

Seminarübersicht

Besuchen Sie auch unsere Internetseite

www.vdi-fortbildung.de

Ihre Ansprechpartner im VDI-Haus

Johann Konradt	0711 13163-19	konradt@vdi-suedwest.de	Bildungsreferat
Katja Grau	0711 13163-43	grau@vdi-suedwest.de	Bildungsreferat
Cora Stepper	0711 13163-42	inhouse@vdi-suedwest.de	Inhouse Schulungen
Friederike Hammer	0711 13163-22	hammer@vdi-suedwest.de	Bildungsreferat
Tatjana Krüger	0711 13163-16	anmeldung@vdi-suedwest.de	Organisation



16.01.2025 bis 16.01.2025

Erfolgreiche Neukunden-Akquise mit Social Selling via LinkedIn

B2B Social Selling Basics für relevante soziale Netzwerke: LinkedIn. Schnelle Wege Ihr eigenes Profil für maximale Sogwirkung zu optimieren. Quick-Win direkt umgesetzt: Wie Sie über 1.000 neue Kontakte/Monat aus Ihrer Zielgruppe bekommen. 3 erfolgreiche Methoden für den Aufbau der ersten Kontakte. Deep Dive: Wie Sie mittels Story Telling immer im Kopf Ihrer Kunden bleiben und welche Inhalte am meisten Aufmerksamkeit bei Ihren Kunden schaffen. Live Umsetzung an echten Fällen aus der Zielgruppe anhand bereits bestätigter Kontakte. Texte für die vernetzungswirksame Erst-Ansprache und aktivierende Anschreiben für Bestandskunden. Bonus: Wie Sie vor Ihrem Wettbewerb erfahren wer aktuell Interesse an Ihren Produkten und Leistungen hat.

21.01.2025 bis 22.01.2025

Karriereboost und Leadership für MINT-Frauen (NEU)

Werden Sie eine erfolgreiche MINT-Leaderin! Entwickeln Sie Ihren Karriereplan. Bauen Sie strategische Netzwerke auf und agieren Sie erfolgreich in der meist männerdominierten Technikwelt.

22.01.2025 bis 23.01.2025

Erstellung normgerechter Technischer Zeichnungen

Kenntnis der wichtigsten Normänderungen - Praktische konstruktive Umsetzung der neuen internationalen Normen - Verringerung der Fertigungs- und Prüfkosten und Erhöhung der Produktwertigkeit durch funktionsgerechte Tolerierung - Erhöhung der Rechtssicherheit durch Kenntnis der wichtigsten „Default-Regeln“ - Reduzierung des innerbetrieblichen Abstimmungsbedarfs - Kundenzeichnungen richtig interpretieren

22.01.2025 bis 23.01.2025

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Die ersten 100 Tage als Führungskraft. Führen zwischen Kollegialität und Loyalität. Den eigenen Führungsstil entwickeln: Der Weg zur Führungspersönlichkeit. Was sind die typischen Aufgaben einer Führungskraft? Instrumente und Werkzeuge der Führung. Welche Führungsqualitäten besitze ich, und welche brauche ich zusätzlich?

24.01.2025 bis 27.06.2025

Der Weg zur effektiven Führung in 9 Stationen

Eignen Sie sich in 9 Online-Modulen Führungskompetenzen an und reflektieren Sie Ihr eigenes Führungsverhalten.

28.01.2025 bis 31.12.2025

Projektmanagement-Zertifikatslehrgang (mit VDI WIV Zertifikat) (NEU)

Beschleunigen Sie Ihre Projekte mit unserem flexiblen Projektmanagement-Zertifizierungslehrgang. Erwerben Sie praxisnahe Methoden und ein anerkanntes Zertifikat für Ihre Karriere.

28.01.2025 bis 10.04.2025

Ausbildung FachreferentIN Sicherheitstechnik im Maschinen- und Anlagenbau 4 Module

Über 11 Tage (mit VDI-Zertifikat)

Eine Standardausbildung zum „Sicherheitstechniker“ existiert gegenwärtig nicht; Diese Lücke schließt der VDI durch die Ausbildung zum „Fachreferent/in Sicherheitstechnik im Maschinenbau“: Einordnung von Produkten in die Geltungsbereiche der EU-Richtlinien und Erarbeitung eines entsprechenden Maßnahmenplanes - Integration der relevanten Aufgaben in die Unternehmensabläufe, Koordination der Aktivitäten zu CE-Kennzeichnung - Durchführung und Dokumentation von Risikobeurteilungen - Auswahl und Auslegung von mechanischen Schutzeinrichtungen - Definition, Umsetzung und Verifikation von sicherheitsbezogenen Steuerungsfunktionen

28.01.2025 bis 30.01.2025

Europäisches Produktsicherheitsrecht und CE-Kennzeichnung für den Maschinenbau

Gründliche Einführung in die Geltungsbereiche und Anforderungen der bedeutendsten EG-Richtlinien - Wege zur praktischen Umsetzung der EU-Konformität im Unternehmen - Aufgaben der Bereiche Vertrieb, Entwicklung und Konstruktion, Produktion bezüglich der CE-Kennzeichnung - Verantwortung der Unternehmensleitung und Entscheidungsträger - Bedeutung und Umsetzung der Änderungen durch die Neufassungen der Richtlinien im sog. „Alignment-Package“ der EU

28.01.2025 bis 31.01.2025

Ausbildung: Informationssicherheitsbeauftragter (ISB) Chief Information Security Officer

(CISO) nach ISO 27001:2022 und 27002:2022 (mit VDI-Zertifikat)

Inhalt Informationssicherheitsbeauftragte/r/Chief-Information-Security-Officer: Grundsätze der Informationssicherheit, ISO 27001:2022 / 27002:2022 - Informationssicherheits-Managementsystem (ISMS) - Zusammenspiel Compliance-Bereichen, wie Datenschutz, Qualitätsmanagement etc. - Rolle des ISB/CISO (Aufbau- und Betriebsaufgaben im ISMS) - Handwerkszeug des/der ISB (Risikomanagement, Business-Continuity-Management, ISMS-relevante Prozesse, Kennzahlen, Audits, Management-Bewertung) - Auditkompetenzen in Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von internen und externen Audits.

28.01.2025 bis 29.01.2025

Führen ohne Macht

Wie motiviere ich Mitarbeiter verschiedener Bereiche dazu, sich für eine gemeinsame Aufgabe zu engagieren? Klare und eindeutige Kommunikation. Eindeutige Ziele und Vereinbarungen. Persönliche Stärke und Durchsetzungsvermögen. Konfliktreiche Situationen vermeiden, erkennen und lösen. Fallbeispiele und praktische Übungen.

29.01.2025 bis 30.01.2025

Don't work hard, work smart! Prioritäten erkennen und durchsetzen

Situationsanalyse - was ist mit mir los? - Ziele - welches genau sind meine Ziele? - Prioritäten richtig setzen und auch gegen Widerstände durchsetzen - Einflussfaktoren auf die eigene Leistung kennen und berücksichtigen - Zeitdiebe erkennen, Ursachen analysieren und Lösungen finden - „Power-Talking“ in der Kommunikation anwenden - Motivationsfaktoren und deren Einfluss erkennen - Den eigenen Arbeitsstil optimieren - Work-Life-Balance (wieder) erlangen - Den Erfolg langfristig sichern

03.02.2025 bis 04.02.2025

Konstruieren mit Kunststoffen

Beeinflussung der Formteilqualität. Kunststoffgerechtes Gestalten von Spritzgießteilen. Dimensionierung von Kunststoff-Formteilen. Schraubverbindungen. Schnappverbindungen. Kunststoffschweißen. Klebeverbindungen. Rapid Prototyping.

03.02.2025 bis 05.02.2025

Data Science Supervisor - Experten finden und führen (mit VDI WIV-Zertifikat) (NEU)

Data Science und KI erfolgreich im Unternehmen implementieren, die richtigen Experten finden und effektiv führen.

