



TOP MANAGEMENT WISSEN

FÜR UNTERNEHMENSNACHFOLGER/INNEN



TOP MANAGEMENT WISSEN



Eine Unternehmensübergabe ist ein hoch sensibler Vorgang, für dessen Begleitung es erfahrene Experten braucht. Das renommierte, speziell für die Fensterbaubranche entwickelte Ausbildungs-Curriculum „TOP-Managementwissen für Unternehmensnachfolger/innen und Nachwuchsführungskräfte in der Fensterbranche (TMW)“ verschafft den Teilnehmern einen differenzierten und multiperspektivischen Blick auf alle relevanten Managementbereiche und Prozesse eines Fensterbauunternehmens.

Die Partnerakademie startet mit der Ausbildung in 2017 zum sechsten Mal. Mittlerweile haben bereits 43 Nachfolger/innen namhafter profine-Partner TMW erfolgreich absolviert. Die Ausbildungsinhalte werden kontinuierlich hinsichtlich der neuesten Erkenntnisse und Methoden weiterentwickelt. Sie entsprechen dadurch höchsten Qualitätsstandards. Alle Trainer verfügen über eine solide akademische Ausbildung, sicheres Methoden-Know-How und bringen Feldkompetenzen in der Fensterbranche mit.



Die Teilnehmer profitieren von einem moderierten Erfahrungsaustausch im Kreis Ihrer Kollegen und werden dabei Teil eines Netzwerks, das weit über die Ausbildungszeit hinaus Bestand haben soll. Sie verdanken der Ausbildung viele kluge Gespräche, berührende Augenblicke, beglückende Ergebnisse, zu Herzen gehende Veränderungen, überraschende Erfolge/Impulse und lohnende Entwicklungen.

1

GRUNDLAGEN DER KOMMUNIKATION FÜR DIE MITARBEITER- UND UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Kerstin Lotter, Gabriele Mühlbauer
23. - 24.11.2017 | Lufthansa Training & Conference Center Seeheim

In unserem beruflichen und privaten Leben brauchen wir exzellente Kommunikationsfähigkeiten, denn die Qualität unserer Kommunikation mit Mitarbeitern, Kunden und Kollegen entscheidet zu einem großen Teil darüber, wie erfolgreich wir sind und ob wir unsere Ziele erreichen. Um zu verstehen, wie Kommunikation abläuft, was schief gehen kann und wie wir schwierige Kommunikationssituationen meistern können, erforschen wir mit Hilfe eines Selbsttests unsere eigenen Verhaltenstendenzen, unseren eigenen Kommunikationsstil. Am 2. Tag des ersten Moduls werden wir auf die Vielschichtigkeit einer gelungenen Unternehmenskommunikation blicken.

2

STRATEGISCHE VERKAUFS- GESPRÄCHSFÜHRUNG

Holger Backwinkel
18. - 19.01.2018 | Speyer

Verkäuferischer Erfolg ist keine angeborene Fähigkeit, kein aufgehäuftes Fachwissen und nicht allein eine Frage des harten, ausdauernden Trainings. Verkäuferischer Erfolg ist auch eine Frage der rhetorischen Werkzeuge und der Gesprächsstrategien. Dabei ist es unerheblich, ob Sie Ihre Produkte an neue oder bestehende Kunden verkaufen möchten oder Ihre Ideen und Konzepte an Kollegen oder Mitarbeiter „verkaufen“. In diesem Training lernen Sie für jede Phase eines Verkaufsgesprächs rhetorische Kniffe und psychologisch sinnvolle Vorgehensweisen, die Ihren Verkaufserfolg deutlich steigern.

