



Guten Tag, sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

wir freuen uns, Ihnen das RKW BW-Weiterbildungsprogramm 2018 vorstellen zu können.

„Es gibt nur eins, was auf Dauer teurer ist als Bildung: keine Bildung.“

John F. Kennedy

Als Weiterbildungspartner des Mittelstands möchten wir Ihnen wieder vielfältige Weiterbildungsimpulse zu folgenden Kompetenzfeldern geben:

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

Ganz gleich, ob einzelne Seminare, mehrtägige Lehrgänge oder Arbeitskreise für erfahrene Praktiker: Mit unserem Bausteinkonzept erhalten Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter genau das, was sie für den erfolgreichen Einsatz im Unternehmen brauchen – praxisorientiert, individuell und bedarfsgerecht.

Sie wünschen detaillierte Informationen zu einzelnen Angeboten? Gerne senden wir Ihnen diese per E-Mail oder postalisch zu. Oder besuchen Sie uns einfach im Internet unter: **www.weiterbildung.rkw-bw.de**. Hier finden Sie alle aktuellen Veranstaltungsinformationen und Neuheiten sowie die Möglichkeit, sich direkt online anzumelden.

Weiterhin bieten wir Ihnen maßgeschneiderte Lösungen rund um das Thema Weiterbildung und beraten Sie gerne persönlich zu:

- innerbetrieblicher Weiterbildung / Inhouse-Schulungen,
- Bildungscontrolling und
- Personalentwicklung.

All dies macht uns zu Ihrem kompetenten Ansprechpartner für die Weiterbildung in allen relevanten Bereichen Ihres Unternehmens – von der Bedarfsermittlung bis zur Erfolgsmessung.

Haben Sie Fragen? Wir sind gerne für Sie da!

Weiterbildung

Bettina Banaj 0711 22998-38
Nicole Jung 0711 22998-23
Viola Siebert 0711 22998-24
Jürgen Weiler 0711 22998-20

weiterbildung@rkw-bw.de

banaj@rkw-bw.de
jung@rkw-bw.de
siebert@rkw-bw.de
weiler@rkw-bw.de

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Ihre RKW BW-Weiterbildung, die Ihre Ressourcen aktiviert.



Führung und Zusammenarbeit, Managementtechniken

Führung und Zusammenarbeit

Friedrich Holz Lehrgang Führungskolleg für Manager 2018 + 2018/2019 Konzepte und Leitlinien für die persönliche Führungspraxis		05-0204, 1. Kurs 22. - 23.02.2018 22. - 23.03.2018 23. - 24.04.2018 21. - 22.06.2018 19. - 20.07.2018 24. - 25.09.2018 Ges. Lehrgang, Haigerloch	05-0205, 2. Kurs 27. - 28.09.2018 18. - 19.10.2018 22. - 23.11.2018 17. - 18.01.2019 21. - 22.02.2019 23. - 29.03.2019 5200/4400 EUR
Friedrich Holz Lehrgang Coachingtechniken für Manager 2018/2019 Schlüsselmethoden für die persönliche Führungspraxis	05-0206	13. - 14.09.2018 15. - 16.11.2018 24. - 25.01.2019 21. - 22.03.2019 Ges. Lehrgang, Haigerloch	3600/3200 EUR
Hubert Kant Fachlehrgang Auf Führungsaufgaben vorbereiten Gut aufgestellt in der Führungsarbeit	03-0182 03-0183	21. - 22.02.2018 (Start) 16. - 17.04.2018 11. - 12.09.2018 (Start) 10. - 11.10.2018	1490/1290 EUR

Silke Balbierz Mitarbeiterführung: Grundlagen für souveränes Führen	02-0778 02-0779	19. - 20.03.2018 19. - 20.09.2018	860/690 EUR
Silke Balbierz Mitarbeiterführung: Das Gespräch mit dem Mitarbeiter	02-0776 02-0777	25. - 26.04.2018 14. - 15.11.2018	860/690 EUR
Silke Balbierz Mitarbeiterführung: Den Führungsalltag souverän meistern Ein Training für erfahrene Führungskräfte	02-0775	10. - 11.04.2018	860/690 EUR
Michael Schmidt Mitarbeiterführung: Führen mit Zielen So wird es gemacht	01-3196	10.07.2018	490/390 EUR
Michael Schmidt Mitarbeiterführung: Mitarbeiterbeurteilung Die Leistung der Mitarbeiter bewerten und rückmelden	01-3194	24.09.2018	490/390 EUR
Hubert Kant Schwierige Führungssituationen meistern Konflikte erkennen, steuern, bearbeiten	01-3156 01-3157	20.02.2018 19.07.2018	490/390 EUR

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

www.weiterbildung.rkw-bw.de

Führung und Zusammenarbeit

Dr. Heinrich Beyer Mitarbeiterbeteiligung Bewährte Modelle für mittelständische Familienunternehmen	01-3213	23.02.2018	490/390 EUR
Silke Balbierz Vom Kollegen zum Vorgesetzten Was „frischgebackene“ Führungskräfte über ihre neue Rolle wissen sollten	01-3138 01-3216	24.04.2018 16.11.2018	490/390 EUR
Silke Balbierz Führen ohne Vorgesetztenfunktion Wie Experten auch ohne direkte Weisungsbefugnis sicher ans Ziel kommen	02-0780	17. - 18.09.2018	860/690 EUR
Rolf Dindorf Generationsübergreifend führen Die junge Generation / Generation Y/Z erfolgreich integrieren	01-3186	24.04.2018	490/390 EUR
Rolf Dindorf Altersgemischte Teams optimal führen Werkzeuge für junge Führungskräfte	02-0798	22. - 23.10.2018	860/690 EUR
Franz-Josef Möffert Arbeitsrecht für Führungskräfte	01-3173	11.07.2018	490/390 EUR