04.02.2025 bis 05.02.2025

Form- und Logetolerierung

Die Inhalte der neuen internationalen Normen richtig umsetzen. Wahl eines geeigneten Tolerierungsprinzips. Normgerechte Zeichnungseintragung. Fertigungs-, funktions- und prüfgerechte Festlegung von Bezügen. Fehlerhafte und missverständliche Eintragungen erkennen und sicher beseitigen. Verminderung der Fertigungs- und Prüfkosten. Konstruktionszeichnungen vereinfachen durch Einbindung von 3D-CAD-Modellen. Erkennen von Einsparungspotenzialen. Haftungsrisiken vermindern

04.02.2025 bis 05.02.2025

Erfolgreicher Vertrieb komplexer, erklärungsbedürftiger Produkte

Besonderheiten im Vertrieb von stark erklärungsbedürftigen Produkten - Erfolgsfaktoren der einzelnen
Stufen des Vertriebsprozesses - Tipps zur Positionierung - Zielgruppenorientierter Vertrieb -
Vertriebsaktivitäten strukturiert umsetzen - Der telefonische Erstkontakt - Nachverfolgung und
Verhandlung von Angeboten

05.02.2025 bis 06.02.2025

Praxisorientierte Mitarbeiterführung und zielgerichtete Kommunikation

Entwicklung der Persönlichkeit zur Führungskraft - Grundlagen der Kommunikation - Die richtige
Gesprächsführung mit Mitarbeitern - Schwierige Führungssituationen und Konflikte - Richtige
Delegation - Fallbeispiele und praktische Übungen

06.02.2025 bis 07.02.2025

GENERATION X, Y und Z - Zusammenarbeit in altersgemischten Teams optimal gestalten

Die Generationen X, Y und Z - wie sie ticken und was sie auszeichnet. Wie Führungskräfte sich auf die
jungen Generationen vorbereiten können. Die Eigenschaften der Generationen verstehen und deren
Stärken erkennen und nutzen. Mögliche Generationenkonflikte erkennen und lösen. Welche Werte
haben „die Jungen“ wirklich? In altersgemischten Teams arbeiten. Generationenmix im Unternehmen:
Wie funktioniert die gemeinsame Ansprache?

12.02.2025 bis 13.02.2025

Technische Dokumentation kompakt

Was ist heute Stand der Technik? - Hinweise zu Methoden und Software - Anforderungen aus Gesetzen
und Normen - Adressatengerecht recherchieren und texten - Standardisierungs-Techniken - Ein „Hilfe
zur Selbsthilfe“-Paket - Basis-Know-how auf die Schnelle

13.02.2025 bis 14.02.2025

Professionelles Projektmanagement in der Praxis

Definition eines klaren und unmissverständlichen Projektauftrags als Basis und Startpunkt für ein
erfolgreiches Projekt - Systematisches Erfassen von Anforderungen und Kundenwünschen - Ausplanen
eines Projektes in allen Dimensionen: Ziele, Timeline, Budget und Ressourcen, insbesondere Personal -
Effizientes Durchführen von Projekten mit Hilfe bewährter und neuer, agiler Methoden - Zahlreiche
praktische Übungen zur Anwendung und Vertiefung der Inhalte - Absolute Transparenz für alle
Beteiligten bewirkt, Projekte im Budget, zielsicher und termingenau abzuschließen

13.02.2025 bis 14.02.2025

Innovative Qualitätssicherung in der Software- und Systementwicklung

Kritische Qualitätsfaktoren für Ihr Produkt identifizieren - Effektive und automatisierte Software Quality
Gates etablieren - Entwicklungsbegleitende Maßnahmen wie Reviewing, Pair Programming und
statische Analyse bewerten und einsetzen - Grafische Desktop, Web und Mobile-App Oberflächen
automatisiert testen - Wartbare und effektive Unit- und Integrationstests schreiben - Die
Systemwartbarkeit und -sicherheit mit statischen Verfahren prüfen - Moderne CI/CD und DevOps
Prozesse etablieren

13.02.2025 bis 13.02.2025

Preisverhandlungen mit Großkunden - Strategie - Taktik - Psychologie

Typische Preissenkungs-Forderungen im Großkunden-Umfeld, Strategie, Taktik, Psychologie und
Dramaturgie in Preis-Gesprächen. Den Entscheidungsprozess frühzeitig zu beeinflussen. Die
„Waffenkammer“ der Verhandlungs-Hebel und -Tools. Einkäufer-Strategien proaktiv begegnen und
profitabel für uns nutzen. Die Persönlichkeit als entscheidendes Verhandlungselement.

14.02.2025 bis 14.02.2025

Mehr Power in Verhandlungen durch ChatGPT/KI (NEU)

Mit KI dem Verhandlungspartner einen Schritt voraus.

18.02.2025 bis 19.02.2025

Servicetechniker im Umgang mit dem Kunden

Meine Rolle als Servicetechniker - Grundregeln im Umgang mit dem Kunden - Gespräche gut vorbereiten - Das eigene Unternehmen positiv vertreten - Konfliktgespräche gekonnt führen

19.02.2025 bis 20.02.2025

Agiles Projektmanagement mit Scrum (mit VDI-Zertifikat)

Zwei-tägiges aus der Praxis entstandenes VDI-Zertifikatsseminar, welches Ihnen die Welt von Scrum erläutert und anwendbare Tools zur Verfügung stellt, um Agilität nicht nur zu verstehen, sondern auch gewinnbringend einsetzen zu können.

19.02.2025 bis 19.02.2025

Nachhaltigkeitsmanagement für Unternehmen (NEU)

Nachhaltiges Handeln ist schon längst nicht mehr nur ein Trend, sondern eine Notwendigkeit, um sich zukunftssicher aufzustellen. Erfahren Sie in unserem Seminar, welche konkreten Anforderungen auf die Unternehmen zukommen und welche Chancen und Risiken im Thema Nachhaltigkeit stecken. Mit wertvollen Einblicken und Praxistipps zeigen Ihnen unsere Experten, wie Nachhaltigkeit zu einem Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen werden kann.

24.02.2025 bis 25.02.2025

Trotz Dauerstress gesund und leistungsfähig bleiben

Gut Planen und Prioritäten richtig setzen - Die wirkungsvolle Organisation des Schreibtisches - Das „Glück“ der Unerreichbarkeit - Wie man Stress nachhaltig bewältigen kann - Fitness steigern durch Bewegung, Ernährung und Entspannung

25.02.2025 bis 25.02.2025

Anforderungen an das Inverkehrbringen von Maschinen in die USA

Die rechtl./normative Landschaft in den USA - Marktzugangsvoraussetzungen in USA - Beispiele für normative Anforderungen - Anforderungen an die Benutzerinformationen - Produkthaftung in USA

26.02.2025 bis 27.02.2025

Risikobeurteilung in der Praxis

Risikobeurteilungen sind notwendig, daran besteht kein Zweifel. Die meisten EU-Richtlinien fordern sie ausdrücklich als Voraussetzung für die Konstruktion sicherer Produkte, die das CE-Kennzeichen tragen sollen. Dieses Seminar ist eine nachvollziehbare Einführung in die Grundlagen der EU-Regelsetzung und eine praxisorientierte Anleitung, um die Anforderungen im eigenen Unternehmen umzusetzen.

26.02.2025 bis 26.02.2025

Neue Wege im Key Account Management (NEU)

Dieses Seminar bietet wertvolle innovative Impulse für eine Neuausrichtung Ihres Key Account Managements.

26.02.2025 bis 26.02.2025

Wirksame Sicherheits- und Warnhinweise - in den USA und weltweit

Sicherheits- und Warnhinweise: Die rechtliche Perspektive - Sicherheits- und Warnhinweise in den USA und weltweit - Bestandteile von Sicherheits- und Warnhinweisen - Wie man Warnhinweis-Texte zweckmäßig formuliert - Verwendung und Gestaltung von Warnschildern - Sicherheitskapitel zielgruppengerecht gestalten - Risikobeurteilung als Basis für Sicherheitshinweise wirksam nutzen

04.03.2025 bis 05.03.2025

New Ways of Work

Vorbereitung auf die agile Arbeitswelt der Zukunft mit KI, Workspace & digitaler Transformation

07.03.2025 bis 07.03.2025

Kompaktseminar: Besser verhandeln durch die "Brille" des Einkäufers

Preisakzeptanz beim Einkauf schaffen. Die Beweggründe der Einkäufer verstehen - die Verhandlungsstrategie darauf abstimmen. Einkäufer-„Angriffe“ abwehren mit Insider-Wissen. „Preis-Drücker“ erkennen und aussichtsreich kontern.

10.03.2025 bis 11.03.2025

Führen ohne Macht

Wie motiviere ich Mitarbeiter verschiedener Bereiche dazu, sich für eine gemeinsame Aufgabe zu engagieren? Klare und eindeutige Kommunikation. Eindeutige Ziele und Vereinbarungen. Persönliche Stärke und Durchsetzungsvermögen. Konfliktreiche Situationen vermeiden, erkennen und lösen. Fallbeispiele und praktische Übungen.

