



RKWcampus
Bildungspartner für Unternehmen

Führungskräfte – TRAINEE-PROGRAMM



Ein Führungskräfte TRAINEE PROGRAMM der RKW Sachsen GmbH



RKWcampus – Wo Ihre Zukunft Wissen tankt

IHRE ANSPRECHPARTNER



Gabriele Klett

Bereichsleiterin Weiterbildung

 +49 351 8322-332

 +49 172 3380032

 Klett@RKWcampus.de



Maria Kühn

Mitarbeiterin Weiterbildung

 +49 351 8322-339

 Kuehn@RKWcampus.de

Führungskräfte-TRAINEE-PROGRAMM für NACHWUCHSFÜHRUNGSKRÄFTE in Industrie- und Dienstleistungsunternehmen

Dynamisches Unternehmenswachstum, Innovationen, permanente Herausforderungen des Marktes, Wettbewerbsbedingungen, sowie demografische Tendenzen erfordern fachlich hochqualifizierte Mitarbeiter in Führungspositionen.

Von den Gestaltern von morgen werden entsprechende Führungskompetenzen erwartet. Das Führungskräfte-TRAINEE-PROGRAMM der RKW Sachsen GmbH verfolgt die Zielsetzung, Führungskompetenzen methodisch effizient zu vermitteln, um auf diese Weise häufig in der Unternehmenspraxis vorzufindende Lücken zu schließen. Die positiven Rückmeldungen aus bereits zehn Programmen, die seit 2012 durchgeführt wurden, unterstreichen den Bedarf für dieses spezielle Programm.

Erfahrene und praxiserfahrene Dozenten und Mentoren vermitteln Managementwissen, Führungsinstrumente und aktuelle Führungserfahrungen aus der Unternehmenspraxis. Ergänzend werden spezielle theorieorientierte Module mit der Dresden International University (DIU) durchgeführt. Den Teilnehmern können Mentoren zum Erfahrungsaustausch vermittelt werden. Die Mentoren kommen aus erfolgreich geführten Unternehmen und verfügen über eine langjährige Erfahrung als Geschäftsführer bzw. Inhaber.

Ziel ist es, über einen Zeitraum von 12 Monaten theoretisches und praktisches Managementwissen zu erwerben und erfolgsorientiert sowie professionell im Berufsalltag anzuwenden.

Das Führungskräfte-TRAINEE-PROGRAMM

■ Zielgruppe

Ein TRAINEE-PROGRAMM für Fachkräfte, die Führungsaufgaben übernehmen werden, und Führungskräfte aus Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, die ihre Führungskompetenzen erweitern wollen.

■ Zielstellung

Führungskräfte bzw. Mitarbeiter erhalten das Know-how und das Rüstzeug, um den anspruchsvollen Anforderungen als Führungskraft effizient gerecht zu werden. Sie werden in der Lage sein, sich mit den neu gewonnenen Kenntnissen, Fertigkeiten und Erfahrungen erfolgreich für das Unternehmen einzusetzen.