Führungsaufgaben des Meisters

Hubert Kant Die Führungsaufgaben des Meisters I Die Grundlagen der Führung	02-0792 02-0793	07. - 08.02.2018 13. - 14.09.2018	860/690 EUR
Hubert Kant Die Führungsaufgaben des Meisters II Das Mitarbeitergespräch im Führungsalltag Informieren – Unterweisen – Rückmeldung geben	02-0794 02-0795	12. - 13.03.2018 08. - 09.10.2018	860/690 EUR
Hubert Kant Die Führungsaufgaben des Meisters III Motivation der Mitarbeiter und Umgang mit Konflikten	02-0796 02-0797	15. - 16.05.2018 07. - 08.11.2018	860/690 EUR

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

www.weiterbildung.rkw-bw.de

Managementtechniken

Maja Schreiber Lehrgang Der Projektleiter 2018 Lehrgang für professionelles Projektmanagement in mittelständischen Unternehmen	05-0201	20. - 22.03.2018 24. - 26.04.2018 11. - 13.06.2018 Ges. Lehrgang, Nürtingen	3900/3500 EUR
Winfried Neun Digitalisierung und ihre Folgen auf etablierte Geschäftsmodelle	03-0184	22.02.2018 (Start) 19.03.2018 26.04.2018 07.06.2018	1990/1750 EUR
Hartmut Fritz Projektmanagement Was Führungskräfte und Entscheider über Projektmanagement wissen sollten	01-3187	28.02.2018	490/390 EUR
Maja Schreiber Projektmanagement Grundlagen Erfolgreich in Projekten assistieren und mitarbeiten	02-0801	17. - 18.10.2018	860/690 EUR
Martin Salzwedel Professionell und souverän verhandeln Die hohe Schule der Verhandlung mit dem Harvard-Konzept	02-0800	26. - 27.09.2018	980/820 EUR
Elisabeth Brosowski Meeting Performance – Sitzungen effektiv steuern durch Moderation	01-3207 01-3208	30.01.2018 17.07.2018	490/390 EUR
Elisabeth Brosowski Change Management – Veränderungsprozesse gekonnt steuern	01-3209 01-3210	06.03.2018 26.09.2018	490/390 EUR
Bernhard Spahn Geschäftsprozessoptimierung So verbessern Sie Ihre Abläufe in der Organisation	01-3200	08.02.2018	490/390 EUR

Thema	Kenn-Nr.	Datum	Gebühr / für RKW Mitglieder
www.weiterbildung.rkw-bw.de			



Unternehmensführung, Generalmanagement

Unternehmensführung, Generalmanagement

Wolfgang Albrecht Lehrgang Mittelständische Unternehmensführung 2018 Das Handwerk des richtigen und guten Managens	05-0200	17. - 18.04.2018 16. - 17.05.2018 19. - 20.06.2018 24. - 25.07.2018 25. - 26.09.2018 Ges. Lehrgang, Nürtingen	4900/4400 EUR
Franz-Josef Möffert Lehrgang Der Vertragsexperte 2018 Interessen wahren, Risiken minimieren	05-0192	23. - 25.01.2018 06. - 08.03.2018 25. - 27.04.2018 Ges. Lehrgang, Nürtingen	3900/3500 EUR
Wolfgang Albrecht Betriebswirtschaft kompakt Grundlagen für Techniker	02-0791	11. - 12.07.2018	860/690 EUR
Wolfgang Albrecht Kennzahlen für die Unternehmensführung	01-3151	18.06.2018	490/390 EUR
Wolfgang Albrecht Bilanzen lesen und verstehen	01-3155	03.07.2018	490/390 EUR
Wolfgang Albrecht Liquiditätsmanagement Grundlagen und Instrumente der finanziellen Unternehmensführung	01-3152	05.07.2018	490/390 EUR
Wolfgang Albrecht Unternehmenskauf, -verkauf, Nachfolge Aus der Praxis für die Praxis	01-3154	04.07.2018	490/390 EUR
Wolfgang Albrecht Die Inventur Notwendiges Übel oder Ratiopotenzial?	01-3153	06.07.2018	490/390 EUR
Bernhard Spahn Geschäftsprozessoptimierung So verbessern Sie Ihre Abläufe in der Organisation	01-3200	08.02.2018	490/390 EUR
Marius-Florian Bora Lean Management Einführung, Umsetzung und Methoden	01-3148	20.07.2018	490/390 EUR

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

Unternehmensführung, Generalmanagement

Franz-Josef Möffert Die Rechte und Pflichten des GmbH-Geschäftsführers	01-3166	18.10.2018	490/390 EUR
Franz-Josef Möffert Rechte und Pflichten des Prokuristen Haftungsfallen vermeiden	01-3174	19.02.2018	490/390 EUR
Franz-Josef Möffert Vertragsrecht im Automobilbereich Vertragsrechtliche Risiken und besondere Vertragsformen	01-3170 01-3171	30.01.2018 24.07.2018	490/390 EUR
Franz-Josef Möffert Vertragsrechtliche Risiken und Risikominimierung bei Verzug – Mängeln – Garantie – Produkthaftung	01-3165	12.03.2018	490/390 EUR
Franz-Josef Möffert Vertragsrecht für Service- und Wartungsverträge Die Kundendienstvereinbarung im unternehmerischen Geschäftsverkehr	01-3169	08.06.2018	490/390 EUR
Christian Fürst Integrierte Unternehmensplanung für mittelständische Betriebe inkl. Software-Lizenz auf Excel-Basis	02-0803	24. - 25.01.2018	980/820 EUR
Dr. Georg Kraus Arbeitskreis Mittelständische Unternehmensführung Geschäftsführer unter sich (9 Nachmittage)	04-0193	17.10.2018 (Start)	1390/1290 EUR



Controlling

Wolfgang Albrecht Controlling für mittelständische Unternehmen Entwickeln Sie Ihr Controllingsystem	01-3150	21.06.2018	490/390 EUR
Wolfgang Albrecht Kennzahlen für die Unternehmensführung	01-3151	18.06.2018	490/390 EUR
Christian Fürst Integrierte Unternehmensplanung für mittelständische Betriebe inkl. Software-Lizenz auf Excel-Basis	02-0803	24. - 25.01.2018	980/820 EUR

