



SUCCESSFACTORY
consulting group

Trainingskatalog

training consulting coaching

Trainingskatalog Qualitäts- und Verbesserungsmanagement

Inhaltsverzeichnis

- ▶ QMS Trainings
- ▶ EFQM Trainings
- ▶ KVP Trainings
- ▶ Six Sigma Trainings
- ▶ Methodentrainings QM

- ▶ Gemeinsam mit unserem Zertifizierungspartner bieten wir praxisnahe Ausbildungen für Qualitätsbeauftragte und QM Manager an.
- ▶ In vier aufeinander aufbauenden Kompetenzstufen (Qualitätscoach, Qualitätsbeauftragter, TQM Manager, externer Auditor) kann umfassendes Wissen bei der Weiterentwicklung der Qualitätsfähigkeit und bei der Einführung von QM Systemen aufgebaut werden.



Training	Qualitätscoach (QC)
Zielgruppe	Führungskräfte und MA im Qualitäts- und Umweltmanagement, Qualitätsverantwortliche, Prozessverantwortliche
Kurzbeschreibung	In der Ausbildung werden Ihnen Kenntnisse für die Pflege von ISO 9001 konformen Prozessen eines Qualitätsmanagementsystems vermittelt. Sie werden in die Lage versetzt, normkonforme Prozesse zu beschreiben, diese zu messen und auch zu verbessern.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Methoden der Moderation, Präsentation und Teamarbeit ▶ Grundlagen der ISO 9001 ▶ Grundlagen des Prozessmanagements ▶ Akkreditierung - Zertifizierung ▶ Durchführung von internen Audits
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Bereits am Ende der Ausbildung gibt es Lösungen für die Optimierung Ihres eigenen QM Systems bzw. Prozesses.
Dauer	5 Tage

Training	Qualitätsbeauftragte/-er (QB)
Zielgruppe	Führungskräfte und MA im Qualitäts- und Umweltmanagement, Qualitätsverantwortliche, Prozessverantwortliche
Kurzbeschreibung	Die Ausbildung baut auf den Modul Qualitätscoach auf. Sie lernen anhand von Praxisbeispielen die Methoden des Qualitätsmanagements kennen. Sie können diese effizient und effektiv ein- und umsetzen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ strukturierte Problemlösung (PDCA) ▶ Einfache Qualitätstechniken wie Kreativitätswerkzeuge, Seven Tools, Seven New Tools ▶ QFD, FMEA (Fehler-Möglichkeiten-Einfluss-Analyse) ▶ Benchmarking, Kundenorientierung ▶ Statistikbasierte Methoden im QM wie SPC, ... ▶ Prozesssimulation/Planspiel
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Durch den gezielten Einsatz spezieller Methoden führt die/der Qualitätsbeauftragte zu nachweislichen Qualitätsverbesserungen und implementiert gleichzeitig ein System nach ISO 9001.
Dauer	10 Tage (5 Tage QC + 5 Tage QB)

Veranstaltung	TQM Manager
Zielgruppe	Führungskräfte und MA im Qualitäts- und Umweltmanagement, Qualitätsverantwortliche, Prozessverantwortliche
Kurzbeschreibung	Die Ausbildung baut auf den Modulen QC und QB auf. Sie lernen, wie umfassende TQM Systeme einzuführen sind und wie Führungskräfte und MitarbeiterInnen für die Umsetzung eines QM-Systems zu motivieren sind.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ TQM Modelle, EFQM Modell, ISO 9004 ▶ Leitbild, Werte und Kultur ▶ Strategische und operative Führung, Führen mit Zielen, BSC ▶ MitarbeiterInnenorientierung, Motivation ▶ Wirtschaftlicher Nutzen von QM Systemen (ISO 10014) ▶ Einführung von TQM
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Für einen erfolgreichen Abschluss des Trainings müssen ausgewählte TQM Bausteine mit nachweislicher Leistungssteigerung des Unternehmens eingeführt werden.
Dauer	15 Tage (5 Tage QC + 5 Tage QB + 5 Tage TQM)

Training	Interne(r) AuditorIn
Zielgruppe	Interne Auditoren
Kurzbeschreibung	Sie lernen, wie interne Audits und Lieferantenaudits effizient und effektiv geplant und durchgeführt werden.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Überblick über wesentliche Regelwerke (ISO 9001) als Auditkriterium ▶ Grundlagen der Auditierung nach ISO 19011 ▶ Kommunikation und Gesprächsführung ▶ Auditierung vor Ort und Feedback
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Sie auditieren während des Trainings im Unternehmen das eigene Managementsystem, lernen somit in der Praxis und identifizieren gleichzeitig Verbesserungspotenziale.
Dauer	2-3 Tage

Training	Externe(r) AuditorIn
Zielgruppe	Interne und externe Auditoren
Kurzbeschreibung	Sie lernen, wie interne Audits, Lieferanten- und Zertifizierungsaudits effizient und effektiv geplant und durchgeführt werden.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Überblick über wesentliche Regelwerke (ISO 9001) als Auditkriterium ▶ Grundlagen der Auditierung nach ISO 19011 ▶ Kommunikation und Gesprächsführung ▶ Auditierung vor Ort und Feedback ▶ Durchführung von Zertifizierungsaudits ▶ Anforderungen an Zertifizierungsstellen an Auditdurchführung
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Sie auditieren während des Trainings im Unternehmen das eigene Managementsystem (höchste Praxisnähe). Berechtigt in Kombination mit der Ausbildung zum TQM Manager als Zertifizierungsauditor tätig zu sein.
Dauer	5 Tage

- ▶ Wir führen unsere EFQM Trainings gemeinsam mit der AFQM durch und sind demnach auch befähigt als Assessoren für die AFQM zu arbeiten.
- ▶ Unsere Trainings sind modulartig aufgebaut, in denen wir mit offiziellen EFQM Fallstudien arbeiten und unsere hohe EFQM Expertise vermitteln.



Training	Unternehmensqualität und Excellence - Grundlagen und Umsetzung
Zielgruppe	Führungskräfte
Kurzbeschreibung	In diesem Lehrgang werden Ihnen die Prinzipien von Unternehmensqualität und Excellence vermittelt. Sie lernen das europäische Excellence Modell der EFQM kennen, und erkennen den Nutzen für die Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Organisation.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Unternehmensqualität - Ansatz und Nutzen ▶ Grundkonzepte und Entwicklung der Excellence - Vorgehen und Methoden ▶ EFQM Excellence Modell - Regelkreise, Bewertung und Zusammenhänge ▶ RADAR-Logik - Bewertung - Methodik und Anwendung ▶ Externe Bewertung und Levels of Excellence
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Anhand von Impulsreferaten und Gruppenarbeiten erlangen Sie erste Fähigkeiten, um in der eigenen Organisation das erreichte Excellence-Niveau zu analysieren und Verbesserungspotenziale abzuleiten.
Dauer	2 Tage

Training	EFQM AssessorIn
Zielgruppe	Führungskräfte, interne und externe Assessoren
Kurzbeschreibung	Dieses Training baut auf dem Modul „Unternehmensqualität und Excellence“ auf. Die Teilnehmer bewerten als Vorbereitung für den Lehrgang individuell Teile einer Fallstudie (Selbstbeschreibung einer Organisation), die während des Lehrgangs auf Vollständigkeit und Schlüssigkeit geprüft werden.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Die einzelnen Kriterien im EFQM Modell ▶ Vertiefende Darstellung und Diskussion der RADAR Logik ▶ Zahlreiche Übungen anhand einer EFQM Fallstudie ▶ Durchführung eines Assessments ▶ Durchführung eines Site Visits ▶ Erstellung eines Feedback Reports
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Sie kennen alle Anwendungsdimensionen des EFQM-Modells und werden qualifiziert, als EFQM Assessoren eine Bewertung der Excellence Punkte abzugeben. Es wird das Zertifikat „qualityaustria Assessor Unternehmensqualität“ ausgestellt (Formalqualifikation zur Teilnahme als Assessor beim österreichischen Staatspreis Qualität).
Dauer	4 Tage (2 Tage „Unternehmensqualität und Excellence“ + Fallstudie + 2 Tage „EFQM AssessorIn“)

- ▶ In der Ausbildung zum KVP Moderator lernen Sie KVP Teams zu leiten und zum Erfolg zu führen.
- ▶ Als zertifizierter KVP Coach beherrschen Sie wesentliche Problemlösungsmethoden (inkl. Lean Management Methoden), können KVP Teams leiten und KVP im Unternehmen ein- und weiterführen.

Training	KVP ModeratorIn
Zielgruppe	Moderatoren von KVP Teams bzw. Verbesserungsteams
Kurzbeschreibung	In der Ausbildung zum KVP Moderator lernen Sie, wie Sie KVP Teams leiten und zum Erfolg führen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Grundlagen der Moderation und Rolle des Moderators ▶ der Moderationszyklus ▶ Moderationsmethoden (Kartenabfrage, Ursachenforschung, Bewertungsmethoden) ▶ Grundlagen der Problemlösung und einfache Problemlösungstechniken ▶ zahlreiche Übungen anhand aktueller Aufgabenstellungen aus dem KVP Alltag ▶ Tipps und Tricks beim Moderieren
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Praxisnahes Training durch Anwendung von Moderationsmethoden anhand eigener Beispiele.
Dauer	2 Tage

Training	KVP Coach (Lean Management Coach)
Zielgruppe	Führungskräfte, KVP Verantwortliche, Gruppenleiter und Schichtführer, Lean Manager, Prozessverantwortliche
Kurzbeschreibung	Sie erfahren, wie KVP in Ihrem Unternehmen eingeführt werden kann. Sie lernen die Moderation von Arbeitsgruppen und wie Verschwendungsanalysen durchzuführen sind.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ KVP Grundlagen und Prinzipien ▶ Erfolgsfaktoren bei der Einführung von KVP ▶ Grundlagen Lean Management ▶ Verbesserungspotenzial erkennen - Verschwendungsanalysen durchführen ▶ einfache Lean Management Techniken (SMED, Prozessanalysen, ...)
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Als zertifizierter KVP Coach beherrschen Sie wesentliche Problemlösungsmethoden (inkl. Lean Management Methoden), können KVP Teams leiten und KVP im Unternehmen ein- und weiterführen.
Dauer	5 Tage

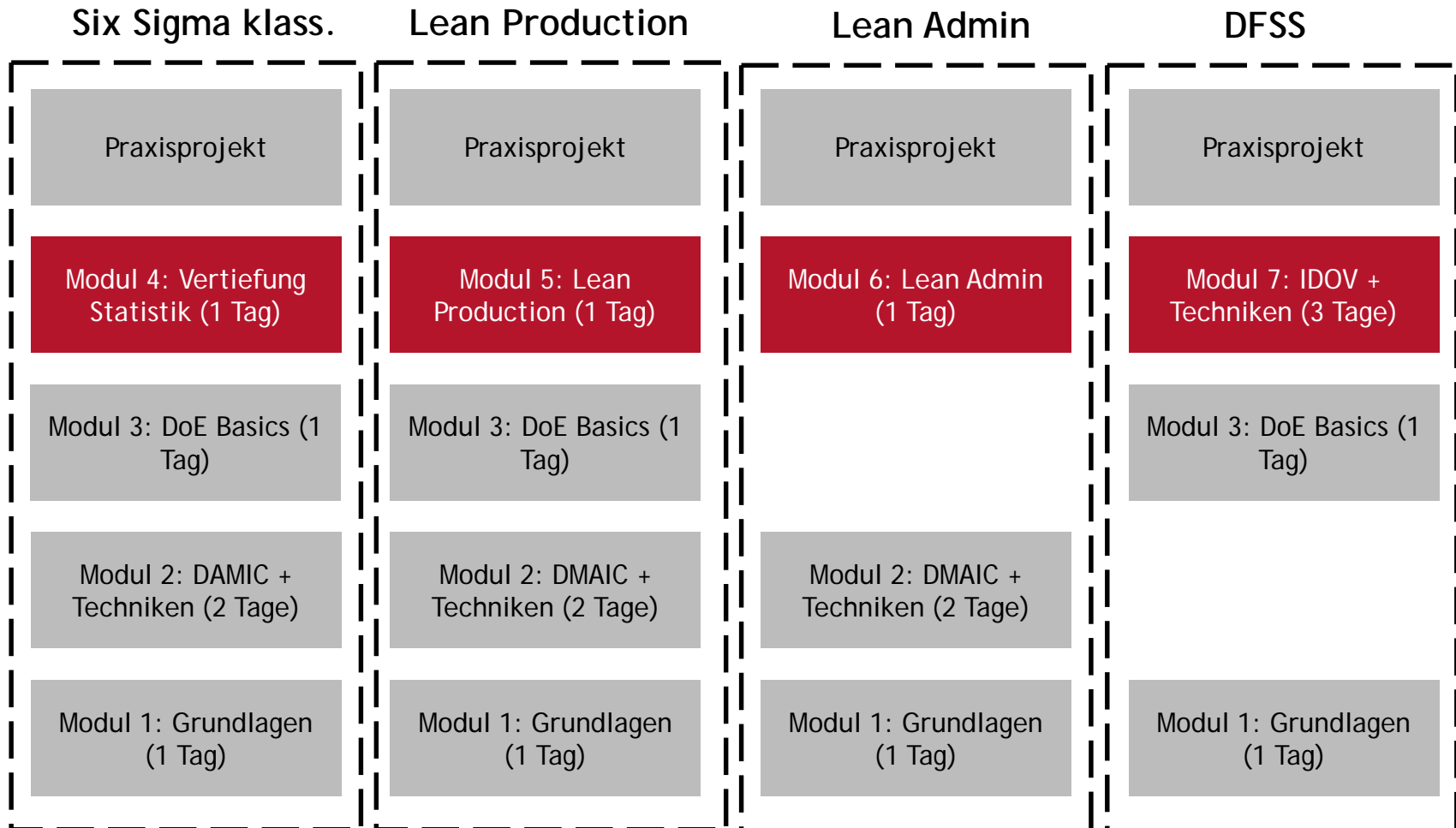


Six Sigma Trainings

(inkl. Lean Production, Lean Administration, Design for Six Sigma)

