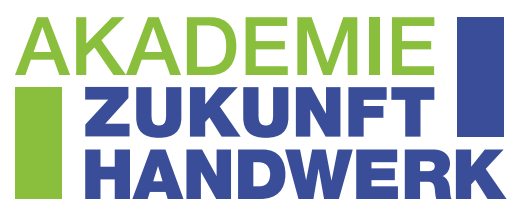


AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK

Die Akademie Nr. 1 für Modernes Management



Leistungsprogramm



Akademie Zukunft Handwerk AZH-AG
Schaufenberger Str. 61, 52477 Alsdorf

Telefon: 0 24 04 / 55 15 10

E-Mail: akademie@zukunft-handwerk.de

Weitere Informationen unter:

www.akademie-zukunft-handwerk.de

Aktuelle Termine, Veranstaltungsorte
und Buchungen unter:

zukunft-handwerk.de/veranstaltungen

Liebe Unternehmerkolleginnen und liebe Unternehmerkollegen,

verantwortungsvolles und unabhängiges UnternehmerSein erfordert mehr, als ein Handwerk meisterlich zu beherrschen, es erfordert vielmehr das meisterliche Beherrschen des Modernen Managements. Das Management stetig zu modernisieren, ist die effektivste Art, Unternehmen erfolgreich zu machen und deren Fortbestehen zu sichern.

Die gelebte Unternehmenskultur mit **Wertschöpfung durch Wertschätzung** ist ein grundlegender Bestandteil des Modernen Managements, wie wir es seit Mitte der 1980er-Jahre entwickeln. Sie resultiert aus den definierten Werten und Verhaltensweisen, die das tägliche Handeln innerhalb eines Unternehmens prägen und Unternehmer nachhaltig erfolgreich machen.

Eine positive Unternehmenskultur fördert nicht nur die Motivation und Zufriedenheit der Mitarbeiter, sondern bestimmt maßgeblich die Beziehung zu Kunden sowie die Wertschöpfung insgesamt, die Bildung vorteilhafter Allianzen und letztendlich die Sicherung der Unternehmensfortführung gemäß der **fünf strategischen Ziele eines erfolgreichen Managements**.

Modernes Management ist zeitgemäß und zielfokussiert. Zeitgemäßes Handeln setzt immer die Bereitschaft zur Investition und zur Veränderung voraus. Ohne Veränderung bleibt alles, wie es ist, bestenfalls, denn meist geht ohne die Bereitschaft zur Veränderung auch das verloren, was zu bewahren versucht wird. Modernes Management im Handwerk macht Handwerksmeister erst zu Unternehmern.

Unternehmer müssen, um erfolgreich ihr Unternehmen führen zu können, breit aufgestellt und mutig sein, neue Wege zu gehen. Deshalb bieten wir, die AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK, zeitgemäße und innovative Modelle und Methoden an.

Die AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK fördert Handwerksunternehmen mit zukunftsorientierten Bildungsangeboten. Gemäß unserer Mission – **Mehr Lebensqualität für alle!**

Nachhaltige Weiterbildung sowie gezielte Beratung und Coachings vor Ort sind die zentralen Aufgaben und die Mittel für die Gestaltung einer erfolgreichen Unternehmenszukunft.



Rolf Steffen
Vorstand



Jörg Sichtermann
Vorstand



Sandra Rehahn
Prokuristin

AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK

3 Worte für Ihren Unternehmenserfolg: bilden – beraten – begeistern

*Die AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK bietet als akkreditiertes Weiterbildungsinstitut vielseitige Angebote, um Handwerksunternehmer*innen sowie deren Unternehmen und alle Mitarbeitenden ganzheitlich und praxisorientiert zu schulen.*

Als Akademie Nr. 1 für Modernes Management im Handwerk stellen wir höchste Qualitätsansprüche an den unmittelbaren Praxisbezug unserer angebotenen Weiterbildungen, die immer da ansetzen, wo Hilfe benötigt wird. Absolute Praxisrelevanz sowie die direkte und sofortige Anwendung des Erlernten im Berufsalltag stehen im Mittelpunkt. Ziel ist es: UPTODATE zu sein, mit Leistung zu überzeugen und Kunden zu begeistern.

Vision

Verantwortungsvollem UnternehmerSein im Handwerk unabhängige Zukunft geben.

Wir attraktivieren UnternehmerSein durch Wertschöpfung mit Wertschätzung zum Nutzen von Inhabern, Kunden, Mitarbeitern, Geschäftspartnern und Gesellschaft.

Wir entwickeln in Kooperation mit Experten und der Wissenschaft praxisbezogene Modelle für das Moderne Management, die dem fortwährenden Wandel gerecht werden.

Wir setzen immer wieder neue Leistungsstandards, um das Image und den wirtschaftlichen Erfolg des Handwerks nachhaltig zu stärken.

Herausforderungen annehmen, ob Fachkräftemangel, Digitalisierung oder Marktherausforderungen: Im Zentrum steht immer die **UPTODATE-Trilogie®: Zufriedene Mitarbeiter – Begeisterte Kunden – Nachhaltige Wertschöpfung.**

Es geht damit auch um die Sicherung von Arbeitsplätzen, um die Stärkung des Handwerks und seines Images, die Förderung eines gesunden Unternehmenswachstums sowie die Betonung von Qualität und Service als besonderes Merkmal besonderer Unternehmen.

Mission

Mehr Lebensqualität für alle!

Die AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK bewirkt, dass Unternehmerinnen und Unternehmer

... über mehr selbstbestimmte (private) Zeit verfügen.

... inspiriert werden, anspruchsvolle Ziele und Visionen zu realisieren.

... mit besonderer Kundenorientierung ihren Wettbewerbsvorsprung ausbauen.

... erfolgreich ihre Managementqualität und Wertschöpfung steigern.

... attraktive Arbeitsplätze schaffen und der Gesellschaft Nutzen bieten.

Unsere Zielkunden

Inhabergeführte Handwerksunternehmen aus dem Baunebengewerbe, Unternehmer und Geschäftsführer, die sich ethischen Werten verpflichtet fühlen, veränderungswillig und bereit sind, die Zukunft aktiv mitzugestalten.

UnternehmensPhilosophie

Die Zukunft gestalten mit Leistungen, die den Menschen dienen.

Als AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK sind wir uns der besonderen Verantwortung gegenüber unseren Kunden, Mitarbeitern und in der Gesellschaft bewusst. Die damit verbundene Vorbildfunktion übernehmen wir gerne und pflichtbewusst.

Ethische Werte bilden das Fundament, auf dem unsere Ziele und unser Handeln aufbauen. Wir stützen aktiv die demokratische Rechtsform und die Gesetze unseres Staates. Jeder Mitarbeiter und Berater hat sich diesen Werten verpflichtet.

Wir lassen uns im Nutzen bieten von keinem unserer Wettbewerber übertreffen. Fehler werden nicht vertuscht, sondern als Chance für Verbesserung erkannt. Sie helfen uns, unsere Ziele zu erreichen.

Mit Bildung und Beratung befähigen wir unsere Kunden zur eigenständigen Gestaltung einer zukunftsorientierten Unternehmenskultur und Entwicklung von Führungskompetenz. Diese erbringen wir kosten- und umweltbewusst mit einem hohen Maß an Fachkompetenz – immer im Sinne unserer Kunden.

Wir entwickeln Strategien, vermitteln Ergebnisse und Erfahrungen zur Sicherung der Unternehmensfortführung und aktiven Marktmitgestaltung. Dieser Know-how-Transfer verlangt von uns stetiges Lernen – denn jede Qualität kann verbessert werden.

Unternehmensideale

Vertrauen

Wir begegnen anderen mit Wohlwollen und schenken Vertrauen, in der Erwartung, dass uns ebenso Vertrauen geschenkt wird. Gleichzeitig handeln wir mit Bedacht, Umsicht und Sensibilität, um dieses Vertrauen beiderseitig zu rechtfertigen und zu festigen.

Verantwortung

Wir übernehmen Verantwortung und verpflichten uns, unsere Aufgaben sorgsam und fürsorglich zu erfüllen und auch mit Fehlern offen umzugehen. Wir übertragen Verantwortung und geben anderen den Raum, sich zu bewähren, auch mit dem Wissen, dass wir manche Dinge weder beeinflussen, verändern noch verhindern können.

Leistung

Wir befähigen uns und andere zu guten Ergebnissen. Leistung ist unseren Kunden gegenüber ein Versprechen, für uns Ansporn und Verpflichtung.

Integrität

Wir stellen unser Denken, Reden und Handeln unbeeinflussbar auf die Grundlage humanistischer Werte. Dafür stehen wir und daran lassen wir uns messen.

4 Ideale plus 1: Die Tugend des Dienens

Dem verantwortungsvoll Handelnden zu dienen, ist unsere Profession. Wenn wir den Anspruch erfüllen, als Dienstleister unsere Kunden voranzubringen, entwickeln auch wir selbst uns weiter. In unserer Grundhaltung bekennen wir uns zu weiteren moralischen Tugenden. Sie sollen uns leiten bei der Verwirklichung unserer Ideale.

Die 5 wichtigsten strategischen Ziele des Modernen Managements

Autoren: Rolf Steffen und Prof. Dr. Ralf Brüning

1 Zufriedene Mitarbeiter	2 Begeisterte Kunden	3 Nachhaltige Wertschöpfung	4 Vorteilhafte Allianzen	5 Gesicherte Unternehmens- fortführung
UPTODATE-Trilogie®				
Nur mit zufriedenen Mitarbeitern lassen sich auf Dauer Kunden begeistern!	Nur mit begeisterten Kunden lässt sich nachhaltige Wertschöpfung erzielen!	Nur mit nachhaltiger Wertschöpfung lässt sich die Zukunft erfolgreich gestalten!	Nur mit zukunfts-fähigen Allianzen lassen sich Wettbewerbsvorteile und die erfolgreiche Fortführung des Unternehmens sichern!	Nur mit einer gesicherten Fortführung des Unternehmens lässt sich dessen Sinn und Zweck wirklich erfüllen!

Mit den 7 Erfolgsfaktoren auf Erfolgskurs in eine sichere Zukunft ...

Erfolgsfaktoren

Vision & Ziele: klare, konkrete und begeisternde Unternehmensstrategien, abgeleitet aus einer faszinierenden Vision

Werte & Regeln: werteorientiertes Verhalten und vertrauensbildende Führungsregeln

Qualifikation & Verantwortung: hohe Qualifikation aller Mitarbeiter, leistungs- und erfolgsorientiertes Lohnsystem und Verantwortung tragen

Prozessoptimierung & Dokumentation: stetige Optimierung aller Prozesse und rechtssichere (Leistungs-)Dokumentation

Kundenorientierung & Servicemaximierung: außergewöhnliche Dienstleistung und konsequente Kundenorientierung für ein besonderes Image

Transparenz & Wertschöpfung: transparentes Wirtschaften, professionelles Finanz- und Rechnungswesen und Controlling

Beteiligung & Allianzen: Gewinn-Beteiligung für alle Mitarbeiter sowie Förderung und Mitwirken in Netzwerken Gleichgesinnter



Aus der Praxis für die Praxis

Das ist nicht nur ein Werbeslogan, sondern seit über 40 Jahren gelebte Realität. Als Unternehmer im Handwerk wurden wir durch unternehmerische Herausforderungen und Forschungsprojekte dazu angeregt, alle Lösungen des „Modernen Managements im Handwerk“ in der Praxis zu entwickeln, zu erproben und kontinuierlich weiter zu optimieren. Unser zentrales Ziel besteht darin, die Fehlerkosten zu senken und die Prozesse optimal zu organisieren, um eine Unternehmenskultur zu etablieren, die auf Wertschöpfung mit Wertschätzung basiert. Aus diesem Grund werden die Trainee-Unternehmen der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK befähigt, die Modelle des Modernen Managements entsprechend ihren individuellen Gegebenheiten anzupassen und zu implementieren, um das erworbene Know-how nachhaltig im Unternehmen zu verankern.

Forschung & Entwicklung – Handwerk trifft auf Wissenschaft

Seit Mitte der 90er-Jahre arbeitet die AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK mit Universitäten und Hochschulen zusammen und fördert damit die Kooperation von Handwerk und Wissenschaft, knüpft also eine wertvolle Verbindung zwischen Theorie und Praxis. Hieraus sind eine ganze Reihe von Projekten und Konzepten entstanden.

Die Managementmodelle der Akademie fußen auf wissenschaftlichen Erkenntnissen mit dem Ziel, das Know-how in die Unternehmen zu implementieren. Bereits 2003 entstand das Projekt Tr@nsfer mit der Universität Bremen basierend auf dem Anspruch, praxiserprobte Inhalte in Seminaren zu vermitteln und dauerhaft im Unternehmen zu verankern.

Tr@nsfer ist die Kurzbezeichnung für das 2003 vom Bundesinstitut für Berufsbildung BIBB geförderten Forschungsvorhaben, mit dem wir beauftragt wurden: „Verstetigung und Transfer moderner Unternehmenskulturen im Handwerk durch die Gestaltung einer arbeitsplatznahen, auftragsorientierten und IT-gestützten Weiterbildung“.

Ein weiteres Beispiel ist das Forschungsprojekt „LIKA 4.0: Digital gestütztes, kooperatives Lernen im Kundenauftrag“, ein Ausbildungskonzept für das Handwerk, das mit digitaler Unterstützung berufsbezogene Theorie mit der praktischen Arbeit auf der Baustelle verknüpft. Handwerksunternehmen profitieren ganz konkret von dem Austausch mit Professoren und Wissenschaftlern, die neue Sichtweisen auf eingefahrene Strukturen im Unternehmen aufzeigen und die Ausbildung effizienter und professioneller gestalten können.

UPTODATE Offensive[®]
[handwerk]



LIKA 4.0
Ausbildung im
Handwerk mit Zukunft



Schwerpunkte der Akademie Zukunft Handwerk

UnternehmerSein

- Management-Analyse
- Unternehmenskultur-/Strategieentwicklung
- Entwicklung von Vision, Mission und einer UnternehmensPhilosophie
- Unternehmensfortführung/-nachfolge

Teambuilding (Leadership)

- Entwicklung Führungskultur
- Mitarbeiterauswahl und -qualifizierung
- Wissenstr@nsfer (LIKA)
- Konfliktmanagement/Mentoring

Controlling/Kaufmännische Betriebswirtschaft

- Operatives u. strategisches Controlling
- Praxisgerechte Umsatzplanung
- Qualifizierte BWA
- Etablierung Zahlen-Daten-Fakten-Frühstück[®]
- Einführung Leo-Gewinn-Beteiligung[®]

Prozessoptimierung

- Kundendienstorganisation
- Projektmanagement
- Qualitätsmanagement ISO 9001
- Fehlermanagement
- Produktivitätsmanagement

Marketing

- Entwicklung von Corporate Identity
- Entwicklung von Corporate Design
- Marketing, Public Relations
- Werbung, Außendarstellung

Rechts- und Zertifizierungsberatung

- Datenschutz DSGVO
- Arbeitsschutz
- Bau-, Arbeits-, Gesellschafts- und Steuerrecht
- Zertifizierung Profi im Handwerk nach ISO 9001/9004

bilden

Schulungsmodell	Seite
■ ■ ■ ■ ■ UPTODATE-Offensive®	12
Präsenz-Seminare/-Trainings	Seite
■ ■ UnternehmerSein 1 „Unternehmer“ – Mensch, Werte, Ziele	14
■ ■ UnternehmerSein 2 „Philosophie“ – Unternehmenskultur, Ideale	15
■ ■ TeamFührung im Handwerk.....	16
■ ■ ■ Moderne Organisation im Handwerk: Kundendienst	17
■ ■ ■ Moderne Organisation im Handwerk: Projektmanagement	18
■ ■ ■ Marketing im Handwerk	19
■ ■ Professioneller Verkauf im Handwerk	20
■ ■ Qualitätsmanagement im Handwerk – ISO 9001	21
■ ■ Erfolgssteuerung – Controlling im Handwerk	22
■ ■ Erfolgssteuerung – Geschäftsplanung	23
■ Mitarbeiter-UPTODATE-Aktiv-Training.....	24
■ ■ Train-the-Trainer (Lernen durch Lehren)	25
■ ■ ■ Rhetoriktraining	26
■ ■ ■ Kommunikations-/Telefontraining für Mitarbeiter	27
■ ■ ■ UPTODATE-Trainingswoche für Azubis.....	28
■ ■ Basistraining für neue Führungskräfte	29
E-Präsenz-Learning/Trainings	Seite
■ ■ Duales-Management-BasisStudium	30
■ ■ Duales-Management-AufbauStudium.....	31
■ ■ Kaufmännisches Basiswissen –Early-Bird-Online-Training	32
■ ■ 5-Sterne-Online-Training: Führungskraft	33
■ ■ 5-Sterne-Online-Training: Kundendienst	34
■ ■ 5-Sterne-Online-Training: Projektmanagement	35
Online-Seminare/Impulsgeber	Seite
■ ■ ■ ■ Datenschutzunterweisung für Mitarbeiter.....	36
■ ■ Datenschutzunterweisung für Chefs	36
■ ■ ■ Arbeitssicherheit Allgemeine Grundunterweisung	37
■ ■ ■ Arbeitssicherheit Verantwortung der Führungskräfte	37
■ ■ ■ Arbeitssicherheit – Die Gefährdungsbeurteilung	38
■ ■ Arbeits- und Kündigungsrecht	38
■ ■ ■ Rechtssichere Baudokumentation VOB-konform	39
■ ■ ■ Nachtragsmanagement, Bauzeit und Schlussrechnungsprüfung VOB/B	39
■ ■ ■ Abnahme § 12 VOB/B und Mängelansprüche § 13 nach VOB/B und BGB	40
■ ■ ■ Digitale Bauakte	40
■ ■ ■ Fehlerkosten senken – Produktivität und Gewinn steigern	41
■ ■ ■ Lohnkosten beherrschbar machen mit der Leo-Gewinn-Beteiligung®	41
■ ■ ■ Selbstmanagement: Aufgaben und Tagesplanung	42
■ ■ ■ Selbstmanagement: Jahres-, Monats-, Wochenplanung	42
■ ■ ■ Selbstverständnis der Führungsrolle	43
■ ■ Frauen im Handwerk	43
■ ■ ■ 1. Azubitag gut vorbereitet	44
■ ■ ■ Social Media: Grundlagen, Praxis und Anwendung	44
■ ■ ■ Wie Sie dem Burn-out zuvorkommen.....	45
■ ■ ■ Stärke deine Stress-Kompetenz	45

beraten

Beratung – Coaching – Training		Seite
■ ■ ■	Etablierung des Zahlen-Daten-Fakten-Frühstücks®	48
■ ■ ■	Einführung Leo-Gewinn-Beteiligung®	49
■ ■ ■ ■ ■	Experten-Beratung/Coaching/Training	50
■ ■ ■ ■ ■	Implementierungseinheiten	51
■ ■	Coaching-Konzept „Interne Qualitätsanforderungen“	52
■ ■	Coaching-Konzept „UPTODATE-Leistungsversprechen“	53
■ ■	Management-Fitnesstest.....	54
■ ■	Management-Paket: Standortbestimmung	55
■ ■ ■	HBDI®	56
■ ■ ■	Qualitätsmanagement DIN EN ISO 9001	56
■ ■	Konfliktmanagement	57
■ ■	UnternehmensPhilosophie	57
■ ■ ■	BWA lesen	58
■ ■ ■	Jahresabschluss lesen	58
■ ■ ■	Zeitgemäße Abrechnung im Kundendienst	59
Workshops		Seite
■ ■	Leben planen und gestalten	60
■ ■	Vision, Mission und Ziele formulieren	61
■ ■ ■	StrategieTagung	62
■ ■ ■	Wirksame Kommunikation	63

begeistern

■ ■ ■ ■ ■	Mitgliedschaft in der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK	64
■ ■ ■ ■ ■	UPTODATE-Internet-Portal	65
■ ■ ■ ■ ■	Zertifizierung zum Profi im Handwerk	66
■ ■ ■	UPTODATE-Regionalgruppen-Treffen	68
■ ■ ■ ■ ■	UPTODATE-Unternehmertage	69
■ ■ ■ ■ ■	Qualitätsallianz „Direkt-Termin“	70
■ ■ ■ ■ ■	Institut für Kundenzufriedenheit e. V.	72
■ ■ ■ ■ ■	1A-Arbeitgeber werden, sein und bleiben	74

Alle Veranstaltungsangebote im Überblick unter:
www.akademie-zukunft-handwerk.de

› **Buchungen unter: zukunft-handwerk.de/veranstaltungen**

Sprechen Sie uns an, neben unseren regulären Angeboten finden wir auch individuelle Lösungen, zudem können Förderungen in Anspruch genommen werden.

**Beratungsförderung –
 Akkreditierung für zahlreiche
 Förderprogramme**

Legende Zielgruppen:

■ Gesamtes Unternehmen ■ Unternehmensleitung ■ Führungskräfte
 ■ kaufmännische und gewerbliche Mitarbeiter ■ kaufmännische und gewerbliche Auszubildende

Hinweis: Mit größtem Respekt vor den Menschen und ihren Bedürfnissen verwenden wir für unsere Schriftstücke und unsere Ansprachen aus Gründen der besseren Lesbarkeit und Verständlichkeit die Sprachform des generischen Maskulinums. Die Personenbezeichnungen beziehen sich, sofern nicht anders kenntlich gemacht, auf alle Geschlechter. Dies steht in keinem Widerspruch zu unserer wertschätzenden Haltung allen Menschen gegenüber.

Die UPTODATE-Basisbibliothek für das Handwerk



Band 1 „Spitzenleistungen im Handwerk“

240 Seiten
ISBN 978-3-88382-088-0

Auch als Hörbuch erhältlich



Band 2 „Der moderne Unternehmer im Handwerk“

228 Seiten
ISBN 978-3-88382-091-0



Band 3 „Erfolgreiche Team- führung im Handwerk“

228 Seiten
ISBN 978-3-88382-093-4



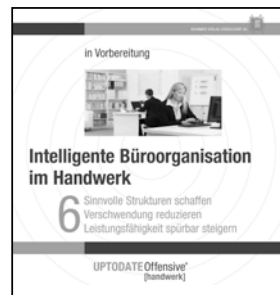
Band 4 „Moderne Organisation im Handwerk: Kundendienst“

312 Seiten
ISBN 978-3-88382-089-7



Band 5 „Moderne Organisation im Handwerk: Projektmanagement“

340 Seiten
ISBN 978-3-88382-094-1



Band 6 „Intelligente Büroorganisation im Handwerk“

in Vorbereitung



Band 7 „Marketing im Handwerk“

594 Seiten
ISBN 978-3-88382-092-7



Band 8 „Professioneller Verkauf im Handwerk“

200 Seiten
ISBN 978-3-88382-092-7



Band 9 „Leo-Gewinn-Beteiligung im Handwerk“

248 Seiten
ISBN 978-3-88382-098-9



Band 10 „Effektives Qualitätsmanagement im Handwerk“

in Vorbereitung

Bestellen Sie diese und weitere Bücher in unserem Shop: shop.zukunft-handwerk.de

Impulsgeber-Serie



Wie viel Modernes Management braucht das Handwerk?

Herausfordernde Zeiten – Fachkräftemangel, Digitalisierung, Nachwuchssicherung usw. – erfordern mehr als fachgerechte handwerkliche Auftragserfüllung. Es bedarf vor allem eines Modernen Managements, das den Menschen dient, Mitarbeiter und Kunden bereichert, um auch den zukünftigen wechselnden Herausforderungen gerecht zu werden.

Welche Grundlagen Sie dafür schaffen müssen und welche Voraussetzungen Sie erfüllen sollten, das erfahren Sie in diesem praxistauglichen Impulsgeber mit vielen Tipps für die schnelle Umsetzung in Ihren Unternehmensalltag.

Printprodukt: Format DIN A6, 140 Seiten, farbig gedruckt

auch erhältlich als eBook und Hörbuch sowie zu finden bei YouTube



Lebensführung/-planung aktiv gestalten

Vieles von dem, was wir im Leben angehen, sei es nun die Karriere, die lang ersehnte Hochzeit oder auch einfach nur den nächsten Urlaub, planen wir gewissenhaft im Voraus, um Ziele zu erreichen und Dinge zu gestalten, wie wir uns das vorstellen. Aber das Leben selbst ... das meinen wir, nicht planen zu können, weil es so viele Zufälle und Unwägbarkeiten für uns bereithält. Aber ist das wirklich so? Sollten wir nicht das Leben ganz besonders sorgfältig planen und damit aktiv selbst so gestalten, wie wir es uns wünschen?

Dieser Impulsgeber gibt Ihnen wertvolle Tipps und Anregungen für Ihre Lebensplanung – die private wie die berufliche. Zahlreiche Aufgaben helfen Ihnen dabei, wichtige Ziele zu formulieren und auch gleich zu terminieren, Ihr Leben in eine gute Balance zu bringen und Prioritäten zu setzen in Bezug auf Beruf, Familie, Gesundheit und Freizeit.

Printprodukt: Format DIN A6, 104 Seiten, farbig gedruckt



1A-Arbeitgeber werden, sein und bleiben

Erfahrene Fachkräfte, engagierter Nachwuchs, interessierte Azubis – im Handwerk inzwischen leider Mangelware. Gibt es da überhaupt einen Ausweg für jene Handwerksunternehmer, die sich der vielfach beschriebenen Branchenkrise aktiv entgegenstellen wollen? JA! Denn jede Krise ist zugleich auch eine Chance.

1A-Arbeitgeber genießen einen unbestechlichen Wettbewerbsvorteil: Gute Mitarbeiter findet er problemlos, über fehlende Bewerbungen von Azubis muss er nicht klagen und er kann sorgfältig aussuchen, wen er in seinem Team haben möchte.

1A-Arbeitgeber haben Mitarbeiter, die eigenverantwortlich zum Erfolg des Unternehmens beitragen. Und sie erfüllen im Gegenzug auch die Wünsche ihrer Mitarbeiter, gewährleisten z. B. die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, sorgen für ein harmonisches Betriebsklima, gute Aufstiegsmöglichkeiten, eine transparente Informationspolitik und garantieren nicht zuletzt eine faire Entlohnung bis hin zur Gewinn-Beteiligung.

Printprodukt: Format DIN A6, 158 Seiten, farbig gedruckt

auch erhältlich als eBook und Hörbuch sowie zu finden bei YouTube





Die UPTODATE-Offensive®

Ganzheitlich, praxisbewährt und nachhaltig

UPTODATE Offensive®
[handwerk]

Das UPTODATE-Qualifizierungsangebot ist ganzheitlich, praxisbewährt und nachhaltig.

Das hundertfach erfolgreich praktizierte Modell und Konzept wird mit hohem Bezug zum handwerksunternehmerischen Alltag vermittelt. UPTODATE qualifiziert zum erfolgreichen UnternehmerSein im Handwerk.

UPTODATE setzt da an, wo die fachspezifische Ausbildung zum Meister oder Ingenieur aufhört. Die UPTODATE-Qualifizierungsmaßnahme schult alle(!) Mitarbeiter in Bezug auf alle Prozesse, die den Erfolg eines Unternehmens ausmachen.

Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer:

Warum gelingt es Chefs nicht, Inhalte aus Seminaren im Unternehmen dauerhaft zu implementieren? Dies war die Ausgangsfrage eines Forschungsprojektes unter der Leitung von Professor Dr. Manfred Hoppe im Auftrag des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) mit wissenschaftlicher Begleitung der Forschungsgruppe Praxisnahe Berufsbildung (FPB) der Universität Bremen. Tr@nsit ist die Kurzbezeichnung für das 2003 vom Bundesinstitut für Berufsbildung BIBB geförderte – und an uns übergebene – Forschungsvorhaben „Verstetigung und Transfer moderner Unternehmenskulturen im Handwerk durch die Gestaltung einer arbeitsplatznahen, auftragsorientierten und IT-gestützten Weiterbildung“.

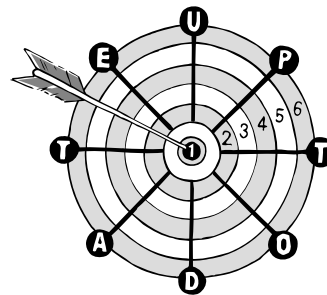
Mit diesem Anspruch wurde die UPTODATE-Offensive® stetig weiterentwickelt und hat sich bereits in mehr als 300 kleinen und mittelständischen Unternehmen – vor allem aus dem Handwerk – bewährt.

Zielgruppe: Unternehmerinnen und Unternehmer von kleinen und mittelständischen Betrieben aus Handwerk und Industrie

Veranstaltungsart/-dauer: 24 Monate
Veranstaltungs-Mix gemäß Erfolgsplaner – bestehend aus: mehrtägigen Aktiv-Seminaren Präsenz/online/ InHouse, Training für Mitarbeiter, Selbsttrainings mit entsprechendem Material und Trainingseinheiten zur Implementierung im Unternehmen.

Inhaltsschwerpunkte:

In der 2-jährigen Basisqualifizierung werden die Themen U-P-T-O behandelt, danach kann man sich dem Netzwerk der Leistungsgemeinschaft Profi im Handwerk anschließen und weitere Seminare zu den Themen D-A-T-E besuchen.



Die Zielscheibe zum Unternehmenserfolg

- U für „Unternehmer – Der Kapitän“
- P für „Philosophie – Der Sinn und das Ziel“
- T für „Team – Das Miteinander“
- O für „Organisation – Das System“
- D für „Darstellung – Die Besonderheit“
- A für „Ausrichtung – Die Produkt- und Partnerpolitik“
- T für „Taktik – Die Marketingstrategie“
- E für „Erfolgssteuerung – Das Controlling“

Die Maßnahme bewirkt, dass Unternehmerinnen und Unternehmer

- 1 ... über mehr selbstbestimmte Zeit verfügen – privat wie auch für Chefaufgaben.
- 2 ... inspiriert werden, anspruchsvolle Ziele und Visionen zu realisieren.
- 3 ... mit Kundenorientierung höchste Qualität und Spitzenleistungen erzeugen.
- 4 ... Produktivität und Gewinn steigern.
- 5 ... attraktive Arbeitsplätze schaffen und der Gesellschaft Nutzen bieten.

Die Alleinstellungsmerkmale der UPTODATE-Offensive®

1. Qualifikation aller(!) Mit-Arbeiter

Unternehmer*innen und deren Lebenspartner, Führungskräfte, Techniker, Büromitarbeiter und Azubis, sogar jene Mitarbeiter, die erst nach Start der Maßnahme ins Unternehmen eintreten, werden in die kontinuierlich weiterentwickelte und an die Marktgegebenheiten angepasste Blended-Learning-Qualifizierung miteinbezogen und ausgebildet.