■ Dauer

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

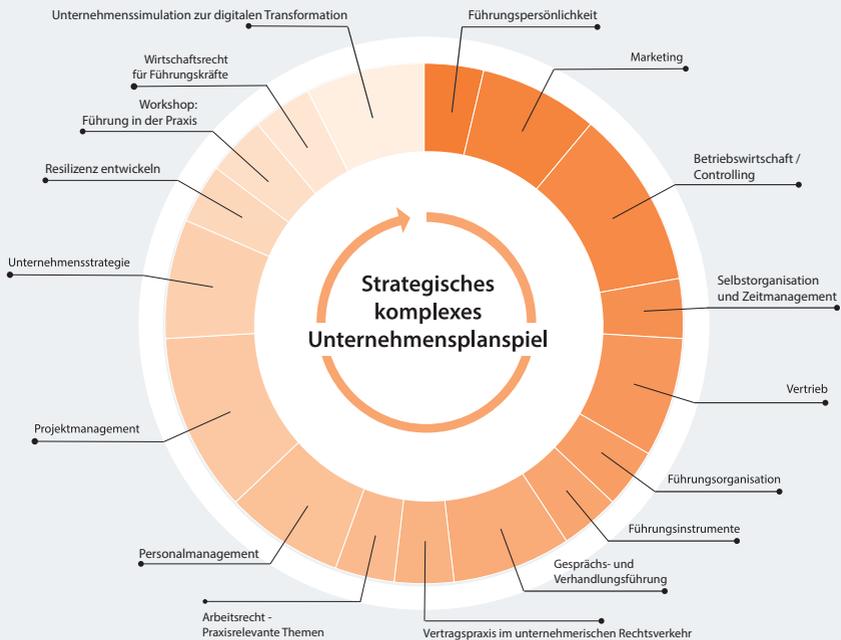
■ Kosten

- Teilnehmergebühr inkl. Unterlagen: 9.240,00 EUR zzgl. 19 % MwSt. p. P.
(bis zu 70% förderfähig über den „Weiterbildungsscheck - betrieblich“ durch die Sächsische Aufbaubank)
- Kosten für Wunschmodule und Zusatzleistungen auf Anfrage



Das Führungskräfte-TRAINEE-PROGRAMM - Modulübersicht

- Das gesamte Programm ist vernetzt und modularisiert aufgebaut.



Themen des Führungskräfte-TRAINEE-PROGRAMMS

■ Führungspersönlichkeit	5
■ Marketing	6
■ Betriebswirtschaft und Controlling	7
■ Professioneller Vertrieb	8
■ Führungsorganisation und Führungsinstrumente	9
■ Personalmanagement	10
■ Gesprächs- und Verhandlungsführung	11
■ Unternehmensstrategie	12
■ Projektmanagement kompakt - inkl. Projektarbeit	14
■ Arbeitsrecht - Praxisrelevante Themen	16
■ Vertragspraxis im unternehmerischen Rechtsverkehr	17
■ Selbstorganisation und Zeitmanagement	18
■ Unternehmenssimulation zur digitalen Transformation - in Kooperation mit der DIU	19
■ Resilienz entwickeln - Leistungsfähigkeit erhalten und Stress gelassen begegnen	20
■ Workshop: Führung in der Praxis	21
■ Wirtschaftsrecht für Führungskräfte	22
■ Strategisches komplexes Unternehmensplanspiel	23
■ Abschlussgespräch / Abschlussworkshop	24

Den Trainees werden auf Wunsch Mentoren zum Erfahrungsaustausch vermittelt.

Das TRAINEE-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 TRAINEE-PROGRAMM und lernen die Teilnehmer näher 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 Teilnehmer
 - 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 & Führungsstile
 - Führungsfunktionen und Führungsprozess
 - Motivation und Kommunikation

MODUL

Führungspersönlichkeit

Marketing

Dozent Mathias Priebe (MBA)

Dauer 2 Tage

Die wichtigste Aufgabe des Marketings ist es, Kunden und Märkte zu verstehen und hierauf die Strategie und das operative Geschäft des Unternehmens proaktiv auszurichten.

In Verbindung mit aktuellen Entwicklungen und Trends im Marketing lernen die Trainees, basierend auf eigenen Ressourcen, eine Marketingstrategie für das eigene Unternehmen im Ansatz auszurichten.

Methodik Vorträge mit Praxisbeispielen und Diskussion von Fallstudien

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

Betriebswirtschaft und Controlling

Dozentin Dipl. oec. Regina Auerswald

Dauer 3 Tage

Betriebswirtschaftlich fundiertes Wissen ist eine wichtige Voraussetzung für die erfolgreiche Unternehmensführung. Sie erhalten vertiefende Einblicke in betriebswirtschaftliche Gesamtzusammenhänge. Besondere Bedeutung wird auf praxiserprobte Instrumente gelegt, die unmittelbar/zielsicher umsetzbar zur Unternehmenssteuerung dienen. Der Aufbau von Kennziffersystemen und deren Nutzung sind Grundlage für eine strategische Steuerung des Unternehmens. Flexible Controllingsysteme garantieren einen schnellen Überblick über unternehmerische Prozesse und deren Steuerung.