11.03.2025 bis 12.03.2025

Funktionale Sicherheit von Steuerungen an Maschinen und Anlagen

Besonders bei komplexen Maschinen hängt die Sicherheit der Personen, die sie bedienen, von der Zuverlässigkeit der Steuerung ab. Die EN ISO 13849 ist die Grundlage, um die Sicherheit von komplexen Maschinensteuerungen zu bewerten. Die Umsetzung ist für viele eine Herausforderung, da es eine sehr komplexe Norm ist. In diesem Seminar lernen Sie praxisbezogen, wie Sie die Norm anwenden und entsprechende Berechnungen durchführen.

12.03.2025 bis 12.03.2025

Form- und Lagetolerierung von elastischen und zwangsverformten Bauteilen

Normenübersicht DIN EN ISO 8015/5459/1101/10579 - Unterschied starre und nicht-formstabile Bauteile - Spezifikation entsprechend der Funktion und Anwendung der Bauteile - Übungen zu Fallbeispielen - Analyse des Nutzens

12.03.2025 bis 12.03.2025

Fabrikplanung: Fertigung, Prozesse und Logistik optimieren

Wettbewerbsfähigkeit hat heute viel mit Anpassungsfähigkeit und Wandel zu tun. Industrie 4.0 hält Einzug in die Produktion und stellt ganz neue Anforderungen an die Fabrikplanung. Eine Planung von „innen nach außen“ ist deshalb in vielen Fällen entscheidend für eine effiziente und nachhaltige Fabrikplanung und -optimierung.

17.03.2025 bis 17.03.2025

Die Maschinenverordnung 2023/1230 für Ein- und Umsteiger (NEU)

Die neue Maschinenverordnung hat viele Dinge verbessert, die in der bisherigen Maschinenrichtlinie immer wieder zu Irritationen und Problemen geführt hatten. Mit diesem Seminar werden Ein- und Umsteiger gleichermaßen abgeholt und alle wirklich relevanten Änderungen erläutert, ohne Panik zu verbreiten.

18.03.2025 bis 19.03.2025

Führen mit Emotionaler Intelligenz und Menschenkenntnis

Meine „roten Knöpfe“: Automatische Reaktionen analysieren und steuern - Klarheit über eigene Emotionen gewinnen und das Gefühlschaos beseitigen - Steuerungsmechanismen für eigene Gefühle und Handlungen - Schwierige Gesprächspartner und Persönlichkeitstypen besser einschätzen - Empathie für die Erreichung von Zielen einsetzen - Negative Wechselwirkungen mit anderen durchbrechen und in eine konstruktive Richtung lenken

18.03.2025 bis 19.03.2025

Nutzung künstlicher Intelligenz (KI) im Projektmanagement

Projektmanagement der Zukunft: Künstliche Intelligenz effektiv nutzen

18.03.2025 bis 18.03.2025

Online-Kundengespräche und Produkt-Präsentationen zielorientiert führen und virtuell

Überzeugen

Besonderheiten im Vertrieb über virtuelle Kundengespräche - Erfolgsfaktoren in der Vorbereitung und Umsetzung von Online-Terminen - Tipps zur technischen Umsetzung und notwendigen Voraussetzungen - Einsatz Sozialer Medien zur Gesprächsvorbereitung - Remote-Termine - Dialog statt Präsentation

19.03.2025 bis 20.03.2025

Klartext: IT-Vertragsrecht kompakt für Nicht-Juristen

Grundlagen für Verträge und AGB - Das tägliche vertragstechnische Handwerkszeug - Vertragsabschluss und Durchführung - Die gesetzlichen Vertragstypen und ihre wichtigsten Unterschiede - Gewährleistung und Haftung - Lizenzrecht - Cloud Computing und Datenschutz - Einzelne wichtige Vertragsbedingungen

19.03.2025 bis 20.03.2025

"Hart aber fair" - klarer Kopf bei Verhandlungen und Konfliktgesprächen

Trennung zwischen Sach- und Beziehungsebene - Strategien, um die eigenen Verhandlungsziele effektiver zu erreichen - Das Harvard-Verhandlungs-Modell - Was tun bei festgefahrener Verhandlung? - Deeskalationstechniken - Fälle, Beispiele und praxisnahe Übungen

24.03.2025 bis 25.03.2025

Lasten- und Pflichtenheft: Spezifikationsdokumente optimal gestalten (NEU)

Anforderungen formulieren, Usability optimieren, Mißverständnisse vermeiden lernen.

24.03.2025 bis 24.03.2025

Hybrides Führen - Distance Leadership - Führen auf Distanz

SWOT virtueller Teams zu Präsenzteams: Stärken, Schwächen, Chancen, Herausforderungen jeweiliger Teams - Unterschiede virtueller Teams hinsichtlich: Kultur, Raum, Zeit, Metakommunikation - Geeignete Leadership-Stile für virtuelle Teams - Kommunizieren und moderieren in virtuellen Teams: Die virtuelle Kaffeeküche

25.03.2025 bis 26.03.2025

Der verkaufsstarke Innendienst

Effiziente Zusammenarbeit und Kommunikation mit anderen Bereichen - im Unternehmen - Der verkaufsstarke Innendienst und Außendienst - ein erfolgreiches Team - Professionelle Kommunikation mit Kaufentscheidern und Kaufbeeinflussern - Verhandlungs- / Preisgespräche am Telefon erfolgreich und gewinnbringend führen - „Wie sage ich es dem Kunden“: Unangenehme Botschaften souverän übermitteln

27.03.2025 bis 28.03.2025

Einstieg in Python, Maschinelles Lernen und KI

Die Startrampe für (noch) Nichtprogrammierer:innen, Fundament, Gerüst und praktische Erfahrung für das Lösen betrieblicher Aufgaben

01.04.2025 bis 02.04.2025

B2B-Vertrieb für Neu- und Quereinsteiger (NEU)

In diesem praxisorientierten Seminar werden moderne Ansätze vorgestellt, die sehr stark die Möglichkeiten der Digitalisierung mit einbeziehen.

01.04.2025 bis 02.04.2025

Stress reduzieren - Resilienz stärken

Persönliche Standortanalyse - Wo stehe ich? - Stressmechanismen verstehen - Erlernen effektiver Entspannungstechniken - Erlernen effektiver Techniken für eine erhöhte Konzentration und Aufmerksamkeit - Erlernen von Techniken, um das eigene Verhalten nachhaltig zu verändern - Eigene Bedürfnisse (wieder) entdecken - Stressbaustellen identifizieren - Eigene Ressourcen aktivieren und die eigene Resilienz erhöhen - Erlernen einer persönlichen und nachhaltigen Strategie gegen Stress

01.04.2025 bis 04.04.2025

Ausbildung: Informationssicherheitsbeauftragter (ISB) Chief Information Security Officer (CISO) nach ISO 27001:2022 und 27002:2022 (mit VDI-Zertifikat)

Inhalt Informationssicherheitsbeauftragte/r/Chief-Information-Security-Officer: Grundsätze der Informationssicherheit, ISO 27001:2022 / 27002:2022 - Informationssicherheits-Managementsystem (ISMS) - Zusammenspiel Compliance-Bereichen, wie Datenschutz, Qualitätsmanagement etc. - Rolle des ISB/CISO (Aufbau- und Betriebsaufgaben im ISMS) - Handwerkszeug des/der ISB (Risikomanagement, Business-Continuity-Management, ISMS-relevante Prozesse, Kennzahlen, Audits, Management-Bewertung) - Auditkompetenzen in Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von internen und externen Audits.

02.04.2025 bis 03.04.2025

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Die ersten 100 Tage als Führungskraft. Führen zwischen Kollegialität und Loyalität. Den eigenen Führungsstil entwickeln: Der Weg zur Führungspersönlichkeit. Was sind die typischen Aufgaben einer Führungskraft? Instrumente und Werkzeuge der Führung. Welche Führungsqualitäten besitze ich, und welche brauche ich zusätzlich?

03.04.2025 bis 04.04.2025

Von der Funktion zur Toleranz - der Prozess zur Form- und Lagetolerierung

Methodische Vorgehensweise - Anforderung und Funktionen - Übersicht der geometrischen Funktionsarten - Kriterien zu Beurteilung der Funktionseinhaltung - Fügefolge und Fertigungsprozesse - Ausrichtung der Bauteile - Vergabe der Bezüge - Toleranzvergabe nach GPS Standard entsprechend DIN/ISO (Geometrische Produkt-Spezifikation) - Toleranzmanagement im Entwicklungsprozess

07.04.2025 bis 05.06.2025

Zertifikatslehrgang Business Development Manager (mit VDI WIV-Zertifikat) (NEU)

Gewinnen Sie neue Kunden, Segmente und erschließen Sie strategische Märkte - ein Break Even ist kein Hexenwerk.

