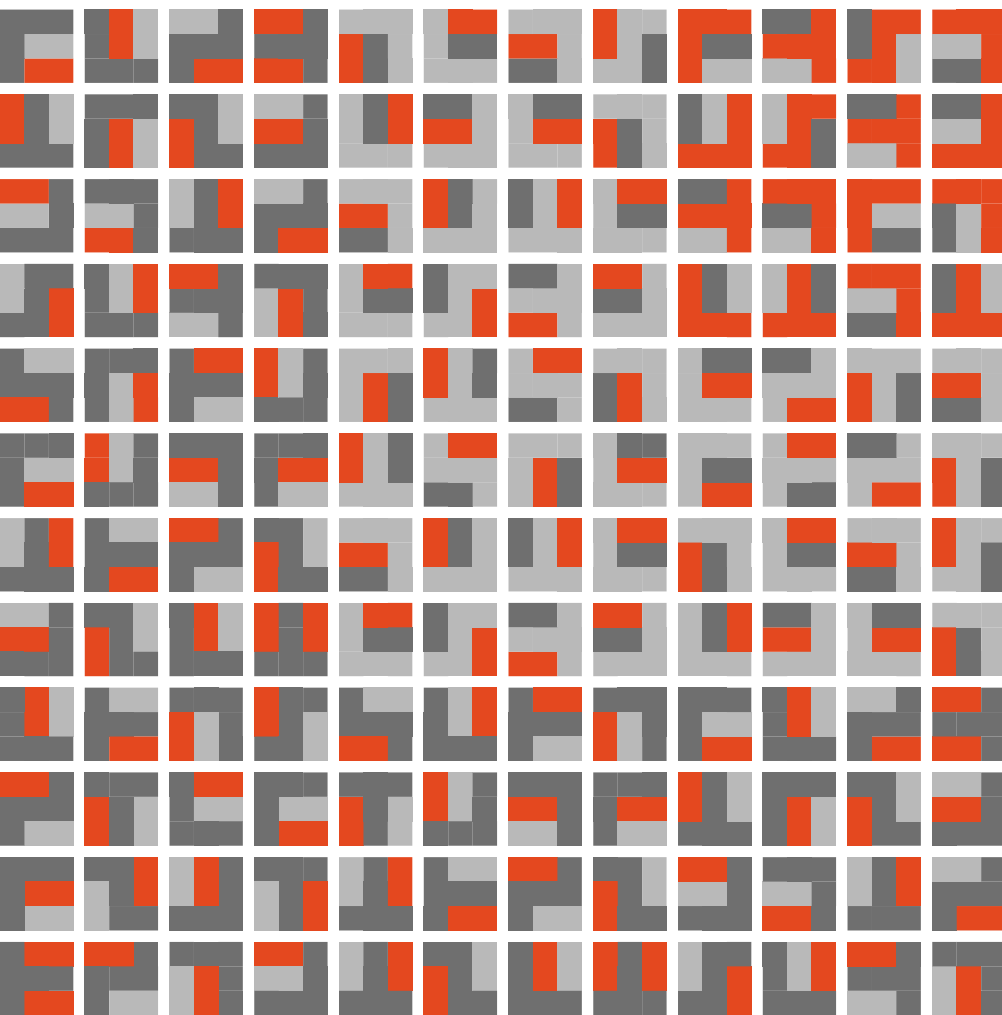




RKW
BW



Seminarübersicht
2012

Guten Tag, sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

herzlich willkommen!

Vor Ihnen liegt das RKW – Weiterbildungsprogramm 2012

Für die schnelle Orientierung hier der Themenüberblick:

- Führung und Zusammenarbeit
- Managementtechniken
- Unternehmensführung, Generalmanagement
- Finanz- und Rechnungswesen
- Marketing und Vertrieb
- Personal und Verwaltung
- Produktion, Fertigungsorganisation
- Einkauf, Materialwirtschaft

Um Ihnen die Weiterbildungsplanung zu erleichtern, haben wir in fast allen Themengebieten Bausteinkonzepte für Sie entwickelt. Sie haben die Wahl zwischen einer kompletten Seminarreihe und einzelnen Bausteinen, die Sie x-beliebig kombinieren können. Das ermöglicht Ihnen, für Ihre Mitarbeiter individuell zu planen.

Sie wünschen ausführliche Informationen? – Dann nennen Sie uns per Post, Fax oder E-Mail den Titel oder die Kenn-Nummer. Wir schicken Ihnen die Informationen zu den Seminaren. Oder: Besuchen Sie uns im Internet unter **www.rkw-bw.de**. Hier finden Sie unter dem Stichwort Weiterbildung/ Seminare unsere aktuellen Veranstaltungsinformationen.

Sie haben sich für ein Seminar entschieden? Überlassen Sie jetzt nichts dem Zufall. Im Anschluss an die Seminarübersicht finden Sie Hinweise unter „Vorbereitung und Aktionsplan zum Seminarbesuch“. Machen Sie den Seminarbesuch zu einer lohnenden Investition für Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen.

Haben Sie Fragen? Wir beraten Sie gerne:

Weiterbildung weiterbildung@rkw-bw.de

Barbara Ammeling 0711 22998-21 ammeling@rkw-bw.de

Nicole Jung 0711 22998-23 jung@rkw-bw.de

Das RKW-Weiterbildungsteam freut sich auf Ihren Seminarbesuch.

