

bwgvakademie.



VERANSTALTUNGSANGEBOTE 2023
(für alle Branchen)

Wir helfen Ihnen weiter

Sie haben weitere Fragen, Wünsche, Anregungen oder benötigen zusätzliche Informationen?

Unser KundenServiceCenter hilft Ihnen gern weiter.

Telefon 0721 98 98-1 00

✉ kundenservicecenter@bwgv-akademie.de

Hinweis

Die angegebenen Preise verstehen sich (soweit nicht anders angegeben) als Nettopreise und entsprechen bei fortbestehender Gültigkeit der Steuerbefreiung dem Endpreis. Im Falle einer Änderung der behördlichen Handhabung oder Gesetzesänderung ist die gesetzliche MwSt. zusätzlich zu berücksichtigen.

Inhaltsverzeichnis

Assistenz & Officemanagement	7
Ausbildung & Personalmanagement	7
Betriebsräte	7
Grundlagenseminar Betriebsverfassungsrecht für Betriebsräte Teil 1	7
Grundlagenseminar Betriebsverfassungsrecht für Betriebsräte Teil 2	8
Aktuelle Fragen des Arbeitsrechts für den Betriebsrat	11
Fresh Up - Betriebsverfassungsrecht für Betriebsräte	12
Fresh Up - Arbeitsrecht für Betriebsräte	13
Schwerbehindertenvertretung (SBV)	14
Fachtagung Betriebsräte	14
Führung & Leadership	16
Führung kompakt - Kompetenz & Methodik	16
Mit Positive Leadership zu authentischen, stärkenden Begegnungen und leistungsstarken Teams	16
Online-Seminar: Remote Leadership - Erfolgreiche Teamführung auf Distanz	17
Online-Seminar: Konflikte konstruktiv lösen	20
Webinar: Eigeninitiative - Was brauchen Mitarbeitende um selbstorganisiert zu arbeiten	22
Online Training: Kritikgespräche und schwierige Gespräche konstruktiv führen	23
Online Training: Agile Tools und Workhacks für den Arbeitsalltag	25
Online Training: Mitarbeitergespräche gekonnt führen - Motivation steigern und Vertrauen aufbauen	26
Online Training: Führen als Projektleiter - Fachliche Führung auf Zeit	27
Online Training: Die ersten 100 Tage als Führungskraft – Ihr Fahrplan für den perfekten Start	29
Neu als Führungskraft - Führungs- und Leitungskompetenz kompakt	31
Führen für Teamleiter: remote oder vor Ort	33
Führen ohne Weisungsbefugnis - durch Know-how und Sozialkompetenz überzeugen	34
Erfolgreich führen im Vertrieb	35
Konsequente Führung - Entscheidungen treffen und souverän umsetzen	35
Führung & Transformation - neue Kontexte	37
Online-Training: Change – Finden Sie Ihre Strategie, um gestärkt mit Veränderungen umzugehen	37
Immobilien & Makler	38
Online-Seminar: Rechtliche Strategien zur Vermeidung von Provisionsausfällen (Immobilienmakler)	38
Online-Seminar: FreshUp Maklerrecht - Vertragsschluss, Leistungspflichten und Provision	40
Immobilienassistentz	41
Online-Seminar: Vertriebsassistentz für Immobilienmakler - kompakt	41
Immobilienmakler	42
Forum Alternative Geschäftsfelder Immobilie und Co.	42
Kompetenznachweis Immobilienvertrieb	43
Grundlagen des Immobilienvertriebs	43

Vertiefung des Immobilienvertriebs	45
Fachtagung Immobilienmakler	46
Immobilienfachverständige	47
Webinar: Baumängel und Bauschäden in der Wohnbaufinanzierung	47
Webinar: Bewertung von Immobilien mit einer Photovoltaikanlage	49
Webinar: Besteuerung von Photovoltaikanlagen auf Ein- und Zweifamilienhäusern	49
Grundlagen der Wertermittlung	51
Sondereinflüsse auf die Bewertung und Bautechnik inkl. energetischer Maßnahmen	52
Grundzüge der Marktwertmittlung	53
Grundzüge der Beleihungswertmittlung	54
Praktikerworkshop: Aktuelles zur Immobilienbewertung	54
Besonderheiten bei der Bewertung von kleineren und mittleren landwirtschaftlich genutzten Objekten	55
Fachtagung Immobilien - Wertermittlung und Märkte	57
Marketing & Vertrieb	58
Online & Digital	58
Webinar: Erfolgreich und rechtssicher beim Vertrieb über die Website	58
Webinar: Erfolgreich und rechtssicher in Social Media	59
Webinar: Erfolgreich und rechtssicher über Suchmaschinen und Onlinemedien werben	59
Webinar: Update allgemeines Recht und Internetrecht für Marketing und Vertrieb	61
Webinar: Google Unternehmensprofile - Tipps, Tricks, Qualitätssicherung	62
Webinar: Die Google Search Console - Was beachten? Was tun?	63
Webinar: Lokales SEO: lokale Suchintentionen erkennen und nutzen	64
Webinar: Suchmaschinenoptimierung: Chancen durch Off-Page-Optimierung	65
Webinar: Display-Werbung - Welche Unterschiede gibt es und was eignet sich für lokale Unternehmen?	66
Webinar: Firmenkunden - Wie kann die Zielgruppe im lokalen Umfeld digital erreicht werden?	67
Webinar: Suchmaschinenmarketing in Google: Grundsichtbarkeit sicherstellen	68
Online-Seminar: Die rechtssichere Gestaltung von Websites und Printmedien	69
Zertifizierter Social-Media-Manager für Handel, Handwerk & Dienstleister	71
Zertifizierter E-Commerce-Manager für Handel, Handwerk & Dienstleister	73
Recht & Datenschutz	75
Online-Seminar: Basis Marketing- und Vertriebsrecht	75
Online-Seminar: Datenschutzrecht in Marketing und Vertrieb	76
Online-Seminar: Die rechtssichere Gestaltung von Websites und Printmedien	78
Webinar: Erfolgreich und rechtssicher beim Vertrieb über die Website	80
Webinar: Erfolgreich und rechtssicher in Social Media	81
Webinar: Erfolgreich und rechtssicher über Suchmaschinen und Onlinemedien werben	82
Webinar: Update allgemeines Recht und Internetrecht für Marketing und Vertrieb	83
Webinar: Update Datenschutzrecht in Marketing und Vertrieb	83
Projekt- und Prozessmanagement	85
Recht	85
Arbeits- & Sozialrecht	85

Mutterschutz, Elternzeit, (Brücken-)Teilzeit, Pflegezeit	85
Stolpersteine digital – Typische Fehlerquellen Betriebsrat	87
Low Performer – Erkennen, Handeln, Lösen	88
Von der Abmahnung bis zur Kündigung – Pflichtverletzungen rechtssicher handhaben	90
Protokollführung im Betriebsrat	92
Stolpersteine digital – Typische Fehlerquellen Ausbildungsverhältnis	93
Grundlagen des Individualarbeitsrechts	94
Aktuelle Fragen des Arbeitsrechts für den Betriebsrat	96
Fresh Up - Arbeitsrecht für Betriebsräte	97
Update Minijob: Geringfügige und kurzfristige Beschäftigung	98
Umgang mit Herausforderungen bei Mitarbeiter-Führung und im Umgang mit dem Betriebsrat (Banken)	100
Stolpersteine digital – Typische Fehlerquellen beim Urlaub	101
Der richtige Umgang mit Krankheit im Arbeitsverhältnis	102
Umgang mit Herausforderungen bei Mitarbeiter-Führung und im Umgang mit dem Betriebsrat	104
Arbeitsverträge gestalten – Wirksame Vertragsklauseln kennen und anwenden	106
Stolpersteine digital – Typische Fehlerquellen bei der Arbeitnehmerüberlassung	108
Neue Vertragsmuster des GenoAGV – Speziell für Banken	109
Neue Vertragsmuster des GenoAGV – Speziell für Großhandel Dienstleistung Süddeutschland e. V.	110
Neue Vertragsmuster des GenoAGV – Speziell für Raiffeisen-Ware, BAG u. a., Milch, TBG	111
Arbeitgeberhaftung im Arbeitsverhältnis	112
Mitarbeiter-Datenschutz	112
Neuerungen im Arbeitsrecht 2023	115
Neuerungen im Arbeitsrecht 2023 – Speziell für Betriebsräte	116
Neuerungen im Arbeitsrecht 2023 kompakt	117
Stolpersteine digital – AGG - Die diskriminierungsfreie Stellenausschreibung	118
IT & Sicherheit	119
Geldwäschegesetz - Grundlagen und Anwendungen	119
Soft Skills	120
Arbeitsorganisation & Selbstmanagement	120
Zeitmanagement und Selbstorganisation für Führungskräfte im Vertrieb Überzeugend wirken – priorisier	120
Webinar: Zeitmanagement - organisiert und durchdacht in den Tag	122
Online-Training: Produktiv im mobilen Büro und Homeoffice	124
Webinar: Dinge geregelt bekommen – Jeden Tag produktiv im Griff	125
Online Training: Agile Tools und Workhacks für den Arbeitsalltag	126
Zeit- und Prioritätenmanagement 4.0 - achtsam, agil und effizient	127
Persönliche Entwicklung & Kommunikation	129
Rhetorik - Wirkungsvoll sprechen und überzeugen	129
Diversity im Team – Die Kraft der Vielfalt produktiv nutzen	130
Stay Strong - Die Toolbox für mehr Resilienz und Souveränität	133
Gelassen gewinnt - wie Sie mit mentaler Stärke in stressigen Situationen einen kühlen Kopf bewahren	135

Online-Training: Change – Finden Sie Ihre Strategie, um gestärkt mit Veränderungen umzugehen	137
Webinar: Diversity - Vielfalt als Potenzial und unternehmerische Chance	138
Webinar: Stilsicher im Job - moderner Styling Knigge in der Bank	140
Webinar: Business Knigge - Etikette und moderne Umgangsformen	140
Webinar: Stress und Burnout erkennen, ansprechen und begegnen	142
Webinar: Vital und leistungsfähig - auch im Stress	142
Webinar: Resilienz stärken – auch im Team	144
Wirkung und Persönlichkeit : so will ich auf andere wirken!	145
Erfolgreich verhandeln: Know-how und Methoden für interne und externe Verhandlungen	147
Typengerechte Kommunikation bei "Härtefällen"	149
"Der Klügere gibt nach? Von wegen!" - Aktives Konfliktmanagement	149

Assistenz & Officemanagement

Ausbildung & Personalmanagement

Betriebsräte

Grundlagenseminar Betriebsverfassungsrecht für Betriebsräte Teil 1

Themen / Betriebsräte

Themenschwerpunkte

Meine Rolle als Betriebsrat

- Neu im Amt: Was kommt auf mich zu?
- Wie funktioniert die Zusammenarbeit im Team?

Grundlagen der Betriebsratsarbeit

- Das Betriebsverfassungsrecht
- Abgrenzung zum Individualarbeitsrecht
- Umgang mit Gesetzen und Kommentaren
- Wichtige Kernbegriffe im Betriebsverfassungsgesetz

Die persönliche Rechtsstellung von Betriebsratsmitgliedern

- Ehrenamt: Was bedeutet das?
- Arbeitsbefreiung und Freistellung für Ihre Aufgaben
- Lohn und Gehalt während der Betriebsratsstätigkeit
- Schulung von Betriebsratsmitgliedern
- Geheimhaltungs- und Verschwiegenheitspflichten
- Besonderer Kündigungsschutz von Betriebsratsmitgliedern

Organisation und Geschäftsführung im Betriebsrat

- Aufgaben und Befugnisse des Vorsitzenden
- BR-Sitzungen: Wann ist Ihr Beschluss rechtswirksam?
- Geschäftsordnung und Sprechstunden
- Kosten und Sachaufwand des Betriebsrats
- Betriebs- und Abteilungsversammlungen
- Die Zusammenarbeit mit dem Arbeitgeber, Gewerkschaften und weiteren Mitarbeitervertretungen

Einführung in die Beteiligungsrechte des Betriebsrats

- Informationsrechte und allgemeine Aufgaben
- Konkrete Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte im Überblick

Zielsetzung/Nutzen

Sie erwerben nicht nur Grundkenntnisse des Betriebsverfassungsrechts, sondern erhalten insbesondere zu den einzelnen Rechten und Pflichten der

INFOS

PRODUKTNUMMER

BR110100

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

BR110100.10023.1

 20.02.2023 - 21.02.2023

 Extern Region Forsbach

 Extern Region Forsbach

Mitglieder: **670,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Betriebsratsmitglieder auch die dazugehörigen Durchsetzungsmöglichkeiten.

Zielgruppe

Neugewählte Betriebsratsmitglieder/-gremien bzw. zur Auffrischung

Grundlagenseminar Betriebsverfassungsrecht für Betriebsräte Teil 2

Themen / Betriebsräte

Themenschwerpunkte

Beteiligung bei personellen Einzelmaßnahmen

- Mitbestimmung bei Einstellungen
- Einflussmöglichkeiten bei Versetzung
- Ein- und Umgruppierung
- Vorläufige Maßnahmen
- Beteiligung und Reaktionsmöglichkeiten des BR

Betriebsänderung, Interessenausgleich und Sozialplan

- Begriff und Voraussetzungen
- Anspruch des Betriebsrats auf Berater
- Unterlassungsanspruch des BR
- Interessenausgleich - Zweck / Gegenstand
- Sozialplan - Erzwingbarkeit

Mitbestimmung des Betriebsrats bei Kündigungen

- (Außer-)ordentliche Kündigung
- Änderungskündigung
- Anforderungen an die Anhörung des BR
- Reaktionsmöglichkeiten des BR
- Kündigungsschutzvorschriften

Das System der sozialen Angelegenheiten

- Wann ist der BR gefragt? Grundlagen und allgemeine Voraussetzungen
- Gesetz und Tarifvertrag als Grenzen der Mitbestimmung

Soziale Angelegenheiten im Detail

- Ordnung des Betriebs: Regeln für das betriebliche Zusammenleben
- Verteilung, Verkürzung oder Verlängerung der Arbeitszeit
- Gerechte und ausgeglichene Urlaubsregelungen
- Schutz vor technischer Überwachung der Mitarbeiter
- Arbeits- und Gesundheitsschutz
- Errichtung und Ausgestaltung von Sozialeinrichtungen
- Möglichkeiten der betrieblichen Lohngestaltung

Möglichkeiten und Grenzen der Betriebsvereinbarung

- Unterschied zwischen freiwilliger und erzwingbarer Betriebsvereinbarung
- Abgrenzung zur Regelungsabrede und Gesamtzusage

Durchsetzung der Beteiligungsrechte des Betriebsrats

- Durchblick beim Einigungsstellenverfahren
- Verfahren vor dem Arbeitsgericht
- Ordnungsgeld und Freiheitsstrafe: Sanktionen des BetrVG

INFOS

PRODUKTNUMMER

BR110101

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **670,00 €**

Nicht-Mitglieder: **0,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten ein vertieftes Wissen zu spezifischen praxisrelevanten Themen der Beteiligung in personellen und wirtschaftlichen Angelegenheiten und erhalten Lösungsmöglichkeiten bei Konfliktsituationen.

Zielgruppe

Neugewählte und erfahrene Betriebsratsmitglieder

Hinweise

Kombinieren Sie dieses Modul mit „Grundlagenseminar Arbeitsrecht für Betriebsräte Teil 2“ (BR110103) in Kamen.

Aktuelle Fragen des Arbeitsrechts für den Betriebsrat

Themen / Betriebsräte

Themenschwerpunkte

- Teilzeitarbeit
- Befristete Arbeitsverhältnisse
- Elternzeit
- Arbeitsgerichtliche Auseinandersetzung

Zielsetzung/Nutzen

Die Teilnehmer kennen die aktuelle Rechtsprechung und die neuesten Entwicklungen des Arbeits- und Sozialrechts.

Zielgruppe

Betriebsräte, die die Einführung ins Betriebsverfassungsrecht und Mitbestimmungsrechte kompakt - Beteiligung gestalten besucht haben; Betriebsräte, die ihre Kenntnisse im Arbeitsrecht vertiefen möchten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BR610000

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

BR610000.10023.1

 **27.11.2023 - 28.11.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **790,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fresh Up - Betriebsverfassungsrecht für Betriebsräte

Themen / Betriebsräte

Themenschwerpunkte

Zu Beginn ein kurzer Überblick

Schnelldurchlauf: Ihre wichtigsten Aufgaben und Beteiligungsrechte

- Die entscheidenden Begriffe im BetrVG

Update in Sachen Mitbestimmungsrechte in sozialen Angelegenheiten

- Zur Erinnerung: § 87 BetrVG – das Herzstück der Mitbestimmung
- Ein paar Worte zur Betriebsvereinbarung
- Wie setzt der Betriebsrat seine Beteiligungsrechte gleich wieder durch?

Fresh-up zu Beteiligungsrechten in personellen Angelegenheiten

- Möglichkeiten zur Gestaltung der Rahmenbedingungen
- Einflussnahme bei Beginn des Arbeitsvertrags: Einstellung und Eingruppierung
- Maßnahmen während der Beschäftigung: Umgruppierung und Versetzung
- Beendigung eines Arbeitsverhältnisses: Verschiedene Kündigungsarten und ihre Folgen

Kollegen in wirtschaftlichen Angelegenheiten noch besser unterstützen

- Wiederholung: Was ist eine Betriebsänderung?
- Worum geht es beim Interessenausgleich?
- Wie wird ein Sozialplan aufgestellt und durchgesetzt?

Zeit für Ihre Fragen in Sachen Betriebsverfassung

- Extrathemenblock nur für Ihre Anliegen
- Individuelle Antworten auf offene Fragen aus Ihrer BR-Praxis

Zielsetzung/Nutzen

Betriebsratsmitglieder, die nach Unterbrechung wieder in den Betriebsrat gewählt wurden bzw. deren Kenntnisse über die Rechtsgrundlagen der Betriebsratsarbeit aktualisiert werden müssen, erhalten Informationen nach dem neusten Stand der Rechtsprechung.

Zielgruppe

Erfahrene Betriebsratsmitglieder

INFOS

PRODUKTNUMMER

BR610101

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

BR610101.10023.1

 **02.05.2023 - 03.05.2023**

 Mercure Hotel Kamen Unna

 Mercure Hotel Kamen Unna

Mitglieder: **340,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fresh Up - Arbeitsrecht für Betriebsräte

Themen / Betriebsräte

Themenschwerpunkte

Teilnehmerorientierte Behandlung von aktuellen Fragen aus den Bereichen Arbeits- und Sozialrecht

Zielsetzung/Nutzen

Die Teilnehmer kennen die aktuelle Rechtsprechung und die neuesten Entwicklungen des Arbeits- und Sozialrechts.

Zielgruppe

Betriebsräte, die die Einführung ins Betriebsverfassungsrecht und Mitbestimmungsrechte kompakt - Beteiligung gestalten besucht haben; Betriebsräte, die ihre Kenntnisse im Arbeitsrecht vertiefen möchten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BR610102

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER


1 Tag

TERMINE & ORTE

BR610102.10023.1

 15.05.2023

 Mercure Hotel Kamen Unna

 Mercure Hotel Kamen Unna

Mitglieder: **340,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Schwerbehindertenvertretung (SBV)

Themen / Betriebsräte

Themenschwerpunkte

- Wahl der Schwerbehindertenvertretung
- Aufgaben und gesetzliche Grundlagen
- Schwerbehinderung und Gleichstellung
- Arbeitsverhältnis und Ehrenamt
- Organisation der Schwerbehindertenvertretung
- Persönlicher Schutz und Rechte der Amtsträger
- Zusammenarbeit der SBV mit dem Betriebsrat
- Betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM) und Integrationsvereinbarung

Zielsetzung/Nutzen

Die Teilnehmer können ihre Rechte als Schwerbehindertenvertreter (SBV) gezielt wahrnehmen und ihre Aufgaben kompetent erfüllen. Sie wissen, wie sie ihre Doppelrolle als Arbeitnehmer und SBV einwandfrei meistern. Viele praktische Tipps helfen, schnell, sicher und gut organisiert in das SBV-Amt zu starten.

Zielgruppe

Schwerbehindertenvertretung

INFOS

PRODUKTNUMMER

BR610112

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BR610112.10023.1

 22.05.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **470,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fachtagung Betriebsräte

Themen / Betriebsräte

Themenschwerpunkte

Die Inhalte und Referenten geben wir rechtzeitig per Rundschreiben und auf unserer Internetseite bekannt.

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten aktuelle Informationen, Kommentierungen und Handlungsempfehlungen zu relevanten Neuerungen / Schwerpunktthemen im Arbeits- und Betriebsverfassungsrecht. Informieren Sie sich über die Themen, die Ihre Arbeit in den kommenden Jahren bestimmen werden.

Zielgruppe

Erfahrene Betriebsratsmitglieder

INFOS

PRODUKTNUMMER

BR310000

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

BR310000.10023.1

 14.06.2023 - 15.06.2023

 GenoHotel Forsbach

 GenoHotel Forsbach

Mitglieder: **800,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Führung & Leadership

Führung kompakt - Kompetenz & Methodik

Mit Positive Leadership zu authentischen, stärkenden Begegnungen und leistungsstarken Teams

Themen / Führung & Leadership / Führung kompakt - Kompetenz & Methodik

Themenschwerpunkte

- Was ist die Logik von Positiver Psychologie nach M. Seligmann?
- Was ist Positive Leadership? Und was nicht?
- Selbstreflektion und Standortbestimmung: Inwieweit leben Sie schon „positives Führungsverhalten“?
- Welchen Beitrag können Sie als Führende liefern, damit Menschen in ihrem Job aufblühen, die eigenen Potenziale entfalten sowie für sich und andere nutzbar machen? Wie können Menschen mehr Freude und Miteinander sowie Sinn und Erfolg in ihrem Arbeitsalltag erleben?
- Wie können Emotionen als wertvolle Ressource genutzt werden und warum sind so wichtig?
- Was ist Psychologische Sicherheit und wie kann diese gefördert werden?

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen die Grundlagen von Positive Leadership als stärken- und sinnorientierten Führungsansatz kennen und erhalten Methoden und Tools, um diese in Ihrem Führungsalltag zu integrieren. Dabei reflektieren Sie Ihr eigenes (positives) Führungsverhalten und erhalten erste Impulse, die sowohl Ihre eigene Entwicklung zu einem Positive Leader als auch die Ihrer Mitarbeitenden fördert.

Zielgruppe

Bereichs-, Abteilungs- und Teamleitende, die ihre Mitarbeitende stärker nach Stärken, einem wertschätzenden Miteinander, Sinnerleben und Erfolgserlebnissen führen möchten.

Hinweise

Maximale Teilnehmerzahl: 10 Ihre Trainerin: Franziska Kramer

Als Wirtschaftspsychologin mit langjähriger Erfahrung in der Personal- und Führungskräfteentwicklung unterstützt Franziska Kramer Menschen beim Erkunden ihres individuellen Systems – privat, beruflich, organisational. Authentizität, Kohärenz- und Sinnerleben sowie Selbstwirksamkeit sind für Franziska Kramer wichtige Werte und Herzenthemata. Ihre Vision ist es, eine Arbeitswelt mitzugestalten, in der Menschen in ihrem ganzen Mensch-Sein gesehen werden und auch sein dürfen, in der Emotionen als wertvolle Ressourcen erkannt und genutzt werden und in der Führungsakzeptanz durch

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE614603

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

FE614603.10023.1

 26.04.2023 - 27.04.2023

 Extern Region Hannover

 Extern Region Hannover

Mitglieder: **690,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Authentizität, Glaubwürdigkeit und Vertrauen geprägt ist.

Online-Seminar: Remote Leadership - Erfolgreiche Teamführung auf Distanz

Themen / Führung & Leadership / Führung kompakt - Kompetenz & Methodik

Themenschwerpunkte

Umgang mit Herausforderungen virtueller und hybrider Zusammenarbeit, wie z.B.

- reduzierte Kontakte und aufwändigere Abstimmungen
- Vertrauen vs. Kontrolle
- Distance-Bias-Effekte
- Verstärkung von Silo-Bildung
- Minderung von Teamzusammenhalt und Commitment

Arbeiten auf Distanz: Effiziente Tools, die eine konstruktive Zusammenarbeit ermöglichen

- Welches Arbeits-Set-Up und welches Mindset braucht virtuelle Führung?
- Welche Regeln gilt es im Team zu vereinbaren?
- Wie können wir Aufgaben effizient koordinieren und Transparenz herstellen?

Kommunikation auf Distanz: Commitment und WIR-Gefühl fördern

- Wie gelingt eine wertschätzende und zielführende Kommunikation mit den Mitarbeitenden?
- Welche Kommunikationstools und -formate (z.T. aus agilen Arbeitswelten) sind in welcher Situation effizient?
- Virtuelle und hybride Meetings interaktiv durchführen

Zielsetzung/Nutzen

Virtuelle Teams zu führen ist nach Jahrzehnten der Präsenzkultur zur neuen Realität geworden. Digitale Technologien erlauben es, zu jeder Zeit und von jedem Ort aus zu arbeiten. Zwischenzeitlich haben Sie sicherlich Erfahrungen gewonnen und Vorzüge erkannt, aber auch Grenzen der Führung auf Distanz gespürt.

Teilen Sie mit uns Ihre Erfahrungen und lernen Sie die Best-practices erfolgreicher virtueller und hybrider Führung kennen. Erfahren Sie, welche Werkzeuge und Methoden in der digitalen Kommunikation erfolgversprechend eingesetzt werden können.

Erleben Sie Führung auf Distanz praxisnah. Schärfen Sie Ihr Handwerkszeug und gestalten Sie Ihren Weg der Kooperation effektiver, gewinnbringender und partnerschaftlich.

Zielgruppe

Führungskräfte, Projekt-, Bereichs- und Teamleitungen, die Mitarbeitende ganz oder teilweise auf Distanz führen

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE632203

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FE632203.10023.1

 09.03.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

FE632203.10123.1

 26.09.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Hinweise

- Ihre Referentin: Karen Wesselmann : Systemische Beraterin und Coach, Expertin für Führungskräfteentwicklung, Design-Thinking-Trainerin, Management-Zertifikat für Methoden und Strategien in agilen Organisationen.
- Ideal als Inhouse-Schulung für das Führungsteam.

Online-Seminar: Konflikte konstruktiv lösen

Themen / Führung & Leadership / Führung kompakt - Kompetenz & Methodik

Themenschwerpunkte

Sie lernen die wesentlichen Modelle, Methoden und Instrumente des Konfliktmanagements kennen:

- Was ist ein Konflikt und welche Konfliktarten gibt es?
- Risiken und Chancen erkennen
- Ebenen und Zirkularität in der Konfliktkommunikation
- Dynamik und Eskalation von Konflikten
- Lösungsansätze auf unterschiedlichen Konfliktstufen
- Erkennen von Konfliktstilen und Analyse des persönlichen Konfliktverhaltens
- Übungen zur wirkungsvollen Ansprache
- Phasen des Konfliktgesprächs
- hilfreiche Kommunikationsregeln
- Umgang mit Kritik

Zielsetzung/Nutzen

Lösungen für Konflikte zu finden, ist nicht immer einfach. Vor allem wenn sie unausgesprochen bleiben, können Konflikte die Zusammenarbeit zur Nervenprobe machen und ein effizientes Arbeiten verhindern. So sind Sie als Führungskraft und Entscheidungsträger gefragt, wenn es gilt, Konfliktsituationen frühzeitig zu erkennen, vorhandene Differenzen aktiv anzugehen und somit Konflikte auf konstruktive Art zu lösen.

Dieses Webinar vermittelt wichtiges Wissen zur Dynamik, Rollen und Stilen bei Konflikten. Es zeigt Techniken für den richtigen und konstruktiven Umgang mit Konflikten und hilft Ihnen, Auseinandersetzungen besser einzuschätzen und ggf. sogar von ihnen zu profitieren. Die Lösungsorientierung steht dabei immer im Vordergrund.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die Konfliktsituationen offen und zielgerichtet begegnen möchten, die ihre Fähigkeit zur konstruktiven Handhabung von Konflikten verbessern wollen und die Veränderungsprozesse mitgestalten

Hinweise

Für eine vertiefende Beschäftigung mit dem Thema, insbesondere, wenn Sie Ihren eigenen "Fall" einbringen wollen, empfehlen wir Ihnen die Veranstaltung FE612102.

