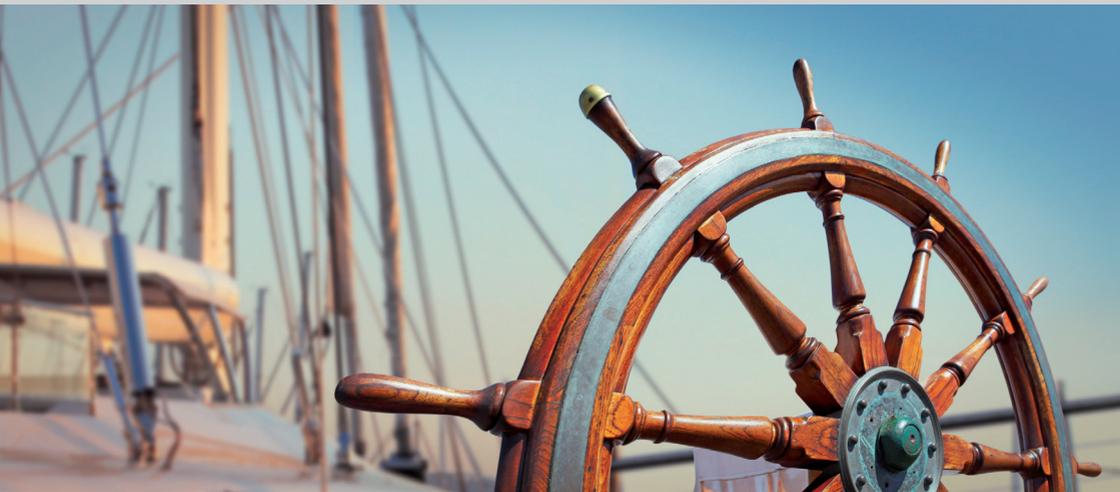




RKWcampus
Bildungspartner für Unternehmen

DAS LEADERSHIP TRAINING **für Führungskräfte von heute und morgen!**



Ein Führungskräfte TRAINEE PROGRAMM der RKW Sachsen GmbH



RKWcampus – Wo Ihre Zukunft Wissen tankt

IHRE ANSPRECHPARTNER



Gabriele Klett

Programmleitung

 +49 351 8322-332
 +49 172 8380032
 Klett@RKWcampus.de



Jens Titze

Fachlicher Leiter

 +49 351 8322-332
 +49 172 5678087
 [Weiterbildung@RKWcampus.de](mailto>Weiterbildung@RKWcampus.de)



Maria Tamme

Koordination

 +49 351 8322-339
 Tamme@RKWcampus.de

Das LEADERSHIP TRAINING für KMU's – Für Führungskräfte von heute und morgen!

Die Führungskraft von heute benötigt umfassendes Wissen in vielen, manchmal gar nicht verwandten Themengebieten. Von echter Führung über Marketing, Recht, Strategie und BWL geht es in das tägliche Tun. Dynamisches Unternehmenswachstum, Innovation, permanente Herausforderungen des Marktes sowie demografische Tendenzen erfordern fachlich hochqualifizierte Führungskräfte. Doch wo können dieses umfassende und sofort anwendbare Wissen sowie die erforderlichen Fähigkeiten erlernt werden?

Im LEADERSHIP PROGRAMM erwerben Sie in über 30 Präsenztagen, verteilt auf 12 Monate, nicht nur ein umfangreiches Fachwissen, sondern auch die entsprechenden Führungskompetenzen, um Ihre anspruchsvollen Herausforderungen als Führungskraft erfolgreich zu meistern. Erfahrene und praxisorientierte Dozenten vermitteln Ihnen dabei berufsbegleitend Kenntnisse u.a. in den Bereichen Management, Führungsinstrumente, Vertrieb, Marketing, Betriebswirtschaft, Soft Skills und mehr.

Studieren Sie in unserem Programm die Fähigkeit zur Führungskraft. Erlernen Sie einzelne Techniken und praktisch anwendbares Wissen in allen Themengebieten, die in einer modernen Arbeitswelt gefragt sind. Erleben Sie die Praxis hautnah von unseren Dozenten und Dozentinnen, die alle aus der Praxis kommen und für die Praxis sprechen. So vereinen Sie Lehre, Studium und Praxis in einem Fachgebiet, welches die Kombination aus allen anderen darstellt. Das LEADERSHIP PROGRAMM der RKW Sachsen GmbH verfolgt die Zielsetzung, Führungskompetenzen methodisch effizient zu vermitteln und gut für die Herausforderung im Führungsalltag gewappnet zu sein.

Das LEADERSHIP PROGRAMM

■ Zielgruppe

Für Fach- und Führungskräfte aus Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, die Führungsaufgaben übernehmen, ihre Führungskompetenz erweitern und die richtigen Impulse für ihr Unternehmen mitnehmen wollen.

■ Zielstellung

Führungskräfte erhalten das Know-how und das Handwerkszeug, um den Anforderungen als Führungskraft strategisch, effizient und zielsicher gerecht zu werden und somit einen großen Mehrwert für das erfolgreiche Bestehen des Unternehmens zu leisten.

■ Dauer

12-monatiges berufsbegleitendes LEADERSHIP PROGRAMM (30 Präsenztage / 240 UE)
Die Teilnehmeranzahl ist auf 12 Teilnehmende begrenzt.

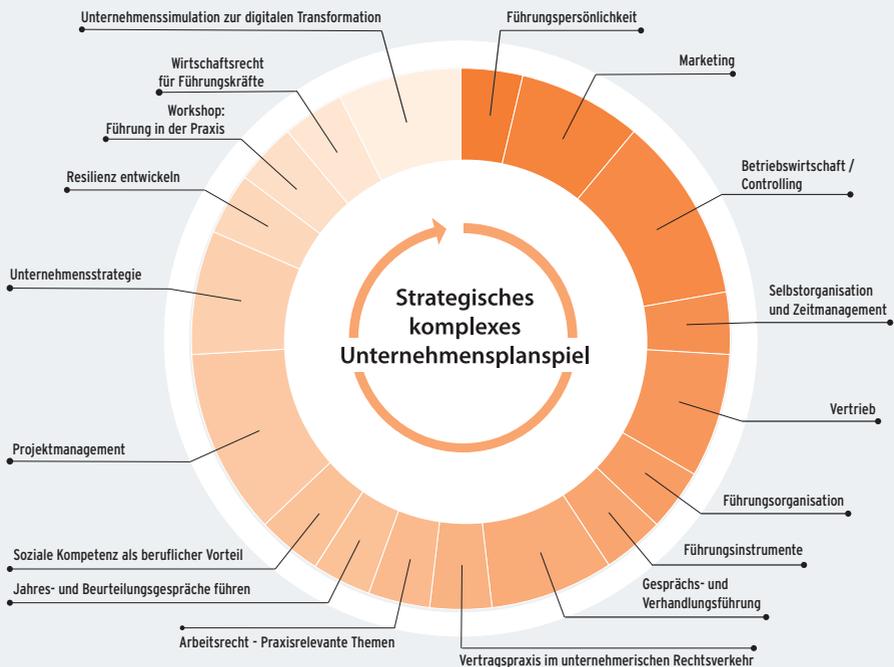
■ Kosten

- Teilnehmergebühr inkl. Unterlagen: 9.240,00 EUR zzgl. 19 % MwSt. p. P.
- Kosten für Wunschmodule und Zusatzleistungen auf Anfrage



Das LEADERSHIP PROGRAMM – Modulübersicht

- Das gesamte Programm ist vernetzt und modular aufgebaut.