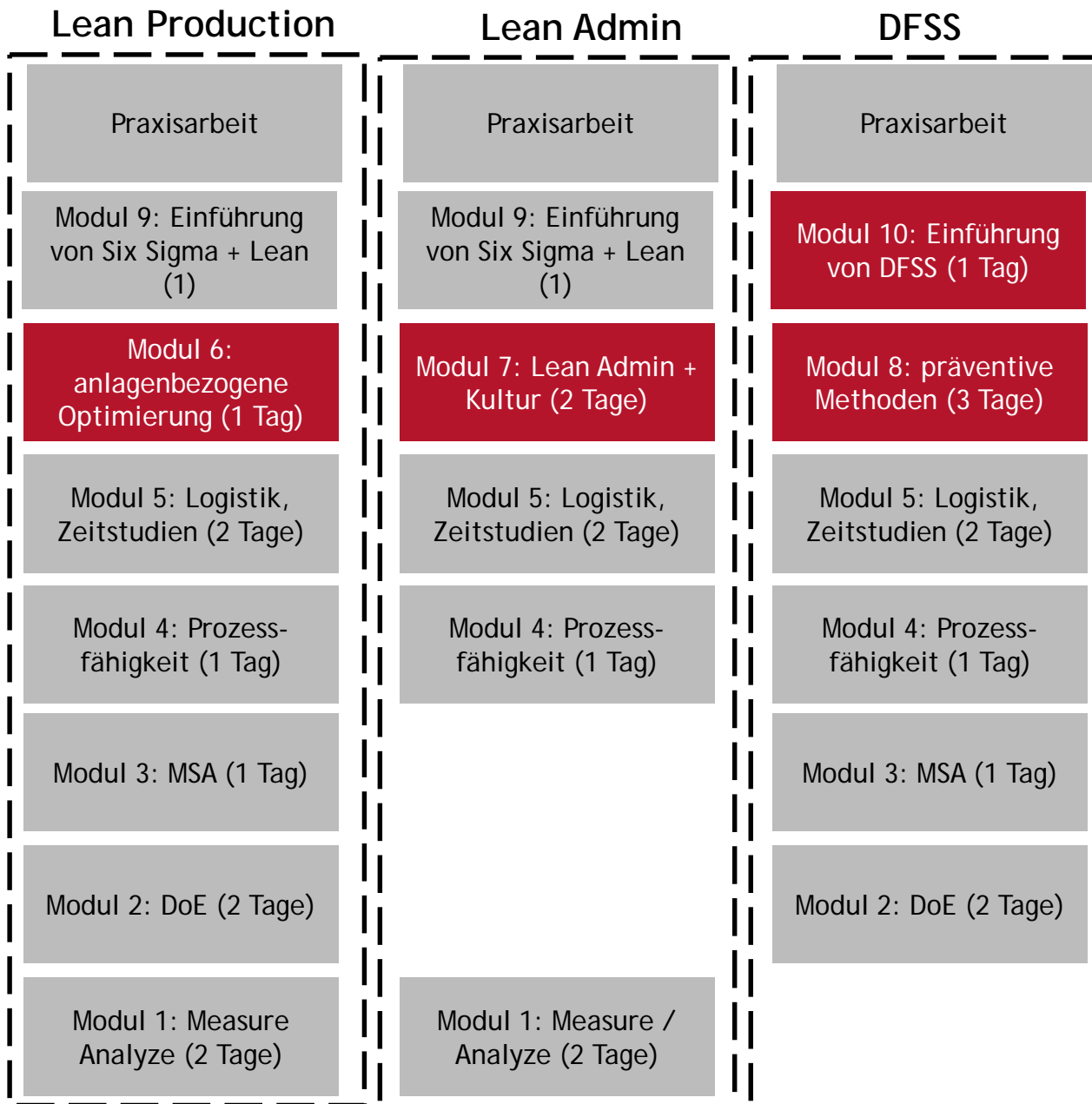
- ▶ Unsere Six Sigma Trainings sind akkreditierte Ausbildungen, welche Sie mit Zertifikat abschließen. Bereits am Ende der Ausbildung können Sie mit messbaren Einsparungen rechnen.
- ▶ Wir bieten die folgenden Kompetenzstufen an:
 - ▶ Six Sigma Yellow Belt
 - ▶ Six Sigma Green Belt
 - ▶ Six Sigma Black Belt
 - ▶ Six Sigma Master Black Belt
- ▶ Des Weiteren bieten wir die folgenden Varianten an, die modular aufgebaut sind und äußerst effizient kombiniert werden können:
 - ▶ Six Sigma klassisch (primär für QM MitarbeiterInnen)
 - ▶ Lean Production (primär für ProduktionsmitarbeiterInnen)
 - ▶ Lean Administration (für alle MitarbeiterInnen in Office/Administration)
 - ▶ DFSS - Design for Six Sigma (für EntwicklerInnen)

Modulares Konzept - Green Belt





Modulares Konzept - Black Belt



Training	Six Sigma Green Belt
Zielgruppe	Führungskräfte und Leiter von Verbesserungsprojekten
Kurzbeschreibung	Mit Hilfe von Six Sigma Problemlösungstechniken werden finanziell messbare Prozessverbesserungsprojekte Ihres Unternehmens systematisch umgesetzt (Fokus Qualitätsverbesserung). Die Ausbildung verspricht Ihnen damit nicht nur den Erwerb spezieller Problemlösungsfähigkeiten sondern auch sofortige Einsparungen für Ihr Unternehmen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Einfache Six Sigma Problemlösungstechniken: ▶ Techniken zur systematischen Projektdefinition ▶ statistische Datenerhebungs- und Aufbereitungstechniken (Anwendung von Statistikprogrammen) ▶ Techniken zur systematischen Ursachenforschung ▶ Techniken der Lösungsfindung ▶ Entscheidungstechniken ▶ Anwendung anhand eines Praxisprojektes
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Staatlich anerkannte Zertifizierung unserer unabhängigen Zertifizierungsstelle SystemCert. Erfolgsgarantie durch nachweisliche Einsparung von mindestens 20.000 EUR im Jahr.
Dauer	8 Tage

Training	Six Sigma Black Belt
Zielgruppe	Führungskräfte und Leiter von Verbesserungsprojekten
Kurzbeschreibung	Die Ausbildung zum Six Sigma Black Belt ist die Fortsetzung des Six Sigma Green Belt und befähigt Sie zur Anwendung vertiefenderer Problemlösungstechniken für umfassendere Verbesserungsprojekte mit entsprechend höherem Einsparungserfolg.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Fortgeschrittene Six Sigma Problemlösungstechniken: ▶ Statistische Tests zur Identifikation von relevanten Einflussfaktoren ▶ Korrelations- und Regressionsanalysen ▶ Multivariate Datenanalysen (ANOVA, MANOVA, ...) ▶ Empirische Modellbildung mittels DoE (vollfaktoriell, teilfaktoriell, Response Surface, D-optimal) ▶ Anwendung anhand eines Praxisprojektes
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Staatl. anerkannte Zertifizierung unserer unabhängigen Zertifizierungsstelle SystemCert. Erfolgsgarantie durch nachweisliche Einsparung von mindestens 50.000 EUR im Jahr.
Dauer	18 Tage (8 Tage Green Belt + 10 Tage Black Belt)

- ▶ Wir trainieren alle wichtigen QM Methoden wie SPC, MSA, FMEA, DoE oder QFD.
- ▶ Diese Methoden dienen dazu die Qualität der bestehenden Prozesse zu verbessern oder auch Produkt- und Prozessqualität von vornherein sicherzustellen.
- ▶ Um in unseren Ausbildungen so praxisnahe wie möglich sein zu können, trainieren wir bevorzugt anhand von firmenspezifischen Anwendungsfällen.
- ▶ Wir begleiten Sie selbstverständlich auch darüber hinaus bei den umzusetzenden Praxisprojekten und trainieren auch Problemlösungsmethodiken im QM, wie beispielsweise 8D.

Training	FMEA (Fehlermöglichkeitseinflussanalyse) - Coach
Zielgruppe	FMEA Moderatoren, FMEA Teammitglieder
Kurzbeschreibung	Die FMEA kann - richtig angewendet - in äußerst effizienter Weise Fehler von vornherein vermeiden. Dies senkt Kosten und steigert die Qualität gleichermaßen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Historie und Nutzen der FMEA ▶ richtige und effiziente Vorgehensweise bei der Erstellung der FMEA ▶ Fallstricke, Tipps und Tricks bei der Anwendung ▶ zahlreiche Übungs- und Praxisbeispiele (eigene FMEA´s)
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Sie wenden das Gelernte anhand eines eigenen Beispiels aus der Praxis an.
Dauer	3 Tage (2 Tage Training + 1 Tag Ergebnispräsentation)

Training	DRBFM (Design Review Based on Failure Mode) Coach
Zielgruppe	DRBFM Anwender
Kurzbeschreibung	Sie lernen die richtige Anwendung der DRBFM - mit zahlreichen Tipps und Tricks aus der Praxis.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mindset und Philosophie der DRBFM (GD3) ▶ für welche Aufgabenstellungen ist die DRBFM geeignet? ▶ Vorteile und Nutzen der DRBFM ▶ richtige Vorgehensweise bei der Erstellung der DRBFM ▶ Anwendung der DRBFM anhand eines aktuellen Fallbeispiels
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Sie wenden das Gelernte anhand eines eigenen Beispiels aus der Praxis an. Jeder Teilnehmer erhält entsprechende Formulare zur weiteren Verwendung.
Dauer	3 Tage

Training	8D Experte/-in
Zielgruppe	Führungskräfte und MitarbeiterInnen, die mit internen und externen Fehleranalysen konfrontiert werden.
Kurzbeschreibung	Die 8D Methode ist ein Standard in der Automobilindustrie, um Fehler nachhaltig zu beseitigen. Der 8D Experte beherrscht diese Methodik.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Die einzelnen Schritte des 8D Prozesses ▶ Methoden und Techniken zur Ursachenforschung (Ishikawa, 5mal Warum) ▶ Poka Yoke zur dauerhaften Beseitigung von Ursachen und zur Absicherung ▶ Analyse von aktuellen Praxisbeispielen ▶ Gruppenarbeiten
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Sie arbeiten aktuelle Fälle nach der 8D Systematik ab - damit ist ein unmittelbarer Nutzen am Ende der Ausbildung nachweisbar.
Dauer	2 Tage (1 Tag Training + 1 Tag Präsentation der gelösten 8D Fälle)

Training	QFD (Quality Function Deployment) Coach
Zielgruppe	Produktentwickler, Entwicklungsleiter, Produktmanager, Marketing, Vertrieb
Kurzbeschreibung	Sie lernen die richtige Anwendung der QFD - mit zahlreichen Tipps und Tricks aus der Praxis.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Nutzen der QFD ▶ Welche Aufgabenstellungen sind für die QFD geeignet? ▶ richtige Vorgehensweise bei der Erstellung der QFD (House of Quality) ▶ Phasenmodelle: Verknüpfung der QFD mit dem Entwicklungsprozess ▶ durchgängiges Fallbeispiel
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Sie erarbeiten im Rahmen der Ausbildung ein durchgängiges Fallbeispiel aus der eigenen betrieblichen Praxis.
Dauer	3 Tage

Training	SPC - statistische Prozesslenkung
Zielgruppe	FertigungsmitarbeiterInnen, MitarbeiterInnen aus dem Qualitätswesen
Kurzbeschreibung	Sie lernen die richtige Anwendung von SPC - mit zahlreichen Tipps und Tricks aus der Praxis.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Grundlagen von SPC ▶ Arten von Regelkarten ▶ Anwendung von Statistikprogrammen bei der Erstellung und Auswertung (QS Stat, Minitab, ...) ▶ Durchführung von Prozessfähigkeitsuntersuchungen - Prozessfähigkeit und Prozessbeherrschung ▶ Ableitung von Verbesserungsmaßnahmen aus diesen Untersuchungen - richtige Interpretation ▶ zahlreiche Praxis- und Übungsbeispiele
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Durchführung von eigenen SPC und Prozessfähigkeitsanalysen mit Hilfe des Katapultes.
Dauer	2 Tage

Training	MSA - Messsystemanalyse
Zielgruppe	Messmittelbeauftragte, QM Beauftragte, Führungskräfte in der Produktion
Kurzbeschreibung	Sie lernen die richtige Durchführung von Messsystemanalysen - mit zahlreichen Tipps und Tricks aus der Praxis.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ MSA - Grundlagen, Begriffe und Nutzen ▶ Messmittelfähigkeit ermitteln (Cg, Cgk) ▶ GR&R Analysen durchführen ▶ weitere Verfahren der MSA (Linearität, Stabilität) ▶ Durchführung einer MSA Analyse vor Ort ▶ Auswertung mit Hilfe von Excel bzw. Statistikprogrammen
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Durchführung einer MSA Analyse vor Ort + jeder Teilnehmer nach dem 1. Trainingstag eine MSA Analyse durch, die an einem 2. Trainingstag diskutiert wird. Jeder Teilnehmer bekommt Excel Vorlagen zur einfachen Auswertung von MSA Untersuchungen.
Dauer	2 Tage (1 Tag Training + 1 Tag Präsentation der durchgeführten MSA)

Training	Empirische Modellbildung mittels DoE
Zielgruppe	Führungskräfte und Mitarbeiter in Produktion und Entwicklung
Kurzbeschreibung	Sie lernen die richtige Durchführung von Experimenten zur Modellbildung und zur Ermittlung von Ursachen-Wirkungsbeziehungen - mit zahlreichen Tipps und Tricks aus der Praxis.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Einführung in Modellbildung (P-Diagramm) ▶ White und Black Box Modelle ▶ Grundlagen der statistischen Versuchsplanung (DoE) ▶ Vollfaktorielle, teilfaktorielle, quadratische und D-optimale Versuchspläne ▶ Erfolgsfaktoren in der Praxis (richtige Planung, richtige Auswertung und Interpretation von Versuchen) ▶ zahlreiche Übungsbeispiele mit Hilfe des Katapultes (Auswertung in Statistikprogrammen)
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Höchste Anwendungsrelevanz durch die Auswertung von selbst durchgeführten Experimenten (mit Hilfe des Katapultes - spielerisches Erlernen/Anwenden von komplexer Statistik).
Dauer	3 Tage

Trainingskatalog Produktionsmanagement

Inhaltsverzeichnis

- ▶ Methodentrainings Lean Management
- ▶ TPM Trainings
- ▶ Lean Six Sigma Trainings
- ▶ Problemlösungstrainings

- ▶ Im Lean Management geht es in erster Linie darum Fehler und Verschwendungen zu vermeiden.
- ▶ In unseren Trainings erlernen Sie anhand konkreter Aufgabenstellungen entsprechende Methoden ein- und umzusetzen.
- ▶ Beispielsweise wird bei einem SMED-Training anhand eines konkreten Rüstprozesses in einem Gastwerk an realen Aufgabenstellungen gearbeitet.