Eine Anmeldung erfolgt immer für beide Teile des Seminars (erkennbar an der Endziffer der Veranstaltungsnummer .1 und .2).

Ihre Trainerin, Agathe Gandaa, coacht und trainiert seit mehr als zwei Jahrzehnten Fach- und Führungskräfte mit ihren Teams. Die Autorin, Kommunikations- und

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE632208

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage


TERMINE & ORTE

FE632208.10023.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 13.03.2023 - 14.03.2023

 **13.03.2023**

 Digital

 **14.03.2023**


 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

FE632208.10123.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 05.06.2023 - 06.06.2023

 **05.06.2023**

 Digital

 **06.06.2023**

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Organisationsexpertin arbeitet als Moderatorin und Mediatorin in verschiedenen Branchen, u.a. seit über 10 Jahren für die GenoAkademie.

Webinar: Eigeninitiative - Was brauchen Mitarbeitende um selbstorganisiert zu arbeiten

Themen / Führung & Leadership / Führung kompakt - Kompetenz & Methodik

Themenschwerpunkte

Diese Inhalte erwarten Sie:

- Was zeichnet Eigeninitiative eigentlich aus?
- Warum ist es so schwer, sie zu bekommen?
- Und wenn man sie bekommt, wie lenkt man sie in die richtigen Bahnen?
- Welche unternehmerischen Strukturen und konkreten Praktiken befördern Eigeninitiative?
- Welches Menschenbild ist hilfreich?

Zielsetzung/Nutzen

Die meisten Unternehmerinnen und Unternehmer wünschen sich mehr Eigeninitiative von ihren Mitarbeitenden. Denn sie ist eine der Schlüsselkompetenzen im Umgang mit den gestiegenen Ansprüchen an Schnelligkeit, Flexibilität und Innovationsfähigkeit in Unternehmen. Daher lohnt sich ein genauere Blick auf das, was genau denn da so dringend gewünscht wird.

Oder anders herum gedacht: Was brauchen Menschen, damit sie bereit und in der Lage sind, dem Unternehmen ihre Eigeninitiative zur Verfügung zu stellen? Denn so viel ist klar: Sie einfach einzufordern reicht nicht aus. Dieser WebVortrag gibt daher Antworten auf die zentrale Frage, wie man eine Unternehmenskultur stärken kann, die aufeinander abgestimmte Eigeninitiative wachsen und gedeihen lässt.

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektleiter, Gestalter, Unternehmensentwickler

Hinweise

Ihre Referentin: Dr. Ulla Domke

Die in Soziologie promovierte Pädagogin berät seit über 20 Jahren mittelständische Unternehmen zu den Themenfeldern Führung und Gestaltung von Zusammenarbeit sowie Begleitung von Veränderungsprozessen. Die Autorin ist Gründerin und Vorstand der awisu Think-and-Do-Tank eG. Ihre neueste Publikation: Mutig führen - Wie Sie in Ihrem Unternehmen die Lust auf Verantwortung wecken.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE632209

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

TERMINE & ORTE

FE632209.10023.1

 17.04.2023 von 11:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

FE632209.10123.1

 13.06.2023 von 11:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**


FE632209.10223.1

 06.09.2023 von 11:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

FE632209.10323.1

 06.11.2023 von 11:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online Training: Kritikgespräche und schwierige Gespräche konstruktiv führen

Themen / Führung & Leadership / Führung kompakt - Kompetenz & Methodik

Themenschwerpunkte

- Eigene Rolle und Haltung
- Gespräch - Kritik – Schwierig: eine Begriffsklärung
- Klärung der eigenen Rolle und Ziele
- Erfolgreiche Gesprächsführung, Gesprächshaltung,
- Do´s und Don´t´s
- Kritik- und schwierige Gespräche
- Strategische und gezielte Vorbereitung
- Aktive Gesprächsgestaltung herausfordernder Gespräche (z.B. Kritik-, Konflikt-, Ermahnungs-, Motivations-, Verhandlungs-, Trennungsgespräche)
- Klare und verständliche Argumentation
- Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen und schwierigen Situationen
- Interventionen in schwierigen Situationen
- Sicherung von Nachhaltigkeit

Zielsetzung/Nutzen

Viele Führungskräfte tun sich schwer, kritisches Feedback zu äußern. Die allerwenigsten Probleme lösen sich aber von allein. Deshalb müssen Führungskräfte die Fähigkeit besitzen, Kritikgespräche erfolgreich zu führen – Gespräche, die aktivieren und mobilisieren und, wenn notwendig, Grenzen setzen. Damit wird Klarheit geschaffen und wird dem Gegenüber die Chance gegeben, sich weiterzuentwickeln und nicht immer wieder die gleichen Fehler zu machen.

Die Teilnehmer:

- führen kritische Gespräche klar, wertschätzend und zielgerichtet.
- nutzen Kritikgespräche als Motor für Entwicklung und Verbesserung.
- steuern die Kommunikation mit professionellen Gesprächstechniken.
- erreichen mit einer positiven Haltung gezielt auch bei schwierigen Themen eine entsprechende Wirkung und konstruktive Lösung.

Zielgruppe

Führungskräfte

Hinweise

Um einen hohen Praxisbezug und einen Austausch zwischen den Teilnehmern zu gewährleisten ist die Teilnehmerzahl auf 10 Personen begrenzt.

Ihr Referent: Helmut Demmelhuber, selbstständiger Seniorberater für Strategie und Innovation, Personal- und Organisationsentwicklung

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE632307

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FE632307.10023.1

 07.03.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

FE632307.10123.1

 19.09.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online Training: Agile Tools und Workhacks für den Arbeitsalltag

Themen / Führung & Leadership / Führung kompakt - Kompetenz & Methodik

Themenschwerpunkte

- Lernen Sie in einem kompakten Live-Online-Training, wie Sie mit kleinen Impulsen große Veränderungen in Ihrem Unternehmen bewirken.
- Kompakter Überblick zu agilen Werten, Prinzipien und Mindset
- Kennenlernen relevanter und in der Bankpraxis vielfältig eingesetzter agiler Methoden und Arbeitsweisen, z.B. SCRUM, Daily Standups, Retrospektiven, Planning Poker, Delegation Poker
- inspirierende Workhacks, konkrete Werkzeuge und sofort umsetzbare Methoden, um besser und kollaborativer zusammenzuarbeiten

Zielsetzung/Nutzen

Mehr Flexibilität, mehr Eigenverantwortung, eine höhere Motivation im Team – wer wünscht sich dies nicht? Agile Techniken helfen Führungskräften dabei, all dies Realität werden zu lassen. Mit „workhacks“ können Sie schrittweise ein Plus an Agilität, Selbstorganisation und Kollaboration erzielen. Die Methoden sind anwendbar in Teams und größeren Organisationseinheiten, um deren Arbeitsabläufe und Ergebnisse zu verbessern. Jeder workhack ist in weniger als einem Tag umsetzbar, durchbricht Routinen, ist leicht verdaulich, praktisch, kreativ und sofort umsetzbar – das macht Lust auf Veränderung!

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, Projektleiter, Teamleiter, Manager, die sich einen kompakten Überblick über agile Methoden verschaffen wollen

Hinweise

Das WebTraining ist interaktiv. Funktionsfähige Kamera und und Mikrofon (VoIP) sind Voraussetzung für die Teilnahme! Ideal als Inhouse-Workshop - digital oder live vor Ort.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE632309

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FE632309.10023.1


 23.05.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

FE632309.10123.1

 21.06.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

FE632309.10223.1

 07.11.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online Training: Mitarbeitergespräche gekonnt führen - Motivation steigern und Vertrauen aufbauen

Themen / Führung & Leadership / Führung kompakt - Kompetenz & Methodik

Themenschwerpunkte

- Mitarbeitergespräche als Steuerungsinstrument
- Erfolgsfaktor Kommunikation
- Gesprächstechniken nutzen (Fragen stellen, Ich-Du-Botschaften, Feedback, Aktives Zuhören, Metakommunikation)
- Gesprächshaltung, Gesprächsatmosphäre und Phasen eines Mitarbeitergespräches
- Mitarbeitergespräche gezielt vorbereiten und steuern
- Mitarbeitergespräche als wirksames Führungsinstrument: Das Zielvereinbarungs-, Delegations-, Motivations-, Anerkennungs-, Controlling-, Kritik-, Förder-, Mitarbeiterjahresgespräch
- Mitarbeitergespräche gezielt vorbereiten und steuern
- Leitfäden für schwierige Gespräche (Mangelnde Motivation, Abmahnung, Kündigung)
- Merkmale klarer und unmissverständlicher Aussagen
- Umgang mit schwierigen Mitarbeiter/innen und Gesprächssituationen

Zielsetzung/Nutzen

- Sie können Mitarbeitergespräche optimal vorbereiten und wirkungsvoll führen.
- Sie sind in der Lage, die Gespräche sinnvoll zu vertiefen, kritische Themen anzusprechen und die Motivation bei Ihren Mitarbeitenden zu stärken.
- Sie haben wirksame Gesprächstechniken gelernt und eigene Gesprächstechniken verfeinert.
- Sie gehen Mitarbeitergespräche souveräner an und sind in der Lage schwierige Gesprächssituationen sicherer zu meistern.
- Sie wissen um unterschiedlicher Techniken für auch mal schwierigere Gesprächssituationen

Zielgruppe

Führungskräfte, Management, Abteilungs-, Team-, Gruppen- und Projektleitung

Hinweise

Trainer: Helmut Demmelhuber

Wir führen die Veranstaltungen auf der Webkonferenzplattform GoToMeeting durch. Aktivierte Kamera und Mikrophon sind Voraussetzung für die Teilnahme!

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE632312

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


FE632312.10023.1


 23.03.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

FE632312.10123.1

 20.11.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online Training: Führen als Projektleiter - Fachliche Führung auf Zeit

Themen / Führung & Leadership / Führung kompakt - Kompetenz & Methodik

Themenschwerpunkte

- Rolle und Aufgaben als Projektleiter
- Tools und Techniken wirksamer Führung
- Reflektion des eigenen Führungsstils und Abgleich mit den Erfordernissen der situativen Führung
- Richtige Zusammensetzung und Entwicklung von Projektteams
- Verstehen und Einbinden unterschiedlicher Persönlichkeiten
- Möglichkeiten und Grenzen des Motivierens in Projekten
- Gewinnende und wertschätzende Kommunikation
- Vorbereitung und Durchführung von Führungsgesprächen: z. B. Delegation, Coaching, Motivation, Kontrolle, Feedback
- Konstruktiver Umgang mit Widerständen und Einwänden
- Merkmale von „kranken und gesunden“ Teams
- Fehlende Disziplinarverantwortung kompensieren

Zielsetzung/Nutzen

Sie haben sich mit Ihrer Rolle als Projektleiter auseinandergesetzt und haben Klarheit darüber, was Führung in dieser Funktion bedeutet und welche Führungsaufgaben konkret wahrzunehmen sind.

Sie haben gelernt, ohne disziplinarische Verantwortung und direktives Führen durch eine gewinnende und überzeugende Kommunikation zu führen.

Sie erfahren, wie Sie projektbezogene Teams führen und Teammitglieder so motivieren, dass Sie gemeinsam definierte Ziele erreichen. Sie lösen Konflikte mit Kollegen auf und vermeiden durch Ihr Handeln Widerstand im Team. So erlangen Sie Handlungsklarheit selbst für schwierige Situationen.

Zielgruppe

Projektleiter und Projektmanager, verantwortliche Projektmitarbeiter, Fach- und Führungskräfte, die aktuelle oder zukünftig Projekte oder Teilprojekte leiten

Hinweise

Um einen hohen Praxisbezug und einen Austausch zwischen den Teilnehmern zu gewährleisten ist die Teilnehmerzahl auf 10 Personen begrenzt. Aktivierte Kamera und Mikrofon sind Voraussetzung für die Teilnahme!

Dauer: 2 Tage (8 x 1,5 Stunden)

Trainer: Helmut Demmelhuber

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE632313

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FE632313.10023.1

 27.03.2023 - 28.03.2023

 Digital

Mitglieder: **690,00 €**

FE632313.10123.1

 15.11.2023 - 16.11.2023

 Digital

Mitglieder: **690,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online Training: Die ersten 100 Tage als Führungskraft – Ihr Fahrplan für den perfekten Start

Themen / Führung & Leadership / Führung kompakt - Kompetenz & Methodik

Themenschwerpunkte

- Wie funktioniert Führung heute?
- Was sind zum Start die wichtigsten do's und don'ts?
- Welche Ziele verfolge ich in den ersten 100 Tagen?
- Wo lauern Fettnäpfchen und Stolpersteine?
- Wie gehe ich mit „ehemaligen“ Kollegen und Kolleginnen um?
- Wie stark muss ich mich abgrenzen und wie schaffe ich Vertrauen?
- Was gilt es in den ersten Gesprächen zu klären?
- Wie kann die erste Teamsitzung gestaltet sein?
- Wie kann es mir gelingen, als Führungskraft persönlich zu überzeugen?
- Wie erreiche ich schnell eine dynamische und produktive Zusammenarbeit?
- Mein persönlicher Fahrplan und meine Organisation für die ersten 100 Tage!

Zielsetzung/Nutzen

Immer wieder stehen qualifizierte Mitarbeiter vor der herausfordernden Aufgabe als Führungskraft deutlich mehr Verantwortung für das Unternehmen wie auch für Kolleginnen und Kollegen zu übernehmen. Gerade die ersten 100 Tage als neue Führungskraft bereitet einiges Kopfzerbrechen und sie sind unsicher, wie sie an die ganze Sache herangehen sollen. Diese Herausforderung gilt es von Anfang an mit Plan und Konzept zielorientiert in die Hand zu nehmen. Gerade der erste Eindruck stellt eine wichtige Basis für die zukünftige Zusammenarbeit dar. Gestalten Sie Ihre ersten 100 Tage als neue Führungskraft aktiv, um direkt vom Start weg professionell und mit konkreten Ideen und Vorstellungen zu starten. In diesem WebTraining erarbeiten Sie sich einen Plan für IHRE ersten 100 Tage als Führungskraft und wie Sie souverän, zielorientiert und vertrauensvoll in die Zusammenarbeit mit Ihrem Team starten. Also kein Grundkurs in Führungswissen, sondern volle Konzentration auf die Gestaltung der ersten Zeit in der neuen Rolle!

Zielgruppe

Personen, die Führungsaufgaben in einem neuen Team übernehmen werden

Hinweise

- 3 Live Online Trainings je 3 Stunden, der Preis umfasst alle 3 Teile
- Die Termine einer Veranstaltungsreihe erkennen Sie an der Endziffer der

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE632314

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


3 Tage


TERMINE & ORTE

FE632314.10023.1

3 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 21.02.2023 - 06.03.2023

 **21.02.2023**

 Digital

 **22.02.2023**

 Digital

 **06.03.2023**


 Digital

Mitglieder: **520,00 €**


FE632314.10123.1

3 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 25.10.2023 - 15.11.2023


 **25.10.2023**

 Digital

 **26.10.2023**

 Digital

 **15.11.2023**

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**

ZUR BUCHUNG

Seminarnummer (.1, .2 bzw. .3)

- Trainerin: Bettina Penk Schütt, GenoAkademie
- Optimale Qualifizierungsbedingungen: maximal 8 Teilnehmende

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Neu als Führungskraft - Führungs- und Leitungskompetenz kompakt

Themen / Führung & Leadership / Führung kompakt - Kompetenz & Methodik

Sie stehen vor Ihrer ersten Führungsposition und damit vor einer anspruchsvollen Herausforderung. Neben Ihrem fachlichen Know-how sind jetzt ein professioneller Rollenwechsel vom Kollegen zur Führungskraft, eine selbstbewusste Wahrnehmung der neuen Führungsrolle, Führungskompetenzen und wirkungsvolle Kommunikation sowohl in Ihr Team als auch in Ihr Unternehmen hinein gefragt.

Dieses Intensiv-Training unterstützt Ihren erfolgreichen Start in die erste Führungsposition und bietet durch seine Kombination aus Präsenzseminaren und Webinaren eine umfassende Übersicht sowie aktives, praxisorientiertes Training zu wesentlichen Handlungsfeldern der Führung.

Themenschwerpunkte

Modul 1: Vom Kollegen zum Vorgesetzten (2 Tage)

- Gestern Kollege, heute Chef: Herausforderungen des Rollentausches souverän meistern
- Rollenwechsel professionell gestalten: Erwartungen klären, Akzeptanz und Vertrauen schaffen
- Umgang mit ehemaligen Kollegen: Spielregeln für die Zusammenarbeit vereinbaren, Nähe und Distanz gut ausbalancieren
- Erfolgreich am Start: Der 100-Tage-Plan - als Chef überlegt handeln, erfolgreich kommunizieren, klar entscheiden
- Umsetzungsaufgaben

Webinar: Moderne Führung (1 h)

- Moderne Führungsansätze und -modelle
- Führungsaufgaben in der Theorie
- Umsetzungsaufgaben

Modul 2: Führungsgrundlagen (1 Tag)

- Führungsaufgaben und Führungsinstrumente: praktische Umsetzung und Anwendung
- Anforderungen an die Führungspersönlichkeit: Methoden und Strategien für die authentische Gestaltung der neuen Führungsrolle
- Führen im Sandwich: kompetenter Umgang mit unterschiedlichen Erwartungen

Webinar: Grundlagen der Kommunikation (1 h)

- Aktuelle Kommunikationsmodelle
- Gesprächstechniken für Führungsgespräche
- Typische Kommunikationssituationen und ihre Lösung
- Umsetzungsaufgaben

Modul 3: Führungskommunikation (1 Tag)

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE611100

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

6 Tage


TERMINE & ORTE

FE611100.10023.1


5 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 20.04.2023 - 29.06.2023


 **20.04.2023 - 21.04.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 **11.05.2023 von 13:00 - 14:00 Uhr**

 Digital

 **24.05.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 **15.06.2023 von 13:00 - 14:00 Uhr**

 Digital

 **29.06.2023**


 Hotel am Froschbächel, Bühl


Mitglieder: **1.850,00 €**


zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

FE611100.10123.1

5 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 12.10.2023 - 18.12.2023


 **12.10.2023 - 13.10.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 **09.11.2023 von 13:00 - 14:00 Uhr**

 Digital


 **23.11.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 **07.12.2023 von 13:00 - 14:00 Uhr**

 Digital

 **18.12.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

Mitglieder: **1.850,00 €**

- Grundlagen gelungener Führungskommunikation: Struktur und Ablauf guter Mitarbeitergespräche
- Achtung Praxis: ausgewählte Gesprächsanlässe in der Führung strukturieren, vorbereiten und simulieren
- Umgang mit kritischen Gesprächssituationen: Kritik und Problematisches angemessen äußern, mit starken Emotionen gelassen umgehen
- Reflexion und individuelles Feedback zur Optimierung Ihres Gesprächsverhaltens
- Abschluss der Entwicklungsreihe

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen, ...

- die Grundlagen wirkungsvoller Führung kennen und anzuwenden.
- wie Sie die wichtigsten Führungsaufgaben und -anforderungen authentisch umsetzen können.
- unterschiedliche Führungsstile kennen und sie situativ anzuwenden.
- wie Sie den Einstieg in Ihre Führungsposition erfolgreich gestalten.
- Ihre eigene Wirkung im Führungskontext kennen.
- wie Sie Ihre Mitarbeiter durch wertschätzende Kommunikation motiviert und leistungsstark halten.

Zielgruppe

Führungsnachwuchskräfte, die ihren Start in die neue Aufgabe kompetent gestalten möchten.

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Führen für Teamleiter: remote oder vor Ort

Themen / Führung & Leadership / Führung kompakt - Kompetenz & Methodik

Gute Führungsarbeit und erfolgreiche Kommunikation zeichnen erfolgreiche Teams aus. Die Herausforderung beim Führen eines Teams besteht darin, unterschiedliche Persönlichkeiten auch in stürmischen Zeiten auf das gemeinsame Ziel auszurichten. Gelingt es Ihnen als Teamleiter, die Gruppendynamischen Prozesse in Ihrem Team zu steuern und gleichzeitig die individuellen Stärken des Einzelnen gezielt zu nutzen und zu motivieren, formen Sie mit unterschiedlichen Menschen ein leistungsstarkes Team. Sie reflektieren in diesem Seminar Ihre Führungskompetenzen und erweitern Ihr Führungsinstrumentarium, um gemeinsam effizient zu arbeiten und auch hochgesteckte Ziele zu erreichen.

Themenschwerpunkte

- Wissenswertes über Teams: Merkmale erfolgreicher Teams
- Erfolgsfaktoren der Teamführung: Reflexion und Erweiterung der eigenen Teamleiterfähigkeiten
- Teamsteuerung und -entwicklung als Aufgabe der Führungskraft: Methoden und Instrumente
- Bedeutung der Kommunikation für die Teamarbeit: Besprechungen und Gespräche optimal vorbereiten und umsetzen
- Konflikte im Team verstehen und lösen: Symptome und Handlungsmöglichkeiten

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen, ...

- welche Führungskompetenzen und -techniken Sie nutzen können, um ein leistungsstarkes Team zu formen.
- Ihr Team erfolgreich aufzubauen.
- wie Sie als Teamleiter konstruktiv Einfluss auf Ihr Team nehmen können.
- wie Kommunikation im Team funktioniert.
- wie Sie Teamkonflikte erkennen und lösen.
- die Faktoren erfolgreicher Teamarbeit kennen.
- Ziele mit dem Team umzusetzen und zu erreichen.

Zielgruppe

Teamleitung, Filial-/Geschäftsstellenleitung; Nachwuchsführungskräfte, die mit ihren Mitarbeitern ein motiviertes und leistungsstarkes Team formen möchten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE612305

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


3 Tage

TERMINE & ORTE

FE612305.10023.1

 10.07.2023 - 12.07.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.200,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Führen ohne Weisungsbefugnis - durch Know-how und Sozialkompetenz überzeugen

Themen / Führung & Leadership / Führung kompakt - Kompetenz & Methodik

Als fachlicher Vorgesetzter stehen Sie vor der besonderen Herausforderung, ein schlagkräftiges Team zu formen, konstruktive und leistungsfähige Arbeitsbeziehungen zu schaffen und die Zielerreichung zu gewährleisten. Dabei steht Ihnen nicht zwingend das vollständige Handlungsrepertoire einer disziplinarischen Führungskraft zur Verfügung.

Unter diesen Voraussetzungen muss daher Führung ihren Schwerpunkt auf andere Qualitäten legen. Hierzu gehören soziale Kompetenz, die Fähigkeit, Mitarbeiter zu motivieren, eine passende Kommunikation, die effektive Gestaltung der Arbeits- und Beziehungsebene sicherzustellen. Erfolgsentscheidend ist, wie es Ihnen gelingt, Ihre fachliche Expertise und persönliche Überzeugungskraft einzubringen, um Ihre Mitarbeiter wirksam zu unterstützen und zu begleiten - ganz ohne disziplinarische Weisungsbefugnis.

Themenschwerpunkte

- Zentrale Prinzipien des "Führens ohne Weisungsbefugnis"
- Möglichkeiten und Grenzen in der Rolle wahrnehmen - persönliche Haltung und Abgrenzung
- Situatives Führen - Mitarbeiter mit unterschiedlichem Können und Wollen motivieren und Aufgaben richtig delegieren
- Ziele effektiv vereinbaren und kontrollieren
- Möglichkeiten der wertschätzenden Beziehungsgestaltung als "primus inter pares" - Akzeptanz im Umfeld unklarer Machtverhältnisse erzielen
- Mit Widerständen, Abwehr und unterschiedlichen Interessenslagen souverän umgehen

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen, ...

- Akzeptanz für Ihre Führungsfunktion über Ihre Person/Ihr fachliches Know-how und nicht über Ihre hierarchische Stellung aufzubauen.
- Ihr Führungsverhalten entsprechend der Fähigkeiten und der Motivation Ihrer Kollegen anzupassen.
- Ihre kommunikativen Möglichkeiten zu verstärken.
- die Möglichkeiten und Grenzen in dieser Rolle konsequent zu nutzen.

Zielgruppe

Fachliche Führungskräfte, Mitarbeiter mit Teamverantwortung, Projektleiter und -verantwortliche, die ohne Vorgesetztenfunktion Führungsverantwortung ausüben.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE612110

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


3 Tage

TERMINE & ORTE

FE612110.10023.1

 **16.10.2023 - 18.10.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.035,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Erfolgreich führen im Vertrieb

Themen / Führung & Leadership / Führung kompakt - Kompetenz & Methodik

Als Vertriebsführungskraft haben Sie eine Vielzahl von Herausforderungen zu bewältigen. Neben den eigenen einzuhaltenden Vorgaben sollen Sie Ihr junges, erfahrenes oder auch heterogenes Team motivieren und bei der Erreichung der Ziele unterstützen. Gleichzeitig gilt es, Prozesse einzuhalten und Neuerungen nachhaltig umzusetzen - vor dem Hintergrund zunehmender Veränderungen und in einem anspruchsvollen Marktumfeld. In diesem Seminar erarbeiten Sie Methoden und Vorgehensweisen, situativ stimmig in komplexen Führungssituationen zu agieren. Sie erweitern Ihre Handlungsspielräume, um in den unterschiedlichen Situationen und Kontexten noch wirksamer führen zu können.

Themenschwerpunkte

- Führen heterogener Teams
- Umgang mit unterschiedlichen Motivationslagen
- Rollenklarheit ausbauen und Rollenkonflikte klären
- Kommunikation in Veränderungsprozessen wirksam gestalten
- Eigenes Führungsverhalten im Vertrieb reflektieren und weiterentwickeln
- Weitere Ansätze entwickeln, die Mitarbeiter bei der Erreichung Ihrer Vertriebsziele zu begleiten
- Mitarbeitergespräche mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten (z.B. Feedback, Standortgespräch, Zielvereinbarungsgespräch etc.)

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen,...

- Ihr Führungsverhalten an unterschiedliche Mitarbeiter anzupassen
- "geistige Frührentner" mit auf den Weg zu nehmen
- Demotivation verstehen und Motivation erzeugen
- den situativen Umgang mit Druck und Entlastung, um die Ziele wirksam zu erreichen
- anspruchsvolle Gesprächssituationen im Führungsalltag noch besser zu meistern
- ein offenes und gutes Betriebs- und Vertriebsklima im Team zu erzeugen

Zielgruppe

Vertriebsleiter, Filial-/Geschäftsstellenleiter, die die Besonderheiten der Führung im Vertrieb trainieren möchten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE612118

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


3 Tage

TERMINE & ORTE

FE612118.10023.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 19.10.2023 - 15.11.2023

 **19.10.2023 - 20.10.2023**

 Hotel Watthalden, Ettlingen

 **15.11.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.035,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Konsequente Führung - Entscheidungen treffen und souverän umsetzen

Themen / Führung & Leadership / Führung kompakt - Kompetenz & Methodik

Mitarbeiter erwarten Stabilität, Ordnung und Führungsstärke, wenn im Arbeitsalltag Dynamik und Komplexität wachsen. Als Führungskraft sind Sie dann erfolgreich, wenn Sie Glaubwürdigkeit statt Autorität ausstrahlen, wenn Sie konsequent tun, was Sie sagen - und nach Möglichkeit konsequent das sagen, was Sie tun.

Wie gut das gelingt, hängt wesentlich davon ab, welche innere und äußere Haltung und welche Werte Ihren persönlichen Führungsstil prägen, mit welcher Authentizität und Klarheit Sie diesen nach außen vertreten.

Themenschwerpunkte

Persönlichkeit und Vorbild

- Innere Haltung: Selbstbild, Rolle und Werte klären und stimmig nach außen vertreten
- Äußere Haltung: den eigenen Führungsstil analysieren, konsequent und transparent handeln - wertschätzend agieren

Durchsetzungsstrategien für Führungskräfte

- Selbstbehauptung und Bestimmtheit - Umsetzung einfordern
- Inkonsequenzen erkennen und beseitigen

Führungsautorität bewusst nutzen

- Mehr als nette Worte - schwierige Mitarbeiter konsequent führen
- Konflikten begegnen, statt sie auszusitzen
- Grenzen erkennen und aufzeigen

Kommunikation als Schlüsselfaktor

- Vertrauen schaffen, Einwänden und Widerständen begegnen, Gesprächsschleifen vermeiden, Zusammenarbeit gezielt fördern

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen, ...