Methodik Vorträge mit Praxisbeispielen und Fachdiskussion

- Inhalt**
- Erläuterung betriebswirtschaftlicher Fachbegriffe und ökonomischer Zusammenhänge
 - Kurzfristige Erfolgsrechnung als Steuerungsinstrument
 - Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung (G&V) zur strategischen Steuerung des Unternehmens
 - Break-even-point, Cashflow, Kennziffersysteme
 - Beeinflussung der Rentabilität und Liquidität
 - Nutzung der betriebswirtschaftlichen Zahlen als Entwicklungsbarometer und Entscheidungsgrundlage
 - Fixe und variable Kosten und deren Wirkung im Gesamtsystem
 - Auswirkungen von Investitionen unter Betrachtung der Gewinnmarge für das Unternehmen
 - Deckungsbeiträge als Indikator für komplexe Abläufe im Unternehmen
 - Finanz- und Investitionscontrolling - betriebswirtschaftliche Basis für Wachstum

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 - Fragenstrategien zur Ermittlung von Kundenbedürfnissen
- Die Argumentation - Vorbereitung und Entwicklung qualifizierter und überzeugender Satzbausteine
- Das Angebot - Hinweise 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 Trainees.

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

Personalmanagement

Dozentin Simone Krüger

Dauer 2 Tage

Personalarbeit wird zunehmend komplexer und anspruchsvoller. Sie umfasst nicht allein die Einstellung und das Ausscheiden von Mitarbeitern oder das Verwalten von Personalakten.

Vielfältige Themen und Prozesse gehören dazu und beeinflussen ein effektives und an den Bedürfnissen des Unternehmens ausgerichtetes Personalmanagement. Insbesondere die Ressource Mensch wird immer wertvoller und eine qualitativ hochwertige Personalarbeit trägt diesem Fakt Rechnung. Dabei stehen neben den organisatorischen und verwaltenden Aufgaben auch viele weiche, auf den Menschen bezogene Themen im Fokus.

Die Teilnehmer lernen die Säulen des Personalmanagements kennen und erfahren wesentliche Arbeits- und Verantwortungsbereiche der Personalarbeit. Sie können prüfen, wie die Organisations- und Prozess-Strukturen ihrer eigenen Unternehmen gestaltet sind und welche Bereiche diese abdecken.

Methodik Trainer-Input, Gemeinsames Erarbeiten der Inhalte und Diskussion, Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten und Reflexion

Inhalt

- Unternehmensstrategie und Personalmanagement
- Die Säulen des Personalmanagements
- Personalstrategie: Die strategischen Ziele der Personalarbeit
- Personalplanung: Wer wird wann wofür benötigt
- Personalauswahl und -einstellung: die richtigen Mitarbeiter zur richtigen Zeit
- Personalabrechnung: Entgelt- und Anreizsysteme
- Personalcontrolling: Der Nachweis einer effektiven Personalarbeit
- Personalentwicklung: die fachliche und persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter
- Verantwortung für die Personalarbeit: wer hat welche Aufgaben und Rollen
- unterstützende Prozesse:
 - Arbeitsrecht
 - Arbeits- und Gesundheitsschutz
 - Arbeitsplatzgestaltung und Arbeitsorganisation
 - Schlichtungs- und Beratungsstellen

MODUL

Personalmanagement

Gesprächs- und Verhandlungsführung

Dozent Dipl.-Psych. Reyk-Peter Klett

Dauer 2 Tage

Im Modul Gesprächs- und Verhandlungsführung erhalten Sie psychologisches Hintergrundwissen und Techniken, um sich in unterschiedlichen Gesprächssituationen sicher zu bewegen. Sie erfahren, dass Zuhören eine Fähigkeit ist, die systematisch erlernbar ist und als Basis des Gesprächserfolges dient. Kommunikation soll Wirkung zeigen und helfen, Ziele sicher zu erreichen!

Methodik Lehrgespräch, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Rollenspiele

Inhalt

- Psychologie gelingender Kommunikation
- Eine gesunde Streitkultur entwickeln
- Grundregeln der Diplomatie: Erkennen positiver Absichten
- Voraussetzungen für erfolgreiche Verhandlungen schaffen
- Typische Schritte, die Sie durchlaufen sollten
- Wie Sie gewinnen, ohne dass jemand verliert
- Warum ein „Nein“ nicht erschrecken muss
- Wie mein Gegenüber die Möglichkeit erhält, das Gesicht zu wahren
- Wesentliche Verhandlungsstrategien, -taktiken, -techniken
- Auf verschiedene Persönlichkeitstypen einstellen

MODUL

Gesprächs- und Verhandlungsführung

Unternehmensstrategie

Dozent Dipl.-Betriebswirt Jens Titze

Dauer 2 Tage

Zielsetzung

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 die Trainees die Kenntnisse, durch verschiedene Strategieansätze auf sich veränderte 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 Frontalseminar, 1 Tag Konsultation

Strukturierte Vorbereitung, Steuerung und Abwicklung von Projekten trägt entscheidend zum Erfolg bei und leistet damit einen wichtigen Beitrag zur strategischen Entwicklung des Unternehmens. Die Teilnehmer 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 die Teilnehmer ergibt sich aus dem schnell übertragbaren Praxis-Know-how im Projektmanagement.