Training	SMED (single minute exchange of dies) - Rüsten im einstelligen Minutenbereich
Zielgruppe	MitarbeiterInnen in der Produktion und Instandhaltung
Kurzbeschreibung	Sie lernen die richtige Durchführung von SMED Projekten - mit zahlreichen Tipps und Tricks aus der Praxis.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Grundlagen und Nutzen von SMED ▶ Die 8 Schritte der SMED Methode ▶ Praxisbeispiele ▶ Durchführung einer SMED Analyse vor Ort
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Sie wenden das Gelernte anhand eines eigenen Beispiels aus der Praxis an (SMED Analyse vor Ort).
Dauer	1 Tag

- ▶ Gemeinsam mit dankl+partner bieten wir Ihnen in unseren Ausbildungen drei aufeinander aufbauende Kompetenzstufen (TPM Moderator, TPM Koordinator, TPM Manager).
- ▶ In unseren Trainings achten wir auf höchste Praxisrelevanz und kombinieren daher die Theorie, wenn möglich mit Einheiten in einem Gastwerk, um vor Ort praxisnahe Übungen durchzuführen.



Training	TPM Moderator
Zielgruppe	TPM Koordinatoren, Führungskräfte und Mitarbeiter in Produktion und Instandhaltung, KVP Verantwortliche und KVP Moderatoren
Kurzbeschreibung	Total Productive Maintenance/Manufacturing (TPM) ist ein Programm zur kontinuierlichen Verbesserung eines Produktionssystems, in dem es vordergründig um die Vermeidung von Verschwendung an den Produktionsanlagen geht. Im Training lernen Sie die selbständige Umsetzung und Moderation von TPM Optimierungsprojekten.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Grundlagen von TPM ▶ Einführung in die PDCA-Verbesserungssystematik ▶ Der OEE-Wert - Möglichkeiten und Grenzen, Berechnung und Fallbeispiele ▶ Praxisbewährte Methoden der Datenaufbereitung und strukturierten Problemlösung
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Die trainierten Inhalte werden anhand eigener Fallbeispiele praxisorientiert angewendet und führen zu sofort nachweisbaren Einsparungen.
Dauer	2 Tage

Training	TPM Koordinator
Zielgruppe	TPM Koordinatoren, Führungskräfte und Mitarbeiter in Produktion und Instandhaltung, KVP Verantwortliche und KVP Moderatoren
Kurzbeschreibung	Die Ausbildung zum TPM Koordinator baut auf das TPM Moderatoren Modul auf. Als TPM Koordinator können Sie TPM Aktivitäten selbstständig im eigenen Verantwortungsbereich koordinieren und weitertreiben.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Systematik für Sicherheit, Ordnung und Sauberkeit (5A/5S) ▶ 5S- bzw. 5A-Optimierung anhand einer Prozesssimulation (Autobau) ▶ Bedeutung und Organisation des visuellen Managements ▶ Anpassung der IH-Strategie anhand von analysierten Daten ▶ 7 Stufen zur (teil)-autonomen Instandhaltung ▶ Koordination und Einführung von TPM Aktivitäten
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Die trainierten Inhalte werden anhand eigener Fallbeispiele praxisorientiert angewendet und führen zu sofort nachweisbaren Einsparungen.
Dauer	4 Tage (2 Tage TPM Moderator + 2 Tage TPM Koordinator)

Training	TPM Manager
Zielgruppe	TPM Einführungsverantwortliche, Führungskräfte und Mitarbeiter in Produktion und Instandhaltung, KVP Verantwortliche und KVP Moderatoren
Kurzbeschreibung	Die Ausbildung zum TPM Manager baut auf die Module des TPM Moderators und des TPM Koordinators auf. Als TPM Manager sind Sie in der Lage den richtigen TPM Ansatz für Ihr Unternehmen auszuwählen, TPM einzuführen und ständig voran zu treiben.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Die verschiedenen TPM Ansätze im Vergleich ▶ Möglichkeiten von Prozessanalysen und Prozessvisualisierung ▶ 3 Phasen der SMED-Methode zur Rüstzeitverkürzung ▶ Spezifikation von neuen Anlagen - Erfolgsfaktoren ▶ Rahmenbedingungen und Erfolgsfaktoren zur Akzeptanz von TPM ▶ Grundlagen zum Coaching und Konfliktmanagement ▶ Phasenmodell und Erfolgsfaktoren zur TPM-Einführung
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Mittels der SMED Anwendung optimieren wir mit Ihnen bereits während der Ausbildung einen Ihrer Produktionsprozesse und erhöhen somit den OEE Wert.
Dauer	8 Tage (2 Tage TPM Moderator + 2 Tage TPM Koordinator + 4 Tage TPM Manager)



Lean Six Sigma Trainings (Lean Production)

- ▶ Unsere (Lean) Six Sigma Trainings sind akkreditierte Ausbildungen, welche Sie mit Zertifikat abschließen.
- ▶ Außerdem können Sie bereits am Ende der Ausbildung mit messbaren Einsparungen rechnen.
- ▶ Bei den erweiterten Lean Six Sigma Trainings werden neben klassischen Six Sigma Techniken auch Lean Management Methoden (SMED, Wertstromanalyse, ...) trainiert.
- ▶ Wir bieten die folgenden Kompetenzstufen an:
 - ▶ Lean Six Sigma Green Belt
 - ▶ Lean Six Sigma Black Belt

Training	Lean Six Sigma Green Belt
Zielgruppe	Führungskräfte und Leiter von Verbesserungsprojekten
Kurzbeschreibung	Mit Hilfe von Six Sigma Problemlösungstechniken und unter der Anwendung von Methoden aus der Lean Production werden finanziell messbare Prozessverbesserungsprojekte Ihres Unternehmens systematisch umgesetzt (Fokus Produktivitätssteigerung).
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Six Sigma Problemlösungstechniken: ▶ Techniken zur systematischen Projektdefinition ▶ statistische Datenerhebungs- und Aufbereitungstechniken (Anwendung von Statistikprogrammen) ▶ Techniken zur systematischen Ursachenforschung ▶ Techniken der Lösungsfindung und Entscheidungstechniken ▶ Techniken der Lean Production (5S, Poka Yoke, SMED, Verschwendungsanalysen ...) ▶ Anwendung anhand eines Praxisprojektes
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Staatlich anerkannte Zertifizierung unserer unabhängigen Zertifizierungsstelle SystemCert. Erfolgsgarantie durch nachweisliche Einsparung von mindestens 20.000 EUR im Jahr.
Dauer	8 Tage

Training	Lean Six Sigma Black Belt
Zielgruppe	Führungskräfte und Leiter von Verbesserungsprojekten
Kurzbeschreibung	Die Ausbildung zum Six Sigma Black Belt ist die Fortsetzung des Six Sigma Green Belt und befähigt Sie zur Anwendung vertiefenderer Problemlösungstechniken für umfassendere Verbesserungsprojekte mit entsprechend höherem Einsparungserfolg.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Fortgeschrittene Six Sigma Problemlösungstechniken: ▶ Statistische Tests zur Identifikation von relevanten Einflussfaktoren ▶ Korrelations- und Regressionsanalysen ▶ Multivariate Datenanalysen (ANOVA, MANOVA, ...) ▶ Empirische Modellbildung mittels DoE (vollfaktoriell, teilfaktoriell, Response Surface, D-optimal) ▶ Fortgeschrittene Lean Production Techniken wie z.B. Wertstromanalyse, logistische Analysen, Durchlaufdiagramme, Betriebskennlinien ▶ Anwendung anhand eines Praxisprojektes
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Staatl. anerkannte Zertifizierung unserer unabhängigen Zertifizierungsstelle SystemCert. Erfolgsgarantie durch nachweisliche Einsparung von mindestens 50.000 EUR im Jahr.
Dauer	18 Tage (8 Tage Green Belt + 10 Tage Black Belt)

- ▶ Mit unseren Improve-Problemlösungstrainings erlernen Sie anhand von Praxisprojekten einfache Problemlösungstechniken und bekommen die gängigen Problemlösungsprozesse wie PDCA oder 8D vermittelt.
- ▶ Ziel dieser Trainings ist es, das Problem an den Wurzeln zu packen und eine nachhaltig abgesicherte Lösung zu finden.
- ▶ Mit unseren improve-Problemlösungstrainings können wir Ihnen messbare Erfolge garantieren.

Training	8D Experte/-in
Zielgruppe	Führungskräfte und MitarbeiterInnen, die mit internen und externen Fehleranalysen konfrontiert werden.
Kurzbeschreibung	Die 8D Methode ist ein Standard in der Automobilindustrie, um Fehler nachhaltig zu beseitigen. Der 8D Experte beherrscht diese Methodik.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Die einzelnen Schritte des 8D Prozesses ▶ Methoden und Techniken zur Ursachenforschung (Ishikawa, 5mal Warum) ▶ Poka Yoke zur dauerhaften Beseitigung von Ursachen und zur Absicherung ▶ Analyse von aktuellen Praxisbeispielen ▶ Gruppenarbeiten
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Sie arbeiten aktuelle Fälle nach der 8D Systematik ab - damit ist ein unmittelbarer Nutzen am Ende der Ausbildung nachweisbar.
Dauer	2 Tage (1 Tag Training + 1 Tag Präsentation der gelösten 8D Fälle)

Training	Probleme systematisch lösen (ImProve)
Zielgruppe	Führungskräfte und MA, die Probleme lösen müssen/dürfen
Kurzbeschreibung	Sie lernen, wie Probleme systematisch, effizient und nachhaltig gelöst werden können - mit zahlreichen Tipps und Tricks für die Praxis.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Grundlagen der Problemlösung ▶ Der PDCA Zyklus und andere Problemlösungsprozesse ▶ Techniken zur Systemabgrenzung ▶ Daten erheben und aufbereiten ▶ Techniken der Ursachenforschung ▶ Techniken der Lösungsfindung und Entscheidungsfindung ▶ Techniken der Erfolgskontrolle und zur Absicherung von Lösungen
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Im Rahmen der Ausbildung ist ein aktuelles Problem zu lösen mit nachweislicher Wirkung (Einsparung). ImProve = rechnet sich garantiert.
Dauer	1 Tag + 1 Tag + 0,5 Tage (Ergebnispräsentation der Praxisprojekte)

Training	Kreativitätstechniken
Zielgruppe	Führungskräfte und MA, die Probleme lösen müssen/dürfen
Kurzbeschreibung	Sie lernen, wie kreative Lösungen für Probleme gefunden werden können - mit zahlreichen Tipps und Tricks für die Praxis.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Was heißt kreative Problemlösung? ▶ einfache Kreativitätsmethoden (Brainstorming, 635, Brainwriting Pool, Mind Map, ...) ▶ fortgeschrittene Kreativitätsmethoden (Synektik, Bionik, TRIZ Methoden, ...) ▶ Anwendung der Methoden im Team anhand eigener Aufgabenstellungen ▶ Erfolgsfaktoren bei der Anwendung der Methoden
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Erlernen der Methoden anhand eigener Beispiele.
Dauer	2 Tage

Trainingskatalog Innovations- und Entwicklungsmanagement

Inhaltsverzeichnis

- ▶ Methodentrainings in der Entwicklung
- ▶ DFSS Trainings
- ▶ Systematic Innovation



Methodentrainings in der Entwicklung

- ▶ Wir trainieren Methoden, die Ihnen dabei helfen:
 - ▶ kundenorientierte Produkte zu entwickeln (z.B. QFD, VOC)
 - ▶ Fehler von vornherein zu vermeiden (z.B. FMEA, DRBFM),
 - ▶ Produkte besser zu verstehen (DoE) bzw.
 - ▶ kostengünstige Fertigbarkeit sicherzustellen (z.B. DFMA).