Module des LEADERSHIP PROGRAMMS

■ Führungspersönlichkeit	5
■ Marketing	6
■ Betriebswirtschaft und Controlling	8
■ Professioneller Vertrieb	9
■ Führungsorganisation und Führungsinstrumente	10
■ Soziale Kompetenz als beruflicher Vorteil	11
■ Jahres- bzw. Beurteilungsgespräche professionell führen	12
■ Gesprächs- und Verhandlungsführung	13
■ Unternehmensstrategie	14
■ Projektmanagement kompakt - inkl. Projektarbeit	16
■ Arbeitsrecht - Praxisrelevante Themen	18
■ Vertragspraxis im unternehmerischen Rechtsverkehr	19
■ Selbstorganisation und Zeitmanagement	20
■ Unternehmenssimulation zur digitalen Transformation - in Kooperation mit der DIU	21
■ Resilienz entwickeln - Leistungsfähigkeit erhalten und Stress gelassen begegnen	22
■ Workshop: Führung in der Praxis	23
■ Wirtschaftsrecht für Führungskräfte	24
■ Strategisches komplexes Unternehmensplanspiel	25
■ Abschlussgespräch / Abschlussveranstaltung	26

Den Teilnehmenden werden auf Wunsch Mentorinnen und Mentoren zum Erfahrungsaustausch vermittelt.

Das LEADERSHIP PROGRAMM wird mit einem Abschlussgespräch und der Zertifikatsübergabe beendet.

Führungspersönlichkeit

Dozent Dipl.-Psych. Reyk-Peter Klett

Dauer 1 Tag

Bevor das erste Modul „Führungspersönlichkeit“ gestartet wird, erhalten Sie einen Gesamtüberblick über das LEADERSHIP PROGRAMM und lernen die Teilnehmenden kennen.

Im Modul Führungspersönlichkeit steht neben der Vermittlung von Basiswissen und wichtigen Tendenzen der Managemententwicklung der reflexive Dialog zur Rolle der Führungspersönlichkeit im Unternehmen im Vordergrund.

Methodik Vortrag und moderierte Diskussion

- Inhalt**
- Vorstellung des Gesamtprogramms
 - Vorstellung der Teilnehmenden
 - Das „Haus“ der Führung
 - Erfolgreich führen, was bedeutet das?
 - Führungsmythen (unrealistische Vorstellungen vom „Führen“)
 - Die vier Perspektiven der Führung
 - Die vier Aktions- und Gestaltungsfelder der Führung
 - Die Triade der Führung
 - Erwartungshaltung an Führungskräfte (Führungskompetenz)
 - Führungstypen und Führungsstile
 - Führungsfunktionen und Führungsprozess
 - Motivation und Kommunikation

MODUL

Führungspersönlichkeit

Marketing I

Dozent Mathias Priebe (MBA)

Dauer 1 Tag

Die wichtigste Aufgabe des Marketings ist es, Kunden und Märkte zu verstehen und hierauf die Strategie und das operative Geschäft des Unternehmens auszurichten. In Verbindung mit aktuellen Entwicklungen und Trends im Marketing lernen Sie, basierend auf eigenen Ressourcen, eine Marketingstrategie für das eigene Unternehmen zu planen.

Methodik Vorträge mit Praxisbeispielen und Fachdiskussion

Inhalt

- Aufgaben des strategischen Marketings
- Bedeutung der 4 „P’s“ des Marketings und anderer Modelle in der Praxis
- Marketing als Planungs- und Arbeitsprozess
- Kommunikations-Mix im Social Media-Zeitalter
- Budgetierung im Marketingplan
- klassische Zielkonflikte im Marketing

Auszug Referenz

„In den Modulen Führungsorganisation / Personalmanagement und Marketing / Vertrieb habe ich erfahren, dass ich in meiner bisherigen Tätigkeit intuitiv meistens richtig gehandelt habe. Das Seminar half mir jedoch, bekannte Inhalte aus einem neuen Blickwinkel zu betrachten. In meiner zukünftigen Arbeit werde ich das berücksichtigen.“
Joachim Gorzitze, Verkaufsleiter, Röchling Technische Kunststoffe KG

MODUL

Marketing I

Marketing II

Dozent Nick Oehme

Dauer 1 Tag

Im Modul Marketing II geht es darum zu erkennen, was sich im Zuge der Digitalisierung im Bereich Marketing & Neukundengewinnung verändert hat. Außerdem gehen wir darauf ein, wie Sie professionelle, digitale Businessnetzwerke nutzen, um den entscheidenden digitalen Erstkontakt zu neuen, potenziellen Kunden aufzubauen. Zuletzt lernen Sie Analyse-Tools kennen, um die Aktivitäten Ihrer Mitbewerber zu erkennen und Ihre eigenen Schwächen und Stärken im digitalen Webauftritt auf einen zu Blick zu sehen.

Methodik Vorträge, Beispiele, Diskussion, Erarbeiten von Buyer Personas

Inhalt

- Offline vs. Digital - was hat sich verändert
- Veränderung der Kommunikation: Weg von „wir“, hin zu Nutzenbotschaften (User-zentrierte Botschaften)
- digitale Spionage-Tools, wie Mitbewerber kommunizieren
- Für bessere Kommunikation: Erarbeitung von Buyer Personas
- LinkedIn als Akquise- und Werbeplattform
- Best Practice LinkedIn Vertrieb
- Best Practice LinkedIn Ads Kampagne
 - Praxis-Teil 1: Wir legen einen Account an
 - Praxis-Teil 2: Wir gehen gemeinsam in die Vernetzungen
 - Praxis-Teil 3: Wir legen eine Kampagne an

MODUL

Marketing II

Betriebswirtschaft und Controlling

Dozentin Dr. Saskia Störch

Dauer 3 Tage

Die Betriebswirtschaft als unhandlicher Sammelbegriff umfasst im Grunde die Führung, Steuerung und Organisation eines Betriebes. Doch noch wesentlicher als die Einzelbereiche ist das Zusammenwirken dieser, welcher einen Teilbereich des Seminars darstellt. Einen grundlegenden Bestandteil der Unternehmenssteuerung bildet das Controlling, welches über Kennzahlen und Analysen Sachverhalte im Unternehmen aufzeigt und somit fundierte, gut informierte Entscheidungen ermöglicht. Ziel dieses Seminars ist es, Instrumente des Controllings und beliebte Kennzahlen kennenzulernen, jedoch auch die Vor- und Nachteile abzuschätzen, um eine gesunde, zielführende Auswahl für den eigenen Betrieb treffen zu können.

Methodik Vorträge, Beispiele, Diskussion

- Inhalt**
- Einführung Begrifflichkeit Betriebswirtschaft und betriebswirtschaftlicher Fachbegriffe
 - Erarbeitung der Zusammenhänge
 - Analyse der Bilanz und GuV zur Unternehmenssteuerung
 - Einführung Begrifflichkeit Controlling
 - Fixe und variable Kosten und die Wirkung aufs Unternehmen
 - Rentabilität und Liquiditätsanalyse
 - Ermittlung Break-Even Point, Deckungsbeiträge, Gewinnmargen
 - Cash Flow als Teil der erfolgswirtschaftlichen Unternehmensanalyse
 - Operative Controllinginstrumente: Budgetierung, Soll-Ist-Vergleich, Kennzahlen-Systeme
 - Auswahl der Instrumente Finanz- und Investitionscontrolling

MODUL

Betriebswirtschaft und Controlling

Professioneller Vertrieb

Dozent Karsten Brüscke

Dauer 2 Tage

Vertrieb hat sich mittlerweile als Managementaufgabe in vielen Unternehmen etabliert. Und das nicht ohne Grund. Als Führungskraft im Vertrieb sind Sie dafür verantwortlich, dass die Produkte Ihres Unternehmens erfolgreich vermarktet und beim Kunden installiert werden. Dafür ist das Beherrschen der vertrieblichen Abläufe sowie die Entwicklung Ihrer Vertriebsmitarbeiter von entscheidender Bedeutung.