Methodik Vorträge, Diskussion, Gruppenarbeit, Fallbeispiele

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 den Unternehmen der Teilnehmer umgesetzt und damit der Transfer in die eigene Arbeit gewährleistet. Dabei bearbeiten die Trainees ein konkretes Projekt aus ihrem Unternehmen und bereiten es methodisch anhand der wesentlichen Projektmanagement-Elemente auf. Die Teilnehmer erhalten eine Anleitung zur Erarbeitung.

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

Unsere Literaturempfehlung

**„Projekte – praktisch & professionell,
Projektmanagement nach ICB 3.0“**
- 2. Auflage -

Ein Buch aus dem Hause RKW Sachsen, welches aus dem sehr erfolgreichen Buch "projektmanagement für newcomer" weiterentwickelt und dem aktuellen Stand internationalen Projektmanagements angepasst wurde. In diesem Buch wurde das theoretische Know-how mit den praktischen Projekterfahrungen der Autoren kombiniert und so ein kompaktes Nachschlagewerk geschaffen.

Das Buch können Sie für 29,00 Euro inkl. MwSt. und Versandkosten bestellen. [» zur Bestellung](#)



MODUL

Projektmanagement

Arbeitsrecht - Praxisrelevante Themen

Dozent Frank Martin Thomsen, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Dauer 1 Tag

Im Modul werden die Trainees 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

- Vertragsschluss - 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 Vorsorgetreffen?

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 steht im Vordergrund dieses Moduls. Die Trainees 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, Welcher Zeitplaner ist der 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 Teilnehmern 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 TRAINEE-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

Führungspersönlichkeit

Wirtschaftsrecht für Führungskräfte

Dozent Dipl.-Betriebswirt Jens Titze

Dauer 1 Tag

Im diesem sehr praxisorientierten Modul des Führungskräfte-Traineeprogramms 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 Seminarcharakter 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 die Trainees.

In der praktischen Umsetzung mehrerer Modulinhalte erarbeiten die Trainees 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. 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 die Trainees die Unterlagen zum Planspiel, die die Aufgabenstellung sowie die Ausgangsinformationen zum Planspiel enthalten. 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 die Teilnehmer in einem Interviewtermin mit dem fachlichen Leiter des Programms, Herrn Titze, sich ergebende Fragen, die zur selbstständigen Lösungserarbeitung erforderlich sind. Die Trainees treten innerhalb des Planspiels als Berater eines Unternehmens auf, welches durch den fachlichen Leiter, Herrn Titze, repräsentiert wird.

Nach dem erfolgten Interviewtermin erarbeiten die Trainees 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 / Abschlussworkshop

Abschlussgespräch

Im persönlichen Abschlussgespräch von max. einer Stunde präsentiert im ersten Teil jeder Trainee seine Projektarbeit. In der 30-minütigen Präsentation wird der Trainee näher auf sein 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 jedem Trainee zum erzielten Führungskompetenzzuwachs statt.

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

Abschlussworkshop

Beim abschließenden Workshop erfolgt die Zertifikatsausgabe und Teilnahmebestätigung an die Teilnehmer, die das Führungskräfte-TRAINEE-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 / Abschlussworkshop



Ihre Dozenten

Erfahrene und praxiserprobte Coaches 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 und -instrumente
- Unternehmensstrategie, Komplexes Unternehmensplanspiel
- Wirtschaftsrecht für Führungskräfte

Beruflicher Werdegang

- Studium Betriebswirtschaft / Steuerberatung/Prüfungswesen
- Steuerberaterexamen
- Wirtschaftsprüfer und Steuerberater in mittelgroßen Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften
- Leitender Unternehmensberater eines europäischen Konzerns
- Geschäftsführer der Soll & Haben Steuerberatung GmbH

Kompetenzen

- Restrukturierung und Sanierung von mittelständigen 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

Jens Titze



Mathias Priebe (MBA)