08.04.2025 bis 08.04.2025

Preisverhandlungen mit dem Rücken zur Wand

Unfaire Einkaufertaktiken und miese Tricks kennen und gezielt bei harten Preisverhandlungen abwehren - Emotionale Zuspitzung und Manipulationsversuche erkennen und abwehren - Preisverhandlungen souverän und gewinnbringend führen - Dramaturgie, Phasen und Zeitmanagement bei Verhandlungen - Leitfaden zum Aufbau der eigenen Verhandlungs-Tool-Box - Aufbau eines eigenen individuellen Verhandlungs-Stils

08.04.2025 bis 09.04.2025

Sicherheitstechnik im Maschinen- und Anlagenbau

Von der Risikobeurteilung zur Entscheidung über Schutzmaßnahmen - Technische Schutzmaßnahmen, technische Regeln aus den 10 wichtigsten Sicherheitsnormen - Trennende und nicht trennende Schutzeinrichtungen - Schutzmaßnahmen in verketteten Anlagen und bei „hängenden“ Achsen - Sicherheit von Roboteranwendungen - Sicherheit bei Transport und Instandhaltung

08.04.2025 bis 09.04.2025

Multiprojekt- und Projektmanagement

Praxisorientierung und Effizienz im Fokus.

09.04.2025 bis 10.04.2025

Positive Leadership (NEU)

Positive Leadership konzentriert sich darauf, eine positive und inspirierende Arbeitsumgebung zu schaffen, in der Mitarbeitende sich wertgeschätzt fühlen, ihr volles Potenzial entfalten können und sich in ihrer Arbeit sinnstiftend und erfüllt erleben.

23.04.2025 bis 24.04.2025

ISO GPS Gusstolerierung

Grundverständnis über die Prinzipien und Grundlagen der geometrischen Produktspezifikationen (ISO GPS allgemein) sowie über die Weiterentwicklung der Norm ISO 8062 zur gesamten ISO 8062 Reihe und ISO 10135

07.05.2025 bis 08.05.2025

Erstellung normgerechter Technischer Zeichnungen

Kenntnis der wichtigsten Normänderungen - Praktische konstruktive Umsetzung der neuen internationalen Normen - Verringerung der Fertigungs- und Prüfkosten und Erhöhung der Produktwertigkeit durch funktionsgerechte Tolerierung - Erhöhung der Rechtssicherheit durch Kenntnis der wichtigsten „Default-Regeln“ - Reduzierung des innerbetrieblichen Abstimmungsbedarfs - Kundenzeichnungen richtig interpretieren

13.05.2025 bis 14.05.2025

GENERATION X, Y und Z - Zusammenarbeit in altersgemischten Teams optimal gestalten

Die Generationen X, Y und Z - wie sie ticken und was sie auszeichnet. Wie Führungskräfte sich auf die jungen Generationen vorbereiten können. Die Eigenschaften der Generationen verstehen und deren Stärken erkennen und nutzen. Mögliche Generationenkonflikte erkennen und lösen. Welche Werte haben „die Jungen“ wirklich? In altersgemischten Teams arbeiten. Generationenmix im Unternehmen: Wie funktioniert die gemeinsame Ansprache?

13.05.2025 bis 14.05.2025

Führen ohne Macht

Wie motiviere ich Mitarbeiter verschiedener Bereiche dazu, sich für eine gemeinsame Aufgabe zu engagieren? Klare und eindeutige Kommunikation. Eindeutige Ziele und Vereinbarungen. Persönliche Stärke und Durchsetzungsvermögen. Konfliktreiche Situationen vermeiden, erkennen und lösen. Fallbeispiele und praktische Übungen.

16.05.2025 bis 16.05.2025

Mehrwert statt Merkmale: Kundenorientierte Verkaufsstrategien entwickeln (NEU)

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, den Mehrwert Ihrer Produkte Ihren Kunden klar und überzeugend darzustellen. Sie können Ihre Verkaufsstrategien gezielt auf den Kundennutzen ausrichten und so Ihre Verkaufszahlen nachhaltig steigern. Nutzen Sie die Chance, Ihre Vertriebsansätze zu überdenken und zu verbessern.

16.05.2025 bis 16.05.2025

Manufacturing Execution Systems (MES) - Wettbewerbsvorteile durch Digitalisierung

Grundlagen und Funktionen von MES. Die Auftragsplanung- und Auftragssteuerung als Kernprozess der digitalen Produktion. Automatisierte Kennzahlen zur Produktionssteuerung (z.B. OEE, Verfügbarkeit). Der MES-Markt (Größe, Branchen, Anbieter) und der Nutzen der Systeme (ROI). Das MES-Business zwischen Systemanbieter und Endkunden: Wesentlichen Aspekte die bei der Systemauswahl und Einführung zu berücksichtigen sind. Reflexion der Inhalte: Diskussion über potentielle Ansätze für MES-Systeme im eigenen Unternehmen.

19.05.2025 bis 20.05.2025

Projektmanagement - Die Wirklichkeit ist anders

Projektstruktur, Projektteam, Organisation und Management - Der Projektmanagement-Prozess - Welche Eigenschaften braucht es für ein erfolgreiches Projektmanagement? - Was sind Erfolgsfaktoren eines Projekts? Wie kann ich diese beeinflussen und fördern? - Wie ermittle ich Projektziele? Wie klärt man einen Projektauftrag? - Wie behalte ich Risiken und Gefahren im Blick? - Welche Tools/ Methoden helfen wirklich, um die Planung eines Projekts im Griff zu haben? - Wie steuere ich als Projektleitung, damit mein Projekt erfolgreich zum Abschluss kommt? - Der Herdplatteneffekt und seine Anziehungskraft - Der Mensch als Mittel oder im Mittelpunkt der Projektarbeit? - Kommunikation, Teamentwicklung, Umgang mit Konflikten

03.06.2025 bis 04.06.2025

Nutzung künstlicher Intelligenz (KI) im Projektmanagement

Projektmanagement der Zukunft: Künstliche Intelligenz effektiv nutzen

03.06.2025 bis 04.06.2025

Konstruieren mit Kunststoffen

Beeinflussung der Formteilqualität. Kunststoffgerechtes Gestalten von Spritzgießteilen. Dimensionierung von Kunststoff-Formteilen. Schraubverbindungen. Schnappverbindungen. Kunststoffschweißen. Klebeverbindungen. Rapid Prototyping.

03.06.2025 bis 03.06.2025

Preisverhandlungen mit Großkunden - Strategie - Taktik - Psychologie

Typische Preissenkungs-Forderungen im Großkunden-Umfeld, Strategie, Taktik, Psychologie und Dramaturgie in Preis-Gesprächen. Den Entscheidungsprozess frühzeitig zu beeinflussen. Die „Waffenkammer“ der Verhandlungs-Hebel und -Tools. Einkäufer-Strategien proaktiv begegnen und profitabel für uns nutzen. Die Persönlichkeit als entscheidendes Verhandlungselement.

04.06.2025 bis 04.06.2025

Kompaktseminar: Gekonnt Preiserhöhungen durchsetzen

Den Markt kennen - besser als der Kunde; Preiserhöhungs-Strategien individuell entwickeln: Was kostet uns eine nur teilweise umgesetzte Preisanpassung? - Wie man seinen Kampfgeist entwickelt - Die Welt der Einkäufer kennen und nutzen - Den Kunden und die bisherige Geschäftsbeziehung analysieren - Den Markt kennen - am besten besser als der Kunde selbst - Unsere eigene Position am Markt analysieren und bewerten - Eine sehr individuelle Verhandlungs-Strategie aufbauen

04.06.2025 bis 05.06.2025

Führen mit Emotionaler Intelligenz und Menschenkenntnis

Meine „roten Knöpfe“: Automatische Reaktionen analysieren und steuern - Klarheit über eigene Emotionen gewinnen und das Gefühlschaos beseitigen - Steuerungsmechanismen für eigene Gefühle und Handlungen - Schwierige Gesprächspartner und Persönlichkeitstypen besser einschätzen - Empathie für die Erreichung von Zielen einsetzen - Negative Wechselwirkungen mit anderen durchbrechen und in eine konstruktive Richtung lenken

05.06.2025 bis 05.06.2025

Mehr Power in Verhandlungen durch ChatGPT/KI (NEU)

Mit KI dem Verhandlungspartner einen Schritte voraus.

