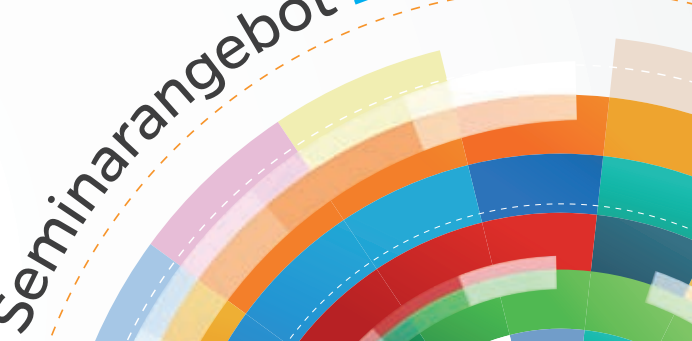


# bfw – forum

Seminarangebot 2014 / 2015



**bfw**

Unternehmen für Bildung.



Unternehmen für Bildung.

Berufsbildungswerk  
Gemeinnützige Bildungseinrichtung  
des DGB GmbH

Humboldtstraße 4  
24116 Kiel

Tel.: 0431 7 20 84 - 0  
Fax: 0431 7 20 84 - 40

kiel@bfw.de  
www.bfw.de

Stand: 08 | 2014

## Inhalt

Vorwort .....	5
Veranstaltungsorte und Anmeldung .....	6
2-Tages-Seminare (donnerstags u. freitags, jeweils 9 - 17 Uhr) .....	8
■ Führen mit System .....	8
■ Konfliktmanagement im Betrieb .....	9
■ Crashkurs Marketing .....	10
■ Grundlagen der Unternehmensfinanzierung .....	11
■ Persönlichkeitsentwicklung .....	12
■ Kundenbeziehungsmanagement.....	13
■ Projektmanagement .....	14
■ Erfolgreiche Zusammenarbeit im Team .....	15
■ Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) .....	16
■ Social-Media-Marketing & Recht .....	17
■ Sicher und wirkungsvoll auftreten .....	18
1-Tages-Seminare (samstags, jeweils 9 - 17 Uhr) .....	19
■ Service ist Chefsache! .....	19
■ Facebook, XING, Twitter und Co. – Social Media für Unternehmen .....	20
■ Controlling .....	21
Ihre Dozentinnen und Dozenten im Überblick .....	22

## Herzlich willkommen!

Sie halten die erste Ausgabe unseres neuen Fortbildungsprogramms für Fach- und Führungskräfte in den Händen. Unter dem Titel „bfw-forum“ präsentieren wir Ihnen Expertenwissen aus Schleswig-Holstein für die Wirtschaft in der Region und bieten eine neue Plattform zum Austausch über zukunftsweisende Themen.

Zu den Themenfeldern Führung, Strategie, Unternehmenskultur und Zusammenarbeit soll dabei ein spannendes und abwechslungsreiches Angebot an Fortbildungen, Seminaren und Workshops entstehen. Dabei werden wir aktuelle Themen und Trends, wie z. B. Veränderungen in Unternehmen durch den demografischen Wandel, neue Arbeitszeitmodelle, den Umgang mit neuen Medien und unseren Daten, Gesunderhaltung im Beruf und vieles mehr aufgreifen, aber auch Ihre Wünsche berücksichtigen. Teilen Sie uns deshalb mit, welche weiteren Angebote Ihnen fehlen oder was wir noch verändern können.

Oder möchten Sie ein Seminar nur für Ihre Mitarbeiter/-innen oder zu einem anderen Termin? Dann rufen Sie uns einfach an oder senden Sie uns eine Mail. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein Angebot!

Viel Spaß beim Lesen  
wünschen Ihnen

### **Doris Apelt**

Stellv. Leiterin der Geschäftsstelle Schleswig-Holstein  
bfw – Unternehmen für Bildung

### **Joachim Grudde**

Leiter der Geschäftsstelle Schleswig-Holstein  
bfw - Unternehmen für Bildung



# Veranstaltungsorte und Anmeldung

## Anmeldung:

Das verbindliche Anmeldeformular und unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie auf unserer Internetseite unter [www.bfw-forum.de](http://www.bfw-forum.de)!

## Veranstaltungsort Kiel

Berufsfortbildungswerk  
Gemeinnützige Bildungseinrichtung  
des DGB GmbH

Berufsbildungsstätte Kiel  
Humboldtstraße 4  
24116 Kiel

Tel.: 0431 7 20 84 - 0

Fax: 0431 7 20 84 - 40

Mail: [kiel@bfw.de](mailto:kiel@bfw.de)

Web: [www.bfw-forum.de](http://www.bfw-forum.de)

## Ansprechpartnerin



**Brunhilde Sucus**

Tel.: 0431 7 20 84 - 16

Fax: 0431 7 20 84 - 40

Mail: [sucus.brunhilde@bfw.de](mailto:sucus.brunhilde@bfw.de)

## Weitere Informationen:

Sollten Sie noch Fragen haben, wenden Sie sich gerne an die für den jeweiligen Veranstaltungsort zuständige Ansprechpartnerin!

