

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	stepper@vdi-suedwest.de	Bildungsreferat
Tatjana Krüger:	0711 13163-16	anmeldung@vdi-suedwest.de	Organisation



23.04.2024 bis 24.04.2024

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

23.04.2024 bis 24.04.2024

Nutzung künstlicher Intelligenz (KI) im Projektmanagement (NEU)

Projektmanagement der Zukunft: Künstliche Intelligenz effektiv nutzen

24.04.2024 bis 25.04.2024

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

30.04.2024 bis 30.04.2024

Konstruktive Feedback- und Fehlerkultur

Wahrnehmung: Wahrheit, Interpretation oder Bewertung? Fehler? – alltäglich und menschlich!
Vertrauenskultur als Basis für eine gute Fehlerkultur, Ehrliches wertschätzend Feedback, Feedback als Selbstverständlichkeit, Offener und konstruktiver Umgang mit Fehlern?

02.05.2024 bis 03.05.2024

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?

06.05.2024 bis 07.05.2024

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

13.05.2024 bis 13.05.2024

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.

13.05.2024 bis 13.05.2024

Rechtssicherer Umgang mit der CE-Kennzeichnung

CE- und Produktüberwachung in Europa – Welche Konsequenzen erfordert die aktuelle Rechtsentwicklung? – Gewährleistung eines rechtskonformen Ablaufs der CE-Kennzeichnung – Wie ist der CE-Prozess zu dokumentieren? – Umsetzung des Produktsicherheits-Gesetzes – CE als Organisationsaufgabe der Geschäftsführung – Ein rechtssicheres CE-Management aufbauen

15.05.2024 bis 15.05.2024

Preisverhandlungen mit dem Rücken zur Wand

Unfaire Einkäufertaktiken 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

16.05.2024 bis 17.05.2024

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

16.05.2024 bis 17.05.2024

NextGen Leaders (NEU)

Boosten Sie Ihre Karriere-DNA in unserem dynamischen 2-Tages-Seminar!

04.06.2024 bis 05.06.2024

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

11.06.2024 bis 11.06.2024

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.

12.06.2024 bis 13.06.2024

Konstruieren mit Kunststoffen

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

13.06.2024 bis 13.06.2024

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

13.06.2024 bis 14.06.2024

Produktmanagement für technische Produkte und Dienstleistungen

Durch systematisches Produktmanagement den Produkterfolg steigern - Welche Aufgaben, Verantwortung und Kompetenzen haben Produktmanager? - Durch klare Schnittstellen die Zusammenarbeit verbessern - Produktnutzen herausarbeiten und überzeugend kommunizieren - Techniken zur Analyse und Darstellung wichtiger Informationen richtig nutzen - Marketingpläne erstellen, professionell präsentieren und konsequent umsetzen - Neue Produkte erfolgreich im Markt einführen

18.06.2024 bis 19.06.2024

Nutzung künstlicher Intelligenz (KI) im Projektmanagement (NEU)

Projektmanagement der Zukunft: Künstliche Intelligenz effektiv nutzen

18.06.2024 bis 19.06.2024

Mit effizientem Reparaturservice Kunden begeistern

Schwachstellen in der Reparaturabteilung erkennen und beseitigen: Lösungsansätze aus der Praxis - Fallbeispiele: Reparatur von mechanischen Komponenten, Reparatur von elektronischen Komponenten, Reparatur von Messinstrumenten - Organisationsstrukturen administrativ & operativ optimieren - Reparaturen, Daten im Produktlebenszyklus - Havarie-Management - Innovativer Kundendienst in der Praxis - Service, Vertrieb, Marketing: ein komplettes System

18.06.2024 bis 19.06.2024

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

20.06.2024 bis 21.06.2024

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?