Training	QFD (Quality Function Deployment) Coach
Zielgruppe	Produktentwickler, Entwicklungsleiter, Produktmanager, Marketing, Vertrieb
Kurzbeschreibung	Sie lernen die richtige Anwendung der QFD - mit zahlreichen Tipps und Tricks aus der Praxis.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Nutzen der QFD ▶ Welche Aufgabenstellungen sind für die QFD geeignet? ▶ richtige Vorgehensweise bei der Erstellung der QFD (House of Quality) ▶ Phasenmodelle: Verknüpfung der QFD mit dem Entwicklungsprozess ▶ durchgängiges Fallbeispiel
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Sie erarbeiten im Rahmen der Ausbildung ein durchgängiges Fallbeispiel aus der eigenen betrieblichen Praxis.
Dauer	3 Tage

Training	FMEA (Fehlermöglichkeitseinflussanalyse) - Coach
Zielgruppe	FMEA Moderatoren, FMEA Teammitglieder
Kurzbeschreibung	Die FMEA kann - richtig angewendet - in äußerst effizienter Weise Fehler von vornherein vermeiden. Dies senkt Kosten und steigert die Qualität gleichermaßen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Historie und Nutzen der FMEA ▶ richtige und effiziente Vorgehensweise bei der Erstellung der FMEA ▶ Fallstricke, Tipps und Tricks bei der Anwendung ▶ zahlreiche Übungs- und Praxisbeispiele (eigene FMEA´s)
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Sie wenden das Gelernte anhand eines eigenen Beispiels aus der Praxis an.
Dauer	3 Tage (2 Tage Training + 1 Tag Ergebnispräsentation)

Training	DRBFM (Design Review Based on Failure Mode) Coach
Zielgruppe	DRBFM Anwender
Kurzbeschreibung	Sie lernen die richtige Anwendung der DRBFM - mit zahlreichen Tipps und Tricks aus der Praxis.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mindset und Philosophie der DRBFM (GD3) ▶ für welche Aufgabenstellungen ist die DRBFM geeignet? ▶ Vorteile und Nutzen der DRBFM ▶ richtige Vorgehensweise bei der Erstellung der DRBFM ▶ Anwendung der DRBFM anhand eines aktuellen Fallbeispiels
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Sie wenden das Gelernte anhand eines eigenen Beispiels aus der Praxis an. Jeder Teilnehmer erhält entsprechende Formulare zur weiteren Verwendung.
Dauer	3 Tage

Training	Empirische Modellbildung mittels DoE
Zielgruppe	Führungskräfte und Mitarbeiter in Produktion und Entwicklung
Kurzbeschreibung	Sie lernen die richtige Durchführung von Experimenten zur Modellbildung und zur Ermittlung von Ursachen-Wirkungsbeziehungen - mit zahlreichen Tipps und Tricks aus der Praxis.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Einführung in Modellbildung (P-Diagramm) ▶ White und Black Box Modelle ▶ Grundlagen der statistischen Versuchsplanung (DoE) ▶ Vollfaktorielle, teilfaktorielle, quadratische und D-optimale Versuchspläne ▶ Erfolgsfaktoren in der Praxis (richtige Planung, richtige Auswertung und Interpretation von Versuchen) ▶ zahlreiche Übungsbeispiele mit Hilfe des Katapultes (Auswertung in Statistikprogrammen)
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Höchste Anwendungsrelevanz durch die Auswertung von selbst durchgeführten Experimenten (mit Hilfe des Katapultes - spielerisches Erlernen/Anwenden von komplexer Statistik).
Dauer	3 Tage

- ▶ DFSS steht für die Sammlung aller Methoden, die dem Entwickler helfen, wettbewerbsfähige Produkte bzw. Prozesse zu entwickeln.
- ▶ Als absolute Experten auf diesem Gebiet bilden wir Sie zum staatliche anerkannten Green Belt bzw. Black Belt aus.
- ▶ Im Vordergrund steht, wie auch bei Six Sigma Trainings, die Anwendung in einem konkreten Entwicklungsprojekt durch jeden Teilnehmer, was Ihnen neben der fundierten Ausbildung zeitgleich einen nachweislichen Nutzen garantiert.

Training	Design for Six Sigma Green Belt
Zielgruppe	Führungskräfte in der Entwicklung
Kurzbeschreibung	Das Training gibt einen Überblick über alle wichtigen Engineering Methoden. Sie lernen, wann welche Methode sinnvollerweise einzusetzen ist.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Kundenanforderungen verstehen und aufbereiten (VOC: voice of customer) ▶ Anforderungen richtig festlegen: Requirements Engineering, Quality Function Deployment (QFD) ▶ Konzepte ausarbeiten und bewerten: Pugh Matrix ▶ neue Produkte und Prozesse verstehen lernen: Modellbildung, Grundlagen von Design of experiments (DoE) ▶ Fehler vermeiden: FMEA (Fehlermöglichkeitseinflussanalyse), Design Review Based on Failure Mode (DRBFM) ▶ Produkte im Detail auslegen: statistische Tolerierung ▶ wirtschaftliche und qualitätsgesicherte Fertigbarkeit sicherstellen: DFMA (Design for manufacturing), SPC (statistische Prozesslenkung)
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Sie sind in der Lage je nach Aufgabenstellung in der Produkt- und Prozessentwicklung die richtigen Methoden auszuwählen.
Dauer	3 Tage

Training	Design for Six Sigma Black Belt
Zielgruppe	Führungskräfte in der Entwicklung, Methodenspezialisten
Kurzbeschreibung	In Fortführung des DFSS Green Belt Trainings werden Sie befähigt die Engineering Methoden auch selbst anzuwenden.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Kundenanforderungen verstehen und aufbereiten (VOC: voice of customer) ▶ Requirements Engineering, Quality Function Deployment (QFD) ▶ Konzepte ausarbeiten und bewerten: Pugh Matrix ▶ neue Produkte und Prozesse verstehen lernen: Modellbildung, Grundlagen von Design of experiments (DoE) - Statistikprogramme ▶ Fehler vermeiden: FMEA (Fehlermöglichkeitseinflussanalyse), Design Review Based on Failure Mode (DRBFM) ▶ Produkte im Detail auslegen: statistische Tolerierung ▶ wirtschaftliche und qualitätsgesicherte Fertigbarkeit sicherstellen: DFMA (Design for manufacturing), SPC (statistische Prozesslenkung)
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Die Mitarbeiter wenden die vermittelten Methoden anhand konkreter Entwicklungsprojekte an (zwischen den Ausbildungsblöcken). Die Anwendung wird begleitet und gecoacht.
Dauer	15 Tage (je nach vorausgewählten Methoden)

- ▶ Wir bringen Ihnen Methoden bei, die Ihnen dabei helfen, innovative Ideen zu finden und eingefahrene Denkmuster zu überwinden.
- ▶ Anhand von konkreten Fallbeispielen zeigen wir Ihnen, wie Sie relevante technische und soziokulturelle Trends erkennen, analysieren und für Ihren Erfolg von morgen schon heute einsetzen können.

Training	Kreativitätstechniken
Zielgruppe	Führungskräfte und MA, die Probleme lösen müssen/dürfen
Kurzbeschreibung	Sie lernen, wie kreative Lösungen für Probleme gefunden werden können - mit zahlreichen Tipps und Tricks für die Praxis.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Was heißt kreative Problemlösung? ▶ einfache Kreativitätsmethoden (Brainstorming, 635, Brainwriting Pool, Mind Map, ...) ▶ fortgeschrittene Kreativitätsmethoden (Synektik, Bionik, TRIZ Methoden, ...) ▶ Anwendung der Methoden im Team anhand eigener Aufgabenstellungen ▶ Erfolgsfaktoren bei der Anwendung der Methoden
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Erlernen der Methoden anhand eigener Beispiele.
Dauer	2 Tage

Trainingskatalog Systems und Software Engineering

- ▶ Software- und Systems Engineering
- ▶ Domänenspezifische Trainings für intelligente Energiesysteme (Smart Grids)

- ▶ Die interdisziplinäre Entwicklung Software-lastiger Produkte erfordert eine enge Kooperation zwischen Software- und Domänen Experten. In unseren Trainings erlernen Sie aktuelle Methoden aus dem Bereich "Software Engineering" die Sie dabei unterstützen, Projekte von Beginn weg und unter Involvierung sämtlicher Stakeholder mit Erfolg umzusetzen.

Training	Requirements Engineering - Basic
Zielgruppe	Führungskräfte und Verantwortliche für die Team- und Kompetenzgestaltung insbesondere in interdisziplinären Entwicklungsprojekten
Kurzbeschreibung	Ein adäquates und Projekt-spezifisches Requirements-Engineering ist der Schlüssel zu einem erfolgreichen Entwicklungsprojekt. In diesem Training bekommen Sie einen Überblick über aktuelle Konzepte des RQE. Sie werden befähigt, Defizite zu erkennen und ein adequates Requirements Engineering aufzusetzen. Gemeinsam mit den Trainern werden Ihre eigenen Themen reflektiert um Verbesserungspotentiale zu identifizieren.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Stakeholder Analyse ▶ User Experience ▶ System- und System-Kontext Abgrenzung ▶ Requirements Elicitation (unterschiedliche Konzepte) ▶ Requirements Specification mit Sprachschablonen ▶ Requirements Modellierung mit SysML ▶ Requirements Management
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	An Hand eines durchgehenden Beispiels werden die einzelnen Konzepte demonstriert, auf Basis Ihrer eigenen Themen erfolgt eine gemeinsame Reflexion mit Identifikation von Verbesserungspotentialen
Dauer	2 Tage

Training	Requirements Engineering - Expert
Zielgruppe	Entwicklungsingenieure und Mitarbeiter die in die Gestaltung Software-intensiver Systeme involviert sind.
Kurzbeschreibung	Ein adäquates und Projekt-spezifisches Requirements-Engineering ist der Schlüssel zu einem erfolgreichen Entwicklungsprojekt. In diesem Training erlernen Sie in einem Mix aus Theorie und Hands-on Übungen verschiedene Fertigkeiten für ein erfolgreiches Requirements Engineering.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Stakeholder Analyse ▶ User Experience ▶ System- und System-Kontext Abgrenzung ▶ Requirements Elicitation (unterschiedliche Konzepte) ▶ Requirements Specification mit Sprachschablonen ▶ Requirements Modellierung mit SysML ▶ Requirements Management
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	An Hand eines durchgehenden Beispiels werden verschiedene Techniken erlernt. Reflexionen über Ihre eigenen Themen identifizieren konkrete Anknüpfungspunkte für Ihre tägliche Arbeit.
Dauer	3 Tage

Training	Systems Engineering - Basic
Zielgruppe	Führungskräfte und Verantwortliche für die Team- und Kompetenzgestaltung in interdisziplinären, Software-intensiven Entwicklungsprojekten.
Kurzbeschreibung	Eine wesentliche Herausforderung bei der Entwicklung Software-intensiver Systeme ist die interdisziplinäre Zusammenarbeit in den Entwicklungsteams. In diesem Training bekommen Sie einen Überblick über Konzepte des Systems-Engineering mit Fokus auf Interdisziplinarität. Sie werden befähigt, Verbesserungspotential hinsichtlich Abläufe und Kompetenzmanagement zu erkennen und lernen konkrete Konzepte des Systems-Engineering kennen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Requirements-Engineering ▶ System-Architekturen ▶ (Domain Specific) Model Driven Engineering ▶ Prozessgestaltung (Einsatz agiler Konzepte, ...) ▶ Verifikations- und Validierungs-Strategien ▶ UML, SysML
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	An Hand eines durchgehenden Beispiels werden die einzelnen Konzepte demonstriert, auf Basis Ihrer eigenen Themen erfolgt eine gemeinsame Reflexion mit Identifikation von Verbesserungspotentialen.
Dauer	2 Tage

Training	Systems Engineering - Expert
Zielgruppe	Entwicklungsingenieure und Mitarbeiter die in die interdisziplinäre Entwicklung Software-intensiver Systeme involviert sind.
Kurzbeschreibung	Eine wesentliche Herausforderung bei der Entwicklung Software-intensiver Systeme ist die interdisziplinäre Zusammenarbeit in den Entwicklungsteams. In diesem Training erlernen Sie in einem Mix aus Theorie und hands-on Training verschiedene Fertigkeiten für die interdisziplinäre Entwicklung Software-intensiver Systeme.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Requirements-Engineering ▶ System-Architekturen ▶ (Domain Specific) Model Driven Engineering ▶ Prozessgestaltung (Einsatz agiler Konzepte, ...) ▶ Verifikations- und Validierungs-Strategien ▶ UML, SysML
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	An Hand eines durchgehenden Beispiels werden verschiedene Techniken erlernt. Reflexionen über Ihre eigenen Themen identifizieren konkrete Anknüpfungspunkte für Ihre tägliche Arbeit.
Dauer	3 Tage