## Veranstaltungsort Lübeck

Berufsfortbildungswerk  
Gemeinnützige Bildungseinrichtung  
des DGB GmbH

Berufsbildungsstätte Lübeck  
Hochstraße 84  
23554 Lübeck

Tel.: 0451 29 064 - 82

Fax: 0451 50 210 - 44

Mail: [luebeck@bfw.de](mailto:luebeck@bfw.de)

Web: [www.bfw-forum.de](http://www.bfw-forum.de)

## Ansprechpartnerin

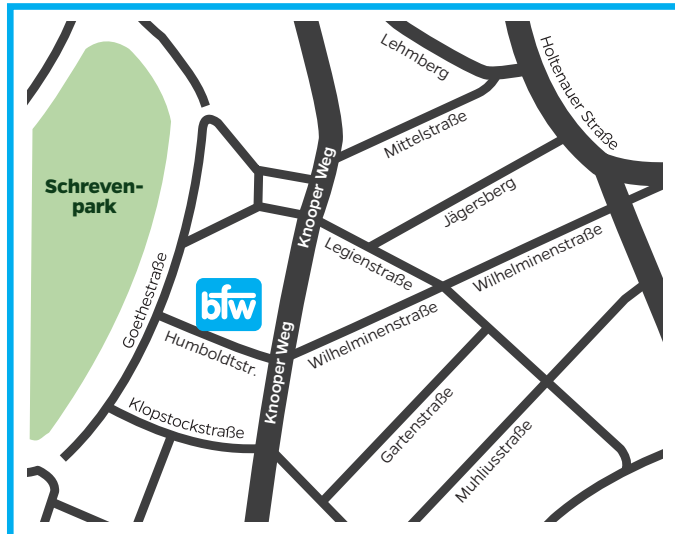


**Jessica Biedermann**

Tel.: 0451 290 88 37 - 16

Fax: 0451 50 210 - 44

Mail: [biedermann.jessica@bfw.de](mailto:biedermann.jessica@bfw.de)



## Zielgruppe

Gründer/-innen und Inhaber/-innen von Unternehmen, Führungskräfte, Personen mit Personalverantwortung und solche, die sich für vergleichbare Positionen qualifizieren möchten.

## Inhalte der Fortbildung

Schwerpunkt des Seminars bilden die Systemgesetze. Das Wissen über die Wirkung der Systemgesetze und deren Anwendung ist oberste Führungsaufgabe. Die Dozenten vermitteln dies anhand praktischer Beispiele aus der eigenen Arbeit und nehmen Konstellationen der Teilnehmer/-innen auf, so dass konkrete Lösungsideen erarbeitet werden können.

- Die drei Konflikt- und Kommunikationsebenen
- Systemgesetze als Basis erfolgreicher Führung und Zusammenarbeit
- Wahrnehmung und Interpretation
- Die Voraussetzungen zum Auflösen von Systemgesetzverletzungen
- Die innere Haltung als Führungskraft

Die Systemgesetze berühren im Führungsalltag viele weitere Themen wie etwa Change-Management, Unternehmensnachfolge, Gesundheitsmanagement u.a.

## Seminarziel/ -nutzen

Sie erhalten das Wissen über die Systemgesetze, die die grundlegende Basis erfolgreicher Führung und Zusammenarbeit darstellen.

Sie sammeln erste Erfahrungen damit, wie und in welche Bereiche hinein die Systemgesetze wirken und wie Blockaden auf dieser Ebene aufgelöst werden können.

Darüber hinaus stellen die Dozenten Methoden vor, die im Führungsalltag genutzt werden können, um Gespräche, Prozesse und Veränderungen konstruktiv und nachhaltig zu gestalten.

## Seminardauer

2 Tage  
Start erster Tag 09:00 Uhr  
Ende letzter Tag 17:00 Uhr

## Seminarpreis

396,- EUR zzgl. MwSt.\*

## Termine und Orte

11.09. - 12.09.2014 (Kiel - **A**)  
23.10. - 24.10.2014 (Lübeck - **B**)  
12.03. - 13.03.2015 (Kiel - **C**)

## Ihre Dozenten

- **Ellen Johannsen (A):** Dipl.-Betriebswirtin, Business Coach, Coach-Mediator, seit 3 Jahren als Dozentin in der Fortbildung Coach-Mediator tätig, Module zu den Themen „Moderation“, „Work-Life-Balance“, „Selbstmarketing“ u.a.
- **Annika Dulige-Richter (B):** Juristin, Mediatorin, Coach, seit 5 Jahren als Dozentin in Ausbildungen für Mediatoren und Coaches tätig, seit 2 Jahren in der Fortbildung Coach-Mediator, Module zu den Themen „Vision und Selbstmarketing“.
- **Dr. Dieter Bischof (C):** Lehrtrainer BMWA, NLP Master, Promotion in Quantenphysik, Studium der Psychologie, HP Psychotherapie, Mediator, Coach, Entwickler und Ausbilder der Fortbildung Coach-Mediator.

## Zielgruppe

Verantwortliche Mitarbeiter/-innen sowie Führungskräfte der mittleren und gehobenen Ebene

## Inhalte der Fortbildung

„Manchmal siehst du den Wald vor lauter Bäumen nicht.“ (deutsches Sprichwort)

Das „Innenleben“ Ihrer Kolleginnen und Kollegen zu erfassen bzw. intuitiv im richtigen Moment zu erfassen, ist oft das Spiegelbild Ihrer eigenen Ansicht der Dinge. Je besser Sie Ihre eigenen Antriebskräfte (Motivation) gemäß Ihres Naturells und Typus verstehen und auch akzeptieren lernen, umso mehr Verständnis bringen Sie auch für Ihre/-n Gesprächspartner/-in auf.