Prof. Dr. Walter Ruda Arbeitskreis Controlling und Finanzen Praktiker unter sich (6 Nachmittage)	04-0190	22.03.2018 (Start)	990/890 EUR
---	---------	--------------------	-------------

Finanz- und Rechnungswesen

Wolfgang Albrecht Die Inventur Notwendiges Übel oder Ratiopotenzial?	01-3153	06.07.2018	490/390 EUR
Wolfgang Albrecht Bilanzen lesen und verstehen	01-3155	03.07.2018	490/390 EUR
Wolfgang Albrecht Liquiditätsmanagement Grundlagen und Instrumente der finanziellen Unternehmensführung	01-3152	05.07.2018	490/390 EUR
Wolfgang Albrecht Kostenrechnung im produzierenden Unternehmen Grundlagen für Planung und Steuerung	02-0790	09. - 10.07.2018	860/690 EUR



Marketing und Vertrieb

Christian Raúl Herlan Lehrgang Der Verkaufsleiter 2018 Lehrgang für Verkaufsleiter in mittelständischen Unternehmen	05-0196	13. - 15.03.2018 17. - 19.04.2018 28. - 29.06.2018 06. - 07.11.2018 Ges. Lehrgang, Nürtingen	4400/3900 EUR
Wolfgang L. Werner Lehrgang Der Produktmanager 2018 Lehrgang für Produktmanager in mittelständischen Unternehmen	05-0203	28.02. - 02.03.2018 06. - 08.06.2018 17. - 19.09.2018 Ges. Lehrgang, Nürtingen	4400/3900 EUR
Wolfgang L. Werner Lehrgang Key Account-Manager 2018 Lehrgang zur Professionalisierung der Schlüsselkundenmanager	05-0202	07. - 09.03.2018 16. - 18.05.2018 25. - 27.06.2018 Ges. Lehrgang, Nürtingen	3900/3500 EUR

Günter Käfer Mehrwert vermitteln - Marktanteile gewinnen Mit der „Kraft der Marke“ Kunden gewinnen und Märkte erschließen	01-3109	16.05.2018	490/390 EUR
Wolfgang L. Werner Prozessorientierung im Verkauf Transparenz und Effizienz als Grundlage erfolgreichen Agierens	01-3127	08.05.2018	490/390 EUR
Wolfgang L. Werner Vertrieboptimierung mit System Erfolgsparameter für Sales Excellence	01-3115	20.11.2018	490/390 EUR
Christian Raúl Herlan Erfolgreich präsentieren im Verkauf Mit einem starken Auftritt Kunden begeistern und überzeugen	01-3133	10.10.2018	490/390 EUR
Christian Raúl Herlan Die Markt- und Wettbewerbsanalyse Mit den richtigen Zahlen, Daten und Fakten zu mehr Markterfolg	01-3131	19.07.2018	490/390 EUR
Christian Raúl Herlan Vertriebsplanung und -steuerung So lernt Ihre Strategie laufen	01-3197	04.07.2018	490/390 EUR

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

Marketing und Vertrieb

Christian Raúl Herlan Die verkaufsaktive Innendienstorganisation So machen Sie Ihren Innendienst fit für aktiven Vertrieb	01-3126 01-3134	12.04.2018 11.10.2018	490/390 EUR
Christian Raúl Herlan Systematische Neukundengewinnung Neue Zielgruppen und Märkte erschließen	01-3128 01-3132	17.05.2018 25.09.2018	490/390 EUR
Christian Raúl Herlan Aktives Kundenbindungsmanagement So erschließen Sie ungenutzte Potenziale in Ihrem Kundenstamm	01-3135	29.11.2018	490/390 EUR
Wolfgang L. Werner Wie aus Angeboten Aufträge werden Mit kundenorientierten Angeboten Umsatzreserven ausschöpfen	01-3122 01-3113	10.04.2018 17.10.2018	490/390 EUR
Franz-Josef Möffert Vertriebsrecht aktuell I Vertragsrecht – AGB – Geheimhaltung – Haftungsrisiken	01-3129	03.07.2018	490/390 EUR
Franz-Josef Möffert Vertriebsrecht aktuell II Externe Vertriebsformen rechtssicher gestalten	01-3114	08.11.2018	490/390 EUR
Christian Raúl Herlan Arbeitskreis Vertriebsmanagement Praktiker unter sich (7 Nachmittage)	04-0189	07.03.2018 (Start)	1090/990 EUR

Verkaufsaußendienst

Christian Raúl Herlan Erfolgreich im Verkauf Die Grundlagen des Verkaufserfolgs	02-0772 02-0774	05. - 06.03.2018 16. - 17.10.2018	860/690 EUR
Christian Raúl Herlan Verkaufstraining für Profis Mit der richtigen Kommunikation mehr Ab- schlüsse erzielen	02-0773 02-0804	05. - 06.06.2018 04. - 05.12.2018	860/690 EUR
Christian Raúl Herlan Die Preisverhandlung Kommunikations- und Verhandlungstechniken für Verkaufsprofis	01-3110	22.02.2018	490/390 EUR
Jürgen Simon Wie Einkäufer „ticken“ – Tipps und Tricks für Vertriebsmitarbeiter	01-3116 01-3117	21.06.2018 27.11.2018	490/390 EUR
Frieder Zwiebele Messtraining Motivierte MitarbeiterInnen für Ausstellungen und Messen	01-3118	08.02.2018	490/390 EUR
Frieder Zwiebele Der Kundendienst-/Servicetechniker im erfolgreichen Umgang mit Kunden	01-3119	19.06.2018	490/390 EUR
Christian Raúl Herlan Erfolgreich präsentieren im Verkauf Mit einem starken Auftritt Kunden begeistern und überzeugen	01-3133	10.10.2018	490/390 EUR