Weiterbildung – Das A und O für Ihren Unternehmenserfolg



Führung und Zusammenarbeit, Managementtechniken

Führung und Zusammenarbeit

Friedrich Holz Lehrgang Führungskolleg für Manager 2012 Konzepte und Leitlinien für die persönliche Führungspraxis	05-0130	09. - 10.02.2012 15. - 16.03.2012 10. - 11.05.2012 05. - 06.07.2012 27. - 28.09.2012 25. - 26.10.2012 Ges. Lehrgang, Haigerloch	4650/3900 EUR
--	---------	---	---------------

Hubert Kant Fachlehrgang Auf Führungsaufgaben vorbereiten	03-0149	27. - 28.02.2012 26. - 27.03.2012	1350/1150 EUR
---	---------	--------------------------------------	---------------

	03-0150	08. - 09.10.2012 05. - 06.11.2012	1350/1150 EUR
--	---------	--------------------------------------	---------------

Michael Schmidt Mitarbeiterführung heute I Grundlagen für eine erfolgreiche Führung	02-0561 02-0562	07. - 08.02.2012 19. - 20.09.2012	720/590 EUR
---	--------------------	--------------------------------------	-------------

Michael Schmidt Mitarbeiterführung heute II Das Gespräch mit dem Mitarbeiter Erfolgreiche Kommunikation im Führungsalltag	02-0563 02-0564	19. - 20.03.2012 15. - 16.10.2012	720/590 EUR
--	--------------------	--------------------------------------	-------------

Michael Schmidt Mitarbeiterführung heute III Die Zielvereinbarung – fördern und fordern	01-2400 01-2401	26.06.2012 13.11.2012	410/330 EUR
---	--------------------	--------------------------	-------------

Michael Schmidt Mitarbeiterführung heute IV Die Mitarbeiterbeurteilung – Aufbau – Einführung – Optimierung	01-2402 01-2403	05.07.2012 27.11.2012	410/330 EUR
--	--------------------	--------------------------	-------------

Hubert Kant Arbeiten im Team Teams entwickeln, organisieren, führen	02-0533	07. - 08.03.2012	720/590 EUR
--	---------	------------------	-------------

Hubert Kant Konfliktmanagement Konflikte erkennen, steuern, bearbeiten	01-2313	13.06.2012	410/330 EUR
---	---------	------------	-------------

Thema	Kenn-Nr.	Datum / Ort	Gebühr / für RKW Mitglieder
-------	----------	-------------	-----------------------------

Führungsaufgaben des Meisters

Hubert Kant	02-0534	19. - 20.03.2012	720/590 EUR
Die Führungsaufgaben des Meisters I	02-0535	24. - 25.09.2012	
Die Grundlagen der Führung			
Hubert Kant	02-0536	16. - 17.04.2012	720/590 EUR
Die Führungsaufgaben des Meisters II	02-0537	22. - 23.10.2012	
Das Mitarbeitergespräch im Führungsalltag Informieren – Unterweisen – Rückmeldung geben			
Hubert Kant	02-0538	18. - 19.06.2012	720/590 EUR
Die Führungsaufgaben des Meisters III	02-0539	26. - 27.11.2012	
Motivation der Mitarbeiter und Umgang mit Konflikten			

Managementtechniken

Dr. Dieter Coy	05-0131	16. - 18.04.2012	
Lehrgang Der Projektleiter 2012		11. - 13.06.2012	
		02. - 04.07.2012	
Lehrgang für professionelles Projektmanagement in mittelständischen Unternehmen		Ges. Lehrgang, Nürtingen	3400/2900 EUR
Dr. Georg Kraus	01-2367	01.03.2012	410/330 EUR
Projektmanagement			
Was Führungskräfte über Projektmanagement wissen sollten			
Ute Roth	01-2379	07.02.2012	410/330 EUR
Zeitmanagement für Führungskräfte	01-2380	16.10.2012	
Erfolgreiche Planungs- und Arbeitstechniken			
Martin Salzwedel	02-0550	28. - 29.06.2012	820/690 EUR
Hohe Schule der Verhandlung			
Das Harvard-Konzept			

Thema	Kenn-Nr.	Datum / Ort	Gebühr / für RKW Mitglieder
-------	----------	-------------	-----------------------------



Unternehmensführung, Generalmanagement

Unternehmensführung, Generalmanagement

Wolfgang Albrecht Management im Mittelstand I Die Grundlagen des Management	01-2319	07.03.2012	410/330 EUR
Wolfgang Albrecht Management im Mittelstand II Das Unternehmen strategisch ausrichten	01-2320 01-2321	17.04.2012 25.09.2012	410/330 EUR
Wolfgang Albrecht Management im Mittelstand III Das Geschäftsjahr systematisch planen	01-2322 01-2323	08.05.2012 23.10.2012	410/330 EUR
Wolfgang Albrecht Management im Mittelstand IV Kennzahlen für die Unternehmensführung	01-2324 01-2325	19.06.2012 20.11.2012	410/330 EUR
Wolfgang Albrecht Management im Mittelstand V Bilanzen lesen und verstehen	01-2326	03.07.2012	410/330 EUR
Wolfgang Albrecht Betriebswirtschaft kompakt Mehr Sicherheit und Kompetenz in betriebswirtschaftlichen Fragen	02-0542 02-0543	08. - 09.03.2012 26. - 27.09.2012	720/590 EUR
Bernhard Spahn Geschäftsprozessoptimierung So verbessern Sie Ihre Abläufe in der Organisation	01-2368	12.03.2012	410/330 EUR
Ulrich Cronmüller Die Rechte und Pflichten des GmbH-Geschäftsführers	01-2355	06.11.2012	410/330 EUR
Franz-Josef Möffert Vertragsrecht im Automobilbereich Vertragsrechtliche Risiken und besondere Vertragsformen	01-2351	07.02.2012	410/330 EUR
Franz-Josef Möffert Vertragsrechtliche Risiken und Risikominimierung bei Verzug – Mängel – Garantie – Produkthaftung	01-2348	26.06.2012	410/330 EUR
Dr. Georg Kraus Arbeitskreis Mittelständische Unternehmensführung	04-0153	10.10.2012 (Start)	1340/1240 EUR

Thema	Kenn-Nr.	Datum / Ort	Gebühr / für RKW Mitglieder
-------	----------	-------------	-----------------------------



Controlling

Jochen Oeser	01-2417	27.03.2012	410/330 EUR
Controlling im Klein- und Mittelbetrieb	01-2418	28.11.2012	
So entwickeln Sie Ihr Controllingsystem			
Prof. Dr. Walter Ruda	04-0154	19.04.2012 (Start)	890/790 EUR
Arbeitskreis			
Controlling und Finanzen			