3

COACHING DER GENERATIONEN (TEIL 1)

Dr. Daniel Krämer
19. – 20.04.18 | Hagen

Eine der größten Herausforderungen bei der Unternehmensübergabe an die nächste Generation ist zum einen das Loslassen (können) der „alten“ Generation und zum anderen das Übernehmen (können) der Verantwortung der „jungen“ Generation. In diesem generationenübergreifenden Modul lernen Sie sowohl Ihre eigenen emotionalen Hürden zu überwinden, als auch mit einer verbesserten Kommunikation Ihr Unternehmen zum Erfolg zu führen. Außerdem entdecken Sie Methoden, die Ihnen helfen, Konflikte zu bereinigen. Sie werden in diesem Modul Ihre persönliche Weiterentwicklung vorantreiben und lernen „Erfolgsgeheimnisse“ kennen, um Ihr Unternehmen auch in Zukunft auf Spur zu halten.

4

PROZESS- OPTIMIERUNG

Dr. Andreas Schmäzle
07. – 08.06.18 | Ort wird noch bekannt gegeben

Fensterbaufachbetriebe gehören nicht zu den großen, sondern zu den klein- bis mittelständischen Unternehmen. Deshalb sind sie aber noch lange nicht „schlank“ – ganz im Gegenteil. In diesem Seminar schauen wir einmal genau hin, wo und wie Unternehmens- und Produktionsprozesse optimiert werden können. Sie werden staunen, wie viel Sie überall „sparen“ können.

5

KÖRPERSPRACHE DES ERFOLGES

Evan Bortnick, Kerstin Lotter
27. – 28.09.18 | Ort wird noch bekannt gegeben

Körpersprache ist eines der letzten Geheimnisse unserer sachorientierten Arbeitswelt. Sie hat mehr Macht über uns als wir glauben. Weil wir sie zumeist unbewusst wahrnehmen, unterschätzen wir ihre Wirkung. In diesem Modul lernen Sie sowohl auditive als auch visuelle körpersprachliche Signale bewusst wahrzunehmen, zu deuten und sie gezielt in beruflichen Situationen einzusetzen. Ganz nebenbei arbeiten Sie auch an der Kunst Ihres eigenen Auftritts.

6

KOSTEN, CONTROLLING, FINANZIERUNG

Dipl.-Ing. Ludwig Schreiner
25. – 26.10.18 | Würzburg

Auch für Nichtkaufleute in der Unternehmensnachfolge ist betriebswirtschaftliches Managementwissen notwendige Voraussetzung, um sich an den Entscheidungs- und Steuerungsprozessen im Unternehmen beteiligen zu können. Hierzu benötigen Sie kein Spezialistenwissen sondern breites und solides Know-how in den Themenfeldern Controlling und Unternehmenssteuerung. Das konzeptionelle Grundgerüst der Unternehmensanalyse, in das die einzelnen betriebswirtschaftlichen Controlling- und Managementinstrumente wie z. B. die Kostenrechnung, Finanzierung oder Kalkulation eingebunden sind, wird vermittelt, um den eigenen betriebswirtschaftlichen Standpunkt besser zu vertreten und in Entscheidungssituationen markt- und ergebnisorientiert zu handeln.

7

**UNTERNEHMENS
PLANSPIEL****Dr. Werner Kämpfe****22.–23.11.18 | Mengerskirchen**

Dieses neue Unternehmensplanspiel schärft Ihr Bewusstsein für betriebliche Zusammenhänge und macht sie spielend begreifbar. Es verdeutlicht das Zusammenspiel von Ökonomie, Ökologie und Sozialem auf besondere Weise.

Wir geben Ihnen die Möglichkeit, die Auswirkungen Ihrer unternehmerischen Entscheidungen zu spüren und zwar in beide Richtungen. Sie werden die Früchte Ihrer Arbeit ernten, dürfen aber auch die Konsequenzen eventueller Fehlentscheidungen „ausbaden“. Mit diesen neuen Erfahrungen reflektieren Sie das eigene Handeln, erkennen Wechselwirkungen der drei Nachhaltigkeitsbereiche und ziehen Rückschlüsse auf Ihre Strategie. Denn nur nachhaltig geführte Unternehmen werden auf Dauer Bestand am Markt haben. Erleben Sie die Wirkung von Nachhaltigkeit hautnah in dieser Simulation!