20.06.2024 bis 20.06.2024

Komplexität managen und Überblick behalten - gar nicht so kompliziert

Komplexität allgemein und in der produzierenden Industrie speziell - Strategischer Umgang mit Komplexität - Software Tools für Komplexitätsmanagement - Praxisbeispiele

21.06.2024 bis 21.06.2024

Technische Dokumentation und Produkthaftung in den USA

Wie wird ein Anwalt in den USA „angreifen“? - Warum ein „Angriff“ über die Dokumentation leichter ist als über Fehler bei Konstruktion oder Fertigung - Wie man das Risiko minimieren und potenzielle Angriffspunkte absichern kann - Elemente einer US-tauglichen Dokumentation

25.06.2024 bis 26.06.2024

Optimale Arbeitsvorbereitung in Produktion & Fertigung

-Ziele und Aufgaben der Arbeitsvorbereitung - Rahmenbedingungen der Leistungserstellung - Arbeitsvorbereitung als Controlling der innerbetrieblichen Supply Chain - Materialfluss und Fertigung im Kundentakt - Das ganzheitliche Arbeitsvorbereitungskonzept - Erfolgsfaktoren und Praxistipps - Übungen und Fallbeispiele aus der betrieblichen Praxis

25.06.2024 bis 26.06.2024

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?

26.06.2024 bis 26.06.2024

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

26.06.2024 bis 27.06.2024

Agiles Projektmanagement mit Scrum (mit VDI-Zertifikat) (NEU)

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.

02.07.2024 bis 03.07.2024

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

02.07.2024 bis 03.07.2024

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.

04.07.2024 bis 04.07.2024

Refresher-Kurs: Praxisorientierte Mitarbeiterführung und zielgerichtete Kommunikation (NEU)

Auffrischung und Erfahrungsaustausch für Führungskräfte, die bereits am Seminar "Praxisorientierte Mitarbeiterführung und zielgerichtete Kommunikation" bei Frau Tina Härten teilgenommen haben

04.07.2024 bis 04.07.2024

Refresher-Kurs: Vom Kollegen zum Vorgesetzten (NEU)

Auffrischung und Erfahrungsaustausch für Führungskräfte, die bereits am Seminar "Vom Kollegen zum Vorgesetzten" bei Frau Tina Härten teilgenommen haben

11.07.2024 bis 12.07.2024

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

12.07.2024 bis 12.07.2024

Präzise Anforderungsanalyse - Requirements Engineering in der Praxis

Systematik und Praxis des Requirements Engineering - Techniken zur Erhebung und Analyse von Anforderungen - Methoden, um Quellen (Anforderungen) richtig zu validieren - Review und Verifikation von Anforderungen - Dokumentation: Aufbau des Systemlastenhefts und Formulieren von Anforderungen - Kosten-Nutzen-Betrachtungen beim Einsatz von Requirements-Engineering-Techniken

16.07.2024 bis 16.07.2024

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

17.07.2024 bis 18.07.2024

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

18.07.2024 bis 19.07.2024

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

22.07.2024 bis 23.07.2024

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?

02.09.2024 bis 03.09.2024

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

09.09.2024 bis 27.01.2025

Der Weg zur effektiven Führung in 9 Stationen (NEU)

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

10.09.2024 bis 11.09.2024

New Ways of Work (NEU)

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

12.09.2024 bis 13.09.2024

Technische Dokumentation - Betriebs- und Gebrauchsanleitungen

EU-Konformität - Bedeutung und Konsequenzen - Handlungsbedarf für Hersteller und Händler! - Sicherheitsgerechte Betriebsanleitungen - Inhalt und Aufbau des Kapitels „Sicherheit“ - Sicherheits- und Warnhinweise richtig formulieren und gestalten - Umsetzung von der EU-Norm EN IEC/IEEE 82079-1

12.09.2024 bis 13.09.2024

Modernes industrielles Lagermanagement - Professionell, effizient, flexibel

Grundlagen Lagermanagement - Basisgrößen im Lager, Lager-/Logistik Kennzahlen - Prozesse im Lager - Ziele eines modernen Lagermanagements, Roadmap, Lagercontrolling - Bewertungs-/Analysewerkzeuge für bestehende Lagersysteme - Prozessstabilisierungs- und Optimierungsmethoden - Aktuelle Trends und Ausblick Industrie 4.0 - Begleitende Praxisbeispiele