Finanz- und Rechnungswesen

Jochen Oeser	01-2415	06.03.2012	410/330 EUR
Liquiditätsmanagement	01-2416	10.10.2012	
Wie plane und steuere ich meine Unternehmensliquidität?			
Wolfgang Albrecht	01-2327	24.10.2012	410/330 EUR
Die Inventur			
Notwendiges Übel oder Ratiopotenzial?			
Wolfgang Albrecht	01-2326	03.07.2012	410/330 EUR
Bilanzen lesen und verstehen			
Wolfgang Albrecht	01-2354	18.06.2012	410/330 EUR
BilMoG kompakt			
Das neue Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz Auswirkungen auf die Praxis			

Kostenrechnung

Wolfgang Albrecht	02-0540	19. - 20.04.2012	720/590 EUR
Einführung in die Kostenrechnung	02-0541	21. - 22.11.2012	
Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung			



Marketing und Vertrieb

Wolfgang L. Werner Lehrgang Der Verkaufsleiter 2012 Lehrgang für Verkaufsleiter in mittelständischen Unternehmen	05-0135	13. - 15.03.2012 17. - 19.04.2012 12. - 14.06.2012 19.11.2012 Ges. Lehrgang, Korntal-Münch.	3900/3500 EUR
Anette Orth Lehrgang Der Produktmanager 2012	05-0132	01. - 03.02.2012 14. - 16.03.2012 18. - 20.04.2012 13. - 15.06.2012 Ges. Lehrgang, Nürtingen	4400/3900 EUR
Der Produktmanager 2012/2013	05-0133	26. - 28.09.2012 14. - 16.11.2012 30.01. - 01.02.2013 13. - 15.03.2013 Ges. Lehrgang, Nürtingen	4400/3900 EUR
Wolfgang L. Werner Lehrgang Key Account-Manager 2012 Lehrgang zur Professionalisierung der Schlüsselkundenmanager	05-0134	07. - 09.05.2012 18. - 20.06.2012 09. - 11.07.2012 Ges. Lehrgang, Nürtingen	3500/3100 EUR
Wolfgang L. Werner Effizienz und Transparenz im Verkauf Verkaufsprozessmanagement	01-2404 01-2405	12.03.2012 18.10.2012	410/330 EUR
Wolfgang L. Werner Die Konkurrenz- und Wettbewerbsanalyse Wettbewerber erkennen und kennen	01-2406 01-2407	13.06.2012 20.11.2012	410/330 EUR
Christian Herlan Vertriebsplanung Verkaufserfolge systematisch vorbereiten	01-2408	11.07.2012	410/330 EUR
Christian Herlan Die verkaufsaktive Innendienstorganisation Wege zur aktiven Kundenorientierung	01-2409 01-2410	28.02.2012 16.10.2012	410/330 EUR
Christian Herlan Systematische Neukundengewinnung	01-2411 01-2412	24.04.2012 08.11.2012	410/330 EUR

Thema	Kenn-Nr.	Datum / Ort	Gebühr / für RKW Mitglieder
-------	----------	-------------	-----------------------------

Christian Herlan Aktives Kundenbindungsmanagement Mehr Umsatz und Ertrag mit Bestandskunden	01-2413 01-2414	14.06.2012 04.12.2012	410/330 EUR
Wolfgang L. Werner Wie aus Angeboten Aufträge werden Mit kundenorientierten Angeboten Umsatzreserven ausschöpfen	01-2246 01-2237	24.01.2012 20.09.2012	410/330 EUR
Christian Herlan Arbeitskreis Vertriebsmanagement	04-0155	28.03.2012 (Start)	975/875 EUR

Verkaufsaußendienst

Martin Salzwedel Erfolgreich im Verkauf I Optimieren Sie Ihren Verkaufserfolg	02-0544 02-0545	08. - 09.02.2012 11. - 12.10.2012	720/590 EUR
Martin Salzwedel Erfolgreich im Verkauf II Auf dem Weg zum Verkaufsprofi	02-0546 02-0547	28. - 29.03.2012 07. - 08.11.2012	720/590 EUR
Martin Salzwedel Erfolgreich im Verkauf III Schwierige Verkaufssituationen meistern (Übungsseminar)	02-0548 02-0549	09. - 10.05.2012 05. - 06.12.2012	720/590 EUR
Martin Salzwedel Hohe Schule der Verhandlung Das Harvard-Konzept	02-0550	28. - 29.06.2012	820/690 EUR
Jürgen Simon Wie Einkäufer „ticken“ – Tipps und Tricks für Vertriebsmitarbeiter	01-2365 01-2366	07.05.2012 03.12.2012	410/330 EUR
Frieder Zwiebele Messetraining Motivierte Mitarbeiter für Ausstellungen und Messen	01-2318	21.03.2012	410/330 EUR
Frieder Zwiebele Der Kundendienst-/Servicetechniker im erfolgreichen Umgang mit Kunden	01-2314 01-2315	27.03.2012 25.09.2012	410/330 EUR

Thema	Kenn-Nr.	Datum / Ort	Gebühr / für RKW Mitglieder
-------	----------	-------------	-----------------------------

Verkaufsinendienst

Eveline Siehler	01-2371	08.03.2012	410/330 EUR
Der Verkaufsinendienst I	01-2372	19.09.2012	
Professionelles Verhalten am Telefon			
Eveline Siehler	01-2373	10.05.2012	410/330 EUR
Der Verkaufsinendienst II	01-2374	09.10.2012	
Verkaufs-Chancen am Telefon nutzen			
Frieder Zwiebele	01-2316	12.06.2012	410/330 EUR
Der Verkaufsinendienst III	01-2317	17.10.2012	
Chancenorientierte Reklamationsbearbeitung			
Eveline Siehler	01-2375	02.07.2012	410/330 EUR
Der Verkaufsinendienst IV	01-2376	22.11.2012	
Aktives Telefonieren für Profis – Praxistraining			