Nutzen Sie 2 Tage, um sich zu orientieren – wo stehe ich und wo will ich hin? Sie lernen:

- die Reaktionen Ihrer Kolleginnen/Kollegen, Kunden/Kundinnen und auch Ihrer Partner/-innen und Freunde besser zu verstehen
- wie Sie mit Ihren Mitmenschen besser zu Recht kommen
- Ihre Kommunikation „zielorientiert“ auszurichten
- wie Sie Konflikte bewältigen und Krisen auch als Chance verstehen können
- neue Wege der individuellen Ansprache - Reframing als Konfliktauflöser
- den Umgang mit persönlichen „Herausforderungen“
- dem Arbeitsleben neuen Schwung zu geben, Prioritäten und was nicht so wichtig ist...
- Kreativitätstechniken sowie Zeitmanagement

## Seminarziel/ -nutzen

Kommunikation - Motivation - Konfliktmanagement

## Seminardauer

2 Tage  
Start erster Tag 09:00 Uhr  
Ende letzter Tag 17:00 Uhr

## Seminarpreis

396,- EUR zzgl. MwSt.\*

## Termin und Ort

25.09. - 26.09.2014 (Kiel)

## Ihr Dozent

**Dieter Feldges:** Diplom Betriebswirt, Lehrbeauftragter a.D.

Langjähriger Trainer und Dozent für Betriebswirtschaftslehre und Kommunikation

### Zielgruppe

Geschäftsführung und mittlere Führungsebene bei KMUs

### Inhalte der Fortbildung

- Was ist Marketing?
- Internes und externes Marketing, Selbstmarketing
- Marketingplan (als Bestandteil des Businessplans)
- Welche Instrumente stehen mir zur Verfügung?
- Vor- und Nachteile sowie Einsatz von Kreativitätstechniken
- Bestandsaufnahme – Ist-Analyse
- Kundenanalyse
- Analyse- und Planungsinstrumente (SWOT-Analyse, Szenario- und Portfolio-Analyse, Lebenszyklus von Produkten und Branchen, ABC-Analyse)
- Produkt- und Preispolitik
- Möglichkeiten und Grenzen der Marktforschung

### Seminarziel/ -nutzen

Identifizierung und Einsatz von passenden Marketingmaßnahmen zur erfolgreichen Positionierung und Abgrenzung gegenüber Mitbewerbern am Markt!

### Seminardauer

2 Tage  
Start erster Tag 09:00 Uhr  
Ende letzter Tag 17:00 Uhr

### Seminarpreis

396,- EUR zzgl. MwSt.\*

### Termin und Ort

09.10. - 10.10.2014 (Kiel)

### Ihre Dozentin

**Ute Feldges** spricht als ehemalige Pressesprecherin der edding AG und aufgrund langjähriger Tätigkeit in leitender Position im Bereich Public Relations sowie als Dozentin im Bereich betriebswirtschaftlicher Grundlagen aus Erfahrung - und gibt diese gern an Sie weiter.

### Zielgruppe

Alle diejenigen, die für die Finanzierung von Unternehmen verantwortlich sind oder in dem Bereich arbeiten. Grundverständnis der kaufmännischen Buchführung, von Bilanz und Ergebnisrechnung sind von Vorteil, jedoch nicht zwingend Voraussetzung.

### Inhalte der Fortbildung

Die Notwendigkeit solider Unternehmensfinanzierung, einer aussagefähigen Finanzplanung und eines aktiven Liquiditätsmanagements lassen sich nicht von der Hand weisen. Spätestens in der Krise offenbaren sich die Mängel, mitunter in voller Härte.

- Wirtschafts- und Geldkreisläufe verstehen
- Grundbegriffe der Unternehmensfinanzierung
- Finanzwirtschaftliche Ziele und Kennzahlen bestimmen
- Kapitalbedarfsplanung aufstellen
- Möglichkeiten der Finanzierung
- Der Einfluss der Steuern auf die Finanzierung

### Seminarziel/ -nutzen

Kapital ist eine der zentralen Voraussetzungen für wirtschaftliches Handeln. Ohne zur Verfügung stehendes Kapital können weder Arbeit, noch Betriebsmittel oder Werkstoffe beschafft werden, gibt es keinen Prozess der Leistungserbringung. Ein zielorientiertes Kapitalmanagement gehört zum Pflichtprogramm jedes Unternehmens.

Dieses Seminar vermittelt praxisbezogen die Grundlagen von Liquiditätsmanagement und Unternehmensfinanzierung. Die Teilnehmer/-innen lernen ihr „eigenes“ Unternehmen zu analysieren und besser einschätzen zu können. Die Kenntnisse der Finanzierungsmöglichkeiten und zentraler Fachbegriffe helfen bei der Kapitaloptimierung sowie bei Gesprächen und Verhandlungen mit den Kapitalgebern/Banken.

### Seminardauer

2 Tage  
Start erster Tag 09:00 Uhr  
Ende letzter Tag 17:00 Uhr

### Seminarpreis

396,- EUR zzgl. MwSt.\*

### Termine und Orte

30.10. - 31.10.2014 (Kiel)  
22.01. - 23.01.2015 (Lübeck)

### Ihr Dozent

**Claus-Dieter Piontke**, Diplom-Betriebswirt (FH), Business-Coach (dvct) und Managementtrainer

Claus-Dieter Piontke interessiert sich schon seit frühen Jahren für die Führung, Steuerung und Entwicklung von Organisationen, von Teams und für die Menschen. Schon im Studium belegte er neben Betriebswirtschaft Seminare über Psychologie und Organisationsentwicklung.