2. Ganzheitliche Optimierung aller Geschäftsbereiche

Im Zentrum steht die enge Verzahnung von strategischer Positionierung, Kundendienstmanagement, Projektorganisation, Lagerwirtschaft, Kalkulation, Rechnungswesen und Controlling, so wie Marketing und Verkauf es erfordern, Optimierungen ganzheitlich anzugehen, um Produktivität, Umsatz und Gewinn nachhaltig zu steigern. (Siehe Akronym UPTODATE)

3. Praxisbewährte Modelle und Methoden

Gemäß dem Anspruch „aus der Praxis für die Praxis“ sind die vermittelten Inhalte der UPTODATE-Offensive® aus der unternehmerischen Praxis entwickelt worden. Zahlreiche, im Detail präsentierte Praxisbeispiele, untermauern die Umsetzbarkeit und überzeugen sogar Skeptiker, die zuvor noch glaubten, „das geht bei uns nicht“.

4. Onlinegestützter Know-how-Tr@nsfer

Das mit wissenschaftlicher Begleitung entwickelte didaktische Tr@nsfer-Konzept unterstützt im Sinne der Train-the-Trainer-Strategie alle Chefs und Führungskräfte mit Online-Coachings, die Lehrinhalte im Unternehmen selbst dauerhaft zu implementieren. Ebenso sind die begleitenden Trainerunterlagen und Selbsttrainings einzigartig im Handwerk.

5. Fertige Lösungen für den sofortigen Einsatz

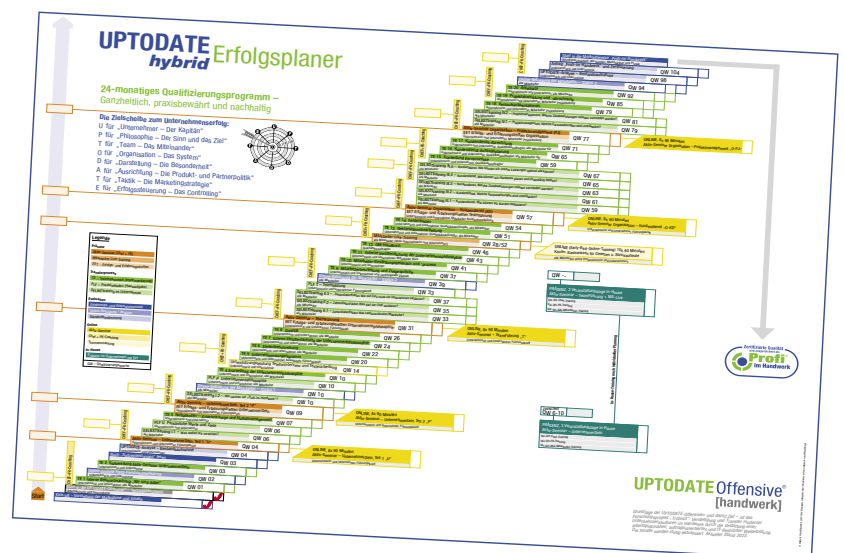
Vielfältige praktische Muster für Checklisten, Formulare, Flussdiagramme, Stellenbeschreibungen, Arbeitsanweisungen u.v.m., als Grundlage für ein professionelles Kundendienst- und Projektmanagement, für Mitarbeiterführung, Marketing, kaufmännische Betriebswirtschaft und ein Qualitätsmanagement-System, werden als Datenservice für den sofortigen 1:1-Einsatz in den Teilnehmerunternehmen zur Verfügung gestellt.

6. Nachgewiesen hohe Wirkung der Trainings

Die empirische Befragung von Teilnehmern, welche im Rahmen eines Forschungsvorhabens durch die Forschungsgruppe „Praxisnahe Berufsbildung“ unter Leitung von Prof. Dr. Manfred Hoppe von der Universität Bremen durchgeführt wurde, bescheinigt der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK eine weit überdurchschnittlich hohe Wirkung ihrer Seminare.

7. Ausgezeichnete Qualität „Profi im Handwerk“

Exklusiv können die Absolventen der UPTODATE-Offensive® die Zertifizierung zum „Profi im Handwerk“ erlangen. Ein besonderes Alleinstellungsmerkmal, das Kunden die Sicherheit gibt, dass die Leistungsversprechen von einer professionellen Organisation und einer kundenorientierten Einstellung aller Mitarbeiter getragen werden.





UnternehmerSein 1 „Unternehmer“

Mensch, Werte, Ziele

„Wenn du das Ziel nicht kennst,
ist kein Weg der richtige.“

Das UnternehmerSein spielt eine sehr zeiteinnehmende Rolle im Leben. Da sind Konflikte oft vorprogrammiert. Engagieren Sie sich intensiv im Unternehmen, kommt die Familie zu kurz – von Freunden und Hobbys ganz zu schweigen.

Die ehrliche Auseinandersetzung mit diesen Konflikten führt zu einem deutlichen Mehr an Klarheit. Und so entsteht auch Klarheit über Ihre Ziele – private wie unternehmerische.

Zur Klarheit gehört Schriftlichkeit. Hierdurch gelangen Sie zu einer ganzheitlichen, verständlichen Zielformulierung. Als Grundlage nutzbringenden unternehmerischen Handelns.

Deshalb ist die Teilnahme als Lebenspaar mehr als eine Empfehlung. Mittels Selbstanalyse und zahlreichen Impulsen werden alle Teilnehmer in einen Optimierungsprozess eingeführt, und schon während des Seminars beginnen die Teilnehmer, klare Handlungskonzepte zu entwickeln, um die Grundlagen für die Seminarziele zu erreichen.

Seminarziele:

- Persönliche Werte und Ziele formulieren
- Persönliche Präferenzen und Stärken erkennen
- Aus den Erkenntnissen Handlungskonsequenzen ableiten

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer, designierte Unternehmensnachfolger, Geschäftsführer, jeweils mit Lebenspartner

Veranstaltungsart/-dauer: Präsenz-Seminar, 2,5 Tage

Inhaltsschwerpunkte:

- Erfolgsfaktor ohne Verfallsdatum: Persönlichkeit
- Persönliche Werte und (Lebens-)Ziele
- Lebensbalance aller Lebensbereiche
- Persönliche Präferenzen und Kompetenzen
- Zielformulierung, Maßnahmenplanung

Ihr Nutzen:

- Sie gewinnen die notwendigen Erkenntnisse für den erfolgreichen Einsatz Ihrer Persönlichkeit.
- Mittels der schriftlichen Auseinandersetzung mit den persönlichen Werten gewinnen Sie Handlungssicherheit auch in schwierigen Lebenssituationen.
- Sie erarbeiten sich die Grundlagen für eine bessere Priorisierung zwischen den persönlichen und unternehmerischen Bedürfnissen.
- Sie lernen, Ihre Stärken besser einzusetzen und Maßnahmen zu ergreifen, die Sie von ungeliebten Aufgaben befreien.
- Sie beginnen, Ihre Lebensziele zu verschriftlichen, und erhalten das Rüstzeug für eine konsequente Lebensgestaltung.

Seminarunterlagen:

- Buch „Der Moderne Unternehmer im Handwerk“
- Selbstanalyse Lebensbereiche
- Praxisleitfaden UnternehmerSein – der Kapitän
- HBDI®-Präferenzprofil
- Trainingskarten: 1 – Meine Zukunft, 2 – Konsequenz



Das Buch zum Seminar

Band 2
„Der moderne Unternehmer im Handwerk“
228 Seiten
ISBN 978-3-88382-091-0

UnternehmerSein 2 „Philosophie“

Unternehmenskultur, Ideale

„Die UnternehmensPhilosophie als Leitlinie für Ihr Unternehmen“

Ausgehend von den persönlichen Lebenszielen und den ihnen zugrunde liegenden Werten, erarbeiten Sie in diesem Seminar die Säulen für eine gemeinsame Wertebasis und UnternehmensPhilosophie. Sie definiert den Sinn des Unternehmens und gibt die Orientierung im Unternehmensalltag.

Der Praxisleitfaden „Philosophie“ führt Sie Schritt für Schritt zu Ihrer persönlichen UnternehmensPhilosophie. Abschließend bringen wir gemeinsam Ihre UnternehmensPhilosophie in eine professionelle Form. Zum weiteren Einsatz und Nutzen für Ihr Unternehmen.

Bei den vielen Entscheidungen, die Unternehmer*innen täglich treffen müssen, besteht die Gefahr, einmal die Orientierung zu verlieren. Damit Sie in Ihrem Unternehmen Sicherheit und Orientierung als Chef gewinnen, ist die intensive Beschäftigung mit Vision, Mission und Unternehmenszielen Voraussetzung. Im Seminar beschäftigen Sie sich intensiv mit der Planung und Gestaltung des strukturierten Transferprozesses.

Seminarziele:

- Säulen der UnternehmensPhilosophie erarbeiten
- Transfer-Prozess verstehen lernen und initiieren
- Unternehmenszukunft bewusst gestalten, Ziele setzen

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer, designierte Unternehmensnachfolger, Geschäftsführer

Veranstaltungsart/-dauer: Präsenz-Seminar, 2 Tage

Inhaltsschwerpunkte:

- Aus persönlichen Werten die Unternehmensideale ableiten
- Alleinstellungsmerkmale
- Attraktivität für Gesellschaft, Kunden und Mitarbeiter
- Konkretisierung der Unternehmensideale
- Zeit- und Maßnahmen-Management

Ihr Nutzen:

- Sie definieren Sinn und Zweck Ihres Unternehmens und gewinnen so Orientierung für die sichere Steuerung des Unternehmens.
- Sie bekommen das notwendige Handwerkszeug, um die eigene UnternehmensPhilosophie und die Unternehmensideale zu verschriftlichen.
- Sie legen die Grundlagen für die Entwicklung und Verschriftlichung der Unternehmensvision, -mission und -ziele.
- Sie bekommen das notwendige Handwerkszeug für die Entwicklung eines Transferprozesses.
- Sie erhalten praxiserprobte Arbeitsmittel zur Verstetigung eines persönlichen Arbeitsstils und zur Sicherung des Optimierungsprozesses.

Seminarunterlagen:

- Buch „Der Moderne Unternehmer im Handwerk“
- Praxisleitfaden UnternehmerSein – der Sinn, die Philosophie
- Trainingskarten: 3 – Chefaufgaben, 4 – Verbesserungen



Das Buch zum Seminar

Band 2
 „Der moderne Unternehmer im Handwerk“
 228 Seiten
 ISBN 978-3-88382-091-0



TeamFührung im Handwerk

Das Miteinander in einem erfolgreichen Team

„Bevor ich das jemandem erklärt habe, hab‘ ich es dreimal selbst gemacht!“

So ist es oft von Chefs zu hören! Es ist wohl eine der schwersten unternehmerischen Aufgaben, Mitarbeiter so zu führen, dass sie mit Begeisterung am gemeinsamen unternehmerischen Erfolg „mit“-arbeiten.

Menschen in einem funktionierenden Team erleben die Vorteile einer vertrauensvollen Zusammenarbeit. Sie arbeiten produktiver, kreativer und füreinander. Das gilt jedoch nur für ein Team im besten Sinne des Wortes, geprägt durch Kooperation, Respekt und ein gemeinsames Ziel. Ein Team, in dem jeder für sich kämpft oder gar eigene Interessen verfolgt, in dem wenig bzw. „falsch“ kommuniziert wird und dergleichen mehr, kann ein Unternehmen in ernste Gefahr bringen.

Das Seminar vermittelt die erforderliche Methodik für zielorientiertes Führen. Zahlreiche Tipps, Anleitungen und Checklisten helfen, die Kenntnisse sofort anzuwenden.

Seminarziele:

- Mitarbeiter zielorientiert führen und begeistern
- Führungsaufwand reduzieren und Wirkung steigern
- Dream-Teams bilden, die Spitzenleistungen erbringen

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer, designierte Unternehmensnachfolger, Geschäftsführer, Führungskräfte, Prokuristen und Abteilungsleiter

Veranstaltungsart/-dauer: Präsenz-Seminar, 3 Tage

Inhaltsschwerpunkte:

- Führungskultur bewusst gestalten
- Führungsgrundsätze festlegen
- Motivation und Motivierung abgrenzen
- Kritik und Zielvereinbarungsgespräche installieren
- Positive Gestaltung der Arbeitsbedingungen

Ihr Nutzen:

- Sie lernen die Ursache und Wirkung der Führungskultur kennen, um das Miteinander bewusster gestalten zu können.
- Sie bekommen das notwendige Handwerkszeug, um eine zielorientierte Führung und Führungsgrundsätze in allen Führungsebenen zu installieren.
- Mit praxiserprobten Methoden der Gesprächsführung, Fragetechniken und Ergebnisdokumentation sichern Sie die Verwirklichung der Unternehmensziele.
- Sie lernen, wie Sie in Ihrem Unternehmen motivierende Rahmenbedingungen gestalten, die die Mitarbeitermotivation dauerhaft fördern.
- Sie erhalten zahlreiche Anleitungen und Checklisten, die Ihnen dabei helfen, die Kenntnisse sofort umzusetzen.

Seminarunterlagen:

- Buch „Erfolgreiche Teamführung im Handwerk“
- Trainingsmittel zur Wahrnehmung
- Praxisleitfaden: Das Team – die Mitarbeiter
- Arbeitsmittel für Motivation und Arbeitsstil
- Trainingskarten: 4 – Verbesserung, 5 – Mit-Arbeiter



Das Buch zum Seminar

Band 3
„Erfolgreiche Teamführung im Handwerk“
228 Seiten
ISBN 978-3-88382-093-4

Moderne Organisation im Handwerk: Kundendienst

Kunden begeistern und Gewinne sichern

„Jeder Kunde erhält beim ersten Kontakt einen Termin. Pünktlichkeit und Verlässlichkeit sind schriftlich definiert und werden eingehalten. Kundendiensttechniker erstellen Arbeitsberichte, auf denen alle Arbeitsleistungen und sämtliche verarbeiteten Materialien eindeutig dokumentiert und maschinenlesbar erfasst sind (digital oder analog).“

Das sind zwei von vielen Leistungsversprechen und internen Qualitätsanforderungen, die eine perfekte Kundendienstorganisation ausmachen.

Mit dem Seminar „Moderne Organisation im Kundendienst“ muss das kein Traum bleiben. Mit diesem Seminar können sogar noch höhere Ansprüche erfüllt werden. So werden Kundendiensttechniker zu aktiven Verkäufern, die ihre Leistungen direkt beim Kunden selbst abrechnen. Sämtliche Lösungen sind aus der Praxis heraus entstanden und wurden bereits hundertfach auf Unternehmen aller Betriebsgrößen übertragen.

Seminarziele:

- „Spielregeln“ in der Kundendienst-Organisation definieren und dokumentieren
- Produktivität steigern, Rendite sichern, Wettbewerbsvorsprung ausbauen
- Zufriedenheit der Kunden und Mitarbeiter steigern

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer, designierte Unternehmensnachfolger, Geschäftsführer, Führungskräfte, Prokuristen, Abteilungsleiter und Kundendienstleiter

Veranstaltungsart/-dauer: Präsenz-Seminar, 2 Tage



Das Buch zum Seminar

Band 4
 „Moderne Organisation im Handwerk: Kundendienst“
 312 Seiten
 ISBN 978-3-88382-089-7

Inhaltsschwerpunkte:

- Rendite im Kundendienst
- Zielabweichungen, interne und externe Ansprüche
- Auftragsdokumentation, Kommunikation und Produktivität
- Auftragsplanung, Auftragsabrechnung und Kalkulation
- Wartungs- und Notdienst

Ihr Nutzen:

- Sie lernen die Stellschrauben für eine auskömmliche Rendite im Kundendienst kennen und erfahren, wie diese wirkungsvoll eingestellt werden.
- Sie bekommen Ideen und praktische Hilfsmittel, um Fehler im KD zu vermeiden und ein Regelwerk für Kunden- und Gewinnorientierung zu installieren.
- Mit praxiserprobten Methoden lernen Sie, die Verantwortung für die KD-Organis. auf die Mitarbeiter*innen an der Kundenzentrale zu übertragen, um das Verhältnis von „produktiven“ und „unproduktiven“ Mitarbeitern zu verbessern.
- Sie erhalten alle Formulare und Verträge auch als offene Datei zur sofortigen Umsetzung im Unternehmen.

Seminarunterlagen:

- Buch „Moderne Organisation im Handwerk: Kundendienst“
- Praxisleitfaden: Organisation – das System Teil 1: Kundendienst
- Muster für Formulare, Verträge und Regelwerke
- Downloadzugang für alle Musterdaten
- Trainingskarten: 7 – Kundendienst, 8 – Danke! Gerne! Sofort!



Moderne Organisation im Handwerk: Projektmanagement

Professionelle Beratung und Abrechnung ohne Stress

„Jeder Kunde erhält beim ersten Beratungsgespräch einen Endpreis und spätestens 3 Tage später das schriftliche Angebot präsentiert.“

Diese Leistungsversprechen setzen eine professionelle Auftragsvorbereitung voraus und steigern zugleich Fehlerfreiheit und Produktivität.

Projekttechniker erstellen rechtssichere Aufmaße und Abnahmen. Akonto- und Schlussrechnungen machen keinen Stress, lückenlose Aufzeichnungen ermöglichen eine schnelle und zeitnahe Abrechnung.“

Utopie? Nein: Meister mit Sofort-Preis-Kompetenz schreiben Aufträge beim ersten Kundenberatungstermin. Expertenstatus und Alleinstellungsmerkmale steigern die Angebotserfolgsquote und bringen einen messbaren Mehrumsatz – all das ist möglich.

Sie lernen zahlreiche außerordentlich nützliche, praxiserprobte Instrumente kennen.

Im Projektgeschäft gelten völlig andere Bedingungen als im Kundendienst, daher müssen die Prozesse klar voneinander abgegrenzt werden. Wie Sie die Angebotserfolgsquote hoch halten und die Abrechnung leicht gemacht wird, erleben Sie live aus der Praxis für die Praxis.

Seminarziele:

- Expertenstatus erreichen, Angebotserfolgsquote steigern
- Abläufe im Projektmanagement professionalisieren und dokumentieren
- Fehler vermeiden, Rendite sichern

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer, designierte Unternehmensnachfolger, Geschäftsführer, Führungskräfte, Prokuristen, Abteilungsleiter, Projektleiter, Verkäufer und Fachberater

Veranstaltungsart/-dauer: Präsenz-Seminar, 2 Tage



Das Buch zum Seminar

Band 5

„Moderne Organisation im Handwerk: Projektmanagement“

340 Seiten

ISBN 978-3-88382-094-1

Inhaltsschwerpunkte:

- „Kostenlose“ Angebote gibt es nicht dank professioneller Verkaufsberatung
- Expertenstatus und Marktbearbeitung
- Sofort-Preis-Kompetenz, Vor-Ort-Angebot
- Deckungsbeitrag gemeinsam verteidigen, Leistungsdokumentation
- Lagerwirtschaft und Deckungsbeitrags-sicherung

Ihr Nutzen:

- Sie bekommen Ideen und praktische Hilfsmittel, um sich als Experte zu positionieren.
- Sie lernen, Ihre Fachberatungen mit einer Sofort-Preis-Kompetenz professionell zu verkaufen, statt zu verschenken.
- Sie lernen, den Prozess von Verkauf, Leistungsdokumentation, Abnahme und Abrechnung zu professionalisieren.
- Sie erhalten alle Formulare und Verträge auch als offene Datei zur sofortigen Umsetzung im Unternehmen.

Seminarunterlagen:

- Buch „Moderne Organisation im Handwerk: Projektmanagement“
- Praxisleitfaden: Organisation – das System Teil 2: Projektmanagement
- Zahlreiche Muster für Formulare, Verträge und Regelwerke
- Downloadzugang für alle Musterdaten
- Trainingskarten: 2 – Anti-Aufschieberitis, 6 – Verkaufsstrategie

Marketing im Handwerk

Expertenstatus erfolgreich vermarkten

„Marketing ist das Gegenteil von Zufall.“

Marketing bedeutet, dass Sie die Entwicklung Ihres Unternehmens hinsichtlich Dienstleistungen, Produkten und Kunden gezielt steuern. Ausgangspunkt ist die detaillierte Analyse der aktuellen Situation des Unternehmens: des Marktes und wie er sich entwickelt, der Produkte und Leistungen, der Kunden und der Mitbewerber. Auf der Basis dieser Erkenntnisse wird der Weg, den das Unternehmen gehen will, strategisch geplant und in gezielte Maßnahmen umgesetzt.

Marketing ist weit mehr als Werbung. Es ist eines der wichtigsten unternehmerischen Steuerungsinstrumente für die erfolgreiche Entwicklung Ihres Unternehmens.

Weil Kunden keine Leistungen oder Produkte kaufen, sondern Nutzen, sollen Sie Ihren Nutzen selbst darstellen/erarbeiten können.

Mit der Einladung erhalten Sie eine Aufstellung, welche Unterlagen vorab einzusenden und welche nach Möglichkeit zum Seminar mitzubringen sind. So ziehen Sie den maximalen Nutzen aus der Veranstaltung.

Seminarziele:

- Bekanntheit steigern
- Kunden gewinnen
- Marke werden

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer, designierte Unternehmensnachfolger, Geschäftsführer, Führungskräfte, Prokuristen, Abteilungsleiter, Verkäufer und Fachberater

Veranstaltungsart/-dauer: Präsenz-Seminar, 2 Tage

Inhaltsschwerpunkte:

- Die Ziele des Unternehmens
- Die Marketingstrategie
- Anders als andere sein (USP)
- Marketing ist (auch) „Mit“-Arbeitersache
- Der Marketingplan
- Corporate Identity
- Elevator Pitch

Ihr Nutzen:

- Ein straffes Veranstaltungsprogramm, bestehend aus 30 % Marketing-Theorie und 70 % Praxis-Beispielen.
- Sie nehmen ein Ergebnis mit nach Hause, das funktioniert, dazu zählen:
 - Ihr USP bzw. Ihre Alleinstellung
 - Ihre kleine Marketingstrategie
 - Ihr erster Marketingplan inkl. grober Investments, Medien etc.
 - Ihr einminütiger Elevator Pitch

Seminarunterlagen:

- Buch „Marketing im Handwerk“
- Zahlreiche Beispiele und Muster für strategisches und praktisches Marketing, Formulare, Verträge und Regelwerke
- Downloadzugang für alle Musterdaten



Das Buch zum Seminar

Band 7
 „Marketing im Handwerk“
 594 Seiten
 ISBN 978-3-88382-092-7



Professioneller Verkauf im Handwerk

Im Verkauf gibt es keinen zweiten Platz

Die meisten Handwerker kennen ihre Produkte und deren technische Eigenschaften sehr gut, können ihren Kunden jedoch den Nutzen und die Vorteile nur sehr schwer oder gar nicht verkaufen. Das ist tatsächlich ein typisches Handwerker-Phänomen, denn die meisten Handwerker haben Verkauf weder in der Lehre noch auf der Meisterschule gelernt. Die Konsequenz davon ist, dass Interessenten sich oftmals viele weitere „kostenlose“ Angebote einholen.

Das ist fatal: Durch den größeren Wettbewerb sinkt die Auftragsquote unweigerlich, denn im Verkauf gibt es keinen zweiten Platz.

Die Annahme vieler Kollegen „Je mehr Angebote ich schreibe, desto höher ist die Zahl meiner Aufträge“ ist im Prinzip richtig, aber um welchen Preis? Willkommen im Hamsterrad! Neben dem Beruf gibt es ja auch noch Familie, Freizeit und Gesundheit ... Wollen Sie erfolgreich und effektiv verkaufen und außerdem noch genügend Zeit für andere Lebensbereiche übrig haben, so sollten Sie die Professionalität Ihres Verkaufs – aber nicht die Quantität Ihrer Angebote – erhöhen.

Seminarziele:

- Mehr Aufträge statt kostenloser Angebote
- Verkaufsgespräche professionalisieren
- Effektivere Abschlussquote

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer, designierte Unternehmensnachfolger, Geschäftsführer, Führungskräfte, Prokuristen, Abteilungsleiter, Projektleiter, Verkäufer und Fachberater

Veranstaltungsart/-dauer: Präsenz-Seminar, 2 Tage

Inhaltsschwerpunkte:

- Wer ist mein Kunde?
- Profiausrüstung für Berater
- Beratungsgespräch mit Sofort-Preis-Kompetenz
- Erster Vor-Ort-Termin mit Bestandsaufnahme
- Sitzordnung und Körpersprache
- Präsentation
- Kaufmotive, magische Knöpfe
- Gesprächsführung
- Mehr Antworten als Einwände
- Der professionelle Abschluss

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten im Seminar viele praktische Tipps, um den Verkauf auf möglichst viele Mitarbeiter im Unternehmen zu verteilen.
- Sie erlernen Techniken und Methoden, um beim Erstbesuch zum Abschluss zu kommen.
- Sie gewinnen Wettbewerbsvorteile und steigern Ihren Geschäftserfolg sprunghaft.

Seminarunterlagen:

- Buch „Professioneller Verkauf im Handwerk“
- Trainingsmittel zur Wahrnehmung
- Checklisten und Arbeitsmittel für Verkaufspräsentationen
- Downloadzugang für alle Musterdaten
- Trainingskarten: 4 – Verbesserungen, 6 – Verkaufsstrategie



Das Buch zum Seminar

Band 8
„Professioneller Verkauf im Handwerk“,
200 Seiten
ISBN 978-3-88382-092-7

Qualitätsmanagement im Handwerk – ISO 9001

Qualität ist und bleibt Erfolgsfaktor Nr. 1

Ein Qualitätsmanagement-System (QM-System) dient dem strukturierten und überschaubaren Gestalten von Prozessen, regelt die Verantwortlichkeiten und bildet ein solides Fundament für das ganzheitliche Moderne Management. Ein QM-System fördert den Aufbau einer selbstlernenden und sich kontinuierlich verbessernden Organisation.

Qualität ist ein wesentlicher Motivator und fördert damit die Arbeitszufriedenheit aller Mitarbeiter. Klar definierte Verantwortlichkeiten und transparente Prozesse fördern das Miteinander im Unternehmen, tragen zur Vermeidung von Fehlern bei und helfen, die Fehlerkosten nachhaltig zu minimieren.

Qualität hat wesentlichen Einfluss auf die nachhaltige Entwicklung eines Unternehmens, dessen Wert und die Sicherung der Zukunft. Die Qualitätsmanagement-Norm ISO 9001 ist national und international die meistverbreitete und bedeutendste Norm im Qualitätsmanagement (QM).

Seminarziele:

- Wettbewerbsvorsprünge sichern und ausbauen
- Image verbessern, Sicherheit gewinnen und Wachstum untermauern
- Fehler vermeiden und Rentabilität steigern

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer, designierte Unternehmensnachfolger, Geschäftsführer, Führungskräfte, Prokuristen, Abteilungsleiter, Projektleiter, Verkäufer, Fachberater und Kundendienstleiter

Veranstaltungsart/-dauer: Präsenz-Seminar, 2 Tage



Inhaltsschwerpunkte:

- Qualität definieren, organisieren und systemisch abbilden
- Aufbau und Struktur der Dokumentation nach ISO 9001
- QM-Handbuch, Verfahrensanweisung, Arbeitsanweisung
- Praxisbeispiele für Qualität im Handwerk als Dienstleister
- Anpassung der Muster-Dokumentation auf das eigene Unternehmen

Ihr Nutzen:

- Sie profitieren von jahrelanger Expertenerfahrung auf dem Gebiet der ISO-9001-Auditierung und -Zertifizierung.
- Sie erhalten Ideen und Hilfsmittel für ein praxisbezogenes QM-System, nach dem Prinzip: So viel wie nötig, so wenig wie möglich, immer mit Blick auf das Kosten-Nutzen-Verhältnis.
- Mit praxiserprobten Beispielen lernen Sie die Vorteile und Chancen einer QM-Dokumentation kennen, welche Sie sofort auf das eigene Unternehmen übertragen können.
- Aufbauend auf das von der Akademie entwickelte System erhalten Sie eine komplette Dokumentation aller wichtigen Abläufe, Arbeitsanweisungen und zahlreiche Formulare in offenen Datenformaten für den sofortigen Einsatz.
- Sie bekommen wertvolle Hinweise für die Vorbereitung auf die Zertifizierung „Profi im Handwerk“.

Seminarunterlagen:

- Ordner mit QM-Handbuch
- Verfahrensanweisungen
- Beispiele und Muster für Formulare, Verträge und Regelwerke
- Downloadzugang für alle Musterdaten
- Trainingskarten: 4 – Verbesserungen, 7 – Qualität/Kundendienst



Erfolgssteuerung – Controlling im Handwerk

UPTODATE-Cockpit und qualifizierte BWA etablieren

Neben der strategischen Steuerung zählt die kaufmännische Steuerung zu den 7-UPTODATE-Chefaufgaben. Hier darf nichts dem Zufall überlassen bleiben, gleich ob die kaufmännische Buchhaltung unternehmensintern oder von externen Dienstleistern erstellt wird. Denn nur was messbar ist, ist steuerbar. Deshalb kommt einer professionellen Buchhaltung eine hohe Verantwortung zu, für die Chefs einstehen müssen. Unabdingbar für das professionelle Verantworten der kaufmännischen Leitung ist ein gutes Verständnis für die wichtigsten Elemente des externen und internen Rechnungswesens und die Etablierung einer qualifizierten Betriebswirtschaftlichen Auswertung (qBWA).

Obwohl es die Aufgabe der Buchhaltung ist, die erforderlichen Berichte zur Liquidität, zu aktuellen Projektständen, zur Rentabilität usw. zu liefern, die regelmäßigen Projekt-, Lage- und BWA-Besprechungen vor- und nachzubereiten, so obliegt es der Unternehmensleitung, die Prozesse so zu gestalten, dass alle erforderlichen Daten rechtzeitig und vollständig gemeldet werden. Hier liegt der Hase oft im Pfeffer.

Im Seminar „UPTODATE-Cockpit aufbauen und qualifizierte BWA etablieren“ lernen Sie die wichtigsten Instrumente und Prozessschritte des betrieblichen Rechnungswesens kennen, um daraus die richtigen Schlüsse zu ziehen für die Kalkulation, die Deckungsbeitrags- und Vollkostenrechnung.

Im Seminar lernen Sie

- bewährte Methoden und Techniken kennen, wie sie ein professionelles Berichtswesen erfordert,
- wie die dazu erforderliche Zahlen ermittelt und wie diese wirkungsvoll eingesetzt werden,
- mit einleuchtenden Maßnahmen monatlich zu einer qBWA zu kommen.