Thema	Kenn-Nr.	Datum / Ort	Gebühr / für RKW Mitglieder
-------	----------	-------------	-----------------------------



Personalmanagement

Eika Schoenmakers Das 1 x 1 der Personalarbeit I Grundlagen der Planung und Betreuung	02-0559 02-0560	14. - 15.02.2012 15. - 16.10.2012	720/590 EUR
Eika Schoenmakers Das 1 x 1 der Personalarbeit II Personalbeschaffung und Mitarbeiterereinsatz	01-2392 01-2393	28.03.2012 07.11.2012	410/330 EUR
Eika Schoenmakers Das 1 x 1 der Personalarbeit III Die Personalabteilung als interner Dienstleister	01-2394 01-2395	28.06.2012 22.11.2012	410/330 EUR
Helmut Renner Das Arbeitszeugnis Schreiben – lesen – analysieren	01-2391	26.01.2012	410/330 EUR
Marius-Florian Bora Arbeitszeitflexibilität in der Produktion Termintreue bei jeder Auslastung	01-2399	01.02.2012	410/330 EUR
Andrea Kosak Die Lohn- und Gehaltsabrechnung Basiswissen für die Entgeltrechnung	02-0565 02-0566	13. - 15.03.2012 09. - 11.10.2012	990/880 EUR
Rolf Wütherich Das aktuelle Reisekosten- und Bewirtungsrecht	01-2310 01-2311	06.02.2012 17.09.2012	410/330 EUR
Rolf Wütherich Aktuelles zum Jahresabschluss für Personalbüro – Lohnabrechnung – Lohnsteuerpraxis	01-2312	05.12.2012	410/330 EUR
Eika Schoenmakers Arbeitskreis Personalmanagement	04-0156	25.09.2012 (Start)	975/875 EUR

Arbeitsrecht

Helmut Renner, Rechtsanwalt Arbeitsrecht I Von A wie Anwerbung bis Z wie Zeugnis – eine Einführung	01-2383 01-2384	28.02.2012 20.09.2012	410/330 EUR
Helmut Renner, Rechtsanwalt Arbeitsrecht II Rund um den Arbeitsvertrag	01-2385 01-2386	21.03.2012 23.10.2012	410/330 EUR
Helmut Renner, Rechtsanwalt Arbeitsrecht III Die Beendigung des Arbeitsverhältnisses Befristung – Kündigung – Aufhebungsvertrag	01-2387 01-2388	10.07.2012 29.11.2012	410/330 EUR
Helmut Renner, Rechtsanwalt Arbeitsrecht IV Aktuelle Gesetze und Rechtsprechung für den Praktiker	01-2389	18.10.2012	410/330 EUR

Vergütungssysteme

Dr. Heinz-Peter Kieser Innovative Vergütungskonzepte für den Vertrieb Leistungssteigerung im Außen- und Innendienst	01-2419	26.03.2012	410/330 EUR
Dr. Heinz-Peter Kieser 7 Erfolgsfaktoren für ein modernes Vergütungssystem im Vertrieb Machen Sie sich fit für den Wettbewerb	01-2420	21.06.2012	410/330 EUR
Dr. Heinz-Peter Kieser So entwickeln Sie ein motivierendes Vergütungssystem für Ihren Verkaufsaußen- und -innendienst	01-2421	08.10.2012	410/330 EUR
Marius-Florian Bora Leistungsorientierte Entgeltsysteme in der Produktion	01-2398	14.06.2012	410/330 EUR

Thema	Kenn-Nr.	Datum / Ort	Gebühr / für RKW Mitglieder
-------	----------	-------------	-----------------------------

Sekretariat / Bürokommunikation

Ute Roth	01-2381	19.04.2012	410/330 EUR
Zeitmanagement und effektive Arbeitstechniken	01-2382	28.11.2012	
Die Zeit bewusster nutzen			
Ute Roth	01-2377	22.03.2012	410/330 EUR
Arbeitsplatzmanagement	01-2378	12.11.2012	
Nie wieder suchen – Arbeitsplatzorganisation leicht gemacht			
Dr. Hans-Dieter Grospietsch	01-2356	01.03.2012	410/330 EUR
Das 1 x 1 erfolgreicher Korrespondenz I	01-2357	22.10.2012	
Pfiifige Briefe und kundenorientierte E-Mails			
Dr. Hans-Dieter Grospietsch	01-2358	18.04.2012	410/330 EUR
Das 1 x 1 erfolgreicher Korrespondenz II			
Moderne Briefe und E-Mails – Fälle und Übungen			
Tom Blair	01-2359	10.07.2012	410/330 EUR
Modern English Correspondence			
How to Write Customer-Oriented E-Mails and Exceptional Letters			
Eveline Siehler	01-2369	02.02.2012	410/330 EUR
Die Telefonzentrale	01-2370	06.11.2012	
Die Visitenkarte Ihres Unternehmens			



Produktion, Fertigungsorganisation, Qualitätsmanagement

Produktion, Fertigungsorganisation

Prof. Karl Maisch Lehrgang Der Produktionsmanager 2012/2013 Lehrgang für professionelles Produktionsmanagement in mittelständischen Unternehmen	05-0136	17. - 20.09.2012 26. - 29.11.2012 21. - 23.01.2013 Jeder Teil enthält eine Firmenstudie Ges. Lehrgang, wechselnde Veranstaltungsorte	3900/3500 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Lehrgang Der Manager für die Produktionsplanung und -steuerung 2012	05-0137	27. - 29.03.2012 08. - 10.05.2012 26. - 28.06.2012 Ges. Lehrgang, Nürtingen	3400/2900 EUR