Claus-Dieter Piontke bringt langjährige Erfahrungen als Führungskraft, als kaufmännischer Leiter und Interim Manager mit in seine Seminare ein. Er bringt umfangreiche Erfahrungen aus außerordentlichen Veränderungsprozessen, Restrukturierungen, Krisen- und Turnaround-Management mit.

Als Lehrbeauftragter und Dozent ist Herr Piontke auch an verschiedenen Hochschulen tätig und vermittelt betriebswirtschaftliches Know-how und Soft Skills.

### Zielgruppe

Menschen, die ihre Persönlichkeit und ihr Verhalten reflektieren und Handlungsvielfalt für sich und im Zusammenhang mit anderen Menschen gewinnen wollen.

### Inhalte der Fortbildung

- Identität – Werte – Überzeugungen (Glaubenssätze)
- Elemente unserer Persönlichkeit
- Persönlichkeitsmodelle:
  - Die „Big-Five“ Ausprägungen der Persönlichkeit
  - Ich-Es-Überich (Strukturmodell der Psyche)
  - Ich-Zustände (Transaktionsanalyse)
- Persönlichkeitstypen – Stile der Kontaktgestaltung

### Seminarziel/ -nutzen

Persönlichkeitsentwicklung ist ein laufender, nicht aufzuhaltender Prozess. Wer seine Persönlichkeit kennt, kann steuern. Wer die Ausprägungen von Persönlichkeiten kennt und akzeptiert, kann Wertschätzung geben und zielorientiert Entwicklung begleiten. Handlungsvielfalt entsteht.

Dieser Workshop gibt Einblick in die eigene Persönlichkeit, zeigt eigenes Persönlichkeitsprofil auf und erklärt unterschiedliche Persönlichkeitsmodelle. Menschliches, gar allzu menschliches Verhalten in Beruf und Privatleben wird verständlich und begreifbar. Einzel- und Gruppenübungen sowie (freiwillige) Persönlichkeitsreflexionen geben eigene Erfahrungen.

### Seminardauer

2 Tage  
Start erster Tag 09:00 Uhr  
Ende letzter Tag 17:00 Uhr

### Seminarpreis

396,- EUR zzgl. MwSt.\*

### Termine und Orte

08.11. - 09.11.2014 (Lübeck)  
07.03. - 08.03.2015 (Kiel)  
*Achtung: Samstag + Sonntag!*

### Ihr Dozent

**Claus-Dieter Piontke**, Diplom-Betriebswirt (FH), Business-Coach (dvct) und Managementtrainer

Claus-Dieter Piontke interessiert sich schon seit frühen Jahren für die Führung, Steuerung und Entwicklung von Organisationen, von Teams und für die Menschen. Schon im Studium belegte er neben Betriebswirtschaft Seminare über Psychologie und Organisationsentwicklung.

Claus-Dieter Piontke bringt langjährige Erfahrungen als Führungskraft, als kaufmännischer Leiter und Interim Manager mit in seine Seminare ein. Er bringt umfangreiche Erfahrungen aus außerordentlichen Veränderungsprozessen, Restrukturierungen, Krisen- und Turnaround-Management mit.

Als Lehrbeauftragter und Dozent ist Herr Piontke auch an verschiedenen Hochschulen tätig und vermittelt betriebswirtschaftliches Know-how und Soft Skills.

### Zielgruppe

Verantwortliche Mitarbeiter/-innen aus Verkauf, Vertrieb und Marketing sowie Führungskräfte der mittleren und gehobenen Ebene

### Inhalte der Fortbildung

Nutzen Sie 2 Tage, um grundlegende Einblicke zu erfahren in:

- Kundentypen,
- Kundenverhalten und Entscheidungsprozesse,
- Kundschaft als Partner,
- Kommunikation „typengerecht, glaubwürdig und zielorientiert“,
- Phasen eines Verkaufsgesprächs (erklärungsbedürftiger Produkte),
- Der Verkaufsabschluss und „Die Angst vor dem Nein“,
- neue Wege der individuellen Ansprache - Reframing als Kundengewinnungsinstrument (auch Rückgewinnung),
- Kundensegmentierung und Mitarbeiter/-in als Kunde,
- Spezielle Werbe- und kommunikationspolitische Instrumente wie: AIDA-Formel - Direct Mailing - Gestaltung von Mailingbriefen - Telefonmarketing - Internetwerbung - Merchandising - Sponsoring,
- Kreativitätstechniken

### Seminarziel/ -nutzen

Kundenbeziehungsmanagement - CRM

### Seminardauer

2 Tage  
Start erster Tag 09:00 Uhr  
Ende letzter Tag 17:00 Uhr

### Seminarpreis

396,- EUR zzgl. MwSt.\*

### Termin und Ort

13.11. - 14.11.2014 (Kiel)

### Ihre Dozentin

**Ute Feldges** spricht als ehemalige Pressesprecherin der edding AG und aufgrund langjähriger Tätigkeit in leitender Position im Bereich Public Relations sowie als Dozentin im Bereich betriebswirtschaftlicher Grundlagen aus Erfahrung - und gibt diese gern an Sie weiter.

## Zielgruppe

Projektleiter/-innen, Selbstständige, Freiberufler/-innen, Leitende Angestellte, Mitarbeiter/-innen mit angehender Projektverantwortung

## Inhalte der Fortbildung

- Einführung in das Programm MS Project (Version 2010 oder 2013). Grundlegende Funktionen zum:
  - Projekt anlegen
  - Projekt strukturieren
  - Phasen, Meilensteine, Abhängigkeiten
  - Ressourcen zuordnen
  - Material, Mitarbeiter/-innen, Budget
  - Projektkosten berechnen
  - Kalender bearbeiten
- Netzplan aufstellen und berechnen:
  - Vor- und Rückwärtsberechnung
  - Kritischer Pfad

Sie lernen, wie Sie jede Phase eines Projektes effektiv planen, steuern und überwachen können und wie Sie durch optimalen Einsatz praxiserprobter Methoden Ihre Projekte souverän zum Ziel führen.