Verkaufsinendienst

Christian Raúl Herlan Die verkaufsaktive Innendienstorganisation So machen Sie Ihren Innendienst fit für aktiven Vertrieb	01-3126 01-3134	12.04.2018 11.10.2018	490/390 EUR
Jochen Schmidt Der Verkaufsinendienst – Modul I Das Telefon Ihre Visitenkarte und die wichtigste Verbindung zu Ihren Kunden	01-3108 01-3111	28.02.2018 26.09.2018	490/390 EUR
Jochen Schmidt Der Verkaufsinendienst – Modul II Aktiv Telefonieren Wie Sie eigeninitiativ mit Ihren Kunden im Gespräch bleiben	01-3125 01-3199	11.04.2018 23.10.2018	490/390 EUR
Frieder Zwiebele Der Verkaufsinendienst – Modul III Reklamationsbearbeitung Wie Sie Beschwerden als Chance nutzen	01-3120 01-3121	06.06.2018 21.11.2018	490/390 EUR
Jochen Schmidt Der Verkaufsinendienst – Modul IV PRAXISTRAINING Nur Übung macht den Meister: Aktive Kundenansprache auf allen Ebenen systematisieren	01-3198 01-3136	18.07.2018 22.11.2018	490/390 EUR
Dr. Heinz-Peter Kieser So vermeiden Sie die 7 Todsünden traditioneller Vergütungssysteme im Vertrieb Weshalb herkömmliche Vertriebsvergütungen versagen und wie es besser geht	01-3106 01-3112	22.03.2018 25.10.2018	490/390 EUR
Dr. Heinz-Peter Kieser Wirksame Vergütungsmodelle und Anreizsysteme für den Außen- und Innendienst Leistungsmotivation mittels zielführender Vergütung steigern	01-3130	10.07.2018	490/390 EUR



Personalmanagement

Eika Schoenmakers Personalmanagement Moderne Personalarbeit als interne Dienstleistung	02-0802	15. - 16.03.2018	860/690 EUR
Eika Schoenmakers Erfolgreiches Personalrecruiting Mitarbeiter finden und binden	01-3201	12.04.2018	490/390 EUR
Michael Schmidt Stellen- und Funktionsbeschreibungen Nutzen und Anwendung für mittelständische Unternehmen	01-3193	18.06.2018	490/390 EUR
Michael Schmidt Leistungsträger identifizieren und binden Mitarbeiterpotenziale erkennen und fördern	01-3195	31.01.2018	490/390 EUR
Eika Schoenmakers Bewerberggespräche sicher und erfolgreich führen	01-3202 01-3203	14.06.2018 20.11.2018	490/390 EUR
Marius-Florian Bora Arbeitszeitflexibilität in der Produktion Termintreue bei jeder Auslastung	01-3147	14.05.2018	490/390 EUR
Andrea Kosak Die Lohn- und Gehaltsabrechnung – kompakt Wichtige Fragen der Entgeltabrechnung	02-0799	05. - 06.07.2018	860/690 EUR
Christian Leitow Mediationstechnik für Personaler Die Personalabteilung als kompetenter Konfliktvermittler	01-3211	18.07.2018	490/390 EUR
Rolf Dindorf Generationsübergreifend führen Die junge Generation / Generation Y/Z erfolgreich integrieren	01-3186	24.04.2018	490/390 EUR
Dr. Uwe Machwirth Arbeitskreis Personalmanagement Praktiker unter sich (7 Nachmittage)	04-0194	15.03.2018 (Start)	1090/990 EUR

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

www.weiterbildung.rkw-bw.de

Arbeitsrecht

Franz-Josef Möffert Arbeitsrecht aktuell Von der Stellenausschreibung bis zum Arbeitsvertrag	01-3168	19.06.2018	490/390 EUR
Franz-Josef Möffert Arbeitsrecht aktuell Rechte und Pflichten aus dem Arbeits- verhältnis, Beendigung	01-3167	23.07.2018	490/390 EUR
Franz-Josef Möffert Arbeitsrecht für Führungskräfte	01-3173	11.07.2018	490/390 EUR

Vergütungssysteme

Dr. Heinz-Peter Kieser So vermeiden Sie die 7 Todsünden tradi- tioneller Vergütungssysteme im Vertrieb Weshalb herkömmliche Vertriebsvergütungen versagen und wie es besser geht	01-3106 01-3112	22.03.2018 25.10.2018	490/390 EUR
Dr. Heinz-Peter Kieser Wirksame Vergütungsmodelle und Anreiz- systeme für den Außen- und Innendienst Leistungsmotivation mittels zielführender Vergütung steigern	01-3130	10.07.2018	490/390 EUR
Marius-Florian Bora Leistungsorientierte Entgeltsysteme in der Produktion	01-3146	13.03.2018	490/390 EUR

Assistenz, Bürokommunikation und Arbeitstechniken

Katja Fellmeth Die Telefonzentrale Die Visitenkarte Ihres Unternehmens	01-3184 01-3185	25.04.2018 25.10.2018	490/390 EUR
Dr. Hans-Dieter Grospietsch Das 1 x 1 erfolgreicher Korrespondenz I Pffiffige Briefe und kundenorientierte E-Mails	01-3188 01-3189	26.04.2018 22.10.2018	490/390 EUR
Dr. Hans-Dieter Grospietsch Das 1 x 1 erfolgreicher Korrespondenz II PRAXISTRAINING Nur Übung macht den Meister: Moderne Kommunikation auf allen Kanälen	01-3191	16.07.2018	490/390 EUR
Tom Blair Die Telefonzentrale – The Telephone Switchboard Die Visitenkarte Ihres Unternehmens – Your Company's Business Card	01-3192	11.04.2018	490/390 EUR
Tom Blair Modern English Correspondence How to Write Customer-Oriented E-Mails and Exceptional Letters	01-3190	25.07.2018	490/390 EUR