Das Buch zum Seminar

Band 9
„Leistungs- und erfolgsorientierte Gewinn-Beteiligung im Handwerk“
248 Seiten
ISBN 978-3-88382-098-9

Inhaltsschwerpunkte:

Externes Rechnungswesen:

IST-Analyse/Jahresabschlussanalyse

- Wie lese ich eine Bilanz?
- Wie lese ich eine BWA?
- Welche Kennzahlen muss ich kennen?

Internes Rechnungswesen:

Kaufmännische Steuerung

- Kosten- & Leistungsrechnung
- Kalkulation
- Deckungsbeitragsrechnung
- Vollkostenrechnung

Ihr Nutzen:

- Sie lernen, wichtige kaufmännische Zusammenhänge des betrieblichen Rechnungswesens zu verstehen, die BWA zu lesen und Kennzahlen interpretieren und kommentieren zu können.
- Sie erkennen die Bedeutung des Rechnungswesens für die Erfüllung der Unternehmernaufgaben und die Entwicklung einer Unternehmensplanung.

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer, designierte Unternehmensnachfolger, Geschäftsführer, Führungskräfte, Prokuristen und Abteilungsleiter

Veranstaltungsart/-dauer: Präsenz-Seminar, 2,5 Tage

Seminarunterlagen:

- Buch „Leistungs- und erfolgsorientierte Gewinn-Beteiligung im Handwerk“
- Dokumente/Checklisten

Erfolgssteuerung – Geschäftsplanung

Mit Plan agieren und Umsatz, Kosten und Gewinn erfolgreich steuern

Wer realistisch planen will, muss genau wissen, wo er steht und wo er hinwill. Dazu sind eine praxisgerechte Umsatz-, Kosten- und Gewinnplanung, ein transparentes und zeitnahes Berichtswesen genauso wichtig wie eine monatliche qualifizierte Betriebswirtschaftliche Auswertung (pBWA).

Die Geschäftsplanung, insbesondere die Bottom-up-Umsatz-, Kosten- und Gewinnplanung, ist elementares Führungs- und Steuerungselement und Bestandteil eines Businessplans.

Da jede Zukunft eine Historie hat, liegt der Wert einer jeden Planung in der stetigen Fortschreibung, der regelmäßigen Feinjustierung und damit der Alltagsrelevanz. Zumal Mitarbeiter nur an den Zielen mitarbeiten, die sie kennen. Das gilt insbesondere auch für betriebswirtschaftliche Auftragsziele. Echte kaufmännische Zahlen richtig einordnen zu können, ist dabei eine Grundvoraussetzung, denn nichts ist gefährlicher als eine falsche Interpretation von Verkaufspreisen oder Gerüchte zu Umsatz, Kosten und Gewinn.

Damit wird mit einer praxisbezogenen Umsatz-, Kosten- und Gewinnplanung auch eine wesentliche Voraussetzung geschaffen für das Übertragen von Ergebnisverantwortung auf Führungskräfte, die von den Führungskräften auch angenommen wird und erfüllt werden kann.

Im Seminar „Mit Plan agieren und steuern“ lernen Sie, Ihre Businessplanung selbst zu entwickeln auf der Basis belastbarer Fakten, um auch bei potenziellen Investoren, Kreditgebern oder Nachfolgern punkten zu können.

Veranstaltungsart/-dauer: Präsenz-Seminar, 2,5 Tage

Seminarziele:

- Planungssicherheit
- Zu schaffende Voraussetzungen festlegen
- Wichtigkeit und Umgang mit der Planung
- Fehler vermeiden, indem alle Faktoren in der Planung berücksichtigt sind

Inhaltsschwerpunkte:

Unternehmensplan:

- Kapazitätenplanung
- Umsatzplan
- Kostenplanung
- Scharnierfunktion Wareneinsatz
- Investition
- Liquiditätsplanung

Businessplan:

- Beschreibender Teil
- Strategischer Teil
- Kaufmännischer Teil

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten Planungssicherheit für Ihre unternehmerische Führung.
- Sie lernen die Wichtigkeit und den Umgang der Unternehmens- und Businessplanung kennen.
- Sie bekommen Ideen und praktische Hilfsmittel, mit denen Sie sofort in die Umsetzung kommen.
- Sie kennen danach alle wichtigen und zu berücksichtigenden Faktoren für die Planung, um Fehler zu vermeiden.

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer, designierte Unternehmensnachfolger, Geschäftsführer, Führungskräfte, Prokuristen und Abteilungsleiter



Das Buch zum Seminar

Band 9

„Leistung- und erfolgsorientierte Gewinn-Beteiligung im Handwerk“

248 Seiten

ISBN 978-3-88382-098-9



Mitarbeiter-UPTODATE-Aktiv-Training

Verantwortung übernehmen

Die Einstellung der Mitarbeiter macht den Unterschied zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Unternehmen.

Pünktlichkeit, Ordnung und Verlässlichkeit sind die Basis für erfolgreiches Tun. Doch dies ist in Zeiten steigenden Wettbewerbs nicht mehr ausreichend. Immer mehr wird die Bereitschaft zur Schriftlichkeit auch für Gesellen zum Erfolgsmerkmal. Und ohne kaufmännisches Denken und unternehmensdienliches Handeln aller Mitarbeiter kann heute kein Unternehmen mehr erfolgreich sein.

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter, die sich mit den Methoden der modernen Unternehmensorganisation auseinandersetzen und künftige Veränderungen in der Unternehmensorganisation unterstützen sollen.

Anhand praktizierter Systeme erleben Mitarbeiter die Vorteile des Modernen Managements für Unternehmen und sich selbst. Das Aktiv-Training hilft, Vorbehalte schneller und nachhaltiger abzubauen und Mitarbeiter für Veränderungen zu gewinnen.

Seminarziele:

- Professionelle „Spielregeln“ in der Kundendienst-Organisation live erleben
- Steigerung der Produktivität und Rendite als Notwendigkeit erkennen
- Persönliche Zufriedenheit steigern und Kunden begeistern

Zielgruppe: Führungskräfte, Prokuristen, Abteilungsleiter, Kundendienstleiter, Gesellen

Veranstaltungsart/-dauer: Aktiv-Training, 1,5 Tage

Inhaltsschwerpunkte:

- Zusammenhänge von Produktivität und Rendite im Kundendienst
- Zielabweichungen, Fehlerkosten und Fehlerursachen
- Auftragsdokumentation, Kommunikation und Frühbesprechung
- Notwendigkeit der Schriftlichkeit, systematische Dokumentation
- Chancen eines professionellen Wartungs- und Notdienstes

Ihr Nutzen:

- Die Mitarbeiter begreifen, welchen Einfluss ihre persönliche Einstellung auf den Erfolg des Unternehmens und ihre Arbeitszufriedenheit hat.
- Die Mitarbeiter lernen, die Stellschrauben zu nutzen, die zu einer auskömmlichen Rendite im Kundendienst führen.
- Die Mitarbeiter bekommen Ideen und praktische Hilfsmittel, um Fehler im Kundendienst zu vermeiden und die Kundenzufriedenheit zu steigern.
- Die Mitarbeiter sehen, wie Arbeitsberichte und Bestellungen systemgetreu dokumentiert werden und wie Büromitarbeiter und Techniker als Team zusammenarbeiten.

Seminarunterlagen:

- Seminar-Handout: Mitarbeiter-Live-Training
- Muster für Formulare, Verträge und Regelwerke
- Trainingskarten: 4 – Verbesserungen, 7 – Kundendienst, 8 – Danke! Gerne! Sofort!



Train-the-Trainer

Lernen durch Lehren

In diesem Seminar trainieren Sie nach einer kurzen theoretischen Einführung in praktischen Übungen, wie Sie komplexe Themen einfach und verständlich auf den Punkt bringen und während der Schulung Ihrem roten Faden folgen.

Sie lernen und üben ein sicheres Auftreten, Charisma und souveränes Begegnen auch in kritischen Situationen. Nehmen Sie darüber hinaus viele wertvolle und praxiserprobte Tipps zur Verbesserung Ihrer Rhetorik, Mimik, Stimme und Körpersprache mit.

Sie reflektieren Ihre Stärken und Schwächen gemeinsam mit allen Teilnehmern anhand von Videoaufzeichnungen Ihrer Vortragsübungen.

Seminarziele:

- Die Übungsinhalte orientieren sich an Ihrem Schulungsalltag. Gerne werden auch individuelle Wünsche zu Übungsszenarien berücksichtigt (z. B. Mitarbeitertraining, Kundens Schulung oder Messepräsentationen).
- Ziel ist es, dass Sie souverän und gelassen jede Seminarsituation meistern und in der Lage sind, Know-how und Wissen nachhaltig zu transportieren.
- Weniger ist mehr! Sie lernen, wie Sie mit 3x 5 Minuten Aktion eine spannende, unterhaltende und zugleich lehrreiche Schulung halten.

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer, designierte Unternehmensnachfolger, Geschäftsführer, Führungskräfte, Prokuristen und Abteilungsleiter

Veranstaltungsart/-dauer: Präsenz-Seminar, 2,5 Tage

Inhaltsschwerpunkte:

- Grundlagen der Rhetorik
- Grundlagen der Lehrmoderation
- Vorbereitung und Zielsetzung
- Der rote Faden einer Schulung
- Evokativer und narrativer Wissenstransfer
- Mit Kernbotschaften Anker setzen
- Zeitmanagement
- Professioneller Umgang mit Medien
- Richtiger Umgang mit Störern
- Motivation und Begeisterung wecken
- Praktische Übungen vor der Kamera

Ihr Nutzen:

- Sie können Unterweisungen und Seminare so spannend gestalten, dass Ihre Mitarbeiter Spaß am Lernen bekommen. Motivation pur!
- Durch didaktisch klug aufgebaute Unterweisungen werden Sie Ihre Mitarbeiter und Kunden erfolgreich machen.
- Lernen durch Lehren. Jetzt, wo Sie wissen, wie es geht, werden Sie es öfter tun. Je öfter Sie es tun, umso besser und sicherer werden Sie im Vortrag und Gespräch. Rhetorik ist eben einfacher als gedacht.





Rhetoriktraining

Überzeugend reden ... für Chefs und Führungskräfte

Führungsaufgaben haben sich nicht nur qualitativ in ihrem Anspruch verändert, sie verlangen auch eine überzeugende und authentische Führungspersönlichkeit. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, braucht die Führungskraft von morgen mehr als nur Fachwissen. Neben Offenheit, sozialer Kompetenz, zeitgemäßer Werteorientierung, Entscheidungs- und Innovationsfähigkeit muss sie auch dafür sorgen, dass Mitarbeiterzufriedenheit, Leistungsbereitschaft wie auch Leistungsfähigkeit gefordert und gefördert werden.

Das Erfolgsgeheimnis liegt in einer werte- und inhaltsorientierten Rhetorik.

Es sind die Kraft der Worte, die Fähigkeit der präzisen Ausführung und das authentische, selbstsichere Auftreten, die Veränderung, Stabilität und Nachhaltigkeit in einem Unternehmen bewirken.

Ein ehrliches Selbstbewusstsein, klare Strukturen, eine nachhallende Kernbotschaft, Know-how zur Befähigung sowie die Kompetenz der narrativen und evokativen Rhetorik, ein gutes Zeitmanagement und ganz viele fast unsichtbare Hilfsmittel bilden das Fundament für wirkungsvoll geführte Gespräche, befähigende Präsentationen und motivierende Reden. Wer bewegen will, muss berühren – wer begeistern möchte, muss befähigen! Show war gestern – Tiefgang hat Zukunft!

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und Unternehmer, designierte Unternehmensnachfolger, Geschäftsführer und Führungskräfte, Kundendienstleiter, Gesellen, Büromitarbeiter

Veranstaltungsart/-dauer: Präsenz-Seminar, 2 Tage

Inhaltsschwerpunkte:

Die Teilnehmer erlernen im Anschluss an eine konzentrierte und kompakte Informationsphase die theoretischen Grundlagen der Rhetorik. Durch eine breite Palette praktischer Übungen, teilw. mit Video-feedback, wird die freie Rede und Überzeugungskraft gefördert und gestärkt.

Schritt für Schritt die Redefähigkeit verbessern:

- Sich trauen, vor anderen zu reden
- Selbst- und Fremdbild abgleichen
- Schnelle und einfache Vorbereitung mit wirkungsvollen Mitteln
- Unterstützung durch Visualisierung (Flipchart, PowerPoint)
- Ansprachen und Vorträge
- Beurteilungs- und Jahreszielgespräch
- Einzelgespräche, z. B. Kritikgespräch
- Permanentes Üben des Gelernten
- u.v.m.

Ihr Nutzen:

Führen heißt auch, überzeugend reden können! Von der Weihnachtsansprache bis zum Kritikgespräch gibt es unzählige Situationen, in denen der Chef sich als „CHEF“ beweisen muss. Dazu gehört, dass vor allem Chefs, die sich nicht „als den großen Redner“ sehen, ihre Fähigkeiten verbessern. Denn die Überzeugungsfähigkeit ist nicht delegierbar. In diesem Seminar lernen Sie, die vier Aufgaben der Rhetorik für Ihren Unternehmensalltag zu nutzen – einfach, authentisch und überzeugend.

Seminarunterlagen:

- Vorab: Die Vorbereitungsunterlagen als PDF
- Din-A4-Block und Schreibutensilien

Kommunikations-/Telefontraining für Mitarbeiter

UPTODATE-Erkennungsmelodie: Danke! Gerne! Sofort!

Teil 1: Professionelle und serviceorientierte Kommunikation „DANKE! GERNE! SOFORT!“

Kommunikation ist die Grundlage einer jeden Beziehung. Der Anspruch an die kommunikativen Fähigkeiten wächst beständig – sowohl im beruflichen Umfeld als auch privat. Egal, ob Sie in einem wichtigen Gespräch überzeugen oder mit Ihren Vorgesetzten, Kollegen oder Kunden souverän kommunizieren wollen – Ihre Wirkung steht und fällt mit Ihrer authentischen Kommunikation. In diesem Training erfahren Sie, was gute Kommunikation ausmacht und wie Sie wichtige Erfolgsfaktoren in täglichen Situationen einsetzen und nutzen können. Damit erreichen Sie leichter und effektiver Ihre Gesprächsziele und Missverständnisse werden stark minimiert.

Inhaltsschwerpunkte:

- Die eigene Einstellung
- Erwartungshaltungen
- Kundenzufriedenheit, präsent sein, Beziehungen gestalten
- Grundbegriffe der Kommunikation
- Kundenorientiertes Verhalten
- Übungen Begrüßungsformel, Standardgespräche



Teil 2: Vom Umgang mit Konflikten und schwierigen Zeitgenossen

Konfliktgeladene Anrufe oder auch persönliche Gespräche, bspw. bei Beschwerden, müssen regelmäßig gemeistert werden und erfordern viel Fingerspitzengefühl und eine professionelle Gesprächsführung. Und das alles, während man sich möglicherweise persönlich angegriffen fühlt und am liebsten den Hörer auflegen würde.

In diesem Training erfahren Sie, wie man ruhig und souverän bleibt, worauf es wirklich ankommt und wie Sie aus einem verärgerten Kunden oder Gesprächspartner einen zufriedenen und Ihnen wohlgesonnenen Menschen machen.

Inhaltsschwerpunkte:

- Umgang mit Konflikten
 - Konflikte – Fluch oder Segen?
 - Konfliktbewältigung/-vorbeugung
- Übung Think positive
- Umgang mit schwierigen Zeitgenossen
 - Der schwierige Typ
 - Erwartung des Gesprächspartners
 - Wahrnehmung
 - Umgang mit Beschwerden
 - Kommunikationsfallen
- 10 Regeln, die Ihre Gespräche einfacher, harmonischer und erfolgreicher machen
- Diverse Übungen

Seminarunterlagen:

- Arbeitsheft/Handouts

Zielgruppe: Gesellen, Bürokaufleute und kaufmännische Auszubildende

Veranstaltungsart:

Präsenz-Seminar, 1,5 Tage
Alternativ als 1-tägiges Online-Seminar



UPTODATE-Trainingswoche für Azubis

Vom Start an mit der richtigen Einstellung ...

Der Start in die Ausbildung ist für viele Azubis in Handwerksunternehmen erst mal ein Orientierungslauf ohne Landkarte und Kompass. Viele Informationen, Hinweise, Anweisungen strömen von allen Seiten auf die Auszubildenden ein. Dazu gehören allgemeine Verhaltenshinweise für den Umgang mit Kollegen und Kunden, aber auch äußerst wichtige Regeln für Arbeitssicherheit, die Berufsschule und den Umgang mit Betriebsmitteln und Werkzeugen.

Standardisierte Verfahren sind in vielen Handwerksunternehmen aufgrund der Struktur kaum zu realisieren. In Ermangelung dessen besteht aber die Gefahr, dass Informationsdefizite über einen längeren Zeitraum vorhanden bleiben und letztlich Ursache für vermeidbare Fehler und Kosten werden.

Mit der Trainingswoche „Gut gestartet, für Azubis“ werden Auszubildende systematisch und kompakt mit allen UPTODATE-Standards bekannt gemacht. Die Teilnehmer erhalten konkrete Verhaltenshinweise für immer wieder vorkommende Situationen im Kontext der Unternehmensorganisation.

Trainingsziele:

- Allgemeine Verhaltenshinweise im Unternehmen erfahren
- Die „UPTODATE-Spielregeln“ verstehen und anwenden lernen
- Grundlage für einen reibungslosen und erfolgreichen Verlauf der Ausbildung legen

Zielgruppe: Gewerbliche Azubis im ersten Ausbildungsquartal

Veranstaltungsart/-dauer: Trainingswoche, Dienstag 14.00 Uhr bis Freitag 15.00 Uhr

Seminarunterlagen:

- Arbeitsheft
- UPTODATE-Ordner für Mitarbeiter
- Muster und Formulare



Inhaltsschwerpunkte:

- Erster Eindruck – innere Einstellung – Wünsche und Erwartungen
- Interne und externe Kommunikation
- UPTODATE-Anforderungen und Regeln
- Sauberkeit, Ordnung, Pünktlichkeit und Schriftlichkeit
- Arbeitssicherheit, Arbeitsstil und unabdingbare Verhaltensregeln

Ihr Nutzen:

- Die Teilnehmer erfahren, was erfolgreiche Unternehmen ausmacht und wie alle Mitarbeiter, auch Azubis, an diesem Erfolg täglich mitwirken, positiv wie negativ.
- Die Teilnehmer erhalten konkrete Hinweise für Verhalten in UPTODATE-Unternehmen und lernen, wie der Anspruch an Kunden- und Gewinnorientierung unterstützt werden kann.
- Mit praxiserprobten Methoden und Übungen trainieren die Teilnehmer die Kommunikation mit Kollegen, Kunden und Lieferanten.
- Sie erhalten Checklisten, Formulare und Muster für die Qualitätssicherung zur sofortigen Anwendung.



Basistraining für Führungskräfte

Gestern Kolleg*in – heute Chef*in

Persönlichkeits- und Kompetenzentwicklung für den Einsatz in der Führungsarbeit

Die tägliche Zusammenarbeit mit anderen Menschen und die – je nach Position – beinhaltete Anleitung/ das Führen von Mitarbeitern sind anspruchsvolle Aufgaben. Sachlich bedeutet es, auf diese Mitarbeiter in verschiedensten Situationen so einzuwirken, dass bestimmte unternehmerische Ziele erreicht werden. Dazu ist mehr als Fachkompetenz und gesunder Menschenverstand nötig. Ganz besonders sind persönliche Kompetenzen gefragt. Nur wenn Sie es schaffen, dass Menschen Ihnen vertrauensvoll aus Überzeugung folgen und mit Ihnen konstruktiv zusammenarbeiten, werden Sie erfolgreich sein.

Nicht nur zu Beginn der Führungsarbeit steht neben vielen fachlichen Herausforderungen auch eine permanente Weiterentwicklung der persönlichen Kompetenzen auf dem Programm.

- Was bedeutet es, Menschen anzuleiten/zu führen?
- Kann ich Menschen begeistern?
- Wie übernehme ich eine Vorbildfunktion?
- Kommuniziere ich ausreichend und richtig?
- Welche Kompetenzen und Methoden sind wichtig und hilfreich?

Dieses Training vermittelt eine Vielzahl von Informationen, die Ihnen helfen, Ihre eigene Entwicklung weiter voranzutreiben. Darüber hinaus erlernen Sie praxisnahe Kompetenzen, die Sie im täglichen Zusammenspiel und auch in der Führungsarbeit einsetzen können.

Zielgruppe: Führungskräfte, Prokuristen, Abteilungsleiter, Kundendienstleiter, Gesellen und Bürokaufleute

Veranstaltungsart/-dauer: Präsenz-Seminar, 2 Tage

Tag 1

1. Eigene Standortbestimmung zur beruflichen Situation/zur aktuellen Führungsarbeit
2. Die eigene Einstellung und warum sie ein Erfolgsfaktor ist
3. Einschätzung der eigenen Fähigkeiten – Stärken, Schwächen, Optimierungsmöglichkeiten
4. Mitarbeiterführung – Was bedeutet Führen/Handlungskompetenzen/Werte/Führungsstile/Führungskreislauf/Führungsinstrumente/Bildung eines Teams
5. Sieben Fallstricke im Führungsalltag
6. Die Teamsituation/Teamphasen (Entwicklungsstand, Möglichkeiten)
7. Erfolgreiche Kommunikation (Grundlagen, positiv kommunizieren, Gesprächspartner-typen nach Maslow)

Gesamter 1. Tag:

Themenbezogen diverse Einzel- und Gruppenübungen/Aufgaben/Praxisbeispiele/moderierter Austausch/Diskussionen

Tag 2

1. Umgang mit Konflikten (Erkennen, Lösen, Prävention, Vermeidung)
2. Die Teambesprechung (Organisation und Durchführung)
3. Das Mitarbeitergespräch (verschiedene Arten und Einsatzmöglichkeiten)
4. Feedback (als Methode im täglichen Miteinander)
5. Motivation (Was ist Motivation und wie findet sie statt?)



Duales-Management-BasisStudium für Gesellen und Bürokaufleute

Das Duale-Management-BasisStudium für Gesellen und Bürokaufleute ist zur Befähigung von Führungskräften im Handwerk entwickelt worden. Auch wenn es sich direkt an die Mitarbeiter richtet und sich jeder Mitarbeiter persönlich einschreiben muss, dient es doch dem Unternehmen.

Das Duale-Management-BasisStudium vermittelt umfangreiches Wissen für alle Management-Themen im Handwerk, ohne dass Unternehmer hierfür Zeit investieren müssen oder dass im Unternehmen organisatorischer Aufwand entsteht.

Das Basisstudium umfasst eine Präsenz-E-Learning-Zeit von ca. 70 Schulstunden und ist auf ein Jahr angelegt (unter Berücksichtigung der Ferienzeiten). Dies entspricht fast 9 Weiterbildungstagen und übersteigt damit die im Handwerk tatsächlich durchgeführte Weiterbildungszeit um ein Vielfaches.

Die insgesamt 26 Präsenz-E-Learning-Veranstaltungen à 120 Minuten liegen gänzlich außerhalb der Arbeitszeiten, denn alle Studienveranstaltungen finden ausnahmslos abends ab 19.00 Uhr statt.

(Auch als Bausteine buchbar.)

Die Qualifizierungsinhalte werden im BasisStudium ganzheitlich und prozessorientiert vermittelt. Dies geschieht, um den heterogenen Ansprüchen der Lernenden zu entsprechen und mehr Abwechslung, mehr praktische Anwendungen zu ermöglichen.

Zielgruppe: Gesellen, Bürokaufleute, Kundendienst- und Projektleiter

Veranstaltungsart: Präsenz-E-Learning-Studium
(Online von zu Hause im Web-Seminarraum)



Inhaltsschwerpunkte:

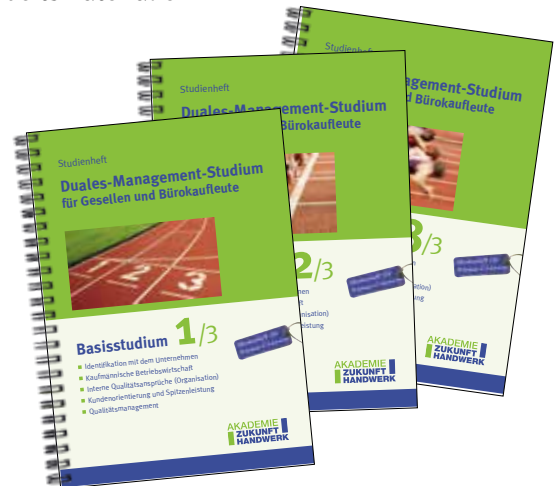
- Identifikation mit dem Unternehmen
- Kaufmännische Betriebswirtschaft
- Interne Qualitätsansprüche (Organisation)
- Kundenorientierung und Spitzenleistung
- Qualitätsmanagement

Ihr Nutzen:

- Weiterbildung ohne Arbeitsausfall
- Ohne Leistungseinschränkung
- Ohne innerbetrieblichen Organisationsaufwand
- Ohne zeitliche Überbeanspruchung der Lernenden

Seminarunterlagen:

- 3 Studienhefte DIN A4
- 3 Übungshefte DIN A6
- Starterset mit DIN-A4-Ordner und Schreibutensilien
- Arbeitsmaterialien



Leistungsnachweise:

Als Nachweis für die Teilnahme an allen Präsenz-E-Learnings gelten die einzureichenden Studiennachweise, die im Studienheft ausgewiesen sind. Die Lernzeiten werden vom System registriert und dienen somit ebenfalls als Nachweis.

Prüfung:

Das BasisStudium kann mit der Prüfung „Geprüfter **Auftragsmanager** der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK“ abgeschlossen werden.

Duales-Management-AufbauStudium für Gesellen und Bürokaufleute

Das AufbauStudium richtet sich an die Absolventen des BasisStudiums, an Mitarbeiter, die eine führende Position (bpsw. LeistungsCenterLeiter) im Unternehmen besetzen oder darauf hinarbeiten. Dieses Studium behandelt themenzentrierte Managementinhalte, mit denen die Führungskompetenz gestärkt wird.

In den Studieneinheiten lernt der Student Möglichkeiten kennen, wie mit den sensiblen Themen „Führung, Betriebswirtschaft/Controlling und Qualitätsmanagement“ umgegangen werden kann oder – besser gesagt – umgegangen werden muss. Denn bei allem steht der Erfolg des Unternehmens im Vordergrund, und dieser hängt wiederum von der Kundenzufriedenheit ab. Zufriedene Kunden haben wir ausschließlich, wenn alle Mitarbeiter täglich daran arbeiten, und dazu müssen die Mitarbeiter angeleitet werden.

Das AufbauStudium umfasst eine Präsenz-E-Learning-Zeit von 36 Stunden und ist auf 12 Monate angelegt. Die insgesamt 18 Präsenz-E-Learning-Veranstaltungen von je 120 Minuten liegen außerhalb der normalen Arbeitszeit.

Um den Wünschen und Möglichkeiten der Lernenden aus dem Handwerk gerecht zu werden, wurde das Studium wie bereits das BasisStudium so angelegt, dass kein Selbststudium vorausgesetzt wird, da das Lernen während der Präsenzzeiten im virtuellen Hörsaal stattfindet, parallel zur Berufsausübung. Damit ist der Zeiteinsatz für das Studium, welchen die Lernenden aufbringen müssen, klar begrenzt.

Das AufbauStudium erschließt den Studierenden zu den jeweiligen Themen das nötige Wissen, um betriebliche Zusammenhänge erkennen zu können, und gibt „Werkzeuge an die Hand“, wie dieses Wissen in der Praxis umgesetzt werden kann.

Zielgruppe: Absolventen des BasisStudiums, Kundendienst- und Projektleiter, Meister, Führungskräfte

Veranstaltungsart: Präsenz-E-Learning-Studium (Online von zu Hause im Web-Seminarraum)

Inhaltsschwerpunkte:

- Führung
- Betriebswirtschaft/Controlling
- Qualitätsmanagement

Ihr Nutzen:

- Weiterbildung ohne Arbeitsausfall
- Ohne Leistungseinschränkung
- Ohne innerbetrieblichen Organisationsaufwand
- Ohne zeitliche Überbeanspruchung der Lernenden

Seminarunterlagen:

- 3 Studienhefte DIN A4
- 3 Übungshefte DIN A6
- Arbeitsmaterialien



Leistungsnachweise:

Als Nachweis für die Teilnahme an allen Präsenz-E-Learnings gelten die einzureichenden Studiennachweise, die im Studienheft ausgewiesen sind. Die Lernzeiten werden vom System registriert und dienen somit ebenfalls als Nachweis.

Prüfung:

Das AufbauStudium kann mit der Prüfung „Geprüfter **LeistungsCenterLeiter** der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK“ abgeschlossen werden.



Kaufmännisches Basiswissen für Gesellen und Bürokaufleute

Early-Bird-Online-Training

Jeder Mitarbeiter, der im Handwerk an der Auftragserfüllung erfolgreich mitwirken möchte, muss wissen, worauf es dabei auch in kaufmännischer Hinsicht ankommt und wie gesteckte Ziele (definierte Gewinnziele) erreicht werden.

Die kaufmännischen Fakten, die über Gewinn oder Verlust eines Auftrages entscheiden, lassen sich – soweit diese die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Kundendienst und auf den Baustellen betreffen – auf drei Stell-schrauben reduzieren: 1. Materialeinkauf, 2. Arbeitszeitkosten und 3. vollständige Leistungsdokumentation.

Klar ist auch, je früher Abweichungen von der Kalkulation erkannt sind, desto geringer ist der Aufwand, um wieder auf Zielkurs zu kommen. Dies erfordert jedoch, dass alle Mitarbeiter über ein kaufmännisches Basiswissen verfügen, wie es auch für die private, persönliche Lebensführung erforderlich ist.

Die Schulung Kaufmännisches Basiswissen verschafft allen Mitarbeitenden ein Bewusstsein für ...

- die Bedeutung der Produktivität.
- die tatsächlichen Lohnselbstkosten.
- einen auskömmlichen Stundenverrechnungssatz.
- den persönlichen Einfluss auf Umsatz, Kosten und Gewinn.
- die Notwendigkeit einer monatlichen qualifizierten BWA.

Das Online-Training: Kaufmännisches Basiswissen für Gesellen und Bürokaufleute, ist darauf angelegt, dass

- das Wissens kaskadenförmig über alle Führungsebenen bis auf die Ebene der Auszubildenden vermittelt wird, in mindestens zwei Schleifen.
- analog zur exemplarischen Wissensvermittlung auch echte Zahlen aus der Buchhaltung zur Verfügung gestellt werden, um „persönliche“ Betroffenheit zu schaffen.
- die echten Auftragsziele (Umsatz/Kosten/Gewinn) verständlich dargelegt werden, um von der theoretischen Darlegung zur praktischen Anwendung zu kommen.

