

foodRegio - Schulungskalender / 2. Halbjahr 2011



Einleitung

Sehr geehrte foodRegio Mitglieder,

endlich ist er da – der Schulungskalender für alle foodRegio - Arbeitsgruppen!

Im letzten Jahr wurde in der Arbeitsgruppe „Qualität & Zertifizierung“ das Thema Inhouse - Schulungen diskutiert und dabei ein übergreifender Bedarf festgestellt.

Auf dieser Basis wurden erste foodRegio - Qualitätsschulungen in den Lübecker Media Docks durchgeführt und die Nachfrage war hier aufgrund der deutlichen Vorteile sehr groß:

- ✓ *die Schulungen werden bedarfsgerecht organisiert*
- ✓ *die Schulungen werden in Lübeck durchgeführt*
- ✓ *es werden keine Spesen und Reisekosten fällig*
- ✓ *es besteht ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis*

In weiterführenden Gesprächen wurde daraufhin der Schulungsbedarf auch in den anderen foodRegio - Arbeitsgruppen diskutiert und ebenfalls ein großer Bedarf ermittelt.

Für uns Grund genug, Ihnen zukünftig jeweils ca. zwei Schulungen pro Halbjahr für jede der bestehenden foodRegio - Arbeitsgruppen in Form eines Schulungskalenders anzubieten.

Wir freuen uns auf eine rege Beteiligung Ihrerseits, stehen für weitere Fragen gerne zur Verfügung und senden beste Grüße

Ihr foodRegio – Team

foodRegio - Schulungsthemen

AG „Absatz & Markt“

- Exportgeschäfte erfolgreich abwickeln / Termin: 06.09.2011
- Messevorbereitung international / Termin: 23.11.2011
- Erfolgreiches Verkaufen in der arabischen Welt / Termin: 07.12.2011

AG „Beschaffung“

- Erfolgreiche Verhandlungsführung im Einkauf / Termin: 31.10.2011
- Fit für China: Lieferantenbeziehungen erfolgreich gestalten / Termin: 08.12.2011

AG „Qualität“ / AG „Produkt“

- Sensorik-Schulung für „Anfänger“ / Termin: 06.09.2011
- Sensorik-Schulung für „Fortgeschrittene“ / Termin: 07.09.2011
- Anforderungen des IFS 5/IFS 6 und der DIN EN ISO 22000:2005 / Termin 27.10.2011

AG „Logistik“

- Strategisches & operatives Logistik-Controlling / Programm folgt in Kürze!
- Kennzahlenmanagement in der Logistik / Programm folgt in Kürze!

AG „Personal“

- Strategisches Personalmanagement / Termin 02.11.2011
- Führungstraining – Delegieren aber wie? / Termin 21.11.2011

Exportgeschäfte erfolgreich abwickeln

Inhalte:

- I. **Export-Kommunikation: Ein Muss**
 - Das Tor zur Welt: Internationale Messen
 - Werbung
- II. **Die richtige Exportkalkulation & Preisgestaltung**
 - Kalkulatorische Rahmenbedingungen bei der Festlegung von Auslandspreisen
- III. **Internationale Lieferkonditionen richtig anwenden**
 - Trade Terms
 - Incoterms
- IV. **Formen der Zahlungsabwicklung im Export**
 - Mit der richtigen Zahlungsabwicklung Risiken minimieren
 - Das Dokumenten-Inkasso
 - Das Dokumenten-Akkreditiv
- V. **Absatz- und Erfolgsplanung**
 - Über Grenzen hinweg realisieren

Ihr Nutzen:

Der Aufbau von Auslandsgeschäften erfordert besondere Kenntnisse im Export-Marketing. In dieser Schulung wird Ihnen das notwendige Handwerkszeug für die erfolgreiche Gestaltung und Abwicklung von Exportgeschäften vermittelt.

Anmerkung:

Diese Schulung wird von BELTFOOD im Rahmen der *BELTFOOD Capacity Development Workshop-Reihe* zur Erschließung des dänischen Marktes für Unternehmen der Ernährungswirtschaft aus der Fehmarnbelt-Region angeboten.