Methodik Viele praktische Übungen mit einem Trainer, der seit über 20 Jahren aktiv im Vertrieb tätig ist.

Inhalt

- Der Vertriebsprozess - Die Grundlage, um Vertrieb zu verstehen
- Die Kundenrecherche - Wie bereite ich eine erfolgreiche Kontaktaufnahme vor?
- Die Terminvereinbarung - Grundlagen einer telefonischen Kontaktaufnahme
- Der erste persönliche Kontakt - Die emotionale Ebene, der eigene Auftritt, Small Talk, Gesprächsüberleitungen und Gesprächsstruktur
- Die Bedarfsermittlung - Fragestrategien zur Ermittlung von Kundenbedürfnissen
- Die Argumentation - Vorbereitung und Entwicklung qualifizierter und überzeugender Satzbausteine
- Das Angebot - Hinweise zu einer ansprechenden Gestaltung
- Das Preisgespräch - Aufbau, Umgang mit Preiseinwänden, die Rolle der Preisidentifikation
- Der Abschluss - Maßnahmen und praxiserprobte Abschlusstechniken

MODUL

Professioneller Vertrieb

Führungsorganisation und Führungsinstrumente

Dozenten Dipl.-Psych. Reyk-Peter Klett, Dipl.-Betriebswirt Jens Titze

Dauer 2 Tage

Im Modul Führungsorganisation und Führungsinstrumente werden anhand von praktischen Beispielen die Führungsbausteine der Organisation gemeinsam erarbeitet und erläutert. Dabei stehen insbesondere die verschiedenen Instrumente im Mittelpunkt. Ziel ist es, dass Führungskräfte auf unterschiedliche Situationen mit jeweils individuell verschiedenen Führungswerkzeugen reagieren können. Ebenso wird durch die Referenten in ausgewählten, situativen Rollenverteilungen die Wirkung verschiedener Vorgehensweisen demonstriert bzw. nachempfunden.

Methodik Vortrag, moderierte Diskussion, praktische Beispielfälle anhand von theoretischen und praktischen Erfahrungen der Referenten und der Teilnehmenden

Inhalt

- Was heißt Organisation?
- Welche Rolle spielt Organisation in der Führung?
- Grundlagen des Unternehmensaufbaus
- Aufbau verschiedener Organisationsformen
- Ablauforganisationen (Abläufe planen, lenken und prüfen)
- Grundsätze der Führung
- System der Führung
- System des Controllings
- Kultur der Führung
- Organisation und Aufbau von Meetings
- Instrumente:
 - der Führung
 - des Teamworks
 - der eigenen Arbeitsweise

MODUL

Führungsorganisation und Führungsinstrumente

Soziale Kompetenz als beruflicher Vorteil

Dozentin Katrin Zimmermann

Dauer 1 Tag

Sozial kompetente Persönlichkeiten verhalten sich im Umgang mit ihren Mitmenschen wesentlich souveräner und erfolgreicher. Das Miteinander gestaltet sich leichter. An diesem Tag setzen Sie sich intensiv mit sich selbst und Ihren Verhaltensmustern auseinander. Wir erarbeiten neue Lösungswege zur Änderung von Verhalten. Sie erkennen eigene Grenzen und wie Sie sie überwinden können. Sie erleben mittels Tests und Übungen eine nachhaltige Selbstreflexion.

Methodik Vortrag, moderierte Diskussion, persönliche Tests, praktische Beispielfälle anhand von theoretischen und praktischen Erfahrungen der Dozentin und der Teilnehmenden

Inhalt

- Soziale Kompetenz - was ist das?
- Anerkennung: Wozu brauche ich Anerkennung?
 Wie schaffe ich ein wertschätzendes Klima mir selbst und anderen gegenüber?
 Wie gebe ich Wertschätzung?
- Transparente Kommunikation:
 Wie senden Sie ICH-Botschaften?
 Welche 4 Seiten einer Nachricht unterscheiden wir?
 Welche Bedeutung hat das aktive Zuhören?
- Wahrnehmung: Welche innere Haltung habe ich?
 Wie schaffe ich mir größtmögliche Objektivität?
- Entwicklung: Wo sehe ich meine eigenen Grenzen?
 Wo sehe ich meine eigenen Ressourcen?
 Was beinhaltet das Entwicklungsmodell?

MODUL

Soziale Kompetenz

Jahres- bzw. Beurteilungsgespräche professionell führen

Dozentin Katrin Zimmermann

Dauer 1 Tag

Jahresgespräche und Beurteilungsgespräche sind in vielen Unternehmen ein fester Bestandteil der Personalführung und -entwicklung und dienen der Förderung und Motivation der Mitarbeiter. Vorgesetzte und Mitarbeiter ziehen dabei Bilanz, tauschen sich vertrauensvoll über Leistungen und Ziele aus und treffen Vereinbarungen. Doch nur wenn solche Gespräche richtig strukturiert und geführt werden, ist es für beide Seiten ein Gewinn. Im Seminar lernen Sie, wie Sie Jahres- und Beurteilungsgespräche professionell vorbereiten und durchführen.

Methodik Vortrag, moderierte Diskussion, praktische Beispielfälle anhand von theoretischen und praktischen Erfahrungen der Dozentin und der Teilnehmenden

Inhalt

- Wie unterscheiden wir Jahres- und Beurteilungsgespräche?
- Worin liegt der Nutzen eines Jahresgespräches?
- Wie können Sie Jahres- bzw. Beurteilungsgespräche vorbereiten?
- Wie werden SMARTER Ziele formuliert?
- Empfehlungen für die Durchführung des Gespräches
- Welche Beurteilungsfehler können uns passieren und wie können wir entgegenwirken?
- Kollegiale Fallberatung zu Ihren möglichen Herausforderungen

MODUL

Jahres- bzw. Beurteilungsgespräche professionell führen

Gesprächs- und Verhandlungsführung

Dozent Diplom-Wirtschaftsingenieur Jürgen Simon

Dauer 2 Tage

In diesem Modul behandeln wir die grundlegenden Erfolgsfaktoren für eine zielorientierte und respektvolle Gesprächs- und Verhandlungsführung. Seinen eigenen Zielen so nahe wie möglich zu kommen, ohne die Ziele des anderen zu ignorieren - das ist die hohe Kunst des Verhandeln!

Geschickt verhandeln heißt unter anderem, Frage- und Verhandlungstechniken nicht nur zu kennen, sondern auch anwenden zu können. Auch Gesichtswahrung und Zuhören und vieles andere mehr sind dafür wesentliche Erfolgsgaranten und werden intensiv besprochen und geübt. Der Dozent ist eine langjährige Führungskraft und als Einkaufs- und Materialwirtschaftsleiter sehr verhandlungserfahren.

Methodik Vortrag, viele Praxisbeispiele, Rollenspiele mit Videoanalyse und Rückmeldung des Trainers

Inhalt

- Die halbe Miete: eine effektive Verhandlungsvorbereitung muss nicht lange dauern!
- Vielfach bewährte Verhandlungsgrundsätze und Verhandlungstaktiken
- Argumentativ verhandeln
- Das Harvard-Konzept
- Gewinnen Sie, ohne dass die Gegenseite verliert!
- Fängt bei einem ‚Nein‘ die Verhandlung erst an ...?
- Verschiedene Kommunikationsformen geschickt anwenden - auch mit Vor- und Nachteilen von Telefonaten
- Elementar und unverzichtbar: Fragetechniken
- Nonverbales: Körpersprache und Kleider machen Leute
- Praxisnahe Rollenspiele und Videoanalyse

MODUL

Gesprächs- und Verhandlungsführung

Unternehmensstrategie

Dozent Dipl.-Betriebswirt Jens Titze

Dauer 2 Tage

Die Unternehmensstrategie ist das Herzstück einer jeden Führungskraft. Dabei lässt sich der Begriff der Unternehmensstrategie und somit das Modul auch auf einzelne Projekte, Abteilungen oder Niederlassungen herunterbrechen. Ziel dieses Moduls ist die Analyse der verschiedenen Unternehmensstrategien einzelner Einheiten anhand von praktischen Beispielen. Durch die Teilnahme an diesem Modul erlangen Sie die Kenntnisse, sich durch verschiedene Strategieansätze auf sich verändernde Markteinflüsse einzustellen. Gleichzeitig wird die Fähigkeit vermittelt, anhand von wirtschaftlichen Ergebnissen die Unternehmensstrategie neu auszurichten oder anzupassen.