17.09.2024 bis 18.09.2024

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

18.09.2024 bis 19.09.2024

"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

18.09.2024 bis 19.09.2024

Agil führen, Selbstorganisation fördern: Führung im komplexen Arbeitsumfeld

Identifikation von Schwierigkeiten und aufsetzen der entsprechenden Lösungsmaßnahmen in Veränderungsprozessen, Veränderungen im Team erfolgreich begleiten (Change-Management), (Agile) Führungsinstrumente und moderne Fehlerkultur, Erfolgsfaktor Kommunikation - die richtigen Werkzeuge in Konfliktsituationen, Team-Identifikation & Motivation, Widerstände erfolgreich lösen als Change-Agent

19.09.2024 bis 20.09.2024

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?

19.09.2024 bis 20.09.2024

Effiziente 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

19.09.2024 bis 20.09.2024

Lasten- und Pflichtenheft: Spezifikationsdokumente optimal gestalten (NEU)

Anforderungen formulieren, Usability optimieren, Mißverständnisse vermeiden lernen.

20.09.2024 bis 20.09.2024

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.

24.09.2024 bis 25.09.2024

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

24.09.2024 bis 24.09.2024

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

24.09.2024 bis 24.09.2024

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

26.09.2024 bis 20.11.2024

Fachlehrgang Projektmanagement mit Zertifikatsabschluss (VDI WIV)

Mit diesem Ausbildungs- und Zertifizierungs-Programm stellen wir ein integriertes hybrides Konzept (basierend auf klassischen Methoden sowie Lean, Agile, Theory of Constraints, Critical Chain) zur Verfügung, wie Unternehmen ihre Projektlandschaft erheblich beschleunigen und beweglicher machen können. Als Führungsperson im Projekt- oder Multiprojekt-Umfeld werden Sie aus diesem Programm wesentliche Impulse für die Gestaltung Ihrer Projekte und der Unternehmensentwicklung mitnehmen und erhalten außerdem ein anerkanntes Zertifikat, das Ihre Expertise eindrucksvoll nachweist.

26.09.2024 bis 27.09.2024

Verkaufstraining - kompakt für Ingenieure und Techniker

Den Bedarf des Kunden präzise klären und bewerten - Angebote verständlich, aussagefähig und kundenorientiert gestalten - Beratungs- und Verkaufsgespräche auf allen Hierarchieebenen psychologisch und taktisch richtig führen - Den individuellen Nutzen für den Kunden verständlich und überzeugend „übersetzen“ - Gezielte Nutzenargumentation: Angebotspreise systematisch untermauern und clever vertreten - Spezielle Unterlagen, Checklisten und „Tools“ bei der Beratung unterstützend einsetzen

26.09.2024 bis 27.09.2024

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

26.09.2024 bis 27.09.2024

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.

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	stepper@vdi-suedwest.de	Bildungsreferat
Tatjana Krüger:	0711 13163-16	anmeldung@vdi-suedwest.de	Organisation



23.04.2024 bis 24.04.2024

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

23.04.2024 bis 24.04.2024

Nutzung künstlicher Intelligenz (KI) im Projektmanagement (NEU)

Projektmanagement der Zukunft: Künstliche Intelligenz effektiv nutzen

24.04.2024 bis 25.04.2024

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

30.04.2024 bis 30.04.2024

Konstruktive Feedback- und Fehlerkultur

Wahrnehmung: Wahrheit, Interpretation oder Bewertung? Fehler? – alltäglich und menschlich!
Vertrauenskultur als Basis für eine gute Fehlerkultur, Ehrliches wertschätzend Feedback, Feedback als Selbstverständlichkeit, Offener und konstruktiver Umgang mit Fehlern?

02.05.2024 bis 03.05.2024

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?

06.05.2024 bis 07.05.2024

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

13.05.2024 bis 13.05.2024

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.