Produktion, Fertigungsorganisation

Dr.-Ing. Heiner Mählick Lehrgang Der Produktionsmanager 2018/2019 Lehrgang für professionelles Produktionsmanagement in mittelständischen Unternehmen (inkl. Praxistipps zu Industrie 4.0)	05-0197	18. - 21.09.2018 13. - 16.11.2018 22. - 24.01.2019 Jeder Block enthält einen Firmentag, insg. 3 Veranstaltungsorte	4600/4200 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Lehrgang Der Manager für die Produktionsplanung und -steuerung 2018 (inkl. Praxistipps zu Industrie 4.0)	05-0195	20. - 22.02.2018 17. - 19.04.2018 05. - 07.06.2018 Ges. Lehrgang, Nürtingen	3900/3500 EUR
Thomas Knoche Lehrgang Der Konstruktions- & Entwicklungsleiter 2018 Gut ausgerüstet für die Leitungsfunktion	05-0207	07. - 09.03.2018 24. - 26.04.2018 05. - 07.06.2018 Ges. Lehrgang, Nürtingen	4400/3900 EUR
Dieter Mack Fabrikplanung Planung wettbewerbsfähiger Fabrikstrukturen	01-3206	23.10.2018	490/390 EUR
Marius-Florian Bora Höhere Produktivität in Fertigung und Montage 1. Grundlagen 2. So wird es gemacht: Instrumente & Methoden	03-0180	10.04.2018 (Teil 1) 15. - 16.05.2018 (Teil 2) Ges. Lehrgang, Leonberg	490/390 EUR 860/690 EUR 1150/990 EUR
Berthold Rall Schnellere Durchlaufzeiten in der Produktion Wie Sie Ihren Auftragsdurchlauf beschleunigen	01-3215	04.07.2018	490/390 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Das Auftragszentrum Machen Sie Ihren Aufträgen Beine	01-3178	24.04.2018	490/390 EUR
Marius-Florian Bora Arbeitsvorbereitung heute 1. Aufgaben – Instrumente – Abläufe 2. Methodentraining	03-0181	05.06.2018 (Teil 1) 17. - 18.07.2018 (Teil 2) Ges. Lehrgang, Nürtingen	490/390 EUR 860/690 EUR 1150/990 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Die Zeitwirtschaft Grundlage jeder Produktion	01-3177	12.04.2018	490/390 EUR
Dieter Mack Moderne Lagerplanung Grundlagen – Technik – Organisation	01-3205	13.03.2018	490/390 EUR
Thema	Kenn-Nr.	Datum	Gebühr / für RKW Mitglieder

Produktion, Fertigungsorganisation

Berthold Rall Montagearbeitsgestaltung Montagesysteme optimieren und gestalten	01-3214	06.06.2018	490/390 EUR
Marius-Florian Bora Rüstzeiten senken Wie Sie Ihre Produktion flexibler und effizienter gestalten	01-3145	02.07.2018	490/390 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Kanban Die einfache Steuerung des Materialflusses	01-3176	11.04.2018	490/390 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Visualisierung in der Produktion Wissen, wo man steht	01-3181	12.09.2018	490/390 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Zielsysteme in der Produktion „Was man nicht messen kann, das kann man auch nicht managen“	01-3175	10.04.2018	490/390 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Die 5-S-Methode Ordnung und Sauberkeit herstellen und dauerhaft sichern	01-3179 01-3180	13.03.2018 11.09.2018	490/390 EUR
Silke Balbierz KVP – Kontinuierliche Verbesserungsprozesse Einfach – praktikabel – wirkungsvoll	01-3124	09.04.2018	490/390 EUR
Marius-Florian Bora Arbeitszeitflexibilität in der Produktion Termintreue bei jeder Auslastung	01-3147	14.05.2018	490/390 EUR
Marius-Florian Bora Leistungsorientierte Entgeltsysteme in der Produktion	01-3146	13.03.2018	490/390 EUR
Marius-Florian Bora Bestände verringern – Produktion sichern Wirtschaftliches Dispositions- und Material- bestandsmanagement	01-3144	03.07.2018	490/390 EUR
Marius-Florian Bora Lean Management Einführung, Umsetzung und Methoden	01-3148	20.07.2018	490/390 EUR

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

www.weiterbildung.rkw-bw.de

Produktion, Fertigungsorganisation

Marius-Florian Bora Wertstromanalyse Prozess- und Materialflussgestaltung	01-3149	23.07.2018	490/390 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Mittelstandsgerechte Umsetzung des Toyota-Produktionssystems (TPS)	01-3183	13.09.2018	490/390 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Shopfloor Management Best practice für die operative Ebene	01-3182	13.11.2018	490/390 EUR
Wolfgang Albrecht Betriebswirtschaft kompakt Grundlagen für Techniker	02-0791	11. - 12.07.2018	860/690 EUR
Marco Cardenas Lesen und Verstehen von technischen Zeichnungen Grundlagenseminar für Kaufleute und Nicht-techniker	01-3212 01-3143	05.02.2018 10.09.2018	490/390 EUR

Führungsaufgaben des Meisters

Hubert Kant Die Führungsaufgaben des Meisters I Die Grundlagen der Führung	02-0792 02-0793	07. - 08.02.2018 13. - 14.09.2018	860/690 EUR
Hubert Kant Die Führungsaufgaben des Meisters II Das Mitarbeitergespräch im Führungsalltag Informieren – Unterweisen – Rückmeldung geben	02-0794 02-0795	12. - 13.03.2018 08. - 09.10.2018	860/690 EUR
Hubert Kant Die Führungsaufgaben des Meisters III Motivation der Mitarbeiter und Umgang mit Konflikten	02-0796 02-0797	15. - 16.05.2018 07. - 08.11.2018	860/690 EUR

Prof. Karl Maisch Arbeitskreis Fertigungsorganisation Praktiker unter sich (7 Nachmittage)	04-0192	12.04.2018 (Start)	1090/990 EUR
---	---------	--------------------	--------------