Das Online-Training: Kaufmännisches Basiswissen für Gesellen und Bürokaufleute ...

- vermittelt in 10 Einheiten zu je 60 Minuten die kaufmännischen Grundlagen, um die „Zahlen“ zu verstehen und erfolgreich wirtschaftlich zielführend (Deckungsbeitrag gemeinsam erfolgreich verteidigen) mitarbeiten zu können.
- bereitet die Mitarbeiter darauf vor, an einer praxisgerechten Bottom-up-Umsatz-, Kosten- und Gewinnplanung mitzuwirken.
- schafft in Unternehmen die Voraussetzung für die Übertragung von Ergebnisverantwortung und die Etablierung des Zahlen-Daten-Fakten-Frühstücks®.

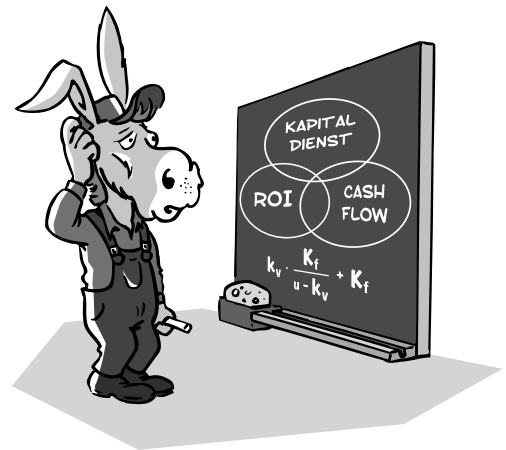
Veranstaltungsart: Präsenz-E-Learning, 10 Einheiten verteilt auf ca. ein halbes Jahr zu je 60 Minuten



Besonderheit ist das Veranstaltungsformat „Early-Bird“, es ermöglicht fast allen Mitarbeitern die Teilnahme auch als gesamtes Team. Das Early-Bird-Online-Training findet von 7.00 – 8.00 Uhr an einem festen Wochentag statt.

Seminarunterlagen:

- Handouts PPT für den Transferprozess





5-Sterne-Führungskraft 1-Tages-Training

Alternativ auch als 2-tägiges InHouse-Training:
1. Tag: 14.00 - 18.00 Uhr
2. Tag: 8.00 - 14.00 Uhr

5-Sterne Online-Training steht für einen ganzen Tag intensives Online-Training (von 9.00 – 17.00 Uhr). Es ist für alle Handwerksunternehmen geeignet, denn es sind keine Vorkenntnisse erforderlich.

Die Themen werden in kürzeren Lerneinheiten über den Trainingstag gut dosiert. Alle Mitarbeiter können teilnehmen, unabhängig vom Aufenthaltsort, auch im Homeoffice. Es entfallen die Reise- und Übernachtungskosten und der Zeitaufwand minimiert sich. Ein weiterer Vorteil ist, dass bspw. Dateien immer live zur Verfügung gestellt und bearbeitet werden können. Das führt zu einer sofortigen Umsetzung, einem sofortigen Transfer in das eigene Unternehmen.

„Fang schon mal an ... Fahr schon mal los ...“ So oder ähnlich läuft oft die Übertragung von Verantwortung ab. Was? Wann? Wie und wozu überhaupt? Häufig bleiben diese Fragen unbeantwortet. Ein systematischer Aufbau von Führungskräften findet meist nicht statt.

Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich selbst mehr und mehr den Chefaufgaben zuwenden wollen, die sich selbst wegrationalisieren wollen, müssen sich jedoch auf qualifizierte und zuverlässige Mitarbeiter verlassen können: Führungskräfte, die bereit sind, die Unternehmensleitung zu entlasten, weil sie gerne Verantwortung übernehmen und auch dafür qualifiziert wurden, diese Verantwortung zu tragen.

Seminarziele:

- Entlastung der Unternehmensleitung
- Bereit werden, die Konsequenzen aus Verantwortung und Freiheit zu akzeptieren
- Zweite Führungsebene schaffen

Zielgruppe: Führungskräfte, Prokuristen, Abteilungsleiter, Meister, Vorarbeiter, Büromitarbeiter

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 1 Tag



bilden / Online-Training

Inhaltsschwerpunkte:

- Erfolgsfaktor UnternehmensKultur
 - Kausalität von Arbeits-, Kundenzufriedenheit und Wertschöpfung
 - Gemeinsame Ziele/Ansprüche, Miteinander
 - Vorbild sein in Arbeitsstil und Schriftlichkeit
- Führungsprinzipien
 - Führen mit Zielen (statt Anweisungen zu geben)
 - Ziele kurz und knapp verbindlich formulieren
 - Führungsgrundsätze UPTODATE
 - Qualitätsmanagement, Spielregeln
- Leistungsbeurteilung
 - Handlungskompetenzen, Vollmachten erteilen
 - Stellenbeschreibung, Anforderungen definieren
 - Zielvereinbarungen treffen
- Konflikte erkennen und lösen
 - Beziehungsmanagement
 - Mitarbeiter-Umfeldbetrachtung
 - Kritik-/Jahreszielgespräch
- Controlling und Berichtswesen
 - Umsatzplanung
 - Teammeeting, Lagebericht

Seminarunterlagen:

- Arbeitsheft mit Musterformularen und Trainingskarten



5-Sterne-Kundendienst 1-Tages-Training

5-Sterne Online-Training steht für einen ganzen Tag intensives Online-Training (von 9.00 – 17.00 Uhr). Es ist für alle Handwerksunternehmen geeignet, denn es sind keine Vorkenntnisse erforderlich. Die Themen werden in kürzeren Lerneinheiten über den Trainingstag gut dosiert. Alle Mitarbeiter können teilnehmen, unabhängig vom Aufenthaltsort, auch im Homeoffice. Es entfallen die Reise- und Übernachtungskosten und der Zeitaufwand minimiert sich. Ein weiterer Vorteil ist, dass bspw. Dateien immer live zur Verfügung gestellt und bearbeitet werden können. Das führt zu einer sofortigen Umsetzung, einem sofortigen Transfer in das eigene Unternehmen.

Auf neue Mitarbeiter in Handwerksunternehmen strömen viele Informationen, Hinweise und Anweisungen von allen Seiten ein. Sollten Informationsdefizite über einen längeren Zeitraum vorhanden bleiben, können diese zu Ursachen für vermeidbare Fehler und Kosten werden.

Die Kosten und den Zeitaufwand für das Einarbeiten in die UPTODATE-Philosophie zu minimieren, ist das Ziel des Trainings „5-Sterne-Kundendienst“. Hier werden neue Mitarbeiter kompakt mit allen UPTODATE-Standards bekannt gemacht. Die Teilnehmer erhalten konkrete Verhaltenshinweise für immer wieder vorkommende Situationen im Kontext der Unternehmensorganisation.

Seminarziele:

- Allgemeine Verhaltenshinweise im Unternehmen erfahren
- Die „UPTODATE-Spielregeln“ verstehen und anwenden lernen
- Grundlage für einen reibungslosen und erfolgreichen Verlauf der Einarbeitung legen

Zielgruppe: Kundendiensttechniker, Bürokräfte

Veranstaltungsart/-dauer: Online-Seminar, 1 Tag

Alternativ auch als 2-tägiges InHouse-Training:

- 1. Tag: 14.00 - 18.00 Uhr
- 2. Tag: 8.00 - 14.00 Uhr

Inhaltsschwerpunkte:

- Kunden-„Ziel“-Gruppe(n) definieren
 - Kunden verstehen lernen
 - IST-Analyse: 5-Sterne-Kundendienst
- Kostenkalkulation im Kundendienst
 - Produktivität
 - Brutto-/Nettolohn
 - Lohnselbstkosten
 - Stundenverrechnungssatz/ Vollkostenrechnung
- Fehlerkosten
 - Reklamation
 - Kleinigkeiten, die Gewinn vernichten oder erst möglich machen
- Auftragsmanagement: Grundsätzliches
 - Spielregeln, die für alle gelten
 - Erster Eindruck, Erreichbarkeit, Pünktlichkeit usw.
 - 5-Sterne-Ergebnisverantwortung
 - Stellenbeschreibung, Pflichten und Rechte
- Auftragsdokumentation: Kundendienst-Zentrale
- Leistungsdokumentation: Vor Ort beim Kunden
- Erfolgskritische Situationen: „Kollege gesucht“

Seminarunterlagen:

- Arbeitsheft mit Musterformularen und Trainingskarten





5-Sterne-Projektmanagement 1-Tages-Training

Alternativ auch als 2-tägiges Inhouse-Training:
1. Tag: 14.00 - 18.00 Uhr
2. Tag: 8.00 - 14.00 Uhr

5-Sterne Online-Training steht für einen ganzen Tag intensives Online-Training (von 9.00 – 17.00 Uhr). Es ist für alle Handwerksunternehmen geeignet, denn es sind keine Vorkenntnisse erforderlich.

Die Themen werden in kürzeren Lerneinheiten über den Trainingstag gut dosiert. Alle Mitarbeiter können teilnehmen, unabhängig vom Aufenthaltsort, auch im Homeoffice. Es entfallen die Reise- und Übernachtungskosten und der Zeitaufwand minimiert sich. Ein weiterer Vorteil ist, dass bspw. Dateien immer live zur Verfügung gestellt und bearbeitet werden können. Das führt zu einer sofortigen Umsetzung, einem sofortigen Transfer in das eigene Unternehmen.

Geld wird auf der Baustelle verdient – oder auch nicht!

Für das Geldverdienen, die Kunden- und die Mitarbeiterzufriedenheit ist ein funktionierendes, gut organisiertes Projektmanagement sehr wichtig. Gerade die ausführenden Projekttechniker (PJT) auf den Baustellen können einen wesentlichen Beitrag zur „Verteidigung des Deckungsbeitrages“ leisten – oder auch nicht.

Kaum zu glauben, aber wahr: 20 % Fehlerkosten entstehen durch ein mangelhaftes Projektmanagement. Das bestätigen zahlreiche Untersuchungen. Mit professionellen Leitfäden lassen sich Aufträge über alle Projektphasen hinweg im Sinne des Kunden und des Unternehmens bestmöglich ausführen. Es vermeidet Missverständnisse, klärt alle relevanten Fakten und sorgt für einen reibungslosen Ablauf von Anfang (Auftragsannahme) bis Ende (Abnahme).

Projekttechniker lernen alle wichtigen Kompetenzen – von vertragsrechtlichen Aspekten, Materialwirtschaft, Bestellwesen, Leistungsdokumentation, Prüfungen bis hin zur rechtssicheren Abnahme – kennen.

Mit diesem Verständnis erkennen sie, welchen Beitrag sie auf der Baustelle leisten können/müssen, um Projekte für Kunden und Unternehmen gewinnbringend abzuwickeln.

Zielgruppe: Projekttechniker, Bürokräfte

Veranstaltungsart/-dauer: Online-Seminar, 1 Tag

Seminarunterlagen:

- Arbeitsheft mit Musterformularen u. Trainingskarten



Seminarziele:

- Vermitteln der Vertragsinhalte, um die Versprechen des Verkäufers zu erfüllen.
- Verständnis für vertragsrechtliche Bedingungen – die PJT müssen sie verstehen und erfassen, welche Konsequenzen sich aus rechtsgültigen bzw. -ungültigen Bedenken bei einer Teil- oder Schlussabnahme ergeben.
- Einblick in die Grundlagen der Projektkalkulation und Verständnis für die Schrauben des Deckungsbeitrages.
- Notwendigkeit der Fach- und Normenkompetenz, die zur Erbringung der vertraglichen Vereinbarung und Erfüllung der selbstverständlichen Erwartungen erforderlich ist.

Inhaltsschwerpunkte:

- Verkaufsberatung, Kundenerwartungen
 - IST-Analyse: 5-Sterne-Projektmanagement
- Prozessphasen/-beschreibung
 - Spielregeln, die für alle gelten
 - 5-Sterne-Ergebnisverantwortung
 - Stellenbeschreibung, Pflichten und Rechte
- Auftragsdokumentation
 - Sofort-Preis-Kompetenz
 - Kalkulation
 - Deckungsbeitrag
- Qualitätsmanagement, Büro vs. Baustelle
 - Einweisung Auftragsausführung
 - Projektmappe, Gefährdungsanalyse
- Leistungsdokumentation
 - Abnahmen, Bedeutung von Normen und Regelwerken (AGB, VOB, BGB)
 - Prüfungen
- Projektauswertung
 - Verbesserungsmanagement

bilden / Online-Training



Datenschutzunterweisung für Mitarbeiter gemäß der Europäischen Datenschutz-Grundverordnung

Ein sensibler Umgang mit Daten und ein effektiver Datenschutz gelten heute als Grundvoraussetzung in unserer Gesellschaft und werden als Qualitätsmerkmal empfunden.

Alle Unternehmen sind zur Einhaltung der datenschutzrechtlichen Vorschriften verpflichtet und können bei Verstoß mit hohen Geldbußen belangt oder zu Schadenersatz verpflichtet werden und darüber hinaus eine erhebliche Rufschädigung davontragen.

Daher ist der richtige Umgang mit dem Datenschutz für Unternehmen unerlässlich.

Ziel dieses Seminars ist es, die Mitarbeiter über die Grundlagen des Datenschutzes zu informieren und für das Thema Datenschutz zu sensibilisieren.

Zielgruppe: Alle Mitarbeiter, die automatisiert personenbezogene Daten verarbeiten, alle weiteren Mitarbeiter aus dem Bereich Personalverwaltung, KD-Techniker, die mit Aufträgen mit personenbezogenen Daten arbeiten

Inhaltsschwerpunkte:

- Grundlagen des Datenschutzes
- Organisation des betrieblichen Datenschutzes
- Arbeitnehmerdatenschutz
- Technische und organisatorische Maßnahmen im Datenschutz
- Datengeheimnis, Straf- und Bußgeldvorschriften

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 90 Minuten

Datenschutzunterweisung für Chefs Fit für die EU-DSGVO und BDSG

Ob Kunden-Datenbank, Lohnbuchhaltung, Personalakten, Webseite oder E-Mail-System – seit Mai 2018 greifen die Vorschriften des Datenschutzes mit den damit verbundenen Haftungsrisiken. Im betrieblichen Alltag wird das Thema jedoch aus Zeitgründen oder auch aus Unwissenheit eher vernachlässigt. In diesem Seminar lernen Sie die neuen Anforderungen kennen und erhalten erste Umsetzungsvorschläge.

Inhaltsschwerpunkte:

- Meldepflichten nach DSGVO
- Technische und organisatorische Maßnahmen
- Umgang mit Beschäftigtendaten
- Betroffenenrechte und Informationspflichten
- Auftragsverarbeitung
- Marketing und Einwilligung
- Datenschutz-Folgeabschätzung
- Dokumentationspflichten und Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten
- Schnittstellen EU DSGVO und BDSG-neu
- Datenschutz Risikobewertung
- Datenschutz Audits



Nutzen

- Sie bekommen alles Wissenswerte zum Thema Datenschutz verständlich erklärt.
- Sie wissen, was beim Umgang mit den Daten Ihrer Beschäftigten zu beachten ist.
- Sie erkennen die Gefahren, die eine Missachtung der Datenschutzvorschriften mit sich bringen kann.
- Sie erfahren, welche Einwilligungen Sie unbedingt einholen müssen, z. B. bevor Sie mit Werbemaßnahmen loslegen.
- Sie erfahren, welche Informationspflichten Sie erfüllen müssen.
- Sie werden souveräner im Umgang mit dem Thema Datenschutz.

Zielgruppe: Chefs und Datenschutzbeauftragte

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 90 Minuten

Arbeitssicherheit Allgemeine Grundunterweisung nach §12 ArbSchG

Der Gesetzgeber verpflichtet den Arbeitgeber in § 3 Arbeitsschutzgesetz [ArbSchG], die erforderlichen Maßnahmen des Arbeitsschutzes unter Berücksichtigung der Umstände zu treffen, die Sicherheit und Gesundheit der Beschäftigten bei der Arbeit beeinflussen. In § 12 wird die Unterweisung ausdrücklich gefordert.

Der Arbeitgeber hat die Beschäftigten über Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit während ihrer Arbeitszeit ausreichend und angemessen zu unterweisen.

Die Unterweisung umfasst Anweisungen und Erläuterungen, die eigens auf den Arbeitsplatz oder den Aufgabenbereich der Beschäftigten ausgerichtet sind. Die Unterweisung muss bei der Einstellung, bei Veränderungen im Aufgabenbereich, der Einführung neuer Arbeitsmittel oder einer neuen Technologie vor Aufnahme der Tätigkeit der Beschäftigten erfolgen.

Die Unterweisung muss an die Gefährdungsentwicklung angepasst sein und erforderlichenfalls regelmäßig wiederholt werden.

Zielgruppe: Alle Mitarbeiter

Inhaltsschwerpunkte:

- Die Berufsgenossenschaft
- Pflichten und Rechte
- Gefahrstoffe
- Maschinen und Betriebseinrichtungen
- Verbots-, Warn- und Gebotsschilder
- Lager- und Transportarbeiten
- Fahrdienst
- Leitern und Tritte
- Verhalten bei Unfällen
- Verhalten bei Brand

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 90 Minuten

Arbeitssicherheit Verantwortung der Führungskräfte Rechtlich relevante Vorkehrungen treffen

Der Gesetzgeber verpflichtet den Arbeitgeber in § 3 Arbeitsschutzgesetz [ArbSchG], die erforderlichen Maßnahmen des Arbeitsschutzes unter Berücksichtigung der Umstände zu treffen, die Sicherheit und Gesundheit der Beschäftigten bei der Arbeit beeinflussen.

Er muss für eine geeignete Organisation sorgen und Vorkehrungen treffen, dass die Maßnahmen erforderlichenfalls bei allen Tätigkeiten und eingebunden in die betrieblichen Führungsstrukturen beachtet werden und die Beschäftigten ihren Mitwirkungspflichten nachkommen können.

Zielgruppe: Chefs und Führungskräfte

Inhaltsschwerpunkte:

- Gesetzliche Vorgaben
 - Anfänge des Arbeitsschutzes
 - Europäisches Recht
 - Geltungsbereich
- Führungsverantwortung
 - Unternehmerpflichten
 - Pflichtenübertragung
 - Die Führungskraft
- Praxisbeispiele
 - Die Gefährdungsbeurteilung
 - Ladungssicherung

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 90 Minuten



Arbeitssicherheit – Die Gefährdungsbeurteilung

Sicherheit und Gesundheitsschutz der Beschäftigten

Der Gesetzgeber verpflichtet den Arbeitgeber in § 3 Arbeitsschutzgesetz [ArbSchG], die erforderlichen Maßnahmen des Arbeitsschutzes unter Berücksichtigung der Umstände zu treffen, die Sicherheit und Gesundheit der Beschäftigten bei der Arbeit beeinflussen.

Der Arbeitgeber hat die Maßnahmen auf ihre Wirksamkeit zu überprüfen und erforderlichenfalls sich ändernden Gegebenheiten anzupassen.

Dabei hat er eine Verbesserung von Sicherheit und Gesundheitsschutz der Beschäftigten anzustreben.

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, formuliert der Gesetzgeber in diversen Gesetzen (z. B. in § 5 Arbeitsschutzgesetz [ArbSchG], § 3 Arbeitsstättenverordnung [ArbStättV], § 6 Gefahrstoffverordnung [GefStoffV], § 3 DGUV – Vorschrift 1 – Unfallverhütungsvorschrift Grundsätze der Prävention) die Beurteilung der Arbeitsbedingungen, die Gefährdungsbeurteilung, durch den Arbeitgeber.

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer und Führungskräfte

Inhaltsschwerpunkte:

- Verstehen der Gefährdungsbeurteilung
- Beteiligte und deren Rollen
- Anlässe für die Gefährdungsbeurteilung
- Durchführung und Dokumentation der Gefährdungsbeurteilung
- Erfassen der Betriebsorganisation
 - Erfassen der Tätigkeiten
- Ermitteln der möglichen Gefährdungen und Belastungen
- Bewerten des Risikos
 - Festlegen von Schutzziele und Maßnahmen
- Umsetzen der Maßnahmen

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 90 Minuten

Arbeits- und Kündigungsrecht für Arbeitgeber

Bei der beabsichtigten Kündigung von Arbeitnehmern unterlaufen Arbeitgebern meist vermeidbare Fehler.

Darüber hinaus haben sich in den Köpfen von Arbeitgebern Missverständnisse zum Thema „Kündigung“ festgesetzt.

In diesem Seminar geht es insbesondere um Fragen aus der betrieblichen Praxis, die für jede Führungskraft von Bedeutung sind. Wir räumen mögliche Missverständnisse aus dem Weg und thematisieren vermeidbare Fehler.

Auch die arbeitsrechtlichen „Dauerbrenner“ werden besprochen.

Es geht um einen aktuellen, spannenden und vor allem praxisorientierten Crashkurs zu bedeutenden Themen des Arbeitsrechts, das Ihnen kurzweilig und leicht verständlich vermittelt wird.

Zielgruppe: Unternehmer*innen und Führungskräfte

Inhaltsschwerpunkte:

- Was ist bei der Kündigung von Arbeitnehmern zwingend zu beachten?
- Was bedeutet das Kündigungsschutzgesetz für Unternehmer und Führungskräfte?
- Welche formalen Aspekte müssen bei einer Kündigung beachtet werden?
- Was hat sich in der jüngsten Vergangenheit in Rechtsprechung und Gesetzgebung im Zusammenhang mit arbeitsrechtlichen Themen getan, die insbesondere aus Sicht von Führungskräften von Bedeutung sind?
- Welche Fallen lauern hier?
- Wie kann ich Fehler in meinem Unternehmen vermeiden, die im Ergebnis teuer werden können?

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 90 Minuten



Rechtssichere Baudokumentation VOB-konform vom Angebot bis zur Schlussrechnung

Das Seminar vermittelt kompakt, worauf es bei der rechtssicheren, VOB-konformen Baudokumentation – von der Kalkulationsphase bis zur Schlussrechnung – ankommt. Sie erhalten praxisnahe, anwendungsbezogene Methoden und Vorlagen möglicher Strategien für den Einsatz im Büro und bei Ihren Projekten.

Ob Mehrkostenanmeldung bei Abweichung der Ausführung vom Leistungsverzeichnis, Anzeigen von Bedenken- und Baubehinderungen oder Nachtragsmanagement durch zusätzliche oder besondere Leistungen nach VOB/B. Eine einfach prüfbare Abrechnung tatsächlich erbrachter Mengen nach VOB/C braucht eine absolute Klarheit der bauablaufbezogenen Dokumentation. Nur so können Vergütungsansprüche optimiert und gesichert gestellt werden.

Gehen Sie neue Projekte entspannt an. Sichern Sie sich vom Angebot bis zur Schlussrechnung langfristig Ihre Vergütungsansprüche, auch nach langjähriger Bauzeit.

Zielgruppe: Unternehmer*innen, Projektleiter

Inhaltsschwerpunkte:

- Dokumentation in der Kalkulations- und Angebotsphase
- Pünktlicher und effizienter Projektstart
- Umsatzsteigerung durch transparente Kommunikation
- Rechtssichere Dokumentation der Leistungsfeststellung zur Abrechnung
- Leistungsermittlung aus Zeichnungen nach DIN 18299 Abs. 5
- Vermeiden und Anzeigen von Bauablaufstörungen
- Schutz vor Mängelansprüchen
- Widerspruchs begründung von Restwerklohnansprüchen nach Rechnungskürzung
- Vollständigkeit einer einfach prüffähigen Schlussrechnung

Veranstaltungsart/-dauer:

1-tägiges Online-Seminar

Nachtragsmanagement, Bauzeit und Schlussrechnungsprüfung nach VOB/B

Nachträge verursachen oft Unstimmigkeiten zwischen den Beteiligten. Ein rechtssicherer und kompetenter Umgang mit Nachträgen verhindert Streitigkeiten, spart damit Zeit und Geld und stärkt das von der VOB geforderte besondere Vertrauensverhältnis zwischen den Vertragspartnern bei der Abrechnung der Bauleistung sowie der Prüfung von Abrechnungen.

Vermittelt werden mithilfe vieler Praxisbeispiele und Praxistipps fundierte Kenntnisse und Hintergrundwissen zu Nachtragsmanagement, Bauzeit und Schlussrechnungsprüfung. Ihre Fragen stehen im Mittelpunkt und werden vom Referenten beantwortet.

Zielgruppe: Unternehmer*innen, Führungskräfte, Abteilungsleiter und Projektleiter

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 90 Minuten

Im Seminar erfahren Sie alles Wissenswerte ...

- zu den rechtlichen und baubetrieblichen Grundlagen der Nachtragsforderungen.
- zu Gründen und Ursachen für Streitigkeiten über Nachtragsforderungen aus Sicht beider Vertragsparteien.
- zu einem gekonnten Umgang mit Bauzeitverzögerungen.
- um Nachträge erfolgreich zu erstellen und durchzusetzen, aber auch um Nachtragsforderungen zu vermeiden.
- zu Ihren Rechten bei Bauzeitverzögerungen.

Nach dem Seminar ...

- kennen Sie die Anforderungen der VOB/B zu den Anspruchsgrundlagen.
- kennen Sie die einzelnen Fallgruppen.
- können Sie mit Bauzeitverzögerungen und Zahlungen rechtssicher umgehen.



Abnahme § 12 VOB/B, Mängelansprüche § 13 nach VOB/B und BGB

Bauabnahmen müssen rechtssicher sein und mit Mängelansprüchen müssen Sie sorgfältig umgehen.

Dazu müssen Sie die rechtlichen Grundlagen der Abnahme nach BGB und VOB/B, Abnahmepflicht und Abnahmeverweigerung, sowie die einzelnen Formen der Abnahme kennen.

Sie erhalten Einblick in umfangreiche Regelungen der Mängelansprüche und zulässige bzw. unzulässige Vertragsklauseln.

Zielgruppe: Unternehmer*innen, Führungskräfte, Abteilungsleiter und Projektleiter

Im Seminar erfahren Sie alles Wissenswerte ...

- zu den rechtlichen Grundlagen der Abnahme nach BGB und VOB/B.
- zu den Detailregelungen und den Gestaltungsspielräumen von Abnahmen, Mängelansprüchen und Gewährleistungen.
- zu Abnahmepflicht und Abnahmeverweigerung.
- zu den einzelnen Formen der Abnahme.
- zu den umfangreichen Regelungen der Mängelansprüche.
- zu zulässigen und unzulässigen Vertragsklauseln.

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 90 Minuten

Digitale Bauakte

Bauprojekte effizient organisieren mit Mehrwert

Die ansteigende Komplexität und Informationsdichte von Bauprojekten stellt Unternehmen und ihre Führungskräfte stetig vor neue Herausforderungen.

So werden die Projektorganisation, Kostenkontrolle und rechtssichere Baudokumentation von zunehmender Bedeutung für jedes erfolgreiche Bauprojekt. Die erfolgsentscheidende Bewältigung dieser Herausforderungen bedingt eine sorgfältige Planung, effizientes Projektmanagement und schnelle sowie transparente Kommunikation zwischen allen Beteiligten.

Eine klar strukturierte, digitale Bauakte als Fundament von Projekten vereinfacht die Organisation und Ausführung sowie die kostenorientierte und gleichzeitig rechtssichere Abrechnung erbrachter Leistungen.

Sie erleichtert erheblich die Kommunikation und beeinflusst dauerhaft positiv den wirtschaftlichen Erfolg von Projekten.

So vermeiden zukunftsorientierte Unternehmen rechtliche und finanzielle Probleme und steigern darüber hinaus ihren Ertrag.

In diesem Seminar erarbeiten und optimieren wir den möglichen Aufbau Ihrer digitalen Bauakte.

Inhaltsschwerpunkte:

- Vorteile einer digitalen Bauakte und ihr betriebswirtschaftlicher Einfluss
- Optimierte Projektsteuerung und Steigerung der Produktivität
- Entwicklung einer klaren und konsistenten Struktur der Bauakte
- Definieren von Benutzerrollen und Berechtigungen
- Festlegen von Zugriffsrechten für autorisierte Personen
- Strukturieren und Anlegen von Musterordnern als Vorlage für Neuprojekte
- Anleitungen und Dokumentation zur Nutzung und Verwaltung durch Mitarbeiter
- Aktualisierung und Archivierung von Dokumenten in der digitalen Bauakte
- Erleichterung der Zusammenarbeit durch Kollaborationstools

Zielgruppe: Führungskräfte, Abteilungsleiter und Projektleiter, Projekttechniker, Bürokräfte

Veranstaltungsart/-dauer:

1-tägiges Online-Seminar

Fehlerkosten senken – Produktivität und Gewinn steigern

Fehler können überall passieren. ABER bitte nur ein Mal: Aus Fehlern zu lernen ist klug! Denn Fehler verursachen Stress, Unruhe und kosten Geld! Oft führen sie dazu, dass Vorgesetzte sich lieber selbst kümmern, da es sonst nicht gut wird. Das muss nicht sein! Wenn Sparen angesagt ist, dann einfach an den Fehlerkosten sparen. Denn wer Fehlerkosten reduziert, spart nicht nur, sondern steigert auch den Gewinn und die Arbeitszufriedenheit und sichert damit die Zukunft. Wie und wo lassen sich Fehlerkosten sparen? Darauf erhalten Sie Antworten und Lösungen, die sich sofort umsetzen lassen! Denn auch bei den Fehlerkosten gilt der Grundsatz: „Was sich nicht messen lässt, lässt sich auch nicht steuern.“ Ob im Kundendienst, im Projektgeschäft oder auch beim Wirkungsgrad von Büromitarbeitenden – überall verbergen sich Potenziale und damit Fehlerkosten, die durch ein Modernes Management leicht und dauerhaft behoben werden können.

Inhaltsschwerpunkte:

- Wie und wo lassen sich Fehlerkosten sparen
- „Fehlerfreudigkeit“ im Sinne von Fehler erkennen und künftig vermeiden

Nutzen:

- Antworten und Lösungen, die sich sofort umsetzen lassen
- Tipps, was Sie mit dem zusätzlichen Gewinn machen können

Zielgruppe: Unternehmer*innen und Führungskräfte, Projektleiter

Veranstaltungsart/-dauer: Impulsgeber, 60 Minuten

Lohnkosten beherrschbar machen mit der Leo-Gewinn-Beteiligung®

Sie suchen ein Alleinstellungsmerkmal in Zeiten des Fachkräftemangels? Sie wollen unrealistischen Lohnforderungen proaktiv entgegentreten? Sie suchen einen Turbolader für das Engagement Ihrer Mitarbeitenden? Dann schauen Sie sich die erprobte Strategie der Leo-Gewinn-Beteiligung® an. „Leo“ steht für „Leistungs- und erfolgsorientiert“ und „Gewinn-Beteiligung“ für Teilhaben am Erfolg.