13.05.2024 bis 13.05.2024

Rechtssicherer Umgang mit der CE-Kennzeichnung

CE- und Produktüberwachung in Europa – Welche Konsequenzen erfordert die aktuelle Rechtsentwicklung? – Gewährleistung eines rechtskonformen Ablaufs der CE-Kennzeichnung – Wie ist der CE-Prozess zu dokumentieren? – Umsetzung des Produktsicherheits-Gesetzes – CE als Organisationsaufgabe der Geschäftsführung – Ein rechtssicheres CE-Management aufbauen

15.05.2024 bis 15.05.2024

Preisverhandlungen mit dem Rücken zur Wand

Unfaire Einkäufertaktiken 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

16.05.2024 bis 17.05.2024

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

16.05.2024 bis 17.05.2024

NextGen Leaders (NEU)

Boosten Sie Ihre Karriere-DNA in unserem dynamischen 2-Tages-Seminar!

04.06.2024 bis 05.06.2024

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

11.06.2024 bis 11.06.2024

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.

12.06.2024 bis 13.06.2024

Konstruieren mit Kunststoffen

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

13.06.2024 bis 13.06.2024

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

13.06.2024 bis 14.06.2024

Produktmanagement für technische Produkte und Dienstleistungen

Durch systematisches Produktmanagement den Produkterfolg steigern - Welche Aufgaben, Verantwortung und Kompetenzen haben Produktmanager? - Durch klare Schnittstellen die Zusammenarbeit verbessern - Produktnutzen herausarbeiten und überzeugend kommunizieren - Techniken zur Analyse und Darstellung wichtiger Informationen richtig nutzen - Marketingpläne erstellen, professionell präsentieren und konsequent umsetzen - Neue Produkte erfolgreich im Markt einführen

18.06.2024 bis 19.06.2024

Nutzung künstlicher Intelligenz (KI) im Projektmanagement (NEU)

Projektmanagement der Zukunft: Künstliche Intelligenz effektiv nutzen

18.06.2024 bis 19.06.2024

Mit effizientem Reparaturservice Kunden begeistern

Schwachstellen in der Reparaturabteilung erkennen und beseitigen: Lösungsansätze aus der Praxis - Fallbeispiele: Reparatur von mechanischen Komponenten, Reparatur von elektronischen Komponenten, Reparatur von Messinstrumenten - Organisationsstrukturen administrativ & operativ optimieren - Reparaturen, Daten im Produktlebenszyklus - Havarie-Management - Innovativer Kundendienst in der Praxis - Service, Vertrieb, Marketing: ein komplettes System

18.06.2024 bis 19.06.2024

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

20.06.2024 bis 21.06.2024

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?

20.06.2024 bis 20.06.2024

Komplexität managen und Überblick behalten - gar nicht so kompliziert

Komplexität allgemein und in der produzierenden Industrie speziell - Strategischer Umgang mit Komplexität - Software Tools für Komplexitätsmanagement - Praxisbeispiele

21.06.2024 bis 21.06.2024

Technische Dokumentation und Produkthaftung in den USA

Wie wird ein Anwalt in den USA „angreifen“? - Warum ein „Angriff“ über die Dokumentation leichter ist als über Fehler bei Konstruktion oder Fertigung - Wie man das Risiko minimieren und potenzielle Angriffspunkte absichern kann - Elemente einer US-tauglichen Dokumentation

25.06.2024 bis 26.06.2024

Optimale Arbeitsvorbereitung in Produktion & Fertigung

-Ziele und Aufgaben der Arbeitsvorbereitung - Rahmenbedingungen der Leistungserstellung - Arbeitsvorbereitung als Controlling der innerbetrieblichen Supply Chain - Materialfluss und Fertigung im Kundentakt - Das ganzheitliche Arbeitsvorbereitungskonzept - Erfolgsfaktoren und Praxistipps - Übungen und Fallbeispiele aus der betrieblichen Praxis

25.06.2024 bis 26.06.2024

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?

26.06.2024 bis 26.06.2024

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

26.06.2024 bis 27.06.2024

Agiles Projektmanagement mit Scrum (mit VDI-Zertifikat) (NEU)

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.

02.07.2024 bis 03.07.2024

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

02.07.2024 bis 03.07.2024

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.