Modul	<ul style="list-style-type: none">■ Marketing
Beruflicher Werdegang	<ul style="list-style-type: none">■ 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	<ul style="list-style-type: none">■ 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)	<ul style="list-style-type: none">■ Mitteldeutscher Rundfunk■ Clean Diesel Ceramics GmbH Großröhrsdorf■ Schmaus GmbH Hartmannsdorf■ MESACON Messelektronik Dresden GmbH■ Zweckverband Lausitzer Seenland Sachsen

DOZENT

Mathias Priebe



Dipl. oec. Regina Auerswald

Modul	<ul style="list-style-type: none">■ Betriebswirtschaft und Controlling
Beruflicher Werdegang	<ul style="list-style-type: none">■ Diplom-Betriebswirtin (FH) Fachschule für Binnenhandel Dresden■ Diplom Ökonom Handelshochschule Leipzig■ Gruppenleiterin und stellv. Fachdirektorin im Einzelhandel■ Weiterbildung Führungskraft für Marketing und Vertrieb Marketingakademie Hamburg■ Geschäftsführende Gesellschafterin der AWU Management & Innovation GmbH■ Akademie für Wirtschaft und Unternehmensaufbau
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none">■ Unternehmensberaterin für KMU Schwerpunkt Betriebswirtschaft und Controlling■ Dozentin und Coach für Unternehmer und Führungskräfte■ Komplexe Kernziffersysteme in Wachstumsphasen■ Beratung und Begleitung von Übernahmeprozessen■ Management von Projekten für KMU in Sachsen■ Existenzgründungsberatung verschiedener Branchen
Referenzen (Auswahl)	<ul style="list-style-type: none">■ über 15 Jahre Dozentin, u. a. im RKW Arbeitskreis Betriebswirtschaft und Controlling■ seit 1996 Unternehmensberaterin in Zusammenarbeit mit dem RKW■ über 100 Referenzen im KfW-Beraterpool; Schwerpunkt Betriebswirtschaftliche Strategiekonzepte, Finanzierung, Kennziffersysteme, Rechnungswesen, Controlling, Kostenrechnung, Kalkulation

DOZENTIN

Dipl. oec. Regina Auerswald



Karsten Brüscke

Modul	■ Professioneller Vertrieb
Beruflicher Werdegang	■ 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.
Kompetenzen	■ seit 2013 bis heute Internationale Vertriebstrainings (Warschau, Moskau, Genf, Prag, Dubai, Shanghai, Montreal, Houston, London) ■ 2013 - NLP Master ■ seit 2010 Management Coach, to BRIDGE, Freiberufler ■ 2009 - 2010 Trainingsmanager, PROAKTIV Management AG ■ 2008 Leiter Personal, Saxoprint GmbH ■ 2001 - 2008 Personalentwickler, Vertriebstrainer, Projektleiter, Triumph-Adler AG ■ 1996 - 2001 Ausbildungsleiter, Allianz Versicherungs-AG ■ 1992 - 1996 Kaufmännischer Ausbilder, Unterrichts-Studio Sinsheim ■ 1983 - 1987 1. Personalverwalter, Bundeswehr
Referenzen	■ auf Anfrage

DOZENT

Karsten Brüscke



Dipl. oec. Simone Krüger

Modul

- Personalmanagement

Beruflicher Werdegang

- Dipl.-Ingenieur-Ökonomin TU Dresden
- Wissenschaftliche Mitarbeiterin an der TU Dresden und der Ingenieurhochschule Cottbus
- Leiterin der kaufmännischen Aus- und Weiterbildung der ESSAG Cottbus
- Leiterin für Personalentwicklung, Aus- und Weiterbildung der enviaM Chemnitz
- Geschäftsführerin der bze bildungszentrum energie GmbH Halle
- Selbständige Beraterin, Coach und Mediatorin

Kompetenzen

- Verantwortung für Personalentwicklung, Aus- und Weiterbildung in einem der größten regionalen Energieversorger Mitteldeutschlands
- Mehr als 20 Jahre in Führungsfunktionen in der Energieversorgung und im Bildungsmarkt
- Qualifizierungen zum Trainer, Coach und Mediator
- Erfahrungen als interner und externer Trainer, Coach und Mediator in Unternehmen

Referenzen (Auswahl)

- enviaM AG
- Vattenfall Europe Mining und Generation
- Gisa GmbH Halle
- SV Chemnitz