Methodik Vortrag, moderierte Diskussion, praktische Beispielfälle

Inhalt

- Unternehmensvision
- Unternehmensmission
- Unternehmensplanung
- Unternehmensleitbild
- Unternehmensstrategie als kreativer Prozess
- Strategie vs. Plan
- Kerninhalte einer jeden Unternehmensstrategie
- Zuständigkeit für Unternehmensstrategie
- Vermittlung von Strategien an Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten
- Selbstkritik als elementares Mittel des Strategiecontrollings

MODUL

Unternehmensstrategie

- Instrumente für Strategieerstellung und Strategieanalyse:
 - Balanced Scorecard
 - SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen)
 - Lückenanalyse (GAP-Analyse)
 - 7-S-Modell nach McKinsey
 - Lebenszyklus-Analyse
- Umsetzung von Strategien in Pläne
- Bilanzanalyse als Gradmesser für die Unternehmensstrategie
- von der Unternehmensvision zum Kostenträger

Auszug Referenz

„Das Planspiel lieferte praktische Erkenntnisse zu den wesentlichen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen. Darüber hinaus gab es sehr viel Raum für die Diskussion von Beispielen, die oft der Praxis der Teilnehmer entnommen waren. Daran, und vom gegenseitigen Erfahrungsaustausch der Teilnehmer untereinander, habe ich am meisten profitiert.“

Michael Kauffmann, PF Pumpen und Feuerlöschtechnik GmbH

MODUL

Unternehmensstrategie

Projektmanagement kompakt mit Projektarbeit

Dozent Lutz Voigtmann

Dauer 3 Tage - 2 Tage interaktiver Workshop, 1 Tag Konsultation

Strukturierte Vorbereitung, Steuerung und Abwicklung von Projekten tragen entscheidend zum Erfolg bei und leistet damit einen wichtigen Beitrag zur strategischen Entwicklung des Unternehmens. Sie werden nach dem Regelwerk der International Project Management Association (IPMA) an die Methodik des aktuellen Projektmanagements herangeführt und trainieren an praktischen Beispielen die Umsetzung. Der Nutzen für Sie ergibt sich aus dem schnell übertragbaren Praxis-Know-how im Projektmanagement.

Methodik Vorträge, Diskussion, Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Projektarbeit am eigenen Unternehmensbeispiel

Inhalt

- Projekt und Projektmanagement
- Projektstart und Projektziele
- Umfeld- und Stakeholderanalyse
- Phasen und Meilensteine
- Projektstrukturierung
- Ablauf- und Terminplanung
- Ressourcenplanung
- Kostenplanung und Finanzierung
- Projektorganisation
- Projektcontrolling
- Kommunikation und Berichtswesen
- Projektabschluss

MODUL

Projektmanagement

Projektarbeit

In der Projektarbeit werden die Methoden professionellen Projektmanagements sofort in konkrete betriebliche Projekte aus Ihrem Unternehmen umgesetzt und damit der Transfer in die eigene Arbeit gewährleistet. Dabei bearbeiten Sie ein konkretes Projekt aus Ihrem Unternehmen und bereiten es methodisch anhand der wesentlichen Projektmanagement-Elemente auf. Dazu erhalten Sie eine Anleitung zur Erarbeitung.

Für das Abschlussgespräch wird eine Präsentation der Projektarbeit vorbereitet. Während des Moduls Projektarbeit werden mehrere Konsultationstermine angeboten, die Sie bei der Erarbeitung unterstützen und zur Beantwortung von entstehenden Fragen dienen.

Projektarbeitsthemen (Auszug):

- Qualifizierung und Gewinnung von Studenten mit dem Ziel der langfristigen Unternehmensbindung
- Reorganisation der Marketing- und Verwaltungsprozesse
- Vorbereitung und Durchführung einer Messeteilnahme
- Neuanschaffung von Maschinen
- Senkung der Fuhrparkkosten
- Vorbereitung und Durchführung einer Unternehmenszertifizierung
- Entwicklung und Umsetzung eines Prämienlohnsystems
- Aufbau von Sekundärgeschäftsfeldern
- Neugestaltung eines Webportals
- Konzept zum strategischen Ausbau der Marktanteile der Niederlassung
- Einführung eines lokalen Dokumentenmanagementsystems
- Auswahl und Implementierung eines geeigneten ERP-Systems

MODUL

Projektmanagement

Arbeitsrecht - Praxisrelevante Themen

Dozent Frank Martin Thomsen, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Dauer 1 Tag

Im Modul werden Sie an ausgewählte arbeitsrechtliche Themen herangeführt, mit denen Sie als Führungskraft in der betrieblichen Praxis häufig konfrontiert werden.

Das Modul soll helfen, in den dargestellten Situationen sicher zu agieren und jeweils die richtigen Schritte einzuleiten.

Methodik Vorträge und Fallbeispiele

Inhalt

- Einstellung - Stellenausschreibung und Vorstellungsgespräch
- Direktions- und Weisungsrecht des Arbeitgebers - Inhalt und Grenzen
- Rechte und Pflichten bei Krankheit im Arbeitsverhältnis
- Urlaub
- Befristung eines Arbeitsverhältnisses - Zulässigkeit, Dauer, Verlängerung
- Abmahnung - Form und Inhalt
- Kündigung - Form, Frist, Gründe, Kündigungsschutz
- Zeugnis

MODUL

Arbeitsrecht

Vertragspraxis im unternehmerischen Rechtsverkehr

Dozent Jan Rolla, LL.M. (Eur. Integration), Rechtsanwalt

Dauer 1 Tag

Verträge entscheiden über den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens. In diesem Modul lernen Sie, rechtliche Risiken bei der Gestaltung und beim Abschluss von Verträgen frühzeitig zu vermeiden und angemessen auf Leistungsstörungen zu reagieren. Anhand von Fallbeispielen diskutieren Sie alltägliche Probleme aus der Vertragspraxis und bekommen praxisgerechte Lösungen aufgezeigt.

Methodik Vortrag mit ergänzenden Fallbeispielen

Inhalt

- Vertragsabschluss - typische Fehlerquellen
- Besonderheiten in der Person des Vertragspartners
- Vertragsgestaltung - Was muss zwingend in den Vertrag?
- Allgemeine Geschäftsbedingungen - Was lässt sich regeln?
- Leistungsstörungen - Wie kann ich reagieren?
- Insolvenz des Vertragspartners - Welche Folgen zieht diese nach sich und kann ich hierfür Vorsorge treffen?

MODUL

Vertragspraxis

Selbstorganisation und Zeitmanagement

Dozentin Silke Heuwerth

Dauer 1 Tag

Das Analysieren des persönlichen Arbeitsstils und das Erlernen praxistauglicher Methoden und Techniken zur Selbstorganisation stehen im Vordergrund dieses Moduls. Sie spüren individuelle Zeitdiebe auf und verbannen sie aus Ihrem Arbeitsalltag. Sie lernen, zielorientiert und effektiv mit den eigenen Ressourcen umzugehen sowie Arbeits- und Lebensqualität in Einklang zu bringen. Ein solcher Zugewinn steigert die Zufriedenheit und somit die Motivation.