In diesem Online-Impulsgeber stellen wir sowohl die Strategie als auch die konzeptionelle Gestaltung der Leo-Gewinn-Beteiligung® vor. Diese führt zu mehr unternehmerischem Denken, kostenbewusstem Handeln und fördert den Teamgeist. Die Leo-Gewinn-Beteiligung® verschafft den Mitarbeitenden ein realistisches Verständnis von Umsatz/Kosten/Gewinn und damit auch ein Verständnis dafür, dass die Einnahmen die Ausgaben auf Dauer übersteigen müssen. Leo, richtig eingesetzt, führt zu mehr Gewinn, trotz Beteiligung der Mitarbeitenden. Die Implementierung ist jederzeit lohnend: in guten Zeiten, in Zeiten mit Gewinn, aber auch – so paradox es klingt – in schweren Zeiten, in Zeiten ohne Gewinn.

Inhaltsschwerpunkte:

- Die wichtigsten Merkmale der Leo-Gewinn-Beteiligung®
- Intrinsische Motivation und kaufmännisches Interesse fördern
- Chancen und Herausforderungen der Leo-Gewinn-Beteiligung®

Veranstaltungsart/-dauer: Impulsgeber, 60 Minuten



Selbstmanagement: Aufgaben- und Tagesplanung

Grundlagen für eine strukturierte Arbeitsorganisation

Eine schriftliche Tagesplanung ist Studien zufolge die entscheidende Grundlage für eine strukturierte Arbeitsorganisation.

Doch wie führt man Briefe, Haftnotizen, Handy-Memos, E-Mail-Absprachen und WhatsApp-Nachrichten zusammen?

Und wie gestaltet man daraus mit vertretbarem Zeitaufwand Tagespläne, die mehr sind als eine To-do-Liste mit vagen Absichten?

Wie ist es aktuell an Ihrem Arbeitsplatz? Was präsentieren Sie zum Thema Arbeitsstil und Tagesplanung, wenn jemand Sie nach Ihrer heutigen Tagesplanung fragt?

Denn ohne schriftlichen Tagesplan bleiben die meisten Mitarbeiter hinter ihren Möglichkeiten zurück und arbeiten mit einem unbefriedigenden Wirkungsrad – übrigens gilt das auch für Chefs.

Zielgruppe: Führungskräfte, Mitarbeiter

Inhaltsschwerpunkte:

- Tagesplanung verstehen: Bedeutung und Anforderungen
- Der Wert der Schriftlichkeit
- Umgang mit Störungen
- Hilfsmittel für effektive Organisation

Nutzen:

- Sie werden mehr Arbeitszeit für die wichtigen Dinge zur Verfügung haben
- Sie können auf einen Blick sehen, was ansteht und wer sich darum kümmert
- Sie stärken Ihre Mitarbeitenden durch klare Aufgabenverteilung
- Sie erhalten Tools und Strategien, um sich effektiv und zeitsparend zu organisieren

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 90 Minuten

Selbstmanagement: Jahres-, Monats-, Wochenplanung

Ziele mit Plan erreichen

Und schon wieder ist plötzlich... Ostern, Herbstanfang, Weihnachten und das Jahr ist vorbei.

Nächstes Jahr machen wir es besser, so klingen viele Vorsätze, im Erkennen, dass schon wieder ein Jahr wie im Flug vergangen ist.

Vorsätze – auch gute Vorsätze – für „das nächste Jahr“ alleine reichen nicht!

Nutzen Sie die Gelegenheit, Techniken und Methoden kennenzulernen, die Ihnen privat wie als Verantwortungsträger im Beruf helfen, einen Arbeitsstil zu finden, der erkennbar positive Wirkung hat.

Positive Wirkung auf Ihre Selbstwirksamkeit und die Menschen in Ihrem Umfeld.

Zielgruppe: Führungskräfte, Mitarbeiter

Inhaltsschwerpunkte:

- Jahres-, Monats- und Wochenplanung
- Aufgaben werden immer dann zu Pflicht, wenn sie auf den letzten Drücker angegangen werden.
- Vorhaben können motivieren, wenn sie planvoll angegangen, oder frustrieren, wenn sie vor sich hergeschoben werden und letztlich unerfüllt bleiben.

Nutzen:

- Spürbare Zeitersparnis
- Entspannter Arbeiten
- Leichtere Zielerreichung
- Effektive Arbeitsorganisation

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 90 Minuten



Selbstverständnis der Führungsrolle

Wirksame Führungsarbeit

Sich selbst gut kennen, um die eigenen Stärken und Schwächen zu wissen – für Führungskräfte ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Und das nicht nur zu einem bestimmten Zeitpunkt, sondern dauerhaft – das bedeutet ein hohes Maß an Selbstreflexion und Anpassung an sich immer wieder verändernde Anforderungen.

Starten Sie mit diesem Training in eine Phase der verstärkten Reflexion, aber auch der intensiven Weiterentwicklung Ihrer Führungspersönlichkeit.

Die Fortsetzung dieses Einstiegstrainings kann bei Bedarf in einem individuellen Coaching stattfinden (auf Anfrage).

Zielgruppe: Führungskräfte, Mitarbeiter

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 90 Minuten

Inhaltsschwerpunkte:

- Selbstführung – Bedeutung und Anforderungen
- 6 Rollen einer Führungskraft
- Die Rolle als Coach/Checkliste der Coaching-Qualitäten
- Die 9 Teamrollen und Rollentypen
- Wertschöpfungskette kompetenter und professioneller Führungsarbeit

Nutzen:

- Sie lernen, Ihre Stärken und Schwächen zu analysieren.
- Sie wissen, wie Sie sich selbst „führen“ können, um andere besser zu führen.
- Sie trainieren Ihre Coaching-Fähigkeiten, um Teams effizienter führen zu können.
- Sie kennen die unterschiedlichen Rollen in einem Team und wissen, wie Sie diesen gerecht werden können.

Frauen im Handwerk

Fit in der Führung

Männer und Frauen sind unterschiedlich – und das ist auch gut so!

Aber wirkt sich das auch auf den Führungsstil aus?

Ja sicher, möchte man meinen.

Frauen haben oft andere Schwerpunkte bei Führungsthemen wie Durchsetzungsvermögen, Delegation und Konfliktverhalten.

Es geht aber nicht darum, wer besser oder schlechter führt, sondern darum, alle Stärken zu nutzen.

Selten jedoch bietet der Führungsalltag die Möglichkeit, mit ihresgleichen den eigenen Führungsstil zu reflektieren und Klarheit über das eigene Verhalten und dessen Wirkung zu erlangen.

Zielgruppe: Weibliche Führungskräfte,

Mitarbeiterinnen

Veranstaltungsart/-dauer:

1-tägiges Online-Seminar

Inhaltsschwerpunkte:

- Die Grundsätze wirksamer Führung
- Wachsender Verantwortung gerecht werden
- Orientierung in der Führungsrolle gewinnen
- Klarheit über persönliche Stärken erlangen
- Mit Kommunikationsverhalten Respekt einfordern
- Interaktion mit herausfordernden Mitarbeitern
- Abgleich von Selbst- und Fremdbild
- Grenzen setzen und verbalisieren

Nutzen:

- Sie erhalten Einblick in die Erfolgsfaktoren weiblicher Führung.
- Sie erkennen Anzeichen von Machtspielen und erlernen Strategien, mit diesen umzugehen.
- Gezieltes Feedback erweitert und optimiert Ihr Repertoire an Verhaltensweisen und Methoden, um souverän und selbstbewusst zu führen.



1. Azubitag gut vorbereitet Für den richtigen Einstieg

Der erste Arbeitstag ist ein besonderer Tag mit meist bleibenden und prägenden Erinnerungen.

Um diesen Tag optimal zu gestalten, bieten wir allen Chefs und Führungskräften zur Vorbereitung des 1. Ausbildungstages dieses Online-Seminar an.

Eine entsprechende Vorbereitung erleichtert dem Unternehmen wie auch den Auszubildenden den Einstieg.

Das Seminar bietet die Möglichkeit, eine strukturierte Handlungsgrundlage für den Einführungsprozess in das Unternehmen zu schaffen sowie Erwartungen und Anforderungen des Unternehmens an die Auszubildenden zu kommunizieren. Das garantiert einen guten und transparenten Start in die Ausbildung.

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer, Führungskräfte und Ausbildungsbeauftragte



Inhaltsschwerpunkte:

- Organisatorische Vorbereitung und Durchführung
- Rechte, Pflichten und Spielregeln
- Datenschutz
- Persönliche Ausstattung und Sicherheit

Ihr Nutzen:

- Strukturierter Einstieg – für die Routine im Arbeitsalltag
- Umfangreicher Datensatz zum Download mit Checklisten, Formularen und Anschreiben

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 90 Minuten

Social Media: Grundlagen, Praxis und Anwendung Welcher Kanal wird wie womit bedient

(1) Grundlagen-Seminar: Das Seminar erklärt die unterschiedlichen Kanäle und welcher Kanal zu welchem Zweck genutzt werden sollte. Wir beginnen mit einer umfassenden Einführung in verschiedene soziale Medienplattformen, darunter Meta, TikTok und LinkedIn. Wir erläutern die Unterschiede zwischen diesen Plattformen und wie Sie sie am besten für Ihre Zwecke nutzen können.

Inhaltsschwerpunkte:

- Grundlagen von Social Media, einschließlich Meta, TikTok und LinkedIn
- Unterscheidung der Plattformen und deren Anwendungsbereiche
- Nutzen von Social Media für Ihr Unternehmen
- Wesentliche Überlegungen beim Umgang mit Social Media

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 90 Minuten

(2) Praxis und Anwendung: Erfahren Sie, wie Sie eine effektive Social-Media-Strategie entwickeln können, die auf Ihre individuellen Ziele und Bedürfnisse zugeschnitten ist. Wir diskutieren bewährte Praktiken zur Erstellung von Inhalten, zur Ansprache Ihrer Zielgruppe und zur Planung von Beiträgen. Außerdem erhalten Sie wertvolle Tipps und Tricks zur einfachen Content-Erstellung.

Inhaltsschwerpunkte:

- Entwicklung und Umsetzung einer Social-Media-Strategie
- Erstellung eines Redaktionsplans für Social Media, Nutzung von ChatGPT und Stockfotos
- Verwendung von Business Manager und Business Suite für die Planung von Beiträgen und Storys
- Schalten von Werbeanzeigen über Meta

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 90 Minuten

Wie Sie dem Burn-out zuvorkommen Für eine gelungene Life-Balance

Sie fühlen sich erschöpft, müde, ausgebrannt, niedergeschlagen oder unter Druck? Dann ist es Zeit, genauer hinzusehen. In einer Gesellschaft, in der Arbeitsverdichtung, Zeit- und Entscheidungsdruck sowie fehlende Erholungsphasen fast schon zum guten Ton gehören, fällt es uns schwer, die Balance zu halten. Aber: Wird das Gaspedal permanent durchgedrückt und werden die eigenen Bedürfnisse ignoriert, wirkt sich das früher oder später auf die psychische und körperliche Gesundheit aus.

Unternehmer und Führungskräfte sind in doppelter Hinsicht gefordert. Zum einen müssen sie ihre eigene Balance aufrechterhalten, zum anderen dürfen sie Warnsignale bei den Mitarbeitern nicht übersehen. Das Online-Modul stärkt Ihre Kompetenz, Frühwarnzeichen von ungesundem Stress oder ein beginnendes Burn-out bei sich und Mitarbeitern zu erkennen, um bei Bedarf frühzeitig Maßnahmen ergreifen zu können. Ziel dieses Seminars ist es, die Entstehung von Burn-out zu verstehen, Stress-Reaktionsmuster und Frühwarnzeichen eines drohenden Burn-outs bei sich und anderen zu identifizieren und Handlungsalternativen zu entwickeln. Ideen zur Optimierung der eigenen Life-Balance werden erarbeitet.

Zielgruppe: alle im Unternehmen

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 90 Minuten



Stärke deine Stress-Kompetenz Gelassenheit und Souveränität für ein ausgeglichenes Leben

Hektik, Zeitdruck, übervolle Terminkalender, anspruchsvolle Kunden, Erfolgs- und Kostendruck. Die Liste könnte man endlos weiterführen. Zeit für Erholungsphasen? Fehlanzeige. Im Gegenteil: Persönliche emotionale und familiäre Belastungen verschärfen die Situation. Auf Dauer reduziert ein hoher Stresspegel jedoch drastisch unsere Leistungsfähigkeit. Sind wir ständig auf der Überholspur, wirkt sich das langfristig auf unsere körperliche und psychische Gesundheit aus. Aber wir sind dem Stress nicht hilflos ausgeliefert. Es lohnt sich, die eigene Stress-Resistenz zu stärken. Sind wir gelassen und souverän, kann der alltägliche Stress uns nicht viel anhaben. Die Balance der vier Lebensbereiche hilft uns, mental stark, ausgeglichen und glücklich zu leben.

Ziel dieses Seminars ist es, die Entstehung von Stress zu verstehen und individuelle Stresssymptome künftig in der Entstehungsphase wahrnehmen zu können. Sofort umsetzbare Methoden zur Entspannung und Stressreduktion werden erlernt. Es wird die Bereitschaft geweckt, Veränderungen anzugehen, um Flexibilität im Umgang mit den täglichen Belastungen zu erreichen.

Zielgruppe: alle im Unternehmen

Veranstaltungsart/-dauer:

Online-Seminar, 90 Minuten



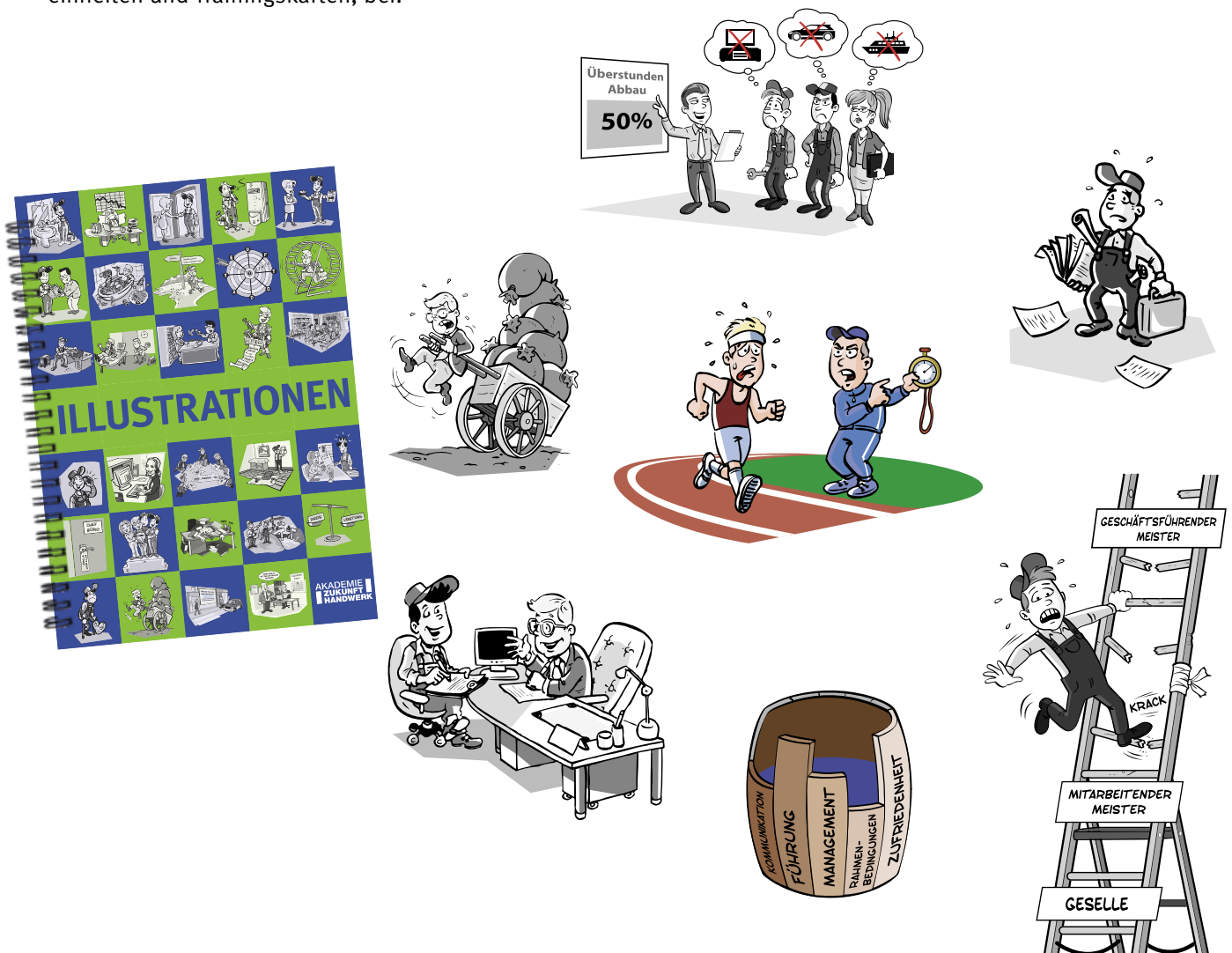
UPTODATE-Illustrationen

Über 1200 Illustrationen, insbesondere weil sie überzeichnen, dienen der Wissensvermittlung in den UPTODATE-Seminaren. Sie transportieren komplexe Informationen fördern das Verständnis und stimulieren das Gedächtnis. Ihre visuelle Kraft macht sie zu einem unverzichtbaren UPTODATE-Instrument, um Lernenden dabei zu helfen, neue Lehrinhalte zu erfassen und zu behalten.

Durch die Überzeichnungen werden wichtige Aspekte leicht verständlich betont und auf den Punkt gebracht, dies ist besonders für die Gestaltung des Transferprozess von großer Bedeutung. Die teils lustigen Visualisierungen befördern die Aufmerksamkeit des Betrachters und unterstützen die ungeübten Vortragenden im kaskadisch angelegten Transferprozess, indem sie Ursache und Wirkung betonen und mit dem Gesamtkontext verknüpfen.

Darüber hinaus tragen überzeichnete Illustrationen oft dazu bei, Alltagssituationen in greifbaren und leicht vorstellbaren Bildern im Gedächtnis zu verankern. Sie helfen den Lernenden dabei, Leistungsversprechen und auch interne Qualitätsanforderungen in Verbindung zum erforderlichen Verhalten zu bringen.

Auch die Option der Individualisierung mit Firmenlogo und Firmenfarben der Trainee-Unternehmen trägt zur nachhaltigen Verankerung der UPTODATE-Lehrinhalte, insbesondere in Verbindung mit UPTODATE-Trainings-einheiten und Trainingskarten, bei.





UPTODATE-Trainingskarten

Im organisationalen Umfeld, insbesondere im Bereich des Managements, findet das Lernen oft in einem Top-down-Ansatz statt, wobei Führungskräfte oder erfahrene Mitarbeiter Wissen an ihre Teams weitergeben. Allerdings kann es Lehrenden dabei oft an methodischen und didaktischen Kompetenzen fehlen, was die Effektivität der Wissensvermittlung beeinträchtigen kann.

Um diese Schwächen teilweise auszugleichen und das Training effizienter zu gestalten, wurden die UPTODATE-Trainingskarten entwickelt. Diese Karten sind in Scheckkarten-Größe gehalten und komprimieren essenzielle Lehrinhalte auf prägnante Art und Weise. Dadurch eignen sie sich ideal für kurze, wiederholende Trainings, wie zum Beispiel den 3-Minuten-Trainings in Frühbesprechungen von Kundendiensttechnikern.

Die UPTODATE-Trainingskarten bieten mehrere Vorteile. Erstens ermöglichen sie eine schnelle und gezielte Vermittlung von Informationen, da sie auf das Wesentliche reduziert sind. Dies ist besonders in geschäftigen Umgebungen von Vorteil, in denen Zeit ein knappes Gut ist. Zweitens fördern sie die Wiederholung und Vertiefung des Gelernten, da sie leicht zugänglich sind und sich gut für regelmäßige Überprüfungen eignen. Drittens unterstützen sie eine konsistente Wissensvermittlung, da sie standardisierte Inhalte liefern, die von verschiedenen Trainern verwendet werden können.

Der Einsatz von UPTODATE-Trainingskarten in Frühbesprechungen von Kundendiensttechnikern ist besonders effektiv. In kurzen Sessions können wichtige Konzepte oder Verfahren schnell wiederholt und aktualisiert werden, ohne dabei viel Zeit in Anspruch zu nehmen. Dies trägt dazu bei, dass auch neue Mitarbeiter an die UPTODATE-Standards herangeführt werden.

Insgesamt bieten die UPTODATE-Trainingskarten eine praktische und effiziente Lösung, um Wissen in den UPTODATE-Trainee-Unternehmen zu vermitteln und die Lernkurve der Mitarbeiter zu verbessern. Durch ihre kompakte Form und ihre Fokussierung auf das Wesentliche sind sie eine wertvolle Ergänzung für das Trainingsportfolio, insbesondere in der sich stetig verändernden Mitarbeiterschaft.

Die UPTODATE-Trainingskarten befördern auch die Implementierung der UPTODATE-Terminologie und die Einheit der Lehre.





Etablierung des Zahlen-Daten-Fakten-Frühstücks®

Mitarbeiter umfänglich informieren



„Vertrauen ist für alle Unternehmen das Betriebskapital, ohne das kein nützliches Werk auskommen kann.“ Albert Einstein

Das Zahlen-Daten-Fakten-Frühstück® (ZDFF) ist vielleicht das wirkungsvollste Instrument, um Transparenz in Bezug auf die Kompetenz der Unternehmensleitung und die Zukunft des Unternehmens zu schaffen.

Transparenz gegenüber Mitarbeitern im kaufmännischen Zahlenwerk schafft Vertrauen und vermittelt ein glaubwürdiges Bild davon, welche Strategien das Unternehmen verfolgt und in welcher finanziellen Situation es sich befindet.

Transparenz fördert die Fehlererkennung und ermöglicht ein frühzeitiges Ergreifen von Gegenmaßnahmen, was wiederum zur Motivation der Mitarbeiter beiträgt, weil jeder Einzelne erkennt, welchen Beitrag er zum Gesamterfolg des Unternehmens leistet.

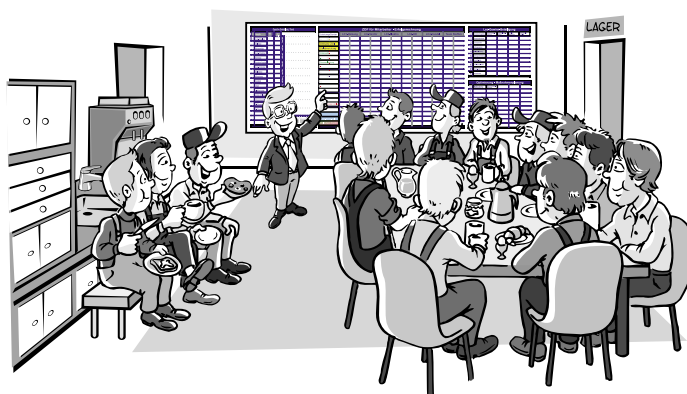
Insgesamt trägt Transparenz dazu bei, die Unternehmenskultur zu verbessern und die Leistungsfähigkeit sowie die Reputation nach innen und außen zu steigern, und sie trägt dazu bei, Erwartungen der Mitarbeiter auf ein realistisches Fundament zu stellen.

Befragungen bestätigen: Mitarbeiter sind sehr wohl daran interessiert, wie es ihrem Unternehmen wirtschaftlich geht, wie sich die Unternehmensleitung mit Herausforderungen auseinandersetzt und wie sich die persönlichen und unternehmerischen Perspektiven darstellen. Dafür sind laut Erhebungen im Handwerk etwa 80 % der Mitarbeiter sogar bereit, private Zeit einzusetzen.

Außerdem ist das Zahlen-Daten-Fakten-Frühstück® eine unabdingbare Voraussetzung für die Einführung der Leo-Gewinn-Beteiligung®, ein ausdrucksstarkes Modell, mit dem Mitarbeiter sinnvoll und fair am Gewinn des Unternehmens beteiligt werden.

Beratungs- und Trainingsziele:

- Die persönliche Positionierung zu den grundsätzlichen Voraussetzungen für Transparenz im kaufmännischen Zahlenwerk und bei den strategischen Zielen finden und festigen.
- Einführung des Zahlen-Daten-Fakten-Frühstücks® als Merkmal einer transparenten Vertrauenskultur zur Steigerung des unternehmerischen Erfolgs und der Zukunftssicherung.
- Die Schaffung von förderlichen Rahmenbedingungen, Beschreibung der unabdingbaren Regeln und Gestaltung von Routinen zur Etablierung des ZDFF.
- Das didaktisch und methodisch wirkungsvolle Präsentieren der wichtigsten operativen und strategischen Kennzahlen aus dem Unternehmenscontrolling im Rahmen des ZDFF.
- Die Sicherung einer nachhaltigen Attraktivität des Zahlen-Daten-Fakten-Frühstücks® und Erhalten der selbstmotivierten Teilnahme aller Mitarbeiter an einem monatlichen ZDFF außerhalb der Arbeitszeiten.



zu finden bei YouTube:
Zahlen-Daten-Fakten-Frühstück®

Etablierung Leo-Gewinn-Beteiligung®

Leistungs- und erfolgsorientiertes Teilhaben am Erfolg – für alle

„Kein Mensch tut irgendetwas, ohne einen irgendwie gearteten Nutzen daraus zu ziehen, sei es ein Prestigenutzen, ein Geldnutzen oder ein anderer Nutzen.“ Prof. Dr. Burkhard Busch

Mitarbeiter wollen am Erfolg des Unternehmens teilhaben, Anerkennung genießen und das Gefühl der Zugehörigkeit aktiv und wiederkehrend erleben. Gefördert wird dies durch die Leo-Gewinn-Beteiligung®, die alle Mitarbeiter leistungs- und erfolgsorientiert am Gewinn des Unternehmens teilhaben lässt. Denn der Erfolg eines Unternehmens ist die Summe der Erfolge aller Mitwirkenden.

Die Leo-Gewinn-Beteiligung® verschafft Unternehmen in guten wie schwierigen Zeiten herausragende Wettbewerbsvorteile:

Die Leo-Gewinn-Beteiligung® steigert

- die intrinsische Motivation und
- das Engagement der Mitarbeiter.

Die Leo-Gewinn-Beteiligung® fördert

- das unternehmerische Denken und Handeln sowie
- die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen.

Die Leo-Gewinn-Beteiligung® stärkt

- die Bindung der Mitarbeiter ans Unternehmen und
- die Positionierung als attraktiver Arbeitgeber.

Außerdem ist die Leo-Gewinn-Beteiligung® kulturprägend für die Motivation der nachfolgenden Generationen und hilft im Handwerk, der weitverbreiteten Inhaberabhängigkeit entgegenzuwirken und so den Unternehmenswert zu steigern.



Beratungs- und Trainingsziele:

- Auf der Basis
 - des zuvor geschulten kaufmännischen Grundverständnisses aller Mitarbeiter,
 - einer monatlich vorhandenen qualifizierten BWA,
 - einer praxisgerechten Umsatz-, Kosten- und Gewinnplanung,
 - eines fundierten Controllings und Berichtswesens und
 - dem etablierten Zahlen-Fakten-Daten-Frühstück®
 schaffen Sie die grundsätzlichen Voraussetzungen für die Leo-Gewinn-Beteiligung®.
- Den Aufbau einer Beteiligungsstruktur, bei der sich die Höhe der Beteiligung an der Höhe der übernommenen Ergebnisverantwortung (Stellenbeschreibung) orientiert und für alle Mitarbeiter transparent ist.
- Die Entwicklung eines Auszahlungsmodells, das sicherstellt, dass die betriebswirtschaftliche Situation immer wieder neu für alle Mitarbeiter bewusst und im eigenen Portemonnaie erlebbar wird.



Experten-Beratung/Coaching/Training

- vor Ort
- telefonisch/online
- InHouse-Schulungen für alle Mitarbeiter

Nutzen aller Angebote: Lösungen statt guter Ratschläge

Das Führen eines Unternehmens bedarf zahlreicher Kompetenzen und umfasst viele Bereiche von der motivierenden Mitarbeiterführung und effektivem Controlling bis zur rechtzeitigen Vorbereitung der Unternehmensnachfolge. Hier braucht es viel Erfahrung und fundierte Managementkompetenzen, die Sie auch durch externe Berater gewinnen können.

Sie erhalten Unterstützung dabei, Ihr Unternehmen auf die Herausforderungen Ihrer Branche vorzubereiten, und bekommen dafür erprobte Lösungen an die Hand, die sich bereits im Markt bewährt haben. Dabei setzen wir nicht auf vorgefertigte Konzepte, sondern erarbeiten mit Ihnen die maßgeschneiderten, wirksamen und individuellen Antworten auf Ihre einzigartigen Fragen. Vertrauen Sie auf die Expertise unserer Fachberater mit langjähriger Praxis-Erfahrung, die selbst über eine hohe Unternehmerkompetenz verfügen und Ihre Problembereiche aus eigener Anschauung kennen.

Sie steigern gemeinsam mit unseren Experten Ihre Unternehmer-Performance, damit Sie in Zukunft auch selbstständig neuen Herausforderungen mit effizienten Lösungen begegnen. Wir stärken Ihre Unternehmerkompetenz durch Berater, die bei Ihnen vor Ort die Lage analysieren und individuelle Konzepte entwickeln, die Ihren Bedarf abdecken. Wir vermitteln Ihnen unsere Stärken wie strategisches Denken und unternehmerisches Handeln, wir schaffen Strukturen und unterstützen Sie bei der Etablierung einer effizienten Organisation, die zum Ziel hat, Ihre Mitarbeiter darin zu befähigen, Sie als Chef überflüssig zu machen. Damit Sie sich auf die eigentlichen Chef-Aufgaben konzentrieren können.

Lernen Sie, wie Sie Aufgaben delegieren. Gewinnen Sie neue Lebensqualität durch mehr Zeit, die Sie in andere Bereiche investieren können. Stärken Sie die Kompetenzen Ihrer Mitarbeiter. Machen Sie Ihr Unternehmen fit für die Zukunft.