Dieter Mack Fabrikplanung Planung wettbewerbsfähiger Fabrikstrukturen	01-2435	28.06.2012	410/330 EUR
Prof. Karl Maisch Höherer Produktivität in Fertigung und Montage	01-2339 01-2340	10.02.2012 27.09.2012	410/330 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Das Auftragszentrum Machen Sie Ihren Aufträgen Beine	01-2334 01-2335	19.06.2012 20.11.2012	410/330 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Die Arbeitsvorbereitung Aufgaben – Instrumente – Abläufe	01-2328 01-2329	24.04.2012 16.10.2012	410/330 EUR
Prof. Karl Maisch Schnellere Durchlaufzeiten in der Serienfertigung Wie Sie Ihren Auftragsdurchlauf beschleunigen	01-2341 01-2342	02.02.2012 25.10.2012	410/330 EUR
Prof. Karl Maisch Schnelle Durchlaufzeiten in der Einzelfertigung	01-2343 01-2344	08.03.2012 15.11.2012	410/330 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Den Wertstrom in der Produktion gestalten Schnell und einfach Verbesserungspotenziale finden	01-2338	24.04.2012	410/330 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Zielsysteme in der Produktion „Was man nicht messen kann, das kann man auch nicht managen“	01-2330	24.01.2012	410/330 EUR

Thema	Kenn-Nr.	Datum / Ort	Gebühr / für RKW Mitglieder
-------	----------	-------------	-----------------------------

Dr.-Ing. Heiner Mählick Visualisierung in der Produktion Wissen, wo man steht	01-2336 01-2337	20.06.2012 21.11.2012	410/330 EUR
Silke Balbierz KVP – Kontinuierliche Verbesserungsprozesse KVP professionell gestalten und nachhaltig etablieren	01-2396 01-2397	29.02.2012 09.10.2012	410/330 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Kanban Die einfache Steuerung des Materialflusses	01-2331 01-2332	25.01.2012 17.10.2012	410/330 EUR
Prof. Karl Maisch Montagearbeitsgestaltung Montagesysteme optimieren und gestalten	01-2346	21.06.2012	410/330 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Die Zeitwirtschaft hrte Routinen festhalten und verbindlich machen	01-2333	25.04.2012	410/330 EUR
Prof. Karl Maisch Rüstzeiten senken Wie Sie Ihre Produktion flexibler und effizienter gestalten	01-2345	29.03.2012	410/330 EUR
Prof. Karl Maisch Arbeitskreis Fertigungsorganisation	04-0157	19.04.2012 (Start)	975/875 EUR

Thema	Kenn-Nr.	Datum / Ort	Gebühr / für RKW Mitglieder
-------	----------	-------------	-----------------------------



Einkauf, Materialwirtschaft

Einkauf

Prof. Dr. Horst Hartmann Lehrgang Der Einkaufsmanager 2012/2013 RKW-Lehrgang für professionellen Einkauf in mittelständischen Unternehmen	05-0138	11. - 13.10.2012 15. - 17.11.2012 17. - 19.01.2013 21. - 23.02.2013 Ges. Lehrgang, Herrenberg	3900/3500 EUR
Jürgen Simon Neu im Einkauf Praxistraining für Nachwuchseinkäufer und Quereinsteiger	02-0555 02-0556	18. - 19.04.2012 10. - 11.10.2012	720/590 EUR
Jürgen Simon Verhandlungstraining für Einkäufer I Zielorientiert verhandeln – Basisseminar für den Einkauf	02-0557 02-0558	13. - 14.02.2012 24. - 25.09.2012	720/590 EUR
Jürgen Simon Verhandlungstraining für Einkäufer II Praxistraining für Einkäufer – Fit für Verhandlungen und Reklamationsgespräche	01-2363 01-2364	11.07.2012 14.11.2012	410/330 EUR
Jürgen Simon Professionelles Lieferantenmanagement Lieferanten qualifizieren und Lieferleistungen optimieren	02-0554	14. - 15.03.2012	720/590 EUR
Jürgen Simon Die 10 wichtigsten Einkaufsinstrumente in der Praxis	01-2361	27.02.2012	410/330 EUR
Jürgen Simon Preisanalyse und Kalkulationsmethoden Grundlage für Einkaufsentscheidungen und Preisverhandlungen	01-2360	25.06.2012	410/330 EUR
Jürgen Simon Preiserhöhungen professionell abwehren	02-0552 02-0553	09. - 10.07.2012 12. - 13.11.2012	720/590 EUR
Jürgen Simon Technisches Wissen für Einkäufer Werkstoffe, Fertigungstechniken, technische Zeichnungen	02-0551	04. - 05.07.2012	720/590 EUR

Thema	Kenn-Nr.	Datum / Ort	Gebühr / für RKW Mitglieder
-------	----------	-------------	-----------------------------

Rechtsfragen im Einkauf

Helmut Renner, Rechtsanwalt Rechtsfragen für Einkäufer Allgemeine Geschäftsbedingungen, Kaufvertrag und Werkvertrag	01-2390	08.02.2012	410/330 EUR
Franz-Josef Möffert Vertragsrecht für Service- und Wartungsverträge Die Kundendienstvereinbarung im unternehmerischen Geschäftsverkehr	01-2349 01-2350	09.05.2012 27.11.2012	410/330 EUR
Franz-Josef Möffert Rahmenverträge mit Lieferanten gestalten Vereinbarungen rechtlich absichern	01-2352 01-2353	20.03.2012 24.10.2012	410/330 EUR

Lager, Materialwirtschaft

Dieter Mack Moderne Lagerplanung Grundlagen – Technik – Organisation	01- 2431 01- 2432	27.06.2012 20.11.2012	410/330 EUR
Dieter Mack Optimieren Sie Ihr Lager Das Lager als Teil der Logistik-Kette	01-2433 01-2434	20.03.2012 08.11.2012	410/330 EUR
Prof. Karl Maisch Bestände verringern – Produktion sichern Wirtschaftliches Dispositions- und Materialbestandsmanagement	01-2390	08.02.2012	410/330 EUR
Prof. Dr. Horst Hartmann Arbeitskreis Einkauf	04-0152	17.04.2012 (Start)	975/875 EUR

Thema	Kenn-Nr.	Datum / Ort	Gebühr / für RKW Mitglieder
-------	----------	-------------	-----------------------------

Vorbereitung und Aktionsplan zum Seminarbesuch – so haben Sie den größten Nutzen

Überlassen Sie nichts dem Zufall! Planen und kontrollieren Sie den Seminarbesuch. Denn so können wir Ihnen den größten Nutzen garantieren.