- mit Ihrer inneren Haltung und Ihren Werten erfolgreich im Unternehmen aufzutreten und sich selbst authentisch und positiv darzustellen.
- in kritischen Führungssituationen konsequent und authentisch Ihre Interessen zu verfolgen, ohne dabei andere zu überfahren.
- Inkonsequenzen in Ihrer Führung und Selbstführung zu erkennen und zu beseitigen und mehr Bestimmtheit auszustrahlen.
- durch Klarheit und Transparenz Ihre Kommunikation zu optimieren, Erwartungen und Ziele unmissverständlich zu vermitteln, Prioritäten zu klären und Projekte voranzutreiben.

Zielgruppe

Erfahrene Führungskräfte, die über Klarheit und Konsequenz Ergebnisse erzielen möchten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE612116

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FE612116.10023.1

 **13.03.2023 - 14.03.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **690,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: Change – Finden Sie Ihre Strategie, um gestärkt mit Veränderungen umzugehen

Themen / Führung & Leadership / Führung & Transformation - neue Kontexte

Themenschwerpunkte

Diese Inhalte erwarten Sie:

- Welche Veränderungen erwarten Sie?
- Was geschieht mit uns bei Veränderungen?
- Neun Strategien zum Umgang mit Veränderungen
- Konkrete Handlungen, die daraus resultieren
- Entwicklung einer ganz persönlichen Strategie

Zielsetzung/Nutzen

Viele Veränderungen prassen momentan auf die Bankenwelt ein. Und die Prognosen versprechen, dass es nicht weniger werden. Deshalb ist es umso wichtiger, dass Sie für sich persönlich eine Möglichkeit finden, mit aktuellen, aber auch kommenden Veränderungen umzugehen. Sie erfahren, warum wir bei Veränderungen manchmal skeptisch sind oder auch mit Stress darauf reagieren und wie Sie aber genau dem entgegenwirken können. Sie finden Ihre persönliche Strategie, um kommende Veränderungen mit einem guten Gefühl zu meistern!

Sie lernen anhand moderner Methoden und Denkweisen mit Veränderungen umzugehen und für viele Situationen gewappnet zu sein. Nehmen Sie die Dinge in die Hand und entscheiden Sie selbst, wie Veränderungen Sie beeinflussen.

Zielgruppe

Menschen, die andere durch Veränderungen führen oder sich selbst reflektieren möchten, um für Veränderungen gewappnet zu sein

Hinweise

Ihre Trainerin: Annette Zapp, GenoAkademie

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE632211

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FE632211.10023.1


 06.06.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

FE632211.10123.1

 07.11.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Rechtliche Strategien zur Vermeidung von Provisionsausfällen (Immobilienmakler)

Themen / Immobilien & Makler

Themenschwerpunkte

Fallstricke bei der Realisation der Maklerprovision, u. a.:

- Fehler beim Vertragsschluss
- Verbraucherwiderruf
- Inkongruenz des vermittelten Geschäfts
- Exkurs: Provisionsteilungsmodell

Aktuelle Rechtsprechung

Lösungsansätze zur Optimierung

Ihre Fragen

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 3 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Provisionsausfälle im Immobilienvertrieb lassen sich in vielen Fällen durch einfache Vorkehrungen vermeiden.

Unser Online-Seminar gibt Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Fallstricke bei der Realisation der Maklervergütung. Hierbei wird auf die besonders relevanten Fälle des Verbraucherwiderrufs, der sog. (persönlichen oder sachlichen) Inkongruenz des vermittelten Geschäfts und dem Untergehen des Provisionsanspruchs Wert gelegt. Unser Rechtsexperte, Dr. Tarek-Leander Bary, stellt Ihnen anhand zahlreicher praxisrelevanter Beispielfälle die aktuelle Rechtsprechung hierzu vor. Im Ergebnis erhalten Sie wichtige Hinweise zur Optimierung des Vertragsschlusses mit den Kunden und der Dokumentation der Leistungserbringung.

Zielgruppe

- Leiter/-innen Immobilienvertrieb
- Mitarbeiter/-innen Immobilienvertrieb/Immobilienmakler
- Leiter/-innen Baufinanzierung

Hinweise

Bitte beachten Sie die einzelnen Webinarzeiten wie folgt:

Teil 1: 09:00 - 10:30 Uhr

Teil 2: 11:00 - 12:30 Uhr

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW635004

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW635004.10023.1

 30.03.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

BW635004.10123.1

 30.06.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 3 Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

Online-Seminar: FreshUp Maklerrecht - Vertragsschluss, Leistungspflichten und Provision

Themen / Immobilien & Makler

Themenschwerpunkte

- Typen von Maklerverträgen
- Form des Vertragsabschlusses
- Verbraucherschutz im Maklerrecht
- Zulässige und unzulässige Klauseln in Makleraufträgen
- Leistungspflichten von Makler und Maklerkunde
- Doppelmakler und Gemeinschaftsgeschäfte
- Provisionsanspruch und Höhe der Provision
- Pflichtverletzungen und sonstige Leistungsstörungen
- Aktuelle Praxisfälle aus der Rechtsprechung

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 2 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

In unserem „FreshUp“ zum Maklerrecht bringen wir Sie auf den aktuellen Stand, was den Abschluss, die Leistungspflichten und mögliche Leistungsstörungen in einem Auftragsverhältnis mit Maklerkunden angeht.

Hierbei wird sowohl auf typische vertragsrechtliche Problemfelder wie die Form des Vertragsschlusses oder die Verwendung (un-)zulässiger AGB eingegangen, als auch auf wichtige Sonderkonstellationen der Maklertätigkeit (z. B. Doppelmakler).

Zahlreiche Beispiele aus der Rechtsprechung der letzten Jahre zeigen aktuelle Trends im Bereich des Maklerrechts auf und geben wertvolle Hinweise für Ihre tägliche Arbeit.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen Immobilienvertrieb/Immobilienmakler

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 2 Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW635006

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW635006.10023.1


 **01.03.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

BW635006.10123.1

 **23.05.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Vertriebsassistentz für Immobilienmakler - kompakt

Themen / Immobilien & Makler / Immobilienassistentz

Themenschwerpunkte

- Immobilienwirtschaft – grundlegende Begriffe und Zusammenhänge
- Überblick über immobilienrelevante Gesetze
- Formen der Immobilienverwaltung – Haus- und WEG-Verwaltung, sowie Gewerbeimmobilienmanagement
- Grundstücksverkehr: Notarieller Kaufvertrag und Grundbuch
- Aufgaben der Makler als Immobilienvermittler
- Aufbau und Gestaltung eines Exposés
- Zusammenarbeit mit Investoren, Bauträgern und Eigentümern
- Praxisorientierte Aufgaben zur Umsetzung und Anwendung des Gelernten

Zielsetzung/Nutzen

Die Assistentzfunktion im Bereich der Immobilienmakler ist aufgrund ihrer zahlreichen Schnittstellen zu Kunden sowie zu Investoren und Mitarbeitern von Bauträgern und externen Dienstleistern ein anspruchsvolles Tätigkeitsfeld.

Die Mitarbeiter/-innen haben täglich mit herausfordernden Fragestellungen und Aufgaben zu tun, die sie im Sinne ihrer Kollegen und Kunden professionell und schnell lösen. In diesem Kompaktseminar sind neben den notwendigen Grundlagen zur Immobilienwirtschaft das Verständnis für die Immobilienverwaltung zentrale Aspekte der Wissensvermittlung. Darüber hinaus werden die Abläufe, die bei einem Immobilienkaufvertrag durch den Notar überwacht und gesteuert werden, erläutert. Auch der Aufbau und das Verständnis für die Angaben im Grundbuch werden erklärt. Ein weiterer Schwerpunkt dreht sich um die Erstellung attraktiver Exposés und die erfolgreiche Kundenkommunikation. Die fachlichen Inhalte werden durch konkrete Anwendung in die Praxis übertragen. Auf diese Weise können Sie zum Erfolg im Maklergeschäft beitragen. Damit legen Sie die Grundlage, um Ihre Maklerkollegen im Tagesgeschäft aktiv zu unterstützen und um im Kundenkontakt souverän zu agieren.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen Assistentz Immobilienberatung

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW624000

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

BW624000.10023.1

 12.06.2023 - 14.06.2023

 Digital

Mitglieder: **1.050,00 €**

BW624000.10123.1

 11.09.2023 - 13.09.2023

 Digital

Mitglieder: **1.050,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Themenschwerpunkte

Sie erhalten den genauen Tagungsplan des Forums mit den jeweiligen Referenten mit Ihrer persönlichen Einladung. Die konkreten Inhalte und Preise für 2023 werden Ihnen bei der Ausschreibung der Fachtagung 2023 bekannt gegeben.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages laden wir Sie zur Intensivierung des Erfahrungsaustausches nach dem gemeinsamen Abendessen zu einem "Come together" ein, um in entspannter Atmosphäre die Gespräche des Tages zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.

Die Veranstaltung endet für Sie am 2. Tag mit einem gemeinsamen Mittagessen.

Alternativ bieten wir Ihnen voraussichtlich auch einen Termin in Form einer WebKonferenz an.

Zielsetzung/Nutzen

Bei der Identifikation alternativer Investments stehen verstärkt renditeorientierte Immobilieninvestitionen im Fokus der Genossenschaften.

Nutzen Sie unser Forum bankeigene Immobilieninvestitionen als strategischen und operativen Marktplatz, um sich mit Immobilien- und Rechtsexperten intensiv auszutauschen.

Anhand der erhaltenen Praxistipps und Anregungen wissen Sie im Ergebnis "was noch zu ändern ist", um dieses Geschäftsfeld erfolgreich aufzubauen oder weiterzuentwickeln.

Zielgruppe

- Vorstände und Führungskräfte
- Leiter/-innen Immobilien/Bauen & Wohnen
- Leiter/-innen Firmenkunden
- Leiter/-innen Gesamtbanksteuerung
- Leiter/-innen Organisation

Hinweise

Die aktuellen Themen sowie den Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen.

Die Bekanntgabe der konkreten Inhalte der Fachtagung erfolgt ca. 3 - 4 Monate vor der Veranstaltung. Erfahrungsgemäß sollten Sie sich schon im Vorfeld Ihren Platz sichern.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW310004

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

BW310004.10123.1

 **20.06.2023 - 21.06.2023**

 Extern Region Frankfurt

 Extern Region Frankfurt

Mitglieder: **0,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kompetenznachweis Immobilienvertrieb

Themen / Immobilien & Makler / Immobilienmakler

Themenschwerpunkte

- Online-Klausur (60 Minuten)
- Gesprächssimulation in der Akquise oder im Verkauf einer Immobilie (30 Minuten)

Zielsetzung/Nutzen

In unserem Entwicklungsweg zum Zertifizierte/n Immobilienmakler/-in werden Sie auf die wichtigsten organisatorischen, fachlichen und vertrieblichen Inhalte zur Tätigkeit im Bereich des Immobilienvertriebs weitergebildet.

Durch die Online-Vorbereitungsphase lernen Sie das wichtigste Basiswissen im Bereich der Immobilien kennen und vertiefen in umfassenden Präsenz- und Webinarmodulen Ihre Handlungskompetenz in der Immobilienakquise und in der Immobilienvermarktung bzw. -verkauf, mit der Expertise unserer erfahrenen Dozenten. Mit kreativen und modernen Methoden aus der Praxis erhalten Sie das Rüstzeug für Ihren „Job“ als professionelle/r und erfolgreicher Immobilienmakler/-in!

Zielgruppe

- (angehende) Immobilienmakler/-innen
- Baufinanzierungsspezialisten, die (künftig) Aufgaben des Immobilienvertriebs übernehmen

Hinweise

Die Inhalte der Module BW623001 und BW623002 sind Bestandteil des Kompetenznachweises.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW623003

VERANSTALTUNGSTYP

Prüfung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW623003.10023.1

 26.05.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **650,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Grundlagen des Immobilienvertriebs

Themen / Immobilien & Makler / Immobilienmakler

Themenschwerpunkte

- Handlungsfelder im Immobilienvertrieb (Tag 1 - 2)
- Strategische Ausrichtung, Organisation im Unternehmen, Bankenkooperation (Tag 3)
- Maklerrecht, Grundbuchrecht, Kauf- und Mietvertragsrecht für Immobilienmakler (Tag 4 - 5)
- Steuern bei Erwerb und Veräußerung (Tag 5)

anrechenbare Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 25 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

In unserem Entwicklungsweg zum Zertifizierte/n Immobilienmakler/-in werden Sie auf die wichtigsten organisatorischen, fachlichen und vertrieblichen Inhalte zur Tätigkeit im Bereich des Immobilienvertriebs weitergebildet.

Durch die Online-Vorbereitungsphase lernen Sie das wichtigste Basiswissen im Bereich der Immobilien kennen und vertiefen in umfassenden Präsenzmodulen Ihre Handlungskompetenz in der Immobilienakquise und in der Immobilienvermarktung bzw. -verkauf, mit der Expertise unserer erfahrenen Dozenten.

Mit kreativen und modernen Methoden aus der Praxis erhalten Sie das Rüstzeug für Ihren „Job“ als professionelle/r und erfolgreicher Immobilienmakler/-in!

Zielgruppe

- (angehende) Immobilienmakler/-innen
- Baufinanzierungsspezialisten, die (künftig) Aufgaben des Immobilienvertriebs übernehmen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 25 Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV. Die Online-Vorbereitungsphase beginnt ca. 4 Wochen vor Seminarbeginn.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW623001

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

5 Tage

TERMINE & ORTE

BW623001.10023.1

 **13.03.2023 - 17.03.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.575,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Vertiefung des Immobilienvertriebs

Themen / Immobilien & Makler / Immobilienmakler

Themenschwerpunkte

Vertiefung des Maklergeschäfts (Tag 1 - 2):

- Tipps und Tricks in der Immobilienakquise
- Immobilienmarketing, u. a. Exposégestaltung und digitaler Vertrieb
- Immobilienprozesse, u. a. Einkauf, Verkauf, Objektaufbereitung

Gesprächstraining in der Akquise und Verkauf (Tag 2 - 3)

Finanzierung, Steuern und Fördermittel (Tag 3)

Immobilienbewertung (Tag 4 - 5)

Immobilienanalyse (Tag 5):

- Ortsbegehung als Makler bzw. Sachverständiger
- Baumängel/Bauschäden
- Energieberatung und Energieausweis

anrechenbare Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 25 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

In unserem Entwicklungsweg zum Zertifizierte/n Immobilienmakler/-in werden Sie auf die wichtigsten organisatorischen, fachlichen und vertrieblichen Inhalte zur Tätigkeit im Bereich des Immobilienvertriebs weitergebildet.

Durch die Online-Vorbereitungsphase lernen Sie das wichtigste Basiswissen im Bereich der Immobilien kennen und vertiefen in umfassenden Präsenzmodulen Ihre Handlungskompetenz in der Immobilienakquise und in der Immobilienvermarktung bzw. -verkauf, mit der Expertise unserer erfahrenen Dozenten.

Mit kreativen und modernen Methoden aus der Praxis erhalten Sie das Rüstzeug für Ihren „Job“ als professionelle/r und erfolgreicher Immobilienmakler/-in!

Zielgruppe

- (angehende) Immobilienmakler/-innen
- Baufinanzierungsspezialisten, die (künftig) Aufgaben des Immobilienvertriebs übernehmen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 25 Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV. Die Online-Vorbereitungsphase beginnt ca. 4 Wochen vor Seminarbeginn.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW623002

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


5 Tage

TERMINE & ORTE

BW623002.10023.1

 **08.05.2023 - 12.05.2023**

 Hotel Watthalden, Ettlingen

 Hotel Watthalden, Ettlingen

Mitglieder: **1.575,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fachtagung Immobilienmakler

Themen / Immobilien & Makler / Immobilienmakler

Themenschwerpunkte

Sie erhalten den genauen Fachtagungsplan mit den jeweiligen Referenten mit Ihrer persönlichen Einladung. Die konkreten Inhalte und Preise für 2023 werden Ihnen bei der Ausschreibung der Fachtagung 2023 bekannt gegeben.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages laden wir Sie zur Intensivierung des Erfahrungsaustausches nach dem gemeinsamen Abendessen zu einem "Come together" ein, um in entspannter Atmosphäre die Gespräche des Tages zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.

Die Veranstaltung endet für Sie am 2. Tag mit einem gemeinsamen Mittagessen.

Zielsetzung/Nutzen

Sie erweitern Ihr persönliches Netzwerk und tauschen sich intensiv und kollegial über aktuelle Themen, Erfahrungen und Meinungen aus.

Sie optimieren Ihr fachliches Knowhow durch Vorträge des Verbands, Verbunds und Referenten aus der freien Wirtschaft und erkennen neue Trends am Markt und stärken Ihren Immobilienvertrieb durch neue technische und vertriebliche Ideen im Wettbewerb.

Sie finden neue rechtssichere Wege und können bestehende und zukünftige Rechtsrisiken mindern.

Zielgruppe

- Leiter/-innen und Mitarbeiter/-innen Immobilienvertrieb
- Leiter/-innen und Mitarbeiter/-innen Bauen und Wohnen
- Mitarbeiter/-innen, die der Weiterbildungsverpflichtung im Sinne des § 34c Absatz 2a GewO unterliegen

Hinweise

Die aktuellen Themen sowie den Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen.

Die Bekanntgabe der konkreten Inhalte der Fachtagung erfolgt ca. 3 - 4 Monate vor der Veranstaltung. Erfahrungsgemäß sollten Sie sich schon im Vorfeld Ihren Platz sichern.

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

Die genaue Angabe der anrechenbaren Weiterbildungsstunden erfolgt mit dem Tagungsprogramm.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW310002

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

BW310002.10023.1

 19.09.2023 - 20.09.2023

 Hotel Watthalden, Ettlingen

 Hotel Watthalden, Ettlingen

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Baumängel und Bauschäden in der Wohnbaufinanzierung

Themen / Immobilien & Makler / Immobilienfachverständige

Themenschwerpunkte

- ImmoWertV und Richtlinien
- Erkennen von Baumängeln und Bauschäden
- Ermittlung von Schadensbeseitigungskosten
- Größenordnungen von Bauschäden
- Marktuntersuchungen
- Von Kosten zum Wert
- Bewertungsansätze

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 1,5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Immobilien mit kleineren oder wesentlichen Baumängeln bzw. Bauschäden, bspw. Risse, Feuchtigkeit, Schädlinge, defekte Anlagen oder Schimmel, sind gerade jetzt am Markt vorzufinden.

Gemäß aktueller BelWertV bzw. Wertermittlungsrichtlinie des genossenschaftlichen Finanzverbundes sind erkennbare Baumängel/Bauschäden in der Wertermittlung gesondert fachkundig zu bewerten und in Abzug zu bringen. Das heißt, Ihre Mitarbeiter aus Markt und Marktfolge sind bei der Besichtigung, bis hin zur Bewertung von Immobilien gefordert, im Ergebnis eine korrekte Wertermittlung zu erstellen bzw. erkennbare Risiken für den Kunden und die Bank zu beurteilen.

Im Rahmen des Webinars werden Vorgehensweisen zur Erkennung und Berücksichtigung unterschiedlicher Bauschäden bzw. Baumängel vorgestellt und anhand von Beispielen visualisiert und durchgerechnet.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- (interne) Immobiliengutachter/-innen
- Mitarbeiter/-innen im Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 1,5 Stunden für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630025

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630025.10023.1


 24.03.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630025.10123.1

 14.09.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Wir bieten Ihnen das Webinar oder einen Tagesworkshop auch als Inhouse-Veranstaltung für Ihr Haus an. Der Preis beträgt 1.950,00 EUR (Webinar) bzw. 2.450,00 EUR (Tagesworkshop) bei max. 20 Teilnehmern.

Webinar: Bewertung von Immobilien mit einer Photovoltaikanlage

Themen / Immobilien & Makler / Immobiliensachverständige

Themenschwerpunkte

- Einführung in die Photovoltaiktechnik
- Vorstellung der Anlagenarten
- Technische Lebensdauer der wesentlichen Photovoltaikanlagen-Komponenten
- Technische Gebäudeaspekte und Schäden
- Rechtliche Aspekte und aktuelle Neuerungen: Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) / Baurecht / Miet-/Pachtrecht
- Wirtschaftliche Einflussfaktoren: Typische Erträge / Bewirtschaftungskosten
- Beispiele aus der Praxis

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 2 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Photovoltaikanlagen sind seit Jahren ein wichtiger Erfolgsfaktor im Rahmen der Energiewende. Vor dem Hintergrund der breiten gesellschaftlichen Akzeptanz und der steigenden rechtlichen und wirtschaftlichen Anforderungen regenerativer Energiequellen stehen Sie vor der Herausforderung, Objekte mit einer Photovoltaikanlage marktgerecht einzuschätzen bzw. neue Anlagenprojekte zu analysieren.

In unserem Webinar erhalten Sie schematische Lösungshinweise und umfassende Praxisbeispiele, um diese Herausforderungen effizient zu meistern.

Wir konzentrieren uns in der Veranstaltung auf technische und rechtliche Grundlagen sowie auf wirtschaftliche Einflussfaktoren bei kleinen bis großen Anlagen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- (interne) Immobiliengutachter/-innen
- Mitarbeiter/-innen im Firmenkundengeschäft
- Mitarbeiter/-innen im Privatkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von zwei Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630028

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630028.10023.1

 14.03.2023 von 10:00 - 13:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630028.10123.1

 27.06.2023 von 10:00 - 13:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630028.10223.1

 21.11.2023 von 10:00 - 13:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Besteuerung von Photovoltaikanlagen auf Ein- und Zweifamilienhäusern

Themen / Immobilien & Makler / Immobiliensachverständige

Themenschwerpunkte

- Einkommensteuer
- Umsatzsteuer
- Gewerbesteuer
- Grunderwerbsteuer
- Bauabzugsteuer
- Erbschaft- und Schenkungsteuer
- Wichtige Internetadressen

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 2 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Wegen der derzeit steigenden Energiepreise gibt es für Immobilienbesitzer eine große Sehnsucht nach Autarkie durch die Nutzung der Sonnenenergie mittels Photovoltaikanlagen.

Auch die steigende Elektromobilität führt zur Errichtung von Photovoltaikanlagen und Stromspeichern auf dem Dach eines Ein- oder Zweifamilienhauses, weil das Auto vor Ort mit dem selbsterzeugten Strom kostengünstig geladen werden kann.

In unserem Webinar konzentrieren wir uns auf steuerliche Grundlagen zur Nutzung der Sonnenenergie mit einer Photovoltaikanlage im Hinblick auf Ihre Praxis.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- (interne) Immobiliengutachter/-innen
- Mitarbeiter/-innen im Firmenkundengeschäft
- Mitarbeiter/-innen im Privatkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von zwei Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630029

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630029.10023.1

 **08.03.2023 von 10:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630029.10123.1

 **29.06.2023 von 10:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630029.10223.1

 **08.12.2023 von 10:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Grundlagen der Wertermittlung

Themen / Immobilien & Makler / Immobiliensachverständige

Die Mitarbeiter in der Wertermittlung von Immobilien sehen sich mit immer höheren Qualitätsansprüchen der BaFin und weitergehenden, detaillierten Bewertungsmaßstäben konfrontiert. In diesem Seminar werden die Grundkenntnisse zur Wertermittlung von Immobilien vermittelt. Die Grundkenntnisse sind für die Verkehrs- und Beleihungswertermittlung gleichermaßen notwendig und bilden die Basis für die Wertermittlung.

Des Weiteren wird neben dem Thema **Abgrenzung des Verkehrs- zum Beleihungswert**, auf die **verschiedenen Objektarten von Immobilien** eingegangen.

Themenschwerpunkte

- Allgemeine Grundlagen zur Immobilienbewertung
- Begriffe / Definitionen
- grundlegende Wertermittlungsverfahren
- praktische Fallstudienbearbeitung (WGFZ-Umrechnung, Bruttogrundflächen etc.)

Zielsetzung/Nutzen

Die Teilnehmer erwerben Grundlagenkenntnisse zur Wertermittlung und berücksichtigen diese in der Praxis.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die sich als Immobiliensachverständige qualifizieren möchten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA114001

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

MA114001.10023.1

 **28.03.2023 - 29.03.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **735,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Sondereinflüsse auf die Bewertung und Bautechnik inkl. energetischer Maßnahmen

Themen / Immobilien & Makler / Immobiliensachverständige

Es sind vor allem die Sonderfaktoren baurechtlicher bzw. nutzungsrechtlicher Art, die einen beachtlichen Einfluss auf den Wert einer Immobilie haben. Für Immobiliensachverständige ist es daher wichtig - über die Grundlagenkenntnisse in der Immobilienbewertung hinaus - auch die Werteinflüsse zu kennen, die von den einzelnen Sonderfaktoren ausgehen. Erst die Berücksichtigung dieser Sondereinflüsse lässt eine realistische Einschätzung eines Objektes zu und hilft, Ausfallrisiken für die Bank zu vermeiden.

Themenschwerpunkte

- Sondereinflüsse auf die Immobilienbewertung
- Grundlagen der Baukonstruktion
- typische Schäden
- Bau-, Modernisierungs- und Sanierungskosten – auch im Hinblick auf energetische Maßnahmen

Zielsetzung/Nutzen

Die Teilnehmer kennen die Sondereinflüsse bei der Bewertung von Immobilien und deren Bedeutung. Sie können diese beurteilen und bei der Wertermittlung berücksichtigen. Sie kennen die bautechnischen Grundlagen, die wesentlichen Einfluss auf die Beleihungs- und Verkehrswertermittlung haben, und können diese beurteilen sowie bewerten.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die sich als Immobiliensachverständige qualifizieren möchten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA114002

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

MA114002.10023.1

 **30.03.2023 - 31.03.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **735,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Grundzüge der Marktwertermittlung

Themen / Immobilien & Makler / Immobiliensachverständige

Die Aufgabe eines Immobiliengutachters erfordert vielfältige Kenntnisse in unterschiedlichen Bereichen der Wertermittlung.

Der Referent **Günter Wattig**, MRICS, Mitglied der Geschäftsführung von KENSTONE Real Estate Valuers a.D., Inhaber des Sachverständigenbüros für Immobilienbewertung Mönshheim / Stuttgart, zeigt die verschiedenen Wertermittlungsverfahren nach ImmoWertV auf, wie z.B. Varianten des Ertragswertverfahrens, das Sachwertverfahren, das Vergleichswertverfahren etc.

Die Teilnehmer lernen so die Bedeutung und die Funktion der einzelnen Wertbegriffe kennen und arbeiten mit ihnen.

Themenschwerpunkte

- Begriff, Anwendung und rechtliche Grundlagen der Immobilienwertermittlung
- Vergleichswertverfahren, Ertragswertverfahren, Sachwertverfahren
- Wertermittlung von Rechten und Belastungen (z.B. Erbbaurecht, Wohnrecht)
- Gruppenübung zur Verkehrswertermittlung

Zielsetzung/Nutzen

Die Teilnehmer kennen die grundlegenden Verfahren bei der Markt- und Verkehrswertermittlung von Immobilien und können diese anwenden.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die sich als Immobiliensachverständige qualifizieren möchten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA114003

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

MA114003.10023.1

 17.04.2023 - 18.04.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **750,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Grundzüge der Beleihungswertermittlung

Themen / Immobilien & Makler / Immobiliensachverständige

Strengere Vorgaben und differenziertere Bewertungsmaßstäbe - beides trägt dazu bei, dass die Anforderungen an Mitarbeiter in der Wertermittlung von Immobilien immer weiter steigen.

In der Konsequenz erfordert dies fundiertes Fachwissen, das aktuell gehalten werden muss, um eine Beleihungswertermittlung von Immobilien gemäß der Anforderungen zu erstellen.