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Vertriebs- und Exportverantwortliche, die das Auslandsgeschäft in Ihrem Unternehmen erstmalig aufbauen bzw. optimieren möchten sowie für Nachwuchskräfte aus dem Export.

Ihr Trainer:

Hatto Brenner, AWI Hatto Brenner & Co. GmbH



Termin und Zeit:

06.09.2011 von 12:00 Uhr - 17:30 Uhr

Veranstaltungsort:

Media Docks, Willy-Brandt-Allee 31a, 23554 Lübeck

Teilnehmerzahl:

Max. 15

Teilnahmegebühr:

Für Unternehmen der Ernährungswirtschaft in der Fehmarnbelt-Region: **kostenfrei***

* inkl. Verpflegung und Teilnehmerunterlagen

Anmeldung:

bitte bis zum 26.08.2011



Messevorbereitung international

Inhalte:

- I. **Reflexion der eigenen Kultur**
 - Der eigene „Kulturrucksack“ und: wie werden vermeintlich deutsche Tugenden in anderen Märkten betrachtet?
- II. **Verkaufen im internationalen Kontext**
 - Beziehungen managen und Verkaufszahlen steigern oder:
- warum ist verkaufen in Deutschland anders als Verkaufen in anderen Märkten und Kulturen?
- III. **Das perfekte Messegespräch:**
 - Wie lässt sich die „deutsche“ (direkte) in indirekte Kommunikation umwandeln?
- IV. **Interkulturelle Missverständnisse / Hotspots**
 - Richtiger Umgang mit Missverständnissen und warum Konflikte und Reklamationen nicht überall gleich bewertet werden
- V. **Tipps und Tricks für internationale Messen**
 - Von A wie Augenkontakt über K wie Küssen zur Begrüßung bis Z wie Zeit ist vieles relativ!

Ihr Nutzen:

Mit dem Wissen um interkulturelle Unterschiede auch bei der Verkaufs- und Eigenpräsentation relativieren sich Ihre Messeausgaben dank höherer Verkaufszahlen.

Zielgruppe:

Alle Bereiche des Export-Managements; Standpersonal mit internationalen Kontakten

Ihre Trainerin:

Doris Rost, Interkulturelle Vertriebstrainerin & Coach



Termin und Zeit:

23.11.2011 von 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Media Docks, Willy-Brandt-Allee 31a, 23554 Lübeck

Teilnehmerzahl:

Max. 15

Teilnahmegebühr:

foodRegio Mitglieder: **375 €+ MwSt.***

Nicht-Mitglieder: **500 €+ MwSt.***

* Inkl. Verpflegung, Teilnehmerunterlagen und Zertifikat

Anmeldung:

bitte bis zum **03.10.2011**

Erfolgreiches Verkaufen in der arabischen Welt

Inhalte:

- I. Die arabische Welt
 - ... was ist das eigentlich?
 - Gemeinsamkeiten und Unterschiede
- II. Reflexion der eigenen Kultur
 - Reflexion der eigenen Kultur
 - Der eigene „Kulturrucksack“ und: wie werden vermeintlich deutsche Tugenden in anderen Märkten betrachtet?
- III. „Business is not just business“
 - Die – freundliche – Zusammenarbeit mit arabischen Geschäftspartnern
- IV. Geschäft wird nur mit Freunden gemacht
 - Auswirkungen auf Verkaufsstrategien, interkulturelle Kommunikation, Ehrlichkeit, Geduld und vieles mehr
- V. Besonderheiten in der arabischen Welt
 - Vertrauensaufbau, Hierarchien, Verhandlungen, Präsentationen
 - Gesicht wahren – „Slow down“ und keine Hektik
 - Zeitbegriff und Zeitmanagement
 - Inshallah – Religion im Geschäftsleben
 - IBM – arabische Sprache und Gesellschaft

Ihr Nutzen:

In unserer heutigen international vernetzten Welt ist es unerlässlich zu wissen, inwiefern kulturelle Unterschiede Arbeitsweisen, Verhandlungsführung, Hierarchieverständnis und vor allem auch Verkaufsstrategien

beeinflussen. Dies ist besonders relevant für die arabische Welt, auch vor dem Hintergrund des Islam, der nicht zuletzt auch im Geschäftsleben eine wichtige Rolle spielt.

Zielgruppe:

Alle Bereiche des Export-Managements

Ihre Trainerin:

Doris Rost, Interkulturelle Vertriebstrainerin & Coach



Termin und Zeit:

07.12.2011 von 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Media Docks, Willy-Brandt-Allee 31a, 23554 Lübeck

Teilnehmerzahl:

Max. 15

Teilnahmegebühr:

foodRegio Mitglieder: **375 €+ MwSt.***

Nicht-Mitglieder: **500 €+ MwSt.***

Inkl. Verpflegung, Teilnehmerunterlagen und Zertifikat

Anmeldung:

bitte bis zum **03.10.2011**

Erfolgreiche Verhandlungsführung im Einkauf

Inhalte:

I. Bausteine des Verhandlungserfolgs

- Was bedeutet Verhandeln?
- Was sind Ihre Ziele?
- Welche Rolle nehme ich als Verkäufer ein?

II. Verhandlungserfolg durch Persönlichkeit

- Wirkungsfaktoren des Einkäufers
- Strukturen und Typen der Verhandlungspartner erkennen
- Welche „Verhandlungs-Werkzeuge“ setzen die VH-Partner ein?
- Verhandlungstypen
- Typisierung der Charaktere

III. Die Vorbereitung der Verhandlung

- Welche Strategien und Taktiken Sie einsetzen – Die Strategie
- Eine Struktur finden?
- Die Taktik
- Analyse der Verhandlungspartner
- Position und Motive der Partner?

IV. Geschäftsführung in Verhandlungen

- Einsatz der Körpersprache in der Verhandlung
- Fragetechniken
- Checkliste: Vorbereitung von Verhandlungen

V. Verhandlungsargumentation

- Die Leistungen des Unternehmens
- Nutzen-Argumentation und Nutzenbrücke
- Die Argumentation in der Verhandlung

VI. Wenn es schwierig wird

- Taktische Verhandlungstipps gegen Verkäufer
- Dokumentation von Verhandlungen
- Checkliste

Ihr Nutzen:

Die Teilnehmer lernen die Erfolgsfaktoren einer zielorientierten Verhandlungsführung kennen. Sie erfahren, wie Sie Verhandlungen erfolgreich vorbereiten, führen und abschließen sowie in schwierigen Situationen bestehen können. Sie erhalten die Gelegenheit in praxisnahen Rollenübungen, auf Wunsch mit Videoanalyse, ein qualifiziertes Feedback und Impulse zur Optimierung Ihrer Verhandlungskompetenz.

Zielgruppe:

Alle Bereiche des Einkaufs-Managements

Ihr Trainer:

Bernd Sehnert, BME Akademie GmbH

Termin und Zeit:

31.10.2011 von 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Media Docks, Willy-Brandt-Allee 31a, 23554 Lübeck

Teilnehmerzahl:

Max. 15

Teilnahmegebühr:

foodRegio Mitglieder: **400 €+ MwSt.***

Nicht-Mitglieder: **525 €+ MwSt.***

*Inkl. Verpflegung, Teilnehmerunterlagen und Zertifikat

Anmeldung:

Bitte bis zum **03.10.11**



Fit für China: Lieferantenbeziehungen erfolgreich gestalten

Inhalte:

- I. **Denken und Handeln der Chinesen**
 - Politik und Wirtschaft im Überblick – Wohin geht die Reise des Wirtschaftsriesen?
 - Das magische Viereck – Einflussfaktoren auf das Denken und Handeln
 - Das Gesicht: Wie Sie Ihr Gesicht und das Ihres Geschäftspartners wahren
 - Relationship Mapping „Guanxi“: Aufbau und Pflege von Beziehungen
- II. **Marktanalyse und Zukunftstrends bei China Sourcing**
 - VR China versus „Rest-Asien“
 - Wie entwickelt sich der chinesische Beschaffungsmarkt?
- III. **Zusammenarbeit und Umgang mit chinesischen Lieferanten**
 - Unterschiede zwischen staatlichen und privaten Lieferanten
 - Bedeutung von Beziehungen für den Geschäftserfolg in China
 - Wie Sie stabile Lieferantenbeziehungen aufbauen und pflegen
- IV. **Risiken im China Geschäft – Verhalten bei Schwierigkeiten mit dem Lieferanten**
 - Wie geht man bei Lieferverzug und/oder Fehllieferung vor?
 - Beurteilung von potentiellen Lieferanten anhand von Bilanzen und GuV
 - Kenne ich den richtigen Ansprechpartner?
 - Staatliche, halbstaatliche und „echte“ Privatunternehmen
 - Organisations- und Firmenstrukturen sowie Vernetzungen
 - Darstellung chinesischer Lieferanten (z.B. Ausgehändigte Kundenreferenzlisten, Bestellvolumina)
 - Korruption und Gefälligkeiten – Notwendigkeit oder Übel?
- V. **Die nachhaltige Gestaltung von Lieferantenbeziehungen:**

Erfolgreiche Verhandlungsgespräche mit chinesischen Lieferanten und Partnern

 - Vorbereitung einer Verhandlung mit chinesischen Geschäftspartnern
 - Tricks der chinesischen Verhandlungspartner und wirkungsvolle Gegenmaßnahmen
 - Verhandlungstaktiken und Gestaltung der Geschäftsbeziehungen
 - Fallbeispiele

Ihr Nutzen:

Die Teilnehmer lernen die zentralen Erfolgsfaktoren des Global Sourcing in China kennen und gewinnen wertvolles Know-how rund um das Lieferantenmanagement. Sie erfahren, wie sie zielgerichtet Lieferanten suchen und entwickeln können. Außerdem erhalten Sie Anregungen zur Optimierung der Zusammenarbeit mit chinesischen Lieferanten und Geschäftspartnern.

Zielgruppe:

Alle Bereiche des Einkaufs-Managements

Ihr Trainer:

Dr. Karl Waldkirch; BME Akademie GmbH



Termin und Zeit:

08.12.2011 von 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Media Docks, Willy-Brandt-Allee 31a, 23554 Lübeck

Teilnehmerzahl:

Max.15

Anmeldung:

Bitte bis zum 03.10.2011

Teilnahmegebühr:

foodRegio Mitglieder: **400 €+ MwSt.***

Nicht-Mitglieder: **525 €+ MwSt.***

* Inkl. Verpflegung, Teilnehmerunterlagen und Zertifikat

Sensorik-Schulung für „Anfänger“

Inhalte:

I. Theorie 1: Was ist Sensorik?

- Darstellung sensorischer Grundbegriffe, Sinnesphysiologie
- wichtige Anforderungen an eine Prüfperson bei sensorischen Prüfungen

II. Übungen zu den sensorischen Fähigkeiten mit Ergebnisbesprechung

- 5 Grundgeschmacksarten
- Test auf Farbblindheit (Ishihara)/Farbrangreihen
- Nicht standardisierte Gerüche
- Einordnen der Intensität durch Tasten
- Geschmacksschwellen

III. Theorie 2: Sensorische Prüfmethode Teil 1

- Unterschiedsprüfungen

IV. Übungen zu „Prüfmethode Teil 1“ mit Ergebnisbesprechung

- Unterschiedstests
 - Dreieckstest
 - Rangordnungsprüfung

V. Theorie 3: Prüfmethode Teil 2

- Beschreibende Prüfungen und hedonische Prüfungen
 - Vorgehensweise: Begriffsfindung/-reduktion /-diskussion
 - Intensitäten und Skalen

VI. Übungen zu „Prüfmethode Teil 2“ mit Ergebnisbesprechung „Hedonische Tests“

- Akzeptanztest mit vier Produkten

VII. Übungen zu Prüfmethode Teil 2 mit Ergebnisbesprechung „Beschreibende Prüfung“

- Begriffssammlung bzw. -findung inkl. Fehlmerkmalen und Reduktion der Begriffe
- Arbeit mit Referenzen / Intensitäten
- Übung zur Skalennutzung
- Testmessung (mit Begriffen) mit je zwei Produkten

Ihr Nutzen:

Sie überprüfen Ihre eigenen sensorischen Fähigkeiten und finden Ihre Schwellen heraus. Zudem lernen Sie die theoretischen Grundlagen der Sensorik kennen, die mit praktischen Übungen gefestigt werden und erhalten zudem einen Überblick über die verschiedenen sensorischen Prüfmethode mit praktischen Beispielen.

Zielgruppe:

Alle Bereiche des Qualitätsmanagements

Ihre Trainerin:

Kathrin Mittag, ttz Bremerhaven



Termin und Zeit:

07.09.2011 von 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Gewerbeschule - Nahrung und Gastronomie -
Berufliche Schule der Hansestadt Lübeck,
Parade 1, 23552 Lübeck

Teilnehmerzahl:

Max. 15

Anmeldung:

Bitte bis zum 26.08.2011

Teilnahmegebühr:

foodRegio Mitglieder: **425 €+ MwSt.***

Nicht-Mitglieder: **550 €+ MwSt.***

* Inkl. Verpflegung, Teilnehmerunterlagen und Zertifikat

Sensorik-Schulung für „Fortgeschrittene“

Inhalte:

- I. **Theorie Auffrischung: Sensorische Prüfmethoden**
(Unterschiedstest, Hedonische Prüfungen, deskriptive Analyse)
- II. **Übungen zu den sensorischen Fähigkeiten mit Ergebnisbesprechung**
 - Farbrangreihen
 - Geschmacksschwellen
 - standardisierte Gerüche
- III. **Theorie: Panelaufbau, Pannelitung, Panelmotivation**
Deskriptive Analyse
 - Farbrangreihen
 - Geschmacksschwellen
 - standardisierte Gerüche

Statistische Auswertung von Unterschiedsprüfungen
- IV. **Theorie: Qualitätsprüfung in der Sensorik**
- V. **Übungen zu deskriptiver Analyse mit Ergebnisbesprechung (Gruppenübung)**
 - Begriffssammlung bzw. Findung incl. Fehlmerkmalen und Reduktion der Begriffe
 - Arbeit mit Referenzen / Intensitäten
 - Erarbeitung eines sensorischen Profils
 - ggf. In/Out Prüfung
- VI. **Abschlussdiskussion**

Ihr Nutzen:

Sie vertiefen Ihre erlernten sensorischen Kenntnisse. Dabei steht vor allem die beschreibende Prüfung im Vordergrund. Sie erstellen selbständig ein sensorisches Profil Ihrer Produkte. Firmenspezifische Fragestellungen, Produkte und Rohstoffe werden in die Schulungen integriert, um eine nachhaltige

Übertragung auf die Arbeit mit den eigenen Produkten zu sichern. Zudem werden durch die praktischen Übungen am Produkt sensorische Begriffe gemeinsam erarbeitet und vereinheitlicht – die Basis für eine „gemeinsame sensorische Sprache“ im Unternehmen.

Wichtig:

Sensorische Vorkenntnisse sind für diese Schulung zwingend notwendig!

Zielgruppe:

Alle Bereiche des Qualitätsmanagements

Ihre Trainerin:

Kathrin Mittag, tzt Bremerhaven



Termin und Zeit:

08.09.2011 von 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Gewerbeschule - Nahrung und Gastronomie -
Berufliche Schule der Hansestadt Lübeck,
Parade 1, 23552 Lübeck

Teilnehmerzahl:

Max. 15

Anmeldung:

Bitte bis zum 26.08.2011

Teilnahmegebühr:

foodRegio Mitglieder: **425 €+ MwSt.***

Nicht-Mitglieder: **550 €+ MwSt.***

* Inkl. Verpflegung, Teilnehmerunterlagen und Zertifikat

Anforderungen des IFS 5/IFS 6 & der DIN EN ISO 22000:2005

Inhalte:

I. Anforderungen des IFS 5/& IFS 6

- Was ist neu im Gegensatz zur alten Version?
- Anforderung und Umsetzung der 10 KO-Kriterien
- Welches sind die bisher kritischen Fragen bei der Umsetzung
- Wie wird bewertet?
- Welche Nachweise müssen erbracht werden?
- Wo bestehen weiterführende Anforderungen, die sich ggf. auf gesetzlich und behördlichen Vorgaben oder aber auch zusätzlichen Standards wie z.B. IFS Broker beziehen?
- Sinnvoller Umgang mit einer Verifizierung des Systems

II. Anforderungen der ISO 22000

- Unterschiede im Vergleich zum IFS
- Was ist der Unterschied zwischen den sog. PrPs. und oPrPs*
- Welche Schwerpunkte setzt die ISO 22000 in Verbindung mit FSSC*
- Welche Anforderungen werden an die Betriebsstätte (Produkte) gestellt, um mindestens den Anforderungen zu entsprechen?
- Welche Vor- und Nachteile ergeben sich für ein Unternehmen?
- Fragen aus der Praxis

- * PRP Prüfprogramm
- * FSSC Food Safety and Security Concept

Ihr Nutzen:

In der Schulung werden anhand von Beispielen, Schwerpunkten, Vergleiche und Tendenzen der „Zertifizierungswelt“ für die Lebensmittelwirtschaft aufgezeigt.

Wichtig:

Da die Referentin zum Zeitpunkt der Schulung bereits Pilotaudits nach den Anforderungen des IFS 6 durchgeführt hat, wird Sie diesbezüglich wertvolle Informationen in die Schulung mit einfließen lassen.

Zielgruppe:

Alle Bereiche des Qualitätsmanagements

Ihre Trainerin:

Dr. Katharina Kemper, Dr. K. Kemper GmbH



Termin und Zeit:

27.10.2011 von 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Media Docks, Willy-Brandt-Allee 31a, 23554 Lübeck

Teilnehmerzahl:

Max. 15

Anmeldung:

Bitte bis zum 07.09.2011

Teilnahmegebühr:

foodRegio Mitglieder: **400 €+ MwSt.***

Nicht-Mitglieder: **525 €+ MwSt.***

* Inkl. Verpflegung, Teilnehmerunterlagen und Zertifikat

Strategisches Personalmanagement

Inhalte:

I. Neue Rahmenbedingungen des strategischen Personalmanagements

- Demographischer Wandel
- Außenmigration
- Binnenmigration in Deutschland
- Individualisierung
- Libertarianisierung
- Medialisierung
- Vernetzung

II. Neue Rolle und aktuelle Handlungsfelder des strategischen Personalmanagements

- Strategiebeitrag des HR-Managements (HR Business Partner)
- Demographiemanagement
- HR-basierte Standortdiversifizierung
- Strategischer Umgang mit sozialen Netzwerken
- Systeme der Zielvereinbarung als Instrument der Strategieumsetzung

III. Führung als Rückgrat strategischen Erfolgs

- Neue Themen der Mitarbeiterführung
- Neue Trends bei Führungstrainings
- Neue Trends in der Steuerung der Unternehmenskultur
- Führung des Personalbereichs

I. Umsetzung in der Praxis: Fallstudien und Best Practices

Neue Fallstudien und Best Practices zu:

- Demographiemanagement
- Standortdiversifizierung
- Personalgewinnung
- Führungstrainings und Kultursteuerung
- Zielsysteme und Leistungsbeurteilung
- Personalretention

Ihr Nutzen:

In der Schulung werden die neuen Rahmenbedingungen des strategischen Personalmanagements vorgestellt und die aktuellen Handlungsfelder des strategischen Personalmanagements aufgezeigt.

Anhand von Fallbeispielen aus der Ernährungswirtschaft werden mit den Personalleitern konkrete Handlungsmöglichkeiten ausgearbeitet.

Zielgruppe:

Personalleiter

Ihr Trainer:

Prof. Dr. Thomas Armbrüster, Munich Executive Institute



Termin und Zeit:

02.11.2011 von 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Media Docks, Willy-Brandt-Allee 31a, 23554 Lübeck

Teilnehmerzahl:

Max.20

Anmeldung:

Bitte bis zum 03.10.2011

Teilnahmegebühr:

foodRegio Mitglieder: **450 €+ MwSt.***

Nicht-Mitglieder: **575 €+ MwSt.***

* Inkl. Verpflegung, Teilnehmerunterlagen und Zertifikat

Führungstraining – Delegieren aber wie?

Inhalte:

I. Grundlagen erfolgreicher Kommunikation

- Kommunikationsmodelle (Schulz von Thun, Watzlawik, C.Roger)
- Kennzeichen erfolgreicher Kommunikation
- Abbruchkriterien
- Signale der Körpersprache
- Welche Kommunikation führt zum Mitarbeiterfrust?

II. Führungsmethodik

- Welche Führungsstile gibt es?
- Erkennen des persönlichen Führungsstils
- Welche innere Einstellung/Vorurteile prägen meinen Führungsstil
- Mitarbeiter motivieren durch eine zielführende Kommunikation

III. Verantwortung abgeben – richtig delegieren

- Welche Aufgaben delegieren Sie bisher? Reflexion
- Inwieweit kann und muss ich Verantwortung auf Mitarbeiter delegieren
- Delegationsregeln beachten
- Zielerreichung evaluieren

IV. Risiken beachten

- Aufbau von Widerständen zuvorkommen
- Zurückdelegieren vermeiden
- Über- und Unterforderung vermeiden

Methoden:

Vortrag, Gruppenübungen, gerne können eigene Praxisbeispiele mit eingebracht werden, Diskussion

Ihr Nutzen:

Um Aufgaben erfolgreich zu delegieren ist die Motivation Ihrer Mitarbeiter durch eine eindeutige und zielgerichtete Kommunikation notwendig. Im heutigen beruflichen Alltag ist Delegieren neben der Kunst des Motivierens eines der wichtigsten Führungsinstrumente.

Zielgruppe:

Allg. Führungskräfte

Ihre Trainerin:

Dipl. Psych. Brigitte Lüdemann,
Lembke Seminare und Beratungen GmbH



Termin und Zeit:

21.11.2011 von 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Media Docks, Willy-Brandt-Allee 31a, 23554 Lübeck

Teilnehmerzahl:

Max. 15

Anmeldung:

Bitte bis zum 03.10.2011

Teilnahmegebühr:

foodRegio Mitglieder: **225 €+ MwSt.***

Nicht-Mitglieder: **325 €+ MwSt.***

* Inkl. Verpflegung, Teilnehmerunterlagen und Zertifikat

Ihre Referenten



Prof. Dr. Thomas Armbrüster lehrt Strategie, Organisation & Personalmanagement an der Quadriga Hochschule Berlin und ist zudem Gründer und Geschäftsführer des Munich Executive Institute, das Führungskräfte schult. Vor seiner Tätigkeit als Hochschullehrer und Managementtrainer war er in den Unternehmensberatungen UBIS GmbH und MacKinsey & Co tätig.



Brigitte Lüdemann ist Dipl. Psychologin bei der Lembke Seminare & Beratungen GmbH und Ihre Tätigkeitsschwerpunkte liegen u.a. in den Bereichen Beratung, Supervision, Coaching, externes Qualitätsmanagement und der psychologischen Beratung von Führungskräften und Mitarbeitern.



Dr. Karl Waldkirch ist CEO der ASC-Asia Success Group mit Standorten in Hong Kong, Shanghai und Dalian. Die ASC-Firmengruppe unterstützt, als eine auf Asien spezialisierte Unternehmensberatungsgesellschaft, die Mittelständische Industrie beim Aufbau von Beschaffungsstrukturen. Dazu gehören Identifikation und Evaluierung von chinesischen Lieferanten gleichermaßen wie die Lösung von logistischen Fragestellungen.