Checkliste zur Vorbereitung:

- Welches konkrete Problem soll durch das Seminar gelöst, welche Fragen sollen beantwortet werden?
- Ist das Seminar dafür geeignet? Ganz oder teilweise?
- Sind die Angaben im Programm ausreichend?
- Darf der Seminarteilnehmer Änderungen an seinem Arbeitsplatz vornehmen?
- Müssen Vorbereitungsgespräche mit Vorgesetzten oder Kollegen geführt werden?
- Stimmt das Verhältnis zwischen Kosten und dem erwarteten Nutzen?

Aktionsplan:

- Welche Erkenntnisse und Einsichten wurden durch das Seminar gewonnen?
- Wie können sie umgesetzt werden?
- Wann werden Änderungen eingeführt?
- Gibt es Widerstände gegen die Einführung?
- Wie können sie überwunden werden?
- Sind Gespräche mit Kollegen oder Vorgesetzten notwendig?
- Wie wird kontrolliert, ob die Ergebnisse des Seminars umgesetzt werden?
- Wer übernimmt diese Aufgabe?

Unterschätzen Sie nicht die Wirkung einer solchen Vor- und Nacharbeit. Denn erst mit der Umsetzung Ihrer Kenntnisse kommt der Erfolg!

Möchten Sie sich sofort anmelden?

Dann füllen Sie den Anmeldeabschnitt aus.
Sie erhalten die Teilnehmerbestätigung, sobald die Mindestteilnehmerzahl erreicht ist. Auf Ihre Anmeldung freuen wir uns.

Wollen Sie mehr über einzelne Seminare wissen?

Fordern Sie detaillierte Informationen an.

- Schreiben Sie auf den unteren Abschnitt die Kennziffer der Seminare, die Sie interessieren.
- Oder: Kennzeichnen Sie einfach in der Übersicht die entsprechenden Themen.

Dann zurück ans RKW – per Post, Fax oder E-Mail

Schriftliche Anmeldung

RKW Baden-Württemberg
Postfach 10 40 62
70035 Stuttgart

Fax 0711 22998-10
weiterbildung@rkw-bw.de

Auskünfte

Barbara Ammeling 0711 22998-21 ammeling@rkw-bw.de
Nicole Jung 0711 22998-23 jung@rkw-bw.de

Seminare in Ihrem Unternehmen

Diese Seminare können wir auch in Ihrem Unternehmen durchführen.
Dann wird der Inhalt auf Ihre Belange zugeschnitten.
Interessiert? Rufen Sie uns an.

Änderungen vorbehalten!

Anmeldung Kenn-Nr.

Seminarinformation Kenn-Nr.

Wollen Sie weitere Teilnehmer anmelden? Dann kopieren Sie bitte den Vordruck.

Teilnehmer(in) Vor- und Zuname

Anmelder (wenn abweichend) Vor- und Zuname

Funktion

Tel.-Durchwahl

Tel.-Durchwahl

Fax

Fax

E-Mail

E-Mail

Firma – Anschrift

Rechnungsadresse (wenn abweichend)