Training	Model Driven Engineering (MDE) - Basic
Zielgruppe	Führungskräfte und Verantwortliche für die Team- und Kompetenzgestaltung insbesondere in interdisziplinären Entwicklungsprojekten.
Kurzbeschreibung	Der Einsatz von Modellen ist der Schlüssel zum Beherrschen von Komplexität in interdisziplinären Entwicklungsprojekten. In diesem Training bekommen Sie einen Überblick über den Einsatz von Modellen und aktuelle MDE Konzepte. Sie werden befähigt, Verbesserungspotentiale in Ihren Entwicklungsmethoden zu erkennen. Weiters erhalten Sie Einblick in State-of-the-Art Techniken um eine Gestaltung effektiver und Effizienter Entwicklungen zu ermöglichen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Modelle als Schlüssel zum Beherrschen von Komplexität ▶ Etablierte Modellierungssprachen (UML, SysML) ▶ Domänen-spezifische Modellierung (DSLs) ▶ Einsatz von Modellen ▶ Model Driven Architecture (MDA) ▶ Einsatz von Modellen im Team
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	An Hand eines durchgehenden Beispiels werden die einzelnen Konzepte demonstriert, auf Basis Ihrer eigenen Themen erfolgt eine gemeinsame Reflexion mit Identifikation von Verbesserungspotentialen.
Dauer	2 Tage

Training	Model Driven Engineering (MDE) - Expert
Zielgruppe	Entwicklungsingenieure und Mitarbeiter die in die interdisziplinäre Entwicklung Software-intensiver Systeme involviert sind.
Kurzbeschreibung	Der Einsatz von Modellen ist der Schlüssel zum Beherrschen von Komplexität in interdisziplinären Entwicklungsprojekten. In diesem Training erlernen Sie in einem Mix aus Theorie und hands-on Training verschiedene Fertigkeiten für den erfolgreichen Einsatz von Modellen für die interdisziplinäre Entwicklung Software-intensiver Systeme.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Modelle als Schlüssel zum Beherrschen von Komplexität ▶ Etablierte Modellierungssprachen (UML, SysML) ▶ Domänen-spezifische Modellierung (DSLs) ▶ Einsatz von Modellen ▶ Model Driven Architecture (MDA) ▶ Einsatz von Modellen im Team
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	An Hand eines durchgehenden Beispiels werden verschiedene Techniken erlernt. Reflexionen über Ihre eigenen Themen identifizieren konkrete Anknüpfungspunkte für Ihre tägliche Arbeit.
Dauer	3 Tage

Training	Software Engineering - Basic
Zielgruppe	Führungskräfte und Verantwortliche für Software-intensive Projekte ohne expliziten Software-Background.
Kurzbeschreibung	In interdisziplinären Entwicklungsprojekten nimmt Software-Entwicklung einen immer größer werdenden Stellenwert ein. Für Führungskräfte mit Anspruch an eine inhaltliche Führung sind grundlegende Kenntnisse im Software-Engineering essentiell. Dieses Training richtet sich an Führungskräfte, die lernen wollen die richtigen Fragen zu stellen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Requirements Engineering ▶ Software- und System-Architekturen ▶ Model Driven Engineering ▶ Software Qualität ▶ Verifikation und Validierung ▶ Aktuelle Entwicklungsparadigmen (z.B. Agile)
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	An Hand eines durchgehenden Beispiels werden die einzelnen Konzepte demonstriert, auf Basis Ihrer eigenen Themen erfolgt eine gemeinsame Reflexion mit Identifikation von individuellen Verbesserungspotentialen in Ihrem Wirkungsbereich.
Dauer	2 Tage

Training	Software Engineering - Expert
Zielgruppe	Domänenexpertinnen ohne expliziten Software-Background, die Teil der Entwicklung Software-intensiver Systeme sind.
Kurzbeschreibung	In interdisziplinären Entwicklungsprojekten nimmt Software-Entwicklung einen immer größer werdenden Stellenwert ein. Die Entwicklung domänen-spezifischer Software erfordert Wissen und Fähigkeiten sowohl für die Anwendungs-Domäne als auch im Software-Engineering. Dieses Training richtet sich an Domänen-Experten, die sich Bottom-Up in Richtung Software-Engineering weiterentwickelt haben. Sie erhalten eine Top-Down Perspektive (Das "Big-Picture" über Software-Engineering) und werden befähigt, den Schritt von "Programmieren" in Richtung "Software-Engineering" zu gehen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Requirements Engineering ▶ Software- und System-Architekturen ▶ Model Driven Engineering ▶ Software Qualität ▶ Verifikation und Validierung ▶ Aktuelle Entwicklungsparadigmen (z.B. Agile)

Training	Software Engineering - Expert
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	An Hand eines durchgehenden Beispiels werden verschiedene Techniken erlernt. Reflexionen über Ihre eigenen Themen identifizieren konkrete Anknüpfungspunkte für Ihre tägliche Arbeit.
Dauer	3 Tage



Domänenspezifische Trainings für intelligente Energiesysteme (Smart Grids)

- ▶ Die aktuellen Herausforderungen im Energiesystem (Stichwort "Smart Grid") erfordern professionelle Ansätze für die Entwicklung komplexer System-Architekturen. Insbesondere die Zusammenarbeit zwischen Experten aus den Bereichen Energie-, Informations- und Kommunikationstechnik ist herausfordernd. In unseren Trainings erlernen Sie, wie Smart Grid Systemarchitekturen im Kontext des "Smart Grid Architecture Model" (SGAM) und unter Anwendung der SGAM-Toolbox geplant, evaluiert und realisiert werden können.

Training	Smart Grid Architekturentwicklung
Zielgruppe	Führungskräfte und Verantwortliche für die Gestaltung von Smart Grid Lösungen, insbesondere aus dem Bereich Utilities und System-Integratoren.
Kurzbeschreibung	Das elektrische Energiesystem befindet sich im Wandel, die Integration verteilter Erzeugungssysteme (DERs) erfordert den Wandel hin zum Smart Grid. Das Smart Grid als Synonym für ein vernetztes und verteiltes System erfordert neue Entwicklungskonzepte. Dieses Training befähigt Sie die Entwicklung von Smart Grid System-Architekturen im Kontext des europäischen "Smart Grid Architecture Model" (SGAM, M/490 Mandat) zu planen und zu realisieren.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Intelligrid Use Case Template IEC62559-2 ▶ Smart Grid Architecture Model (SGAM) ▶ NISTIR 7628 Guidelines for Smart Grid Cyber Security ▶ NIST Logical Reference Model (LRM) ▶ Systems Engineering (Interdisziplinarität Elektrotechnik, Informationstechnik und Telekommunikation) ▶ Model Driven Engineering ▶ SGAM Toolbox ▶ Aktuelle Entwicklungsparadigmen (z.B. Agile)

Training	Smart Grid Architekturentwicklung
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Für diese domänenspezifischen Trainings stehen die Entwickler der SGAM-Toolbox zur Verfügung.
Dauer	2 Tage

Training	SGAM Toolbox Training
Zielgruppe	Entwicklungsingenieure für Smart Grid Lösungen.
Kurzbeschreibung	<p>Das elektrische Energiesystem befindet sich im Wandel, die Integration verteilter Erzeugungssysteme (DERs) erfordert den Wandel hin zum Smart Grid. Das Smart Grid als Synonym für ein vernetztes und verteiltes System erfordert neue Entwicklungskonzepte. Die SGAM Toolbox stellt eine Domänen-spezifische Modellierungssprache für die modellbasierte Entwicklung zur Verfügung. In diesem Training werden Sie befähigt, mittels der SGAM Toolbox Smart Grid Architekturen im Kontext zum Europäischen Smart Grid Architecture Model (SGAM) zu entwickeln.</p>
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Intelligrid Use Case Template IEC62559-2 ▶ Smart Grid Architecture Model (SGAM) ▶ NISTIR 7628 Guidelines for Smart Grid Cyber Security ▶ Business Analysis (SGAM Business Layer) ▶ Functional Specification (SGAM Function Layer) ▶ Architecture Specification (SGAM Information-, Communication- und Component Layer) ▶ Instantiierung konkreter Architekturen auf Basis des NIST Logical Reference Model ▶ Ableitung von Security Requirements

Training	SGAM Toolbox Training
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Für diese domänenspezifischen Trainings stehen die Entwickler der SGAM-Toolbox zur Verfügung.
Dauer	3 Tage

Trainingskatalog Einkauf und Lieferantenmanagement

Inhaltsverzeichnis

- ▶ Verhandlungstrainings
- ▶ Markt- und Lieferantenmanagement
- ▶ Kosten und Technik
- ▶ Rechttraining

- ▶ Bei unseren Verhandlungstrainings lernen Sie die hohe Schule der Verhandlungsführung. Angefangen von der richtigen Vorbereitung über die professionelle Durchführung bis hin zur wirksamen Ergebnissicherung.
- ▶ Sie profitieren vom Expertenwissen unserer erfahrenen Trainer und von der spannenden Arbeit an Originalfällen aus der eigenen Praxis.

Training	Grundlagen Verhandeln / Verhandeln I
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf und anderen Abteilungen (z.B. Entwicklung, Logistik, etc.), die an Einkaufsverhandlungen teilnehmen.
Kurzbeschreibung	Sie lernen die Grundlagen des erfolgreichen Verhandeln. Sie sind in der Lage Verhandlungen systematisch zu strukturieren und verfügen über die notwendigen Tools, um zu erfolgreichen Abschlüssen zu kommen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Was macht eine erfolgreiche Verhandlung aus? ▶ Phasen einer Verhandlung - Planen und Vorbereiten ▶ Durchführung von Verhandlungen - Erkennen von Möglichkeiten, Ausloten von Grenzen, Durchsetzen von Interessen ▶ Dokumentation und Ergebnissicherung ▶ Gezieltes Erkennen der Ziele und der Taktik der Gegenseite ▶ DISG - Persönlichkeitsprofile zur Verhandlungsführung ▶ Harvard Modell als bewährte Methode der Verhandlungsführung
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Ein Verhandlungsprofi mit langjähriger Verhandlungserfahrung als Trainer. Zahlreiche Übungen und Casestudies. Videoanalysen erlauben eine gezielte Verbesserung des eigenen Verhaltens. Erprobte Checklisten helfen bei der Umsetzung der Inhalte in die Praxis.
Dauer	2 - 3 Tage

Training	Grundlagen Verhandeln / Verhandeln I
Teilnehmerstimmen	<p>"In nur drei Tagen habe ich das nötige Wissen und die Sicherheit erlangt Einkaufsverhandlungen selbst planen und durchführen zu können!„</p> <p>"Durch Videoanalysen und das professionelle Feedback des Referenten konnte ich mich schnell und wirksam verbessern."</p> <p>"Obwohl ich schon Erfahrung im Verhandeln hatte, habe ich viele nützliche Informationen mitgenommen und werde in Zukunft meine Verhandlungen viel systematischer planen und durchführen, als ich es bisher getan habe."</p>

Training	Verhandeln für Fortgeschrittene / Verhandeln II
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf, die bereits über Verhandlungserfahrungen verfügen (z.B. Berufserfahrung und/oder Besuch Grundlagen Verhandeln / Verhandeln I).
Kurzbeschreibung	Das Training ist ein praxisorientiertes Fortgeschrittenen-Seminar, das den Teilnehmern Lösungen und Hilfen für schwierige Verhandlungssituationen vermittelt. Sie profitieren von der spannenden Arbeit an Originalfällen aus der eigenen Praxis.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Verhandlungstaktiken für schwierige Verhandlungen ▶ Umgang mit Konflikten, Möglichkeiten der Beeinflussung und deren Abwehr ▶ Unfares Verhalten der Gegenseite erkennen und neutralisieren. ▶ Verhandeln unter schwierigen Randbedingungen (z.B. Abhängigkeit, Zeitdruck, schwierige Marktsituation etc.). ▶ Praxisbeispiele und Übungen aus dem eigenen beruflichen Alltag
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Die "hohe Schule der Verhandlungsführung" ermöglicht auch da noch erfolgreich zu sein, wo die Ausgangsbedingungen schlecht und die Gegenseite extrem stark scheinen. Durch die Arbeit an realen Beispielfällen der Teilnehmer entsteht ein hoher TransfERNutzen.
Dauer	2 - 3 Tage

Training	Verhandeln für Fortgeschrittene / Verhandeln II
Teilnehmerstimmen	<p>"Vieles was ich gelernt habe, konnte ich im Anschluss gleich anwenden."</p> <p>"Das Training war mehr als ein normales Seminar. Es war gleichzeitig die erfolgreiche Vorbereitung für eine meiner schwierigsten Verhandlungen, die ich im Anschluss mit Erfolg durchführen konnte!"</p> <p>"Insbesondere von Tools und Methoden für den professionellen Umgang mit Konflikten und mit unfairem Vorgehen der Gegenseite konnte ich profitieren."</p>

Training	Purchasing meets Sales - Gemeinsames Seminar von Einkauf und Vertrieb: "Was denkt mein Gegenüber wirklich?"
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus Einkauf und Vertrieb, die bereits über Erfahrungen im Verhandeln verfügen (Berufserfahrung, Besuch Verhandeln I).
Kurzbeschreibung	Mitarbeiter aus Einkauf und Vertrieb erwerben Insiderwissen und erhalten Einblick in Ziele, Techniken und Strategien der "Gegenseite". Sie lernen wie Sie Ihre Verhandlungspartner besser zu verstehen und können deren Ziele und Verhaltensweisen zuverlässiger einschätzen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Einkauf- und Vertrieb zwei unterschiedliche Welten? ▶ Wie bereiten sich Einkäufer und Verkäufer auf Verhandlungen vor? ▶ Zielsysteme und Handlungsspielräume. Ausloten von Grenzen ▶ Techniken und Vorgehensweisen der "Gegenseite" erkennen und Kontern lernen ▶ Verhalten in schwierigen / ausweglosen Situationen ▶ Wie kommt man zu einer WIN-WIN-Situation. Was passiert, wenn dies nicht möglich ist? ▶ Viele Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen.