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



Einkauf, Materialwirtschaft

Einkauf

Wilfried Krokowski Lehrgang Der Einkaufsmanager 2018/2019 Lehrgang für den professionellen Einkauf in mittelständischen Unternehmen	05-0198	09. - 11.10.2018 13. - 15.11.2018 22. - 24.01.2019 19.03.2019 (Prüfung) Ges. Lehrgang, Nürtingen	4600/4200 EUR Prüfung 300 EUR
Jürgen Simon Neu im Einkauf Praxistraining für Nachwuchseinkäufer und Quereinsteiger	02-0784 02-0785	06. - 07.03.2018 01. - 02.10.2018	860/690 EUR
Jürgen Simon Verhandlungstraining für Einkäufer I Zielorientiert verhandeln – Basisseminar für den Einkauf	02-0786 02-0787	14. - 15.03.2018 15. - 16.10.2018	860/690 EUR
Jürgen Simon Verhandlungstraining für Einkäufer II Praxistraining für Einkäufer – Fit für Verhandlungen und Reklamations- gespräche	01-3140 01-3141	08.05.2018 06.11.2018	510/430 EUR
Jürgen Simon Professionelles Lieferantenmanagement Lieferanten qualifizieren und Lieferleistungen optimieren	01-3142	16.04.2018	490/390 EUR
Jürgen Simon Der operative Einkauf Die Herausforderungen im Tagesgeschäft meistern	02-0788 02-0789	24. - 25.01.2018 12. - 13.07.2018	860/690 EUR
Jürgen Simon Einkaufspreise smart verhandeln Betriebswirtschaftlich argumentieren – Tricks der Verkäufer kennen	01-3139	05.03.2018	490/390 EUR
Jürgen Simon Preiserhöhungen professionell abwehren	02-0783	16. - 17.07.2018	860/690 EUR
Jürgen Simon Technisches Wissen für Kaufleute und Nichttechniker Werkstoffe, Fertigungstechniken & Kostentreiber	02-0781 02-0782	19. - 20.02.2018 12. - 13.09.2018	860/690 EUR

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

www.weiterbildung.rkw-bw.de

Einkauf

Marco Cardenas	01-3212	05.02.2018	490/390 EUR
Lesen und Verstehen von technischen Zeichnungen	01-3143	10.09.2018	
Grundlagenseminar für Kaufleute und Nicht-techniker			
Wilfried Krokowski	01-3158	19.09.2018	490/390 EUR
Internationales Vertragsmanagement			
Das internationale Kaufrecht (CISG), Schiedsgerichtsbarkeit und deren Anwendung im Einkauf			
Wilfried Krokowski	01-3159	20.09.2018	490/390 EUR
Erfolgreiches Global Sourcing –			
Der internationale Lieferantenmarkt			
Wilfried Krokowski	01-3160	28.11.2018	490/390 EUR
Total Cost of Ownership – TOCO			
TOCO2010: Leistungsfähige Kombination aus TOCO-Analyse und strategischer Lieferanteneinschätzung			
Wilfried Krokowski	01-3161	24.10.2018	490/390 EUR
Der Lieferant – das (un-)bekannte Wesen			
Zielorientierte, effiziente Lieferanteanalyse			

Rechtsfragen im Einkauf

Franz-Josef Möffert	01-3163	09.03.2018	490/390 EUR
Rechtsfragen für den Einkäufer I	01-3164	11.09.2018	
Vertragsrecht im Einkauf			
Franz-Josef Möffert	01-3162	07.11.2018	490/390 EUR
Rechtsfragen für den Einkäufer II			
Besondere Vereinbarungen und Vertragstypen ohne gesetzliche Regelung			
Franz-Josef Möffert	01-3169	08.06.2018	490/390 EUR
Vertragsrecht für Service- und Wartungsverträge			
Die Kundendienstvereinbarung im unternehmerischen Geschäftsverkehr			
Franz-Josef Möffert	01-3172	20.06.2018	490/390 EUR
Rahmenverträge mit Lieferanten gestalten			
Vereinbarungen rechtlich absichern			

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

www.weiterbildung.rkw-bw.de

Lager, Materialwirtschaft

Dieter Mack Moderne Lagerplanung Grundlagen – Technik – Organisation	01-3205	13.03.2018	490/390 EUR
Dieter Mack Optimieren Sie Ihr Lager Das Lager als Teil der Logistik-Kette	01-3204	26.06.2018	490/390 EUR
Marius-Florian Bora Bestände verringern – Produktion sichern Wirtschaftliches Dispositions- und Materialbestandsmanagement	01-3144	03.07.2018	490/390 EUR
Wilfried Krokowski Arbeitskreis Einkaufsmanagement Praktiker unter sich (7 Nachmittage)	04-0191	20.03.2018 (Start)	1090/990 EUR

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

Überlassen Sie nichts dem Zufall! Planen und kontrollieren Sie Ihren Seminarbesuch. So stellen Sie den größten Nutzen für sich sicher.

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/die Seminarteilnehmerin Änderungen an seinem/ihrer Arbeitsplatz vornehmen?
- Müssen Vorbereitungsgespräche mit Vorgesetzten oder KollegInnen geführt werden?
- Stimmt das Verhältnis zwischen Kosten und erwartetem Nutzen?

Aktionsplan:

- Welche Erkenntnisse und Einsichten wurden durch das Seminar gewonnen?
- Wie können diese umgesetzt werden?
- Wann werden Änderungen eingeführt?
- Gibt es Widerstände gegen die Einführung?
- Wie können diese überwunden werden?
- Sind Gespräche mit KollegInnen 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!

Individuelle Inhouse-Schulungen – wir unterstützen Sie!

Unser umfangreiches Seminarprogramm bietet Ihnen einen Überblick über die Themenstellungen, welche wir auch inhouse direkt bei Ihnen im Unternehmen durchführen können.

Ihre Vorteile:

- Die Inhalte und der Seminaaraufbau werden an Ihre individuellen Rahmenbedingungen angepasst.
- In Übungen und Fallbeispielen besteht genügend Raum für die Bearbeitung unternehmensinterner Fragestellungen.
- Dies erhöht die Akzeptanz bei den Teilnehmenden und fördert eine schnellere Umsetzung direkt am Arbeitsplatz.
- Und noch dazu: Meist rechnet sich eine solche Qualifizierungsmaßnahme schnell, wenn sie auf alle TeilnehmerInnen heruntergebrochen wird.