Methodik Vortrag, Lehrgespräch, Diskussion, moderierter Erfahrungsaustausch, Einzelarbeit, Selbstreflexion

Inhalt

- Ausgewogenes Termin- und Aufgabenmanagement
- Persönliche Tagesaufgaben-Analyse
- Kanban-Board, Outlook, Zeitplanbuch - Welches Tool ist das richtige?
- Prioritäten setzen, ABC-Analyse, Pareto-Prinzip
- Check up beim Delegieren
- Umgang mit Zeitdieben und Störfaktoren
- Arbeiten im Unterbrechungsmodus
- Stör- und Leistungskurve aufeinander abstimmen
- Work-Life-Balance und persönliche Ressourcen stärken

MODUL

Selbstorganisation und Zeitmanagement

Unternehmenssimulation zur digitalen Transformation

Dozenten Prof. Dr. Tobias Braun, Dipl.-Kfm. Robert Dabitz

Dauer 2 Tage

Die Digitalisierung spielt nach neuen Regeln: Disruption, Netzwerkeffekte und der Krieg der Plattformen sind nur einige der Konzepte, mit denen man die aktuellen strategischen Herausforderungen für kleine und große Unternehmen zu beschreiben versucht.

In diesem Unternehmensplanspiel schlüpfen Sie in die Rolle des Top-Managements der fiktiven „Likert Inc.“ und erleben hautnah das turbulente Marktgeschehen digitaler Märkte über acht simulierte Geschäftsjahre. Sie selbst treffen hier die Entscheidungen und bekommen unmittelbares Feedback vom Markt. Gemeinsam im Team stehen Sie im unerbittlichen Konkurrenzkampf mit den übrigen Teilnehmenden um Monopole und Konkurs.

Während der Simulation nutzen Sie Ihr Wissen aus den anderen Veranstaltungen des Lehrgangs und identifizieren zusammen mit den Dozenten die besonderen Chancen und versteckten Fallen der Digitalisierung, um die Erfahrungen aus der Simulation in Ihren Berufsalltag zu transferieren.

Methodik Interaktive Unternehmenssimulation, Entscheidungsfindung in Teams, Coaching durch die Dozenten, Analyse und Reflexion der simulierten Führungspraxis im Plenum

Inhalt

- Strategisches Entscheiden unter Unsicherheit, Mehrdeutigkeit, Umweltdruck
- Technologieentwicklung und Disruption
- Netzwerkeffekte in digitalen Märkten
- Wettbewerbsstrategien im Hyperwettbewerb
- First Mover Advantage, First Mover Disadvantage
- Agilität als strategische Ressource
- Strategische Kontrolle unter Unsicherheit

Die im LEADERSHIP PROGRAMM studierten Lehrinhalte des MBA-Studiengangs können für ein weitergeführtes MBA-Studium an der DIU anerkannt werden.

MODUL

Unternehmenssimulation

Resilienz entwickeln - Leistungsfähigkeit erhalten und Stress gelassen begegnen

Dozent Dipl.-Psych. Reyk-Peter Klett

Dauer 1 Tag

Wie gelingt der effektive Umgang mit täglichen Herausforderungen in Zeiten zunehmender Komplexität und der Entgrenzung der Arbeit? Wechselnde Anforderungen, Einstellen auf verschiedene Menschen, Termindruck und unsichere Strukturen hinterlassen Spuren. Hier werden klare Wege zur Erhaltung der Leistungsfähigkeit und psychischen Gesundheit aufgezeigt, die Sie sofort anwenden können.

Methodik Seminar mit Fallbeispielen, Einzel- und Gruppenarbeit

- Inhalt**
- Warum Stressminderung oft nicht funktioniert
 - Übungen in Stressresistenz
 - Optimismus- und Depressions-Strategien
 - Abschalten können, aber wie?
 - Mehr Kontrolle im Umgang mit negativen Gefühlen erlangen (dem Körper eine neue Strategie beibringen)
 - Die Quellen der Selbstwirksamkeit: Kontrollverlust oder Kontingenz?
 - Persönliche Resilienz entwickeln, Widerstandsfähigkeit gegenüber Belastungen - trotz widriger Umstände
 - Signale hoher psychischer Belastung erkennen
 - Die Säulen gesunder Führung
 - Wie Sie Stress-Symptome geschickt ansprechen
 - Burnout-Prophylaxe als Führungsaufgabe

MODUL

Resilienz entwickeln, Stressmanagement

Workshop: Führung in der Praxis

Dozent Dipl.-Psych. Reyk-Peter Klett

Dauer 1 Tag

Sie entwickeln praktisch umsetzbare Schritte von der Problemvermeidung zur Potenzialentfaltung. Durch Ihr lösungs- und zielorientiertes Vorgehen fördern Sie Ressourcen und Fähigkeiten von Mitarbeitern und entwickeln einen sicheren Führungsstil, der Mitarbeiter ernst nimmt sowie Produktivität und Leistung sichert.

Methodik Lehrgespräch, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Rollenspiele

Inhalt

- Was Mitarbeiter nachhaltig antreibt und motiviert - Motivation 3.0
- Wie Sie Innovation und Kreativität ermöglichen
- Woran Veränderungen scheitern
- Was Sie über Prämien, Belohnungssysteme und Lob wissen sollten
- Mitarbeiter Schritt für Schritt befähigen
- Wirksame Wege zur Effektivität
- Wie aus Erwartungen von Führungskräften persönliche Ansprüche von Mitarbeitern werden

MODUL

Führung in der Praxis

Wirtschaftsrecht für Führungskräfte

Dozent Dipl.-Betriebswirt Jens Titze

Dauer 1 Tag

In diesem sehr praxisorientierten Modul werden die wesentlichen rechtlichen Rahmenbedingungen, mit denen nahezu jede Führungskraft im Alltag in Berührung kommt, verständlich und anwenderorientiert zusammengefasst. Aufgrund der erweiterten Verantwortlichkeiten von Führungskräften reicht in vielen Situationen eine externe rechtliche Beratung oft nicht mehr aus. Ein Grundverständnis für die wesentlichen Begrifflichkeiten sowie von den „Spielregeln“ des Alltags erleichtert eine Vielzahl von Führungsentscheidungen.

Methodik Seminar mit praktischen Beispielen

- Inhalt**
- **Arbeitsrecht**
 - Aktuelle Entwicklungen
 - Grundprinzipien des Arbeitsrechts
 - Typische Fragestellungen des Führungsalltags
 - **Insolvenzrecht**
 - Grundbegriffe
 - Rechte und Pflichten von Führungskräften
 - Haftungsrisiken für Führungskräfte
 - **Steuerrecht**
 - Unternehmenssteuern
 - Umsatzsteuersystematik
 - Haftungsrisiken für Führungskräfte

MODUL

Wirtschaftsrecht

Strategisches komplexes Unternehmensplanspiel

Dozent	Dipl.-Betriebswirt Jens Titze
Dauer	2 Tage - 1 Tag Interviews, 1 Tag Präsentation

Zielsetzung

Das Unternehmensplanspiel ist neben der Projektarbeit der 2. Baustein der praktischen Umsetzung des gesamten Programms für alle Teilnehmenden.

In der praktischen Umsetzung mehrerer Modulinhalte erarbeiten Sie selbstständig oder in kleinen Gruppen eine vollständige Lösung einer komplexen Aufgabenstellung. Ziel ist die Präsentation einer Unternehmensplanung inklusive Erläuterung der Herangehensweise an die Aufgabenstellung.