04.07.2024 bis 04.07.2024

Refresher-Kurs: Praxisorientierte Mitarbeiterführung und zielgerichtete Kommunikation (NEU)

Auffrischung und Erfahrungsaustausch für Führungskräfte, die bereits am Seminar "Praxisorientierte Mitarbeiterführung und zielgerichtete Kommunikation" bei Frau Tina Härlen teilgenommen haben

04.07.2024 bis 04.07.2024

Refresher-Kurs: Vom Kollegen zum Vorgesetzten (NEU)

Auffrischung und Erfahrungsaustausch für Führungskräfte, die bereits am Seminar "Vom Kollegen zum Vorgesetzten" bei Frau Tina Härlen teilgenommen haben

11.07.2024 bis 12.07.2024

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

12.07.2024 bis 12.07.2024

Präzise Anforderungsanalyse - Requirements Engineering in der Praxis

Systematik und Praxis des Requirements Engineering - Techniken zur Erhebung und Analyse von Anforderungen - Methoden, um Quellen (Anforderungen) richtig zu validieren - Review und Verifikation von Anforderungen - Dokumentation: Aufbau des Systemlastenhefts und Formulieren von Anforderungen - Kosten-Nutzen-Betrachtungen beim Einsatz von Requirements-Engineering-Techniken

16.07.2024 bis 16.07.2024

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

17.07.2024 bis 18.07.2024

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

18.07.2024 bis 19.07.2024

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

22.07.2024 bis 23.07.2024

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?

02.09.2024 bis 03.09.2024

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

09.09.2024 bis 27.01.2025

Der Weg zur effektiven Führung in 9 Stationen (NEU)

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

10.09.2024 bis 11.09.2024

New Ways of Work (NEU)

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

12.09.2024 bis 13.09.2024

Technische Dokumentation - Betriebs- und Gebrauchsanleitungen

EU-Konformität - Bedeutung und Konsequenzen - Handlungsbedarf für Hersteller und Händler! - Sicherheitsgerechte Betriebsanleitungen - Inhalt und Aufbau des Kapitels „Sicherheit“ - Sicherheits- und Warnhinweise richtig formulieren und gestalten - Umsetzung von der EU-Norm EN IEC/IEEE 82079-1

12.09.2024 bis 13.09.2024

Modernes industrielles Lagermanagement - Professionell, effizient, flexibel

Grundlagen Lagermanagement - Basisgrößen im Lager, Lager-/Logistik Kennzahlen - Prozesse im Lager - Ziele eines modernen Lagermanagements, Roadmap, Lagercontrolling - Bewertungs-/Analysewerkzeuge für bestehende Lagersysteme - Prozessstabilisierungs- und Optimierungsmethoden - Aktuelle Trends und Ausblick Industrie 4.0 - Begleitende Praxisbeispiele

17.09.2024 bis 18.09.2024

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

18.09.2024 bis 19.09.2024

"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

18.09.2024 bis 19.09.2024

Agil führen, Selbstorganisation fördern: Führung im komplexen Arbeitsumfeld

Identifikation von Schwierigkeiten und aufsetzen der entsprechenden Lösungsmaßnahmen in Veränderungsprozessen, Veränderungen im Team erfolgreich begleiten (Change-Management), (Agile) Führungsinstrumente und moderne Fehlerkultur, Erfolgsfaktor Kommunikation - die richtigen Werkzeuge in Konfliktsituationen, Team-Identifikation & Motivation, Widerstände erfolgreich lösen als Change-Agent

19.09.2024 bis 20.09.2024

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?

19.09.2024 bis 20.09.2024

Effiziente 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

19.09.2024 bis 20.09.2024

Lasten- und Pflichtenheft: Spezifikationsdokumente optimal gestalten (NEU)

Anforderungen formulieren, Usability optimieren, Mißverständnisse vermeiden lernen.

20.09.2024 bis 20.09.2024

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.