Training	Purchasing meets Sales - Gemeinsames Seminar von Einkauf und Vertrieb: "Was denkt mein Gegenüber wirklich?"
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Wertvolles Insiderwissen aus der Welt von Einkauf und Vertrieb.
Dauer	2 Tage

Training	Purchasing meets Sales - Gemeinsames Seminar von Einkauf und Vertrieb: "Was denkt mein Gegenüber wirklich?"
Teilnehmerstimmen	<p>"Ich hatte viele Aha-Erlebnisse, die mir die Augen geöffnet haben."</p> <p>"Man lernt die andere Seite viel besser verstehen und kommt so viel besser zu überzeugenden Lösungen."</p> <p>"Wirklich schade, dass ich dieses Wissen nicht schon früher in meine Verhandlungen einbauen konnte."</p>

Training	Verhandeln im Team
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf und anderen Abteilungen, die gemeinsam an Verhandlungen teilnehmen.
Kurzbeschreibung	Verhandlungen in Teams stellen andere, erweiterte Anforderungen, um zu den gewünschten Erfolgen zu kommen und optimale Ergebnisse zu erzielen. In dem Training lernen die Teilnehmer, wie sie Verhandlungen in Teams optimal vorbereiten, koordinieren und mit verteilten Rollen ihre Ziele erreichen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Gruppe oder Team? - Voraussetzungen für gemeinsamen Erfolg. ▶ Ziele, Taktik und Planung. - Wie erfolgt die gemeinsame Abstimmung? ▶ Verhandeln mit verteilten Rollen ▶ Techniken und Tools (Good-Guy, Bad-Guy, Buying-Center, etc.) ▶ Do's und Dont's: Gefahren und Chancen. ▶ Plan B: wie kommuniziert das Team in der Verhandlung? ▶ Ergebnissicherung: Wie erreichen und sichern wir den Verhandlungserfolg. ▶ Viele Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen.
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Die Teilnehmer sind in der Lage bereits in der nächsten Verhandlung optimal vorbereitet und koordiniert ihre Ziele zu erreichen.
Dauer	2 Tage

Training	Verhandeln im Team
Teilnehmerstimmen	<p>"Das Seminar hat uns alle Gruppe enger zusammengeschweißt und effektiver gemacht. „</p> <p>In Zukunft werden wir bereits im Vorfeld den Verhandlungsablauf genauer planen und besser abstimmen, damit jeder in der Gruppe weiß, welche Rolle er hat. „</p> <p>"Durch die Verwendung unserer realen Praxisbeispiele kann unser Team das Gelernte schon in der nächsten Verhandlung ausprobieren."</p>

Training	Verhandlungen mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturkreisen
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf und anderen Abteilungen, die an Verhandlungen mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturkreisen teilnehmen.
Kurzbeschreibung	Verhandlungen mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturkreisen scheitern häufig an der mangelnden Sensibilität und dem fehlenden Kulturverständnis für das Gegenüber. Oft sind hier Kleinigkeiten ausschlaggebend für den Erfolg einer Geschäftsbeziehung und für das Erreichen der Verhandlungsziele. Anhand anschaulicher Beispiele und spannender Übungen lernen die Teilnehmer, wie Sie Kommunikationsfehler wirksam vermeiden und zu erfolgreichen Ergebnissen kommen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Verhandeln und Kommunikation in unterschiedlichen Kulturkreisen. ▶ Wie Missverständnisse Zustandekommen und wie sie sich vermeiden lassen. ▶ Kulturdolmetschen: "die richtige Sprache sprechen." ▶ Kulturprofile: Unterschiede und Gemeinsamkeiten. ▶ Sympathie erzeugen und Vertrauen gewinnen. ▶ Umgang mit Konflikten / Durchsetzen von Interessen. ▶ Do's und Don'ts in der Verhandlung. ▶ Viele Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen.

Training	Verhandlungen mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturkreisen
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Wissen worauf es im Umgang mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturkreisen ankommt. Kulturelle Unterschiede kennen und wirksam nutzen.
Dauer	2 Tage

Training	Verhandlungen mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturkreisen
Teilnehmerstimmen	<p>"In Zukunft wird es mir möglich sein, viele Fehler zu vermeiden, die zu unnötigen Missverständnissen führen und die Geschäftsbeziehung belasten."</p> <p>"Ich fühle mich jetzt sicherer und besser vorbereitet auf die nächste Verhandlung mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturkreisen."</p> <p>"Im Training habe ich vieles gelernt und werde in Zukunft meine Verhandlungen spezieller Vorbereiten und bei der Durchführung mehr auf eine kulturadäquate Kommunikation achten."</p>

Training	Einkaufsverhandlungen für Nicht-Einkäufer
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aller Abteilungen, die öfter in die Situation kommen Verhandlungen zu begleiten oder zu führen, die kostenrelevant sind.
Kurzbeschreibung	Die Teilnehmer lernen die Grundlagen des erfolgreichen Verhandeln. Angefangen von der richtigen Vorbereiten über die professionelle Durchführung bis hin zur wirksamen Ergebnissicherung. Die Teilnehmer sind in der Lage Verhandlungen systematisch zu strukturieren und verfügen über die notwendigen Tools und Instrumente um zu erfolgreichen Abschlüssen zu kommen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Was macht eine erfolgreiche Einkaufsverhandlung aus? ▶ Systematische Planung und Vorbereitung unter Zeitdruck ▶ Durchführung von Verhandlungen - Erkennen von Möglichkeiten, Ausloten von Grenzen, Durchsetzen von Interessen. ▶ Möglichkeiten der Beeinflussung und deren Abwehr ▶ Dokumentation und Ergebnissicherung. Lessons-Learned und Verbesserungsmöglichkeiten. ▶ Gezieltes Erkennen der Ziele und der Taktik der Gegenseite. ▶ Tools und Methoden zur Führung und Steuerung von Verhandlungen. ▶ DISG - Persönlichkeitsprofile zur Verhandlungsführung. ▶ Das Harvard Modell als bewährte Methode der Verhandlungsführung. ▶ Viele Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen.

Training	Einkaufsverhandlungen für Nicht-Einkäufer
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Seit vielen Jahren erprobtes Praxiswissen. Solide und bewährte Instrumente und Tools helfen Fehler vermeiden und sichern die professionelle Durchsetzung der eigenen Interessen.
Dauer	2-3 Tage.

Training	Einkaufsverhandlungen für Nicht-Einkäufer
Teilnehmerstimmen	<p>"In den drei Tagen hatte ich die Möglichkeit Verständnis für die Einkaufsarbeit zu gewinnen und fühle mich nun in der Lage die aktuell anstehenden Verhandlungen zu führen!"</p> <p>"Das Feedback des Referenten und die vertrauensvolle Arbeit in der Gruppe hat mich beeindruckt!"</p> <p>"Ich hätte nicht gedacht, in so kurzer Zeit eine solche Menge von praxisrelevanten Informationen zu bekommen!"</p>

Training	Life-Coaching in Verhandlungen. Gezielte Verbesserung mit Ergebnisgarantie.
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf, bei denen konkrete Verhandlungen anstehen.
Kurzbeschreibung	Zusammen mit einem erfahrenen Berater und Trainer werden vorher ausgewählte bevorstehende Verhandlungen in allen Facetten vorbereitet. Der anschließende Prozess wird aus dem Hintergrund begleitet.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Festlegen der Ziele ▶ Definition einer Kommunikationsstrategie ▶ Auffrischung von notwendigen theoretischen Inhalten ▶ Intensive Analyse der Verhandlungssituation ▶ Beschaffung von zusätzlichen Informationen zur Steigerung der Transparenz ▶ Planung der Verhandlung, Festlegen der Strategien und Taktiken, Erstellung eines Drehbuchs ▶ Simulation und einüben ausgewählter Elemente der Verhandlung ▶ Klären von Fragen und Vermitteln von Tipps während der Life Situation

Training	Life-Coaching in Verhandlungen. Gezielte Verbesserung mit Ergebnisgarantie.
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Besonders in aktuellen Vorbereitungen ist die Motivation der Mitarbeiter besonders hoch und der Transfer der vermittelten Tools und Inhalte um ein vielfaches höher als in einer theoretischen Veranstaltung. Der Wert der Veranstaltung ist sofort in € messbar.
Dauer	1-2 Tage.

Training	Life-Coaching in Verhandlungen. Gezielte Verbesserung mit Ergebnisgarantie.
Teilnehmerstimmen	<p>"Das gemeinsam mit dem Profi erzielte Ergebnis hat uns überrascht!"</p> <p>"Mir war vor der Zusammenarbeit mit den Profis nicht bewusst wie viele Fallstricke es eigentlich gibt"</p> <p>"Beeindruckt hat mich die Möglichkeit mit einigen wenigen Informationen Distance-Profiling zu betreiben, dass in den Verhandlungen sehr geholfen hat."</p>

Training	Profiprogramm Verhandeln
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf, die ausgeprägte Erfahrungen im Segment "Verhandeln" gesammelt haben und nur noch den letzten "Schliff" benötigen. Voraussetzung ist ein vorher geführtes Einstufungsinterview!
Kurzbeschreibung	Die Veranstaltung geht über das, was herkömmliche Verhandlungsseminare anbieten weit hinaus. Es erfolgt eine ganzheitliche Betrachtung des Prozesses und die Möglichkeit der aktiven Einflussnahme auf die andere Seite wird aktiv bearbeitet.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wiederholung und Aufbereitung notwendiger theoretischer Grundlagen ▶ Distance Profiling und weitergehende Informationsbeschaffung ▶ Wie sieht ein wirksames Kommunikationskonzept aus? ▶ Wie bleibe ich der trendsetzende Part - Aktive Beeinflussung und notwendige Rahmenbedingungen? ▶ Spiel mit fairen und unfairen Methoden ▶ Dokumentation und Ergebnissicherung. Lessons-Learned und Verbesserungsmöglichkeiten. ▶ Spieltheorie in der Praxis ▶ verschiedene mögliche technische Verfahren, wie z.B. Versteigerungen ▶ Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen - Eingehen auf konkrete Fragen der Teilnehmer

Training	Profiprogramm Verhandeln
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Nach dieser Veranstaltung sind Sie Inhaber des "Black Belts der Verhandlungen". Eine Checkliste stellt sicher, dass nichts Wichtiges vergessen wird.
Dauer	2 Tage.

Training	Profiprogramm Verhandeln
Teilnehmerstimmen	<p>"Die Veranstaltung war sehr intensiv und hat ausreichend Raum zum Ausprobieren und Festigen des Erlernten geboten!"</p> <p>"Vor der Veranstaltung habe ich gedacht es gäbe nicht mehr viel was ich dazulernen könnte - ich wurde eines Besseren belehrt!"</p> <p>"Absolut empfehlenswert für jeden, der Verhandlungen mit hoher strategischer oder wirtschaftlicher Relevanz führen muss!"</p>

Training	Verhandeln 2.0: Innovative Vergabemethoden
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf, die neue Ansätze suchen und aktiv bessere Einkaufsergebnisse forcieren wollen.
Kurzbeschreibung	Diese in Theorie und Projektarbeit geteilte Veranstaltung ist die Umsetzung der jeweiligen Möglichkeiten in der Unternehmung selbst.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wiederholung und Aufbereitung notwendiger theoretischer Grundlagen ▶ Systematische Identifikation "lohnender Projekte" ▶ Welche technischen Verfahren können wirksam unterstützen ▶ Erarbeitung eines Gesamtkonzeptes ▶ Realistische Zielsetzungen ▶ Spiel mit den Methoden
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	In einem Tag werden die notwendigen theoretischen Hintergrundinformationen aufgefrischt und Teilnehmer an die Systematik zur Identifikation lohnender Projekt herangeführt. Anschließend werden die Projekte in den Firmen bewertet und die Durchführung begleitet.
Dauer	1 Tag Theorie - Projektzeit nach Bedarf

Training	Verhandeln 2.0: Innovative Vergabemethoden
Teilnehmerstimmen	<p>"Wir waren absolut überrascht, wie diese Methoden wirken und mussten uns zusammen nehmen die Ziele nicht im laufenden Prozess zu erhöhen, weil alles so einfach aussah!"</p> <p>"In unserem Unternehmen hat das durchgeführte Projekt zu einem Umdenken geführt. - Alle Führungskräfte stehen hinter den Methoden!"</p> <p>"Die Veranstaltung hat uns die Welt der derzeit im Einkauf eingesetzten theoretischen und technischen Modelle, die über das Gespräch hinausgehen und die entsprechenden psychologischen Hintergründe eindrucksvoll erklärt!"</p>

- ▶ Durch Lieferanten- und Lieferausfälle, Versorgungsengpässe, Transport- und Qualitätsprobleme entstehen jedes Jahr Milliarden Schäden.
- ▶ In einer global vernetzten Supply-Chain mit komplexen Produkten gibt es viele Risiken, welche den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens bedrohen oder sogar seine Existenz gefährden können.
- ▶ Angefangen bei der Marktanalyse über die Entwicklung einer tragfähigen Einkaufsstrategie bis hin zu einem professionellen Lieferantenmanagement erwerben Sie in unseren Trainings das Wissen für die professionelle Gestaltung des Einkaufs und der Supply-Chain.