Themenschwerpunkte

- Preise, Werte, Wertbegriffe
- Beleihungswert, methodische Vorkehrungen bei der Ermittlung
- Besonderheiten bei verschiedenen Immobilienarten
- spezielle Bewertungsfragen

Zielsetzung/Nutzen

Die Teilnehmer erwerben Kenntnisse zur Beleihungswertermittlung und können diese in die Praxis umsetzen.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die sich als Immobiliensachverständige qualifizieren möchten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA114004

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

MA114004.10023.1

 **19.04.2023 - 20.04.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **735,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Praktikerworkshop: Aktuelles zur Immobilienbewertung

Themen / Immobilien & Makler / Immobiliensachverständige

Themenschwerpunkte

Marktentwicklung:

- aktuelle Marktentwicklungen und Aussichten des Immobilienmarktes
- WER 3.0 des BVR
- wesentliche Neuerungen/Änderungen zur BelWertV

Bewertung:

- Einhaltung der Modellkonformität bei Nutzung von Marktdaten (SW/EW)
- Ermittlung von Baukosten
- Arbeitshilfen für die agree21 Standardwertermittlung - Anwendungstipps
- Bildungszeit für Immobilienmakler gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V.m. §15b MaBV: 5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten die aktuelle Markteinschätzung und können diese in Ihrer täglichen Praxis einbringen, um die Immobilienbewertung noch treffsicherer durchzuführen.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Marktfolge Aktiv und (interne) Immobiliengutachterinnen und (interne) Immobiliengutachter

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA619102

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MA619102.10023.1

 **07.03.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **400,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Besonderheiten bei der Bewertung von kleineren und mittleren landwirtschaftlich genutzten Objekten

Themen / Immobilien & Makler / Immobiliensachverständige

Themenschwerpunkte

- Einführung: Branche, Strukturwandel
- Erläuterungen zum Markt für landwirtschaftliche Flächen und Immobilien
- Beleihungswert für kleinere und mittlere landwirtschaftliche Objekte
- Wahl des Wertermittlungsverfahrens
- Diskussion einzelner Parameter (Kapitalisierungszinssätze, Restnutzungsdauer, Instandhaltungskosten, Mietausfallrisiko)
- Bewertung landwirtschaftlicher Flächen
- Analyse der aktuellen Bodenpreisentwicklung
- Nutzung von Datenquellen aus dem Internet
- Außenbereich/Innenbereichsanlagen
- Praxisfälle aus der Bodenwertermittlung für bebaute landwirtschaftliche Grundstücke
- technische und wirtschaftliche Beurteilung der Bausubstanz - Restnutzungsdauer
- Resthöfe/Hofrest
- Praxisfall Vierseithof(klassischer Bauernhof)
- Praxisfälle Resthof - Hofrest
- Nach- und Nebennutzungskonzepte
 - Reiterhof
 - Freizeit/Event
 - Landtourismus
- Beispiel Markt- und Beleihungswertgutachten

Die Inhalte werden nach einem jeweils theoretischen Teil anhand von Praxisbeispielen besprochen. Bildungszeit für Immobilienmakler gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V.m. §15b MaBV: 5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten einen Überblick über die Technik der Wertermittlung für landwirtschaftliche Objekte und bekommen ein Gefühl für die Wertdimension landwirtschaftlicher Immobilien. Sie lernen zu beurteilen, ob eine vorhandene Wertermittlung methodisch korrekt ist und darüber hinaus die Aussagen eines Gutachters kritisch zu interpretieren. Sie lernen verschiedene Bewertungsanlässe wie die Beleihungswertermittlung und die Bewertung für steuerliche Zwecke kennen.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Marktfolge Aktiv, Agrarkundenberaterinnen und Agrarkundenberater, Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater, Firmenkundenbetreuerinnen und Firmenkundenbetreuer

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA619103

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

MA619103.10023.1

 14.09.2023 - 15.09.2023

 GenoHotel Baunatal GmbH

 GenoHotel Baunatal GmbH

Mitglieder: **750,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fachtagung Immobilien - Wertermittlung und Märkte

Themen / Immobilien & Makler / Immobiliensachverständige

Aktuelles Fachwissen ist eine Grundvoraussetzung für eine qualitativ hochwertige und rechtssichere Arbeit im Bereich der Immobilienbewertung. Darum bieten wir Ihnen auch in diesem Jahr die Fachtagung Immobilien - Wertermittlung und Märkte, die speziell auf die Entwicklungen im Bereich Immobilienbewertung ausgerichtet ist.

Die eintägige Veranstaltung bietet Führungsverantwortlichen und erfahrenen Mitarbeitern aus diesem Aufgabenbereich ein breites Spektrum an Themen, das die aktuellen Herausforderungen in strategischer und operativer Hinsicht aufgreift.

Sie präsentiert Ihnen in kompakter Form aktuelle Themen und gibt einen Überblick über neueste Entwicklungen. Zudem ist sie ein ideales Forum für den Erfahrungs- und Gedankenaustausch mit Kollegen und Referenten.

HypZert Gutachter erhalten einen Nachlass von 10 % auf den jeweiligen Seminarpreis - Voraussetzung: Bei der Buchung ist ein Nachweis einzureichen.

Themenschwerpunkte

Die Fachtagung Immobilien - Wertermittlung und Märkte ist Ihre Plattform für Information - Diskussion - Erfahrungsaustausch - Networking. Die Themen stellen wir in jedem Jahr aktuell für Sie zusammen und geben sie mit der Ausschreibung der Veranstaltung bekannt. Ihre Fragen und Anregungen zu Tagungsinhalten senden Sie gerne an melanie.breustedt@genossenschaftsverband.de

Zielsetzung/Nutzen

Die Teilnehmer kennen die aktuellen Entwicklungen im Bereich Immobilienbewertung und übernehmen Umsetzungsmöglichkeiten in ihre Praxis.

Zielgruppe

Immobilien Gutachter; Führungskräfte aus den Bereichen Marktunterstützung Aktiv und Markt, Mitarbeiter Firmen/Privatkundengeschäft

Hinweise

Der Seminarpreis wird mit Veröffentlichung des Programms festgelegt.

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA319004

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MA319004.10023.1

 30.11.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Marketing & Vertrieb

Online & Digital

Webinar: Erfolgreich und rechtssicher beim Vertrieb über die Website

Themen / Marketing & Vertrieb / Online & Digital

Themenschwerpunkte

- Die Vorgaben des elektronischen Vertragsrechts und des Fernabsatzrechts für die Bank
- Der Verkauf von Bankprodukten mit WebErfolg bzw. mit den jeweiligen Lösungen der Rechenzentralen
- Von der Bank selbsterstellte Anmeldeformulare rechtssicher gestalten
- elektronische Erklärungen und Verträge vor Gericht
- Inhalte der aktuellen Rechtsprechung
- Fragen der Teilnehmenden

Zielsetzung/Nutzen

Nach einem Überblick über die rechtlichen Grundlagen erörtern Sie den Produktvertrieb anhand der Lösung der Rechenzentralen. Sie erkennen dabei u.a., worauf Ihre Genossenschaftsbank dabei selbst achten muss.

Sie erfahren ebenfalls, welche rechtlichen Punkte die Bank bei selbsterstellten Formularen, wie etwa bei der Anmeldung für eine Kundenfahrt, berücksichtigen sollte. Da auch online abgeschlossene Verträge vor Gericht kommen können, betrachtet das Webinar auch die Besonderheiten bei dem Beweis elektronischer Verträge vor Gericht. Bezogen u.a. auf diesen Aspekt vermittelt Ihnen das Webinar, was Ihre Bank heute schon bei der Dokumentation unbedingt beachten sollte, um bei rechtlichen Fragen und Streitfällen wirksam argumentieren zu können.

Alle Themen werden anhand von Beispielfällen aus dem Bankmarketing und -vertrieb praxis- und anwendungsorientiert erläutert.

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Marketing und im Vertrieb
- Mitarbeiter mit Verantwortung in der Mediengestaltung und -betreuung des Electronic Bankings

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV630006

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV630006.10023.1

 **09.05.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Erfolgreich und rechtssicher in Social Media

Themen / Marketing & Vertrieb / Online & Digital

Themenschwerpunkte

- Besonderheit: Kommunikationskanal Social Media - Zulässigkeit und vertragliche Grundlagen (Accountmanagement, Lieferantenmanagement / neue EU-Standardverträge, EuGH Fanpage Problematik (Urteil des OVG – Abschluss des Verfahrens, Rundschreiben BfDI Abschaltaufforderung, Schrems II))
- Pflichtangaben in Social Media: Impressum und Hinweise zum Datenschutz und zu Cookies und Tracking
- Probleme bei den Inhalten auf Social Media-Seiten und Lösungen (Bewertungen, Kommentare, Haftung für Nutzerinhalte (ugc), Hintergrundmusik und Abmahnungen)
- Urheberrechtliche Besonderheiten bei Social Media (Foto- und Musiknutzung, Verlinkung, Embedded Content, Fotos von Veranstaltungen, neu: BGH zum Recht am eigenen Bild)
- Datenschutz und Bankgeheimnis in Social Media (EuGH und BGH zu Cookies & Webtracking, neu: 01.12.2021 TTDSG, Update DSK Orientierungshilfe Telemedien 20.12.2021)
- Aktionen auf der Social Media-Seite (Gewinnspiele, Teilnahmebedingungen, neu: BGH zu Influencermarketing und Werbekennzeichnung)
- Haftung der Bank für eigene Inhalte und fremde Inhalte, etwa für Beiträge und Bilder der Nutzer
- Maßnahmen der Risikominderung
- Fragen der Teilnehmenden

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen die komplexen rechtlichen Besonderheiten, die bei Social Media zu beachten sind, kennen und erfahren, worauf Sie bei der Nutzung von Social Media-Plattformen rechtlich achten sollten. So können Sie Abmahnungen und andere Sanktionen sowie ein negatives Image für Ihre Genossenschaftsbank vermeiden. Alle Themen werden anhand von Beispielfällen aus dem Bankmarketing und -vertrieb erläutert. Dies ermöglicht Ihnen eine direkte Umsetzung für Ihre Aktionen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Marketing und im Vertrieb
- Mitarbeiter mit Verantwortung in der Mediengestaltung und -betreuung des Electronic Bankings

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV630007

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV630007.10023.1

 **26.04.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Erfolgreich und rechtssicher über Suchmaschinen und Onlinemedien werben

Themen / Marketing & Vertrieb / Online & Digital

Themenschwerpunkte

- einverständnisbedürftige Werbung vs. Allgemeinwerbung
- zulässige E-Mail-Werbung
- Chance Push-Mail-Werbung
- Keyword- und Suchmaschinenwerbung
- Google Maps, Bing Places
- Wikipedia, XING und YouTube Channel – Regulatorien?
- Nutzung fremder Namen, Zeichen und Kampagnen
- Grenzen: unzulässige Äußerungen, Vergleiche und Irreführungen
- Bezugnahmen auf aktuelle Rechtsprechung, Gesetzgebung und Veröffentlichungen der Datenschutzaufsicht

Zielsetzung/Nutzen

Sie erlangen Kenntnisse über die vielfältigen Regeln zur Werbung mit Hilfe von Suchmaschinen, E-Mail und gängigen Internetplattformen wie Wikipedia, XING oder YouTube. Sie erkennen rechtliche Risiken und können frühzeitig diese Risiken vermindern oder ganz vermeiden, indem die richtigen Maßnahmen umgesetzt werden. Sie erhalten Hinweise zu den oftmals nur hinter den Kulissen zu erkennenden technischen und damit organisatorischen Vorgängen, die rechtlich von Ihnen beachtet und begleitet werden müssen. Neue Urteile des EuGH (Inbox-Advertising, Framing und Einwilligungen), Anforderungen an Content-Tools (vgl. VG Wies) oder Google-Tools (vgl. Landgericht München) führen zu aktuellen Neubewertungen und haftungsbegrenzenden Maßnahmen. Es wird besprochen, welche Besonderheiten bei der Werbung und Nutzung dieser Dienste zu beachten sind. Alle Themen werden anhand von Beispielfällen praxisnah erläutert.

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Marketing und im Vertrieb
- Mitarbeiter mit Verantwortung in der Mediengestaltung und -betreuung des Electronic Bankings

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV630008

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV630008.10023.1

 **11.05.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Update allgemeines Recht und Internetrecht für Marketing und Vertrieb

Themen / Marketing & Vertrieb / Online & Digital

Themenschwerpunkte

- Aktuelle Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs und Bundesgerichtshofs zum Datenschutz aus dem Bereich des Internet-Vertriebsrechts:
- Cookies und Tracking
- Facebook-Fanpage
- Content Management
- Verantwortlichkeit für eigene und fremde Inhalte: Haftung für Äußerungen, Links und Embedded Content (Framing)
- Nutzung fremder Texte, Bilder, Fotos, Namen, Zitate, Zeichen oder Slogans
- Datenschutzkonforme Nutzung von Personenfotos
- Bewertungsportale
- Influencer
- Namens-, Titel- und Markenrecht

Zielsetzung/Nutzen

Mit dem vorliegenden Update-Webinar erhalten Sie einen Überblick über die aktuelle Rechtsprechung, die für Ihre Genossenschaftsbank wesentlich ist. Sie erhalten Hinweise, wie Sie die notwendigen Anpassungen vornehmen und damit vertragliche Fehler, Kosten aus Abmahnungen sowie Bußgeld- und Strafverfahren aus dem Datenschutz oder anderen Rechtsverfahren vermeiden können. Sie werden über Änderungen in der aktuellen Rechtsprechung und Gesetzesänderungen informiert, die den Marketing- und Vertriebsbereich betreffen. Alle Themen werden praxisbezogen erläutert.

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Marketing und im Vertrieb
- Mitarbeiter mit Verantwortung in der Mediengestaltung und -betreuung des Electronic Bankings

Hinweise

Um Ihr Know-How zum Marketing- und Vertriebsrecht auszubauen, nutzen Sie auch das Update-Webinar MV630010 – „Datenschutzrecht“.

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV630009

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV630009.10023.1

 **23.08.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Google Unternehmensprofile - Tipps, Tricks, Qualitätssicherung

Themen / Marketing & Vertrieb / Online & Digital

Themenschwerpunkte

- Bedeutung von Google My Business für die lokale Internet-Recherche
- Darstellungsoptionen und die Kundensicht darauf
- Pflege und Administration des Tools
- Langfristige Optimierungsmöglichkeiten
- Qualitätssicherung Ihrer Daten bei Fehlern und Duplikaten

Zielsetzung/Nutzen

Im Webinar erhalten Sie Informationen und Handlungsoptionen zum Umgang mit Google My Business. Sie lernen das Potential von Google My Business kennen und erfahren, wie Sie das wichtigste Online-B Branchenverzeichnis bestmöglich nutzen. Ziel des Webinars ist es, aufzuzeigen, wie auch Ihr Unternehmen unter den ersten Ergebnissen bei einer lokalen Suche erscheinen kann, wenn ein Nutzer relevante Suchbegriffe in Google eingibt.

Zielgruppe

- Online- und Internet-Verantwortliche

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV630015

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV630015.10023.1

 **11.05.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **170,00 €**

[ZUR BUCHUNG](#)

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Die Google Search Console - Was beachten? Was tun?

Themen / Marketing & Vertrieb / Online & Digital

Themenschwerpunkte

- Bedeutung der Google Search Console für die Optimierung der Internetseite
- Erklärung von Standard-Funktionalitäten
- Interpretation von Hinweisen, die von Google über die Console an Sie übertragen werden
- Nutzung der Tools für den täglichen Betrieb - Web Controlling - Möglichkeiten über die Console

Zielsetzung/Nutzen

Im Webinar lernen Sie die grundlegenden Schritte für die Nutzung der Google Search Console, ehemals Google Webmaster Tools, kennen. Erhalten Sie Informationen zu den Kernfunktionalitäten der Console und adaptieren Sie diese für Ihren täglichen Online-Betrieb. Ziel des Webinars ist es, wichtige Kenntnisse aus der Search Console für die Verbesserung des Internetauftritts zu erlangen und anzuwenden.

Zielgruppe

- Online-, Internet- und Social Media-Verantwortliche, Marketing- und Vertriebsspezialisten

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV630016

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV630016.10023.1

 **08.03.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **170,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Lokales SEO: lokale Suchintentionen erkennen und nutzen

Themen / Marketing & Vertrieb / Online & Digital

Themenschwerpunkte

- Suchmaschinenoptimierung = Nutzeroptimierung
- Kleiner Textleitfaden für suchmaschinenoptimierten Content
- Qualitätsmanagement für Webseiten
- Marketing-Kommunikation für SEO nutzen
- Einfache SEO-Ziele definieren, umsetzen und messen

Zielsetzung/Nutzen

Im Webinar lernen Sie das komplexe Thema Suchmaschinenoptimierung (SEO) nutzenorientiert zu verstehen. Sie erhalten auf Basis einfacher Anwendungsfälle Hinweise, wie Sie Ihre Bankpräsenz im Netz für Google und Co. verbessern können. Ziel des Webinars ist es, einfache handwerkliche Tipps zu geben, um die Nutzererfahrung zu Ihrer Website zu verbessern und um Besucherströme kurzfristig zu optimieren.

Zielgruppe

- Online-Redakteure, Marketing-Spezialisten

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV630020

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV630020.10023.1

 **19.04.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **170,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Suchmaschinenoptimierung: Chancen durch Off-Page-Optimierung

Themen / Marketing & Vertrieb / Online & Digital

Themenschwerpunkte

- Definition: Was ist Off-Page-Optimierung?
- Status quo Ihrer Off-Page-Präsenz ermitteln
- Potentiale entdecken und Markenführung verbessern
- Langfristige Strategien für kontinuierliche Off-Page-Optimierung entwickeln

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Webinar erfahren Sie alles rund um die Möglichkeiten, Ihre digitale Präsenz außerhalb Ihrer Website in Bezug auf die Suchmaschinenoptimierung (SEO) zu verbessern. Lernen Sie Mittel und Wege kennen, sich in lokalen Umfeldern zu positionieren, um damit Ihre Reputation für Google zu steigern.

Ziel des Webinars ist es, Ihnen die Bedeutung der Off-Page-Optimierung für eine moderne Digital-Marketing-Strategie näherzubringen, um daraus positive Entwicklungen für die Google-Suche zu generieren.

Zielgruppe

- Mitarbeiter Marketing
- Mitarbeiter Kommunikation

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV630038

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV630038.10023.1

 **07.06.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **170,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Display-Werbung - Welche Unterschiede gibt es und was eignet sich für lokale Unternehmen?

Themen / Marketing & Vertrieb / Online & Digital

Themenschwerpunkte

- Bedeutung von Google Display für Ihre Werbemaßnahmen
- Lokale Ausspielung von bildlichen Werbemotiven
- Zieldefinitionen für Google Display Kampagnen
- Targeting für Google Display Kampagnen
- Handling in Google Ads

Zielsetzung/Nutzen

Im Webinar erhalten Sie Informationen und Handlungsoptionen zum Umgang mit dem Google Display Netzwerk (GDN). Sie lernen das Potential des GDN kennen.

Ziel des Webinars ist es, dass Sie wissen, welche Vermarktungsoptionen sich für Sie und Ihr lokales Unternehmen ergeben und wie Sie womöglich auch selbst eine erste Display-Kampagne in Google einbuchen können.

Zielgruppe

- Mitarbeiter Marketing
- Mitarbeiter Kommunikation

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV630039

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV630039.10023.1

 **28.02.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **170,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Firmenkunden - Wie kann die Zielgruppe im lokalen Umfeld digital erreicht werden?

Themen / Marketing & Vertrieb / Online & Digital

Themenschwerpunkte

- Erste Fragestellungen und Voraussetzungen
- Zielgruppen & Touchpoints
- Lösungsansatz zur Ansprache
- Beispielkampagne
- Optimierungsmöglichkeiten

Zielsetzung/Nutzen

Ziel des Webinars ist es, Ihnen zu zeigen, über welche Vermarktungsansätze Ihre Bank potentielle Firmenkunden digital erreichen kann. Sie lernen Möglichkeiten anhand von Kampagnenbeispielen kennen und erfahren welche Vermarktungsoptionen hierfür zum Einsatz kommen können.

Zielgruppe

- Mitarbeiter Marketing
- Mitarbeiter Kommunikation

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV630040

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV630040.10023.1

 **17.05.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **170,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Suchmaschinenmarketing in Google: Grundsichtbarkeit sicherstellen

Themen / Marketing & Vertrieb / Online & Digital

Themenschwerpunkte

- Vorstellung der wichtigsten Präsenz-Möglichkeiten in Google für lokale Unternehmen
- Ziele im Rahmen des Grundrauschens
- Paid Ads vs. Organischer Traffic: Wo muss ich investieren? Was funktioniert kostenneutral?
- Ressourcen und Aufwände im Zeitverlauf

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Webinar erfahren Sie alles für ein Online-Marketing-Grundrauschen. Hierzu zählen Aktivitäten für alle wichtigen Google-Kanäle: Suchmaschine, Display Netzwerk, Play Store, YouTube, Maps und Google My Business.

Ziel des Webinars ist es, die Markenwahrnehmung Ihrer Bank mit kostengünstigen Mitteln und unter Effizienzgesichtspunkten zu maximieren.

Zielgruppe

- Online- und Internet-Verantwortliche

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV630042

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV630042.10023.1

 **17.05.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **170,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Die rechtssichere Gestaltung von Websites und Printmedien

Themen / Marketing & Vertrieb / Online & Digital

Themenschwerpunkte

- Grundlagen zum Werberecht (UWG) und Markenrecht
- Wann liegt Werbung vor?
- Werbekanäle und ihre Risiken
- Influencer-Werbung
- Pflichtangaben für Banken
- Einsatz von Videos
- Urheberrecht im Marketing, insbesondere Fotorecht
- Persönlichkeitsrechte, Einwilligung nach DSGVO und Modell-Release-Vertrag, Nutzen von Mitarbeiterfotos
- Besonderheiten beim Erwerb von Fotos, z.B. aus Fotoportalen; lizenzrechtliche Besonderheiten
- Örtliche Sehenswürdigkeiten im Marketing
- Berichte aus der Zeitung auf der Bankhomepage („Local Content“)
- Cookies & Co.: Aktuelle EuGH- und BGH-Rechtsprechung
- Rechtsfolgen bei Verstößen
- Vermeidung von Rechtsfehlern und Bußgeldern

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten in diesem Seminar umfangreiche Kenntnisse zu werberechtlichen Vorgaben, zur Influencerwerbung, zu urheberrechtlichen Vorgaben im Marketing mit Fokus auf dem Fotorecht, zur Verwendung von Cookies und zu Pflichtangaben für Banken, welche für eine rechtssichere Gestaltung Ihrer Printmedien und Websites beachtet werden müssen.

Mit diesem Wissen sowie den pragmatischen Umsetzungstipps des Seminars vermeiden Sie sowohl ärgerliche Nachbearbeitungen und vollständige Neukonzeptionen von Werbekampagnen als auch Abmahnungen, unnötige Anwaltskosten, Schadensersatzforderungen und Bußgelder der Aufsichtsbehörden wie z.B. der Landesmedienanstalten.

Alle Themen werden anhand von Beispielfällen praxisorientiert aufgearbeitet.

Zielgruppe

- Mitarbeiter Marketing und Vertrieb
- Mitarbeiter mit Verantwortung in der Mediengestaltung und -betreuung des Electronic Bankings

Hinweise

Um Ihr Know-How zum Marketing- und Vertriebsrecht auszubauen, nutzen Sie auch die Seminare MV610001 - "Basisseminar" und MV610002 - "Datenschutzrecht".

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV610003

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV610003.10023.1

 **13.02.2023**

 Digital

Mitglieder: **375,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zertifizierter Social-Media-Manager für Handel, Handwerk & Dienstleister

Themen / Marketing & Vertrieb / Online & Digital

****Die Daten für den neuen Lehrgang 2023 stehen fest. Alles Wichtige im Flyer unten unter "Download"**

Info-Webinar hierzu am 01.12.2022**

Facebook, Instagram, TikTok und weitere Plattformen sind aus der medialen Welt nicht mehr wegzudenken. Wer sich als modern und zukunftsfähig präsentieren möchte, ist in den sozialen Medien präsent. Doch wie nutzen wir Social Media effektiv für geschäftliche Ziele? Wie kreiert man Posts, die durch das Dickicht der Informationen die Zielgruppe aufmerksam machen? Wie entwickelt man eine Social-Media-Strategie, die spürbar zur Erreichung der Vertriebsziele beiträgt? Wir unterstützen Sie mit Rat und Tat dabei, sich Ihr eigenes Erfolgskonzept zu erarbeiten und als Zertifizierter Social-Media-Manager das Social-Media-Marketing Ihres Unternehmens zielführend zu gestalten.

Themenschwerpunkte

- Kick-off-Workshop
- Modul 1 - Grundlagen Marketing und E-Business
- Modul 2 - Social Media: Strategien + Kanäle
- Modul 3 - Social Media: Content-Werkstatt
- Modul 4 - Online-Recht und Datenschutz & Tag der Praxisprojekte

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen, ...

- Social-Media-Strategien zu entwickeln, die wirklich zum Vertriebs Erfolg beitragen
- Aktuelle Trends und Tipps der Online-Experten aus erster Hand
- Tools einzusetzen, um den Erfolg eigener Online-Aktivitäten zu messen
- die eigenen Aktivitäten rechtssicher zu gestalten

Sie werden, ...

- berufsbegleitend in wenigen Monaten zum Social-Media-Manager mit Zertifikat ausgebildet.

Zielgruppe

(zukünftige) Verantwortliche und Mitarbeiter des Social-Media-Marketings

Hinweise

Die Weiterbildung setzt sich zusammen aus leicht verständlichen Online-Lernmodulen zum zeit- und ortsunabhängigen Selbstlernen in Kombination mit Praxis-Workshops zur Anwendung des Gelernten am Beispiel des eigenen Unternehmens. Die Teilnehmer sollten über einen Laptop verfügen.

Als Trainer und Praxisexperten begleiten Sie:

INFOS

PRODUKTNUMMER

WD621106

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER

9 Tage


TERMINE & ORTE


WD621106.10023.1


6 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 10.02.2023 - 17.03.2023


 **10.02.2023**


 Digital


 **28.02.2023**


 Digital


 **22.05.2023 - 24.05.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 **10.07.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 **11.07.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 **16.03.2023 - 17.03.2023**

 Digital

Mitglieder: **1.600,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

- Lars Kroll, Geschäftsführer SO.real GmbH
- Detlef Karthaus, Autor und Trainer
- Benedikt Klas, Fachanwalt für IT-Recht und weitere

Die Weiterbildung kann kombiniert werden mit dem Lehrgang "Zertifizierter E-Commerce-Manager für Handel, Handwerk & Dienstleister". Doppelzertifikat „Zertifizierter Social-Media-Manager + E-Commerce-Manager für Handel, Handwerk & Dienstleister“ (16 Workshoptage digital und in Präsenz) für 2.400,- EUR.

Sonderkonditionen: Ab der zweiten Teilnehmer-Anmeldung aus dem gleichen Unternehmen für die Weiterbildungen „Zertifizierter Social-Media-Manager für Handel, Handwerk & Dienstleister“, „Zertifizierter E-Commerce-Manager für Handel, Handwerk & Dienstleister“ oder das Doppelzertifikat „Zertifizierter Social-Media-Manager + E-Commerce-Manager für Handel, Handwerk & Dienstleister“ gewähren wir 200,- EUR Rabatt auf den Weiterbildungspreis.

Die Präsenztermine finden in Karlsruhe statt.

Fragen? Gerne! michaela.carlucci@bwgv-info.de oder [hier](#) unser kostenloses Infowebinar buchen

Zertifizierter E-Commerce-Manager für Handel, Handwerk & Dienstleister

Themen / Marketing & Vertrieb / Online & Digital

****Die Daten für den neuen Lehrgang 2023 stehen fest. Alles Wichtige im Flyer unten unter "Download"**

Info-Webinar hierzu am 01.12.2022**

Der E-Commerce boomt – nicht erst seit Corona. Zwanzig Prozent der Deutschen zwischen 20 und 60 Jahren kaufen mindestens einmal im Monat im Internet ein. Tendenz stark steigend. Diese Entwicklung ist geprägt von technischen Weiterentwicklungen und steigenden Erwartungen der Kunden. Wer im E-Commerce erfolgreich sein will, braucht umfangreiches Know-how und muss die aktuellen Trends kennen.

Wir unterstützen Sie mit Rat und Tat dabei, sich Ihr eigenes Erfolgskonzept zu erarbeiten und als Zertifizierter E-Commerce-Manager den Online-Vertrieb Ihres Unternehmens zielführend zu gestalten.