## Seminarziel/ -nutzen

Selbstständig einen Projektplan aufstellen unter Berücksichtigung der zur Verfügung stehenden Ressourcen

## Seminardauer

2 Tage  
Start erster Tag 09:00 Uhr  
Ende letzter Tag 17:00 Uhr

## Seminarpreis

396,- EUR zzgl. MwSt.\*

## Termine und Orte

20.11. - 21.11.2014 (Lübeck)  
27.11. - 28.11.2014 (Kiel)

## Ihr Dozent

Dr. Frank Ebeling, promovierter Physiker. Über 20 Jahre Erfahrung als freier Softwareentwickler für Unternehmen und Microsoft Partner.

Zwei Jahrzehnte Erfahrung in internationalen und nationalen Projekten der Forschung und Bildung als Projektmanager.

Seit 1997 für das bfw tätig.

Seit 2003 Prüfer für die IHK Lübeck in den IT-Berufen.

## Zielgruppe

Inhaber/-innen, Führungskräfte und alle diejenigen, die Teamarbeit verstehen und zielorientiert (mit)gestalten wollen.

## Inhalte der Fortbildung

- Voraussetzungen / Begriffsklärungen
  - Was ist ein Team?
  - Wann ist Teamarbeit sinnvoll, wann nicht?
- Entwicklung und Führung
  - Umgang mit Distanz und Nähe, Wechsel und Dauer
  - Team-Rollen: unterschiedliche Rollen, Rollenverhalten und eigenes Rollenmuster
  - Phasen der Teamentwicklung
  - Teamkultur begreifen
  - Führung von Teams
  - Methoden der Zusammenarbeit: Auftragsklarheit, Regeln, Moderation, Protokoll
  - Von Risiken und Nebenwirkungen der Teamarbeit

## Seminarziel/ -nutzen

Teams sind aus keinem Unternehmen/Organisation mehr wegzudenken. Vieles lässt sich nur noch gemeinsam im Team erfolgreich erledigen. Allerdings ist weder die Führung von Teams noch ihre Zusammenarbeit ein Selbstgänger.

In diesem Workshop werden Einsichten und Wirkzusammenhänge für eine effektive Zusammenarbeit in Teams erlangt und Methoden trainiert. Die Teilnehmer/-innen erlangen Wissen und eigene Erfahrungen.

## Seminardauer

2 Tage  
Start erster Tag 09:00 Uhr  
Ende letzter Tag 17:00 Uhr

## Seminarpreis

396,- EUR zzgl. MwSt.\*

## Termine und Orte

04.12. - 05.12.2014 (Kiel)  
05.02. - 06.02.2015 (Lübeck)

## Ihr Dozent

Claus-Dieter Piontke, Diplom-Betriebswirt (FH), Business-Coach (dvct) und Managementtrainer

Claus-Dieter Piontke interessiert sich schon seit frühen Jahren für die Führung, Steuerung und Entwicklung von Organisationen, von Teams und für die Menschen. Schon im Studium belegte er neben Betriebswirtschaft Seminare über Psychologie und Organisationsentwicklung.

Claus-Dieter Piontke bringt langjährige Erfahrungen als Führungskraft, als kaufmännischer Leiter und Interim Manager mit in seine Seminare ein. Er bringt umfangreiche Erfahrungen aus außerordentlichen Veränderungsprozessen, Restrukturierungen, Krisen- und Turnaround-Management mit.

Als Lehrbeauftragter und Dozent ist Herr Piontke auch an verschiedenen Hochschulen tätig und vermittelt betriebswirtschaftliches Know-how und Soft Skills.



## Zielgruppe

Geschäftsführung und mittlere Führungsebene bei KMUs

## Inhalte der Fortbildung

In theoretischen und praktischen Einheiten erarbeiten wir am 1. Seminartag gemeinsam mit Ihnen die Grundlagen, Handlungsansätze, Finanzierungsmodelle und die konzeptionelle Umsetzung eines nachhaltigen BGMS sowie Möglichkeiten der Firmenfitness in Ihrem Unternehmen.

Am 2. Seminartag erwartet Sie ein buntes Programm aus Mitmach-Aktionen, Vorträgen und Workshops rund um die Themen Gesundheit allgemein, Ernährung und Bewegung für Führungskräfte von uns und unseren Kooperationspartnern. So können Sie sich selbst ein Bild machen, wie eine Kick-Off-Veranstaltung bzw. ein Gesundheitstag auch in Ihrer Firma konzeptioniert und durchgeführt werden kann.

## Seminarziel/-nutzen

Nutzen Sie das neue Jahr und die Zeit der guten Vorsätze, um das Thema Wohlbefinden Ihrer Mitarbeiter/-innen sowie Kolleginnen und Kollegen aufzugreifen.