Training	Materialgruppen- und Lieferantenmanagement
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf und anderen Schlüsselabteilungen der Supply-Chain, die an Einkaufsstrategie und Einkaufsentscheidungen beteiligt sind.
Kurzbeschreibung	Ein professionelles Materialgruppen- und Lieferantenmanagement ist die Grundlage für den Einkaufserfolg. Angefangen bei der Marktanalyse über die Entwicklung einer tragfähigen Einkaufsstrategie bis hin zu einem professionellen Lieferantenmanagement erlernen die Teilnehmer die Grundlagen und weiterführendes Wissen für die professionelle Gestaltung des Einkaufs und der Supply-Chain.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Einkaufsstrategie und Einkaufsorganisation ▶ Planungsinstrumente des Materialgruppenmanagements ▶ Lieferantenstrategien ▶ Lieferantenbewertung ▶ Lieferantenentwicklung und Lieferantenworkshops ▶ Moderne Kommunikationsstrukturen zur wirtschaftlichen Gestaltung des Einkaufs und der Supply-Chain ▶ Erfolgsmessung und Einkaufscontrolling ▶ Praxisbeispiele und Checklisten

Training	Materialgruppen- und Lieferantenmanagement
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	<p>Die Teilnehmer erlernen Techniken des modernen Materialgruppen- und Lieferantenmanagements kennen und auf Ihren eigenen Bereich anwenden. Professionelle Strategien und Maßnahmen sichern den langfristigen Einkaufserfolg und helfen wirksam Kosten senken. Neben bewährten Planungsinstrumenten werden neue und wirksame Instrumente des Lieferantenmanagements wie z.B. Lieferantenplattformen vorgestellt.</p>
Dauer	2 Tage.

Training	Materialgruppen- und Lieferantenmanagement
Teilnehmerstimmen	<p>"Durch das Seminar habe ich noch viele Potenziale für eine Verbesserung unserer Einkaufsstrategie und weitere Bündelungsmöglichkeiten gefunden".</p> <p>"Mir ist deutlich geworden, dass eine schlüssige Lieferantenstrategie und eine professionelle Lieferantenbewertung ganz entscheidend für den Einkaufserfolg ist.."</p> <p>"Besonders interessant waren für mich das Thema Lieferantenplattformen und die mit Ihnen verbundenen Möglichkeiten für eine moderne Lieferantenkommunikation."</p>

Training	Supply-Risk-Management
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf und anderen Schlüsselabteilungen der Supply-Chain, wie z.B. Logistik, Rechnungswesen, Marketing etc., die Verantwortung für die Versorgung und die Lieferbereitschaft des Unternehmens tragen.
Kurzbeschreibung	Durch Lieferanten- und Lieferausfälle, Versorgungsengpässe, Transport- und Qualitätsprobleme entstehen jedes Jahr Milliarden Schäden. In einer global vernetzten Supply-Chain mit komplexen Produkten gibt es viele Risiken, welche den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens bedrohen oder sogar seine Existenz gefährden können. In dem Training lernen die Teilnehmer die bestehenden Risiken zu identifizieren, realistisch einzuschätzen und Vorbeugemaßnahmen zu treffen. Für den Fall, dass ein Risiko sich nicht verhindern lässt werden Notfallpläne, Handlungsanweisungen und Checklisten vermittelt.

Training	Supply-Risk-Management
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mögliche Risiken und Ihre Auswirkungen ▶ Systematische Analyse der eigenen Supply-Chain: Wo lauert die Gefahr? ▶ Riskmanagement: Professioneller Umgang mit dem Risiko ▶ Tools und Techniken zur Risk-Analyse ▶ Abwehrmaßnahmen und Notfallpläne ▶ Rechtzeitiges Erkennen und professionell reagieren bei Lieferanteninsolvenzen ▶ Riskmanagement und Kosten der Sicherheit - Wirtschaftliche Gestaltung von Absicherungsmaßnahmen. ▶ Global Sourcing. - Besonderheiten im Risikomanagement in internationalen Lieferbeziehungen. ▶ Viele Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen.
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	<p>Gefahr erkannt - Gefahr gebannt! Die Teilnehmer lernen die Risiken und Schwachstellen der Supply-Chain zu identifizieren und Vorkehrungen zu treffen, noch bevor es zum Versorgungsengpass kommt. Kommt es dennoch zu einem unvermeidlichen Versorgungsengpass ist es wichtig sich auf ein professionelles Krisenmanagement verlassen zu können.</p>
Dauer	2 Tage.

Training	Supply-Risk-Management
Teilnehmerstimmen	<p>„Ein professionelles Supply-Risk-Management wird uns nicht nur helfen Krisen zu vermeiden - Kommen die richtigen Tools und Instrumente zum Einsatz, werden wir sogar Kosten sparen! „</p> <p>"Nicht jede Lieferbeziehung ist gleich wichtig für das Unternehmen, nicht jedes Risiko ist gleich hoch. - Die im Seminar erlernten Instrumente helfen zeigen pragmatisch auf, wo wirklich Handlungsbedarf besteht."</p> <p>"Insbesondere im Bereich "Verhalten bei Lieferanteninsolvenzen" weiß ich jetzt, wie ich rechtzeitig richtig reagieren kann."</p>

Training	Grundlagen Kosten und Kalkulation
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf, der Entwicklung und anderen Abteilungen, die Erzeugnisse gestalten, Einkaufen und Verhandlungen durchführen.
Kurzbeschreibung	Das Seminar vermittelt die Grundlagen der Kostenrechnung und Kalkulation. Die Teilnehmer lernen, wie Kosten kalkuliert und Produktpreise ermittelt werden. Sie lernen Kostentreiber zu identifizieren und Verhandlungspotenziale zu erkennen. Verhandlungen und Kostengespräche werden effizienter, professioneller und wirksamer.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wertschöpfung, Kosten und Preise - Motivation für Kosten- und Kalkulationswissen. ▶ Wie werden Kosten ermittelt und Verrechnet. ▶ Grundlagen einer Zuschlagskalkulation ▶ Gemeinkosten und Zuschlagssätze ▶ Ermittlung von Abschreibung, Anlagekosten und Maschinenstundensätzen. ▶ Wie viel kostet das Produkt wirklich? ▶ Einsatz von Tools und Kalkulationsprogrammen. ▶ Viele Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen.

Training	Grundlagen Kosten und Kalkulation
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Das Seminar ist eine wirksame Grundlage für alle kostenrelevanten Themen in Einkauf und Produktentwicklung. Die Identifikation von Einsparpotenzialen wird systematischer und effizienter, Lieferantengespräche sachbezogener und professioneller.
Dauer	2 Tage.

Training	Grundlagen Kosten und Kalkulation
Teilnehmerstimmen	<p>"Vieles was ich in meiner kaufmännischen Ausbildung nicht verstanden hatte, wurde hier auf anschauliche Weise deutlich."</p> <p>"Sehr nützlich um schnell die wichtigsten Kostentreiber zu erkennen."</p> <p>"Im Training habe ich vieles über Kosten gelernt, dass mir bei meinen Verhandlungen helfen wird."</p>

- ▶ Wir vermitteln in unseren Trainings alle kostenrelevanten Themen in Einkauf und Produktentwicklung.
- ▶ Sie lernen nicht nur, wie Produktwertgestaltungsworkshops und Kostenanalysen bei Lieferanten durchgeführt werden, sondern auch wie das Kostenpotenzial in der Produktentwicklung gehoben werden kann.
- ▶ Unsere erfahrenen Trainer erläutern die entsprechenden Methoden wie Target-Costing und Design to Cost anhand realer Praxisbeispiele - entsprechende Tools und Vorlagen werden kostenlos zur Verfügung gestellt.

Training	Produktwertgestaltung / Wertanalyse
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf, der Entwicklung und anderen Abteilungen, die Erzeugnisse gestalten, Einkaufen und Verhandlungen durchführen. Wichtige Grundlage für die Durchführung von Kostenworkshops bei Lieferanten.
Kurzbeschreibung	Das Seminar vermittelt die Grundlagen der Produktwertgestaltung und der Wertanalyse. Die Teilnehmer lernen, Kostentreiber zu identifizieren und eine systematische Wertanalyse durchzuführen. An Hand von Übungen und Beispielen erfahren Sie, wie Produktwertgestaltungsworkshops und Kostenanalysen bei Lieferanten durchgeführt werden.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wertanalyse und Kostenkalkulation ▶ Ziele und Systematik der Wertanalyse. ▶ Kostenworkshops planen und Umsetzen ▶ Worauf ist bei Kostenworkshops beim Lieferanten zu achten. ▶ Ergebnissicherung ▶ Spielregeln Do's und Dont's ▶ Einsatz von Checklisten und Tools. ▶ Viele Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen.



Training	Produktwertgestaltung / Wertanalyse
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Nach dem Seminar kennen die Teilnehmer die Vorgehensweise der Wertanalyse und können diese beim Lieferanten wirkungsvoll und ergebnisorientiert anwenden.
Dauer	2 Tage.

Training	Produktwertgestaltung / Wertanalyse
Teilnehmerstimmen	<p>"Die Methoden und Tools aus dem Seminar sind eine echte Hilfe bei der Planung und Durchführung von Wertanalysen."</p> <p>"Die Methodik der Wertanalyse erlaubt einem viele Insidereinblicke, die einem neue Möglichkeiten und Kostensenkungspotenziale aufzeigen."</p> <p>"Durch das Training ist mir bewusst geworden, dass die Potenziale der Wertschöpfungsanalyse am wirksamsten in einer partnerschaftlichen Kunden-, Lieferantenbeziehung gehoben werden können."</p>

Training	Target-Costing- und Design to Cost
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf, der Entwicklung und anderen Abteilungen, die Erzeugnisse entwickeln und gestalten. Insbesondere für Projekteinkäufer interessant, die in einer frühen Entwicklungsphase wirksam die Produktkosten beeinflussen wollen.
Kurzbeschreibung	Das Seminar vermittelt die Grundlagen des Target-Costing und des Design to Cost. Die Teilnehmer erlernen die Anwendung der Methodik und die wichtigsten Instrumente und Tools und sind in der Lage Target-Costing und Design to Cost Projekte systematisch und professionell durchzuführen. .
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Target-Costing und Design to Cost - Markt und Kostengerechte Produktgestaltung ▶ Ansätze zur Ermittlung von Zielpreisen und Zielkosten ▶ Voice of Customer - Was ist dem Kunden wirklich wichtig? ▶ Vom Erzeugnispreis zu den Teilkosten ▶ Allowable Cost, Drifting Cost und praxiserprobte Lösungsansätze ▶ Instrumente und Tools ▶ Arbeitshilfen, Tools und Checklisten für die praktische Anwendung ▶ Viele Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen.

Training	Target-Costing- und Design to Cost
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	In der marktnahen Produktenwicklung ist das Kostenbeeinflussungspotenzial am höchsten. Target-Costing und Design to Cost setzten genau an dieser Stelle an und bieten Einsparungsmöglichkeiten, die sich in der laufenden Serie in dieser Höhe nicht realisieren lassen.
Dauer	2 Tage.

Training	Target-Costing- und Design to Cost
Teilnehmerstimmen	<p>"Design to Cost bietet viele Einsparpotenziale, die wir bislang nur unzureichend genutzt haben. Ich bin hochmotiviert die in dem Seminar gelernten Techniken in unseren Entwicklungsprozess zu integrieren."</p> <p>"Durch die in dem Training vermittelten Instrumente wird es uns in Zukunft leichter fallen bei der Produktentwicklung die Prioritäten genau dahin zu legen, wo auch die Zahlungsbereitschaft unserer Kunden liegt. Funktionen, die in den Augen des Kunden keinen Nutzen bieten, werden wir in Zukunft als Grundlage für Einsparungen nutzen."</p> <p>"Viele Methoden sind einfacher und wirksamer als ich es mir am Anfang vorgestellt habe."</p>

Training	LPP - Linear Price Performance Analyse
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf.
Kurzbeschreibung	<p>Die Linear Price Performance Analyse ist ein bewährtes und praxisorientiertes Instrument zur Identifizierung von Preissenkungspotenzialen und zur Plausibilitätsprüfung von Einkaufspreisen. LPP Analysen werden sowohl für die Vorbereitung von Einkaufsverhandlungen als auch für technische Lieferantengespräche oder die Festlegung von Einkaufsstrategien erfolgreich eingesetzt. Bei international erfolgreichen Unternehmen und Beratungsfirmen gehört das Instrument mittlerweile zum Standard.</p>
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Linear-Price-Performance Analyse im Überblick ▶ LPP Grundlagen ▶ Anforderungen und Voraussetzungen für die Durchführung ▶ Datenmanagement / Plausibilisierungsschritte ▶ Ergebnisauswertung und Potenzialanalyse ▶ Hebung der Potenziale - Next Steps ▶ xls.-Tool zur Durchführung der LPP-Analyse ▶ Praxisbeispiele und Checklisten

Training	LPP - Linear Price Performance Analyse
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Die Teilnehmer erlernen in kurzer Zeit ein sehr wirksames Tool kennen, dass sich bereits beim ersten Einsatz mehr als bezahlt macht. Neben vielen anderen Tools zur Identifizierung von Einsparpotenzialen und Verifizierung von Einkaufspreisen ist die LPP erfreulich einfach in der Handhabung und von hohem praktischem Nutzen.
Dauer	1-2 Tage.

Training	LPP - Linear Price Performance Analyse
Teilnehmerstimmen	<p>"Anfangs war ich zunächst skeptisch. Einfachheit und Wirksamkeit der Methode haben mich jedoch schnell überzeugt."</p> <p>"Mittlerweile werden bei uns LPP-Analysen in regelmäßigen Abständen standardmäßig durchgeführt!"</p> <p>"Das xls.-Tool, das wir im Seminar erhalten haben ist sehr praxisorientiert und lässt sich ohne Schwierigkeiten einsetzen."</p>

- ▶ In unseren Trainings wird Rechtswissen kompakt und verständlich vermittelt; damit wird das Wissen direkt anwendbar in der täglichen Praxis.
- ▶ Erfahrene Rechtsanwälte erläutern die wichtigsten Tipps und Tricks zu Themen wie Vertragsrecht, Produkthaftung und „Claiming“.
- ▶ Absolut praxisnah und von konkretem Nutzen geprägt wird an der Lösung realer Rechtsfälle aus dem Tagesgeschäft der Teilnehmer gearbeitet.