Themenschwerpunkte

- Kick-off-Workshop
- Modul 1 - Grundlagen Marketing und E-Business
- Modul 2 - Systeme & Technologien im Onlineshop
- Modul 3 - SEO, SEA, Webanalyse, Kundendaten & Strategische Entscheidungen im E-Business
- Modul 4 - Online-Recht und Datenschutz & Tag der Praxisprojekte

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen, ...

- den Online-Verkauf so zu entwickeln, dass er relevante Umsätze generiert
- E-Commerce effizient zu managen
- Daten zu gewinnen, auszuwerten und strategisch zu nutzen
- Systeme und Technologien erfolgreicher Onlineshops kennen und selbst anzuwenden
- Lösungsansätze für Schnittstellenproblematiken
- die eigenen Aktivitäten rechtssicher zu gestalten
- Aktuelle Trends und Tipps der E-Commerce-Experten aus erster Hand

Sie werden, ...

- berufsbegleitend in wenigen Monaten zum E-Commerce-Manager mit Zertifikat ausgebildet.

INFOS

PRODUKTNUMMER

WD621107

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER

11 Tage

TERMINE & ORTE

WD621107.10023.1

8 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 10.02.2023 - 11.07.2023

 **10.02.2023**

 Digital

 **28.02.2023**

 Digital

 **05.04.2023**

 Digital


 **20.04.2023 - 21.04.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 **16.05.2023 - 17.05.2023**


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 **14.06.2023 - 15.06.2023**

 Digital

 **10.07.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 **11.07.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.800,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

Zielgruppe

(zukünftige) Verantwortliche und Mitarbeiter für den Online-Vertrieb (E-Commerce)

Hinweise

Die Weiterbildung setzt sich zusammen aus leicht verständlichen Online-Lernmodulen zum zeit- und ortsunabhängigen Selbstlernen in Kombination mit Praxis-Workshops zur Anwendung des Gelernten am Beispiel des eigenen Unternehmens. Die Teilnehmer sollten über einen Laptop verfügen.

Als Trainer und Praxisexperten begleiten Sie:

- Alexandra Sobek-Wagenbach, CEO sobek innovations
- Christopher Dierig, Geschäftsführer sobek innovations
- Detlef Karthaus, Autor und Trainer
- Jasmina Hrustanovic, Marketing Managerin
- Daniela Illincic, Co-Founder Magnetise
- Benedikt Klas, Fachanwalt für IT-Recht
- und weitere

Die Weiterbildung kann kombiniert werden mit dem Lehrgang "Zertifizierter Social-Media-Manager für Handel, Handwerk & Dienstleister". Doppelzertifikat „Zertifizierter Social-Media-Manager + E-Commerce-Manager für Handel, Handwerk & Dienstleister“ (16 Workshoptage digital und in Präsenz) für 2.400,- EUR.

Sonderkonditionen: Ab der zweiten Teilnehmer-Anmeldung aus dem gleichen Unternehmen für die Weiterbildungen „Zertifizierter Social-Media-Manager für Handel, Handwerk & Dienstleister“, „Zertifizierter E-Commerce-Manager für Handel, Handwerk & Dienstleister“ oder das Doppelzertifikat „Zertifizierter Social-Media-Manager + E-Commerce-Manager für Handel, Handwerk & Dienstleister“ gewähren wir 200,- EUR Rabatt auf den Weiterbildungspreis.

Die Präsenztermine finden in Karlsruhe statt.

Fragen? Gerne! michaela.carlucci@bwgv-info.de oder [hier](#) unser kostenloses Infowebinar buchen

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Basis Marketing- und Vertriebsrecht

Themen / Marketing & Vertrieb / Recht & Datenschutz

Themenschwerpunkte

- Grundlagen des Marketing- und Vertriebsrechts, insbesondere Online-Vertrieb von Bankprodukten
- Vertragsschluss, Formfragen sowie Grundzüge des AGB- und Verbraucherschutzes
- Kundendatenerhebung und -nutzung
- Rechtsgrundlagen zur Kommunikation und Akquisition mit Kunden und Neu-Kunden / Interessenten (Werberecht, Datenschutz und Bankgeheimnis)
- Behandlung der Grundfälle: Briefwerbung, Telefon- und E-Mailmarketing
- Sonderfall: Direktmarketing
- Verkaufsfördermaßnahmen: Preisausschreiben, Gewinnspiele, Prämien, Zugaben und Gutscheine
- Problemfall: verbundenes Geschäft
- Gewinnspiele auf Facebook, Instagram & Co.
- Zusammenarbeit mit Dienstleistern wie Werbeagenturen, Fotografen und Graphikern
- Fragen der Teilnehmenden

Zielsetzung/Nutzen

Sie gestalten Aktionen und Vereinbarungen effektiver, weil Sie schon in der Planung und Gestaltung die rechtlichen Eckpunkte kennen. Sie wissen, wann Sie die Beauftragten einzubinden, an das Vertrags- und Auslagerungsmanagement zu denken haben. Sie nutzen die neuen Entwicklungen der Rechtsprechung, greifen aktuelle Entscheidungen der höchsten Gerichte auf. Sie entwickeln Lösungen entlang der rechtlichen Chancen, passen diese an die individuellen Bedürfnisse Ihrer Bank an. Hierbei greifen Sie auf die Grundlagen, die im Rahmen dieses Seminars vermittelt und diskutiert werden, zurück.

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Marketing und im Vertrieb
- Mitarbeiter mit Verantwortung in der Mediengestaltung und -betreuung des Electronic Bankings

Hinweise

Um Ihr Know-How zum Marketing- und Vertriebsrecht auszubauen, nutzen Sie auch die Seminare MV610002 - "Datenschutzrecht in Marketing und Vertrieb".

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV610001

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV610001.10023.1

 06.02.2023

 Digital

Mitglieder: **375,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Datenschutzrecht in Marketing und Vertrieb

Themen / Marketing & Vertrieb / Recht & Datenschutz

Themenschwerpunkte

- Einleitung Datenschutzrecht nach DSGVO und BDSG (neu)
- Grundlagen zu personenbezogenen Daten, Verarbeitung und insbesondere Datenerhebung
- Kundendatenerhebung und -nutzung
- Interessentenmanagement
- Rechtssichere Akquisition von neuen Kunden und Interessenten unter Einbeziehung der werberechtlichen Anforderungen
- Datenschutz- und Werbeeinverständnis
- Ausnahme Direktmarketing
- allgemeine und spezielle Rechtmäßigkeitsanforderungen (Hinweis- vs. Einwilligungslösung)
- Rechtssichere Gestaltung von Anmeldeformularen für Aktionen (Werbeeinverständnis)
- Anforderungen an Einwilligungen auf Papier und auf der Website
- Anforderungen bei Einschaltung von Fremdunternehmen im Marketing und Vertrieb
- Grundzüge des Internetdatenschutzes
- Risikobetrachtung: Abmahnungen und Bußgelder für Datenschutzverstöße

Zielsetzung/Nutzen

Sie erfahren, wie sich das Marketing nach der EU-DSGVO sowohl rechtssicher als auch wirtschaftlich erfolgreich gestalten lässt.

Es werden entlang konkreter Anwendungsfälle in der Bank die Risiken einerseits, mögliche Lösungsszenarien andererseits dargelegt und diskutiert. In Abhängigkeit zur Risikokultur und den konkreten Anforderungen in Ihrer Bank lernen Sie, zielgerichtete Lösungen zu entwickeln bzw. bestehende Verfahren anzupassen. Es wird dabei die Regulatorik der Rechtsprechung als auch der Datenschutzaufsichtsbehörde berücksichtigt und erläutert.

So können Sie Ihre Aktionen entsprechend anpassen, ohne dass die Effektivität des Marketings beeinträchtigt wird.

Alle Themen werden anhand von Beispielfällen aus dem Bankmarketing und -vertrieb praxisnah erläutert.

Zielgruppe

- Mitarbeiter Marketing und Vertrieb
- Mitarbeiter mit Verantwortung in der Mediengestaltung und -betreuung des Electronic Bankings

Hinweise

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV610002

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV610002.10023.1

 **07.02.2023**

 Digital

Mitglieder: **375,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Um Ihr Know-How zum Marketing- und Vertriebsrecht auszubauen, nutzen Sie auch die zeitlich miteinander verbundenen Seminare MV610001 – „Basisseminar Marketing- und Vertriebsrecht“.

Online-Seminar: Die rechtssichere Gestaltung von Websites und Printmedien

Themen / Marketing & Vertrieb / Recht & Datenschutz

Themenschwerpunkte

- Grundlagen zum Werberecht (UWG) und Markenrecht
- Wann liegt Werbung vor?
- Werbekanäle und ihre Risiken
- Influencer-Werbung
- Pflichtangaben für Banken
- Einsatz von Videos
- Urheberrecht im Marketing, insbesondere Fotorecht
- Persönlichkeitsrechte, Einwilligung nach DSGVO und Modell-Release-Vertrag, Nutzen von Mitarbeiterfotos
- Besonderheiten beim Erwerb von Fotos, z.B. aus Fotoportalen; lizenzrechtliche Besonderheiten
- Örtliche Sehenswürdigkeiten im Marketing
- Berichte aus der Zeitung auf der Bankhomepage („Local Content“)
- Cookies & Co.: Aktuelle EuGH- und BGH-Rechtsprechung
- Rechtsfolgen bei Verstößen
- Vermeidung von Rechtsfehlern und Bußgeldern

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten in diesem Seminar umfangreiche Kenntnisse zu werberechtlichen Vorgaben, zur Influencerwerbung, zu urheberrechtlichen Vorgaben im Marketing mit Fokus auf dem Fotorecht, zur Verwendung von Cookies und zu Pflichtangaben für Banken, welche für eine rechtssichere Gestaltung Ihrer Printmedien und Websites beachtet werden müssen.

Mit diesem Wissen sowie den pragmatischen Umsetzungstipps des Seminars vermeiden Sie sowohl ärgerliche Nachbearbeitungen und vollständige Neukonzeptionen von Werbekampagnen als auch Abmahnungen, unnötige Anwaltskosten, Schadensersatzforderungen und Bußgelder der Aufsichtsbehörden wie z.B. der Landesmedienanstalten.

Alle Themen werden anhand von Beispielfällen praxisorientiert aufgearbeitet.

Zielgruppe

- Mitarbeiter Marketing und Vertrieb
- Mitarbeiter mit Verantwortung in der Mediengestaltung und -betreuung des Electronic Bankings

Hinweise

Um Ihr Know-How zum Marketing- und Vertriebsrecht auszubauen, nutzen Sie auch die Seminare MV610001 - "Basisseminar" und MV610002 - "Datenschutzrecht".

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV610003

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV610003.10023.1

 **13.02.2023**

 Digital

Mitglieder: **375,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Erfolgreich und rechtssicher beim Vertrieb über die Website

Themen / Marketing & Vertrieb / Recht & Datenschutz

Themenschwerpunkte

- Die Vorgaben des elektronischen Vertragsrechts und des Fernabsatzrechts für die Bank
- Der Verkauf von Bankprodukten mit WebErfolg bzw. mit den jeweiligen Lösungen der Rechenzentralen
- Von der Bank selbsterstellte Anmeldeformulare rechtssicher gestalten
- elektronische Erklärungen und Verträge vor Gericht
- Inhalte der aktuellen Rechtsprechung
- Fragen der Teilnehmenden

Zielsetzung/Nutzen

Nach einem Überblick über die rechtlichen Grundlagen erörtern Sie den Produktvertrieb anhand der Lösung der Rechenzentralen. Sie erkennen dabei u.a., worauf Ihre Genossenschaftsbank dabei selbst achten muss.

Sie erfahren ebenfalls, welche rechtlichen Punkte die Bank bei selbsterstellten Formularen, wie etwa bei der Anmeldung für eine Kundenfahrt, berücksichtigen sollte. Da auch online abgeschlossene Verträge vor Gericht kommen können, betrachtet das Webinar auch die Besonderheiten bei dem Beweis elektronischer Verträge vor Gericht. Bezogen u.a. auf diesen Aspekt vermittelt Ihnen das Webinar, was Ihre Bank heute schon bei der Dokumentation unbedingt beachten sollte, um bei rechtlichen Fragen und Streitfällen wirksam argumentieren zu können.

Alle Themen werden anhand von Beispielfällen aus dem Bankmarketing und -vertrieb praxis- und anwendungsorientiert erläutert.

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Marketing und im Vertrieb
- Mitarbeiter mit Verantwortung in der Mediengestaltung und -betreuung des Electronic Bankings

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV630006

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV630006.10023.1

 **09.05.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Erfolgreich und rechtssicher in Social Media

Themen / Marketing & Vertrieb / Recht & Datenschutz

Themenschwerpunkte

- Besonderheit: Kommunikationskanal Social Media - Zulässigkeit und vertragliche Grundlagen (Accountmanagement, Lieferantenmanagement / neue EU-Standardverträge, EuGH Fanpage Problematik (Urteil des OVG – Abschluss des Verfahrens, Rundschreiben BfDI Abschaltaufforderung, Schrems II))
- Pflichtangaben in Social Media: Impressum und Hinweise zum Datenschutz und zu Cookies und Tracking
- Probleme bei den Inhalten auf Social Media-Seiten und Lösungen (Bewertungen, Kommentare, Haftung für Nutzerinhalte (ugc), Hintergrundmusik und Abmahnungen)
- Urheberrechtliche Besonderheiten bei Social Media (Foto- und Musiknutzung, Verlinkung, Embedded Content, Fotos von Veranstaltungen, neu: BGH zum Recht am eigenen Bild)
- Datenschutz und Bankgeheimnis in Social Media (EuGH und BGH zu Cookies & Webtracking, neu: 01.12.2021 TTDSG, Update DSK Orientierungshilfe Telemedien 20.12.2021)
- Aktionen auf der Social Media-Seite (Gewinnspiele, Teilnahmebedingungen, neu: BGH zu Influencermarketing und Werbekennzeichnung)
- Haftung der Bank für eigene Inhalte und fremde Inhalte, etwa für Beiträge und Bilder der Nutzer
- Maßnahmen der Risikominderung
- Fragen der Teilnehmenden

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen die komplexen rechtlichen Besonderheiten, die bei Social Media zu beachten sind, kennen und erfahren, worauf Sie bei der Nutzung von Social Media-Plattformen rechtlich achten sollten. So können Sie Abmahnungen und andere Sanktionen sowie ein negatives Image für Ihre Genossenschaftsbank vermeiden. Alle Themen werden anhand von Beispielfällen aus dem Bankmarketing und -vertrieb erläutert. Dies ermöglicht Ihnen eine direkte Umsetzung für Ihre Aktionen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Marketing und im Vertrieb
- Mitarbeiter mit Verantwortung in der Mediengestaltung und -betreuung des Electronic Bankings

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV630007

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV630007.10023.1

 **26.04.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Erfolgreich und rechtssicher über Suchmaschinen und Onlinemedien werben

Themen / Marketing & Vertrieb / Recht & Datenschutz

Themenschwerpunkte

- einverständnisbedürftige Werbung vs. Allgemeinwerbung
- zulässige E-Mail-Werbung
- Chance Push-Mail-Werbung
- Keyword- und Suchmaschinenwerbung
- Google Maps, Bing Places
- Wikipedia, XING und YouTube Channel – Regulatorien?
- Nutzung fremder Namen, Zeichen und Kampagnen
- Grenzen: unzulässige Äußerungen, Vergleiche und Irreführungen
- Bezugnahmen auf aktuelle Rechtsprechung, Gesetzgebung und Veröffentlichungen der Datenschutzaufsicht

Zielsetzung/Nutzen

Sie erlangen Kenntnisse über die vielfältigen Regeln zur Werbung mit Hilfe von Suchmaschinen, E-Mail und gängigen Internetplattformen wie Wikipedia, XING oder YouTube. Sie erkennen rechtliche Risiken und können frühzeitig diese Risiken vermindern oder ganz vermeiden, indem die richtigen Maßnahmen umgesetzt werden. Sie erhalten Hinweise zu den oftmals nur hinter den Kulissen zu erkennenden technischen und damit organisatorischen Vorgängen, die rechtlich von Ihnen beachtet und begleitet werden müssen. Neue Urteile des EuGH (Inbox-Advertising, Framing und Einwilligungen), Anforderungen an Content-Tools (vgl. VG Wies) oder Google-Tools (vgl. Landgericht München) führen zu aktuellen Neubewertungen und haftungsbegrenzenden Maßnahmen. Es wird besprochen, welche Besonderheiten bei der Werbung und Nutzung dieser Dienste zu beachten sind. Alle Themen werden anhand von Beispielfällen praxisnah erläutert.

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Marketing und im Vertrieb
- Mitarbeiter mit Verantwortung in der Mediengestaltung und -betreuung des Electronic Bankings

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV630008

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV630008.10023.1

 **11.05.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Update allgemeines Recht und Internetrecht für Marketing und Vertrieb

Themen / Marketing & Vertrieb / Recht & Datenschutz

Themenschwerpunkte

- Aktuelle Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs und Bundesgerichtshofs zum Datenschutz aus dem Bereich des Internet-Vertriebsrechts:
- Cookies und Tracking
- Facebook-Fanpage
- Content Management
- Verantwortlichkeit für eigene und fremde Inhalte: Haftung für Äußerungen, Links und Embedded Content (Framing)
- Nutzung fremder Texte, Bilder, Fotos, Namen, Zitate, Zeichen oder Slogans
- Datenschutzkonforme Nutzung von Personenfotos
- Bewertungsportale
- Influencer
- Namens-, Titel- und Markenrecht

Zielsetzung/Nutzen

Mit dem vorliegenden Update-Webinar erhalten Sie einen Überblick über die aktuelle Rechtsprechung, die für Ihre Genossenschaftsbank wesentlich ist. Sie erhalten Hinweise, wie Sie die notwendigen Anpassungen vornehmen und damit vertragliche Fehler, Kosten aus Abmahnungen sowie Bußgeld- und Strafverfahren aus dem Datenschutz oder anderen Rechtsverfahren vermeiden können. Sie werden über Änderungen in der aktuellen Rechtsprechung und Gesetzesänderungen informiert, die den Marketing- und Vertriebsbereich betreffen. Alle Themen werden praxisbezogen erläutert.

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Marketing und im Vertrieb
- Mitarbeiter mit Verantwortung in der Mediengestaltung und -betreuung des Electronic Bankings

Hinweise

Um Ihr Know-How zum Marketing- und Vertriebsrecht auszubauen, nutzen Sie auch das Update-Webinar MV630010 – „Datenschutzrecht“.

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV630009

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV630009.10023.1

 **23.08.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Update Datenschutzrecht in Marketing und Vertrieb

Themen / Marketing & Vertrieb / Recht & Datenschutz

Themenschwerpunkte

- Aktuelle Fallbeispiele aus der Praxis der Aufsichtsbehörden mit Bezug auf die Kreditwirtschaft
- höchstrichterliche Rechtsprechung zum Datenschutz und zur werblichen Nutzung von Daten
- neue Gesetze (DSGVO und BDSG-neu) und Vorschriften aus dem Bereich des Datenschutzrechts (Auslandsdatenübermittlung bei Internetdiensten (z.B. Social Media, Cloud), WLAN-Betrieb in Banken, Datenschutz und Abmahnung, Neuerungen aus dem Aufsichtsrecht (MaRisk, BAIT))
- Fragen der Teilnehmenden

Zielsetzung/Nutzen

Datenschutz wird für Unternehmen immer bedeutsamer. Die öffentliche Wahrnehmung hat in den letzten Jahren erheblich zugenommen und zu deutlich mehr Sensibilisierung geführt. Daher werden Verstöße auch weitreichender wahrgenommen und führen neben Kosten auch zu erheblichen Imageverlusten.

Ferner verhängen die Datenschutzaufsichtsbehörden in Deutschland immer öfter Bußgelder in sechs- und siebenstelliger Höhe. Die Zahl der Anzeigen, Bußgeldverfahren und auch die Zahl der Abmahnungen im Datenschutzbereich steigen prozentual stetig und stark an.

Mit diesem Update-Webinar können Sie Risiken und entsprechende Kosten aus Fehlern und Verstößen frühzeitig vermeiden bzw. deutlich reduzieren.

Alle Themen werden anhand von Beispielfällen aus dem Bankmarketing und -vertrieb praxisnah erläutert.

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Marketing und im Vertrieb
- Mitarbeiter mit Verantwortung in der Mediengestaltung und -betreuung des Electronic Bankings

Hinweise

Um Ihr Know-How zum Marketing- und Vertriebsrecht auszubauen, nutzen Sie auch das Update-Webinar MV630009 – „allgemeines Recht und Internetrecht“.

INFOS

PRODUKTNUMMER

MV630010

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MV630010.10023.1

 **26.09.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Projekt- und Prozessmanagement

Recht

Arbeits- & Sozialrecht

Mutterschutz, Elternzeit, (Brücken-)Teilzeit, Pflegezeit

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Rechte, Pflichten und Gestaltungsmöglichkeiten

Für Arbeitgeber bringen Mutterschutz und Elternzeit viele rechtliche und praktische Fragestellungen mit sich, deren vorausschauende und interessengerechte Bearbeitung für die betriebliche Praxis unerlässlich ist. Insbesondere die erheblichen Gestaltungsspielräume bei Elternzeit auf Arbeitnehmerseite stellen Arbeitgeber durchaus vor manche Herausforderung. Ergänzend wird auf zusätzliche tarifliche Regelungen (gen. Banken) sowie auf die Regelungen zu Pflegezeit und Familienpflegezeit eingegangen.

Themenschwerpunkte

Mutterschutzrecht

- Geltungsbereich und mutterschutzrechtliche Begriffe
- Mitteilungspflichten
- Gesundheits- und Arbeitsplatzschutz, Gefährdungsbeurteilung
- Entgeltsschutz (Mutterschutzlohn, Zuschuss zum Mutterschaftsgeldanspruch des Arbeitgebers)
- Erholungsurlaub

Elternzeitrecht

- Elternzeit
 - Inanspruchnahme
 - Dauer und Übertragungsmöglichkeiten
 - Auswirkungen der Elternzeit auf den Erholungsurlaub
 - Sonderkündigungsschutz
 - Rechtslage bei der Rückkehr aus der Elternzeit
 - Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats
- Elterngeld/Elterngeld Plus und Partnerschaftsbonus

Teilzeitanprüche

- Teilzeit gem. § 8 TzBfG
- Teilzeit gem. § 9 a TzBfG
- Teilzeit gem. § 15 BEEG

Pflegezeitgesetz

Ihre Referentinnen:

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV610006

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **295,00 €**

Nicht-Mitglieder: **395,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Carina Blatt

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Anika Luz

Rechtsanwältin (Syndikusrechtsanwältin) und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **09.12.2022**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V."

Stolpersteine digital – Typische Fehlerquellen Betriebsrat

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Erfolgreich in der Personalabteilung

Ziel der Webseminarreihe „Stolpersteine digital“ ist es, den Teilnehmern die häufigsten – meist folgenreichen – Fehler bei der Personalarbeit aufzuzeigen. Dabei wird der Schwerpunkt darauf gesetzt, Fehlerquellen in der Personalarbeit aufzuzeigen und den Teilnehmern Lösungen für eine fehlerfreie Umsetzung in der Praxis mit an die Hand zu geben. Mit dem „Wegräumen der Stolpersteine“ beabsichtigen wir, Ihnen einen sicheren Umgang mit dem jeweiligen Themengebiet zu gewährleisten.

Themenschwerpunkte

- Fehlerquellen rund um das Thema Betriebsrat

Ihr Referent:

Marcus-Alexander Baumann

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und Fachanwalt für Arbeitsrecht

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **30.01.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V."

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV630003

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV630003.10023.1

 **02.02.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **120,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Low Performer – Erkennen, Handeln, Lösen

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Schlecht- bzw. Minderleister sind in fast jedem Unternehmen anzutreffen. Neben erheblichen Betriebsablaufstörungen verursachen sie häufig auch hohe Kosten. Vielfach fallen Low Performer im Team erst gar nicht auf. Erst wenn sich ihre Leistung und ihr Verhalten nachhaltig negativ auf das Unternehmen, das Betriebsklima oder den Vorgesetzten selbst auswirken, werden vom Arbeitgeber Optionen gesucht, um eine Änderung der Situation herbeizuführen. Das Seminar vermittelt Ihnen Handlungsoptionen zum Umgang mit Low Performern – von der Eruiierung der Ursachen für Leistungs- und Verhaltensdefizite bis hin zu arbeitsrechtlichen Schritten, nicht zuletzt der Trennung.

Themenschwerpunkte

- **Indikatoren für Low Performance**
- **Low Performance verhindern – Alternative Maßnahmen zur Leistungssteigerung**
- **Kontrollrechte des Arbeitgebers bei Low Performance**
- **Alternative Handlungsoptionen bei Low Performern (z.B. BEM, Altersteilzeit, Versetzungen)**
- **Trennung von Low Performern**
 - Konkretisierung von Schlechtleistung
 - Formulierung rechtssicherer Abmahnungen
 - Ausspruch von Änderungskündigungen
 - Beendigungskündigungen (Personenbedingte Kündigung / Verhaltensbedingte Kündigung)
 - Aufhebungsverträge als Alternative

Ihre Referentinnen:

Carina Blatt

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Anika Luz

Rechtsanwältin (Syndikusrechtsanwältin) und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **13.01.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V.", sowie der Tagungsstätte.

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV610004

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV610004.10023.1

 14.02.2023

 Geno-Haus Stuttgart

Mitglieder: **295,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Von der Abmahnung bis zur Kündigung – Pflichtverletzungen rechtssicher handhaben

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Fehlerhafte Abmahnungen sowie nicht ausreichend vorbereitete und fehlerhafte Kündigungen führen nicht selten zur rechtlichen Unwirksamkeit, hohen Abfindungen oder zur Wiedereinstellung. Dieses Seminar vermittelt das notwendige Rüstzeug, um Pflichtverletzungen im Arbeitsverhältnis kompetent begegnen zu können. Sie erfahren, wie man rechtswirksam eine Abmahnung und einen oftmals komplexen Sachverhalt präzise und rechtssicher formuliert. Darüber hinaus werden die Grundlagen und die Voraussetzungen einer verhaltensbedingten Kündigung anhand von Fallbeispielen erläutert.

Themenschwerpunkte

Abmahnung

- Wesentliche Rechtsgrundlagen
- Inhalt der Abmahnung und rechtssichere Formulierung
- Wirksamkeit, Wirkungsdauer
- Rechte des Arbeitnehmers

Kündigung

- Kündigungserklärung
- Kündigungsfristen
- Formerfordernisse
- Anhörung des Betriebsrats
- Besonderer Kündigungsschutz für bestimmte Arbeitnehmergruppen
- Voraussetzungen der ordentlichen sowie außerordentlichen verhaltensbedingten Kündigung
- Abgrenzung zur personenbedingten Kündigung am Beispiel Alkohol-/Drogenkonsum

Ihre Referenten:

Anika Luz

Rechtsanwältin (Syndikusrechtsanwältin) und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Marcus-Alexander Baumann

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und Fachanwalt für Arbeitsrecht

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **03.02.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V.", sowie der Tagungsstätte.

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV610011

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


1 Tag

TERMINE & ORTE

AV610011.10023.1

 **08.03.2023**

 Look21

 Leutkircher Bank, Geschäftsstelle
Arnach

Mitglieder: **295,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Protokollführung im Betriebsrat

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

„Über jede Verhandlung des Betriebsrats ist eine Niederschrift aufzunehmen“ (§ 34 Abs. 1 BetrVG). Protokolle dokumentieren Ergebnisse und Absprachen, dienen als sachliche Gedächtnisstütze und nicht zuletzt auch als Beweismittel. Die korrekte Protokollerstellung ist deshalb von erheblicher Bedeutung. In unserem Webseminar vermitteln wir Ihnen alle notwendigen Grundlagen sowie die Technik professioneller Protokollführung und -erstellung.

Themenschwerpunkte

- Gesetzliche Vorschriften und Regeln zum Protokoll
- Geheimhaltungspflichten
- Inhalt und Formulierung

Ihr Referent:

Christoph Fauser-Leiensetter

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und Fachanwalt für Arbeitsrecht

Zielgruppe

Betriebsratsmitglieder

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **24.03.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V."