Der Nutzen einer Vor-Ort-Beratung:

- Problemschilderung am Ort des Geschehens mit erklärenden Rückfragen bei Mitarbeitern möglich
- Externer Berater kann das Unternehmen und die Mitarbeiter kennenlernen, sich ein Bild von der Gesamtsituation machen
- Mitarbeiter können sofort eingebunden werden
- Mitarbeiter erleben den Prozess und die Entwicklung mit

Der Nutzen einer Telefon-Beratung:

- Geringer Aufwand, kurze Reaktionszeit, schnelle Hilfe
- Kostenersparnis: Es fallen keine weiteren Kosten für Reise/Aufenthalt des Experten vor Ort an
- Kurzfristig auftauchende Fragen können zeitnah beantwortet werden
- Impulse gezielt möglich, Fortschritt wird transparent

Der Nutzen eines Online-Coachings:

- Kein zeitlicher Aufwand für die beteiligten Mitarbeiter, das eigene Unternehmen ist der Lernort
- Kostenersparnis: Es fallen keine weiteren Kosten für Reise/Aufenthalt des Experten vor Ort an
- Es können alle involvierten Mitarbeiter miteinbezogen werden, die dann auch alle gleichzeitig auf dem aktuellen Wissensstand sind
- Personalisiertes/Individualisiertes Coaching für die aktuellen Probleme und Fragestellungen im Unternehmen
- Auf kontinuierliche Verbesserung angelegt



Implementierungseinheiten

Transparenz und Qualitätssteigerung aller Entwicklungsprozesse

Die Implementierungseinheiten (IE) leiten zum konkreten TUN in den Trainee-Unternehmen an, um Zielabweichungen zu eruieren und mittels klarer Handlungsschritte und begleitendem Coaching Potenziale zu heben und Stärken weiter zu stärken. Entscheidend ist hierbei die unabdingbare Konsequenz, Zielabweichungen zu erkennen und sich in einem strukturierten Optimierungsprozess Schritt für Schritt dem Idealzustand anzunähern. Dem Trainee-Unternehmen gibt der Coach die Sicherheit, nach und nach Handlungsbedarfe präzise zu bestimmen und mit angemessenem Aufwand sowie gangbaren Schritten anzugehen und diese mit Verantwortlichkeiten zu versehen.

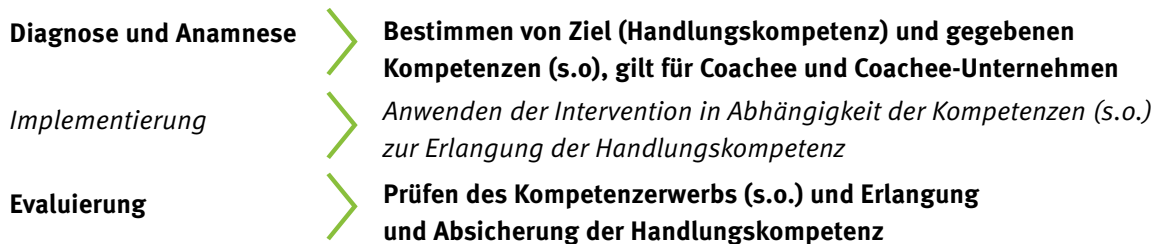
IE helfen nun dabei:

- **Die Auftragsklärung zu präzisieren und Ressourcen zu beschreiben**
- **Eine Anamnese und Diagnose durchzuführen, um möglicherweise die Ursachen hinter den Symptomen aufzudecken**
- **Das Ziel zu definieren**
- **Den Weg in Etappen einzuteilen**
- **Die Prozessschritte abzusichern**
- **Den Fortschritt transparent zu machen**
- **Die Zielerreichung spürbar und messbar zu machen**

Dank bewährter Methoden und Werkzeuge, wie Fragebögen, Testverfahren, sowohl individuell, als auch in Form von Feedbacksystemen, gelingt es dem Coach, die gemeinsame Arbeit sehr gut aufzusetzen und den Weg zusätzlich wissenschaftlich zu begleiten. In Gesprächen werden die Anliegen nun geclustert und priorisiert. Dies geschieht in Zusammenarbeit mit dem Berater/Coach/Trainer. Durch das Wissen um die Kompetenzen (persönliche, soziale, Transfer-, Fach- und Methodenkompetenzen) können nun passende Interventionen implementiert werden. Hier gilt nun, weil die Einheiten sowohl zum Coach als auch zum Coachee passen müssen, ein gewisser Spielraum, welcher abhängig von den oben beschriebenen Kompetenzen ist. Das Ziel ist/wird definiert durch das Erlangen von Handlungskompetenz. Die Wissensvermittlung und den Kompetenzerwerb begleitet der Coach, üben muss der Coachee!

Einzubauende Qualitätsschleifen dienen der Absicherung und dem Erreichen von Teilzielen. Das „smarte“ Formulieren der Handlungskompetenz (des Ziels) und Handlungspläne hilft, auch im laufenden Prozess den Fortschritt zu dokumentieren und zu reflektieren. So steigt die Wahrscheinlichkeit, dass die Motivation über den gesamten Prozess weiterhin wächst!

Der besondere Nutzen unserer IE besteht in der Tatsache, dass das initiierende wie korrigierende Coaching hilft, mit der nötigen Konsequenz an der Sache zu bleiben – besonders wenn wieder einmal etwas dazwischenkommt – was die Regel darstellt und nicht die Ausnahme.



Der Nutzen besteht in der Skalierbarkeit und in der Transparenz. Sowohl in Verhaltens- als auch in Verhältnisentwicklungen.



Coaching-Konzept „Interne Qualitätsanforderungen“ definieren und etablieren

Das Coaching-Konzept **„Interne Qualitätsanforderungen (iQa) definieren und etablieren“** zielt darauf ab, Geschäftsprozesse zu organisieren und die Wertschöpfung nachhaltig zu steigern, eine Aufgabe, die für jedes Management von fortwährender Bedeutung ist. Um diesem Ziel gerecht zu werden, sind klare Spielregeln in Form von definierten internen Qualitätsanforderungen (iQa) sowie das zeitnahe Erkennen und Korrigieren von Abweichungen unerlässlich.



Im Rahmen der UPTODATE-Offensive® wurde das Coaching-Konzept **„iQa definieren und etablieren“** entwickelt. Das Ziel des Coachings besteht darin, konkrete Handlungsschritte (Implementierungseinheiten) in den Trainee-Unternehmen zu entwickeln und prozessbegleitend zu betreuen.

Der Coach fördert dabei das Engagement der Führungskräfte, unterstützt bei der Organisation der Geschäftsprozesse und definiert gleichzeitig Verantwortlichkeiten, um die Einhaltung der Regeln sicherzustellen.

Die externen Impulse des Coaches dienen dazu, Zielabweichungen und Regelverstöße kenntlich zu machen und schrittweise in einem strukturierten UPTODATE-Optimierungsprozess den Idealzustand (wieder) herbeizuführen. Der Coach bietet den Trainee-Unternehmen Sicherheit bei der zielgerichteten Umsetzung gemeinsam entwickelter Handlungsempfehlungen.

Das Coaching-Konzept „iQa definieren und etablieren“ unterstützt Trainee-Unternehmen dabei:

1. Das Problem (den Handlungsbedarf) präzise zu beschreiben.
2. Eine Diagnose durchzuführen, um möglicherweise auch die Ursache hinter den Symptomen zu ermitteln.
3. Das Ziel in Form interner Qualitätsanforderungen oder eines Leistungsversprechens selbst zu definieren und abzusichern.
4. Die Prozessschritte durchzuführen und abzuschließen oder als kontinuierlichen Verbesserungsprozess aufrechtzuerhalten.
5. Die gesteigerte Wertschöpfung durch Controlling messbar zu machen und durch regelmäßige definierte Audits zu erhalten und weiterzuentwickeln.

Der besondere Nutzen des Coaching-Konzepts **„iQa definieren und etablieren“** liegt darin, dass Trainee-Unternehmen, die iQa erfolgreich implementiert haben, auf Basis der entwickelten Implementierungseinheiten (UPTODATE-Optimierungsprozess) jederzeit in der Lage sind, diese erneut einzusetzen oder sogar auf andere Sachverhalte selbst zu übertragen.

Gemäß unserem Anspruch: Wir bringen das Know-how in die Unternehmen.



Beispiele Interner Qualitätsanforderungen

Coaching-Konzept „UPTODATE-Leistungsversprechen“ definieren und etablieren

Das Coaching-Konzept „UPTODATE-Leistungsversprechen“ zielt darauf ab, mit herausragenden Alleinstellungsmerkmalen Kunden zu begeistern, die gerne bereit sind, für besonderen Service auch angemessene Preise zu bezahlen. Denn billiger geht immer, besser nimmer! Beispiel: Wunschtermin.



Doch selbst das Etablieren von „eigentlich“ selbstverständlichen Erwartungen wie Erreichbarkeit, Freundlichkeit, Sauberkeit und Pünktlichkeit bedürfen einer kundenzentrierten Unternehmenskultur und eines gut durchdachten Handlungsplanes. Denn letztlich messen Kunden die Qualität von Handwerkern nicht an der Leistung des besten Mitarbeiters, sondern an der des schlechtesten!

In einer zunehmend wettbewerbsorientierten Geschäftswelt ist es für Unternehmen von entscheidender Bedeutung, Sicherheit, Verlässlichkeit und Bequemlichkeit für ihre Kunden zu gewährleisten. Dies sind nicht nur Schlagworte, sondern die Grundpfeiler für langfristige Kundenbindung und Wettbewerbsvorteile. Unternehmen, die diese Leistungen erfolgreich versprechen und vermarkten, können sich einen entscheidenden Vorsprung sichern.

Jedoch reicht es nicht aus, bloß Versprechungen zu machen. Die tatsächliche Erfüllung dieser Versprechen, sei es in Bezug auf Erreichbarkeit, Hilfsbereitschaft, Pünktlichkeit, 24-Stunden-Notdienst oder Nach-FeierabendService, ist ausschlaggebend. Dies erfordert eine aktive Unterstützung aller Mitarbeitenden in einem Unternehmen.

Das Coaching-Konzept „UPTODATE-Leistungsversprechen“ definieren und etablieren unterstützt Trainee-Unternehmen dabei:

1. Die Wettbewerbsvorteile von Leistungsversprechen als Alleinstellungsmerkmal zu erkennen und zu beschreiben.
2. Einen Soll-Ist-Vergleich von selbstverständlichen Erwartungen gegenüber erfüllten Anforderungen vorzunehmen.
3. Die prozessualen Anforderungen und erfolgskritischen Faktoren zu definieren und in Verfahrensanweisungen abzubilden.
4. Einen Optimierungsplan zur Sicherung und Steigerung der Servicequalität zu erstellen.
5. Mittels Qualitätsaudits, Kundenbefragungen und operativem Controlling das Leistungsniveau hochzuhalten.

Der besondere Nutzen besteht in einem Wettbewerbsvorteil, der auch die Mitarbeiter stolz macht, als das leistungsstärkste Unternehmen am Ort zu gelten. Auch weil die Erkenntnis, dass letztlich der Kunde den Lohn zahlt und der Chef ihn nur verteilt, sich in der Mitarbeiterschaft durchsetzt. Und je besser das Leistungsportfolio, je höher die am Markt erzielbaren Preise.



Beispiele der Leistungsversprechen



Ist Ihr Unternehmen fit für die Zukunft? Testen Sie Ihren Unternehmens-Fitnesslevel. Wie fit ist Ihr Management?

**Die gute Nachricht ist: Sie können Ihr Unternehmen sofort effektiv und nachhaltig fit machen für die Zukunft.
Die „Fitness“-Berater der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK unterstützen Sie dabei!**

Die Fitness-Beratung basiert auf einer umfänglichen Selbstauskunft der Unternehmensleitung. Der Management-Fitnessstest ist nach zehn Handlungsfeldern eines Modernen Managements sortiert.

Die Beantwortung qualifizierter Fragen führt zu einer treffenden Beschreibung der Ist-Situation und bildet die Grundlage für alle Maßnahmen zur Zukunftssicherung. Die im Anschluss erstellte systemische Auswertung zeigt übersichtlich gleichermaßen Potenziale wie Handlungsbedarfe auf. Denn die Zukunftsfitness – der zukünftige Erfolg – wird in der Gegenwart gestaltet.

Die anschließende Online-Beratung zielt insbesondere darauf ab, Sie als Unternehmer/Unternehmerin dabei zu unterstützen, selbst die Unternehmenssituation zu erkennen, um möglichst wirkungsvoll und nachhaltig eigenständig Optimierungen einzuleiten.

Die gegebenen Antworten werden dafür kategorisiert in existenzbedrohende, existenzgefährdende, entwicklungshemmende und stagnierende Umstände sowie ungenutzte Potenziale.

Handlungsfelder

- *UnternehmerSein*
- *UnternehmensStrategie*
- *Teamführung*
- *Ausbildung*
- *Prozess- und Qualitätsmanagement*
- *Alleinstellungsmerkmale*
- *Produkt-/Partnerpolitik*
- *Marketing*
- *Controlling*
- *Unternehmensnachfolge*

Machen Sie jetzt Ihren Management-Fitnessstest: www.zukunftsfitness.de

Management-Fitness-Beratung mit Analyse und Beratung durch Experten

Vereinbaren Sie einen Termin für ein kostenfreies Erstgespräch (30 Minuten) mit einem unserer Management-Fitness-Berater. Telefon 0 24 04/55 15 10

Management-Paket: Standortbestimmung: Wie viel Modernes Management braucht das Handwerk?

Die Frage nach den Zielen und dem Nutzen eines Modernen Managements muss jeder Unternehmer im Handwerk für sich – immer wieder neu – selbst beantworten. Denn letztlich bedeutet Unternehmersein im Handwerk viel mehr, als nur gute handwerkliche Arbeit abzuliefern.

Erfolgreiches Unternehmersein erfordert auch das Entwickeln von Strategien, das Organisieren von Prozessen und das Führen von Menschen. All dies wird in den meisten Fachausbildungen im Handwerk, beispielsweise in der Meisterausbildung, nicht vermittelt.

Letztlich geht es immer darum, die strategischen Ziele von zufriedenen Mitarbeitern, begeisterten Kunden und nachhaltiger Wertschöpfung auf möglichst hohem Niveau in einer ausgewogenen Balance zu halten.

„Ausgewogene Balance“ auf „hohem Niveau“ – zwei Forderungen, die deutlich machen, dass die jeweiligen strategischen Ziele in gewisser Weise auch miteinander konkurrieren. Daher bedarf es eines Modernen Managements, das hilft, die Ziele insgesamt zu erreichen, und zwar ungeachtet der äußeren Umstände wie Fachkräftemangel, Digitalisierung und gesellschaftlichen sowie politischen Rahmenbedingungen, denn diese sind für alle Marktteilnehmer gleich.

Die zentralen Fragen, die sich jede Unternehmerin und jeder Unternehmer stellen muss, lauten: Was ist der Sinn des UnternehmerSeins, was sind die grundlegenden Absichten und was ist der Nutzen des Unternehmenseins für wen? Sinn, Absichten und Nutzen des Unternehmertums prägen die Unternehmenskultur, und letztlich ist es die gelebte Unternehmenskultur, die der sichtbare und unbestechliche Ausdruck des Managements ist.

Stellen Sie Ihre Unternehmenskultur einmal auf den Prüfstand.

Nutzen Sie dazu das Angebot „Standortbestimmung für Modernes Management“, indem Sie das **Arbeitsheft „Wie viel Management braucht das Handwerk?“ selbst lesen und Absatz für Absatz, Impuls für Impuls, reflektieren**. Binden Sie auch Ihre engsten Vertrauten aus dem Unternehmen und der Familie mit ein, denn es geht um die Zukunft Ihres Unternehmens, kurz gesagt, um die Art und Weise, wie Sie Ihre unternehmerischen Ziele erreichen.

Prüfen Sie ernsthaft, ob der Ansatz der Wertschöpfung mit Wertschätzung zu Ihren Idealen passt oder nicht. Prüfen Sie, ob Sie für eine transparente Kultur des Teilhabenlassens auch die nötige Unterstützung finden. Denn nur wenn beides gegeben ist, sollten Sie sich damit weiter beschäftigen, dann jedoch richtig – dann jedoch konsequent –, auch wenn der Weg steinig und lang sein kann. Und für diesen Weg sind wir als AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK Ihr Partner.

Die Vorteile:

- Ihr Unternehmen wird fit für die Zukunft
- Mehr persönliche freie Zeit für Sie
- Optimierung der Prozesse
- Fehlerminimierung durch Transparenz
- Engagierte Mitarbeitende, die Verantwortung übernehmen
- Kunden, die Empfehlungen aussprechen

Das Management-Paket beinhaltet:

- Arbeitsheft „Wie viel Modernes Management braucht das Handwerk“ als PDF
- Impulsgeber „Wie viel Modernes Management braucht das Handwerk“ als eBook
- Impulsgeber „Wie viel Modernes Management braucht das Handwerk“ als Hörbuch
- Online-Beratungsgespräch mit einem unserer Experten (60 Minuten)





HBDI®

Sich selbst und andere verstehen

Jeder Mensch ist einzigartig. Der Individualismus ist in unserem Denken begründet. Die Ausbildung, Sozialisation, Erziehung, Ausbildung und viele weitere Faktoren prägen unseren persönlichen Denkstil. Dieser wiederum ist die Grundlage unserer Präferenzen, unserer Begeisterung, unseres Führungsverhaltens und entscheidend verantwortlich für eine erfolgreiche Unternehmensführung. Das Coaching vermittelt Kenntnisse über die Zusammenhänge zwischen persönlichem Denkstil und unternehmerischem Handeln für nachhaltigen Erfolg.

Zielgruppe: alle Interessierten im Unternehmen

Veranstaltungsart/-dauer: bedarfsabhängig, im Unternehmen vor Ort/online/telefonisch

Inhaltsschwerpunkte:

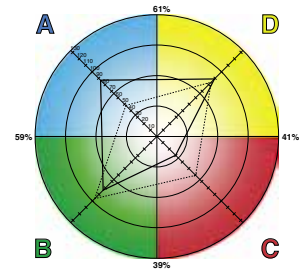
- Denkstil und Präferenzen
- Menschen verstehen
- Das persönliche HBDI®-Profil

Ihr Nutzen:

- Sie lernen die physiologischen Grundlagen des Denkens kennen.
- Sie erkennen Ihre Präferenzen.
- Sie verstehen die Bedeutung Ihres Denkstils.
- Sie können erkennen, wie Menschen/Sie selbst auf andere wirken, und verbessern Ihre Kommunikation.
- Sie können Personalentscheidungen sicherer treffen.

Seminarunterlagen:

- Ihr HBDI®-Profil
- Erläuterungen und Erklärungen
- Anwendungsbeispiele und Konsequenzen



Qualitätsmanagement DIN EN ISO 9001

Qualität ist der Erfolgsfaktor Nummer 1

Mit einer Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2015 ermöglichen Sie Ihren Kunden und Partnern eine transparente und objektive Beurteilung Ihrer Leistungen. Wir unterstützen Sie auf Ihrem Weg zum begehrten Siegel für Qualitätsmanagement und bewahren dabei Ihre eigene Unternehmens-Identität.

Zusammen mit Ihnen optimieren wir Ihre Prozesse und Strukturen und erarbeiten – aufbauend auf dem von der Akademie entwickelten System – die geforderte Dokumentation Ihres Qualitätsmanagement-Systems. Damit erhöhen Sie sowohl die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter als auch die Ihrer Kunden.

Zielgruppe: Unternehmensleitung

Veranstaltungsart/-dauer: bedarfsabhängig, im Unternehmen vor Ort/online/telefonisch

Die Unternehmensleitung wird dabei unterstützt ...

- ... mit einem individuellen Fahrplan alle Prozesse, Verfahrens- und Arbeitsanweisungen für die Zertifizierung zu gestalten und zu verankern.
- ... die Prozesslandschaft Ihres Unternehmens zu definieren unter besonderer Berücksichtigung der individuellen Gegebenheiten.
- ... alle Kernprozesse mit Ihren Mitarbeitern im Alltag zu erarbeiten.
- ... gemeinsam mit allen Mitarbeitern Schritt für Schritt die Normforderungen, wie z.B.: Lieferantenauswahl, Prüfmittellisten, interne Audits, Managementbewertung, Definition von Kennzahlen usw., zu erarbeiten.
- ... die Verankerung des Qualitätsmanagements DIN EN ISO 9001 im Unternehmen nachhaltig zu installieren, um einen Verbesserungsprozess zu verankern.

Konfliktmanagement

Wenn Zuhören wichtiger wird als Reden

Konflikte gehören zum täglichen Leben. Konflikte innerhalb einer Familie oder Mitarbeiterschaft stellen eine besondere Herausforderung für alle Beteiligten dar. Konflikte binden Kräfte, die an anderer Stelle dringend benötigt werden. Konflikte kosten Geld, das oft hart verdient wurde.

Konflikte offenbaren einen Zustand, der dann auftritt, wenn zwei oder mehr unvereinbare Bewusstseinsinhalte oder entgegengesetzte Handlungstendenzen aufeinandertreffen. Dieses Erleben führt zu inneren Spannungen emotionaler Art, die oft als unangenehm empfunden werden und zu einer Lösung drängen.

Konflikte haben Ursachen. Die zu erkennen, ist den Betroffenen oft nicht möglich. Konflikte zu lösen bedarf einer besonnenen und systematischen Vorgehensweise. Konflikte können trotz wirksamer Prävention nicht grundsätzlich verhindert werden. Doch für die Verweildauer sind die Führungskräfte/Beteiligten selbst verantwortlich.

Erfahrene Coaches helfen dabei, Ursachen zu erkennen, Lösungen aufzuzeigen, Gespräche vorzubereiten und zu führen, Vereinbarungen zur Beseitigung der Probleme zu verschriftlichen und durchzusetzen.

Veranstaltungsart/-dauer: bedarfsabhängig, im Unternehmen vor Ort/online/telefonisch



UnternehmensPhilosophie

Auf das Ergebnis kommt es an

Erlebbar wird jede UnternehmensPhilosophie allein durch das Tun aller Mitarbeiter. Verbindlich wird sie jedoch durch die geschriebenen Worte. Daher ist eine Verschriftlichung des Unternehmensgeistes erforderlich. Diese zu erstellen oder ggf. auch an neue Gegebenheiten anzupassen, zählt zu den unabdingbaren Chefaufgaben. Mittels eines Praxisleitfadens und des begleitenden Telefoncoachings werden Unternehmerinnen und Unternehmer bei diesem Entwicklungsprozess begleitet.

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer, designierte Unternehmensnachfolger, Geschäftsführer, Führungskräfte, Prokuristen und Abteilungsleiter

Veranstaltungsart/-dauer: bedarfsabhängig, im Unternehmen vor Ort/online/telefonisch

Ihr Nutzen:

- Sie erarbeiten und formulieren eine UnternehmensPhilosophie, an der alle Mitarbeiter sich beteiligen konnten.
- Die kritische Bewertung der Mitarbeiterbeiträge durch einen externen Coach unterstützt Sie dabei, eine stimmige Formulierung zu erarbeiten und die Entwicklungsschritte angemessen zu bestimmen.
- Der gewählte Entwicklungsprozess wird sicherstellen, dass alle Mitarbeiter sich zu den Inhalten bekennen konnten.
- Ihre Mitarbeiter können nach der aktiven Beteiligung die Kernaussagen mit eigenen Worten sinngemäß wiedergeben.
- Die professionelle Begleitung bietet Ihnen die Gewissheit, dass die letztendliche Formulierung auch den Anforderungen einer externen Veröffentlichung entspricht.



BWA lesen

Unternehmersein bedeutet, hohen Anforderungen gerecht zu werden, sowohl im Innenverhältnis als auch im Außenverhältnis. Es war schon seit jeher wichtig, mit den richtigen Werkzeugen ein Unternehmen zu steuern. Die Zeit, in der man Entscheidungen mit dem Bauchgefühl und aufgrund von Erfahrungen getroffen hat, ist längst vorbei.

Viele Fehlentscheidungen könnten vermieden werden, wenn vollständige Klarheit über die aktuelle Situation und die zu erwartende Entwicklung vorhanden wäre. Dies erfordert eine monatliche Betriebswirtschaftliche Auswertung, die eine entsprechende Qualität aufweist.

Zielgruppe: Unternehmensleitung

Veranstaltungsart/-dauer: bedarfsabhängig, im Unternehmen vor Ort/online/telefonisch

Die Unternehmensleitung wird dabei unterstützt

- ... die Qualität der aktuell zur Verfügung stehenden Zahlenwerke zu bewerten.
- ... auch die internen Dokumentenflüsse, Bearbeitungsstufen, Kontierungen und Archivierungen zu optimieren.
- ... mit der Buchhaltung/Steuerberatung die Grundlagen des Prozesses für eine zielgerichtete Darstellung abzustimmen (bspw. halbfertige Arbeiten, erhaltene Anzahlungen).
- ... die qualifizierte BWA richtig zu deuten, daraus Kennzahlen zu errechnen und zu interpretieren sowie Stärken und Schwächen zu erkennen.
- ... auf der Basis qualifizierter BWA-Zahlen eine brauchbare Planungsrechnung zu erstellen, damit Fehlentwicklungen rechtzeitig erkannt und entsprechende Gegenmaßnahmen in die Wege geleitet werden können.

Jahresabschluss lesen

Unternehmer benötigen das Präsenzwissen, Jahresabschlüsse, d. h. die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung, lesen und interpretieren zu können. In erster Linie geht es hierbei um den Jahresabschluss des eigenen Unternehmens, um bei Rückfragen von Banken oder anderen Geschäftspartnern, die den Jahresabschluss erhalten, kompetent Rede und Antwort zu stehen. Hier müssen die einzelnen Zahlen der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung verstanden und die Herkunft dieser Zahlen nachvollzogen werden. Dieses Präsenzwissen kann dann auch bei der Beurteilung von Jahresabschlüssen anderer Unternehmen oder Veröffentlichungen im Unternehmensregister genutzt werden.

Zielgruppe: Unternehmensleitung

Veranstaltungsart/-dauer: bedarfsabhängig, im Unternehmen vor Ort/online/telefonisch

Die Unternehmensleitung wird dabei unterstützt

- ... Jahresabschlüsse zu lesen, zu interpretieren und zu kommentieren.
- ... Zahlen von Betriebsvergleichen auf das eigene Unternehmen zu beziehen.
- ... die Entstehung der JA-Zahlen zu verstehen.
- ... die Entwicklung der JA-Zahlen nachvollziehen zu können.
- ... Stellschrauben zu erkennen, die die JA-Zahlen verbessern.
- ... Fragen zum JA von Geschäftspartnern kompetent zu beantworten.
- ... fremde JA zu beurteilen.
- ... aus Veröffentlichungen im Unternehmensregister wichtige Informationen zu ziehen.

Zeitgemäße Abrechnung im Kundendienst

Leistungswerte statt Zeit verkaufen

Die Gewinnmargen im Handwerk leiden schon heute unter der zunehmenden Digitalisierung und der damit einhergehenden Preistransparenz, zumal sich auch einige Lieferanten und Kooperationspartner nun selbst an Endkunden wenden und damit möglicherweise als Wettbewerber positionieren.

Ziel eines erfolgreichen Unternehmens muss sein, den gelungenen Kreislauf aus zufriedenen Mitarbeitern, begeisterten Kunden und nachhaltiger Wertschöpfung sicherzustellen. Wer besondere Leistungen bietet, der kann seinen Arbeitswert auch verteidigen, freut sich über Kunden, die gerne einen angemessen hohen Stundenverrechnungssatz zahlen, und engagierte Mitarbeiter, die für ihre Leistung auch angemessen entlohnt werden.

Der anhaltende Fachkräftemangel wirkt negativ auf die Servicefähigkeit des Handwerks. Volle Zeitkonten und hohe Marktnachfragen verlangen nach neuen Lösungen, um der UPTODATE-Trilogie® gerecht zu werden. Statt „Neukunden-Stopp“ und unzureichender Entlohnung der Handwerker bedarf es einer ausgesprochenen Kundenorientierung: Wünsche erfüllen – Probleme lösen – Kunden begeistern!

Mit einer Kombination von Leistungs- und Einsatzwerten gelingt es Unternehmen, Nutzen, Leistung und Know-how zu verkaufen ... und nicht nur Zeit. Im Coaching erfahren Sie, wie Sie Leistungswerte statt Arbeitszeit verkaufen – als Lösung für mehr Kundenzufriedenheit und mehr Wertschöpfung.

Betriebsinterne Gehaltskonzepte auch für Kundendiensttechniker runden das Modell Leistungswerte (Leo-Gewinn-Beteiligung®, Gesundheitsbonus usw.) verkaufen statt Arbeitszeit ab.

Zielgruppe: Unternehmensleitung, Kundendienstleiter, Mitarbeiter Kalkulation und Marketing

Veranstaltungsart/-dauer: bedarfsabhängig, im Unternehmen vor Ort/online/telefonisch

Akkreditierung/Förderprogramme

Wir sind als akkreditiertes Unternehmen in einige wichtige Förderprojekte eingebunden, die gerade kleinen und mittelständischen Unternehmen von Bundes- und Länderebene her zur Verfügung stehen, z. B.:

- Förderung und Beratung durch das BAFA, das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, im Bereich Wirtschafts- und Mittelstandsförderung, welches speziell kleine und mittelständische Unternehmen in den Fokus nimmt und im Wettbewerb stärkt.
- Die Potentialberatung, ein Förderangebot des Ministeriums für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen, berät mittelständische Unternehmen dazu, ihre wichtigsten Potentiale zu identifizieren und zu nutzen, um die Wettbewerbsfähigkeit und den Unternehmenserfolg effizient zu steigern.

Melden Sie sich bei uns – wir informieren Sie gerne über bestehende Möglichkeiten



Workshop „Leben planen und gestalten“

Ein Leben im Einklang aller Lebensbereiche



Die meisten Menschen planen ihr Leben weniger exakt und detailliert als einen 14-tägigen Urlaub. Wer jedoch keine Zeit für eine fundierte Planung hat, oder besser: sich nicht nehmen will, muss manchen Umweg in Kauf nehmen. Vielleicht wird es sogar nötig, einmal den Rückwärtsgang einzulegen, um aus einer Sackgasse wieder auf den richtigen Weg zu finden. Der Workshop ist ein idealer Rastplatz, um für eine kurze Zeit auf der „Autobahn des Lebens“ eine Planungspause einzulegen, um alle Karten auf den Tisch zu legen und die Reiseroute zu bestimmen.

Unter Berücksichtigung Ihres persönlichen Umfelds, Ihrer Persönlichkeit und Ihrer Eigenschaften, Kompetenzen und Präferenzen werden Sie Ihre aktuelle Lebenssituation genau analysieren. Daraus abgeleitet erarbeiten Sie mit Unterstützung eines Tutors und mithilfe von zielgerichteten Checklisten und Formularen viele Aspekte und Grundlagen für eine gute Planung. Zahlreiche Impulse bereichern Ihre „Denkpausen“ und Eigenarbeit zur Entwicklung Ihrer persönlichen Lebensplanung.