Datum/Unterschrift

Beschäftigte



RKW Baden-Württemberg
Postfach 10 40 62
70035 Stuttgart

Für Ihre Planung

Januar	Februar	März	April	Mai	June	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
1 Neujahr	1 Mi	1 Do	1 Sonntag	1 Tag der Arbeit	1 Fr	1 Sonntag	1 Mi	1 Sa	1 Mo	1 Allerheiligen*	1 Sa
2 Mo	2 Do	2 Fr	2 Mo	2 Mi	2 Sa	2 Mo	2 Do	2 Sonntag	2 Di	2 Fr	2 Sonntag
3 Di	3 Fr	3 Sa	3 Di	3 Do	3 Sonntag	3 Di	3 Fr	3 Mo	3 Tag d. Dt. Einheit	3 Sa	3 Mo
4 Mi	4 Sa	4 Sonntag	4 Mi	4 Fr	4 Mo	4 Mi	4 Sa	4 Di	4 Do	4 Sonntag	4 Di
5 Do	5 Sonntag	5 Mo	5 Do	5 Sa	5 Di	5 Do	5 Sonntag	5 Mi	5 Fr	5 Mo	5 Mi
6 Heilige 3 Könige*	6 Mo	6 Di	6 Karfreitag	6 Sonntag	6 Mi	6 Fr	6 Mo	6 Do	6 Sa	6 Di	6 Do
7 Sa	7 Di	7 Mi	7 Sa	7 Mo	7 Fronleichnam*	7 Sa	7 Di	7 Fr	7 Sonntag	7 Mi	7 Fr
8 Sonntag	8 Mi	8 Do	8 Ostersonntag	8 Di	8 Fr	8 Sonntag	8 Mi	8 Sa	8 Mo	8 Do	8 Sa
9 Mo	9 Do	9 Fr	9 Ostermontag	9 Mi	9 Sa	9 Mo	9 Do	9 Sonntag	9 Di	9 Fr	9 Sonntag
10 Di	10 Fr	10 Sa	10 Di	10 Do	10 Sonntag	10 Di	10 Fr	10 Mo	10 Mi	10 Sa	10 Mo
11 Mi	11 Sa	11 Sonntag	11 Mi	11 Fr	11 Mo	11 Mi	11 Sa	11 Di	11 Do	11 Sonntag	11 Di
12 Do	12 Sonntag	12 Mo	12 Do	12 Sa	12 Di	12 Do	12 Sonntag	12 Mi	12 Fr	12 Mo	12 Mi
13 Fr	13 Mo	13 Di	13 Fr	13 Sonntag	13 Mi	13 Fr	13 Mo	13 Do	13 Sa	13 Di	13 Do
14 Sa	14 Di	14 Mi	14 Sa	14 Mo	14 Do	14 Sa	14 Di	14 Fr	14 Sonntag	14 Mi	14 Fr
15 Sonntag	15 Mi	15 Do	15 Sonntag	15 Di	15 Fr	15 Sonntag	15 Maria Himmelfahrt*	15 Sa	15 Mo	15 Do	15 Sa
16 Mo	16 Do	16 Fr	16 Mo	16 Mi	16 Sa	16 Mo	16 Do	16 Sonntag	16 Di	16 Fr	16 Sonntag
17 Di	17 Fr	17 Sa	17 Di	17 Chr. Himmelfahrt	17 Sonntag	17 Di	17 Fr	17 Mo	17 Mi	17 Sa	17 Mo
18 Mi	18 Sa	18 Sonntag	18 Mi	18 Fr	18 Mo	18 Mi	18 Sa	18 Di	18 Do	18 Sonntag	18 Di
19 Do	19 Sonntag	19 Mo	19 Do	19 Sa	19 Di	19 Do	19 Sonntag	19 Mi	19 Fr	19 Mo	19 Mi
20 Fr	20 Mo	20 Di	20 Fr	20 Sonntag	20 Mi	20 Fr	20 Mo	20 Do	20 Sa	20 Di	20 Do
21 Sa	21 Fastnacht	21 Mi	21 Sa	21 Mo	21 Do	21 Sa	21 Di	21 Fr	21 Sonntag	21 Buß- u. Betttag*	21 Fr
22 Sonntag	22 Mi	22 Do	22 Sonntag	22 Di	22 Fr	22 Sonntag	22 Mi	22 Sa	22 Mo	22 Do	22 Sa
23 Mo	23 Do	23 Fr	23 Mo	23 Mi	23 Sa	23 Mo	23 Do	23 Sonntag	23 Di	23 Fr	23 Sonntag
24 Di	24 Fr	24 Sa	24 Di	24 Do	24 Sonntag	24 Di	24 Fr	24 Mo	24 Mi	24 Sa	24 Mo
25 Mi	25 Sa	25 Sonntag	25 Mi	25 Fr	25 Mo	25 Mi	25 Sa	25 Di	25 Do	25 Sonntag	25 1. Weihnachtstag
26 Do	26 Sonntag	26 Mo	26 Do	26 Sa	26 Di	26 Do	26 Sonntag	26 Mi	26 Fr	26 Mo	26 2. Weihnachtstag
27 Fr	27 Mo	27 Di	27 Fr	27 Pfingstsonntag	27 Mi	27 Fr	27 Mo	27 Do	27 Sa	27 Di	27 Do
28 Sa	28 Di	28 Mi	28 Sonntag	28 Pfingstmontag	28 Do	28 Sa	28 Di	28 Fr	28 Sonntag	28 Mi	28 Fr
29 Sonntag	29 Mi	29 Do	29 Sa	29 Di	29 Fr	29 Sonntag	29 Mi	29 Sa	29 Mo	29 Do	29 Sa
30 Mo	5	30 Fr	30 Mo	30 Mi	30 Sa	30 Mo	30 Do	30 Sonntag	30 Di	30 Fr	30 Sonntag
31 Di		31 Sa		31 Do		31 Di	31 Fr		31 Reformationstag*		31 Mo

*Feiertag nicht in allen Bundesländern

Innerbetriebliche Weiterbildung – auch das bieten wir Ihnen

Jedes dieser Seminare können wir auch in Ihrem Betrieb durchführen – individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnitten. Auch Ihre ganz speziellen Wünsche, die nicht im Programm stehen, können dabei berücksichtigt werden. Sprechen Sie mit uns, sagen Sie uns Ihre Wünsche, Ihre Zielvorgaben.

Ihre Vorteile bei innerbetrieblicher Weiterbildung:

- betriebsnaher, unternehmens- und zielorientierter Seminaraufbau,
- gleiches Wissensniveau für alle Mitarbeiter,
- größere Akzeptanz der Ergebnisse, vertikal und horizontal,
- schnellere Umsetzung der Ergebnisse am Arbeitsplatz und
- geringere Kosten pro Teilnehmer.

Durch Planung zum Erfolg:

Der Referent bereitet die Weiterbildungs-Maßnahme durch Gespräche und Analysen im Unternehmen vor. Erst danach wird der genaue Seminarinhalt definitiv festgelegt. So können Sie sicher sein, daß alle Ihre Wünsche und Anliegen berücksichtigt werden.

Aber unser Service geht weiter:

Auch nach dem Seminar sind wir Partner – wir unterstützen Sie auch bei der Umsetzung der Ergebnisse, erarbeiten mit Ihnen gemeinsam eine Strategie. Denn erst durch verbindliche Maßnahmen im Unternehmen sichern Sie Ihren Erfolg.

Personalentwicklung – der Rahmen für Weiterbildung

Weiterbildung, Fortbildung, Seminare, Workshops – alles gute und wichtige Investitionen. Doch den maximalen Erfolg erzielen Sie, wenn Sie diese Maßnahmen nicht losgelöst von Ihrer Unternehmensstrategie und Ihren Unternehmenszielen sehen, sondern sie integrieren.

Deshalb haben wir ein Personalentwicklungskonzept für den Mittelstand entwickelt, wie es sonst nur die „Großen“ haben.

Gemeinsam mit Ihnen:

- legen wir Ihre Personalentwicklungsziele fest,
- entwickeln die geeigneten Instrumente,
- ermitteln den Bildungsbedarf und die Zielgruppen,
- bestimmen die Weiterbildungspläne und -inhalte,
- führen die Maßnahmen durch und
- kontrollieren den Erfolg.