24.09.2024 bis 25.09.2024

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

24.09.2024 bis 24.09.2024

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

24.09.2024 bis 24.09.2024

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

26.09.2024 bis 20.11.2024

Fachlehrgang Projektmanagement mit Zertifikatsabschluss (VDI WIV)

Mit diesem Ausbildungs- und Zertifizierungs-Programm stellen wir ein integriertes hybrides Konzept (basierend auf klassischen Methoden sowie Lean, Agile, Theory of Constraints, Critical Chain) zur Verfügung, wie Unternehmen ihre Projektlandschaft erheblich beschleunigen und beweglicher machen können. Als Führungsperson im Projekt- oder Multiprojekt-Umfeld werden Sie aus diesem Programm wesentliche Impulse für die Gestaltung Ihrer Projekte und der Unternehmensentwicklung mitnehmen und erhalten außerdem ein anerkanntes Zertifikat, das Ihre Expertise eindrucksvoll nachweist.

26.09.2024 bis 27.09.2024

Verkaufstraining - kompakt für Ingenieure und Techniker

Den Bedarf des Kunden präzise klären und bewerten - Angebote verständlich, aussagefähig und kundenorientiert gestalten - Beratungs- und Verkaufsgespräche auf allen Hierarchieebenen psychologisch und taktisch richtig führen - Den individuellen Nutzen für den Kunden verständlich und überzeugend „übersetzen“ - Gezielte Nutzenargumentation: Angebotspreise systematisch untermauern und clever vertreten - Spezielle Unterlagen, Checklisten und „Tools“ bei der Beratung unterstützend einsetzen

26.09.2024 bis 27.09.2024

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

26.09.2024 bis 27.09.2024

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.

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	stepper@vdi-suedwest.de	Bildungsreferat
Tatjana Krüger:	0711 13163-16	anmeldung@vdi-suedwest.de	Organisation



23.04.2024 bis 24.04.2024

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

23.04.2024 bis 24.04.2024

Nutzung künstlicher Intelligenz (KI) im Projektmanagement (NEU)

Projektmanagement der Zukunft: Künstliche Intelligenz effektiv nutzen

24.04.2024 bis 25.04.2024

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

30.04.2024 bis 30.04.2024

Konstruktive Feedback- und Fehlerkultur

Wahrnehmung: Wahrheit, Interpretation oder Bewertung? Fehler? – alltäglich und menschlich!
Vertrauenskultur als Basis für eine gute Fehlerkultur, Ehrliches wertschätzend Feedback, Feedback als Selbstverständlichkeit, Offener und konstruktiver Umgang mit Fehlern?

02.05.2024 bis 03.05.2024

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?

06.05.2024 bis 07.05.2024

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

13.05.2024 bis 13.05.2024

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.

13.05.2024 bis 13.05.2024

Rechtssicherer Umgang mit der CE-Kennzeichnung

CE- und Produktüberwachung in Europa – Welche Konsequenzen erfordert die aktuelle Rechtsentwicklung? – Gewährleistung eines rechtskonformen Ablaufs der CE-Kennzeichnung – Wie ist der CE-Prozess zu dokumentieren? – Umsetzung des Produktsicherheits-Gesetzes – CE als Organisationsaufgabe der Geschäftsführung – Ein rechtssicheres CE-Management aufbauen

15.05.2024 bis 15.05.2024

Preisverhandlungen mit dem Rücken zur Wand

Unfaire Einkäufertaktiken 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

16.05.2024 bis 17.05.2024

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

16.05.2024 bis 17.05.2024

NextGen Leaders (NEU)

Boosten Sie Ihre Karriere-DNA in unserem dynamischen 2-Tages-Seminar!

04.06.2024 bis 05.06.2024

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

11.06.2024 bis 11.06.2024

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.

12.06.2024 bis 13.06.2024

Konstruieren mit Kunststoffen

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

13.06.2024 bis 13.06.2024

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

13.06.2024 bis 14.06.2024

Produktmanagement für technische Produkte und Dienstleistungen

Durch systematisches Produktmanagement den Produkterfolg steigern - Welche Aufgaben, Verantwortung und Kompetenzen haben Produktmanager? - Durch klare Schnittstellen die Zusammenarbeit verbessern - Produktnutzen herausarbeiten und überzeugend kommunizieren - Techniken zur Analyse und Darstellung wichtiger Informationen richtig nutzen - Marketingpläne erstellen, professionell präsentieren und konsequent umsetzen - Neue Produkte erfolgreich im Markt einführen