So gehen wir vor:

Sind Sie an einer eins-zu-eins Umsetzung eines unserer Seminare bei Ihnen im Haus interessiert, ist ein Angebot schnell erstellt und die organisatorische Detailabstimmung mit einem/einer unserer ReferentInnen kann beginnen.

Sind die vorgeschlagenen Themen nicht zu 100 Prozent passend oder Ihnen liegt eine diffizile Aufgabenstellung vor, dann nehmen Sie einfach mit uns Kontakt auf und schildern Sie uns Ihren Bedarf. Dabei gilt: je konkreter, desto besser! Denn nur so können wir uns ein Bild von Ihrer Ausgangssituation machen und Ihnen ein individuelles Angebot unterbreiten.

Häufig ist in einem solchen Fall eine detaillierte Abstimmung zwischen Personal- und Fachbereich notwendig, um die Zielsetzungen der Schulungsmaßnahmen zu konkretisieren. Gerne klären wir die Fragen im persönlichen Gespräch gemeinsam mit allen Entscheidern und gewährleisten damit ein erfolgreiches Seminar-Setting.

Noch ein Hinweis:

Denken Sie auch an den Transfer! Ob ein Review nach sechs bis acht Wochen, ein Team-Workshop oder ein individuelles Coaching zur Vertiefung und Unterstützung bei der Umsetzung: Wir begleiten Sie auch gerne im Nachgang!

Bildungscontrolling – Auf dem Weg zum strategischen Weiterbildungsmanagement

Unser Leitfaden „Bildungscontrolling in kleinen und mittleren Unternehmen“ ist im Rahmen eines vom Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württembergs finanzierten und aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds kofinanzierten Projekts entstanden.

Die erarbeitete Vorgehensweise und die eingesetzten Instrumente ermöglichen ein professionelles Weiterbildungsmanagement, das auch einen Blick auf die Wirtschaftlichkeit von Weiterbildungsaktivitäten bietet. Im Mittelpunkt stehen Nutzenbeiträge, die von der Beseitigung eines Leistungsdefizits über Produktivitätssteigerungen bis hin zur Sicherung der zukünftigen Leistungsfähigkeit reichen und damit strategisches Gewicht erhalten.

Ökonomischen Nutzen für ein Unternehmen hat eine Weiterbildung nur dann, wenn die (Lern-)Ergebnisse konsequent umgesetzt und damit dauerhaft werden. Dies gelingt insbesondere dann, wenn Führungskräfte ihre Aufmerksamkeit kontinuierlich auf die Fähigkeiten der Mitarbeiter richten. Wenn dies zum Managen dazu gehört, verliert Weiterbildung ihren Exotenstatus und mutiert zur „normalen“ Handlungsalternative. Voraussetzung wie auch Folge ist eine kontinuierliche Verbesserung der Weiterbildungsqualität.

*Bildungscontrolling ist das Controlling einer
Investition in die Weiterbildung von MitarbeiterInnen.*

Vorteile für alle Beteiligten:

- Ein strategisches Weiterbildungsmanagement unterstützt die Arbeit der Personalabteilung.
- Weiterbildungsmaßnahmen werden zielgerichtet eingesetzt – idealerweise mit Bezug zur strategischen Ausrichtung des Unternehmens.
- Eine „Rechtfertigung“ kann unmittelbar abgeleitet und Ergebnisse bis an die Geschäftsführung berichtet werden.
- Erhöhte Zufriedenheit bei den verantwortlichen Führungskräften im Fachbereich durch Mitbestimmung und eine zielgerichtete Maßnahmenauswahl.
- Erhöhte Zufriedenheit bei den Teilnehmern einer Qualifizierungsmaßnahme, da der Transfer und der Nutzenbeitrag für ihren Arbeitsplatz von Beginn an im Blick sind.

Weitere Informationen unter: www.bildung-controlling.de oder sprechen Sie uns an!

Bildungscontrolling – Die einzelnen Prozess-Schritte

Im Fokus der Aktivitäten stehen folgende 6 Prozess-Schritte:

1 Weiterbildungsauftrag klären
Die verantwortliche Führungskraft beschreibt die Ausgangssituation mit ihren Defiziten und deren wirtschaftliche Auswirkungen, legt erreichbare und überprüfbare Ziele fest und spezifiziert den erwarteten Nutzenbeitrag. Das Ergebnis ist eine verbindliche Planungsgrundlage für eine konkrete Weiterbildungsmaßnahme.

2 Weiterbildungswirkung abschätzen
Manche Weiterbildungen sind unmittelbar strategieumsetzend, also aus der Unternehmensstrategie oder -planung heraus direkt beauftragt. Andere werden operativ, z.B. aus einem Fachbereich heraus, angestoßen. Ihre strategische Bedeutung und Wirkung ist dennoch fast immer gegeben und kann strategischen Schlüsselgrößen zugerechnet werden. Der Blick richtet sich an dieser Stelle also besonders auf die zu erwartenden Wirkungen.

3 Weiterbildungsform auswählen
Sie entscheiden auf der Grundlage des Weiterbildungsauftrags über eine passende Weiterbildungsform. Ohne Schritt 1 und 2 wäre dieser Schritt mehr oder weniger ein Schuss ins Blaue. Eine erste Kostenschätzung hilft bei der Auswahl.

4 Transfer planen und kontrollieren
Dazu legt die Führungskraft im Transferplan konkrete Umsetzungsmaßnahmen fest und plant deren Kontrolle. Nach der Weiterbildung prüft sie mithilfe eines einfachen Ampelsystems, ob die festgelegten Transfermaßnahmen realisiert – also die Weiterbildungsziele erreicht – wurden.

5 Nutzen und Kosten gegenüberstellen
Dieser Schritt dient der Bilanzierung: Sie stellen, ggf. im Kontakt mit der verantwortlichen Führungskraft, den Fähigkeitstzuwachs der Weiterbildungsteilnehmer, erreichte Ziele und den Nutzenbeitrag den eingesetzten Kosten gegenüber. Dadurch können Sie fundiert die Frage beantworten, ob sich der Aufwand gelohnt hat.