25.06.2025 bis 26.06.2025

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Die ersten 100 Tage als Führungskraft. Führen zwischen Kollegialität und Loyalität. Den eigenen Führungsstil entwickeln: Der Weg zur Führungspersönlichkeit. Was sind die typischen Aufgaben einer Führungskraft? Instrumente und Werkzeuge der Führung. Welche Führungsqualitäten besitze ich, und welche brauche ich zusätzlich?

30.06.2025 bis 01.07.2025

Don't work hard, work smart! Prioritäten erkennen und durchsetzen

Situationsanalyse - was ist mit mir los? - Ziele - welches genau sind meine Ziele? - Prioritäten richtig setzen und auch gegen Widerstände durchsetzen - Einflussfaktoren auf die eigene Leistung kennen und berücksichtigen - Zeitdiebe erkennen, Ursachen analysieren und Lösungen finden - „Power-Talking“ in der Kommunikation anwenden - Motivationsfaktoren und deren Einfluss erkennen - Den eigenen Arbeitsstil optimieren - Work-Life-Balance (wieder) erlangen - Den Erfolg langfristig sichern

01.07.2025 bis 04.07.2025

Ausbildung: Informationssicherheitsbeauftragter (ISB) Chief Information Security Officer

(CISO) nach ISO 27001:2022 und 27002:2022 (mit VDI-Zertifikat)

Inhalt Informationssicherheitsbeauftragte/r/Chief-Information-Security-Officer: Grundsätze der Informationssicherheit, ISO 27001:2022 / 27002:2022 - Informationssicherheits-Managementsystem (ISMS) - Zusammenspiel Compliance-Bereichen, wie Datenschutz, Qualitätsmanagement etc. - Rolle des ISB/CISO (Aufbau- und Betriebsaufgaben im ISMS) - Handwerkszeug des/der ISB (Risikomanagement, Business-Continuity-Management, ISMS-relevante Prozesse, Kennzahlen, Audits, Management-Bewertung) - Auditkompetenzen in Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von internen und externen Audits.

08.07.2025 bis 09.07.2025

Führen ohne Macht

Wie motiviere ich Mitarbeiter verschiedener Bereiche dazu, sich für eine gemeinsame Aufgabe zu engagieren? Klare und eindeutige Kommunikation. Eindeutige Ziele und Vereinbarungen. Persönliche Stärke und Durchsetzungsvermögen. Konfliktreiche Situationen vermeiden, erkennen und lösen. Fallbeispiele und praktische Übungen.

09.07.2025 bis 10.07.2025

Erfolgreicher Vertrieb komplexer, erklärungsbedürftiger Produkte

Besonderheiten im Vertrieb von stark erklärungsbedürftigen Produkten - Erfolgsfaktoren der einzelnen Stufen des Vertriebsprozesses - Tipps zur Positionierung - Zielgruppenorientierter Vertrieb - Vertriebsaktivitäten strukturiert umsetzen - Der telefonische Erstkontakt - Nachverfolgung und Verhandlung von Angeboten

10.07.2025 bis 11.07.2025

Agiles Projektmanagement mit Scrum (mit VDI-Zertifikat)

Zwei-tägiges aus der Praxis entstandenes VDI-Zertifikatsseminar, welches Ihnen die Welt von Scrum erläutert und anwendbare Tools zur Verfügung stellt, um Agilität nicht nur zu verstehen, sondern auch gewinnbringend einsetzen zu können.

24.07.2025 bis 25.07.2025

Projektmanagement für erfahrene Projektleiter

Die Rolle des Projektleiters - Der Projektleiter als Führungskraft - Führen mit Zielen, aber häufig ohne Weisungsbefugnis - Team und Stakeholder durch klare Kommunikation einbinden - Projekte sorgfältig initiieren, planen und steuern - Risiken im Projekt erkennen, bewerten und managen - Agile Projektmanagement-Methoden auswählen und anpassen

16.09.2025 bis 17.09.2025

Servicetechniker im Umgang mit dem Kunden

Meine Rolle als Servicetechniker - Grundregeln im Umgang mit dem Kunden - Gespräche gut vorbereiten - Das eigene Unternehmen positiv vertreten - Konfliktgespräche gekonnt führen

16.09.2025 bis 16.09.2025

Kompaktseminar: Besser verhandeln durch die "Brille" des Einkäufers

Preisakzeptanz beim Einkauf schaffen. Die Beweggründe der Einkäufer verstehen - die Verhandlungsstrategie darauf abstimmen. Einkäufer-„Angriffe“ abwehren mit Insider-Wissen. „Preis-Drücker“ erkennen und aussichtsreich kontern.

17.09.2025 bis 18.09.2025

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Die ersten 100 Tage als Führungskraft. Führen zwischen Kollegialität und Loyalität. Den eigenen Führungsstil entwickeln: Der Weg zur Führungspersönlichkeit. Was sind die typischen Aufgaben einer Führungskraft? Instrumente und Werkzeuge der Führung. Welche Führungsqualitäten besitze ich, und welche brauche ich zusätzlich?

17.09.2025 bis 17.09.2025

Erfolgreiche Neukunden-Akquise mit Social Selling via LinkedIn

B2B Social Selling Basics für relevante soziale Netzwerke: LinkedIn. Schnelle Wege Ihr eigenes Profil für maximale Sogwirkung zu optimieren. Quick-Win direkt umgesetzt: Wie Sie über 1.000 neue Kontakte/Monat aus Ihrer Zielgruppe bekommen. 3 erfolgreiche Methoden für den Aufbau der ersten Kontakte. Deep Dive: Wie Sie mittels Story Telling immer im Kopf Ihrer Kunden bleiben und welche Inhalte am meisten Aufmerksamkeit bei Ihren Kunden schaffen. Live Umsetzung an echten Fällen aus der Zielgruppe anhand bereits bestätigter Kontakte. Texte für die vernetzungswirksame Erst-Ansprache und aktivierende Anschreiben für Bestandskunden. Bonus: Wie Sie vor Ihrem Wettbewerb erfahren wer aktuell Interesse an Ihren Produkten und Leistungen hat.

18.09.2025 bis 19.09.2025

Professionelles Projektmanagement in der Praxis

Definition eines klaren und unmissverständlichen Projektauftrags als Basis und Startpunkt für ein erfolgreiches Projekt - Systematisches Erfassen von Anforderungen und Kundenwünschen - Ausplanen eines Projektes in allen Dimensionen: Ziele, Timeline, Budget und Ressourcen, insbesondere Personal - Effizientes Durchführen von Projekten mit Hilfe bewährter und neuer, agiler Methoden - Zahlreiche praktische Übungen zur Anwendung und Vertiefung der Inhalte - Absolute Transparenz für alle Beteiligten bewirkt, Projekte im Budget, zielsicher und termingenau abzuschließen

22.09.2025 bis 22.09.2025

Nachhaltigkeitsmanagement für Unternehmen (NEU)

Nachhaltiges Handeln ist schon längst nicht mehr nur ein Trend, sondern eine Notwendigkeit, um sich zukunftssicher aufzustellen. Erfahren Sie in unserem Seminar, welche konkreten Anforderungen auf die Unternehmen zukommen und welche Chancen und Risiken im Thema Nachhaltigkeit stecken. Mit wertvollen Einblicken und Praxistipps zeigen Ihnen unsere Experten, wie Nachhaltigkeit zu einem Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen werden kann.

22.09.2025 bis 23.09.2025

GENERATION X, Y und Z - Zusammenarbeit in altersgemischten Teams optimal gestalten

Die Generationen X, Y und Z - wie sie ticken und was sie auszeichnet. Wie Führungskräfte sich auf die jungen Generationen vorbereiten können. Die Eigenschaften der Generationen verstehen und deren Stärken erkennen und nutzen. Mögliche Generationenkonflikte erkennen und lösen. Welche Werte haben „die Jungen“ wirklich? In altersgemischten Teams arbeiten. Generationenmix im Unternehmen: Wie funktioniert die gemeinsame Ansprache?

22.09.2025 bis 25.01.2026

Der Weg zur effektiven Führung in 9 Stationen

Eignen Sie sich in 9 Online-Modulen Führungskompetenzen an und reflektieren Sie Ihr eigenes Führungsverhalten.