DOZENTIN

Simone Krüger



Dipl.-Psych. Reyk-Peter Klett

Module	<ul style="list-style-type: none">■ Führungspersönlichkeit■ Führungsinstrumente■ Gesprächs- und Verhandlungsführung■ Resilienz entwickeln - Leistungsfähigkeit erhalten und Stress gelassen begegnen
Beruflicher Werdegang	<ul style="list-style-type: none">■ Diplom-Psychologe, Präventologe, Pädagoge, systemischer Coach
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none">■ 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)	<ul style="list-style-type: none">■ Takata Elterlein■ ThyssenKrupp Leipzig■ Federwerke Marienberg■ Walzengießerei Coswig■ SBS Bühnentechnik Dresden

DOZENT

Dipl.-Psych. Reyk-Peter Klett



Dipl.-Ing. Lutz Voigtmann

Modul

- Projektmanagement und Projektarbeit

Beruflicher Werdegang

- 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

- 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)

- 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 Heuerth

Modul	<ul style="list-style-type: none">■ Selbstorganisation und Zeitmanagement
Beruflicher Werdegang	<ul style="list-style-type: none">■ Sparkassenbetriebswirtin■ Betriebswirt und Technischer Betriebswirt/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 Heuerth



Jan Rolla

Modul	■ Vertragspraxis im unternehmerischen Rechtsverkehr
Beruflicher Werdegang	■ 1996 Studium der Rechtswissenschaften ■ 1998 Zweites juristisches Staatsexamen ■ LL.M.-Aufbaustudiengang, LL.M. (Eur. Integration) ■ seit 2010 Rechtsanwalt bei Battke Grünberg Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft
Kompetenzen	■ Beratung von Unternehmen in Fragen des Gesellschaftsrechts, Energiewirtschaftsrecht und Ansprechpartner für allgemeines Vertragsrecht.
Referenzen	auf Anfrage

DOZENT

Jan Rolla



Frank Martin Thomsen

Modul	<ul style="list-style-type: none">■ Arbeitsrecht - Praxisrelevante Themen
Beruflicher Werdegang	<ul style="list-style-type: none">■ 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	<ul style="list-style-type: none">■ Battke Grünberg Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft ist mit 18 Rechtsanwälten eine der großen Wirtschaftskanzleien in Sachsen mit Sitz in Dresden■ Beratung privater und öffentlicher Arbeitgeber in allen Fragen des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts
Referenzen	auf Anfrage

DOZENT

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 der BSP Business School Potsdam (inzwischen: BSP Business School Berlin) und der Hochschule für Technik und Wirtschaft Dresden erneut nach Berlin 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 Teilnehmern können Mentoren zum Erfahrungsaustausch vermittelt werden. Die Mentoren kommen aus erfolgreich geführten Unternehmen und verfügen über eine langjährige Erfahrung als Geschäftsführer bzw. Inhaber.



Name	Funktion	Unternehmen/Branche
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
Hannelore Keunecke	Geschäftsführerin a. D.	Keunecke Hohenstein - Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Textilien www.graziellawaesche.de
Jens Titze	Geschäftsführer	Avericon Steuerberatungsgesellschaft mbH - Steuer- und Wirtschaftsberatung www.steuerberater-avericon.de

MENTOREN

Name	Funktion	Unternehmen / Branche
Frank Schaefer	Werkdirektor	Stahlwerk Feralpi Riesa (ESF Riesa) - Schrottverarbeitung www.feralpi.de
Klaus Fürwitt	Abteilungsleiter	Bürgschaftsbank Sachsen GmbH - Kreditgewerbe www.bbs-sachsen.de
Dr. Günter Hielscher	Geschäftsführer	Picobello Dr. Hielscher Gebäudereinigung GmbH, Freital - Reinigungs-Dienstleistungen www.pb-hielscher.de
Christian Micksch	Geschäftsführer	Sächsische Energieagentur GmbH - Energie-Dienstleistungen www.saena.de
Margret Gleiniger	kaufm. Geschäftsführerin	KSG Leiterplatten GmbH - Herstellung von durchkontaktierten und Multilayer-Leiterplatten www.ksg.de

MENTOREN

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: 20.02.2020
- 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



RKWcampus – eine Marke der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung



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



RKW Sachsen GmbH
Dienstleistung und Beratung