6 Weiterbildungsergebnisse berichten
Mithilfe einer Portfoliodarstellung können die Personalverantwortlichen die Nutzenbeiträge der durchgeführten Weiterbildungen im Verhältnis zu den eingesetzten Kosten darstellen und an die Geschäftsführung berichten. Auch Fragen nach dem Nutzenbeitrag des Personalmanagements können auf diese Weise beantwortet werden.

Interesse geweckt? Möchten auch Sie Ihr Weiterbildungsmanagement weiterentwickeln? Sprechen Sie uns an – wir klären Ihre Fragen.

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. Diese könnten sein: Führungskräfte, AußendienstmitarbeiterInnen, EinkäuferInnen, AssistentInnen, etc.
- Qualifizierungsprogramme für Ihre Projekte. Denkbare Themen: Qualitätssicherung neuer Produkte, Projektmanagement, Gewinnung neuer Kunden, etc.

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 daraufhin ein auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Konzept und ein Angebot. Sie wissen exakt, mit welchen Kosten Sie rechnen können.

Das RKW BW 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 sehen die nächsten Schritte aus?

Ein Auszug aus unserer Kundenliste

Herzlich willkommen in diesem Kreis!

Assenheimer + Mulfinger GmbH & Co. KG	Neckarsulm
ASTORplast KLEBETECHNIK AG	Alfdorf
Bernd Kußmaul GmbH	Weinstadt
Bezirksärztekammer Nordwürttemberg	Stuttgart
Dr. Willmar Schwabe GmbH & Co. KG	Karlsruhe
Elanders GmbH	Waiblingen
Feinguss Blank GmbH	Riedlingen
Feinmetall GmbH	Herrenberg
FIBRO GmbH	Weinsberg
Franz Schuck GmbH	Steinheim
Fried Kunststofftechnik GmbH	Urbach
Ganslergroup	Böbingen a. d. Rems
Gebhardt Fördertechnik GmbH	Sinsheim
GKS Hydraulik GmbH & Co. KG	Kressbronn
GRUNER AG	Wehingen
HELDELE GmbH	Salach
Hoffmann + Krippner GmbH	Buchen
H.P. Kaysser GmbH & Co. KG	Leutenbach
Julius Schüle Druckguss GmbH	Schwäbisch Gmünd
K. Westermann GmbH & Co. KG	Denkendorf
Karl Dungs GmbH & Co. KG	Schorndorf
KEMMLIT-Bauelemente GmbH	Dußlingen
kolibri GmbH	Waiblingen
Maschinenfabrik Gustav Eirich GmbH & Co. KG	Hardheim
Nadella GmbH	Nufringen
Neuform-Türenwerk Hans Glock GmbH & Co. KG	Erdmannhausen
Physik Instrumente (PI) GmbH & Co. KG	Karlsruhe
PROFILMETALL GmbH	Hirrlingen
Reichert Holztechnik GmbH & Co. KG	Pfalzgrafenweiler
RIDI Leuchten GmbH	Jungingen
RKW-Gruppe	Frankenthal
Schnorr GmbH	Sindelfingen
Schrauben-Jäger AG	Karlsruhe
Schunk GmbH & Co. KG	Lauffen am Neckar
Seeberger KG	Ulm
Theben AG	Haigerloch
The Dürr Group	Bietigheim-Bissingen
Veigel GmbH & Co. KG	Künzelsau
Weber Ultrasonics GmbH	Karlsbad
Wervalit GmbH & Co. KG	Oberstenfeld
Zeuschel 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. Mailen, faxen oder schicken Sie uns einfach die Anmeldung. Bei vielen Angeboten ist auch eine Anmeldung auf unserer Homepage möglich. Sie erhalten unmittelbar eine Bestätigung Ihrer Anmeldung. Bei Fachlehrgängen haben Anmeldungen für den Gesamtlehrgang Vorrang.

Ihre Teilnehmerbestätigung erhalten Sie, sobald die Mindestteilnehmerzahl erreicht ist. 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 15 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn (bei Lehrgängen 30 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 25 Kalendertage) vor dem Termin.

Die Veranstaltung muss aus anderen Gründen ausfallen? Auch dann informieren wir Sie so bald als möglich. Selbstverständlich brauchen Sie in beiden Fällen nichts zu bezahlen. Eventuelle Kosten, welche Ihnen durch den Ausfall entstehen, können wir jedoch nicht ersetzen. Es sei denn unsere MitarbeiterInnen oder ReferentInnen hätten grob fahrlässig gehandelt.

Direktanmeldung

Sie möchten sich direkt anmelden?

Füllen Sie einfach den unten stehenden Abschnitt aus.
Oder nutzen Sie die Online-Anmeldung auf unserer Homepage:
www.weiterbildung.rkw-bw.de

Sie wollen mehr Informationen zu einzelnen Seminaren?

Nehmen Sie direkt Kontakt mit uns auf.
Schreiben Sie auf den unteren Abschnitt die Kennziffer der Seminare, für welche Sie sich interessieren.
Oder kennzeichnen Sie einfach in der Übersicht die entsprechenden Themen.
Dann zurück ans RKW BW: per E-Mail, Fax oder Post.

Schriftliche Anmeldung

RKW Baden-Württemberg
Postfach 10 40 62
70035 Stuttgart

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

Auskünfte

Nicole Jung	0711 22998-23	jung@rkw-bw.de
Jürgen Weiler	0711 22998-20	weiler@rkw-bw.de
Bettina Banaj	0711 22998-38	banaj@rkw-bw.de

(Marketing- & Vertriebsangebote)

Inhouse-Seminare in Ihrem Unternehmen

Alle unsere Angebote können Sie auch direkt bei Ihnen vor Ort durchführen.
Diese werden dann individuell auf Ihre Belange zugeschnitten.
Interessiert? Dann rufen Sie uns einfach an!

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

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