Da Gesundheit im Betrieb letztlich auch als ein wirtschaftlicher Faktor zu sehen ist, starten immer mehr Unternehmen Maßnahmen, die zum Ziel haben, die Gesundheit der Beschäftigten zu fördern, Gefährdungen zu reduzieren und im Hinblick auf die demografische Entwicklung, die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter/-innen zu erhalten. Vergleichbar dem Qualitätsmanagement, welches für die Qualität der Produkte und Dienstleistungen eines Unternehmens verantwortlich ist, gibt es auch ein „Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM)“, das sich mit Themen wie psychische und körperliche Gesundheit, Arbeitsschutz oder auch der Ergonomie am Arbeitsplatz beschäftigt.

## Seminardauer

2 Tage  
Start erster Tag 09:00 Uhr  
Ende letzter Tag 17:00 Uhr

## Seminarpreis

396,- EUR zzgl. MwSt.\*

## Termine und Orte

16.01. - 17.01.2015 (Kiel)  
19.02. - 20.02.2015 (Lübeck)

## Ihre Dozenten

- **Claudia Berg:** Ernährungswissenschaftlerin, Personal Trainerin, Fachkraft für BGM (IHK)
- **Klaas Werger-von Bergen:** Sportwissenschaft/Pädagogik B.A., Medizinischer Trainingstherapeut und Personal Trainer

## Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte in Geschäftsführung, Marketing, Kommunikation, Personal, Recht usw.

## Inhalte der Fortbildung

Soziale Netzwerke wie Facebook, Twitter, Blogs & Co. begegnen ihnen im privaten und beruflichen Umfeld immer häufiger, Sie sind jedoch nicht sicher, ob und wie Sie diese neuen Technologien für ihr Unternehmen sinnvoll und rechtssicher einsetzen können?

Dieser zweitägige Workshop nimmt sie mit auf eine Reise in die Welt der sozialen Netzwerke. Es sind keine Vorkenntnisse erforderlich, anhand anschaulicher Beispiele werden die einzelnen sozialen Netzwerke wie Facebook, Twitter, Google+, Youtube & Co. vorgestellt.

In einer Mischung aus Präsentation, praktischen Beispielen und reichlich Raum für ihre Fragen wird zum einen ein Überblick über die Möglichkeiten von Social Media und Antworten darauf, welche Plattformen für Sie die meisten Vorteile bieten, gegeben. Zum anderen werden juristische Aspekte der sozialen Netzwerke beleuchtet und rechtliche Stolperfallen aufgezeigt.

Es erwarten Sie keine Standard-Antworten und kein Technologie- oder Marketing-Jargon, stattdessen werden im gemeinsamen Dialog ihre regionalen und inhaltlichen Anforderungen identifiziert und in konkrete Handlungsempfehlungen übersetzt.

## Seminarziel/-nutzen

Social Media und soziale Netzwerke wie Facebook, Xing, Twitter & Co. rechtssicher und sinnvoll Nutzen für Unternehmenskommunikation, Marketing, Employer Branding, Recruiting usw.

## Seminardauer

2 Tage  
Start erster Tag 09:00 Uhr  
Ende letzter Tag 17:00 Uhr

## Seminarpreis

396,- EUR zzgl. MwSt.\*

## Termin und Ort

29.01. - 30.01.2015 (Kiel)

## Ihre Dozenten

- **Christian Möller (M.A.)** ist seit 1997 in vielfältigen Funktionen im Medienbereich tätig, unter anderem bei regionalen Hörfunksendern, Medienregulierungsbehörden, internationalen Organisationen u. diplomatischen Missionen im In- und Ausland. Er ist Lehrbeauftragter für Social Media, Journalismus und Medienwirtschaft im Fachbereich Medien der Fachhochschule Kiel.
- **Daniel Kreher** ist Rechtsanwalt mit den Schwerpunkten Gewerblicher Rechtsschutz, Markenrecht, Designrecht, Wettbewerbsrecht und Urheberrecht sowie dem Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen in der alteingesessenen Flensburger Kanzlei HOECK SCHLÜTER VAAGT.

## Zielgruppe

Unternehmer/-innen, Inhaber/-innen, Führungskräfte

## Inhalte der Fortbildung

- Unsere Wahrnehmung – unsere Wirkung
- Die ANKER-Struktur für Ausstrahlung und Persönlichkeit
- Unsere Werte bestimmen unser Handeln
- Natürlichkeit und Souveränität überzeugt!
- Innere Zwiegespräche können die Überzeugungskraft vermindern
- Präsentieren oder verkaufen – den eigenen Stil entwickeln
- Souveränität steigern durch Klarheit und Reflexion: ein Selbstcoaching-Instrument kennen lernen
- Umgang mit schwierigen Situationen und Emotionen

## Seminarziel/ -nutzen

Sie kennen die Funktion unserer Wahrnehmung und Wirkung und lernen Wirkungsaspekte und deren Signale kennen. Sie reflektieren sich und entwickeln entsprechend Ihrer Einstellung ihre Wirkung weiter, um auch in schwierigen Situationen souverän zu bleiben und aufzutreten.

## Seminardauer

2 Tage  
Start erster Tag 09:00 Uhr  
Ende letzter Tag 17:00 Uhr

## Seminarpreis

396,- EUR zzgl. MwSt.\*

## Termin und Ort

12.02. - 13.02.2015 (Kiel)

## Ihre Dozentin

Karen Bestmann ist seit 2000 Geschäftsführerin der Bestmann + Schmidt GmbH in Kiel und Hamburg. Sie ist Unternehmensberaterin, Mediatorin, Coach, Managementtrainerin, Personalentwicklerin und Buchautorin (zum Beispiel: „Präsentation und Selbstmarketing – sicher und wirkungsvoll auftreten“)

Sie berät und coacht seit vielen Jahren Vorstände und Führungskräfte insbesondere darin, die Präsenz und Überzeugungskraft im Führungsalltag und im Kundenkontakt zu steigern. Langjährige Erfahrungen haben gezeigt, dass es sich lohnt, an den persönlichen Überzeugungen zu arbeiten, damit Souveränität als eine natürliche Ausstrahlung gelebt und erlebt werden kann.