Oder wir bearbeiten gemeinsam einzelne Schwerpunkte, z. B.:

- Ein Qualifizierungskonzept für Ihr Unternehmen, auch für ausgewählte Zielgruppen. Zielgruppen könnten sein: Führungskräfte, Außendienstmitarbeiter, Einkäufer, Sekretärinnen...
- Qualifizierungsprogramme für Ihre Projekte. Denkbare Themen: Qualitätssicherung neuer Produkte, Projektmanagement, Gewinnung neuer Kunden...

Sie haben bereits ein Konzept? Sie kennen den Bildungsbedarf und die Zielgruppen? Suchen aber noch die geeigneten Trainer? Auch dann sind wir für Sie da.

Wo möchten Sie einsteigen? Wo ist es sinnvoll? Das hängt ganz von Ihnen, von Ihrem Unternehmen ab.

Erst die Information, dann die Entscheidung

Wir führen mit Ihnen ein kostenloses Informations- und Beratungsgespräch. Sie erhalten dann ein auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Konzept und ein Angebot. Sie wissen exakt, mit welchen Kosten Sie rechnen müssen.

Das RKW ist immer für Sie da

Wir begleiten Sie während des gesamten Projekts, und auch danach sind wir für Sie da. Denn nach ca. vier bis fünf Monaten sprechen wir mit Ihnen über den Erfolg. Wurde das Ziel erreicht? Was muß noch verbessert werden? Wie sieht der nächste Schritt aus?

Ein Auszug aus unserer Kundenliste

Herzlich willkommen in diesem Kreis!

ADMEDES-Schuessler GmbH	Pforzheim
AssenheimerMulfinger GmbH & Co.	Neckarsulm
Carl Stahl GmbH Stahl Seilsysteme	Süßen
DOLL Fahrzeugbau GmbH	Oppenau
ESB Excelsior Schwarz Blechbearbeitung GmbH & Co. KG	Freiberg
Feinguss Blank GmbH	Riedlingen
Feinmetall GmbH	Herrenberg
Flöter Verpackungs-Service GmbH	Eberdingen
Franz Schuck GmbH	Steinheim
Fried Kunststofftechnik GmbH	Urbach
GKS Hydraulik GmbH & Co. KG	Kressbronn
Grohmann GmbH & Co. KG	Mühlacker
GRUNER AG	Wehingen
Heinrich Blickle GmbH & Co. KG Räder und Rollenfabrik	Rosenfeld
HELDELE GmbH	Salach
Hoffmann + Krippner GmbH	Buchen
Hugo Häffner Vertrieb GmbH & Co. KG	Asperg
Julius Schüle Druckguss GmbH	Schwäb. Gmünd
Karl Dungs GmbH & Co. KG	Schorndorf
Maschinenfabrik Gustav Eirich GmbH & Co. KG	Hardheim
Metric Products Plastikerzeugnisse GmbH	Walddorfhäslach
MICROTHERM GMBH	Pforzheim
Murrelektronik GmbH	Oppenweiler
Nadella GmbH	Nufringen
Neuform-Türenwerk Hans Glock GmbH & Co. KG	Erdmannhausen
Nicolay GmbH	Nagold
Nolte Holzwerktechnik GmbH & Co. KG	Germersheim
Physik Instrumente (PI) GmbH & Co. KG	Karlsruhe
PROFILMETALL GmbH	Hirrlingen
RIDI Leuchten GmbH	Jungingen
ROTEX Heating Systems GmbH	Güglingen
Schrauben-Jäger AG	Karlsruhe
Schunk GmbH & Co. KG	Lauffen
Seeberger KG	Ulm
Theben-Werk Zeitautomatik GmbH	Haigerloch
Transtec AG	Tübingen
Wala-Heilmittel GmbH Eckwälden	Bad-Boll
Weidenhammer Packungen KG	Hockenheim
Werzalit GmbH + Co. KG	Oberstenfeld
Wölco AG	Ehningen
Zehnder GmbH	Lahr
Zeutschel GmbH	Tübingen

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Seminare, Arbeitskreise, Fachlehrgänge und Lehrgänge

Sie möchten an einer Veranstaltung teilnehmen? Dann melden Sie sich bitte so früh wie möglich an, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist – schicken, faxen oder mailen Sie uns einfach die Anmeldung. Sie erhalten dann eine Bestätigung Ihrer Anmeldung. Bei Fachlehrgängen haben Anmeldungen für den Gesamtlehrgang Vorrang.

Ihre Teilnehmerbestätigung bekommen Sie, sobald wir genügend Anmeldungen haben; die Teilnahmegebühr zahlen Sie erst nach Erhalt der Rechnung.

Sie sind angemeldet und können den Termin nicht wahrnehmen? Wir stornieren Ihre Anmeldung, wenn Sie Ihre Teilnahme spätestens 8 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn (bei Lehrgängen 20 Kalendertage) schriftlich absagen. Entscheidend ist der Zugangszeitpunkt bei uns. Bei einer späteren Absage ist die gesamte Gebühr fällig. Sie haben die Möglichkeit, anstelle der ursprünglich angemeldeten Person einen Ersatzteilnehmer zu benennen.

Nicht genügend Teilnehmer? Wir benachrichtigen Sie so früh wie möglich – spätestens 7 Kalendertage (bei Lehrgängen 18 Kalendertage) vor dem Seminar.

Die Veranstaltung muss aus anderen Gründen ausfallen? Auch dann informieren wir Sie möglichst bald. Selbstverständlich brauchen Sie in beiden Fällen nichts zu bezahlen. Eventuelle Kosten, die Ihnen durch den Ausfall entstehen, können wir jedoch nicht ersetzen – es sei denn, unsere Mitarbeiter oder Referenten hätten grob fahrlässig gehandelt.



**RKW
BW**

RKW Baden-Württemberg

Rationalisierungs- und
Innovationszentrum der
Deutschen Wirtschaft

Postfach 10 40 62
70035 Stuttgart

Königstraße 49
70173 Stuttgart

Telefon (07 11) 2 29 98-0
Telefax (07 11) 2 29 98-10

E-Mail info@rkw-bw.de
Internet www.rkw-bw.de