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV630040

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV630040.10023.1

 **28.03.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **120,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Stolpersteine digital – Typische Fehlerquellen Ausbildungsverhältnis

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Erfolgreich in der Personalabteilung

Ziel der Webseminarreihe „Stolpersteine digital“ ist es, den Teilnehmern die häufigsten – meist folgenreichen – Fehler bei der Personalarbeit aufzuzeigen. Dabei wird der Schwerpunkt darauf gesetzt, Fehlerquellen in der Personalarbeit aufzuzeigen und den Teilnehmern Lösungen für eine fehlerfreie Umsetzung in der Praxis mit an die Hand zu geben. Mit dem „Wegräumen der Stolpersteine“ beabsichtigen wir, Ihnen einen sicheren Umgang mit dem jeweiligen Themengebiet zu gewährleisten.

Themenschwerpunkte

- Fehlerquellen rund um das Thema Ausbildungsverhältnis

Ihre Referentin:

Carina Blatt

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **14.04.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V."

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV630030

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV630030.10023.1

 **18.04.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **120,00 €**

[ZUR BUCHUNG](#)

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Grundlagen des Individualarbeitsrechts

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Das Arbeitsrecht beinhaltet eine fast unüberschaubare Anzahl von Regelungen und Gesetzen, die ein Arbeitgeber von der Anbahnung bis zum Ende eines Arbeitsverhältnisses seiner Mitarbeiter beachten muss. Das Seminar erläutert neben den grundlegenden Bestimmungen auch die typischen Problemstellungen, die im Verhältnis Arbeitgeber-Arbeitnehmer auftreten können und stellt zudem einzelne Pflichten und Sanktionen, die mit Konflikten im Arbeitsverhältnis einhergehen, praxisnah vor.

Themenschwerpunkte

Anbahnung des Arbeitsverhältnisses

- Stellenausschreibung, Bewerbungsgespräch, Absagen

Arbeitsvertrag

- Arbeitsvertragsklauseln
- Versetzungs-, Widerrufs- und Freiwilligkeitsvorbehalt
- Kündigungsfristen, Abgeltung von Überstunden
- Wettbewerbsverbote, Vertragsstrafen
- Ärztliche Untersuchungen, Verfall, Verjährung

Rund um das Arbeitsverhältnis

- Probezeit, Lohn, Weisungsrecht
- Urlaubsrecht
 - Urlaubsübertragung bei Krankheit
- Befristung und Teilzeit (TzBfG)
 - Befristung mit und ohne Sachgrund
 - Teilzeitanspruch nach § 8 TzBfG
 - Teilzeitanspruch nach § 9a TzBfG (Brückenteilzeit)
- Auszeiten
 - Krankheit (EFZG), (Familien-)Pflegezeit, Elternzeit, Mutterschutz
- Haftung im Arbeitsrecht
- Konkurrenzverbot und Nebentätigkeiten
- Arbeitszeitrecht
 - Höchstarbeitszeiten und Ruhezeiten
 - Aufzeichnungspflichten, Reisezeiten

Abmahnung

Kündigung

- Formalien
- Kündigungsschutz nach dem KSchG
 - Verhaltensbedingte Kündigung/Fehlverhalten des Arbeitnehmers
 - Personenbedingte Gründe/Krankheit
 - Betriebsbedingte Gründe
- Besonderer Kündigungsschutz

Abwicklungs- und Aufhebungsverträge

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV610002

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV610002.10023.1

 25.04.2023

 Look21

Mitglieder: **295,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Ihre Referenten:

Carina Blatt

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Marcus-Alexander Baumann

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und Fachanwalt für Arbeitsrecht

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **20.03.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V.", sowie der Tagungsstätte.

Aktuelle Fragen des Arbeitsrechts für den Betriebsrat

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Themenschwerpunkte

- Teilzeitarbeit
- Befristete Arbeitsverhältnisse
- Elternzeit
- Arbeitsgerichtliche Auseinandersetzung

Zielsetzung/Nutzen

Die Teilnehmer kennen die aktuelle Rechtsprechung und die neuesten Entwicklungen des Arbeits- und Sozialrechts.

Zielgruppe

Betriebsräte, die die Einführung ins Betriebsverfassungsrecht und Mitbestimmungsrechte kompakt - Beteiligung gestalten besucht haben; Betriebsräte, die ihre Kenntnisse im Arbeitsrecht vertiefen möchten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BR610000

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

BR610000.10023.1

 **27.11.2023 - 28.11.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **790,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fresh Up - Arbeitsrecht für Betriebsräte

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Themenschwerpunkte

Teilnehmerorientierte Behandlung von aktuellen Fragen aus den Bereichen Arbeits- und Sozialrecht

Zielsetzung/Nutzen

Die Teilnehmer kennen die aktuelle Rechtsprechung und die neuesten Entwicklungen des Arbeits- und Sozialrechts.

Zielgruppe

Betriebsräte, die die Einführung ins Betriebsverfassungsrecht und Mitbestimmungsrechte kompakt - Beteiligung gestalten besucht haben; Betriebsräte, die ihre Kenntnisse im Arbeitsrecht vertiefen möchten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BR610102

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER


1 Tag

TERMINE & ORTE

BR610102.10023.1

 15.05.2023

 Mercure Hotel Kamen Unna

 Mercure Hotel Kamen Unna

Mitglieder: **340,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Update Minijob: Geringfügige und kurzfristige Beschäftigung

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Mit dem „Gesetz zur Erhöhung des Schutzes durch den gesetzlichen Mindestlohn und zur Änderung im Bereich der geringfügigen Beschäftigung“, welches Mitte 2022 in Kraft trat, soll die Attraktivität von Minijobs steigen. Auch wenn die Anzahl der geringfügigen Beschäftigten zuletzt eine rückläufige Tendenz verzeichnete, sind die darunter fallenden Beschäftigungsformen (geringfügig entlohnte Beschäftigung/kurzfristige Beschäftigung) trotzdem in fast jedem Unternehmen vertreten und bieten für den Arbeitgeber wichtige Instrumentarien, um die betrieblichen Abläufe zu gestalten. Dabei gilt es jedoch, wichtige arbeitsrechtliche als auch sozialversicherungsrechtliche Regelungen zu beachten. Das Seminar vermittelt Ihnen hierzu die wesentlichen Grundlagen und gesetzlichen Neuerungen.

Themenschwerpunkte

Geringfügige Beschäftigung

- Einheitliches Beschäftigungsverhältnis
- Neu: Dynamische Geringfügigkeitsgrenze
- Neu: Gesetzliche Regelung zur unvorhersehbaren Überschreitung
- Sonderzahlungen
- Entgeltumwandlung
- Schwankendes Arbeitsentgelt
- Mehrfachbeschäftigung

Kurzfristige Beschäftigung

- Zulässige Dauer
- Zusammenrechnung mehrerer kurzfristiger Beschäftigungen
- Berufsmäßigkeit

Midijob

- Höhere Entgeltgrenze für den Übergangsbereich
- Neue / gesonderte Formel zur Berechnung des Gesamtbeitrags / Beitragsanteils des Arbeitnehmers
- Übergangsregelung für Midijobber bis 520,00 €

Pflichten des Arbeitgebers

- Urlaub
- Entgeltfortzahlung
- Diskriminierungsverbot
- Kündigung

Arbeitsvertragsgestaltung

- Besondere Klauseln
- Rahmenarbeitsvertrag bei der kurzfristigen Beschäftigung
- Abrufarbeit

Versicherungsrechtliche Besonderheiten

- Befreiung von der Rentenversicherungspflicht
- Umgang bei Kurzarbeit

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV630007

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV630007.10023.1

 11.05.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **120,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Ihre Referentin:

Anika Luz

Rechtsanwältin (Syndikusrechtsanwältin) und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **08.05.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V."

Umgang mit Herausforderungen bei Mitarbeiter-Führung und im Umgang mit dem Betriebsrat (Banken)

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Speziell für Vorstandsmitglieder von Genossenschaftsbanken

Dieses Praxisseminar richtet sich ausschließlich an Vorstandsmitglieder und berücksichtigt deren spezielle Rolle bei Personalthemen im Unternehmen. Schwierige Führungssituationen sind häufig belastend – für Führungskräfte und Unternehmen. Der Umgang mit schwierigen und/oder leistungsschwachen Arbeitnehmern ist eine herausfordernde Aufgabe für Führungskräfte. Oftmals besteht Unkenntnis, welche Möglichkeiten im Umgang mit solchen Mitarbeitern überhaupt bestehen sowie welche – rechtlich zulässigen – Maßnahmen und Methoden zur Verfügung stehen und wie diese zielgerichtet eingesetzt werden können. Gleiches gilt für die Arbeit und dem Umgang mit dem Betriebsrat. Dieses Seminar behandelt diese Fragestellungen sowie mögliche Lösungsoptionen in kleinem Kreis. Die Teilnehmerzahl ist auf 10 begrenzt.

Themenschwerpunkte

Grundlagen

- Rechte und Pflichten des Arbeitnehmers
- Direktions-/Weisungsrecht des Arbeitgebers

Führung von Personal-/Kritikgesprächen

- Vorbereitung
- Tipps zur Durchführung

Umgang mit Fehlverhalten/Low Performance

- Arbeitsrechtliche Voraussetzungen
- Praxishinweise

Der richtige Umgang mit dem Betriebsrat

Ihre Referenten:

Carina Blatt

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Christoph Fauser-Leiensegger

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und Fachanwalt für Arbeitsrecht

Zielgruppe

Vorstandsmitglieder

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **12.05.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V.", sowie der Tagungsstätte.

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV610010

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV610010.10023.1

 23.05.2023

 Geno-Haus Stuttgart

Mitglieder: **390,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Stolpersteine digital – Typische Fehlerquellen beim Urlaub

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Erfolgreich in der Personalabteilung

Ziel der Webseminarreihe „Stolpersteine digital“ ist es, den Teilnehmern die häufigsten – meist folgenreichen – Fehler bei der Personalarbeit aufzuzeigen. Dabei wird der Schwerpunkt darauf gesetzt, Fehlerquellen in der Personalarbeit aufzuzeigen und den Teilnehmern Lösungen für eine fehlerfreie Umsetzung in der Praxis mit an die Hand zu geben. Mit dem „Wegräumen der Stolpersteine“ beabsichtigen wir, Ihnen einen sicheren Umgang mit dem jeweiligen Themengebiet zu gewährleisten.

Themenschwerpunkte

- Fehlerquellen rund um das Thema Urlaub

Ihre Referentin:

Anika Luz

Rechtsanwältin (Syndikusrechtsanwältin) und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **12.06.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V."

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV630005

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV630005.10023.1

 **15.06.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **120,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Der richtige Umgang mit Krankheit im Arbeitsverhältnis

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Kranke bzw. arbeitsunfähige Arbeitnehmer verursachen in Unternehmen häufig vielfältige Problemstellungen, angefangen bei den Pflichten zur Krankmeldung, der Durchführungspflicht eines BEM bis hin zur Frage, wann und wie ein Arbeitnehmer wegen häufiger oder auch langandauernder Krankheit gekündigt werden kann. Die sich daraus ergebenden rechtlichen Fragestellungen und Lösungsmöglichkeiten werden dargelegt und mit den Teilnehmern diskutiert. Ziel ist es, unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung konkrete Lösungswege für die tägliche betriebliche Praxis aufzuzeigen.

Themenschwerpunkte

Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall

- Arbeitsverhinderung durch Arbeitsunfähigkeit infolge Krankheit
- unverschuldete Arbeitsunfähigkeit/Monokausalität
- Anzeige- und Nachweispflichten
- Forderungsübergang bei Dritthaftung

BEM (Betriebliches Eingliederungsmanagement)

Stufenweise Wiedereingliederung

Anspruch auf leidensgerechten Arbeitsplatz

Krankheitsbedingte Kündigung

- Negative Prognose
- Betriebliche Belastung
- Interessenabwägung
- Beweislastverteilung/Prozessuales
- Beteiligung des Betriebsrates
- Besonderheiten bei Schwerbehinderung

Krankheit und Urlaub/Freistellung

Ihre Referentinnen:

Carina Blatt

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Anika Luz

Rechtsanwältin (Syndikusrechtsanwältin) und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV610003

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV610003.10023.1

 **27.06.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **295,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **24.05.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V.", sowie der Tagungsstätte.

Umgang mit Herausforderungen bei Mitarbeiter-Führung und im Umgang mit dem Betriebsrat

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Speziell für Vorstandsmitglieder und Geschäftsleiter

Dieses Praxisseminar richtet sich ausschließlich an Vorstandsmitglieder und Geschäftsleiter und berücksichtigt deren spezielle Rolle bei Personalthemen im Unternehmen. Schwierige Führungssituationen sind häufig belastend – für Führungskräfte und Unternehmen. Der Umgang mit schwierigen und/oder leistungsschwachen Arbeitnehmern ist eine herausfordernde Aufgabe für Führungskräfte. Oftmals besteht Unkenntnis, welche Möglichkeiten im Umgang mit solchen Mitarbeitern überhaupt bestehen sowie welche – rechtlich zulässigen – Maßnahmen und Methoden zur Verfügung stehen und wie diese zielgerichtet eingesetzt werden können. Gleiches gilt für die Arbeit und dem Umgang mit dem Betriebsrat. Dieses Seminar behandelt diese Fragestellungen sowie mögliche Lösungsoptionen in kleinem Kreis. Die Teilnehmerzahl ist auf 10 begrenzt.

Themenschwerpunkte

Grundlagen

- Rechte und Pflichten des Arbeitnehmers
- Direktions-/Weisungsrecht des Arbeitgebers

Führung von Personal-/Kritikgesprächen

- Vorbereitung
- Tipps zur Durchführung

Umgang mit Fehlverhalten/Low Performance

- Arbeitsrechtliche Voraussetzungen
- Praxishinweise

Der richtige Umgang mit dem Betriebsrat

Ihre Referenten:

Carina Blatt

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Christoph Fauser-Leiensegger

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und Fachanwalt für Arbeitsrecht

Zielgruppe

Vorstandsmitglieder und Geschäftsleiter

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **28.06.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V.", sowie der Tagungsstätte.

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV610009

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV610009.10023.1

 06.07.2023

 Geno-Haus Stuttgart

Mitglieder: **390,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Arbeitsverträge gestalten – Wirksame Vertragsklauseln kennen und anwenden

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Die rechtssichere Gestaltung von arbeitsvertraglichen Regelungen ist ein dauerhaft gefragtes und komplexes Thema in der arbeitsrechtlichen Praxis, insbesondere seit auch Arbeitsverträge einer AGB-Kontrolle unterliegen. Eine Fülle gerichtlicher Entscheidungen regeln die Details, die Sie kennen müssen, um die rechtlichen Gestaltungs- und Flexibilisierungsspielräume aktiv zu nutzen und zugleich mögliche arbeitsrechtliche Risiken minimieren zu können. Ziel ist es, die Gestaltungsmöglichkeiten in Arbeits- und Aufhebungsverträgen aufzuzeigen und rechtssichere Formulierungen zu vermitteln, so dass möglichen Streitigkeiten weitestgehend die Basis entzogen wird.

Themenschwerpunkte

- **Form, regelmäßiger Inhalt und Funktion von Arbeitsverträgen**
- **Grundlagen der AGB-Kontrolle (§§ 305-310 BGB)**
- **Mitbestimmung oder Informationsrechte des Betriebsrats?**
- **Einzelne Vertragsklauseln anhand einschlägiger Rechtsprechung u. a.**
 - Tätigkeitsbeschreibung und Versetzungsklauseln
 - auflösende Bedingungen
 - Ausschlussfristen
 - Vertragsstrafenklauseln und Rückzahlungsverpflichtung
 - Freiwilligkeits- und Widerrufsklauseln
 - Abgeltungsregelungen bezüglich Mehrarbeit
 - Bezugnahmeklauseln auf Tarifverträge
 - Freistellungsklauseln
 - Altersgrenzenklauseln
 - Klauseln bezüglich Kündigungsfristen
 - Nachvertragliche Wettbewerbsverbote
 - Schriftformklauseln
- **Besondere Vertragsarten u. a.**
 - Befristung und Probezeitgestaltung
 - Teilzeitarbeitsverträge
 - Dienstwagenregelungen
 - Aufhebungs- und Abwicklungsverträge

Ihre Referenten:

Andreas Blatt

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und Fachanwalt für Arbeitsrecht, Wirtschaftsmediator

Marcus-Alexander Baumann

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und Fachanwalt für Arbeitsrecht

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV610001

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV610001.10023.1

 18.07.2023

 Look21

Mitglieder: **295,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **12.06.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V.", sowie der Tagungsstätte.

Stolpersteine digital – Typische Fehlerquellen bei der Arbeitnehmerüberlassung

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Erfolgreich in der Personalabteilung

Ziel der Webseminarreihe „Stolpersteine digital“ ist es, den Teilnehmern die häufigsten – meist folgenreichen – Fehler bei der Personalarbeit aufzuzeigen. Dabei wird der Schwerpunkt darauf gesetzt, Fehlerquellen in der Personalarbeit aufzuzeigen und den Teilnehmern Lösungen für eine fehlerfreie Umsetzung in der Praxis mit an die Hand zu geben. Mit dem „Wegräumen der Stolpersteine“ beabsichtigen wir, Ihnen einen sicheren Umgang mit dem jeweiligen Themengebiet zu gewährleisten.

Themenschwerpunkte

- Fehlerquellen rund um das Thema Arbeitnehmerüberlassung

Ihr Referent:

Marcus-Alexander Baumann

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und Fachanwalt für Arbeitsrecht

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **11.09.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V."

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV630004

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV630004.10023.1

 **14.09.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **120,00 €**

[ZUR BUCHUNG](#)

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Neue Vertragsmuster des GenoAGV – Speziell für Banken

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Vorstellung der neuen, aktualisierten Vertragsmustervorlagen des GenoAGV im Bankenbereich.

Themenschwerpunkte

Der GenoAGV hat neue, aktualisierte Vertragsmuster unter Berücksichtigung der jeweiligen tariflichen Besonderheiten und der aktuellen Rechtsprechung sowie von wichtigen Gesetzesänderungen erstellt. Die Teilnehmer werden im Rahmen dieser Veranstaltung über die Einzelheiten der neuen Vertragsmuster informiert und haben Gelegenheit, insbesondere auch zur zukünftigen Verwendung der Vertragsmuster Fragen zu stellen

Ihre Referenten:

Carina Blatt

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Andreas Blatt

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und Fachanwalt für Arbeitsrecht, Wirtschaftsmediator

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **14.08.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V.", sowie der Tagungsstätte.

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV610008


VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

TERMINE & ORTE

AV610008.10023.1

 21.09.2023

 Look21

Mitglieder: **150,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Neue Vertragsmuster des GenoAGV – Speziell für Großhandel Dienstleistung Süddeutschland e. V.

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Vorstellung der neuen, aktualisierten Vertragsmustervorlagen des GenoAGV für die Mitgliedsunternehmen des GenoAGV Großhandel Dienstleistung Süddeutschland e. V.

Themenschwerpunkte

Der GenoAGV hat neue, aktualisierte Vertragsmuster unter Berücksichtigung der jeweiligen tariflichen Besonderheiten und der aktuellen Rechtsprechung sowie von wichtigen Gesetzesänderungen erstellt. Die Teilnehmer werden im Rahmen dieser Veranstaltung über die Einzelheiten der neuen Vertragsmuster informiert und haben Gelegenheit, insbesondere auch zur zukünftigen Verwendung der Vertragsmuster Fragen zu stellen.

Ihre Referenten:

Carina Blatt

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Andreas Blatt

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und Fachanwalt für Arbeitsrecht, Wirtschaftsmediator

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **21.08.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V.", sowie der Tagungsstätte.

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV610050

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

TERMINE & ORTE

AV610050.10023.1

 26.09.2023

 Look21

Mitglieder: **150,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Neue Vertragsmuster des GenoAGV – Speziell für Raiffeisen-Ware, BAG u. a., Milch, TBG

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Vorstellung der neuen, aktualisierten Vertragsmustervorlagen des GenoAGV für die Mitgliedsunternehmen Raiffeisen-Ware, BAG u. a., Milch, TBG.

Themenschwerpunkte

Der GenoAGV hat neue, aktualisierte Vertragsmuster unter Berücksichtigung der jeweiligen tariflichen Besonderheiten und der aktuellen Rechtsprechung sowie von wichtigen Gesetzesänderungen erstellt. Die Teilnehmer werden im Rahmen dieser Veranstaltung über die Einzelheiten der neuen Vertragsmuster informiert und haben Gelegenheit, insbesondere auch zur zukünftigen Verwendung der Vertragsmuster Fragen zu stellen.

Ihre Referenten:

Carina Blatt

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Andreas Blatt

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und Fachanwalt für Arbeitsrecht, Wirtschaftsmediator

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **21.08.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V.", sowie der Tagungsstätte.

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV610051


VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

TERMINE & ORTE

AV610051.10023.1

 28.09.2023

 Look21

Mitglieder: **150,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Arbeitgeberhaftung im Arbeitsverhältnis

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Haftungsfragen im Arbeitsverhältnis zu beantworten, ist häufig schwierig. Dabei sind unterschiedliche Rechtsgrundlagen und deren Voraussetzungen zu beachten, meist noch weiter differenziert durch Rechtsprechung. Dieses Seminar soll die Teilnehmer in die Lage versetzen, Haftungsrisiken zu erkennen und bestmöglich zu vermeiden, im Eintrittsfall aber auch über das notwendige Handwerkszeug zur Bewältigung zu verfügen.

Themenschwerpunkte

- **Arbeitgeberhaftung bei Personenschäden**
 - Haftungsprivilegierung des § 104 SGB VII
 - § 618 BGB, § 62 HGB
 - § 670 BGB
- **Arbeitgeberhaftung bei Sachschäden**
- **Sonstige Haftungsgrundlagen**
 - Gefährdungsbeurteilung
 - Unterlassene Arbeitssicherheitsmaßnahmen
 - Unterlassene Zielvereinbarung
 - Regress durch BG

Ihre Referenten:

Carina Blatt

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Marcus-Alexander Baumann

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und Fachanwalt für Arbeitsrecht

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **06.10.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V."

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV630002

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV630002.10023.1

 **10.10.2023 von 09:30 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Mitarbeiter-Datenschutz

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Der Beschäftigtendatenschutz ist ein zwar oft verkanntes aber doch wichtiges Element des modernen Arbeitsrechts. DSGVO und die Neufassung des BDSG haben den Umgang mit Arbeitnehmerdaten auf eine neue Grundlage gestellt. Die Sanktionsmöglichkeiten der Aufsichtsbehörden wurden drastisch verschärft. Diese können im Falle eines Datenschutzverstoßes nun Bußgelder in einer Höhe bis zu 20 Mio. Euro oder bis zu 4 % des gesamten weltweiten Konzern-Jahresumsatzes verhängen. Daneben wurden die Rechte der Betroffenen gestärkt, indem Auskunfts- und Schadensersatzansprüche leichter geltend gemacht und durchgesetzt werden. Da Verstöße zudem wettbewerbswidrig und abmahnfähig sind, ist die Einhaltung der Datenschutzregeln wichtiger denn je. Mit dem Besuch der Veranstaltung schaffen Sie die Basis für Ihre „Datenschutz-Fitness“. Sie lernen die datenschutz- und arbeitsrechtlichen Vorgaben kennen und agieren rechtlich sicher und können dadurch Haftungsrisiken erkennen und vermeiden.

Themenschwerpunkte

- Rechtliche Grundlagen
- Grundsätze der Datenverarbeitung
- Datenschutz im Bewerbungsverfahren
- Datenschutz im bestehenden Arbeitsverhältnis
- Datenschutz und betriebliche Mitbestimmung
- Notwendige Inhalte von Betriebsvereinbarungen
- Schwerpunkte bei der Prüfungstätigkeit: Prüfungshandlungen der Revision gegenüber Mitarbeitern sowie Prüfung des Personalmanagements
- Verarbeitung von Mitarbeiterdaten nach innen und außen, interne Ermittlungen bei Straftaten
- Recherche in Sozialen Netzen, Geolokalisierung, Fotos und Videos von Mitarbeitern
- Internet und E-Mail am Arbeitsplatz und mit mobilen Geräten
- Folgen unzulässiger Kontrollen, Beweisverwertungsverbote
- Eigenhaftung, Strafbarkeit der Revisions- und Compliance-Verantwortlichen
- Informationspflicht bei Dritt- und Direkterhebung
- Verantwortlichkeit des Betriebsrats

Ihre Referenten:

Anika Luz

Rechtsanwältin (Syndikusrechtsanwältin) und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Marcus-Alexander Baumann

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und Fachanwalt für Arbeitsrecht

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche, Interne Revision, Fraud Management, Compliance Management und Risikomanagement

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV610005

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV610005.10023.1

 26.10.2023

 Look21

Mitglieder: **295,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **18.09.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V.", sowie der Tagungsstätte.

Neuerungen im Arbeitsrecht 2023

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

In dieser Veranstaltung werden neue Entwicklungen im Arbeitsrecht sowohl aufgrund von Gesetzesänderungen wie auch der Rechtsprechung dargestellt. Hierbei wird der Schwerpunkt bei den praxisrelevanten Auswirkungen liegen.

Themenschwerpunkte

Veröffentlichung folgt...

Ihre Referenten:

Fachanwälte für Arbeitsrecht und Syndikusrechtsanwälte des Arbeitgeberverbandes

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **16.10.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V.", sowie der Tagungsstätte.

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV610007

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV610007.10023.1

 21.11.2023

 Look21

Mitglieder: **150,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Neuerungen im Arbeitsrecht 2023 – Speziell für Betriebsräte

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Seit Jahrzehnten schulen wir die Mitarbeiter unserer Mitgliedsunternehmen in allen Bereichen des Arbeitsrechts. Darüber hinaus kooperieren wir mit verschiedenen Genossenschaftsakademien und stellen unsere Rechtsanwälte, Arbeitsrechtsexperten und Fachanwälte für Arbeitsrecht als Referenten. In diesem Rahmen führen wir bereits seit über 40 Jahren Schulungen auch für Betriebsräte durch. In dieser Veranstaltung werden neue Entwicklungen im Arbeitsrecht sowohl aufgrund von Gesetzesänderungen wie auch der Rechtsprechung dargestellt. Hierbei wird der Schwerpunkt bei den praxisrelevanten Auswirkungen in den Mitgliedsunternehmen liegen.

Themenschwerpunkte

Veröffentlichung folgt...

Ihre Referenten:

Fachanwälte für Arbeitsrecht und Syndikusrechtsanwälte des Arbeitgeberverbandes

Zielgruppe

Betriebsratsmitglieder

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **16.10.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V.", sowie der Tagungsstätte.

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV610040

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV610040.10023.1

 23.11.2023

 Look21

Mitglieder: **150,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Neuerungen im Arbeitsrecht 2023 kompakt

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

In diesem Webseminar werden neue Entwicklungen im Arbeitsrecht sowohl aufgrund von Gesetzesänderungen wie auch der Rechtsprechung kompakt dargestellt. Hierbei wird der Schwerpunkt bei den praxisrelevanten Auswirkungen liegen.

Themenschwerpunkte

Veröffentlichung folgt...

Ihre Referenten:

Fachanwälte für Arbeitsrecht und Syndikusrechtsanwälte des Arbeitgeberverbandes

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **24.11.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V."

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV630006

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV630006.10023.1

 28.11.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **120,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Stolpersteine digital – AGG - Die diskriminierungsfreie Stellenausschreibung

Themen / Recht / Arbeits- & Sozialrecht

Erfolgreich in der Personalabteilung

Ziel der Webseminarreihe „Stolpersteine digital“ ist es, den Teilnehmern die häufigsten – meist folgenreichen – Fehler bei der Personalarbeit aufzuzeigen. Dabei wird der Schwerpunkt darauf gesetzt, Fehlerquellen in der Personalarbeit aufzuzeigen und den Teilnehmern Lösungen für eine fehlerfreie Umsetzung in der Praxis mit an die Hand zu geben. Mit dem „Wegräumen der Stolpersteine“ beabsichtigen wir, Ihnen einen sicheren Umgang mit dem jeweiligen Themengebiet zu gewährleisten.