23.09.2025 bis 26.09.2025

Ausbildung: Informationssicherheitsbeauftragter (ISB) Chief Information Security Officer

(CISO) nach ISO 27001:2022 und 27002:2022 (mit VDI-Zertifikat)

Inhalt Informationssicherheitsbeauftragte/r/Chief-Information-Security-Officer: Grundsätze der Informationssicherheit, ISO 27001:2022 / 27002:2022 - Informationssicherheits-Managementsystem (ISMS) - Zusammenspiel Compliance-Bereichen, wie Datenschutz, Qualitätsmanagement etc. - Rolle des ISB/CISO (Aufbau- und Betriebsaufgaben im ISMS) - Handwerkszeug des/der ISB (Risikomanagement, Business-Continuity-Management, ISMS-relevante Prozesse, Kennzahlen, Audits, Management-Bewertung) - Auditkompetenzen in Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von internen und externen Audits.

24.09.2025 bis 25.09.2025

Von der Funktion zur Toleranz – der Prozess zur Form- und Lagetolerierung

Methodische Vorgehensweise - Anforderung und Funktionen - Übersicht der geometrischen Funktionsarten - Kriterien zu Beurteilung der Funktionseinhaltung - Fügefolge und Fertigungsprozesse - Ausrichtung der Bauteile - Vergabe der Bezüge - Toleranzvergabe nach GPS Standard entsprechend DIN/ISO (Geometrische Produkt-Spezifikation) - Toleranzmanagement im Entwicklungsprozess

25.09.2025 bis 25.11.2025

Zertifikatslehrgang Business Development Manager (mit VDI WIV-Zertifikat) (NEU)

Gewinnen Sie neue Kunden, Segmente und erschließen Sie strategische Märkte - ein Break Even ist kein Hexenwerk.

25.09.2025 bis 26.09.2025

Innovative Qualitätssicherung in der Software- und Systementwicklung

Kritische Qualitätsfaktoren für Ihr Produkt identifizieren - Effektive und automatisierte Software Quality Gates etablieren - Entwicklungsbegleitende Maßnahmen wie Reviewing, Pair Programming und statische Analyse bewerten und einsetzen - Grafische Desktop, Web und Mobile-App Oberflächen automatisiert testen - Wartbare und effektive Unit- und Integrationstests schreiben - Die Systemwartbarkeit und -sicherheit mit statischen Verfahren prüfen - Moderne CI/CD und DevOps Prozesse etablieren

30.09.2025 bis 30.09.2025

Neue Wege im Key Account Management (NEU)

Dieses Seminar bietet wertvolle innovative Impulse für eine Neuausrichtung Ihres Key Account Managements.

07.10.2025 bis 08.10.2025

Klartext: IT-Vertragsrecht kompakt für Nicht-Juristen

Grundlagen für Verträge und AGB - Das tägliche vertragstechnische Handwerkszeug - Vertragsabschluss und Durchführung - Die gesetzlichen Vertragstypen und ihre wichtigsten Unterschiede - Gewährleistung und Haftung - Lizenzrecht - Cloud Computing und Datenschutz - Einzelne wichtige Vertragsbedingungen

07.10.2025 bis 09.10.2025

Europäisches Produktsicherheitsrecht und CE-Kennzeichnung für den Maschinenbau

Gründliche Einführung in die Geltungsbereiche und Anforderungen der bedeutendsten EG-Richtlinien -
Wege zur praktischen Umsetzung der EU-Konformität im Unternehmen - Aufgaben der Bereiche
Vertrieb, Entwicklung und Konstruktion, Produktion bezüglich der CE-Kennzeichnung - Verantwortung
der Unternehmensleitung und Entscheidungsträger - Bedeutung und Umsetzung der Änderungen durch
die Neufassungen der Richtlinien im sog. „Alignment-Package“ der EU

07.10.2025 bis 04.12.2025

Ausbildung FachreferentIN Sicherheitstechnik im Maschinen- und Anlagenbau 4 Module

Über 11 Tage (mit VDI WIV Zertifikat)

Eine Standardausbildung zum „Sicherheitstechniker“ existiert gegenwärtig nicht; Diese Lücke schließt
der VDI durch die Ausbildung zum „Fachreferent/in Sicherheitstechnik im Maschinenbau“: Einordnung
von Produkten in die Geltungsbereiche der EU-Richtlinien und Erarbeitung eines entsprechenden
Maßnahmenplanes - Integration der relevanten Aufgaben in die Unternehmensabläufe, Koordination
der Aktivitäten zu CE-Kennzeichnung - Durchführung und Dokumentation von Risikobewertungen -
Auswahl und Auslegung von mechanischen Schutzeinrichtungen - Definition, Umsetzung und
Verifikation von sicherheitsbezogenen Steuerungsfunktionen

08.10.2025 bis 09.10.2025

Technische Dokumentation kompakt

Was ist heute Stand der Technik? - Hinweise zu Methoden und Software - Anforderungen aus Gesetzen
und Normen - Adressatengerecht recherchieren und texten - Standardisierungs-Techniken - Ein „Hilfe
zur Selbsthilfe“-Paket - Basis-Know-how auf die Schnelle

09.10.2025 bis 10.10.2025

Führen ohne Macht

Wie motiviere ich Mitarbeiter verschiedener Bereiche dazu, sich für eine gemeinsame Aufgabe zu
engagieren? Klare und eindeutige Kommunikation. Eindeutige Ziele und Vereinbarungen. Persönliche
Stärke und Durchsetzungsvermögen. Konfliktreiche Situationen vermeiden, erkennen und lösen.
Fallbeispiele und praktische Übungen.

14.10.2025 bis 15.10.2025

Multiprojekt- und Projektmanagement

Realitäten im Multiprojekt-Geschäft - Ursachenforschung für die typischen „Symptome“ -
Anforderungen an ein Multiprojektmanagement - Den Veränderungsprozess gestalten - Maßnahmen
für schnelle Erfolge - Projekt- und Multiprojekt-Planung - Die Projekt-Umsetzung steuern

14.10.2025 bis 14.10.2025

Anforderungen an das Inverkehrbringen von Maschinen in die USA

Die rechtl./normative Landschaft in den USA - Marktzugangsvoraussetzungen in USA - Beispiele für
normative Anforderungen - Anforderungen an die Benutzerinformationen - Produkthaftung in USA

14.10.2025 bis 15.10.2025

Führen mit Emotionaler Intelligenz und Menschenkenntnis

Meine „roten Knöpfe“: Automatische Reaktionen analysieren und steuern - Klarheit über eigene
Emotionen gewinnen und das Gefühlschaos beseitigen - Steuerungsmechanismen für eigene Gefühle
und Handlungen - Schwierige Gesprächspartner und Persönlichkeitstypen besser einschätzen -
Empathie für die Erreichung von Zielen einsetzen - Negative Wechselwirkungen mit anderen
durchbrechen und in eine konstruktive Richtung lenken

14.10.2025 bis 14.10.2025

Preisverhandlungen mit Großkunden – Strategie – Taktik – Psychologie

Typische Preissenkungs-Forderungen im Großkunden-Umfeld, Strategie, Taktik, Psychologie und

Dramaturgie in Preis-Gesprächen. Den Entscheidungsprozess frühzeitig zu beeinflussen. Die

„Waffenkammer“ der Verhandlungs-Hebel und -Tools. Einkäufer-Strategien proaktiv begegnen und

profitabel für uns nutzen. Die Persönlichkeit als entscheidendes Verhandlungselement.

14.10.2025 bis 14.10.2025

Fabrikplanung; Fertigung, Prozesse und Logistik optimieren

Wettbewerbsfähigkeit hat heute viel mit Anpassungsfähigkeit und Wandel zu tun. Industrie 4.0 hält

Einzug in die Produktion und stellt ganz neue Anforderungen an die Fabrikplanung. Eine Planung von

„innen nach außen“ ist deshalb in vielen Fällen entscheidend für eine effiziente und nachhaltige

Fabrikplanung und -optimierung.

15.10.2025 bis 16.10.2025

Erstellung normgerechter Technischer Zeichnungen

Kenntnis der wichtigsten Normänderungen - Praktische konstruktive Umsetzung der neuen

internationalen Normen - Verringerung der Fertigungs- und Prüfkosten und Erhöhung der

Produktwertigkeit durch funktionsgerechte Tolerierung - Erhöhung der Rechtssicherheit durch Kenntnis

der wichtigsten „Default-Regeln“ - Reduzierung des innerbetrieblichen Abstimmungsbedarfs -

Kundenzeichnungen richtig interpretieren

15.10.2025 bis 16.10.2025

Risikobeurteilung in der Praxis

Risikobeurteilungen sind notwendig, daran besteht kein Zweifel. Die meisten EU-Richtlinien fordern sie

ausdrücklich als Voraussetzung für die Konstruktion sicherer Produkte, die das CE-Kennzeichen tragen

sollen. Dieses Seminar ist eine nachvollziehbare Einführung in die Grundlagen der EU-Regelsetzung und

eine praxisorientierte Anleitung, um die Anforderungen im eigenen Unternehmen umzusetzen.

15.10.2025 bis 15.10.2025

Mehr Power in Verhandlungen durch ChatGPT/KI (NEU)

Mit KI dem Verhandlungspartner einen Schritt voraus.

15.10.2025 bis 15.10.2025

Wirksame Sicherheits- und Warnhinweise - in den USA und weltweit

Sicherheits- und Warnhinweise: Die rechtliche Perspektive - Sicherheits- und Warnhinweise in den USA

und weltweit - Bestandteile von Sicherheits- und Warnhinweisen - Wie man Warnhinweis-Texte

zweckmäßig formuliert - Verwendung und Gestaltung von Warnschildern - Sicherheitskapitel

zielgruppengerecht gestalten - Risikobeurteilung als Basis für Sicherheitshinweise wirksam nutzen

16.10.2025 bis 16.10.2025

Form- und Lagetolerierung von elastischen und zwangsverformten Bauteilen

Normenübersicht DIN EN ISO 8015/5459/1101/10579 - Unterschied starre und nicht-formstabile Bauteile

- Spezifikation entsprechend der Funktion und Anwendung der Bauteile - Übungen zu Fallbeispielen -

Analyse des Nutzens

20.10.2025 bis 21.10.2025

Projektmanagement - Die Wirklichkeit ist anders

Projektstruktur, Projektteam, Organisation und Management - Der Projektmanagement-Prozess - Welche Eigenschaften braucht es für ein erfolgreiches Projektmanagement? - Was sind Erfolgsfaktoren eines Projekts? Wie kann ich diese beeinflussen und fördern? - Wie ermittle ich Projektziele? Wie klärt man einen Projektauftrag? - Wie behalte ich Risiken und Gefahren im Blick? - Welche Tools/ Methoden helfen wirklich, um die Planung eines Projekts im Griff zu haben? - Wie steuere ich als Projektleitung, damit mein Projekt erfolgreich zum Abschluss kommt? - Der Herdplatteneffekt und seine Anziehungskraft - Der Mensch als Mittel oder im Mittelpunkt der Projektarbeit? - Kommunikation, Teamentwicklung, Umgang mit Konflikten

20.10.2025 bis 20.10.2025

Hybrides Führen - Distance Leadership - Führen auf Distanz

SWOT virtueller Teams zu Präsenzteams: Stärken, Schwächen, Chancen, Herausforderungen jeweiliger Teams - Unterschiede virtueller Teams hinsichtlich: Kultur, Raum, Zeit, Metakommunikation - Geeignete Leadership-Stile für virtuelle Teams - Kommunizieren und moderieren in virtuellen Teams: Die virtuelle Kaffeeküche

20.10.2025 bis 21.10.2025

Trotz Dauerstress gesund und leistungsfähig bleiben

Gut Planen und Prioritäten richtig setzen - Die wirkungsvolle Organisation des Schreibtisches - Das „Glück“ der Unerreichbarkeit - Wie man Stress nachhaltig bewältigen kann - Fitness steigern durch Bewegung, Ernährung und Entspannung

22.10.2025 bis 23.10.2025

Der verkaufsstarke Innendienst

Effiziente Zusammenarbeit und Kommunikation mit anderen Bereichen - Im Unternehmen - Der verkaufsstarke Innendienst und Außendienst - ein erfolgreiches Team - Professionelle Kommunikation mit Kaufentscheidern und Kaufbeeinflussern - Verhandlungs-/ Preisgespräche am Telefon erfolgreich und gewinnbringend führen - „Wie sage ich es dem Kunden“: Unangenehme Botschaften souverän übermitteln

23.10.2025 bis 23.10.2025

Manufacturing Execution Systems (MES) - Wettbewerbsvorteile durch Digitalisierung

Grundlagen und Funktionen von MES. Die Auftragsplanung- und Auftragssteuerung als Kernprozess der digitalen Produktion. Automatisierte Kennzahlen zur Produktionssteuerung (z.B. OEE, Verfügbarkeit). Der MES-Markt (Größe, Branchen, Anbieter) und der Nutzen der Systeme (ROI). Das MES-Business zwischen Systemanbieter und Endkunden: Wesentlichen Aspekte die bei der Systemauswahl und Einführung zu berücksichtigen sind. Reflexion der Inhalte: Diskussion über potentielle Ansätze für MES-Systeme im eigenen Unternehmen.

23.10.2025 bis 24.10.2025

Karriereboost und Leadership für MINT-Frauen (NEU)

Werden Sie eine erfolgreiche MINT-Leaderin! Entwickeln Sie Ihren Karriereplan. Bauen Sie strategische Netzwerke auf und agieren Sie erfolgreich in der meist männerdominierten Technikwelt.

27.10.2025 bis 29.10.2025

Data Science Supervisor - Experten finden und führen (mit VDI WIV-Zertifikat) (NEU)

Data Science und KI erfolgreich im Unternehmen implementieren, die richtigen Experten finden und effektiv führen.

04.11.2025 bis 04.11.2025

Online-Kundengespräche und Produkt-Präsentationen zielorientiert führen und virtuell

Überzeugen

Besonderheiten im Vertrieb über virtuelle Kundengespräche - Erfolgsfaktoren in der Vorbereitung und Umsetzung von Online-Terminen - Tipps zur technischen Umsetzung und notwendigen Voraussetzungen
- Einsatz Sozialer Medien zur Gesprächsvorbereitung - Remote-Termine - Dialog statt Präsentation

05.11.2025 bis 06.11.2025

ISO GPS Gusstolerierung

Grundverständnis über die Prinzipien und Grundlagen der geometrischen Produktspezifikationen (ISO GPS allgemein) sowie über die Weiterentwicklung der Norm ISO 8062 zur gesamten ISO 8062 Reihe und ISO 10135

06.11.2025 bis 07.11.2025

Lasten- und Pflichtenheft: Spezifikationsdokumente optimal gestalten (NEU)

Anforderungen formulieren, Usability optimieren, Mißverständnisse vermeiden lernen.

10.11.2025 bis 11.11.2025

New Ways of Work

Vorbereitung auf die agile Arbeitswelt der Zukunft mit KI, Workspace & digitaler Transformation

11.11.2025 bis 12.11.2025

Nutzung künstlicher Intelligenz (KI) im Projektmanagement

Projektmanagement der Zukunft: Künstliche Intelligenz effektiv nutzen

11.11.2025 bis 12.11.2025

Funktionale Sicherheit von Steuerungen an Maschinen und Anlagen

Besonders bei komplexen Maschinen hängt die Sicherheit der Personen, die sie bedienen, von der Zuverlässigkeit der Steuerung ab. Die EN ISO 13849 ist die Grundlage, um die Sicherheit von komplexen Maschinensteuerungen zu bewerten. Die Umsetzung ist für viele eine Herausforderung, da es eine sehr komplexe Norm ist. In diesem Seminar lernen Sie praxisbezogen, wie Sie die Norm anwenden und entsprechende Berechnungen durchführen.

14.11.2025 bis 14.11.2025

Kompaktseminar: Gekonnt Preiserhöhungen durchsetzen

Den Markt kennen - besser als der Kunde; Preiserhöhungs-Strategien individuell entwickeln: Was kostet uns eine nur teilweise umgesetzte Preisanpassung? - Wie man seinen Kampfgeist entwickelt - Die Welt der Einkäufer kennen und nutzen - Den Kunden und die bisherige Geschäftsbeziehung analysieren - Den Markt kennen - am besten besser als der Kunde selbst - Unsere eigene Position am Markt analysieren und bewerten - Eine sehr individuelle Verhandlungs-Strategie aufbauen

17.11.2025 bis 18.11.2025

Don't work hard, work smart! Prioritäten erkennen und durchsetzen

Situationsanalyse - was ist mit mir los? - Ziele - welches genau sind meine Ziele? - Prioritäten richtig setzen und auch gegen Widerstände durchsetzen - Einflussfaktoren auf die eigene Leistung kennen und berücksichtigen - Zeitdiebe erkennen, Ursachen analysieren und Lösungen finden - „Power-Talking“ in der Kommunikation anwenden - Motivationsfaktoren und deren Einfluss erkennen - Den eigenen Arbeitsstil optimieren - Work-Life-Balance (wieder) erlangen - Den Erfolg langfristig sichern

17.11.2025 bis 17.11.2025

Die Maschinenverordnung 2023/1230 für Ein- und Umsteiger (NEU)

Die neue Maschinenverordnung hat viele Dinge verbessert, die in der bisherigen Maschinenrichtlinie immer wieder zu Irritationen und Problemen geführt hatten. Mit diesem Seminar werden Ein- und Umsteiger gleichermaßen abgeholt und alle wirklich relevanten Änderungen erläutert, ohne Panik zu verbreiten.