8

**COACHING DER
GENERATIONEN (TEIL 2)****Dr. Daniel Krämer****17.–18.01.19 | Ort wird noch bekannt gegeben**

Im letzten Modul geben wir Ihnen Kenntnisse über die verschiedenen Persönlichkeitstypen und ihre Verhaltensmuster an die Hand, die es Ihnen beispielsweise ermöglichen, die Bedürfnisse Ihrer Eltern bzw. Ihrer Kinder schneller und besser wahrzunehmen und Konflikte zukünftig leichter von der persönlichen auf die sachliche Ebene zu führen. Um verschiedene Verhaltenstendenzen bei anderen erkennen zu können, ist es zunächst wichtig, unser eigenes Verhalten zu reflektieren und zu erforschen, wie wir selbst „ticken“. Dies werden wir mit einem Selbsttest herausfinden. Übrigens: Das Wissen über die Persönlichkeitstypen hilft Ihnen nicht nur im Umgang mit Vater/Mutter bzw. Sohn oder Tochter, sondern auch im Führungsalltag, in ganz alltäglichen Situationen und in Verkaufsgesprächen.

**ABSCHLUSS
VERANSTALTUNG****18.01.2019 | Ort wird noch bekannt gegeben**

Am Freitagabend lassen alle Teilnehmer und Referenten gemeinsam das Ausbildungs-Curriculum „TOP-Managementwissen für Unternehmensnachfolger“ Revue passieren. Das Gewinnerteam des Unternehmensplanspiels erhält eine Auszeichnung für die beste Umsetzung des erlernten Wissens. Überreichung der hochwertigen Teilnahmezertifikate und gemeinsames Ausklingen der Veranstaltung beim Abendessen. Am 19. Januar 2019 individuelle Abreise der Teilnehmer.



TRAINER

HOLGER BACKWINKEL

Personalentwickler und Coach. Erfahrener Trainer und Coach für namhafte Unternehmen in Deutschland. Seine Schwerpunkte sind Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikation, Führung und Verkauf. Buch und Hörbuchautor u.a. zu den Themen „Teamcoaching“, „NLP“, „Professionell Telefonieren“, „Speedreading“ und „Rhetorik“.



EVAN BORTNICK

Dozent für Sprecherziehung, Stimm- bildung, Stimpädagogik und Präsentationstechniken an den Universitäten in Weimar, Mainz und Osnabrück sowie der European Business School. Der NLP-Lehrtrainer, systemische Coach und zertifizierte Cranio-Sacral-Experte hat 35 Jahre Erfahrung als Tenorsolist auf internationalen Bühnen. Er ist Director von Musa Vocalis: The Wiesbaden Academy of the Vocal Muse.



DR. WERNER KÄMPFE

Diplomlehrer (TU), Promotion Didaktik, Trainerausbildung Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Bereichsleiter Planspiel und Seminare, Projektleiter Planspiele, selbständiger Trainer und Unternehmensberater seit 1994



DR. DANIEL KRÄMER

Dozent und Fachreferent der IHK und der Handwerkskammer für die Bereiche Betriebswirtschaft und Management. Dozent für Trainer- ausbildungs- und Zertifizierungs- maßnahmen der IHK und bestellter Auditor für die Zertifizierung zum Trainer (IHK) und zum Business Coach (IHK). Langjährige Berufserfahrung als Un- ternehmensberater für Großkonzerne und Mittelstand.



KERSTIN LOTTER

Seit über 20 Jahren in der Fenster- branche, unter anderem als Produkt- manager und im technischen Vertrieb eines namhaften Fensterbauunter-nehmens. Die Diplom-Betriebswirtin verfügt über exzellente Branchen- kenntnisse. Sie ist seit zwölf Jahren bei profine und leitet seit 2010 die Partnerakademie. Als zertifizierter Business-Coach und Trainerin mit großem Erfahrungsschatz begleitet sie die profine-Partner bei Veränderungsprojekten. Sie ist Ihre Hauptansprechpartnerin für die TOP-Managementausbildung.