Themenschwerpunkte

- Fehlerquellen rund um das Thema AGG – Die diskriminierungsfreie Stellenausschreibung

Ihr Referent:

Christoph Fauser-Leiensegger

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und Fachanwalt für Arbeitsrecht

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter, Mitarbeiter von Personal- und Rechtsabteilungen sowie Personalverantwortliche

Hinweise

Anmeldeschluss ist der **11.12.2023**. Es gelten die Allgemeinen Geschäfts- (AGB) und Veranstaltungsbedingungen des "GenoAGV Genossenschaftlicher Arbeitgeberverband Baden-Württemberg e.V."

INFOS

PRODUKTNUMMER

AV630001

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

AV630001.10023.1

 **14.12.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **120,00 €**

[ZUR BUCHUNG](#)

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Geldwäschegesetz - Grundlagen und Anwendungen

Themen / Recht / IT & Sicherheit

Die **Aufgaben** des **Geldwäsche-Beauftragten** sind vielfältig und stellen sich wie folgt dar:

- Entwicklung interner Grundsätze
- Entwicklung angemessener Sicherungssysteme
- Kontrollen zur Verhinderung von Geldwäsche
- Erstattung von Verdachtsanzeigen

Ebenfalls ist er **Ansprechpartner in Sachfragen** für folgende Institutionen:

- Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)
- Bundeskriminalamt (BKA)
- Bundesnachrichtendienst (BND)
- Bundesamt für Verfassungsschutz (BfV)

Ohne **fundierte Fach- und Methodenkenntnisse** ist die Vielzahl an unterschiedlichen Aufgaben in diesem sensiblen Bereich nicht zufriedenstellend zu bewältigen.

Das Seminar versetzt Sie in die Lage, die aufsichtsrechtlichen Anforderungen im Sinne des KWG zu erfüllen.

Themenschwerpunkte

- Überblick über die rechtlichen Grundlagen
- Aufgaben des Geldwäschebeauftragten
- Umsetzung der Anforderungen in der Praxis
- Zusammenarbeit mit den Behörden
- Problemfelder und Lösungsansätze
- Behandlung von Teilnehmerfragen

Zielsetzung/Nutzen

Die Teilnehmer kennen die gesetzlichen Vorgaben zur Geldwäsche und können diese in der Praxis umsetzen.

Zielgruppe

Geldwäschebeauftragte, die das Amt vor kurzem übernommen haben oder es in nächster Zeit übernehmen werden; Mitarbeiter, für die dieses Thema relevant ist.

INFOS

PRODUKTNUMMER

CO110300

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

CO110300.10023.1

 **02.05.2023 - 03.05.2023**


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **920,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

CO110300.10123.1

 **16.10.2023 - 17.10.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Extern Region Stuttgart

Mitglieder: **920,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Soft Skills

Arbeitsorganisation & Selbstmanagement

Zeitmanagement und Selbstorganisation für Führungskräfte im Vertrieb Überzeugend wirken – priorisier

Themen / Soft Skills / Arbeitsorganisation & Selbstmanagement

Themenschwerpunkte

Selbstmotivation, intrinsische/extrinsische Motivation und Lebensbalance

- Bedeutung von implizit wirksamen Zeit- und Selbstmanagement.
- Sinngebendes Selbstmanagement und Work-Life-Balance.
- Ihr persönlich optimiertes Lebens-/Selbstreflexions-/Zeitmanagement erarbeiten.

Professionelles Selbst-/Zielmanagement als Garant für Führungserfolg

- Ziele setzen, Ziele überprüfen – Ziele erreichen.
- Ihre persönlichen Bedürfnisse/Ziele und die Bedürfnisse/Ziele der Mitarbeitenden erkennen und im Fokus halten.
- Zielorientiert und wertschätzend präsentieren/kommunizieren mit Mitarbeitenden, Kolleg:innen und Stakeholdern.

Prioritäten setzen – Entscheidungen nachhaltig sicher treffen

- Praktische Werkzeuge der Selbst-/Prioritätensetzung.
- Schnelle Entscheidungen treffen in komplexen Situationen.

Individuelle Motivations-/Energiefresser, Störungen und Zeitdiebe

- Energie- und Zeitverschwendung bei sich und Mitarbeitenden erkennen.
- Stress-Ursachen eliminieren – Rahmen für effizientes Arbeiten nutzen.

Mut zum begründeten Nein – besonders bei Stakeholdern

- Die Führungskraft als Ermöglicher:in, Berater:in und Supporter bedeutet...
- Richtig und erfolgreich delegieren – Die Selbst-Motivation anderer Menschen fördern.
- Vertrauen ist gut – Wo braucht es noch eine wertschätzende Kontrolle?

Planungstechniken im modernen Führungsalltag

- Die Kontrolle und Übersicht behalten – nichts vergessen – zudem strategische Freiräume schaffen für Change, Kreativität, Beziehungsmanagement...!
- Praktische Selbstmanagement-/Planungswerkzeuge und ihre Umsetzung.
- Sich selbst und den Arbeitsplatz im New Work etc. neu strukturieren...

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE612117

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FE612117.10023.1

 27.04.2023 - 28.04.2023

 GenoHotel Baunatal GmbH

 GenoHotel Baunatal GmbH

Mitglieder: **840,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zielsetzung/Nutzen

Mit intrinsisch optimierter Selbstorganisation und einem für Sie selbst und auf die Alltagsbedingungen passenden Zeitmanagementsystem gewinnen Sie die Kontrolle über Ihre Zeitsouveränität zurück und schaffen sich Freiräume für die strategische, persönliche Führung und das eigene Lebensmanagement. In diesem Seminar lernen Sie die Erkenntnisse aus der positiven Psychologie und Hirnforschung, sowie praxiserprobte Methoden/Werkzeuge kennen, die Sie sofort in Ihren Führungsalltag und ihr gesamtes Leben erfolgreich übertragen können.

Zielgruppe

Führungskräfte/Nachwuchsführungskräfte aus Vertrieb und Verkauf – aus allen Branchen und Bereichen, die ihr Selbst-/Zeitmanagement optimieren möchten.

Webinar: Zeitmanagement - organisiert und durchdacht in den Tag

Themen / Soft Skills / Arbeitsorganisation & Selbstmanagement

Themenschwerpunkte

Das Webinar stellt Ihnen die wesentlichen Methoden und Instrumente des Zeitmanagements vor:

- Mein „Acker“ – Wofür trage ich die Verantwortung?
- Meine Werte und Ziele und welche Aufgaben ergeben sich daraus?
- Tagesplanung
- Praxistaugliche Prinzipien zur Realisierung
- Leistungs- und Störzeitenkurve
- Zeitfresser erkennen und aufdecken
- Aufgaben- und Zeitplanung - Tag – Woche – Monat
- Unterstützende Systeme z.B. Outlook
- Vor- und Nachteile von Aufschieberitis und Tipps zum Umgang damit
- Gekonnt Delegieren und NEIN – Sagen
- Beispiele, Übungen und Checklisten zum Praxistransfer

Zielsetzung/Nutzen

- Sie erlernen Methoden, mit denen Sie sich einen guten Überblick und Struktur verschaffen
- Durch klare Prioritäten schärfen Sie Ihren Blick auf die wesentlichen Aufgaben
- Sie lernen, Zeitdiebe zu identifizieren und mit ihnen umzugehen
- Planung leicht gemacht: Sie kennen die wichtigsten Instrumente zur Planungshilfe
- Sie berücksichtigen ihre individuelle Leistungs- und Störzeitenkurve für optimale Arbeitsergebnisse

Das Webinar gibt Ihnen Impulse und Ideen an die Hand, wie Sie Ihren Tagesablauf besser planen und dadurch Ihre Zeit effektiver nutzen können.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, alle Mitarbeiter, die auf Tipps und Methoden neugierig sind, mit denen sie ihr Zeitmanagement gezielt verbessern können

Hinweise

Ihre Referentin: Barbara Beyersdorf

Barbara Beyersdorf ist Trainerin aus Leidenschaft und unterstützt und trainiert seit über 2 Jahrzehnten Fach- und Führungskräfte zum Thema Kommunikation, Zeit- und Selbstmanagement.

Webinar: Erforderlich für die Teilnahme sind ein störungsfreies Umfeld, funktionsfähige Kamera und Mikrofon.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE632302


VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

TERMINE & ORTE

FE632302.10023.1

 07.02.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

FE632302.10123.1

 23.05.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

FE632302.10223.1

 08.09.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

FE632302.10323.1

 07.11.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Freuen Sie sich auf 90 Minuten kurzweiligen Input und Selbstreflexion!

Für eine vertiefende Beschäftigung, insbesondere mit den Herausforderungen Ihres individuellen Zeitmanagements, empfehlen wir Ihnen den Besuch der Veranstaltung FE612108.

Online-Training: Produktiv im mobilen Büro und Homeoffice

Themen / Soft Skills / Arbeitsorganisation & Selbstmanagement

Themenschwerpunkte

Immer mehr Menschen arbeiten ganz oder teilweise von zu Hause aus. Dadurch entstehen zwar viele neue Freiheiten, aber auch Herausforderungen, wie z.B. mangelnde Konzentration, unzureichende Produktivität und eine unausgewogene Work-Life-Balance. Schnell fühlt man sich überlastet oder kann in der Freizeit nicht mehr abschalten oder langweilt sich oder vermisst die Struktur im Büro. Fakt ist: Ihre persönliche Zeitplanung und Arbeitsabläufe lassen sich mit wenig Aufwand verblüffend einfach verbessern. Mit modernsten Techniken, Methoden und Werkzeugen des Selbst- und Zeitmanagements lässt sich die Arbeit klüger organisieren und können Aufgaben auch im mobilen Büro effektiver und effizienter erledigt werden. Hier die Themen:

- Grundlagen eines professionellen Selbst- und Zeitmanagements
- In der Balance bleiben: Überprüfen der eigenen Arbeitssituation und Lebenspraxis
- Ziele nach der 3P-Regel setzen - wissen, wohin ich will
- Prioritäten erkennen, setzen und umsetzen
- Überblick schaffen: Tages-, Wochen-, Monatsplanung
- Digitale und analoge Tools: Überblick über Aufgaben, Aktivitäten und Termine gewinnen.
- Fokussierte Arbeiten: Innere Uhr, Single Tasking und Pomodoro-Technik
- Entprokastination – dem eigenen Mindset auf die Spur kommen
- Eigenmotivation fördern

Zielsetzung/Nutzen

- Sie haben ihre persönliche Arbeitssituation und ihren Arbeitsstil in Homeoffice analysiert und können Optimierungsstrategien ableiten.
- Mit dem Wissen um den Einsatz effizienter Techniken können Sie Ihre Aufgaben besser strukturieren und zielstrebig erledigen.
- Sie kennen Methoden und Werkzeuge des Zeit- und Selbstmanagements und können diese erfolgreich in den Home-Office-Alltag übertragen.
- Sie haben eine persönliche Strategie für mehr Effizienz und Gelassenheit entwickelt.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, alle Personen, die ihre Effizienz im mobilen Büro optimieren wollen

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE632303

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


FE632303.10023.1

 14.02.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

FE632303.10123.1

 03.05.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

FE632303.10223.1

 21.11.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Dinge geregelt bekommen – Jeden Tag produktiv im Griff

Themen / Soft Skills / Arbeitsorganisation & Selbstmanagement

Themenschwerpunkte

- Aufschieberitis - Ursachen und Gründe
- Das eigene Zeitmanagement analysieren und Optimierungsmöglichkeiten erkennen
- Sich auf das Ergebnis ausrichten • Methode – Wie Sie die Dinge geregelt bekommen
- 5 Schritte mit denen Sie Ihr Arbeitsaufkommen meistern
- Arbeitsplatz – Werkzeuge – Ordnerstruktur
- Externer Eingangskorb – Ordnung machen
- Organisieren – Aufgaben – ToDo Listen – Projekte
- Planung – Was ist wann wichtig?
- Was – wann erledigen
- Werte und Ziele - Prioritäten

Freuen Sie sich auf 90 Minuten Tipps und Hilfen zur Selbstreflektion und zum Ausprobieren!

Zielsetzung/Nutzen

Kennen Sie das auch: zu viel Arbeit für zu wenig Zeit? Ständig klingelt das Telefon und im Postfach stapeln sich die ungelesenen E-Mails. Am Ende ist man gestresst und dabei auch noch unproduktiv. Doch wie organisiert man seine tägliche Arbeit so, dass man leistungsfähig und effizient bleibt ohne sich zu überfordern?

In diesem Online Webinar erfahren Sie mehr über Ursachen und „gute Gründe“ für die leidige Aufschieberitis. Und wir stellen Ihnen u.a. die Methode „Gettings Things Done“ von David Allen“ vor, mit der Sie sich im „wirrarr“ des modernen Arbeitslebens mit allen

Zielgruppe

Personen mit vielfältigen, unterschiedlichen Arbeitsaufgaben in einem dynamisch wechselnden Umfeld

Hinweise

Für eine vertiefende Beschäftigung, insbesondere mit den Herausforderungen Ihres individuellen Zeitmanagements, empfehlen wir Ihnen den Besuch der Veranstaltung FE612108.

Ihre Referentin: Barbara Beyersdorf ist Trainerin aus Leidenschaft und trainiert und coacht seit über 20 Jahren Fach- und Führungskräfte zum Thema Kommunikation und Präsentation.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE632305


VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

TERMINE & ORTE

FE632305.10023.1

 08.02.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

FE632305.10123.1

 08.05.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

FE632305.10223.1

 26.09.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online Training: Agile Tools und Workhacks für den Arbeitsalltag

Themen / Soft Skills / Arbeitsorganisation & Selbstmanagement

Themenschwerpunkte

- Lernen Sie in einem kompakten Live-Online-Training, wie Sie mit kleinen Impulsen große Veränderungen in Ihrem Unternehmen bewirken.
- Kompakter Überblick zu agilen Werten, Prinzipien und Mindset
- Kennenlernen relevanter und in der Bankpraxis vielfältig eingesetzter agiler Methoden und Arbeitsweisen, z.B. SCRUM, Daily Standups, Retrospektiven, Planning Poker, Delegation Poker
- inspirierende Workhacks, konkrete Werkzeuge und sofort umsetzbare Methoden, um besser und kollaborativer zusammenzuarbeiten

Zielsetzung/Nutzen

Mehr Flexibilität, mehr Eigenverantwortung, eine höhere Motivation im Team – wer wünscht sich dies nicht? Agile Techniken helfen Führungskräften dabei, all dies Realität werden zu lassen. Mit „workhacks“ können Sie schrittweise ein Plus an Agilität, Selbstorganisation und Kollaboration erzielen. Die Methoden sind anwendbar in Teams und größeren Organisationseinheiten, um deren Arbeitsabläufe und Ergebnisse zu verbessern. Jeder workhack ist in weniger als einem Tag umsetzbar, durchbricht Routinen, ist leicht verdaulich, praktisch, kreativ und sofort umsetzbar – das macht Lust auf Veränderung!

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, Projektleiter, Teamleiter, Manager, die sich einen kompakten Überblick über agile Methoden verschaffen wollen

Hinweise

Das WebTraining ist interaktiv. Funktionsfähige Kamera und und Mikrofon (VoIP) sind Voraussetzung für die Teilnahme! Ideal als Inhouse-Workshop - digital oder live vor Ort.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE632309

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FE632309.10023.1


 23.05.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

FE632309.10123.1

 21.06.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

FE632309.10223.1

 07.11.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zeit- und Prioritätenmanagement 4.0 - achtsam, agil und effizient

Themen / Soft Skills / Arbeitsorganisation & Selbstmanagement

Wie kann produktives Arbeiten im digitalen Zeitalter gelingen? Der Schlüssel hierzu ist souveränes Selbstmanagement in Verbindung mit digitaler Kompetenz.

Im Seminar analysieren Sie, wo Sie in Bezug auf Ihre Arbeitsorganisation gut aufgestellt sind und wo Ihre Effizienz-Potenziale liegen. Sie lernen Werkzeuge kennen, mit denen Sie die Konzentration auf Ihre Fokusthemen stärken und Ihre Umsetzungskompetenz in der täglichen digitalen Arbeit deutlich erhöhen.

Themenschwerpunkte

Tag 1 – Zeitmanagement kompakt

- Umfeldanalyse: Zeitdiebe finden und abstellen
- Prioritäten - die richtigen Dinge zur richtigen Zeit
- Neue Denk- und Verhaltensstrategien entwickeln
- Von der Fremd- zur Selbststeuerung
- Die tägliche Informationsflut mit mehr Leichtigkeit bewältigen
- Den persönlichen Workflow optimieren: E-Mails und Aufgaben im Griff mit Lotus Notes und Agree®
- Entwicklungspotenziale: Strategien für mehr Termine an einem Tag

Tag 2 - Zeitmanagement im digitalen Alltag

- Souveränes Selbstmanagement in der VUKA-Welt verbunden mit einem zeitgemäßen Mindset
- Bewusstes Energiemanagement, um Eigenverantwortung, Belastbarkeit und Resilienz zu stärken
- Smarte Planungswerkzeuge
- Kalendermanagement für Profis
- Mobil arbeiten mit Smartphone, Tablet und Co. – digitales Informations- und Wissensmanagement produktiver nutzen
- Digitale Zusammenarbeit, zeitgemäße Kommunikation und effiziente Meetings

Zielsetzung/Nutzen

Sie ...

- lernen frische Ideen kennen, die tiefer reichen als gängige Methoden des Zeitmanagements und erschließen sich selbst und Ihren Mitarbeitern neue Produktivitäts-Potenziale.
- bearbeiten Ihre persönlichen Zielsetzungen und formulieren ihre Wege zum Erfolg.
- wissen Ihre Aufgaben professionell zu organisieren und zielorientiert zu erledigen.
- können mit den acht Schlüsseln für wirksame Selbststeuerung agieren: im Spannungsfeld zwischen vielfältigen Führungs- und Projektaufgaben, angesichts des Erwartungsdrucks Ihrer Geschäftsleitung und der Ansprüche Ihrer Mitarbeiter und Kunden.
- bewältigen die tägliche Informationsflut mit mehr Leichtigkeit.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE612108

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FE612108.10023.1

 **29.06.2023 - 30.06.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **690,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

- erfahren, wie Sie sich von der Veränderungsdynamik der digitalen Zeit nicht überrollen lassen, sondern Ihre Zeit für Schlüsselthemen nutzen.
- erhalten Werkzeuge an die Hand, um zeitgemäße (E-Mail-) Kommunikation souverän zu nutzen, Besprechungszeiten zu reduzieren und Meetings ergebnisorientiert zu gestalten.

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter aller Bereiche

Hinweise

Als Trainer fungiert **Thomas Kiefer**. Nach seiner Tätigkeit als Banker und Finanzexperte unterstützt er heute Mitarbeiter und Führungskräfte, ihr Business – und auch sich selbst – von einem hohen Niveau aus, weiter voranzubringen. Seine Kernthemen sind Selbstführung und New Leadership, Strategie und Unternehmensentwicklung sowie Innovation und Transformation.

Themenschwerpunkte

Diese Inhalte erwarten Sie

Sie

Die Stilmittel des freien Sprechens

- Wodurch wird Sprache überzeugend und erfolgreich?
- Nonverbale Aspekte berücksichtigen: Haltung, Gestik, Mimik, Blickkontakt, Sprache und Verständlichkeit
- Informationen nachhaltig vermitteln
- Erweiterung der eigenen Ausdrucksfähigkeit
- Sprachlich-rhetorische Stilmittel nutzen

Aufbau und Durchführung einer zielgerichteten Rede, Präsentation o.ä.

- Gekonnt einen packenden Einstieg finden
- Authentisch und sicher auftreten
- Sach- und Beziehungsebenen berücksichtigen
- Souverän Umgehen mit verbalen Angriffen, Fragen und Diskussionen
- Keine Angst vor Lampenfieber

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen die wesentlichen Grundsätze der Rhetorik und Dialektik kennen. Sie werden selbstsicherer im Sprechen und Vortragen und stellen Ihr Verhalten inhaltlich und sprachlich auf das Publikum ein. Sie erfahren, wie gelassen und sicher Sie wirken. Dadurch überzeugen Sie Einzelne und Gruppen durch Ihre sprachliche Kompetenz.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die ihre Botschaften durch klar strukturierte und überzeugend formulierte Wortbeiträge kompetent und selbstbewusst vermitteln wollen

Hinweise

Optimale Qualifizierungsbedingungen:

- maximal 10 Teilnehmer
- Teilnehmer bewerten das Seminar mit der Note 1,2!
- Und das sagen Teilnehmer: "Ich fand es super, dass wir eine kleine Gruppe waren, so war das Seminar sehr effektiv.", "Tolle Trainerin", "Klasse fand ich, dass auf individuelle Themen und Herausforderungen eingegangen wurde!"

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE612103

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

FE612103.10023.1

 17.04.2023 - 19.04.2023

 GenoHotel Forsbach

 GenoHotel Forsbach

Mitglieder: **1.035,00 €**

FE612103.10123.1

 14.06.2023 - 16.06.2023

 Extern Region Baunatal

 Extern Region Baunatal

Mitglieder: **1.035,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Diversity im Team – Die Kraft der Vielfalt produktiv nutzen

Themen / Soft Skills / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Themenschwerpunkte

- Diversity - Mitarbeitende unterschiedlichen Alters, Geschlechts, sexueller Orientierung, Herkunft, Religion mit und ohne Handycaps ... in einem Team
- "Du bist so anstrengend!" Wie Vielfalt uns herausfordert.
- "Das ist doch wieder typisch..." Wie unsere Informationsverarbeitung automatisch zu Stereotypen führt
- "Erwischt" Dekonstruktion von eigenen Vorurteilmustern - Wahrnehmung, Verhalten, Bewertung
- Veränderung ist möglich: Reframing als Strategie der Neubewertung
- "Was brauchst Du?" Wie das gegenseitige Anerkennen von Bedürfnissen zu mehr Leichtigkeit führt.
- "Du bist gut so, wie Du bist". Die Wertschätzung durch das Erkennen von persönlichen Werten im Team steigern
- "Das ist ja interessant!" Neugier und Lernprozesse in diversen Teams unterstützen
- "So kann ich nicht arbeiten!" Konstruktiver Umgang mit als konflikthaft wahrgenommenen Unterschieden
- "Wie soll ichs nur sagen, ohne Dich zu verletzen..." Wenn Diversität zur Herausforderung wird:
- "Jetzt vertragt Euch doch!" Strategien, für den Umgang mit Konflikten in diversen Teams
- "Unser Team ist das Beste!" Wertschätzende Teamkultur im Umgang mit Vielfalt entwickeln.
- Die eigenen Muster kennen und einen konstruktiven Umgang finden
- Reflexion der eigenen Teamsituation und Entwickeln von wirksamen Strategien
- Teamanalyse. Erfahrungsaustausch und Praxisübungen

Zielsetzung/Nutzen

Homogene Teams führen kann (fast) jede*r. Viel spannender, aber auch herausfordernder ist das Führen in der Diversität. In diesem Seminar erfahren Sie, warum heterogene Teams heute nicht nur unvermeidbar, sondern auch sehr viel leistungsfähiger sind als homogene Teams. Sie schaffen sich Klarheit über die Dimensionen der Diversität und schärfen Ihren Blick für die unterschiedlichen Stärken Ihrer Mitarbeitenden. Dabei werden Sie überrascht sein, welche Denkmuster und Stereotypen sich auch in Ihrem eigenen Weltbild auftun. Bewährte Strategien helfen Ihnen "Fettnäpfchen" im Umgang mit der Vielfalt zu vermeiden und eine gegenseitige Wertschätzung im Team zu fördern.

Zielgruppe

Führungskräfte; alle Personen, die sich mit Vielfalt im Unternehmen (praktisch) auseinandersetzen

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE612203

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FE612203.10023.1


 10.05.2023 - 11.05.2023

 Extern Region Baunatal

 Extern Region Baunatal

Mitglieder: **690,00 €**

FE612203.10123.1

 14.09.2023 - 15.09.2023

 Extern Region Forsbach

 Extern Region Forsbach

Mitglieder: **690,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Hinweise

Ihre Referentin: Agathe Maria Gandaa

Die Kommunikationstrainerin und Autorin Agathe Gandaa liebt die Vielfalt. Seit 20 Jahren arbeitet sie mit diversen Teilnehmer*innen und hat ihre Neugier auf Menschen noch lange nicht verloren. Als Kooperationspartnerin begleitet sie Führungskräfte in herausfordernden Kommunikationssituationen und unterstützt Teams dabei Ihre Zusammenarbeit zu verbessern.

Stay Strong - Die Toolbox für mehr Resilienz und Souveränität

Themen / Soft Skills / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Themenschwerpunkte

- Die Bedeutung von Stress
- Punktueller Stress und Dauerstress: Auswirkungen auf Leistung, Motivation und Gesundheit
- Individuelle Stressoren, Stressreaktionen und -verstärker identifizieren und unterscheiden
- Umgang mit Anforderungen von außen
- Stressfaktoren: Kunde? Kollege? Chef?
- Umgang mit inneren Konflikten und Emotionen
- Selbststeuerung in angespannten Situationen
- Ressourcen bewusst erhalten und stärken
- Stressdämpfer finden, abschalten und Schlafqualität verbessern
- Prinzip Eigenverantwortung
- Individuelle Stressprävention

Zielsetzung/Nutzen

Bei steigender Komplexität und Anforderungstiefe im Beruf wird ein guter Umgang mit Belastungen im Arbeitsalltag immer wichtiger. Analysieren Sie Ursachen und Wirkungen von Stress und reflektieren Sie individuelle Stressoren und Stressreaktionen.

- Sie erkennen Ihre persönlichen Stressfaktoren und bisherigen Reaktionsmuster.
- Sie lernen Strategien kennen, um Belastungen erfolgreich zu begegnen.
- Sie schaffen sich Freiräume und können schneller regenerieren.
- Sie erhalten Ihr körperliches und psychisches Wohlbefinden trotz hoher Anforderungen.
- Sie können Werkzeuge und Methoden für den Arbeitsalltag anwenden, um Ressourcen bewusst zu stärken.
- Unsere Expertin nimmt sich Zeit für Ihre individuelle Standortbestimmung und zeigt einfache Wege aus der Stressfalle, damit Sie gesund und leistungsfähig bleiben.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte und alle Mitarbeiter, die ihre natürliche Widerstandskraft gegenüber belastenden Situationen stärken möchten

Hinweise

Optimale Qualifizierungsbedingungen: 8 Teilnehmer!

Durchschnittliche Seminarbewertung: 1,0!

Ihre Referentin: Petra Jansing

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE612402

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

FE612402.10023.1

 **17.10.2023 - 18.10.2023**

 GenoHotel Baunatal GmbH

 GenoHotel Baunatal GmbH

Mitglieder: **690,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Petra Jansing hat sich in den vergangenen 15 Jahren ausschließlich dem Bereich Gesundheit gewidmet. Die Trainerin, Referentin und Autorin hält deutschlandweit Vorträge und führt Seminare mit den Schwerpunkten Stressbewältigung und Resilienz in Unternehmen unterschiedlichster Branchen durch. Außerdem berät und coacht sie Mitarbeiter zur Gesundheitskompetenz. Sie verfügt zudem über vielseitige Führungserfahrung in unterschiedlichen Kontexten und Positionen.