18.11.2025 bis 18.11.2025

Preisverhandlungen mit dem Rücken zur Wand

Unfaire Einkaufertaktiken und miese Tricks kennen und gezielt bei harten Preisverhandlungen abwehren - Emotionale Zuspitzung und Manipulationsversuche erkennen und abwehren - Preisverhandlungen souverän und gewinnbringend führen - Dramaturgie, Phasen und Zeitmanagement bei Verhandlungen - Leitfaden zum Aufbau der eigenen Verhandlungs-Tool-Box - Aufbau eines eigenen individuellen Verhandlungs-Stils

18.11.2025 bis 19.11.2025

Form- und Lagetolerierung

Die Inhalte der neuen internationalen Normen richtig umsetzen. Wahl eines geeigneten Tolerierungsprinzips. Normgerechte Zeichnungseintragung. Fertigungs-, funktions- und prüfgerechte Festlegung von Bezügen. Fehlerhafte und missverständliche Eintragungen erkennen und sicher beseitigen. Verminderung der Fertigungs- und Prüfkosten. Konstruktionszeichnungen vereinfachen durch Einbindung von 3D-CAD-Modellen. Erkennen von Einsparungspotenzialen. Haftungsrisiken vermindern

19.11.2025 bis 20.11.2025

Praxisorientierte Mitarbeiterführung und zielgerichtete Kommunikation

Entwicklung der Persönlichkeit zur Führungskraft - Grundlagen der Kommunikation - Die richtige Gesprächsführung mit Mitarbeitern - Schwierige Führungssituationen und Konflikte - Richtige Delegation - Fallbeispiele und praktische Übungen

19.11.2025 bis 20.11.2025

Agiles Projektmanagement mit Scrum (mit VDI-Zertifikat)

Zwei-tägiges aus der Praxis entstandenes VDI-Zertifikatsseminar, welches Ihnen die Welt von Scrum erläutert und anwendbare Tools zur Verfügung stellt, um Agilität nicht nur zu verstehen, sondern auch gewinnbringend einsetzen zu können.

20.11.2025 bis 21.11.2025

GENERATION X, Y und Z - Zusammenarbeit in altersgemischten Teams optimal gestalten

Die Generationen X, Y und Z - wie sie ticken und was sie auszeichnet. Wie Führungskräfte sich auf die jungen Generationen vorbereiten können. Die Eigenschaften der Generationen verstehen und deren Stärken erkennen und nutzen. Mögliche Generationenkonflikte erkennen und lösen. Welche Werte haben „die Jungen“ wirklich? In altersgemischten Teams arbeiten. Generationenmix im Unternehmen: Wie funktioniert die gemeinsame Ansprache?

24.11.2025 bis 25.11.2025

Konstruieren mit Kunststoffen

Beeinflussung der Formteilqualität. Kunststoffgerechtes Gestalten von Spritzgießteilen. Dimensionierung von Kunststoff-Formteilen. Schraubverbindungen. Schnappverbindungen. Kunststoffschweißen. Klebeverbindungen. Rapid Prototyping.

25.11.2025 bis 28.11.2025

Ausbildung: Informationssicherheitsbeauftragter (ISB) Chief Information Security Officer

(CISO) nach ISO 27001:2022 und 27002:2022 (mit VDI-Zertifikat)

Inhalt Informationssicherheitsbeauftragte/r/Chief-Information-Security-Officer: Grundsätze der Informationssicherheit, ISO 27001:2022 / 27002:2022 - Informationssicherheits-Managementsystem (ISMS) - Zusammenspiel Compliance-Bereichen, wie Datenschutz, Qualitätsmanagement etc. - Rolle des ISB/CISO (Aufbau- und Betriebsaufgaben im ISMS) - Handwerkszeug des/der ISB (Risikomanagement, Business-Continuity-Management, ISMS-relevante Prozesse, Kennzahlen, Audits, Management-Bewertung) - Auditkompetenzen in Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von internen und externen Audits.

25.11.2025 bis 26.11.2025

Positive Leadership (NEU)

Positive Leadership konzentriert sich darauf, eine positive und inspirierende Arbeitsumgebung zu schaffen, in der Mitarbeitende sich wertgeschätzt fühlen, ihr volles Potenzial entfalten können und sich in ihrer Arbeit sinnstiftend und erfüllt erleben.

26.11.2025 bis 27.11.2025

B2B-Vertrieb für Neu- und Quereinsteiger (NEU)

In diesem praxisorientierten Seminar werden moderne Ansätze vorgestellt, die sehr stark die Möglichkeiten der Digitalisierung mit einbeziehen.

01.12.2025 bis 01.12.2025

Mehrwert statt Merkmale: Kundenorientierte Verkaufsstrategien entwickeln (NEU)

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, den Mehrwert Ihrer Produkte Ihren Kunden klar und überzeugend darzustellen. Sie können Ihre Verkaufsstrategien gezielt auf den Kundennutzen ausrichten und so Ihre Verkaufszahlen nachhaltig steigern. Nutzen Sie die Chance, Ihre Vertriebsansätze zu überdenken und zu verbessern.

02.12.2025 bis 03.12.2025

Sicherheitstechnik im Maschinen- und Anlagenbau

Von der Risikobeurteilung zur Entscheidung über Schutzmaßnahmen - Technische Schutzmaßnahmen, technische Regeln aus den 10 wichtigsten Sicherheitsnormen - Trennende und nicht trennende Schutzeinrichtungen - Schutzmaßnahmen in verketteten Anlagen und bei „hängenden“ Achsen - Sicherheit von Roboteranwendungen - Sicherheit bei Transport und Instandhaltung

02.12.2025 bis 03.12.2025

Stress reduzieren - Resilienz stärken

Persönliche Standortanalyse - Wo stehe ich? - Stressmechanismen verstehen - Erlernen effektiver Entspannungstechniken - Erlernen effektiver Techniken für eine erhöhte Konzentration und Aufmerksamkeit - Erlernen von Techniken, um das eigene Verhalten nachhaltig zu verändern - Eigene Bedürfnisse (wieder) entdecken - Stressbaustellen identifizieren - Eigene Ressourcen aktivieren und die eigene Resilienz erhöhen - Erlernen einer persönlichen und nachhaltigen Strategie gegen Stress

02.12.2025 bis 03.12.2025

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Die ersten 100 Tage als Führungskraft. Führen zwischen Kollegialität und Loyalität. Den eigenen Führungsstil entwickeln: Der Weg zur Führungspersönlichkeit. Was sind die typischen Aufgaben einer Führungskraft? Instrumente und Werkzeuge der Führung. Welche Führungsqualitäten besitze ich, und welche brauche ich zusätzlich?

04.12.2025 bis 05.12.2025

Führen ohne Macht

Wie motiviere ich Mitarbeiter verschiedener Bereiche dazu, sich für eine gemeinsame Aufgabe zu engagieren? Klare und eindeutige Kommunikation. Eindeutige Ziele und Vereinbarungen. Persönliche Stärke und Durchsetzungsvermögen. Konfliktreiche Situationen vermeiden, erkennen und lösen. Fallbeispiele und praktische Übungen.

04.12.2025 bis 05.12.2025

"Hart aber fair" - klarer Kopf bei Verhandlungen und Konfliktgesprächen

Trennung zwischen Sach- und Beziehungsebene - Strategien, um die eigenen Verhandlungsziele effektiver zu erreichen - Das Harvard-Verhandlungs-Modell - Was tun bei festgefahrenen Verhandlungen? - Deeskalationstechniken - Fälle, Beispiele und praxisnahe Übungen

11.12.2025 bis 12.12.2025

Projektmanagement für erfahrene Projektleiter

Die Rolle des Projektleiters - Der Projektleiter als Führungskraft - Führen mit Zielen, aber häufig ohne Weisungsbefugnis - Team und Stakeholder durch klare Kommunikation einbinden - Projekte sorgfältig initiieren, planen und steuern - Risiken im Projekt erkennen, bewerten und managen - Agile Projektmanagement-Methoden auswählen und anpassen