In die Lösung zum Planspiel fließen insbesondere die Kenntnisse aus den Modulen Unternehmensstrategie, Betriebswirtschaft und Controlling und Führungsorganisation und -instrumente ein. Für die erfolgreiche Umsetzung des Planspiels ist die Anwendung der Bereiche Selbstorganisation und Zeitmanagement gefordert. Sowohl im Interviewtermin als auch bei der Präsentation der Ergebnisse werden die Kenntnisse und erlernten Fähigkeiten aus den Modulen Gesprächs- und Verhandlungsführung benötigt.

Vorgehensweise

Bereits im Modul Unternehmensstrategie erhalten Sie die Unterlagen zum Planspiel, die die Aufgabenstellung sowie die Ausgangsinformationen zum Planspiel beinhalten. Im ersten Schritt werden die Unterlagen anhand der erlernten Kenntnisse in den Bereichen BWL, Controlling und Bilanzen analysiert und ausgewertet.

Mit den Erkenntnissen aus der Analyse der Unterlagen stellen Sie in einem Interviewtermin mit dem fachlichen Leiter des Programms, Herrn Titze, sich ergebende Fragen, die zur selbstständigen Lösungserarbeitung erforderlich sind. Sie treten innerhalb des Planspiels als Berater bzw. Beraterin eines Unternehmens auf, welches durch Herrn Titze repräsentiert wird.

Nach dem erfolgten Interviewtermin erarbeiten Sie selbstständig die eigene Lösung zum Planspiel und deren Präsentation. Im Präsentationstermin werden die Lösungen vorgetragen und begründet. Im Anschluss daran erfolgt die Bewertung der einzelnen Lösungsansätze im Team.

MODUL

Unternehmensplanspiel

Abschlussgespräch / Abschlussveranstaltung

Abschlussgespräch

Im persönlichen Abschlussgespräch von max. einer Stunde präsentieren Sie im ersten Teil Ihre Projektarbeit. In dieser 30-minütigen Präsentation werden Sie näher auf Ihr Projekt eingehen und die Fragen der Prüfer beantworten.

Im zweiten Teil findet auf der Basis einer vor dem Gespräch ausgegebenen Kompetenzmatrix ein einschätzendes Gespräch mit Ihnen zum erzielten Führungskompetenzzuwachs statt.

Das Abschlussgespräch führen Herr Titze und Herr Voigtmann durch. Frau Klett wird ebenfalls an diesem Termin teilnehmen.

Abschlussveranstaltung

Zur Abschlussveranstaltung erfolgt die Zertifikatsausgabe und Teilnahmebestätigung an alle Teilnehmenden, die das LEADERSHIP PROGRAMM erfolgreich bestanden haben. Anschließend ist Zeit für ein Resümee. Bei einem kleinen Imbiss stehen der Gedanken- und Erfahrungsaustausch im Vordergrund, ein Rückblick auf die gemeinsamen Monate sowie der Blick in die Zukunft.

MODUL

Abschlussgespräch / Abschlussveranstaltung



Ihre Coaches

Erfahrene und praxiserprobte Dozenten und Dozentinnen der RKW Sachsen GmbH vermitteln vor allem Managementwissen und Führungserfahrungen aus der Praxis, angereichert mit theoretischem Hintergrundwissen.

Auszug Referenz

„Den Dozenten ist es in jedem Modul gelungen, die Inhalte fachlich genau, praxisnah, anschaulich und sehr verständlich zu vermitteln.“

Joachim Gorzitze, Verkaufsleiter, Röchling Technische Kunststoffe KG



Dipl.-Betriebswirt Jens Titze, Fachlicher Leiter

Module

- Führungsorganisation
- Unternehmensstrategie, Komplexes Unternehmensplanspiel
- Wirtschaftsrecht für Führungskräfte

Beruflicher Werdegang

- Studium Betriebswirtschaft/Steuerberatung/Prüfungswesen
- Steuerberaterexamen
- Geschäftsführer der PURAKON GmbH Steuerberatungsgesellschaft
- Geschäftsführer der PURAKON Unternehmensberatung GmbH

Kompetenzen

- Restrukturierung und Sanierung mittelständischer Unternehmen
- Begleitung von Spin-off-Projekten sowie sonstigen M&A-Vorgängen
- Begleitung von Finanzierungsgesprächen
- Beratung zu gesellschaftsrechtlichen Fragen
- Vertretung in steuerlichen u. steuerstrafrechtlichen Fragestellungen
- Aufsichtsratsvorsitzender eines Dresdner Zertifizierungsunternehmens

Referenzen (Auswahl)

- Textilhandel
- Bau (Hoch- und Tiefbau)
- Lebensmittelherstellung und -handel
- Industrielle Weiterverarbeitung und -fertigung
- Immobilienhandel

DOZENT

Dipl.-Betriebswirt Jens Titze



Dipl.-Psych. Reyk-Peter Klett

Module

- Führungspersönlichkeit
- Führungsinstrumente
- Workshop: Führung in der Praxis
- Resilienz entwickeln - Leistungsfähigkeit erhalten und Stress gelassen begegnen

Beruflicher Werdegang

- Diplom-Psychologe, Präventologe, Pädagoge, systemischer Coach

Kompetenzen

- seit 1992 Trainer und Coach für Industrie, Wirtschaft, Verwaltungen und Privatpersonen
- Autor des Buches „Wie Sie gewinnen, ohne dass jemand verliert“
- Consultant in den Bereichen Leadership, Konfliktmanagement und Work-Life-Balance
- Entwicklung nachhaltiger Führungskompetenzen aller Führungsebenen, Konfliktregulierung am Arbeitsplatz

Referenzen (Auswahl)

- Takata Elterlein
- ThyssenKrupp Leipzig
- Federwerke Marienberg
- Walzengießerei Coswig
- SBS Bühnentechnik Dresden

DOZENT

Dipl.-Psych. Reyk-Peter Klett



Mathias Priebe (MBA)

Modul

- Marketing I

Beruflicher Werdegang

- Hochschulabschluss in Publizistik
- staatlich anerkannter PR-Berater (Deutsche Akademie für Public Relations)
- Studium zum Master of Business Administration (MBA) an der Steinbeis Universität Berlin, SDA Bocconi Mailand und der Stern School of Business der New York University

Kompetenzen

- Coach für Marketing und Kommunikation
- 20 Jahre als Journalist in exponierten Funktionen bei Radio und Fernsehen
- Beratung von KMU im Bereich Marketing und Unternehmenskommunikation

Referenzen (Auswahl)

- Mitteldeutscher Rundfunk
- Clean Diesel Ceramics GmbH Großröhrsdorf
- Schmaus GmbH Hartmannsdorf
- MESACON Messelektronik Dresden GmbH
- Zweckverband Lausitzer Seenland Sachsen

Dozent

Mathias Priebe (MBA)



Nick Oehme

Modul	■ Marketing II
Beruflicher Werdegang	■ Nach seinem Philosophie- und Sport-Studium hat Nick Oehme sich im Bereich Marketing umfangreich weitergebildet. Von 2017 bis 2018 war er selbstständig als Unternehmensberater im Bereich Online-Marketing tätig. Seit 2018 ist er Projektmanager bei der PANDA MEDIA GmbH & Co. KG und betreut seitdem viele Kunden rund um Marketingfragen. Seit 2022 ist Herr Oehme für RKWcampus im Einsatz.
Qualifikation & Kompetenzen	■ Studium: Philosophie und Sport; Abschluss: Bachelor of Arts ■ Weiterbildungen: Certified Consultant Marketing Automation, E-Mail Marketing Professional, Certified Online Marketing Professional, Traffic, Funnel und Conversion Experte ■ Spezialisierung: Digitales Marketing, Digitaler Vertrieb, Lead Generierung, Performance Marketing, Social Media Marketing
Referenzen	■ Hygge Betreuungs GmbH: Local SEO ■ leadtributor GmbH: Corporate Blog und Digital Vertrieb ■ BAKB - Bundesarbeitskreis Büro: Website und Contentmarketing ■ Weissmann GmbH: Strategisches Lead Management ■ Kudernatsch Consulting & Solutions: Newsletter Marketing und Funnel Marketing

Dozent

Nick Oehme



Dr. Saskia Störch

Modul	<ul style="list-style-type: none">■ Betriebswirtschaft und Controlling
Beruflicher Werdegang	<ul style="list-style-type: none">■ Manager bei der PURAKON Unternehmensberatung GmbH■ Senior Consultant bei der averis Consulting GmbH■ Manager IKS, Risikomanagement, Internal Audit bei einem mittelständischen Recycling-Betrieb in Österreich■ Abschluss Promotion im Finanzbereich■ Master of Arts Management & Financial Institution■ Bachelor of Arts in International Business, Tourism Event & Hospitality Management
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none">■ Begleitung von M&A Projekten■ Risikomanagement & IKS■ Datenschutzbeauftragte■ Coach
Referenzen (Auswahl)	<ul style="list-style-type: none">■ Produktion■ Recycling■ Tourismus■ Immobilienhandel

DOZENTIN

Dr. Saskia Störch



Dipl.-Betriebswirt Karsten Brüscke

Modul	<ul style="list-style-type: none"> ■ Professioneller Vertrieb
Beruflicher Werdegang	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nach der Trainer-Ausbildung im Jahre 1997 trainiert und begleitet Karsten Brüscke Führungspersönlichkeiten, Manager und Vertriebsmitarbeiter in der Verhaltensentwicklung. ■ Seit 2013 verfügt er zusätzlich über die NLP-Practitioner Ausbildung. ■ bis heute Internationale Vertriebstrainings (Warschau, Moskau, Genf, Prag, Dubai, Shanghai, Montreal, Houston, London) ■ NLP Master ■ Management Coach, to BRIDGE, Freiberufler ■ Trainingsmanager, PROAKTIV Management AG ■ Leiter Personal, Saxoprint GmbH ■ Personalentwickler, Vertriebstrainer, Projektleiter, Triumph-Adler AG ■ Ausbildungsleiter, Allianz Versicherungs-AG ■ Kaufmännischer Ausbilder, Unterrichts-Studio Sinsheim ■ 1. Personalverwalter, Bundeswehr
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vertrieb ■ Führungskompetenzen ■ Kommunikation
Referenzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ auf Anfrage

DOZENT

Dipl.-Betriebswirt Karsten Brüscke



Dipl.-Ing. oec. Katrin Zimmermann

Module

- Soziale Kompetenz als beruflicher Vorteil
- Jahres- und Beurteilungsgespräche führen

Beruflicher Werdegang

- Nach dem Wirtschaftsingenieurwesen sammelte Frau Zimmermann Erfahrungen in verschiedenen Führungspositionen, z.B. als Verkaufsleiterin und Personal Managerin. Seit vielen Jahren ist sie als Business Trainerin, Dozentin, Senior Beraterin und Coach unterwegs. Sie ist zertifizierte Trainerin, Change Managerin, Konfliktmoderatorin, Outplacementberaterin und Recruiterin. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte sind u.a. Führungskräfte- und Mitarbeiterentwicklung, Recruiting, Trennungsmanagement und Karriereberatung.

Kompetenzen

- Führungskräfte- und Mitarbeiterentwicklung
- LINC Personality Profiler Trainer
- Jahres- und Beurteilungsgespräche führen
- Bewerbungsgespräche führen
- Onboarding

Referenzen

- KMU in Sachsen u.a. aus den Branchen Maschinenbau, Werkzeugbau, Automobilhandel, IT, Textilindustrie, Hotellerie

DOZENTIN

Dipl.-Ing. oec. Katrin Zimmermann



Dipl.-Wirt.-Ing. Jürgen Simon

Modul	<ul style="list-style-type: none">■ Gesprächs- und Verhandlungsführung
Beruflicher Werdegang	<ul style="list-style-type: none">■ Diplom-Wirtschaftsingenieur (Universität Karlsruhe), langjährige Führungserfahrung in Einkauf und Materialwirtschaft;■ Gründer und Geschäftsführer des Ingenieurbüros für Einkauf und Materialwirtschaft
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none">■ Über 30 Jahre Einkaufs-Erfahrung in mehreren Branchen (auch Automotive)■ Fast 20 Jahre Dozententätigkeit in Europa■ 7 Jahre Lehrbeauftragter an deutschen Hochschulen■ Reduzierung von Einkaufspreisen, Beständen und Kosten■ Optimierung von Einkaufsprozessen■ Schwerpunkte:<ul style="list-style-type: none">- Preisanalyse und Preiserhöhungsabwehr- Vertragsrecht und -gestaltung- Verhandlungsführung■ Durchführung von mehreren sehr fachspezifischen Seminaren
Referenzen	<ul style="list-style-type: none">■ auf Anfrage

DOZENT

Dipl.-Wirt.-Ing. Jürgen Simon



Dipl.-Ing. Lutz Voigtmann

Modul	<ul style="list-style-type: none">■ Projektmanagement und Projektarbeit
Beruflicher Werdegang	<ul style="list-style-type: none">■ zehn Jahre Niederlassungsleiter/Koordinator in den Bereichen Aus- & Weiterbildung und Personaldienstleistung■ zwei Jahre wissenschaftlicher Mitarbeiter bei der Verbundinitiative Automobilzulieferer Sachsen - Projekt Kompetenzentwicklung■ seit 1991 Durchführung von Trainings und Seminaren zu den Themen Projektmanagement, Kommunikation und Kooperation, Internationales Materialdatensystem, insbesondere für Industrieunternehmen■ seit 2010 Senior Consultant mit Beratungsschwerpunkt Projektmanagement
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none">■ Zertifizierter Projektmanager (Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement, GPM)■ Publikationen: Voigtmann, Lutz: „Projekte - praktisch & professionell. Projektmanagement nach ICB 3.0“ 2. überarbeitete Auflage, (2015, ISBN: 978-3-00-050232-3)
Referenzen (Auswahl)	<ul style="list-style-type: none">■ DaimlerChrysler AG, Stuttgart■ Siemens Telekommunikationssysteme & Services GmbH & Co. KG Hamburg, Berlin, Leipzig, München■ QIMONDA AG, Dresden■ KOMSA AG Hartmannsdorf/Chemnitz■ KUKA Werkzeugbau GmbH, Schwarzenberg

DOZENT

Dipl.-Ing. Lutz Voigtmann



Silke Heuwerth

Modul	<ul style="list-style-type: none">■ Selbstorganisation und Zeitmanagement
Beruflicher Werdegang	<ul style="list-style-type: none">■ Sparkassenbetriebswirtin■ Betriebswirtin und Technische Betriebswirtin/IHK■ Zusatzausbildungen in Organisation, Projektmanagement■ Rating Advisory■ Mediation
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none">■ Projektleitungen und Führungsaufgaben im Kreditwesen und IT-Bereich■ Organisationsberaterin■ Projektarbeit in Netzwerken und Verbänden■ Beratung von mittelständischen Unternehmen zur Effizienzsteigerung■ Spezialgebiet: Zusammenwirken von Mensch und Organisation
Referenzen (Auswahl)	<ul style="list-style-type: none">■ Beiersdorf Manufacturing Waldheim GmbH■ Dresdner Kühlanlagenbau GmbH, Dresden■ Kommunale Wasserwerke Leipzig GmbH■ Handwerkskammer zu Leipzig■ Lensspirit® GmbH, Leipzig

DOZENTIN

Silke Heuwerth



Jan Rolla, LL. M. (Eur. Integration), Rechtsanwalt

Modul	<ul style="list-style-type: none">■ Vertragspraxis im unternehmerischen Rechtsverkehr
Beruflicher Werdegang	<ul style="list-style-type: none">■ 1996 Studium der Rechtswissenschaften■ 1998 Zweites juristisches Staatsexamen■ LL.M.-Aufbaustudiengang, LL.M. (Eur. Integration)■ seit 2010 Rechtsanwalt bei Battke Grünberg Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none">■ Beratung von Unternehmen in Fragen des Gesellschaftsrechts, Energiewirtschaftsrecht und Ansprechpartner für allgemeines Vertragsrecht
Referenzen	<ul style="list-style-type: none">■ auf Anfrage

DOZENT

RA Jan Rolla, LL. M.