18.06.2024 bis 19.06.2024

Nutzung künstlicher Intelligenz (KI) im Projektmanagement (NEU)

Projektmanagement der Zukunft: Künstliche Intelligenz effektiv nutzen

18.06.2024 bis 19.06.2024

Mit effizientem Reparaturservice Kunden begeistern

Schwachstellen in der Reparaturabteilung erkennen und beseitigen: Lösungsansätze aus der Praxis - Fallbeispiele: Reparatur von mechanischen Komponenten, Reparatur von elektronischen Komponenten, Reparatur von Messinstrumenten - Organisationsstrukturen administrativ & operativ optimieren - Reparaturen, Daten im Produktlebenszyklus - Havarie-Management - Innovativer Kundendienst in der Praxis - Service, Vertrieb, Marketing: ein komplettes System

18.06.2024 bis 19.06.2024

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

20.06.2024 bis 21.06.2024

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?

20.06.2024 bis 20.06.2024

Komplexität managen und Überblick behalten - gar nicht so kompliziert

Komplexität allgemein und in der produzierenden Industrie speziell - Strategischer Umgang mit Komplexität - Software Tools für Komplexitätsmanagement - Praxisbeispiele

21.06.2024 bis 21.06.2024

Technische Dokumentation und Produkthaftung in den USA

Wie wird ein Anwalt in den USA „angreifen“? - Warum ein „Angriff“ über die Dokumentation leichter ist als über Fehler bei Konstruktion oder Fertigung - Wie man das Risiko minimieren und potenzielle Angriffspunkte absichern kann - Elemente einer US-tauglichen Dokumentation

25.06.2024 bis 26.06.2024

Optimale Arbeitsvorbereitung in Produktion & Fertigung

-Ziele und Aufgaben der Arbeitsvorbereitung - Rahmenbedingungen der Leistungserstellung - Arbeitsvorbereitung als Controlling der innerbetrieblichen Supply Chain - Materialfluss und Fertigung im Kundentakt - Das ganzheitliche Arbeitsvorbereitungskonzept - Erfolgsfaktoren und Praxistipps - Übungen und Fallbeispiele aus der betrieblichen Praxis

25.06.2024 bis 26.06.2024

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?

26.06.2024 bis 26.06.2024

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

26.06.2024 bis 27.06.2024

Agiles Projektmanagement mit Scrum (mit VDI-Zertifikat) (NEU)

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.

02.07.2024 bis 03.07.2024

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

02.07.2024 bis 03.07.2024

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.

04.07.2024 bis 04.07.2024

Refresher-Kurs: Praxisorientierte Mitarbeiterführung und zielgerichtete Kommunikation (NEU)

Auffrischung und Erfahrungsaustausch für Führungskräfte, die bereits am Seminar "Praxisorientierte Mitarbeiterführung und zielgerichtete Kommunikation" bei Frau Tina Härlen teilgenommen haben

04.07.2024 bis 04.07.2024

Refresher-Kurs: Vom Kollegen zum Vorgesetzten (NEU)

Auffrischung und Erfahrungsaustausch für Führungskräfte, die bereits am Seminar "Vom Kollegen zum Vorgesetzten" bei Frau Tina Härlen teilgenommen haben

11.07.2024 bis 12.07.2024

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

12.07.2024 bis 12.07.2024

Präzise Anforderungsanalyse - Requirements Engineering in der Praxis

Systematik und Praxis des Requirements Engineering - Techniken zur Erhebung und Analyse von Anforderungen - Methoden, um Quellen (Anforderungen) richtig zu validieren - Review und Verifikation von Anforderungen - Dokumentation: Aufbau des Systemlastenhefts und Formulieren von Anforderungen - Kosten-Nutzen-Betrachtungen beim Einsatz von Requirements-Engineering-Techniken

16.07.2024 bis 16.07.2024

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

17.07.2024 bis 18.07.2024

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

18.07.2024 bis 19.07.2024

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

22.07.2024 bis 23.07.2024

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?