Gelassen gewinnt - wie Sie mit mentaler Stärke in stressigen Situationen einen kühlen Kopf bewahren

Themen / Soft Skills / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Themenschwerpunkte

- Persönliche Trigger und Stressmuster – So entwickeln Sie eine Anti-Ärger- und Entlastungsstrategie
- In schwierigen Situationen – So setzen Sie Frustbremsen und trainieren innere Gelassenheit
- Klarer Kopf und klare Ergebnisse – So gehen Sie mit negativen Emotionen um
- Resilienz – So gelingt Ihnen die erfolgreiche Bewältigung von Krisen und Konflikten
- Persönliche Ressourcen – und Potenzialentfaltung - So gewinnen Sie emotionale Kompetenz und Flow!
- Energiebilanz – So tanken Sie Ihren Akku auf
- Persönlicher Umsetzungsplan – So kultivieren Sie eine freudige und gelassene Lebensführung

Zielsetzung/Nutzen

Sie kennen diese Situationen: Ihr Tag ist mit (virtuellen) Meetings eng getaktet, dazwischen klopfen andere Gesprächsteilnehmer an, Ihr E-Mail-Postfach quillt über und Sie haben in 5 Minuten eine wichtige Präsentation. Szenenwechsel: Sie haben eine Verhandlung mit Geschäftspartnern und Ihr Gegenüber versucht, Sie mit allen Mitteln "auf die Palme" zu bringen. Bewahren Sie in diesen Situationen Ihre innere Ruhe oder stehen Sie kurz vorm Überkochen? In unserem Kompaktseminar geben wir Ihnen Hilfsmittel an die Hand, wie Sie in jeder Situation mit innerer Gelassenheit überzeugen und so an Ihr Ziel kommen. Sie erlernen Techniken, die für Ihre emotionale Ausgeglichenheit und innere Ruhe sorgen – auch wenn es in Ihrem Umfeld nur so tobt.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die gerade auch in diesen umtriebigen und emotional belastenden Zeiten einen kühlen Kopf bewahren wollen, um Leistungsfähigkeit, mentale Stärke und Gesundheit dauerhaft zu erhalten

Hinweise

Vertrauensvolle Seminaratmosphäre: max. 8 Teilnehmer Teilnehmer bewerten das Seminar mit der Note 1,3! "Es wurden Techniken und Inhalte vermittelt, die gut in den beruflichen als auch privaten Alltag integriert werden können." - „Sehr praxisnah!“ - „Ausgewogene Gewichtung, viele Themen auch außer der Reihe auf Anfrage besprochen“

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE612403

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FE612403.10023.1

 **25.09.2023 - 26.09.2023**

 GenoHotel Forsbach

 GenoHotel Forsbach

Mitglieder: **690,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Ihre Referentin: Ulrike Heinz Seit 25 Jahren Expertise im Bereich Gesundheit, Ressourcen- und Selbstmanagement. Zertifiziert als Systemischer Coach DGSF, Systemischer Ressourcenmanagement Coach, MBSR-Ausbildung.

Online-Training: Change – Finden Sie Ihre Strategie, um gestärkt mit Veränderungen umzugehen

Themen / Soft Skills / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Themenschwerpunkte

Diese Inhalte erwarten Sie:

- Welche Veränderungen erwarten Sie?
- Was geschieht mit uns bei Veränderungen?
- Neun Strategien zum Umgang mit Veränderungen
- Konkrete Handlungen, die daraus resultieren
- Entwicklung einer ganz persönlichen Strategie

Zielsetzung/Nutzen

Viele Veränderungen prassen momentan auf die Bankenwelt ein. Und die Prognosen versprechen, dass es nicht weniger werden. Deshalb ist es umso wichtiger, dass Sie für sich persönlich eine Möglichkeit finden, mit aktuellen, aber auch kommenden Veränderungen umzugehen. Sie erfahren, warum wir bei Veränderungen manchmal skeptisch sind oder auch mit Stress darauf reagieren und wie Sie aber genau dem entgegenwirken können. Sie finden Ihre persönliche Strategie, um kommende Veränderungen mit einem guten Gefühl zu meistern!

Sie lernen anhand moderner Methoden und Denkweisen mit Veränderungen umzugehen und für viele Situationen gewappnet zu sein. Nehmen Sie die Dinge in die Hand und entscheiden Sie selbst, wie Veränderungen Sie beeinflussen.

Zielgruppe

Menschen, die andere durch Veränderungen führen oder sich selbst reflektieren möchten, um für Veränderungen gewappnet zu sein

Hinweise

Ihre Trainerin: Annette Zapp, GenoAkademie

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE632211

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FE632211.10023.1

 06.06.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

FE632211.10123.1

 07.11.2023

 Digital

Mitglieder: **345,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Diversity - Vielfalt als Potenzial und unternehmerische Chance

Themen / Soft Skills / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Themenschwerpunkte

- Studien zum Thema Diversity in Unternehmen
- Vielfalt als Erfolgsfaktor
- Rechtliche Grundlagen und Rahmenbedingungen in Unternehmen
- Hürden und Hindernisse
- So kann es gelingen: Umgang mit Diversität am Arbeitsplatz
- Veranschaulichung an konkreten Beispielen, z.B. warum die Frage nach der Herkunft schwierig sein kann? oder Gendersternchen/ drittes Geschlecht - (warum) brauchen wir das?

Zielsetzung/Nutzen

Geschlechterrollen, Familienmodelle und Lebensformen verändern sich. Über ein Viertel der Einwohner Deutschlands haben beispielsweise einen Migrationshintergrund. Diese und weitere gesellschaftliche Vielfalt verändert die Bedürfnisse von Mitarbeitenden, die Erwartungen an Unternehmen sowie die Wünsche von Kunden. Sie verändert, wie wir zusammenarbeiten und kommunizieren.

Zahlreiche Studien belegen zudem einen starken Zusammenhang zwischen der Diversität eines Unternehmens und seinen wirtschaftlichen Erfolgen. Aktiv eine Kultur der Vielfalt zu fördern, ist ein bedeutender unternehmerischer Faktor.

In Ihrem Live Online Vortrag schärft Petra Jansing Ihren Blick für die unterschiedlichen Stärken der Mitarbeitenden und zeigt auf, wie Sie erfolgreich mit den Besonderheiten der Menschen im Team umgehen und die Unterschiede produktiv nutzen können.

Im Online-Impuls-Vortrag erfahren Sie von Petra Jansing:

- Was unter Diversity zu verstehen ist und warum sich so viele Unternehmen damit beschäftigen
- Warum dieses Thema mehr umfasst als nur „Herkunft“, „Religion“ oder „Gender-Debatte“
- Wie die Förderung von Vielfältigkeit dazu beitragen kann, die Arbeitgeberattraktivität zu steigern und Fachkräfte zu gewinnen (die auch bleiben)
- Warum Diversity als Grundlage erfolgreicher Zusammenarbeit zu sehen ist

Hinweise

Dauer: ca. 90 Minuten (60 Min. Impulsvortrag, 30 Min. Diskussion)

Ihre Referentin: Die Trainerin, Referentin und Autorin hält deutschlandweit Vorträge und führt Seminare mit den Schwerpunkten Stressbewältigung und Resilienz in Unternehmen durch. In diesem Kontext spielt immer wieder die Problematik im Umgang mit Herkunft, Religion, Alter und anderen Themen eine Rolle. Sowohl als Führungskraft in unterschiedlichen Kontexten und Positionen als auch im privaten Umfeld hat Petra

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE632317


VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

TERMINE & ORTE

FE632317.10023.1

 07.02.2023 von 11:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

FE632317.10123.1

 10.10.2023 von 11:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Jansing jahrzehntelange Erfahrung im Umgang mit Vielfalt, z.B. People of Color. Seit acht Jahren unterstützt sie Geflüchtete.

Die Veranstaltung eignet sich ideal als Inhouse-Webinar für das Führungsteam!

Webinar: Stilsicher im Job - moderner Styling Knigge in der Bank

Themen / Soft Skills / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Themenschwerpunkte

Welche Dresscodes sind im modernen Business angemessen?

- Ist guter Stil ein Wettbewerbsvorteil? •Business-Casual: Was ist erlaubt, was nicht?
- Antworten auf die Frage: Wie ziehe ich mich GUT an?
- Der richtige Style für ein Business Outfit im Büro und zu Hause
- Worauf muss ich bei Farben, Mustern und Passformen achten?
- Wie stelle ich mir mühelos ein Business-Casual-Outfit zusammen?
- **Homeoffice-Spezial:** Trainingsanzug oder feiner Zwirn? Welche Kleidung ist für den Videocall geeignet? Tipps und Tricks für Kleidung, Licht und Hintergrund

Zielsetzung/Nutzen

Die Zeiten, in denen wir morgens unser Kostüm oder den Anzug für den Job aus dem Schrank geholt haben, sind für die meisten vorbei. In diesem Webinar erfahren Sie, wie Sie sich modern und angemessen in Zeiten von Business Casual im mobilen Büro und in der Bank kleiden. Apropos - Videokonferenzen sind in Zeiten von Homeoffice nicht mehr wegzudenken. Wie man oder frau über den Bildschirm stilvoll und smart überkommt, verraten wir in unserem Webinar.

Sie bekommen entscheidende Tipps und Empfehlungen, worauf Sie bei der Auswahl Ihrer Garderobe achten sollten. Mit dem Ziel, überzeugend, sympathisch und professionell zu wirken. Zudem: Das allmorgentliche Ringen vor dem Kleiderschrank sollte sich nach der Veranstaltung spürbar reduzieren.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die ihre Kompetenz und Persönlichkeit durch ein modernes und gepflegtes Erscheinungsbild unterstreichen wollen.

Hinweise

Ihre Expertin: Claudia Reuschenbach, Dipl.-Kauffrau, Stylistin, Visagistin, Inhaberin StilStrategie - Image und Outfitberatung. Frau Reuschenbach berät und coacht Unternehmen, Kommunen und Verbände mit welchem Stil und mit welcher Garderobe sie kompetent und glaubwürdig wirken.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE633101

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

TERMINE & ORTE

FE633101.10023.1

 22.03.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

FE633101.10123.1

 20.09.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Business Knigge - Etikette und moderne Umgangsformen

Themen / Soft Skills / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Themenschwerpunkte

Besuchskultur in der Bank, z.B.

- Kunden empfangen
- Vorstellung
- Begrüßung
- Anreden
- Smalltalk
- Der Besuch beim Kunden

Daily Life, z.B.

- Anklopfen
- Pünktlichkeit
- Duzen und Siezen
- Benehmen im Aufzug/Treppenhaus
- Nutzung von Mobiltelefonen

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Webinar lernen Sie wichtige Verhaltensregeln, um Ihren Umgang mit Kunden und Kollegen harmonisch und respektvoll zu gestalten.

Moderne Umgangsformen können Ihnen in vielerlei Hinsicht hilfreich sein:

- Sie wirken sicher, seriös und kompetent,
- Sie hinterlassen einen guten Eindruck bei geschäftlichen Meetings,
- Sie sorgen dafür, dass sich Geschäftsbeziehungen erfolgreich entwickeln und
- Sie bauen ein angenehmes Verhältnis zu Arbeitskollegen und Vorgesetzten auf.

Die Empfehlungen können auf viele Bereiche angewandt werden - ob das bei einer Essenseinladung, im Social Media Bereich oder am Arbeitsplatz ist.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, alle Mitarbeiter, die ihre Fähigkeiten in Bezug auf den Verhaltenskodex im Business aktualisieren und weiterentwickeln möchten.

Hinweise

Ihre Expertin: Claudia Reuschenbach, Diplom-Kauffrau, Stylistin, Visagistin Inhaberin StilStrategie - Image und Outfitberatung

Ein Tag mit der Knigge Expertin: Ideal als Inhouse-Seminar für Ihr Team vor Ort!

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE633103

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

TERMINE & ORTE


FE633103.10023.1


 25.04.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

FE633103.10123.1

 07.11.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Stress und Burnout erkennen, ansprechen und begegnen

Themen / Soft Skills / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Themenschwerpunkte

- Prävention bevor es zu spät ist
- Eine Beanspruchung ist noch keine Belastung, jeder erlebt Stress anders
- Kein Feuer ohne Rauch: Wie erkenne ich gefährdete Mitarbeiter?
- Ein heikles Thema richtig ansprechen
- Gesprächstechniken für eine gesundheitsfördernde Kommunikation
- Unter der Lupe: Stressquellen identifizieren
- Tipps zum Umgang mit Stress
- Handlungsempfehlungen für Führungskräfte
- Wo liegen Grenzen der Führungskraft im Umgang mit überlasteten Mitarbeitern?

Zielsetzung/Nutzen

Burnout beschreibt einen Zustand tiefer emotionaler, körperlicher und geistiger Erschöpfung. Burnout wird meist auf Überforderung und Stress im Beruf zurückgeführt. Die Ursachen sind aber vielfältig

In unserem Webinar erfahren Sie:

- Welche Stressoren im Arbeitsalltag Erschöpfung und Burnout begünstigen
- Wie Sie als Führungskraft frühzeitig typische Symptome von Überlastung bei Ihren Mitarbeitern erkennen
- Wie Sie Anzeichen von Erschöpfung und Burnout ansprechen
- Was unternommen werden kann, um die Gesundheit und Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter zu fördern

Zielgruppe

Führungskräfte

Hinweise

Ihre Referentin: Petra Jansing hat sich in den vergangenen 15 Jahren ausschließlich dem Bereich Gesundheit gewidmet. Die Trainerin, Referentin und Autorin hält deutschlandweit Vorträge und führt Seminare mit den Schwerpunkten Stressbewältigung und Resilienz in Unternehmen unterschiedlichster Branchen durch. Außerdem berät und coacht sie Mitarbeiter zur Gesundheitskompetenz. Sie verfügt zudem über vielseitige Führungserfahrung in unterschiedlichen Kontexten und Positionen.

Die Veranstaltung eignet sich ideal als Inhouse-Webinar für das Führungsteam!

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE633401


VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

TERMINE & ORTE

FE633401.10023.1

 09.02.2023 von 11:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

FE633401.10123.1

 20.10.2023 von 11:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Vital und leistungsfähig - auch im Stress

Themen / Soft Skills / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Themenschwerpunkte

- Stressoren und Stressreaktionen
- Stressverstärker Stressdämpfer
- Resilienz und das Kölsche Grundgesetz
- Anregungen für mehr Alltagsbewegung
- Hinweise zu Atemtechniken in besonders stressigen Situationen
- Weniger Stress im Homeoffice
- Alltagstipps, die Sie sofort umsetzen können

Zielsetzung/Nutzen

Ähnlich anspruchsvoll wie im Leistungssport geht es in der Arbeitswelt zu: flexibel und mobil sein, sich immer neuen Aufgaben stellen, auch wenn es immer mehr werden. Für Fach- und Führungskräfte heißt das, dass sie physisch wie psychisch permanent leistungsfähig sein müssen.

In diesem Webinar erfahren Sie:

- Wie Sie durch alltagstaugliche Techniken regenerieren und Kräfte aktivieren können
- Wie Sie besser mit Störungen und Stress umgehen können
- Wie wichtig Pausen sind und wie Sie diese alltagstauglich gestalten
- Wie Sie Resilienzfaktoren erkennen und in den Arbeitsalltag einbauen

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte sowie alle Mitarbeiter, die trotz hoher Anforderungen leistungsfähig bleiben wollen

Hinweise

Ihre Referentin: Petra Jansing Petra Jansing, ist seit mehr als 10 Jahren ausschließlich in dem Bereich Gesundheit tätig. Mit diesen vielfältigen Erfahrungen führt Petra Jansing heute Gesundheitstage und Seminare mit den Schwerpunkten Stressbewältigung und Resilienz durch. Außerdem berät und coacht sie Mitarbeiter zur

Gesundheitskompetenz. Petra Jansing ist Referentin und Autorin.

Für eine vertiefende Beschäftigung, insbesondere mit den Herausforderungen Ihres individuellen Stressmanagements, empfehlen wir Ihnen den Besuch der Veranstaltung FE612402.

Wir bieten dieses Thema als lebendigen Impulsvortrag mit anschließender Diskussion an. Für Ihre Mitglieder- oder Mitarbeiterversammlungen, Teammeetings und Klausurtagungen - live oder digital! Lassen Sie sich zu mehr Balance im Job inspirieren.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE633403


VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

TERMINE & ORTE

FE633403.10023.1

 **27.04.2023 von 11:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

FE633403.10123.1

 **12.10.2023 von 11:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **150,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Resilienz stärken – auch im Team

Themen / Soft Skills / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Themenschwerpunkte

- Was Resilienz ist und wie sie uns im Umgang mit Anforderungen von außen hilft
- Mit welchen Mitteln Sie Resilienz aufbauen und erhalten können
- Wie Sie mit diesem Wissen auch Ihr Umfeld stärken können
- Was Resilienz mit dem Kölschen Grundgesetz zu tun hat
- Übungen und Tipps für einen besseren Umgang mit Stress am Arbeitsplatz.

Zielsetzung/Nutzen

Steigende Komplexität und Anforderungstiefe im Job sowie der seit fast zwei Jahren herrschende „Ausnahmestandard“ bringen immer mehr Menschen an ihre Belastungsgrenzen. Gefragt sind daher alltagstaugliche Methoden für einen gesünderen Umgang mit den eigenen Ressourcen im Arbeitsalltag. Immer häufiger kommt hier der Begriff Resilienz ins Spiel. Je resilienter ein Mensch ist, desto besser kommt er durch Krisenzeiten. Der Vortrag greift diese Thematik auf und zeigt praxisnahe Lösungsansätze auf.

Zielgruppe

Führungskräfte, Fach- und Projektleiter, die Teams in stressigen Veränderungsphasen begleiten

Hinweise

Ihre Referentin: Petra Jansing hat sich in den vergangenen 15 Jahren ausschließlich dem Bereich Gesundheit gewidmet. Die Trainerin, Referentin und Autorin hält deutschlandweit Vorträge und führt Seminare mit den Schwerpunkten Stressbewältigung und Resilienz in Unternehmen unterschiedlichster Branchen durch. Außerdem berät und coacht sie Mitarbeiter zur Gesundheitskompetenz. Sie verfügt zudem über vielseitige Führungserfahrung in unterschiedlichen Kontexten und Positionen.

Dauer: Vortrag ca. 60 Min, danach 30 Min. Gelegenheit zur Diskussion.

Die Veranstaltung eignet sich ideal als Inhouse-Webinar für das Führungsteam

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE633405


VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

TERMINE & ORTE

FE633405.10023.1

 19.09.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Wirkung und Persönlichkeit : so will ich auf andere wirken!

Themen / Soft Skills / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Eine Wirkung haben Sie immer. Aber wie genau kommen Sie bei anderen Personen an? Fakt ist, Sie können die Wirkung maßgeblich selbst beeinflussen und steuern. Mit nur wenigen gezielten Änderungen können Sie Ihre Wirkung in Meetings, persönlichen Gesprächen und Präsentationen erheblich verbessern. Verändern Sie Ihr Verhalten, Ihre Kommunikation und Ihre Körpersprache bewusst und erzielen Sie so die gewünschte Wirkung bei Ihrem Gegenüber.

In diesem Training arbeiten Sie an Ihren persönlichen Stärken und steigern durch konsequente Reflexion erfolgreich Ihre Wirkung und Präsenz.

Themenschwerpunkte

Welche Wirkung möchte ich bei anderen erzielen?

- Was will ich beibehalten, was verändern bzw. neu mit aufnehmen und entwickeln?
Welche Wirkung nützt mir?
- Rollenfindung in verschiedenen Situationen.
- Facetten der eigenen Persönlichkeit und Werte mittels INSIGHTS®-Modell erkennen.
- Förderung von hilfreichen Persönlichkeitsanteilen.

Welche Faktoren erzeugen welche Wirkung?

- Möglichkeiten der Körpersprache.
- Varianten von Stimme und Sprachmustern.
- Innere Überzeugungen und Einstellungen.

Sicherheit ausstrahlen durch Körperhaltung

- Sicher im Raum stehen und sitzen.
- Hochstatus – Tiefstatus.
- Positive Beziehungsbotschaften senden.
- Das eigene körpersprachliche Repertoire erweitern.

Wie kann ich meine Wirkung ändern?

- Emotionen fördern, erzeugen und verändern.
- Erlernen von Improvisation zur Erweiterung der Flexibilität im Berufsfeld.
- Verbales und nonverbales Verhalten in Übereinstimmung bringen.
- Bewusster Umgang mit Körpersprache und Stimme.

Der persönliche Praxistransfer

- Was kann mich unterstützen, meine Wirkung zu steuern?
- Wie bekomme und verarbeite ich Feedback?

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE612107

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FE612107.10023.1

 **06.06.2023 - 07.06.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.050,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zielsetzung/Nutzen

Sie ...

- erfahren, welche Wirkung Sie auf Ihre Zuhörer haben und wie Sie diese gezielt steigern können.
- erfahren konkret, wie Sie den erwünschten Eindruck hinterlassen können.
- werden hören, wie Sie mit Ihrer Stimme Stimmung machen können.
- lernen, wie Sie Ihr Auftreten in unterschiedlichen Situationen beeinflussen können.
- erweitern Ihre Kompetenz im Umgang mit verschiedenen Menschen.
- verbessern Ihre Präsenz im Berufsalltag.
- lernen, neue Verhaltensmuster anzulegen und stärken so Ihre Flexibilität im Umgang mit verschiedenen Situationen.
- lernen, mit konkreten Tipps und Tricks aus der Schauspielpraxis Ihre Präsenz zu stärken.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Bereiche, die ihre Wirkung gegenüber Gesprächspartnern und Zuschauern verbessern und steuern wollen.

Hinweise

Als Trainer fungiert **Jens Korz**, korzthekoach. Als diplomierter Betriebswirt und Psychologe liegen seine Schwerpunktthemen im Bereich Kommunikationskompetenz und Persönlichkeitsentwicklung. In Berlin ist er Dozent an der Hochschule für Wirtschaft und Recht und leitet eine Schauspielschule. Jens Korz ist deutschlandweit Trainer an mehreren großen Trainingsinstituten.

Erfolgreich verhandeln: Know-how und Methoden für interne und externe Verhandlungen

Themen / Soft Skills / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Erfolgreich zu verhandeln, ist eine Herausforderung! Ob bewusst oder unbewusst: Sie verhandeln täglich. Gute Argumente sind in Verhandlungen unerlässlich. Entscheidend ist jedoch die Einstellung, mit der Sie Ihrem Verhandlungspartner gegenüber treten. Je besser Sie in der Lage sind, sich in Ihr Gegenüber hineinzusetzen, desto eher erreichen Sie eine Lösung, die beide Seiten zufriedenstellt. Auch die richtigen Verhandlungstechniken entscheiden oftmals darüber, ob eine Verhandlung erfolgreich ist und eine wirkliche Win-Win-Situation entsteht.

Sie haben Interesse? Für dieses Veranstaltungsangebot wurden noch keine Termine geplant. Dann teilen Sie uns das gerne durch Buchung einer Veranstaltungsvormerkung mit. Sie können wählen, ob Sie Ihr Interesse für das laufende, oder das folgende Jahr anmelden möchten und werden umgehend von uns informiert, wenn der Termin feststeht. (Ihre Buchung ist unverbindlich. Bei Terminanlage werden Sie automatisch eingebucht und können kostenfrei stornieren wenn Ihnen der angebotene Termin nicht zusagt.)

Themenschwerpunkte

- Verhandlungs- und Gesprächstechniken im praktischen Einsatz
- Ihre Rolle als Verhandlungspartner: Ausstrahlung, mentale Einstellung, innere Bilder und Denkmuster
- Rahmenbedingungen erfolgreicher Verhandlungen: methodische Vorbereitung, gezielte Steuerung, effiziente Ergebnissicherung
- Psychologie des Überzeugens - die Sach- und Beziehungsebene wirksam managen
- Souveräne Kommunikation durch aktives Zuhören und zielführende Fragen/Argumente
- Abwehr destruktiver und manipulativer Verhandlungsstricks
- Partner- und sachorientiertes Verhandeln mit Win-Win-Lösungen
- Videotraining mit individuellem Feedback

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen, ...

- mit welchen Methoden Sie Ihre Verhandlungsziele besser durchsetzen und wie Sie in der Verhandlungsführung Souveränität beweisen.
- Verhandlungen und den Umgang mit Verhandlungspartnern zielgerichtet vorzubereiten und durchzuführen.
- klassische Verhandlungsmethoden und -techniken sicher anzuwenden.
- schwierige Verhandlungssituationen partnerschaftlich zu klären und gute Beziehungen aufzubauen.
- in emotionalen Verhandlungssituationen gelassen zu bleiben und unfairen Taktiken souverän zu begegnen.

Zielgruppe

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE612105

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FE612105.10023.1

 12.10.2023 - 13.10.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **690,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Mitarbeiter aller Bereiche, die regelmäßig Verhandlungen mit Kunden, Dienstleistern und Vertragsnehmern führen

Hinweise

Typengerechte Kommunikation bei "Härtefällen"

Themen / Soft Skills / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Jeder kennt sie: Kollegen, Mitarbeiter und Führungskräfte, die unsere Geduld auf die Probe stellen und immer wieder schwierige Gesprächssituationen heraufbeschwören. Sie werden überrascht durch unerwartete Äußerungen, Bloßstellen, Gefühlsausbrüche und psychologischen Druck und Sie haben das Gefühl, dass egal, was Sie tun oder sagen, Sie aus der Falle nicht herauskommen? In diesem Training lernen Sie, auf diese "Härtefälle" reaktionsschnell einzugehen. Sie erfahren, wie Sie Grenzen ziehen, Lösungen finden und trotzdem verständnisvoll miteinander umgehen.

Themenschwerpunkte

- Den richtigen Einstieg beim Kommunikationspartner finden (INSIGHTS®)
- Symmetrie im Gespräch – Auf Augenhöhe kommunizieren
- "Ja, aber ..." – Killerphrasen vermeiden
- Ihr selbstbewusstes Auftreten – Wie Sie intelligent, wortgewandt und gelassen wirken
- Die richtige Zugangstür bei meinem Kommunikationspartner finden
- Mir reicht's! – Umgang mit eigenen Emotionen
- Stressmuster erkennen und aus dem Stress kommen
- Stopp! – Konflikte frühzeitig erkennen und in eine positive Richtung lenken
- Grenzen setzen – Verbal und nonverbal Nein sagen und sich abgrenzen
- Sprachlos? – Wie Sie sich selbst überwinden und eine passende Reaktion finden

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- erleben hilfreiche Strategien, wie Sie professionell mit schwierigen Gesprächspartnern umgehen.
- können sich gegen unfaire Angriffe wehren und bleiben gelassener.
- bewahren in heiklen Situationen, in denen Sie angegriffen werden, leichter Ihre Souveränität.
- meistern peinliche Situationen und bewahren die Fassung.
- parieren schnell und elegant und setzen Ihre Sprache treffsicher ein.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Bereiche, die lernen möchten, wie sie mit anstrengenden Persönlichkeitstypen umgehen können.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE612106

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


1 Tag

TERMINE & ORTE

FE612106.10023.1

 28.06.2023

 Hotel am Froschbächel, Bühl

 Hotel am Froschbächel, Bühl

Mitglieder: **535,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

"Der Klügere gibt nach? Von wegen!" - Aktives Konfliktmanagement

Themen / Soft Skills / Persönliche Entwicklung & Kommunikation

Konflikte konstruktiv zu lösen, schafft positive neue Möglichkeiten zwischen Menschen, Teams oder Organisationen. Das Problem dabei: Der eigentliche Kern von Konfliktsituationen wird häufig nicht richtig erkannt bzw. falsch interpretiert. So kommt es zum Stillstand, zu Eskalationen und Sachthemen geraten in den Hintergrund. Der erste Schritt im Umgang mit Konflikten sollte daher eine ausführliche Analyse sein – um Hintergründe und Motive zu verstehen und aus ihnen Lösungen abzuleiten. Lernen Sie anhand Ihrer eigenen konkreten Fälle und Fragen diese Lösungsstrategien praxisnah kennen und direkt in Ihrem Unternehmenskontext anzuwenden: fundiertes Know-how für den Umgang mit Konflikten.

Themenschwerpunkte

- Bearbeitung von konkreten praktischen Fällen
- Verstehen ist der Schlüssel: Konfliktanalyse (persönliche Konflikte, Teamkonflikte oder Konflikte auf der Ebene der Organisation)
- Bedürfnisse und Interessen als Ursache für Konflikte (Modelle u.a.: Drama-Dreieck, persönliches Bedürfnis-Dreieck, Interessen/Problemlösungsperspektive)
- Tools: Konflikt-Perspektivenkreis Interessenslandkarte, ABC Modell, 8 Stufen der Konfliktlösung, Rollenverhandlung, Entscheidungsmethoden im Team

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- kennen Methoden, um Konfliktsituationen zu analysieren.
- lernen in unterschiedlichen Konfliktkonstellationen handlungsfähig zu bleiben.
- kennen einen strukturierten Ablauf zur Konfliktbewältigung.
- können das eigene Konfliktverhalten und das anderer einschätzen und damit umgehen.
- wissen, wie Sie sich auf schwierige Gespräche und Verhandlungen vorbereiten.
- lernen den Umgang mit Konflikten in Veränderungsprozessen.

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektleiter und Mitarbeiter, die Konflikte positiv auflösen wollen und sie auch als Chance für bessere zukünftige Zusammenarbeit sehen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE612102

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

FE612102.10023.1

 28.03.2023 - 29.03.2023

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **690,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