Frank Martin Thomsen

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Modul

- Arbeitsrecht - Praxisrelevante Themen

Beruflicher Werdegang

- Studium der Rechtswissenschaften an der Universität des Saarlandes und der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster
- langjährige Tätigkeit als Rechtsanwalt mit dem Schwerpunkt Arbeitsrecht in zwei renommierten überörtlichen Kanzleien
- Tätigkeit als Arbeitsrichter (1995 bis 1998)
- Partner bei Battke Grünberg Rechtsanwälte PartGmbH

Kompetenzen

- Beratung privater und öffentlicher Arbeitgeber in allen Fragen des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts

Referenzen

- auf Anfrage

DOZENT

RA Frank Martin Thomsen



Prof. Dr. Tobias Braun

Modul

- Unternehmenssimulation zur digitalen Transformation

Beruflicher Werdegang

- Prof. Dr. Tobias Braun ist Professor für Personal und Organisation an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin. Er ist Diplom-Kaufmann, promovierte am Institut für Management der Freien Universität Berlin bei Prof. Dr. Georg Schreyögg und war mehrere Jahre als Unternehmensberater tätig, ehe ihn Professuren an die BSP Business School Potsdam (inzwischen: BSP Business School Berlin) und die Hochschule für Technik und Wirtschaft Dresden führten. Er unterrichtet regelmäßig Nachwuchsführungskräfte in den Themen Organisation, Strategisches Management, Führung und Change Management. Er hat über 100 Seminare mit Unternehmenssimulationen im Hochschulkontext und in der Weiterbildung durchgeführt.

Projektreferenzen:

- „Likert Inc. - Unternehmenssimulation zur Digitalisierung“:
 - Frankfurt School of Finance & Management
 - Hasso-Plattner-Institut Potsdam
 - Europa-Universität Viadrina Frankfurt/Oder
 - Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin
 - Hochschule für Technik und Wirtschaft Dresden
 - BSP Business School Berlin
 - Studienstiftung des deutschen Volkes

DOZENT

Prof. Dr. Tobias Braun



Dipl.-Kfm. Robert Dabitz

Modul

- Unternehmenssimulation zur digitalen Transformation

Beruflicher Werdegang

- Dipl.-Kfm. Robert Dabitz ist Geschäftsführer der BerlinSim GmbH. Langjährige Erfahrungen als Projekt-Manager im Wissenschaftsbereich (aktuell: Aufbau von betriebswirtschaftlichen Blended-Learning-Studienformaten an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin). Als Organisationsberater ist er in namhaften deutschen Unternehmen tätig. Er besitzt langjährige Erfahrung als Trainer und Coach von Führungskräften der Finanzindustrie sowie als Lehrbeauftragter für verschiedene Managementmodule an öffentlichen und privaten Hochschulen und Universitäten. Er ist zertifizierter Planspiel-Seminarleiter und war mehrere Jahre als Gastdozent für Unternehmenssimulationen an der HWR Berlin tätig.

Projektreferenzen:

- „Likert Inc. - Unternehmenssimulation zur Digitalisierung“:
 - Frankfurt School of Finance & Management
 - Hasso-Plattner-Institut Potsdam
 - Europa-Universität Viadrina Frankfurt/Oder
 - Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin
 - Hochschule für Technik und Wirtschaft Dresden
 - BSP Business School Berlin
 - Studienstiftung des deutschen Volkes

DOZENT

Dipl.-Kfm. Robert Dabitz

Ihre Mentoren

Den Teilnehmenden können Mentoren bzw. Mentorinnen zum Erfahrungsaustausch vermittelt werden. Sie kommen aus erfolgreich geführten Unternehmen und verfügen über eine langjährige Erfahrung im Management.



Name	Funktion	Unternehmen/Branche
Margret Gleiniger	kaufm. Geschäftsführerin	KSG Leiterplatten GmbH - Herstellung von durchkontaktierten und Multilayer-Leiterplatten www.ksg.de
Jens Junker	Geschäftsführer	ROTOP Pharmaka AG, c/o im Forschungszentrum - Chemische Industrie www.rotop-pharmaka.de
Roland Schreiber	Geschäftsführer	TKC-Technische Keramik GmbH - Herstellung von keramischen Erzeugnissen www.tkc-keramik.de
Jens Titze	Geschäftsführer	PURAKON GmbH - Steuerberatungsgesellschaft www.purakon.de

MENTOREN / MENTORINNEN



RKWcampus Wo Ihre Zukunft Wissen tankt.

Als kompetenter und professioneller Bildungspartner des Mittelstandes qualifizieren wir seit 1991 Fach- und Führungskräfte nicht nur in Sachsen, sondern auch über die Grenzen des Freistaates hinaus.

Zahlen und Fakten

- ◆ über 55.000 Teilnehmende
- ◆ über 8.000 Veranstaltungen
- ◆ ca. 200 Veranstaltungen im Jahr
- ◆ über 200 vielfältige Themen aus 23 Themengebieten
- ◆ mehr als 10 Seminarorte
- ◆ 97 Prozent Weiterempfehlungsquote
- ◆ 2019 Relaunch der Website
- ◆ zertifiziert nach ISO 9001:2015
- ◆ vier erfahrene Mitarbeiterinnen

Leistungen

- ◆ offene Seminare, Lehrgänge und Arbeitskreise
- ◆ Live-Online-Schulungen und Angebote auf der Lernplattform
- ◆ Karriereprogramme und exklusive Angebote (z.B. Führungskräfte-TRAINEE-PROGRAMM)
- ◆ Inhouse-Schulungen
- ◆ Weiterbildungsberatung und Erstellung von Bildungsplänen
- ◆ umfangreiche Netzwerkanbindung
- ◆ regelmäßige Newsletter

RKWcampus unterstützt Sie dabei, Ihre beruflichen Herausforderungen erfolgreich zu meistern. Profitieren Sie von erfahrenen Dozentinnen und Dozenten, praxisnahen Inhalten, kleinen Seminargruppen und passgenauen Qualifizierungen. Wir beraten Sie gern.

Ihr Bildungspartner für Unternehmen



IMPRESSUM

- Herausgeber:
RKW Sachsen GmbH
Dienstleistung und Beratung

RKWcampus
Freiberger Straße 35 · 01067 Dresden

Telefon: 0351 8322-332
Telefax: 0351 8322-422
E-Mail: info@RKWcampus.de
- Redaktionsschluss: 31.03.2023
- Produktion:
GRAPH KONZEPT, Dresden
- Bildnachweis:
© pressmaster - fotolia.com
© narvikk - iStock.com
RKW Sachsen GmbH

KONTAKT

RKW Sachsen GmbH
Dienstleistung und Beratung



RKWcampus
Freiberger Straße 35 · 01067 Dresden

Telefon: +49 351 8322-332

Telefax: +49 351 8322-422

E-Mail: Klett@RKWcampus.de



Eine Kooperation der
RKW Sachsen GmbH
und der
Dresden
International
University (DIU)



RKW Sachsen GmbH
Dienstleistung und Beratung