Workshopziele:

- Eigene Lebenssituation analysieren und Standortbestimmung vornehmen
- Begabungen und Möglichkeiten ermitteln und optimal einsetzen
- Top-down-Planung erstellen: von der Lebens- bis zur Tagesplanung

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer mit Lebenspartner (Workshop für Paare)

Veranstaltungsart/-dauer: Workshop, 2 Tage

Veranstaltungsort: Seminarhotel mit Wohlfühlatmosphäre und Wellnessangebot für entspannte Denkpausen und Gruppen- wie Einzelarbeiten.

Inhaltsschwerpunkte:

- Erfahrungen und Milieu
- Begabungen und Wünsche
- Präferenzen und Kompetenzen
- Jahresplanung und Tagesplanung
- Gegenwart und Zukunft

Ihr Nutzen:

- Mit dem bewussten Blick in den Rückspiegel Ihrer Biografie machen Sie sich klar, wie Sie vorangekommen sind.
- Sie überprüfen und aktualisieren Ihre persönlichen Werte, Wünsche und Ziele.
- Mit praktischen Anleitungen beginnen Sie, eine Lebensplanung für alle Lebensbereiche zu verschriftlichen.
- Sie verbinden Privatleben und Berufsleben zu einer ganzheitlichen Top-down-Methode von der Lebensplanung bis zur Tagesplanung.
- Mit Ihrem persönlichen Lebensplanungsordner erhalten Sie ein Instrument für die jährlich wiederkehrende Anpassung und Aktualisierung Ihrer Lebensplanung.

Seminarunterlagen:

- Hochwertiger Lebensplanungs-Ordner: mit Register für die strukturierte Vorgehensweise, zahlreichen Formularen, Checklisten und Impulsen für eine praxiserprobte Vorgehensweise



Der Impulsgeber „Lebensführung/-planung aktiv gestalten“ (ISBN 978-3-9817372-4-0) und Lebensplanungsordner zum Workshop. Beides erhältlich unter: shop.zukunft-handwerk.de



Workshop „Vision, Mission und Ziele formulieren“

Nur wer das Ziel kennt, kann den Weg finden

Workshop
für (Ehe-) Paare
max. 6 Paare

Welche Ziele Sie in Ihrem Leben/Unternehmen erreichen wollen, ist Ihre Entscheidung. Wirklich? Viele Menschen fühlen sich, auch was ihre Ziele angeht, mehr fremd- als selbstbestimmt. Ursache: fehlende brauchbare Zielformulierungen. In diesem Workshop entwickeln Sie Ihre Vision, Ziele und Maßnahmen. Sie werden durch einen Tutor (teilweise in Einzelgesprächen) angeleitet, Ihre lang-, mittel- und kurzfristigen unternehmerischen und persönlichen Ziele zu ermitteln, zu visualisieren und zu formulieren, die Ihrem täglichen Handeln eine Richtung geben. Ihre Arbeitsmittel sind Papier, Blei- und Buntstifte sowie Arbeitsblöcke. Beamer und PowerPoint sind in diesem Workshop tabu.

Workshopziele:

- Mittels eigener Visualisierung entwickeln Sie aus Ihren Träumen konkrete Zielvorstellungen.
- Die vor Ihrem geistigen Auge sichtbaren Ziele fassen Sie in Worte.
- Aus der konkreten Zielformulierung leiten Sie Ihre künftigen Handlungen ab.

Zielgruppe: Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer mit Lebenspartner (Workshop für Paare)

Veranstaltungsart/-dauer: Workshop, 2 Tage

Veranstaltungsort: Seminarhotel mit Wohlfühl-atmosphäre und Wellnessangebot für entspannte Denkpausen und Gruppen- wie Einzelarbeiten.

Die beiden angebotenen „2-Tages-Aktiv-Workshops“ finden bewusst nicht im sterilen Seminarraum statt, sondern in entspannter Atmosphäre und weg vom Alltag auf der Insel Norderney. So finden Sie die Zeit, sich mit Ihrem Partner intensiv und bewusst mit den Themen auseinanderzusetzen. Zudem ermöglicht es der Termin, sich auch im Vorfeld, als Vorbereitung, oder im Nachgang, zur Vertiefung, noch eine kleine Auszeit auf Norderney zu gönnen.

Inhaltsschwerpunkte:

- Was Sie wirklich glücklich macht
- Ihre Erwartungen, Wünsche und Sehnsüchte
- Persönliche Vision und Lebensziel
- Lang- und kurzfristig erreichbare Ziele
- Konkrete Zielformulierung und Maßnahmenplanung

Ihr Nutzen:

- Unter fachlicher Anleitung finden Sie den direkten Weg zu einer längst überfälligen „Lebenszielfindung“.
- In nur drei Tagen erarbeiten Sie Ihre persönliche Vision und bringen diese zu Papier.
- Sie gehen nach dem Workshop mit einer (oder mehreren) fertig formulierten Zielformulierung(en) nach Hause.

Seminarunterlagen:

- Block mit Arbeitsblättern zur Zielformulierung
- Block mit Arbeitsblättern zur Maßnahmenplanung
- Papier-Zeitstrahl für die zeitliche Terminierung der Maßnahmen
- Papierblätter, Blei- und Buntstifte usw.





Workshop „Innerbetriebliche StrategieTagung zur Entwicklung der eigenen Unternehmensstrategie“

Die Schlüsselfrage für die Entwicklung einer Unternehmensstrategie lautet:

Was müssen wir tun (ggf. lassen), um zu werden, was wir sein wollen?

- Vision, Mission, Position
- Strategie: Marktführer oder Mittelmaß
- Mitwirkende: Auf jeden kommt es an!



Der Workshop „StrategieTagung“ basiert auf den drei tragenden Säulen:

Mitarbeiter – Kunden – Wertschöpfung, gemäß der UPTODATE-Trilogie®.

UPTODATE-Trilogie®

1 Zufriedene Mitarbeiter

Nur mit zufriedenen Mitarbeitern lassen sich auf Dauer Kunden begeistern!

2 Begeisterte Kunden

Nur mit begeisterten Kunden lässt sich nachhaltige Wertschöpfung erzielen!

3 Nachhaltige Wertschöpfung

Nur mit nachhaltiger Wertschöpfung lässt sich die Zukunft erfolgreich gestalten!

©AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK

Empfohlen wird ein 3-teiliger Workshop (3-tägig):

Teil 1: Einstimmung auf das Thema Unternehmensstrategie. Notwendigkeit und Chance. Die drei Säulen des unternehmerischen Erfolgs. Und: Erster strategischer Fokus: Kunden. Kunden-„Ziel“-Gruppen, Kaufbedürfnisse, Nutzen bieten.

Teil 2: Zweiter strategischer Fokus: Mitarbeiter. Anforderungsprofil, Ergebnisverantwortung, Handlungskompetenz.

Teil 3: Dritter strategischer Fokus: Wertschöpfung. Transparenz, Umsatz-/Kostenplanung, Gewinnverwendung.

Zielgruppe/Teilnehmer: Chef (zeitweise), Führungskräfte und ggf. Vertreter der verschiedenen Mitarbeitergruppen (Baustellen-„Monteure“, Kundendiensttechniker, Azubis)

Rahmenbedingungen: Außerhalb des Unternehmens mit mindestens zwei Übernachtungen
Wichtig: Die Lebenspartner können eine entscheidende Rolle spielen, ggf. kommen diese zum Abendessen dazu, wenn der Tagungsort nicht zu weit vom Unternehmen entfernt ist.

Gerne kontaktieren Sie uns für ein maßgeschneidertes Angebot.

Begeistern Sie Ihre Mitarbeiter!

Workshop „Wirksame Kommunikation“

Nur wer das Ziel kennt, kann den Weg finden

„Wenn Du immer wieder das tust, was Du immer schon getan hast, dann wirst Du immer wieder das bekommen, was Du immer schon bekommen hast. Wenn Du etwas anderes haben willst, musst Du etwas anderes tun!“ Paul Watzlawick

Wirksame Kommunikation

Wie sage ich es, damit mein Gegenüber es genau so versteht, wie ich es gemeint habe?

Wir kommunizieren den ganzen Tag: verbal und non-verbal. Dabei kann – häufig unbeabsichtigt – einiges schiefgehen. Die Folgen davon sind vielfältig: Konflikte, Motivationsverlust, unzufriedene Kunden, Ergebniseinbußen. All das lässt sich vermeiden durch wirksame Kommunikation.

Wirksame Kommunikation ist klar, authentisch und zielführend. Voraussetzung dafür ist die Kenntnis der eigenen Stärken, das Vertrauen in die eigene Handlungsfähigkeit sowie ein wertschätzender Umgang mit sich selber und anderen. Die Instrumente sind u. a. das aktive Zuhören, die richtige Fragetechnik, Ich-Botschaften sowie Feedback.

In diesem Seminar bekommen Sie die Gelegenheit, praxisnahe Gespräche vorzubereiten, durchzuführen und zu reflektieren. Sie lernen, durch intensive Wahrnehmung und Aufschlüsselung von Körpersignalen die Absichten Ihres Gegenübers zu deuten. Zugleich werden Handlungsoptionen aufgezeigt, um sich in Stresssituationen gelassen zu verhalten.

Lassen Sie sich inspirieren und stärken Sie einen entscheidenden Erfolgsfaktor des Miteinanders!

Zielgruppe: geeignet für alle Personengruppen

Veranstaltungsart/-dauer: Workshop, 1,5 Tage

Inhaltsschwerpunkte:

- Wahrnehmung und Reflexion der eigenen Stärken und Ressourcen
- Identifikation der Antreiber, Werte und Ziele
- Klarheit im „Inneren Team“ (Friedemann Schulz von Thun)
- Analyse der körpersprachlichen Signale
- Einschätzung Ihrer Gesprächspartner
- Auf Störungen, Provokationen und Verbalattacken gelassen reagieren
- Sensibilisierung für den eigenen Sprachgebrauch
- Richtiges Fragen ist Silber, aktives Zuhören Gold!
- Vorbereitung, Durchführung sowie Nachbereitung des Gesprächsprozesses

Ihr Nutzen:

Klare, wirksame Kommunikation verbessert die Arbeitsatmosphäre, erzeugt gegenseitiges Vertrauen und hilft, mit mehr Begeisterung und Motivation zusammenzuarbeiten.

Methoden:

Impulsvorträge, Einzel- und Gruppenarbeiten, gruppendynamische Methoden, Selbstreflexion, Feedback-Übungen, Praxissimulation, Erfahrungsaustausch der Teilnehmer.

Seminarunterlagen:

- Arbeitsbuch
- Handouts





Mitgliedschaft in der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK

100 % Qualifizierung bei 100 % Geldzurückgewinnung

Ihre monatliche Investition wird 1:1 in Weiterbildungspunkte umgerechnet, die Sie für die Buchung von Beratungen sowie Präsenz-/Online-Veranstaltungen nutzen können. Sobald die Weiterbildungspunkte eingesetzt sind, erhalten Sie einen Vorteil von 20 % Nachlass auf die genannten Leistungen.

Wer ein Unternehmen führt, steht tagtäglich vor hohen Anforderungen und vielfältigen Aufgaben. Wir unterstützen Sie mit wertvollem Know-how aus unserer 40-jährigen Praxiserfahrung und Forschungsprojekten.

Alle Veranstaltungen und Beratungen sind auf Ihre Bedürfnisse des UnternehmerSeins und die Herausforderungen im Handwerk angepasst und bedienen die **5 strategischen Ziele eines Modernen Managements**: *Zufriedene Mitarbeiter – Begeisterte Kunden – Nachhaltige Wertschöpfung – Vorteilhafte Allianzen – Gesicherte Unternehmensfortführung.*

Durch eine **Mitgliedschaft in der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK** gewähren wir Ihnen fortlaufenden Zugriff auf ein breites Spektrum an Bildungsangeboten – **Veranstaltungen wie auch individuelle Beratungen und Coachings**. Sämtliche Angebote sind darauf ausgerichtet, alle Hierarchieebenen in Ihrem Unternehmen anzusprechen, angefangen bei der Geschäftsleitung bis hin zu Auszubildenden.

Für die Mitgliedschaft entrichten Sie lediglich eine geringe monatliche Pauschale, **die zu 100 % in Form von Weiterbildungspunkten zurückfließt**. Diese Investition ist bewusst so gestaltet, dass sie auch für kleinere Betriebe gut kalkulierbar und planbar ist.

Darüber hinaus eröffnet eine Mitgliedschaft den Zugang zu einem **umfangreichen Dokumentenarchiv** (UPTODATE-Portal), das Tausende von sofort einsetzbaren Dokumenten und Formularen für den täglichen Unternehmensbedarf bereithält und permanent weiterentwickelt wird.



BONUS: RegionalGruppenTreffen

Unternehmen, die die zweijährige UPTODATE-Offensive® durchlaufen oder erfolgreich abgeschlossen haben, zertifizierte Profis im Handwerk oder Unternehmen in einer 1:1-Beratung profitieren zusätzlich von der Teilnahme an den **RegionalGruppenTreffen (2x jährlich/2 Pers.)** in ihrer Region.



Internet-Portal

Die webbasierte Schnittstelle zur Akademie

uptodate.zukunft-handwerk.de

Das höchste Ansprüche erfüllende webbasierte Portal stellt den Dreh- und Angelpunkt aller Leistungen der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK dar. Die Datenbank umfasst zurzeit über 15.000 Dateien und bildet damit das zentrale Archiv aller Dokumente, Seminare und Trainings.

Bedienerfreundliche Systemfunktionalität

Alle Funktionalitäten sind bedienerfreundlich web-basiert programmiert – ein gängiger Browser genügt, um sämtliche Funktionalitäten nutzen zu können. Dies ermöglicht den schnellen Zugriff auch mit mobilen Geräten wie Smartphones und Tablets.

Personalisierte System-E-Mail

Die aktive Informationsverteilung durch die wöchentliche personalisierte System-E-Mail vermittelt die neuesten Inhalte und Informationen auf einen Blick frei Haus.

Übersichtliche Suche

Das umfangreiche Dokumentenarchiv mit Volltextsuche und Vorschau der Inhalte entspricht neuesten Anforderungen.

Zielgerichtete Kommunikation

Das gruppendifinierbare Nachrichten- und Mailing-system mit umfangreichen Möglichkeiten für die Selektion der Empfänger und als Text/HTML-Variante bietet allen Nutzern eine zielgerichtete Kommunikation mit sämtlichen Mitgliedern und den Industriepartnern.

Vielfältige Anwendungsgebiete

Die bereitgestellten Schnittstellen ermöglichen zahlreiche Darstellungen der Daten auf Websites oder in Printprodukten. Dazu gibt es Online-Formulare als digitalen Ersatz mit Erinnerung, Druck, Versand und PDF-Generierung.

Kundenorientiertes Buchungssystem

Buchungen der Management-Veranstaltungen erfolgen entweder über die Webseite www.akademie-zukunft-handwerk.de oder über das Portal (die Systeme sind miteinander verbunden) und werden so kundenorientiert und kostensparend verwaltet. Von der Buchungsbestätigung über die Rechnungsstellung bis hin zur Erzeugung der SEPA-Lastschrift-Datei oder der PDF-Rechnungserstellung mit Versand und Archivierung.

Webbasierte Befragungen

Mitarbeiter-Befragungen oder auch Umfragen zu Planungen, Wünschen, Feedback etc., können über das Portal unkompliziert realisiert werden.





Zertifizierung als Profi im Handwerk

Eine Auszeichnung, die nicht käuflich erworben werden kann

Das „Qualitätsmanagement-System Profi im Handwerk“ (QMS-PiH) wurde in Zusammenarbeit mit Dr. Wolfgang Pech vom ZDH-ZERT (Zertifizierungsgesellschaft des Zentralverbandes des deutschen Handwerks) Anfang der 2000er-Jahre konzipiert und über viele Jahre hinweg in Zusammenarbeit mit dem TÜV Hessen kontinuierlich weiterentwickelt.



Als erstes ISO 9001-konformes Qualitätsmanagement-System für Profis im Handwerk (QMS-PiH) integriert es Leistungsversprechen, interne Qualitätsanforderungen (iQa) und Teile der ISO 9004. Zudem wurde das QMS-PiH mit dem TÜV Hessen digitalisiert und bis 2022 auch vom TÜV zertifiziert.

Seit 2023 wird die Zertifizierung durch die AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK fortgeführt.

Das Qualitätsmanagement-System (QMS-PiH) im Handwerk wurde speziell für die Anforderungen des Handwerks entwickelt. Mit dem Anspruch „So viel Dokumentation wie nötig und so wenig Aufwand wie möglich“ strebt es danach, den größten Nutzen bei minimalem Aufwand zu bieten. Somit ist es für Handwerksunternehmen jeder Größe geeignet.

Die Zertifizierung des „QMS Profi im Handwerk“ zielt darauf ab, das Qualitätsmanagement im Unternehmen lebendig zu halten. Die aktive Beteiligung der Geschäftsleitung (oberste Leitung) und aller Mitarbeiter ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg eines jeden QMS. Ein gelebtes QMS definiert messbare Ziele und strebt kontinuierliche Verbesserungen an, bspw. mittels der UPTODATE-Optimierungs-Methode.

Das QMS-PiH fokussiert sich auf die **vier Kernprozesse, die im Handwerk von besonderer Bedeutung sind: Kundendienstorganisation, Projektmanagement, Reklamationsmanagement sowie Bestellwesen und Lagerwirtschaft** – die in klaren Verfahrensanweisungen dokumentiert werden.

Einzigartig am QMS-PiH ist die Integration von Qualitätsversprechen, die auch intern als Qualitätsanforderungen verbindlich sind. Die Systemstimmigkeit zwischen Leistungsversprechen und iQa wird durch die Korrelation von Stellenbeschreibung und Verfahrensanweisung für alle Mitarbeiter erkennbar und verbindlich.

Internes Audit „Profi im Handwerk“

Leistungen, welche unsere Kunden erwarten dürfen: Externes Internes Qualitätsversprechen

Sofort-Preis-Kompetenz-Versprechen
Die weitreichende Sofort-Preis-Kompetenz unserer Fachberater und Servicetechniker ermöglicht unseren Kunden jederzeit eine schnelle und sichere Kaufentscheidung.

Datum: _____ Auditor: _____
Zeit von ... bis: _____
Ort: _____

Internes Audit „Profi im Handwerk“

Leistungen, welche unsere (meine) Kollegen erwarten dürfen: Externes Internes Qualitätsversprechen

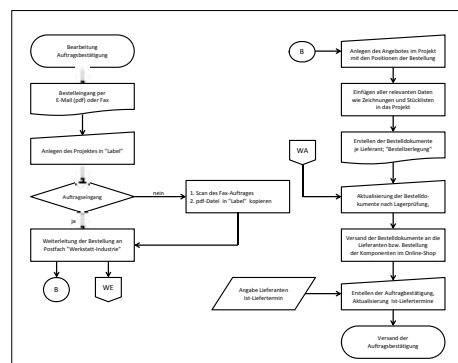
Deckungsbeitrag gemeinsam verteidigen
Jeder Projekttechniker (PT) mit Ergebnisverantwortung erhält frühzeitig vor Beginn eines Projektauftrages alle nötigen kalkulierten Informationen, um selbstständig den Deckungsbeitrag erfolgreich verteidigen und eine rechtssichere Dokumentation der Prüfungen, Aufmaße und Abnahmen vornehmen zu können.

Datum: _____ Auditor: _____
Zeit von ... bis: _____
Ort: _____

Frage zur Feststellung des Erfüllungsgrades:	Ergebnis:	Kurze Begründung/Erklärung:
1. Wird im Unternehmen bezogen auf die Kalkulation von Aufträgen (Kalkulierte Arbeitszeit und Material- einseite wie Deckungsbeitrag) und deren tabellarischen Kosten eine weitgehende Transparenz geübt?	<input type="checkbox"/> Voll <input type="checkbox"/> Teils <input type="checkbox"/> Nicht erfüllt	
2. Werden alle projektverantwortlichen Mitarbeiter (PT) vor Arbeitsbeginn über alle kaufmännischen Ergebnisse/Verantwortung so geschult, dass sie die kalkulierten Zahlen richtig bewerten können?	<input type="checkbox"/> Voll <input type="checkbox"/> Teils <input type="checkbox"/> Nicht erfüllt	
3. Wird jeder projektverantwortliche Techniker (in Vertretung) über alle kaufmännischen Informationen (PT) vor Arbeitsbeginn über alle kaufmännischen Zahlen, die zur Verteidigung des Deckungsbeitrages erforderlich sind, umfassend informiert?	<input type="checkbox"/> Voll <input type="checkbox"/> Teils <input type="checkbox"/> Nicht erfüllt	
4. Werden alle projektverantwortlichen Mitarbeiter (PT) vor Arbeitsbeginn über alle kaufmännischen Ergebnisse/Verantwortung so geschult, dass sie die im Büro und auf der Baustelle einsehende Preis-Verantwortung richtig bewerten können?	<input type="checkbox"/> Voll <input type="checkbox"/> Teils <input type="checkbox"/> Nicht erfüllt	
5. Wird jeder projektverantwortliche Techniker (in Vertretung) über alle kaufmännischen Informationen (PT) vor Arbeitsbeginn über alle kaufmännischen Zahlen, die zur Verteidigung des Deckungsbeitrages erforderlich sind, umfassend informiert?	<input type="checkbox"/> Voll <input type="checkbox"/> Teils <input type="checkbox"/> Nicht erfüllt	
6. Wird jedes Projekt von geringem LC (Lager-/Projekt) mit den Planungen für Projektarbeiten rechtzeitig, um festzustellen, ob Deckungsbeitrag rechnerisch, um festzustellen, ob Deckungsbeitrag rechnerisch einsehbar werden?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Teils <input type="checkbox"/> Nein	
7. Werden die gesamten Güte Leistungen die Arbeits- zeitspende erbracht, von allen Mitarbeitern zeitföhrig angetrieben? Gesamtergebnis: ... Voll erfüllt ... Teilweise erfüllt ... ungenügend/nicht erfüllt sind.	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Teils <input type="checkbox"/> Nein	

Beschlossene Maßnahmen zur Optimierung (Korrekturmaßnahmen):

Verfasser: GF Auditerte Stelle Unerreicht ist Absgeschlossen am: _____
Datum: _____



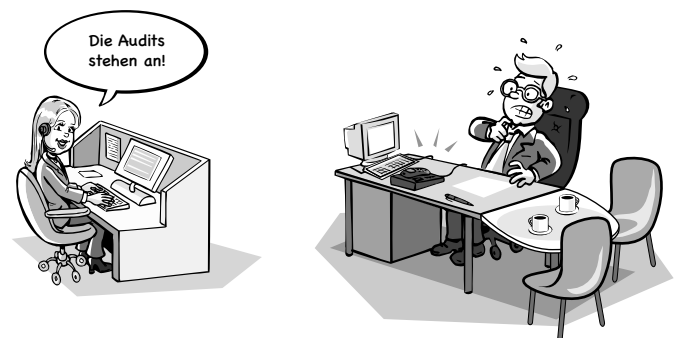
Der Nutzen eines QMS entwickelt sich erst, wenn ein „Alltagsnutzen“ täglich erlebbar ist. Dies ist garantiert der Fall, weil sämtliche Dokumente miteinander kommunizieren und gebraucht werden, bspw.

- Stellenbeschreibung mit Leistungsbeurteilung
Leistungsbeurteilung mit fairer und gerechter Entlohnung = Arbeitszufriedenheit
- Stellenbeschreibung mit Verfahrensanweisung (V.M.I.)
Verfahrensanweisung mit Einweisung der Techniker
Einweisung der Techniker mit Ergebnisverantwortung
Ergebnisverantwortung mit Erreichen der Auftragsziele = Kundenzufriedenheit



Einzigartig am QMS-PiH ist auch das direkte Kommunizieren von Leistungsversprechen gegenüber Kunden und den internen Qualitätsanforderungen. Nahtlos daran anknüpfend sind die Verfahrensanweisung und das Berichtswesen.

Ohne regelmäßige Audits und ohne eine regelmäßige „externe Kontrolle“ verliert das QMS selbst seine Aktualität und „alte Formulare, überholte Dokumente“ haben keinen Nutzen mehr. Ein nicht im Alltag gepflegtes und fortgeschriebenes QMS ist tot.



Das PiH-QMS wird jährlich von der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK vor Ort auditiert, damit erfolgt auch der „berühmte Tritt“, der Nutzen wird belebt und der Wert des QMS von Jahr zu Jahr gesteigert. Der Auditor – Experte für das PiH-QMS – bringt sein Expertenwissen anhand von nachweislich erfolgreichen Lösungen ins Unternehmen.

Das Qualitätsmanagement Profi im Handwerk wurde entwickelt, ...

- um den größten Nutzen mit minimalem Aufwand zu erzielen, und orientiert sich an den bewährten Standards der ISO 9001.
- als Erfolgsfaktor für Handwerksbetriebe aller Größenordnungen und trägt zur Steigerung der Effizienz, Kundenzufriedenheit und zum langfristigen wirtschaftlichen Erfolg bei.

Durch die Implementierung des Qualitätsmanagements Profi im Handwerk erhalten Handwerksbetriebe einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil und steigern den Unternehmenswert, insbesondere durch die Reduzierung der Inhaberabhängigkeit.



UPTODATE-Regionalgruppen-Treffen

Regionale Zusammenarbeit im Kreis der Profis im Handwerk

Wissen mehr, Erfahrungen teilen und Möglichkeiten gemeinsam nutzen, so könnte das Bekenntnis der Handwerksunternehmen lauten, die sich schon als Profi im Handwerk qualifiziert haben, die UPTODATE-Seminare besuchen oder in der Beratung der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK sind.

In verschiedenen Regionen im ganzen Bundesgebiet treffen sich die Gruppen, um mit erfahrenen Tutoren den erreichten Wettbewerbsvorsprung weiter auszubauen. Denn einmal Meister sein bedeutet nicht, für immer Meister bleiben. Nur Unternehmerinnen und Unternehmer, die stetig an sich selbst und an ihrem Unternehmen arbeiten, können das Erreichte sichern und ausbauen.

Die Attraktivität der zwei Mal im Jahr dezentral stattfindenden Treffen sichern die Tutoren mit jeweils anspruchsvollen Programmen rund um alle Themen der 5 Ziele der modernen Unternehmensführung. Die klare Struktur der Treffen, beginnend mit einem Vorabendprogramm und dem frühen Start in das Tagesprogramm, garantiert ein Maximum an Gemeinschaft und Wissenstransfer.



Ihr Nutzen:

- Sie erhalten exklusiven Zugang zu den Entwicklungen der UPTODATE-Offensive®.
- Sie genießen durch die erfahrenen Tutoren Schulungen und Trainings zur Vertiefung und auch zur Auffrischung.
- Sie können weitere Mitarbeiter zu den Treffen mitbringen, um den Transfer der Inhalte zu beschleunigen.
- Sie lernen von den Erfahrungen der Kollegen, tauschen sich aus zum Marktgeschehen und profitieren von den gemeinschaftlichen Ergebnissen verschiedener Arbeitsgruppen.



Deutschlandweit
Treffen in verschiedenen Regionen



UPTODATE-Unternehmertage

Erfahrungsaustausch

Die UPTODATE-Unternehmertage sind ein Branchenevent der Extraklasse: Hier treffen sich Kollegen und Gleichgesinnte, „Profis im Handwerk“ und solche, die es werden wollen, Experten aus allen Bereichen des Handwerks und des Managements, verlässliche Vertriebspartner und nicht zuletzt gute Freunde. Denn bei den Unternehmertagen geht es nicht nur um Wissen und Know-how. Es geht auch und im Besonderen um den Ideenaustausch, um ein Gemeinschaftsgefühl für alle Teilnehmenden, die der Impuls vereint, besondere Leistungen im Handwerk zu bieten.

Einmal im Jahr lädt die AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK, die Akademie Nr. 1 für Modernes Management im Handwerk, zu dieser einzigartigen Veranstaltung für ganz besondere Unternehmerinnen und Unternehmer. Unser Ziel: Dem Unternehmertum im Handwerk eine Zukunft geben!

Auszeichnungsfeier zertifizierte Profis im Handwerk

Festlicher Höhepunkt der UPTODATE-Unternehmertage ist die Auszeichnung zum Profi im Handwerk. Jährlich werden zudem die Unternehmen noch einmal hervorgehoben, die ihre besondere Leistungsfähigkeit als „Profi im Handwerk“ erneut erfolgreich bestanden haben.

Die hohe Bedeutung der Auszeichnung wird besonders deutlich durch die Überreichung der Zertifikate und Trophäen, welche von der Presse begleitet wird. Kamerateams erstellen Filmbeiträge für Presseveröffentlichungen und die Selbstdarstellung der ausgezeichneten Unternehmen.

Beziehungspflege und Wissenstransfer

Die Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich zu Spitzenleistungen in allen Unternehmensbereichen verpflichtet fühlen, treffen sich zum konkurrenzlosen Erfahrungsaustausch beim richtungsweisenden Vortragsprogramm. Mit innovativem Weitblick besuchen sie die Vielzahl der zukunftsorientierten Vorträge, Seminare und Workshops und genießen den persönlichen Austausch mit den hochkarätigen Experten. Das breit gefächerte Vortragsprogramm tangiert alle Unternehmensbereiche und fokussiert die Teilnehmer auf eine erfolgsorientierte Zukunft.

Die UPTODATE-Unternehmertage

1. **Unternehmertage 2009** in Kerkrade (Niederlande) bei Aachen
2. **Unternehmertage 2010** in Zeulenroda
3. **Unternehmertage 2011** in München
4. **Unternehmertage 2012** in Bremen
5. **Unternehmertage 2013** in Dresden
6. **Unternehmertage 2014** in Düsseldorf
7. **Unternehmertage 2015** in Wiesbaden
8. **Unternehmertage 2016** in Hamburg
9. **Unternehmertage 2017** in Berlin
10. **Unternehmertage 2018** in Bad Neuenahr
11. **Unternehmertage 2019** in Karlsruhe
12. **Unternehmertage 2020** in Köln
13. **Unternehmertage 2021** Online-Feierstunde (Pandemie-bedingt)
14. **Unternehmertage 2022** Online-Feierstunde (Pandemie-bedingt)
15. **Unternehmertage 2023** in Neuss
16. **Unternehmertage 2024** in Köln

Veranstaltungsbuchung:
www.uptodate-unternehmertage.de



Qualitätsallianz „Direkt-Termin“

Kompetente Beratung, fachgerechte Montage und begeisternde Serviceleistungen



Direkt-Termin: Warten Sie nicht länger auf Handwerker.