02.09.2024 bis 03.09.2024

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

09.09.2024 bis 27.01.2025

Der Weg zur effektiven Führung in 9 Stationen (NEU)

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

10.09.2024 bis 11.09.2024

New Ways of Work (NEU)

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

12.09.2024 bis 13.09.2024

Technische Dokumentation - Betriebs- und Gebrauchsanleitungen

EU-Konformität - Bedeutung und Konsequenzen - Handlungsbedarf für Hersteller und Händler! - Sicherheitsgerechte Betriebsanleitungen - Inhalt und Aufbau des Kapitels „Sicherheit“ - Sicherheits- und Warnhinweise richtig formulieren und gestalten - Umsetzung von der EU-Norm EN IEC/IEEE 82079-1

12.09.2024 bis 13.09.2024

Modernes industrielles Lagermanagement - Professionell, effizient, flexibel

Grundlagen Lagermanagement - Basisgrößen im Lager, Lager-/Logistik Kennzahlen - Prozesse im Lager - Ziele eines modernen Lagermanagements, Roadmap, Lagercontrolling - Bewertungs-/Analysewerkzeuge für bestehende Lagersysteme - Prozessstabilisierungs- und Optimierungsmethoden - Aktuelle Trends und Ausblick Industrie 4.0 - Begleitende Praxisbeispiele

17.09.2024 bis 18.09.2024

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

18.09.2024 bis 19.09.2024

"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

18.09.2024 bis 19.09.2024

Agil führen, Selbstorganisation fördern: Führung im komplexen Arbeitsumfeld

Identifikation von Schwierigkeiten und aufsetzen der entsprechenden Lösungsmaßnahmen in Veränderungsprozessen, Veränderungen im Team erfolgreich begleiten (Change-Management), (Agile) Führungsinstrumente und moderne Fehlerkultur, Erfolgsfaktor Kommunikation - die richtigen Werkzeuge in Konfliktsituationen, Team-Identifikation & Motivation, Widerstände erfolgreich lösen als Change-Agent

19.09.2024 bis 20.09.2024

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?

19.09.2024 bis 20.09.2024

Effiziente 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

19.09.2024 bis 20.09.2024

Lasten- und Pflichtenheft: Spezifikationsdokumente optimal gestalten (NEU)

Anforderungen formulieren, Usability optimieren, Mißverständnisse vermeiden lernen.

20.09.2024 bis 20.09.2024

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.

24.09.2024 bis 25.09.2024

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

24.09.2024 bis 24.09.2024

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

24.09.2024 bis 24.09.2024

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

26.09.2024 bis 20.11.2024

Fachlehrgang Projektmanagement mit Zertifikatsabschluss (VDI WIV)

Mit diesem Ausbildungs- und Zertifizierungs-Programm stellen wir ein integriertes hybrides Konzept (basierend auf klassischen Methoden sowie Lean, Agile, Theory of Constraints, Critical Chain) zur Verfügung, wie Unternehmen ihre Projektlandschaft erheblich beschleunigen und beweglicher machen können. Als Führungsperson im Projekt- oder Multiprojekt-Umfeld werden Sie aus diesem Programm wesentliche Impulse für die Gestaltung Ihrer Projekte und der Unternehmensentwicklung mitnehmen und erhalten außerdem ein anerkanntes Zertifikat, das Ihre Expertise eindrucksvoll nachweist.

26.09.2024 bis 27.09.2024

Verkaufstraining - kompakt für Ingenieure und Techniker

Den Bedarf des Kunden präzise klären und bewerten - Angebote verständlich, aussagefähig und kundenorientiert gestalten - Beratungs- und Verkaufsgespräche auf allen Hierarchieebenen psychologisch und taktisch richtig führen - Den individuellen Nutzen für den Kunden verständlich und überzeugend „übersetzen“ - Gezielte Nutzenargumentation: Angebotspreise systematisch untermauern und clever vertreten - Spezielle Unterlagen, Checklisten und „Tools“ bei der Beratung unterstützend einsetzen

26.09.2024 bis 27.09.2024

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

26.09.2024 bis 27.09.2024

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.