In der Arbeit mit Ihren Kunden legt Karen Bestmann großen Wert darauf, dass Souveränität empfunden wird – denn es gibt einen Unterschied zwischen „souverän sein“ und „souverän wirken“!

## Zielgruppe

Unternehmer/-innen, Inhaber/-innen, Führungskräfte

## Inhalte der Fortbildung

- Service im Innenverhältnis – der Chef/die Chefin als Vorbild
- Wie Servicequalität zu verstehen ist – die Definition
- Service-Momente und Service-Leistungen entwickeln
- Der Kosten-Nutzen Aspekt von Serviceleistungen
- Was genau heißt eigentlich Kundenorientierung?
- Den Kunden als Partner verstehen
- Die Herausforderung des „muss/soll/kann“-Service
- Service-Momente als Wettbewerbsvorteil nutzen
- Oft können schon „Kleinigkeiten“ Großes bewirken
- Den Umgang mit Beschwerden und Reklamationen als Chance zur Kundenbindung erkennen

## Seminarziel/ -nutzen

Sie lernen die Bedeutung und die Einflussfaktoren von Service-Erleben und Service-Leistungen für die Kundenbindung, den Wettbewerbsvorteil und die Weiterentwicklung des Unternehmenserfolges kennen. Mit diesem Wissen und den neuen Ideen können Sie Ihren vorhandenen Service überprüfen und optimieren.

## Seminardauer

1 Tag  
Start 09:00 Uhr  
Ende 17:00 Uhr

## Seminarpreis

198,- EUR zzgl. MwSt.\*

## Termine und Orte

31.10.2014 (Kiel)  
07.11.2014 (Lübeck)

## Ihre Dozentin

Karen Bestmann ist seit 2000 Geschäftsführerin der Bestmann + Schmidt GmbH in Kiel und Hamburg. Sie ist Unternehmensberaterin, Mediatorin, Coach, Managementtrainerin, Personalentwicklerin und Buchautorin (zum Beispiel: „Servicequalität mit System – eine Servicephilosophie praktisch entwickeln“).

Aufgewachsen im elterlichen Hotel in Kiel ist sie früh mit der Dienstleistungswelt in Kontakt gekommen. Mit ihrem Wissen und ihrem wertschätzenden und freundlichen Wesen arbeitet sie mit großen Konzernen und mit dem Mittelstand sowie mit Kleinunternehmern zusammen und unterstützt sie u.a. auch in der Weiterentwicklung der Servicequalität.

Karen Bestmann bezeichnet sich selbst als „Frau aus der Praxis“.

### Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte in Geschäftsführung, Marketing, Kommunikation, Personal usw.

### Inhalte der Fortbildung

Soziale Netzwerke wie Facebook, Twitter, Blogs & Co. begegnen ihnen im privaten und beruflichen Umfeld immer häufiger, Sie sind jedoch nicht sicher, ob und wie Sie diese neuen Technologien für ihr Unternehmen sinnvoll und rechtssicher einsetzen können?

Dieser eintägige Workshop nimmt sie mit auf eine Reise in die Welt der sozialen Netzwerke. Es sind keine Vorkenntnisse erforderlich, anhand anschaulicher Beispiele werden die einzelnen sozialen Netzwerke wie Facebook, Twitter, Google+, Youtube & Co. vorgestellt.

In einer Mischung aus Präsentation, praktischen Beispielen und reichlich Raum für ihre Fragen wird ein Überblick über die Möglichkeiten von Social Media für Unternehmenskommunikation, Marketing, Recruiting oder Employer Branding geliefert und Antworten darauf, welche Plattformen für welche Unternehmen die meisten Vorteile bieten, gegeben.

Es erwarten Sie keine Standard-Antworten und kein Technologie- oder Marketing-Jargon, stattdessen werden im gemeinsamen Dialog ihre regionalen und inhaltlichen Anforderungen identifiziert und in konkrete Handlungsempfehlungen übersetzt.

### Seminarziel/ -nutzen

Social Media und soziale Netzwerke wie Facebook, Xing, Twitter & Co. sinnvoll Nutzen für Unternehmenskommunikation, Marketing, Employer Branding, Recruiting usw.

### Seminardauer

1 Tag  
Start 09:00 Uhr  
Ende 17:00 Uhr

### Seminarpreis

198,- EUR zzgl. MwSt.\*

### Termin und Ort

08.11.2014 (Kiel)

### Ihr Dozent

**Christian Möller** (M.A.) ist seit 1997 in vielfältigen Funktionen im Medienbereich tätig, unter anderem bei regionalen Hörfunksendern, Medienregulierungsbehörden, internationalen Organisationen u. diplomatischen Missionen im In- und Ausland. Er ist Lehrbeauftragter für Social Media, Journalismus und Medienwirtschaft im Fachbereich Medien der Fachhochschule Kiel.

### Zielgruppe

Inhaber/-innen, Führungskräfte und Sachbearbeiter, die Controlling verstehen und „ihr“ Unternehmen aktiv steuern wollen.