Jeder Kunde erhält beim ersten Anruf, während unserer großzügigen Geschäftszeiten, einen verbindlichen Termin für eine qualifizierte Fachberatung oder einen Kundendienstesatz. Einen Termin, auf den sich Kunden verlassen können.

Wäre es nicht wunderbar, wenn Ihre Kunden jederzeit und sofort – das heißt auch außerhalb Ihrer Geschäftszeiten – einen Termin für eine qualifizierte Beratung, einen Kundendienstesatz oder ein sonstiges Anliegen buchen könnten? Und das direkt in einer einfachen Benutzeroberfläche und direkt auf Ihrer Webseite? Ja? Warum bieten Sie das Ihren Kunden dann nicht einfach an?

Mit der Funktion „Direkt-Termin“, einem Servicetool der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK, können Sie Ihren Kunden sofort ermöglichen, einen Termin ihrer Wahl zu buchen. Damit ist Ihr virtuelles Büro rund um die Uhr geöffnet und Ihre Mitarbeiter werden während der regulären Geschäftszeiten entlastet. Sie präsentieren sich als innovatives und kundenorientiertes Unternehmen und stärken Ihre Alleinstellungsmerkmale im Wettbewerb.

Direkt-Termin ist eine Kooperation aus qualitätsorientierten Handwerksbetrieben, die mit besonderen Leistungen überzeugen, und namhaften Markenherstellern, die das gemeinsame Ziel verfolgen, Kunden dauerhaft zu binden und schon bei der ersten Anfrage nicht mehr aus dem Auge zu verlieren.

Das System ist ein modernes Online-Terminbuchungssystem, konzipiert nach der neuesten Webtechnik, in dem freie Zeiten sofort ersichtlich und damit buchbar sind.

Mit der Buchung von Direkt-Termin erhalten Sie alle nötigen Funktionen, also zum Beispiel den Button für Ihre Webseite, der den Interessenten sofort weiterleitet zur Direkt-Termin-Seite. Sie können das Tool nicht nur im Büro nutzen, sondern auch mit mobilen Endgeräten wie Smartphone oder Tablet.

Wir leben in einer Welt, in der zu jedem Zeitpunkt des Tages alles zu bekommen ist. Lieferservice, Designerkleidung, der neueste Bestseller: Auf Knopfdruck können wir uns das, was wir uns gerade wünschen, direkt ins Haus bestellen. Termin zum Reifenwechseln, Arzttermin – auf Knopfdruck. Warum soll dies nicht auch für Handwerkerleistungen gelten? Melden Sie sich bei uns und machen Sie mit. www.direkt-termin.de



Webbasiert für alle Systeme – auch für Android.



Machen Sie mit! Vermarkten Sie diesen besonderen Service.



Nutzen überzeugt!

Nutzen für Markenhersteller:

Alle von den Markenherstellern generierten Kundenanfragen werden mittels Direkt-Termin gezielt den Handwerkern zugeführt, die definierte Qualitäts- und Servicestandards erfüllen und von den Markenherstellern autorisiert und zu den Produkten qualifiziert wurden.

Alle Handwerksunternehmen, die durch den Direkt-Termin die Verkaufsaktivitäten der Markenhersteller aktiv unterstützen, beraten qualifiziert mit Sofort-Preis-Kompetenz und überzeugen durch fachgerechte Montage. Alle in der Qualitätsallianz „Direkt-Termin“ mitwirkenden Handwerksunternehmen vertreten eine verlässliche Produktpolitik und sind loyal gegenüber den Markenherstellern.

Der Direkt-Termin ermöglicht eine Messung aller Kundenreaktionen auf Werbekampagnen der Markenhersteller; der zuständige Außendienstmitarbeiter der Markenhersteller wird über jede Kundenanfrage informiert und letztlich wird auch die Erfolgsquote aller Beratungstermine erfasst.

- Direkte Einflussnahme auf die Beratungs- und Montagequalität des Fachhandwerks
- Weniger Reklamationen, gesteigerte Kundenzufriedenheit und mehr Umsatz
- Erfolgsmessung jeder Werbekampagne von der Anfrage über die Beratung bis zur Rechnungslegung

Nutzen für Handwerksunternehmen:

Alle Handwerksunternehmen, die den Direkt-Termin-Service anbieten, profitieren von mehr wertvollen Aufträgen und gewinnen neue Kunden. Direkt-Termin-Handwerker genießen durch die besondere Produkt-Qualifikation der Markenhersteller aktive Verkaufsunterstützung, bessere Rendite und geringere Fehlerquoten.

„Direkt-Termin-Handwerker“ können auch über die Qualitätsallianz hinaus mit dem Alleinstellungsmerkmal eigene Kunden überzeugen und ihre Position als Platzhirsch weiter ausbauen, denn das Angebot kann auch als perfektes Online-Terminbuchungssystem für Endkunden genutzt werden, dann ohne den Verweis auf andere Mitbewerber. Alle Handwerksunternehmen profitieren durch den Direkt-Termin vom kooperativen Marketing der besten Markenhersteller.

- Gewinnung von mehr wertvollen Aufträgen von besonderen Kunden
- Festigung des Expertenstatus für bessere Erfolgsquoten
- Profitieren von kooperativem Marketing und höherer Rendite

Nutzen für Endkunden:

Alle Endkunden erhalten durch das Tool schon beim ersten Kontakt einen verlässlichen Termin.

Endkunden müssen nicht mehr auf Handwerker warten. Alle Endkunden profitieren von definierten Servicestandards (Erreichbarkeit und Angebot innerhalb von 3 Tagen/Sofort-Preis-Kompetenz).

Alle Endkunden genießen hohe Beratungsqualität (Expertenberatung), da die Verkaufsberater der Handwerksunternehmen von den Markenherstellern besonders ausgebildet wurden.

Alle Endkunden können auf die Sicherheit bauen, dass die Direkt-Termin-Handwerker auch in der Montage überzeugen, da die Techniker mit den Produktspezifikationen vertraut sind.

- Anspruchsvolle definierte Servicestandards für hohe Kundenansprüche: Direkt-Termin beim ersten Anruf
- Verlässliche Qualität durch professionelle Prozesssteuerung
- Hohe handwerkliche Qualität auch in der Montage



Institut für Kundenzufriedenheit e. V.

Dauerhaften Erfolg nur mit zufriedenen Kunden



Lassen Sie sich loben, denn Sie sind es wert!

Kunden tun dies gerne, für Spitzenleistung im Handwerk

Das Institut für Kundenzufriedenheit e. V. betreut Sie professionell bei Lob und Beschwerde

Sie sind ein echter Profi im Handwerk und überzeugen Ihre Kunden mit besonderen Leistungen als besonderes Unternehmen? Für Sie stehen Kundenzufriedenheit, eine hohe Serviceorientierung und fachgerechte Qualitätsarbeit ganz oben auf Ihrer Anspruchsskala? Dann sollten Sie auch die Lorbeeren Ihres hohen Engagements ernten. Fordern Sie doch einfach das Lob Ihrer Kunden ein, das diese Ihnen sonst vielleicht gar nicht aussprechen würden, auch wenn sie überaus zufrieden sind mit Ihren Leistungen und der Qualität Ihres Services. Überprüfen Sie, ob Sie Ihr Serviceversprechen auch tatsächlich halten konnten, und sichern Sie sich das Vertrauen Ihrer Kunden durch die Bestätigung oder – falls mal nicht alles so geklappt hat wie gewohnt – durch die Wiederherstellung der Kundenzufriedenheit.

Die Vorteile für alle Beteiligten liegen klar auf der Hand. Ihre Kunden können ihre Zufriedenheit, aber auch Gründe für kritische Anmerkungen offen kommunizieren und fühlen sich von Ihnen als Kunde wertgeschätzt und ernst genommen. Lob und Kritik verhallen nicht ungehört, sondern werden konstruktiv aufgenommen und verarbeitet. Dies ist für Sie eine unschätzbare Basis für Verbesserungen und die Überprüfung Ihrer Leistungen. Was kommt besonders gut bei den Kunden an? Was wird dagegen gar nicht wahrgenommen?

Die abgefragten Kriterien ermitteln beispielsweise die Zufriedenheit mit Aspekten zu den Themen Terminabsprache, Fachberatung, Angebotserstellung, technische Ausführung oder Reklamationsbehandlung.

Durch die freiwillige Teilnahme können Sie als Unternehmen ein weiteres Qualitätsmerkmal kommunizieren, denn nur wer sich sicher ist, dass die Qualität stimmt und die Kunden dies honorieren, wird sich gerne an diesem Anspruch messen lassen. Des Weiteren zeigen Sie Ihre Bereitschaft, Kritik als Chance, als Anstoß zur Veränderung zu verstehen und sich damit stetig weiterzuentwickeln. Auch beim Umgang mit Reklamationen können Sie Ihre Professionalität und Ihre Serviceorientierung unter Beweis stellen. Sie bieten ein hohes Niveau und wollen dies auch dauerhaft beibehalten. Dies ist ein ganz klarer Wettbewerbsvorteil und ein exklusives Alleinstellungsmerkmal für Ihr Unternehmen.

Und natürlich freuen sich auch Ihre Techniker und Kundendienstmitarbeiter über ehrliches Lob und positives Feedback, was sich motivierend auf die Arbeitszufriedenheit auswirkt und die Bindung an das Unternehmen stärkt.

Vorstand des Institut für Kundenzufriedenheit e. V.



Prof. Dr. Ralf Brüning
Vorstandsvorsitzender



Dr. Sonja Kieffer-Radwan
Vorstand



Sandra Rehahn
Vorstand

Institut für Kundenzufriedenheit e. V. – der Verein

Der erste Schritt ist der Beitritt zum Institut für Kundenzufriedenheit e. V. (IfK). Um alles Weitere kümmert sich dann das IfK. Der Verein erfasst (in einem Online-Portal) und überwacht die Befragungen zur Kundenzufriedenheit und ermöglicht die Nutzung der Veröffentlichung der Ergebnisse sowie die Nutzung des Gütesiegels. Dieses zeigt die Ergebnisse der Kundenbewertung z. B. in Form von Sternen.



Die Nutzung des Gütesiegels ist den Mitgliedern des IfK exklusiv vorbehalten.



„Das könnte so auf Ihrer Internetseite stehen!

Dadurch, dass ein neutrales, unabhängiges Institut Lob und Kritik verzeichnet, gewährleisten Sie die Unabhängigkeit dieses Prozesses und bleiben einmal mehr glaubwürdig und wertschätzend Ihren Kunden gegenüber. Damit vermarkten Sie Ihre Leistungen und Ihren Qualitätsanspruch auf einer weiteren Marketingebene äußerst werbewirksam.

Es gibt drei Wege der Bewertung:

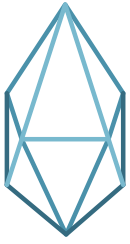
- 1) Onlinebewertung (mittels webbasierter App)
- 2) Zufriedenheitskarte Kundendienst
- 3) Empfehlungsschreiben Projekt

Zusätzlich können Sie auf allen Angeboten und Rechnungen mit dem Siegel auf die Qualitätskontrolle hinweisen. Auf Ihrer eigenen Webseite, welche mit dem IfK verlinkt ist, werden die Bewertungen in Echtzeit (per Widget) werbewirksam veröffentlicht.

Leistungen

- Zugang und Einrichtung des Portals
- Bereitstellen sämtlicher Dateien, wie Button, Gütesiegel, Link, sowie Datenpflege
- Erstellen der Bewertungsformulare gemäß der Corporate-Design-Richtlinien des IfK
- Dateneingabe (manuelle Erfassung) der ausgefüllten Bewertungsmaterialien
- Meldung von Auffälligkeiten
- Bereitstellung der Ergebnisse – live im Portal
- Monatlicher Report
- Mitgliederversammlung, Austausch zu Neuerungen, Wünschen, etc.
- Technischer Support

Die AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK kooperiert mit dem Institut für Kundenzufriedenheit e. V.



1A ARBEITGEBER WERDEN. SEIN. BLEIBEN.

Die ultimative Strategie in 7 Schritten

Arbeitszufriedenheit steigern und neue Fachkräfte anziehen.

- messbar
- unbestechlich
- sofort wirksam

Mit wissenschaftlicher Expertise.



So werden Sie zum 1A-Arbeitgeber

Ein Schild „Kollege gesucht“ ergibt keinen Sinn, wenn die eigenen Mitarbeiter unzufrieden mit ihrem Job sind und selbst Abwanderungsgedanken hegen. Nur wenn sie „ihr Unternehmen“ als attraktiven Arbeitgeber ansehen, verbreitet sich die Kunde vom „1A-Arbeitgeber“ von Mund zu Mund und entsteht eine Sogwirkung auf Kunden und qualifizierte Fachkräfte.

An dieser Stelle setzt die 1A Arbeitgeber AG an: Die Mitarbeiterzufriedenheitsbefragung – angepasst an die jeweilige Branche – stellt Ihre Mitarbeiter*innen in den Fokus.

Wir fragen online und anonym nach deren Zufriedenheit in den Bereichen: Kommunikation, Führung, Strategisches Management, Rahmenbedingungen, Gerechtigkeit, Motivation, Kollegialität, Zufriedenheit und Bezahlung. Mit einigen Fragen mehr kann auch die Gefährdungsbeurteilung Psychische Belastungen (GB Psyche) eingebunden werden – rechtlich relevant für Unternehmen ab zehn Mitarbeitenden. So entsteht eine Art „Röntgenbild“ Ihres Unternehmens, aus dem unsere 1A-Expert*innen gezielte Handlungsempfehlungen ableiten, wo sich Weiterentwicklung lohnt.

Vielfach bestätigte Erfahrung ist: Schon nach kurzer Zeit im Optimierungsprozess verbessern sich Betriebsklima und Mitarbeiterzufriedenheit. Schon die Tatsache, dass die Arbeitszufriedenheit offen thematisiert wird, kann Abwanderung verhindern und die Stimmung aufhellen.

In sieben Schritten zum Wettbewerbsvorteil

1. Prozess-Auftakt: Strategische Entscheidung in der Mitarbeiterschaft bekannt machen.
2. Anonyme Online-Befragung aller Mitarbeitenden.
3. Statistische und persönliche Auswertung. 1A-Expert*innen geben Handlungsempfehlungen.
4. Umsetzung der Maßnahmen (ca. 3 Monate) unternehmensintern. (individuell, bedarfsabhängig).
5. Kontroll-Umfrage: Wo hat sich die Zufriedenheit messbar verbessert?
6. Die Ergebnisse werden verifiziert und mit Ihnen analysiert.
7. Feierliche Auszeichnung zum 1A-Arbeitgeber.

Grundlage für die Strategie sind der Mut und die Konsequenz der Unternehmensleitung, die wirkliche Meinung der Mitarbeitenden zu erfahren – und zwar auf allen Ebenen.

Messbar, weil im Prozess zwei Messungen der Zufriedenheit durchgeführt werden und damit der Erfolg belegbar ist..

Unbestechlich, weil die Meinung der Mitarbeitenden anonym ermittelt und nur so das tatsächliche Stimmungsbild abgebildet wird.

Unbestechlich zudem, weil alle Empfehlungen und Bewertungen auf der Grundlage von selbst erhobenen Fakten getroffen werden – sie sind nicht käuflich. Die Unternehmensleitung, ihre Auskünfte und ihre Selbstwahrnehmung haben keinen Einfluss darauf.

Sofort wirksam, weil sich schon mit der Bekanntmachung der Strategie „Arbeitszufriedenheit steigern – neue Fachkräfte anziehen“ positive Effekte zeigen.

Doppelt wirksam, weil der Prozess sich auf die Zufriedenheit im Unternehmen selbst auswirkt und zusätzlich auf dessen öffentliche Wahrnehmung als ausgezeichneter 1A-Arbeitgeber.

1A-Arbeitgeber sind nur solche Unternehmen, deren Mitarbeitende aus innerer Überzeugung und persönlicher Zufriedenheit positiv über den Chef, die Kollegen, die Unternehmensleistungen und das eigene Einkommen sprechen.

1A-Arbeitgeber sind Unternehmen, die zu allen Zeiten anziehend wirken und bei denen die besten Fachkräfte und Auszubildenden gerne arbeiten möchten.

1A-Arbeitgeber sind Unternehmen, die auch wirtschaftlich die Nase vorn haben, weil es deren Mit-Arbeiter-Strategie ist, Wertschöpfung mit Wertschätzung zu erzielen.

Letztlich zählt immer die Wirkung der konkreten Maßnahmen auf die Unternehmenskultur, deren werteorientierte Ideale (moralische Werte), und marktorientierte Ideale (Kundenorientierung und Wertschöpfung) und die Sicherung der Mitarbeiterzufriedenheit: **UPTODATE-Trilogie®**.

Kurz gesagt:

1A-Arbeitgeber machen mehr Gewinn – und genießen hohes Ansehen auch in der Öffentlichkeit.

Wissenschaftlich fundiert:

Unser Prozess zur Auszeichnung als 1A-Arbeitgeber wurde gemeinsam mit Prof. Dr. Tim Brüggemann und der Fachhochschule des Mittelstandes (FHM) entwickelt und zertifiziert durch das Gütesiegel „Scientific Proof“.



*Prof. Dr. Tim Brüggemann
Fachhochschule des
Mittelstandes (FHM)*

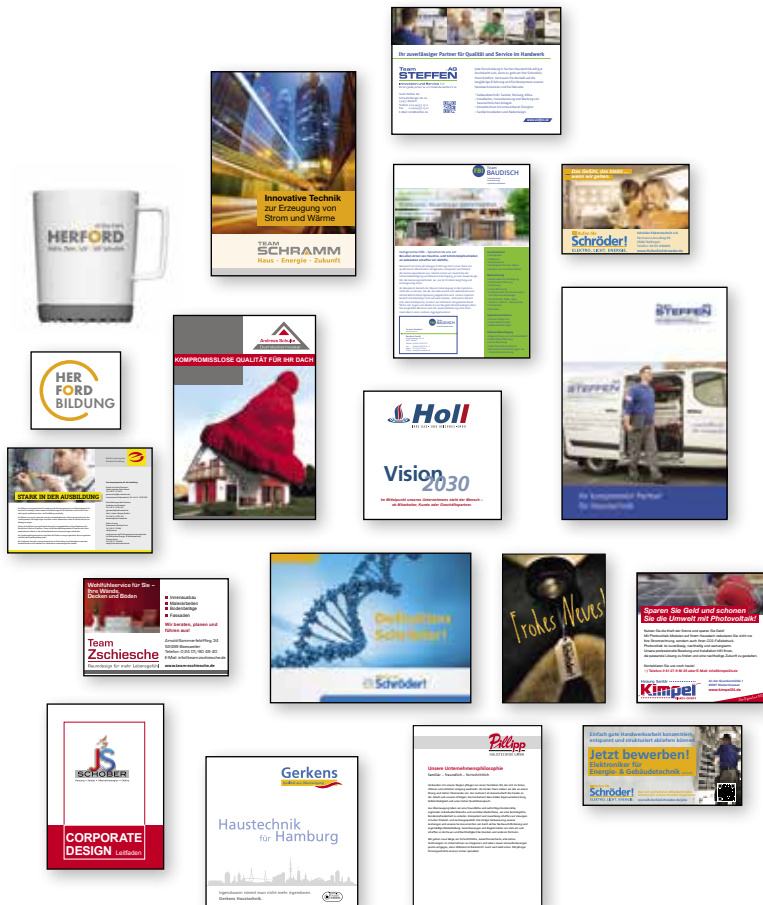
Die AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK führt den Prozess als Kooperationspartner der 1A Arbeitgeber AG durch.



www.1A-Arbeitgeber.de

Marketing und Grafik-Design

Unterstützungsleistung



Ihre Ansprechpartnerin für Marketing und Grafik-Design



Sandra Rehahn
 Telefon 0 2404/55 15-24
 akademie@zukunft-handwerk.de

Mitglieder der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK – wie auch alle Teilnehmer der UPTODATE-Offensive[®] und Beratungskunden – können vorhandene Printprodukte/Werbemittel, die in der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK bspw. im Rahmen von UPTODATE entstanden sind, übernehmen und individuell auf ihr Unternehmen anpassen lassen (soweit das Copyright es zulässt). Der Zeitaufwand und die Kosten, die dafür berechnet werden, sind relativ gering, da die Inhalte bereits fertig entwickelt sind.

Darüber hinaus können Sie für Ihr Unternehmen eigene, individuelle Printprodukte/Werbemittel von uns professionell entwickeln, gestalten und drucken lassen.

Wir bieten Ihnen das gesamte Leistungsspektrum einer professionellen Werbeagentur:

Dazu gehören die grafische und textliche Konzeption für Ihre Marketingmaterialien, wie Flyer, Broschüren oder Anzeigen, ebenso wie die Gestaltung eines umfassenden Corporate Designs für Ihr gesamtes Unternehmen.

Angebotsmappen | Anzeigengestaltung | Aufsteller | Auftragsblöcke | Außenbeschriftungen | Bekleidung | Briefpapier | Broschüren | Corporate-Design-Entwicklung | Druckmedien aller Art | Fahrzeugbeschriftungen | Flyer | Geschäftsausstattungen | Geschäftsberichte | Kataloge | Kundenmailing/Werbeaktionen | Kundenzeitschriften | Logoentwicklung/Relaunch | Mailing-Karten | Messgestaltung | Poster/Plakate | Postkarten | Printmedien | Stempelvorlagen | Unternehmensvision | Verpackungsgestaltung | Visitenkarten | u.v.m.

Online-Shop: AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK

Hier finden Sie Artikel aus unseren Seminaren und Büchern rund um UPTODATE, Kundendienst, Büroorganisation, Marketing ... Stöbern Sie doch mal in unserem Angebot.



Vorschau: UPTODATE-New-Generation

UPTODATE-New-Generation ist eine wegweisende Initiative, die darauf abzielt, jungen Unternehmerinnen und Unternehmern sowie Nachfolgern eine Plattform zu bieten, um sich gegenseitig zu informieren, zu inspirieren und auf dem neuesten Stand zu bleiben. Dieses Forum vereint die langjährige Erfahrung der etablierten UPTODATE-Unternehmer mit dem frischen Blick und dem Engagement der jungen Generation.

In der heutigen Wirtschaftswelt stehen wir vor zahlreichen Herausforderungen, von denen viele keineswegs neu sind, auch wenn sie sich in neuer Form präsentieren. Die Digitalisierung beispielsweise ist ein Prozess, der bereits in den 1980er-Jahren begonnen hat, als Computer in Unternehmen Einzug hielten, und sich dann weiterentwickelte mit dem Aufkommen des Internets in den 1990er-Jahren. Ähnlich verhält es sich mit anderen Herausforderungen wie Auftragsmangel und Fachkräftemangel, die in den letzten Jahrzehnten wiederholt auftraten. Was jedoch zu allen Zeiten entscheidend war und auch heute noch ist, ist die Bereitschaft zur Anpassung und zum Lernen.

Die UPTODATE-New-Generation-Initiative bietet eine einzigartige Gelegenheit für den Austausch zwischen den Generationen. Die etablierten Unternehmer können von den innovativen Ideen und dem technologischen Know-how der jungen Generation profitieren, während die jungen Unternehmer von der Weisheit und den bewährten Strategien der erfahrenen Unternehmer lernen können. Durch diesen Austausch entsteht ein gegenseitiges Verständnis und eine Zusammenarbeit, die es ermöglicht, gemeinsam Lösungen für die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen zu entwickeln.

Die **UPTODATE-New-Generation-Initiative** ist daher nicht nur ein Ort des Wissensaustauschs, sondern auch ein Ort des gegenseitigen Respekts, der Zusammenarbeit und der Inspiration. In einer sich ständig verändernden Geschäftswelt ist es entscheidend, dass Unternehmerinnen und Unternehmer aller Generationen offen bleiben für neue Ideen, Technologien und Geschäftsmodelle.

Die **UPTODATE-New-Generation-Initiative** trägt dazu bei, diese Offenheit zu fördern und eine dynamische und zukunftsorientierte Unternehmergemeinschaft zu schaffen, die bereit ist, sich den Herausforderungen der Zukunft zu stellen und sie zu meistern.

Die **UPTODATE-New-Generation-Initiative** behandelt insbesondere auch das Thema Generationenkonflikt, der für junge Nachfolger zu einer Zerreißprobe werden kann – aber auch für die ausscheidenden erfahrenen Unternehmer. Trotz der vielen Vorteile und Chancen, die die Zusammenarbeit zwischen den Generationen bietet, ist es wichtig, anzuerkennen, dass auch Konflikte und Spannungen auftreten können.

Die unterschiedlichen Lebens- und Arbeitsweisen, Wertvorstellungen sowie die Art und Weise, wie Geschäfte geführt werden sollen, können zu Missverständnissen und Konflikten führen. Junge Nachfolger bringen oft frische Ideen und einen innovativen Ansatz mit, während ältere Generationen auf bewährte Methoden und langjährige Erfahrung setzen. Die Kunst besteht darin, diese unterschiedlichen Perspektiven zu integrieren und zu einer gemeinsamen Vision für das Unternehmen zu gelangen.

Hierbei kann die **UPTODATE-New-Generation-Initiative** eine wichtige Rolle spielen, indem sie einen Raum schafft, in dem diese Konflikte offen angesprochen und konstruktiv gelöst werden können. Durch den respektvollen Dialog und den gegenseitigen Austausch können beide Generationen voneinander lernen und gemeinsam wachsen, um eine erfolgreiche Zukunft für das Unternehmen zu gestalten.

Aufsichtsrat der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK



Prof. Dr. Ralf Brüning
Aufsichtsrats-
vorsitzender

Ralf Brüning absolvierte sein Studium der Volkswirtschaftslehre an den Universitäten Bonn und Köln erfolgreich mit dem Abschluss Diplom-Volkswirt und promovierte anschließend im Bereich Electronic Commerce.

Nach seiner Tätigkeit als Manager bei einem Internet-Start-up arbeitete er als Business Consultant bei einer Beratungsunternehmung im Medienbereich.

Lehraufträge an Fachhochschulen in Aachen, Köln und Leverkusen schlossen sich an. Einer Professur für Medienmanagement an der Mediadesign Hochschule, MD.H folgte seine jetzige Tätigkeit als Professor im Fachbereich Wirtschaft mit den Schwerpunkten Marketing und Unternehmensgründung an der Fachhochschule des Mittelstands (FHM).



Steuerberater
Jörg Bosten
Aufsichtsrat

Nach erfolgreichem Abschluss der Hochschulreife absolvierte Jörg Bosten eine Ausbildung zum Industriekaufmann in einem renommierten Aachener Kosmetikunternehmen. Während seiner Ausbildung wurde jedoch sein Interesse an den Gebieten Steuerrecht und betriebswirtschaftliche Beratung geweckt. Jörg Bosten begann sein Studium im Bereich „Steuerrecht und Wirtschaftsprüfung“ an der Hochschule Niederrhein und schloss dieses als Bachelor of Arts Taxation & Auditing erfolgreich ab. Parallel zu seinem Studium stieg er im Jahr 2007 in die bereits in zweiter Generation geführte Steuerberatungskanzlei seiner Mutter ein.

Neben dem Masterstudiengang für Technik und Wirtschaft an der Hochschule Aalen, den Jörg Bosten im Jahr 2016 erfolgreich mit dem Master of Arts Taxation abschloss, absolvierte er das Steuerberaterexamen. Im März 2015 wurde er vom Finanzministerium des Landes Nordrhein-Westfalen zum Steuerberater bestellt.

Seit Januar 2021 führt er die Kanzlei gemeinsam mit Steuerberaterin Maria Beaujean als BOSTEN & BEAUJEAN Steuerberater PartG mbB.



Rechtsanwalt
Christian Deutz
Aufsichtsrat

Christian Deutz, 1979 in Aachen geboren und aufgewachsen, studierte nach dem Abitur Rechtswissenschaften an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn. Schwerpunkte lagen hier in den Bereichen des Arbeits- sowie des Zivilprozessrechts. Nach dem ersten juristischen Staatsexamen folgte ein Referendariat am Landgericht Aachen. Bereits während dieser Zeit arbeitete er in der Sozietät Delheid Soiron Hammer in Aachen.

Seit dem Jahr 2010 ist Herr Deutz als Rechtsanwalt zugelassen und in der Sozietät Delheid Soiron Hammer in Aachen tätig. Zwischenzeitlich ist er Partner der Sozietät.

Seit Beginn seiner Tätigkeit ist er für die Bereiche Arbeitsrecht, Wettbewerbsrecht, Datenschutzrecht sowie das gesamte Zwangsvollstreckungsrecht (einschließlich Zwangsversteigerungs- und Teilungsversteigerungsverfahren) zuständig. Er ist zudem Fachanwalt für Arbeitsrecht.

Er ist zudem Dozent für die Bereiche allgemeines Zivilrecht und Arbeitsrecht bei verschiedenen Handwerksorganisationen. Darüber hinaus hält er regelmäßig Fachvorträge in den oben genannten Rechtsgebieten bei verschiedenen Institutionen.

LEOPOLDI – das Maskottchen der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK



*Leopoldi vermittelt die Botschaft
„Kompetent durch Weiterbildung“*





UPTODATE-Unternehmertage

Wie die UPTODATE-Offensive® insgesamt sind auch die Unternehmertage einzigartig und 100 % empfehlenswert. 1 plus mit Sternchen!

Die UPTODATE-Unternehmertage

1. **Unternehmertage 2009** in Kerkrade (Niederlande) bei Aachen
2. **Unternehmertage 2010** in Zeulenroda
3. **Unternehmertage 2011** in München
4. **Unternehmertage 2012** in Bremen
5. **Unternehmertage 2013** in Dresden
6. **Unternehmertage 2014** in Düsseldorf
7. **Unternehmertage 2015** in Wiesbaden
8. **Unternehmertage 2016** in Hamburg
9. **Unternehmertage 2017** in Berlin
10. **Unternehmertage 2018** in Bad Neuenahr
11. **Unternehmertage 2019** in Karlsruhe
12. **Unternehmertage 2020** in Köln
13. **Unternehmertage 2021** Online-Feierstunde (Pandemie-bedingt)
14. **Unternehmertage 2022** Online-Feierstunde (Pandemie-bedingt)
15. **Unternehmertage 2023** in Neuss
16. **Unternehmertage 2024** in Köln

AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK

Akademie Zukunft Handwerk AZH-AG
Schaufenberger Str. 61, 52477 Alsdorf

Telefon: 0 24 04 / 55 15 10

E-Mail: akademie@zukunft-handwerk.de

Weitere Informationen unter:

www.akademie-zukunft-handwerk.de

Aktuelle Termine, Veranstaltungsorte
und Buchungen unter:

zukunft-handwerk.de/veranstaltungen