Training	Grundlagenseminar Recht für Einkäufer
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf, der Entwicklung und anderen Abteilungen, die an Einkaufsentscheidungen teilnehmen und Verträge mit Lieferanten gestalten.
Kurzbeschreibung	Das Seminar vermittelt die Grundlagen des Rechts, die in der täglichen Einkaufspraxis und in der Vertragsgestaltung mit Lieferanten zu beachten sind. An Hand lebendiger Fallbeispiele und anschaulichen Erläuterungen erfahren die Teilnehmer, wie sie rechtssichere und vorteilhafte Verträge im Einkauf abschließen und Nachteile für das eigene Unternehmen wirkungsvoll vermeiden.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Recht in der Einkaufspraxis ▶ Überblick über die relevanten Rechtssysteme ▶ Abschluss und Inhalt von Verträgen ▶ AGB's (Einkaufs-, und Lieferbedingungen) Gültigkeit und Wirkung ▶ Stellvertretung ▶ Vertragsstörungen (Pflichtverletzungen bei Vertragsabwicklung und rechtliche Ansprüche) ▶ Kaufmännisches Bestätigungsschreiben und andere wichtige Rechtsgeschäfte aus der Praxis des Einkaufs ▶ Praxisnahe Fälle und Übungen.

Training	Grundlagenseminar Recht für Einkäufer
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Rechtswissen kompakt und verständlich vermittelt wird direkt anwendbar in der täglichen Praxis.
Dauer	Ein erfahrener Rechtsanwalt erläutert die wichtigsten Do's und Dont's aus dem Vertragsrecht und gibt wertvolle Hinweise für ein professionelles und sicheres Einkaufen.

Training	Grundlagenseminar Recht für Einkäufer
Teilnehmerstimmen	<p>"Künftig ist es mir möglich eventuelle Probleme schon in der Vertragsgestaltung zu berücksichtigen."</p> <p>"Viele Dinge aus der täglichen Einkaufspraxis ziehen Rechtsfolgen nach sich, die im Streitfall für uns sehr wichtig werden können. In dem Training hatte ich viele "Aha-Erlebnisse" bei denen ich in Zukunft vorsichtiger sein werde."</p> <p>"Besonders gefallen hat mir die Fähigkeit des Referenten spontan auf Teilnehmerfragen sehr verständliche Antworten geben zu können."</p>

Training	Produkthaftung
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Vertrieb, Einkauf, der Entwicklung und anderen Abteilungen, die Produkte einkaufen, weiterverarbeiten, produzieren und in den Verkehr bringen.
Kurzbeschreibung	Das Seminar vermittelt Kenntnisse im Produkthaftungsrecht. Die Teilnehmer lernen, wie das deutsche, europäische, US-amerikanische und internationale Produkthaftungsrecht aufgebaut ist und sind in der Lage wirkungsvoll Gefahren zu erkennen und abzuwehren.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Rechtsquellen der Produkthaftung / Grundsätze ▶ Strafrechtliche und Zivilrechtliche Haftung ▶ Produkthaftung in Deutschland ▶ Produkthaftung in Europa ▶ Produkthaftung in USA ▶ Stellung von Jury, Richter, Anwalt, Sachverständigen ▶ Prozessabläufe und Kosten ▶ Ansprüche Wirkungsvoll durchsetzen: Vergleich oder Gerichtsverfahren? ▶ Spektakuläre Fälle aus der Rechtsprechung ▶ Vermeidung von Produkthaftungsansprüchen durch QM-Systeme ▶ Beispiele und Übungsfälle



Training	Produkthaftung
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Die Teilnehmer erhalten einen praxisorientierten Überblick über die wichtigsten Regelungen der Produkthaftung. Durch Checklisten und Anleitungen werden Rechtsnachteile in Zukunft vermieden und Ansprüche wirksam durchgesetzt.
Dauer	2 Tage.



Training	Produkthaftung
Teilnehmerstimmen	<p>"Hätte ich das Wissen früher schon gehabt, hätten wir viel Geld gespart..."</p> <p>"In vielen Fällen waren mir meine Ansprüche gegenüber den Lieferanten nur vage bekannt. - Jetzt bin ich in der Lage zu erkennen, was sich durchsetzen lässt und wo wir lieber kostspielige Rechtsverfahren vermeiden."</p> <p>"Endlich einmal ein Jurist, der die Sprache der Einkäufer spricht und eindeutige Handlungsempfehlungen gibt.,"</p>

Training	Fallstudienseminar Recht
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf und aus einkaufsnahen Bereichen, die bereits über erste Grundkenntnisse verfügen und die an der Lösung konkreter praktischer Fragestellungen aus dem Bereich des Rechtes interessiert sind.
Kurzbeschreibung	Im Verlauf des Seminares wird an konkreten rechtlichen Fragestellungen aus dem beruflichen Alltag der Teilnehmer gearbeitet. Dazu können im Vorfeld des Trainings rechtliche Fragestellungen, Fälle, geplante Verträge etc. eingereicht werden. Der Referent erläutert und diskutiert die offenen Fragen und zeigt den Teilnehmern Wege für Vorteilhafte Lösungen auf.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Einführung in die relevanten Rechtsthemen (Themenfelder werden in Abhängigkeit von den Teilnehmerfällen festgelegt) ▶ Vorstellung und Diskussion von Rechtsfällen ▶ Praktische Hinweise zur Optimierung von Vertragsgestaltung und Vertragsmanagement ▶ Ausarbeitung von Lösungsvorschlägen und Aufzeigen von konkreten Wegen zur praktischen Umsetzung ▶ Beispiele und Übungsfälle

Training	Fallstudienseminar Recht
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Absolut praxisnah und von konkretem Nutzen geprägt wird an der Lösung realer Rechtsfälle aus dem Tagesgeschäft der Teilnehmer gearbeitet.
Dauer	2 Tage.

Training	Fallstudienseminar Recht
Teilnehmerstimmen	<p>"An der Stelle, an der ich alleine nicht mehr weitergekommen bin, hat mir das Training die richtigen Lösungswege aufgezeigt."</p> <p>"Praxisnäher kann ein Rechtsseminar nicht sein!!"</p> <p>"Eines der spannendsten und nützlichsten Seminare überhaupt. Durch die gemeinsam im Training erarbeitete Lösung konnten wir viel Geld sparen!"</p>

Training	Claiming und Anti-Claim-Management - Verträge vorteilhaft abschließen und Ansprüche wirkungsvoll durchsetzen
Zielgruppe	Einkäufer und Mitarbeiter mit rechtlichen Grundkenntnissen (z.B. nach Besuch des Grundlagenseminars Recht), die in Verhandlungen und bei der Vertragsgestaltung Ansprüche des eigenen Unternehmens wirkungsvoll durchsetzen und unberechtigte Ansprüche des Lieferanten abwehren wollen.
Kurzbeschreibung	<p>Insbesondere in Anlagebau und Projektgeschäft mit einem langfristigem Zeithorizont und hohem individualisierungsgrad gewinnen Claim-Management bzw. das sog. „Claiming“ immer stärker an Bedeutung. Durch gezieltes Ausnutzen vertraglich unzureichend geregelter Tatbestände gelingt es Lieferanten zunehmend nachträgliche Verteuerungen gegenüber den ursprünglich festgelegten Preisen durchzusetzen.</p> <p>Der Einkauf steht einem gezielt eingesetzten Claimmanagement oft hilflos gegenüber und wird durch geschicktes Taktieren des Lieferanten gegen andere Abteilungen im eigenen Haus ausgespielt. Zielsetzung ist daher einmal durch präventives Handeln ein Claiming des Lieferanten weitgehend zu verhindern. In Fällen in denen dies nicht möglich ist oder dies versäumt wurde muss der Einkauf in der Lage sein zielgerichtet und sicher gegenzusteuern.</p>

Training	Claiming und Anti-Claim-Management - Verträge vorteilhaft abschließen und Ansprüche wirkungsvoll durchsetzen
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Einführung ▶ Wie Lieferanten Claimen - Ein typisches Fallbeispiel ▶ Beliebte Ansatzpunkte für Nachforderungen und Claiming-Strategien der Lieferanten ▶ Vertragsgestaltung und Abwehr von Claiming ▶ Verhandlungstaktiken zur Abwehr von Claiming ▶ Erkennen und Vermeiden von unfairen Claiming-Taktiken ▶ Beispiele und Übungsfälle
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	<p>Das Seminar bewegt sich auf einer Schnittstelle zwischen Fach- und Verhaltenswissen. Neben einer fundierten Kenntnis der Rechtslage werden spezifische Verhandlungsfähigkeiten, Strategien und Taktiken benötigt um die eigenen Rechtsansprüche wirksam durchzusetzen. Aus diesem Grunde werden in diesem Seminar diese Fähigkeiten gleichermaßen aktiv gefördert und ausgebaut.</p>
Dauer	<p>Ein erfahrener Rechtsanwalt und ehemaliger Richter und erfolgreicher Verhandlungstrainer arbeiten Hand in Hand und zeigen anhand anschaulicher Praxisfälle auf, wie der Einkauf richtig und wirksam handeln muss um die eigenen Interessen zu wahren.</p>

Training	Claiming und Anti-Claim-Management - Verträge vorteilhaft abschließen und Ansprüche wirkungsvoll durchsetzen
Teilnehmerstimmen	<p>"Viele Verhaltensmuster meiner Lieferanten sind mir durch das Seminar verständlich geworden. - Ich werde in Zukunft dem Thema Spezifikationsänderungen und Nachforderungen viel mehr Aufmerksamkeit schenken!"</p> <p>"Die Kombination von Vertragswissen und Verhandlungstechnik ist wirklich ausgezeichnet und ist in der Praxis besonders wirksam!"</p> <p>"Wenn wir bei unseren Projekten bereits am Anfang unsere Hausaufgaben machen, werden unberechtigte Nachforderungen für den Lieferanten viel schwerer!"</p>

Trainingskatalog SAFe

SAFe Trainings



CORE

- Leading SAFe
- SAFe for Teams
- SAFe Scrum Master
- SAFe PO/PM

ADVANCED

- SAFe Advanced Scrum Master
- Implementing SAFe
- SAFe Release Train Engineer



Veranstaltung	Leadin SAFe
Zielgruppe	Führungskräfte in der Entwicklung, welche einen Beitrag für die Einführung von SAFe leisten wollen.
Kurzbeschreibung	Sie lernen die Rolle, Aufgaben und Kompetenzen der Führungskräfte im SAFe Konzept kennen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Was ist der Hintergrund hinter SAFe? ▶ Was ist der Nutzen? ▶ Welche Prinzipien können damit bedient werden? ▶ Wie sieht das Business Modell dafür aus? ▶ Wie führe ich in dieser neuen Arbeitsweise ein? ▶ Was sind Erfolgsfaktoren?
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Durch die Teilnahme am Training können Absolventen des Trainings die offiziellen SAFe Prüfung ablegen (online Verfahren auf scaledagile.com).
Dauer	2 Tage

Veranstaltung	SAFe Basistraining für Teams
Zielgruppe	Mitarbeiter in der Entwicklung, die sich für agile Arbeitsmethoden interessieren
Kurzbeschreibung	Sie lernen die Grundlagen des SAFe Modells (Mindset) kennen inklusive der wesentlichen Arbeitsartefakte auf Arbeitsebene
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Grundlagen SAFe ▶ Mindset von SAFe ▶ Wesentliche Arbeitsartefakte ▶ PI Planning
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Durch die Teilnahme am Training können Absolventen des Trainings die offiziellen SAFe Prüfung ablegen (online Verfahren auf scaledagile.com).
Dauer	1 Tag

Veranstaltung	SAFe Scrum Master
Zielgruppe	Mitarbeiter in der Entwicklung, welche die Rolle des Scrum Master (Agile Master) übernehmen wollen.
Kurzbeschreibung	Sie lernen die Rolle, Aufgaben und Kompetenzen des Scrum Master kennen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Rolle des Scrum Master im SAFe Konzept ▶ Wesentliche Aufgaben des Scrum Master ▶ Zusammenarbeitsmodelle mit anderen Funktionen ▶ Soft Skills eines Scrum Master ▶ Wesentliche Arbeitsartefakte ▶ Zusammenarbeit mit dem Team - Führung
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Durch die Teilnahme am Training können Absolventen des Trainings die offiziellen SAFe Prüfung ablegen (online Verfahren auf scaledagile.com).
Dauer	2 Tage

Veranstaltung	SAFe PO/PM: Product Owner/Product Manager
Zielgruppe	Mitarbeiter in der Entwicklung, welche die Rolle des Product Owner / Product Manager übernehmen wollen.
Kurzbeschreibung	Sie lernen die Rolle, Aufgaben und Kompetenzen des Product Owner kennen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Grundlagen der Rolle des PO/PM in SAFe, ▶ wesentliche Aufgaben und Kollaborationsmodelle mit anderen Funktionen, ▶ Führung von Backlog und Kanban Systemen, ▶ Integration von Kundenanforderungen in den Entwicklungsprozess
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Durch die Teilnahme am Training können Absolventen des Trainings die offiziellen SAFe Prüfung ablegen (online Verfahren auf scaledagile.com).
Dauer	2 Tage