Doris Rost, Dipl.-Übersetzerin, ist interkulturelle Trainerin und Coach rund um das Thema interkultureller Verkauf. 20 Jahre Verkaufs- und PR-Erfahrung im Lebensmittelbereich, jahrelange Auslandsaufenthalte sowie das Studium zur interkulturellen Trainerin und Coach bilden die Basis in Praxis und Theorie für die wesentlichen Fragen rund um die Themen Verkauf und Interkulturalität.



Kathrin Mittag ist diplomierte Wirtschaftsingenieurin der Lebensmittelwirtschaft mit dem Schwerpunkt Convenience Food. Seit 2010 ist sie Projektleiterin im ttz Sensoriklabor mit Tätigkeiten im Bereich der Konsumentenforschung, der Produktprofilierung und Sensorik-Schulungen.



Bernd Sehnert ist seit über 25 Jahren Trainer und Coach, seine Kompetenzen sind Verhandlungstraining für Einkauf und Verkauf, Führungskräfte- und Managementtraining, Persönlichkeitstraining, Kommunikationstraining und Coaching für Inhaber, Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte. Er ist Experte für Verhandlungstrainings, auch mit übermächtigen Partnern, wie Verhandeln mit Monopolisten.



Hatto Brenner ist Geschäftsführender Gesellschafter der AWI Hatto Brenner & Co. GmbH, Erlangen. Er verfügt über große Fachkompetenz sowohl aus seiner langjährigen Praxiserfahrung in leitenden Positionen international tätiger Unternehmen als auch aus seiner Beratungstätigkeit bei vielen internationalen Projekten. Zudem ist er Präsident der Union Deutscher Unternehmensberater (UDU) und Präsident der Europäischen Union Mittelständischer Unternehmen (EUMU)



Dr. Katharina Kemper ist Geschäftsführerin der Dr. K. Kemper GmbH, die u.a. in der Beratung und Betreuung beim Aufbau und der Einführung von wirksamen und effektiven Managementsystemen, Coaching und Seminaren für das Management und die Mitarbeiter tätig ist. Zudem ist Sie als öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige der IHK Berlin tätig und verfügt über langjährige Erfahrungen als IFS/BRC-, ISO 9001-Auditorin, TQM-Assessor und KTQ-Trainerin.

Ja, ich möchte mich für folgende Schulungen anmelden:

- Messevorbereitung international**
Termin: 23.11.2011 / Gebühr 375 €zzgl. MwSt.
- Erfolgreiches Verkaufen in der arabischen Welt**
Termin: 07.12.2011 / Gebühr 375 €zzgl. MwSt.
- Erfolgreiche Verhandlungsführung im Einkauf**
Termin: 31.10.2011 / Gebühr 400 €zzgl. MwSt.
- Fit für China: Lieferantenbeziehungen erfolgreich gestalten**
Termin: 08.12.2011 / Gebühr 400 €zzgl. MwSt.
- Sensorik-Schulung für „Anfänger“**
Termin: 07.09.2011 / Gebühr 425 €zzgl. MwSt.
- Sensorik-Schulung für „Fortgeschrittene“**
Termin: 08.09.2011 / Gebühr 425 €zzgl. MwSt.
- Anforderungen des IFS 5/IFS 6 & der DIN EN ISO 22000:2005**
Termin: 27.10.2011 / Gebühr 400 €zzgl. MwSt.
- Strategisches und operatives Logistik-Controlling**
Termin folgt in Kürze / Gebühr xxx €zzgl. MwSt.
- Kennzahlenmanagement in der Logistik**
Termin folgt in Kürze / Gebühr xxx €zzgl. MwSt.
- Strategisches Personalmanagement**
Termin: 02.11.2011 / Gebühr 450 €zzgl. MwSt.
- Exportgeschäfte erfolgreich abwickeln**
Termin: 06.09.2011 / Gebühr: Kostenfrei!
- Führungstraining – Delegieren aber wie?**
Termin: 21.11.2011 / Gebühr 225 €zzgl. MwSt.

Titel, Vorname, Name: _____

Firma: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

E-Mail: _____

Telefon-Nr.: _____

Datum: _____

Unterschrift _____

Anmeldung per Fax an 0451/706 55-20 oder per E-Mail an: info@foodregio.de