### Inhalte der Fortbildung

- Notwendigkeit aktiver Unternehmenssteuerung
- Ziele des Controllings – Controlling versus Kontrolle
- Grundlagen von Controlling und Abgrenzung zur Finanzbuchhaltung
- Systeme der Kosten- und Leistungsrechnung:
  - Kostenartenrechnung
  - Kostenstellenrechnung
  - Kostenträgerrechnung
  - Deckungsbeitragsrechnung
- Indikatoren der Unternehmensentwicklung
- Die Betriebsergebnisrechnung
- Die Unternehmensplanung und Abweichungsanalyse

### Seminarziel/ -nutzen

Die Teilnehmer/-innen erkennen die Notwendigkeit einer aktiven Unternehmenssteuerung. Sie verstehen die zentralen Komponenten von Controlling und können Stärken und Schwächen des eigenen betrieblichen Controlling-Systems beurteilen.

Verständnis, Nutzung und Ausbau von Controlling kann dazu beitragen, Insolvenzrisiken zu verringern.

### Seminardauer

1 Tag  
Start 09:00 Uhr  
Ende 17:00 Uhr

### Seminarpreis

198,- EUR zzgl. MwSt.\*

### Termine und Orte

15.11.2014 (Kiel)  
31.01.2015 (Lübeck)

### Ihr Dozent

**Claus-Dieter Piontke**, Diplom-Betriebswirt (FH), Business-Coach (dvct) und Managementtrainer

Claus-Dieter Piontke interessiert sich schon seit frühen Jahren für die Führung, Steuerung und Entwicklung von Organisationen, von Teams und für die Menschen. Schon im Studium belegte er neben Betriebswirtschaft Seminare über Psychologie und Organisationsentwicklung.

Claus-Dieter Piontke bringt langjährige Erfahrungen als Führungskraft, als kaufmännischer Leiter und Interim Manager mit in seine Seminare ein. Er bringt umfangreiche Erfahrungen aus außerordentlichen Veränderungsprozessen, Restrukturierungen, Krisen- und Turnaround-Management mit.

## Ihre Dozentinnen und Dozenten im Überblick



### Claudia Berg

Ernährungswissenschaftlerin, Personal Trainerin, Fachkraft für Betriebliches Gesundheitsmanagement (IHK)

S. 16



### Karen Bestmann

Seit 2000 Geschäftsführerin der Bestmann + Schmidt GmbH in Kiel und Hamburg. Sie ist Unternehmensberaterin, Mediatorin, Coach, Managementtrainerin, Personalentwicklerin und Buchautorin.

S. 18 u. 19



### Dr. Dieter Bishop

Lehrtrainer BMWA, NLP Master, Promotion in Quantenphysik, Studium der Psychologie, HP Psychotherapie, Mediator, Coach, Entwickler und Ausbilder der Fortbildung CoachMediator

S. 8



### Annika Dulige-Richter

Juristin, Mediatorin, Coach, seit 5 Jahren als Dozentin in Ausbildungen für Mediatoren und Coaches tätig, seit 2 Jahren in der Fortbildung CoachMediator, Module zu den Themen „Vision und Selbstmarketing“

S. 8



### Dr. Frank Ebeling

Promovierter Physiker, über 20 Jahre Erfahrung als freier Softwareentwickler für Unternehmen und Microsoft Partner, seit 2003 Prüfer für die IHK Lübeck in den IT-Berufen

S. 14



### Dieter Feldges

Diplom Betriebswirt, Lehrbeauftragter a.D. langjähriger Trainer und Dozent für Betriebswirtschaftslehre und Kommunikation

S. 9



### Ute Feldges

Ehemalige Pressesprecherin der edding AG und Senior Account Executive der Burson-Marsteller GmbH. Zu ihren Beratungskunden gehören und gehörten u. a. ESSO, Caterpillar, Chanel, WAZ, Maggi, Langnese-Iglo, Schülke & Mayr (Sagrotan) und Acuvue.

S. 10 u. 13



### Ellen Johannsen

Dipl.-Betriebswirtin, Business Coach, CoachMediator, seit 3 Jahren als Dozentin in der Fortbildung CoachMediator tätig, Module zu den Themen „Moderation“, „Work-Life-Balance“, „Selbstmarketing“ u.a.

S. 8



### Christian Möller

M.A., seit 1997 in vielfältigen Funktionen im Medienbereich tätig. Lehrbeauftragter für Social Media, Journalismus und Medienwirtschaft im Fachbereich Medien der Fachhochschule Kiel

S. 17 u. 20



### Daniel Kreher

Rechtsanwalt mit den Schwerpunkten Gewerblicher Rechtsschutz, Markenrecht, Designrecht, Wettbewerbsrecht und Urheberrecht sowie dem Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen in der alt-eingesessenen Flensburger Kanzlei HOECK SCHLÜTER VAAGT.

S. 17



### Claus-Dieter Piontke

Diplom-Betriebswirt (FH), Business-Coach (dvct) und Managementtrainer. Langjährige Erfahrungen als Führungskraft, als kaufmännischer Leiter und Interim Manager. Lehrbeauftragter und Dozent an verschiedenen Hochschulen

S. 11, 12, 15 u. 21



### Klaas Werger - von Bergen

Sportwissenschaft/Pädagogik B.A., Medizinischer Trainingstherapeut, Personal Trainer

S. 16

## Seminarangebot 2014/2015



Unternehmen für Bildung.

Berufsbildungswerk  
Gemeinnützige Bildungseinrichtung  
des DGB GmbH

Humboldtstraße 4 | 24116 Kiel  
Telefon 0431 7 20 84 - 0 | Fax - 40  
kiel@bfw.de