GABRIELE MÜHLBAUER

Als Trainerin, Coach und Mediatorin sorgt sie seit 27 Jahren dafür, dass Menschen in schwierigen Situations das richtige Standing haben und mit Problemstellungen gut umgehen können. Sie hat 12 Jahre Vertriebs- und Führungserfahrung, war 12 Jahre Geschäftsführerin einer internationalen Yachtcharteragentur. Sie wird meist direkt in die Firmen und Konzerne geholt, um dort Führungskräfte und Mitarbeiter in ihren Entwicklungsprozessen zu unterstützen. Buch- und Hörbuchautorin zu den Themen Mentaltraining, Sozialkompetenz und Entscheidungen.



DR. ANDREAS SCHMÄLZLE

Spezialist (promovierter Dipl.-Ing.) für schlanke Produktionssysteme und Fertigungsplanung. Langjährige Berufserfahrung bei der Robert Bosch GmbH und MBtech Consulting, einer Tochter der Daimler AG. Leiter der Academy der MBtech Consulting.



LUDWIG SCHREINER

Der Diplom-Ingenieur ist Prokurist der profine GmbH. Als erfahrener Consultant und Branchenkenner über alle Leistungsstufen eines Fensterbau- unternehmens berät er seit über 20 Jahren namhafte profine-Partner bei der Analyse und Optimierung ihrer Geschäftsprozesse. Seit 2016 ist er Geschäftsführer der profine Austria.



ANMELDUNG TOP-MANAGEMENTWISSEN FÜR UNTERNEHMENSNACHFOLGER/INNEN



Bitte füllen Sie das Anmeldeformular aus und senden dieses an

Fax +49 (0) 6331 561527 oder buchen Sie unter www.profine-kompetenzcenter.de/akademie

<hr/>	<hr/>
Vorname	Name
<hr/>	<hr/>
Firma	Funktion
<hr/>	<hr/>
PLZ, Ort	E-Mail
<hr/>	<hr/>
Datum	Unterschrift

Ihr Kostenbeitrag pro Ausbildungsplatz: € 3.975,- zzgl. MwSt.

Das Ausbildungs-Curriculum umfasst insgesamt 16 Trainingstage. Es ist ausschließlich als Komplettangebot buchbar. Im Preis sind sämtliche Trainingsmaterialien sowie folgende Bewirtung enthalten: Mittagessen, Snacks, Kaffee/Tee/Kaltgetränke, Abendessen. Die Kosten für Übernachtungen, Frühstück und Getränke zum Abendessen trägt die/der Teilnehmer/in.

Zeitraum: November 2017 - Januar 2019

Maximale Teilnehmerzahl: 10

Entscheidend für die Aufnahme ist die Reihenfolge der Anmeldungen.

Stornierung und zeitweise Nichtteilnahme:

bis 4 Wochen vor dem ersten Modul: € 50,- Bearbeitungsgebühr

bis 10 Tage vor dem ersten Modul: 50% des Kostenbeitrags

ab 9 Tage vor dem ersten Modul: 100% des Kostenbeitrags

Bei zeitweisem Fehlen erfolgt keine Rückerstattung. Kommt es aus wichtigem Grund, wie z.B. Krankheit zu einer Nichtteilnahme, besteht die Möglichkeit, das jeweilige Modul im nächsten Ausbildungszyklus der profine-TOP-Managementausbildung kostenfrei nachzuholen.

Sie wollen mehr erfahren zu den einzelnen Modulen? Dann wenden Sie sich bitte an Kerstin Lotter (Tel. +49 (0) 6235-9591076 oder +49 (0) 172-2532101).

profine GmbH
International Profile Group

Zweibrücker Straße 200
66954 Pirmasens
Telefon +49 (0) 6331 561526
Telefax +49 (0) 6331 561527
partnerakademie@profine-group.com
www.profine-kompetenzcenter.de



Starke Marken:

