



**RKW
BW**

Wegbereiter Mittelstand



Viele unserer Seminare werden durch das Förderprogramm Fachkurse unterstützt.

Profitieren auch Sie von bis zu **50% Zuschuss** auf Ihre Teilnahmegebühr.

Infos unter:
www.weiterbildung.rkw-bw.de

Seminarübersicht 2019



EUROPÄISCHE UNION



Chancen fördern
EUROPÄISCHER SOZIALFONDS
IN BADEN-WÜRTTEMBERG

GEFÖRDERT VOM MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT,
ARBEIT UND WOHNUNGSBAU BADEN-WÜRTTEMBERG
AUS MITTELN DES EUROPÄISCHEN SOZIALFONDS

Grußwort

Guten Tag, sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns, Ihnen heute unser Weiterbildungsprogramm 2019 vorstellen zu können.

Wir leben in spannenden Zeiten:

- Digitalisierung von Geschäftsmodellen, Produkten und Prozessen
- Unternehmensführung bei kaum planbaren Rahmenbedingungen
- Neue Führungsansätze, Personalgewinnung, -bindung und -entwicklung
- Hohe Komplexität durch immer individuellere Kundenwünsche
- Notwendigkeit einer starken Marke und eines effizienten Vertriebs
- Unerlässliche Produktivitätsverbesserungen in direkten und indirekten Bereichen
- Sicherung des Unternehmens und der Arbeitsplätze durch eine geordnete Unternehmensnachfolge

Dies sind nur einige der Herausforderungen, denen sich mittelständische Unternehmen tagtäglich stellen müssen.

Ein Unternehmen ist in der Bewältigung dieser Herausforderungen nach unserer Erfahrung nur so gut, wie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in ihm arbeiten.

Hier kann das RKW als Partner des Mittelstands in Baden-Württemberg unterstützen. Mit dem vorliegenden Seminarprogramm 2019 bieten wir Ihnen für viele dieser Herausforderungen die passenden Trainings an. Stöbern Sie einfach einmal entlang der Themenfelder!

Besonders ans Herz legen möchte ich Ihnen heute unseren neuen und integrativen Ansatz aus Beratung, Weiterbildungsangeboten und Coaching (Seite 23). Gemeinsam mit Ihnen analysieren wir die Ausgangssituation, leiten Schulungs- oder auch Beratungsbedarfe ab und identifizieren die passende Trainerin/Beraterin bzw. den passenden Trainer/Berater.

Es folgen Inhouseschulungen oder externe Trainings wie auch Learning on the Job – bis hin zum Coaching Ihrer Führungskräfte sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Abgerundet wird unser Angebot durch eine strukturierte Erfolgskontrolle und die gemeinsame Planung nächster Schritte.

Mehr Informationen hierzu und natürlich auch zu allen Seminarinhalten sowie unseren wertvollen Arbeitskreisen für Führungskräfte erhalten Sie per E-Mail via weiterbildung@rkw-bw.de oder im Internet unter www.weiterbildung.rkw-bw.de.

Wir als RKW BW verstehen uns als Sparringspartner für Ihre betrieblichen Herausforderungen. Das ist unsere Mission und unser täglicher Ansporn.

Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen!

Herzlichst, Ihr



Jan Sibold
Geschäftsführer
RKW Baden-Württemberg





Führung und Zusammenarbeit, Managementtechniken

Führung und Zusammenarbeit

Friedrich Holz Lehrgang Führungskolleg für ManagerInnen 2019 + 2019/2020 Konzepte und Leitlinien für die persönliche Führungspraxis	05-0212, 1. Kurs 28.02. - 01.03.2019 04. - 05.04.2019 09. - 10.05.2019 27. - 28.06.2019 25. - 26.07.2019 26. - 27.09.2019 Ges. Lehrgang, Haigerloch	05-0213, 2. Kurs 10. - 11.10.2019 14. - 15.11.2019 12. - 13.12.2019 30. - 31.01.2020 27. - 28.02.2020 26. - 27.03.2020 5200/4400 EUR
Friedrich Holz Lehrgang Coachingtechniken für Führungskräfte 2019/2020 Schlüsselmethoden für die persönliche Führungspraxis	05-0214 19. - 20.09.2019 21. - 22.11.2019 23. - 24.01.2020 05. - 06.03.2020 Ges. Lehrgang, Haigerloch	3900/3500 EUR
Silke Balbierz, Christian Raúl Herlan Fachlehrgang Auf Führungsaufgaben vorbereiten Gut aufgestellt in der Führungsarbeit	03-0189 19. - 20.02.2019 (Start) 09. - 10.04.2019 03-0190 21. - 22.10.2019 (Start) 02. - 03.12.2019	1990/1740 EUR

Silke Balbierz Fördern und Fordern: Wie Sie Ihre MitarbeiterInnen durch Ziele und Feedback führen	02-0840	15. - 16.05.2019	890/740 EUR
Silke Balbierz Mitarbeiterführung: Das Praxistraining für Ihren Führungsalltag Bringen Sie Ihre eigene Herausforderung direkt in das Training mit!	02-0833 02-0834	04. - 05.06.2019 12. - 13.11.2019	890/740 EUR
Michael Schmidt Teams zu Höchstleistungen führen Von „Toll, ein anderer macht’s“ zu „Toll, endlich alle miteinander!“	01-3298	14.03.2019	490/390 EUR
Dr. Heinrich Beyer Mitarbeiterbeteiligung Bewährte Modelle für mittelständische Familienunternehmen	01-3279	13.02.2019	490/390 EUR
Silke Balbierz Vom Kollegen zum Vorgesetzten Was „frischgebackene“ Führungskräfte über ihre neue Rolle wissen sollten	01-3286 01-3287 01-3288	19.03.2019 16.07.2019 08.10.2019	490/390 EUR

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

www.weiterbildung.rkw-bw.de

Führung und Zusammenarbeit

Silke Balbierz Führen ohne Vorgesetztenfunktion Wie Sie auch ohne direkte Weisungsbefugnis sicher ans Ziel kommen	02-0835	15. - 16.10.2019	890/740 EUR
Rolf Dindorf „An denen beiße ich mir die Zähne aus“ Mitarbeitermotivation mal anders gedacht – Demotivation und innerer Kündigung entgegen- wirken	01-3282	06.06.2019	490/390 EUR
Franz-Josef Möffert Arbeitsrecht für Führungskräfte Arbeitsvertrag, Rechte und Pflichten, Beendigung	01-3240	21.05.2019	490/390 EUR

Führungsaufgaben des Meisters

Silke Balbierz Die Führungsaufgaben des Meisters I Die Grundlagen der Führung: Führungsverständnis und Führungsverantwortung	02-0836 02-0837	05. - 06.02.2019 25. - 26.09.2019	890/740 EUR
Silke Balbierz Die Führungsaufgaben des Meisters II Kommunikation im Führungsalltag	02-0838 02-0839	12. - 13.03.2019 09. - 10.10.2019	890/740 EUR
Christian Raúl Herlan Die Führungsaufgaben des Meisters III Motivation der MitarbeiterInnen und Umgang mit Konflikten	02-0829 02-0830	15. - 16.05.2019 26. - 27.11.2019	890/740 EUR

Managementtechniken

Maja Schreiber Lehrgang Der Projektleiter / Die Projektleiterin 2019 Lehrgang für professionelles Projektmanagement in mittelständischen Unternehmen	05-0211	26. - 28.03.2019 14. - 16.05.2019 25. - 27.06.2019 Ges. Lehrgang, Nürtingen	4400/3900 EUR
Winfried Neun Welche Anforderungen werden zukünftig an einen CDO (Chief Digital Officer) gestellt?	01-3295	23.05.2019	490/390 EUR
Dr. Mathias Scheiblich Projektmanagement Kurz und kompakt	02-0832	02. - 03.07.2019	890/740 EUR
Martin Salzwedel In schwierigen Situationen optimale Ergebnisse erzielen Die hohe Schule der Verhandlung mit dem Harvard-Konzept	02-0841	17. - 18.10.2019	980/820 EUR
Elisabeth Brosowski Besprechungen und Workshops effektiv leiten Moderationstechniken kennen und anwenden	01-3283	20.02.2019	490/390 EUR
Elisabeth Brosowski Erfolgsfaktor Kommunikation Wie Sie mit professioneller Kommunikation zu optimalen Ergebnissen gelangen	01-3304 01-3285	13.03.2019 07.11.2019	490/390 EUR
Elisabeth Brosowski Change Management – Veränderungsprozesse gekonnt steuern	01-3284	22.10.2019	490/390 EUR
Ute Roth Das Potenzial der eigenen Stärke Innehalten, Kräfte bündeln, Ziele erreichen!	02-0831	07. - 08.05.2019	890/740 EUR
Ute Roth Zeit- & Selbstmanagement für Führungskräfte Wie Sie Ihre Ziele stressfreier erreichen	01-3280	27.11.2019	490/390 EUR
Christian Leitow Mediationstechniken für Personal- verantwortliche Wie Sie aktiv und vorausschauend agieren – und dabei Kosten einsparen!	01-3305	11.07.2019	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 2019 Das Handwerk des richtigen und guten Managens	05-0218	28. - 29.03.2019 21. - 22.05.2019 10. - 11.07.2019 11. - 12.09.2019 23. - 24.10.2019 Ges. Lehrgang, Nürtingen	4900/4400 EUR
Franz-Josef Möffert Lehrgang Der Vertragsexperte 2019 Interessen wahren, Risiken minimieren	05-0217	29. - 31.01.2019 20. - 22.03.2019 07. - 09.05.2019 Ges. Lehrgang, Nürtingen	3900/3500 EUR
Christian Fürst Betriebswirtschaft kompakt Grundlagen für Techniker	02-0824	23. - 24.05.2019	890/740 EUR
Christian Fürst Kennzahlen für die Unternehmensführung	01-3263	26.09.2019	490/390 EUR
Wolfgang Albrecht Bilanzen lesen und verstehen	01-3262	09.07.2019	490/390 EUR
Andreas Streich Liquiditätsmanagement Grundlagen und Instrumente der finanziellen Unternehmensführung	01-3266	16.09.2019	490/390 EUR
Christian Fürst Unternehmenskauf, -verkauf, Nachfolge Aus der Praxis für die Praxis	01-3264	25.09.2019	490/390 EUR
Wolfgang Albrecht Die Inventur Notwendiges Übel oder Ratiopotenzial?	01-3261	12.07.2019	490/390 EUR
Bernhard Spahn Geschäftsprozessoptimierung So verbessern Sie Ihre Abläufe in der Organisation	01-3260	14.02.2019	490/390 EUR
Berthold Rall Lean Management Einführung, Umsetzung und Methoden	01-3247	22.05.2019	490/390 EUR

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

www.weiterbildung.rkw-bw.de

Unternehmensführung, Generalmanagement

Franz-Josef Möffert Die Rechte und Pflichten des GmbH-Geschäftsführers	01-3229	18.10.2019	490/390 EUR
Franz-Josef Möffert Rechte und Pflichten des Prokuristen Haftungsfallen vermeiden	01-3233	19.02.2019	490/390 EUR
Franz-Josef Möffert Vertragsrecht im Automobilbereich Vertragsrechtliche Risiken und besondere Vertragsformen	01-3231	17.07.2019	490/390 EUR
Franz-Josef Möffert Vertragsrecht für Service- und Wartungsverträge Die Kundendienstvereinbarung im unternehmerischen Geschäftsverkehr	01-3230	25.06.2019	490/390 EUR
Christian Fürst Integrierte Unternehmensplanung für mittelständische Betriebe (inkl. Softwarelizenz auf Excelbasis)	02-0825	23. - 24.09.2019	980/820 EUR
Dr. Georg Kraus Arbeitskreis Mittelständische Unternehmensführung Geschäftsführer unter sich (9 Nachmittage)	04-0196	09.10.2019 (Start)	1390/1290 EUR



Controlling

Andreas Streich Controlling für mittelständische Unternehmen Entwickeln Sie Ihr Controllingsystem	01-3265	19.07.2019	490/390 EUR
Christian Fürst Kennzahlen für die Unternehmensführung	01-3263	26.09.2019	490/390 EUR
Christian Fürst Integrierte Unternehmensplanung für mittelständische Betriebe (inkl. Softwarelizenz auf Excelbasis)	02-0825	23. - 24.09.2019	980/820 EUR

Prof. Dr. Walter Ruda Arbeitskreis Controlling und Finanzen Praktiker unter sich (6 Nachmittage)	04-0199	28.03.2019 (Start)	990/890 EUR
---	---------	--------------------	-------------

Finanz- und Rechnungswesen

Wolfgang Albrecht Die Inventur Notwendiges Übel oder Ratiopotenzial?	01-3261	12.07.2019	490/390 EUR
Wolfgang Albrecht Bilanzen lesen und verstehen	01-3262	09.07.2019	490/390 EUR
Andreas Streich Liquiditätsmanagement Grundlagen und Instrumente der finanziellen Unternehmensführung	01-3266	16.09.2019	490/390 EUR
Wolfgang Albrecht Kostenrechnung im produzierenden Unternehmen Grundlagen für Planung und Steuerung	02-0823	22. - 23.07.2019	890/740 EUR



Marketing und Vertrieb

Christian Raúl Herlan Lehrgang Vertriebsmanagement 2019 Qualifizierung für Vertriebs- und Verkaufslieferanten in mittelständischen Unternehmen	05-0209	03. - 05.04.2019 22. - 24.05.2019 18. - 19.07.2019 24. - 25.10.2019 Ges. Lehrgang, Nürtingen	4900/4400 EUR
Wolfgang L. Werner Lehrgang Produktmanagement 2019 Qualifizierung für ProduktmanagerInnen in mittelständischen Unternehmen	05-0208	27. - 29.03.2019 22. - 24.05.2019 17. - 19.07.2019 Ges. Lehrgang, Nürtingen	4400/3900 EUR
Wolfgang L. Werner Lehrgang Key-Account-Management 2019 Professionalisierung von SchlüsselkundenmanagerInnen	05-0210	20. - 22.03.2019 08. - 10.05.2019 10. - 12.07.2019 Ges. Lehrgang, Nürtingen	4400/3900 EUR
Christian Raúl Herlan Fachlehrgang für Führungskräfte im Vertrieb 2019 Wie Sie sich und Ihre MitarbeiterInnen zu Spitzenleistungen führen	03-0188	08. - 09.10.2019 (Start) 20. - 21.11.2019	1990/1740 EUR

Günter Käfer Mehrwert vermitteln – Marktanteile gewinnen Mit der „Kraft der Marke“ Kunden gewinnen und Märkte erschließen	01-3301	Termin auf Anfrage	Preis auf Anfrage
Christian Raúl Herlan Systematische Neukundengewinnung Neue Zielgruppen und Märkte erschließen	01-3274 01-3275	07.05.2019 16.10.2019	490/390 EUR
Christian Raúl Herlan Aktives Kundenbindungsmanagement So erschließen Sie ungenutzte Potenziale in Ihrem Kundenstamm	01-3276	19.11.2019	490/390 EUR
Wolfgang L. Werner Prozessorientierung im Verkauf Transparenz und Effizienz als Grundlage erfolgreichen Agierens	01-3234	14.05.2019	490/390 EUR

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

www.weiterbildung.rkw-bw.de

Marketing und Vertrieb

Christian Raúl Herlan Agile Vertriebsplanung und -steuerung So lernt Ihre Strategie laufen	01-3271	06.06.2019	490/390 EUR
Wolfgang L. Werner Vertrieboptimierung mit System Erfolgsparameter für Sales Excellence	01-3235	24.09.2019	490/390 EUR
Christian Raúl Herlan Die Markt- und Wettbewerbsanalyse Mit den richtigen Zahlen, Daten und Fakten zu mehr Markterfolg	01-3270	03.07.2019	490/390 EUR
Wolfgang L. Werner Wie aus Angeboten Aufträge werden Mit kundenorientierten Angeboten Umsatzreserven ausschöpfen	01-3236	04.06.2019	490/390 EUR
Franz-Josef Möffert Vertriebsrecht aktuell I Vertragsrecht - AGB - Geheimhaltung - Haftungsrisiken	01-3237	02.07.2019	490/390 EUR
Franz-Josef Möffert Vertriebsrecht aktuell II Externe Vertriebsformen rechtssicher gestalten	01-3238	17.10.2019	490/390 EUR
Christian Raúl Herlan Arbeitskreis Vertriebsmanagement Praktiker unter sich (7 Nachmittage)	04-0195	20.03.2019 (Start)	1090/990 EUR

Verkaufsaußendienst

Jochen Schmidt Neu im Vertrieb – Ihr Werkzeugkoffer für einen erfolgreichen Verkaufsstart	02-0821	06. - 07.02.2019	890/740 EUR
Christian Raúl Herlan Erfolgreich im Verkauf Die Grundlagen des Verkaufserfolgs	02-0826 02-0827	26. - 27.03.2019 06. - 07.11.2019	890/740 EUR
Christian Raúl Herlan Verkaufstraining für Profis Mit der richtigen Kommunikation mehr Abschlüsse erzielen	02-0828	25. - 26.06.2019	890/740 EUR
Christian Raúl Herlan Die Preisverhandlung Kommunikations- und Verhandlungstechniken für Verkaufsprofis	01-3277	12.02.2019	490/390 EUR
Christian Raúl Herlan Erfolgreich präsentieren im Verkauf Mit einem starken Auftritt Kunden begeistern und überzeugen	01-3302	Termin auf Anfrage	Preis auf Anfrage
Christian Raúl Herlan Messtraining Motivierte MitarbeiterInnen für Ausstellungen und Messen	01-3293	Termin auf Anfrage	Preis auf Anfrage
Jürgen Simon Ein Einkaufsleiter packt aus: wie Einkäufer ticken! Tipps und Tricks für VertriebsmitarbeiterInnen	01-3244	09.07.2019	490/390 EUR
Christian Raúl Herlan Der Kundendienst-/Servicetechniker im erfolgreichen Umgang mit Kunden	01-3278	09.07.2019	490/390 EUR

Verkaufsinendienst

Christian Raúl Herlan	01-3272	12.03.2019	490/390 EUR
Die verkaufsaktive Innendienstorganisation	01-3273	10.10.2019	
So machen Sie Ihren Innendienst fit für aktiven Vertrieb			
Jochen Schmidt	01-3250	11.04.2019	490/390 EUR
Der Verkaufsinendienst – Das Telefon	01-3251	15.10.2019	
Ihre Visitenkarte und die wichtigste Verbindung zu Ihren Kunden			
Jochen Schmidt	01-3252	23.07.2019	490/390 EUR
Der Verkaufsinendienst – Die Reklamationsbearbeitung			
Wie Sie Beschwerden als Chance nutzen			
Jochen Schmidt	02-0820	17. - 18.09.2019	890/740 EUR
Der Verkaufsinendienst – Das zweitägige Praxistraining			
Dr. Heinz-Peter Kieser	01-3248	07.05.2019	490/390 EUR
So vermeiden Sie die 7 Todsünden traditioneller Vergütungssysteme im Vertrieb			
Weshalb herkömmliche Vertriebsvergütungen versagen und wie es besser geht			
Dr. Heinz-Peter Kieser	01-3249	16.07.2019	490/390 EUR
Wirksame Vergütungsmodelle und Anreizsysteme für den Außen- und Innendienst			
Leistungsmotivation mittels zielführender Vergütung steigern			



Personalmanagement

Eika Schoenmakers Erfolgreiches Personalrecruiting MitarbeiterInnen finden und binden	01-3296	10.04.2019	490/390 EUR
Eika Schoenmakers Bewerberggespräche – sicher und erfolgreich führen	01-3297	24.09.2019	490/390 EUR
Dr. Uwe Machwirth Arbeitszeitflexibilität in der Produktion Termintreue bei jeder Auslastung	01-3299	08.07.2019	490/390 EUR
Christian Leitow Mediationstechniken für Personalverantwortliche Wie Sie aktiv und vorausschauend agieren – und dabei Kosten einsparen!	01-3305	11.07.2019	490/390 EUR

Vergütungssysteme

Dr. Heinz-Peter Kieser So vermeiden Sie die 7 Todsünden traditioneller Vergütungssysteme im Vertrieb Weshalb herkömmliche Vertriebsvergütungen versagen und wie es besser geht	01-3248	07.05.2019	490/390 EUR
Dr. Heinz-Peter Kieser Wirksame Vergütungsmodelle und Anreizsysteme für den Außen- und Innendienst Leistungsmotivation mittels zielführender Vergütung steigern	01-3249	16.07.2019	490/390 EUR
Dr. Uwe Machwirth Leistungsorientierte Entgeltsysteme in der Produktion	01-3300	09.07.2019	490/390 EUR

Arbeitsrecht

Franz-Josef Möffert Arbeitsrecht für PersonalmanagerInnen Von der Stellenausschreibung bis zum Arbeitsvertrag	01-3242	06.11.2019	490/390 EUR
Franz-Josef Möffert Arbeitsrecht für Führungskräfte Arbeitsvertrag, Rechte und Pflichten, Beendigung	01-3240	21.05.2019	490/390 EUR

Assistenz, Bürokommunikation und Arbeitstechniken

Ute Roth Die Informationsflut beherrschen! Aktuelle Methoden der Büroorganisation und des Zeitmanagements	01-3281	09.05.2019	490/390 EUR
Jochen Schmidt Die Telefonzentrale Die Visitenkarte Ihres Unternehmens	01-3292	04.07.2019	490/390 EUR
Tom Blair Die Telefonzentrale – The Telephone Switchboard Die Visitenkarte Ihres Unternehmens – Your Company's Business Card	01-3291	05.06.2019	490/390 EUR
Dr. Hans-Dieter Grospietsch Das 1 x 1 erfolgreicher Korrespondenz I Pffiffige Briefe und kundenorientierte E-Mails	01-3289	21.05.2019	490/390 EUR
Dr. Hans-Dieter Grospietsch Das 1 x 1 erfolgreicher Korrespondenz II Moderne Briefe und E-Mails – Fälle und Übungen	01-3290	03.07.2019	490/390 EUR
Tom Blair Modern English Correspondence How to Write Customer-Oriented E-Mails and Exceptional Letters	01-3303	Termin auf Anfrage	Preis auf Anfrage

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

www.weiterbildung.rkw-bw.de



Produktion, Fertigungsorganisation

Dr.-Ing. Heiner Mählick Lehrgang Der Produktionsmanager 2019/2020 Lehrgang für professionelles Produktionsmanagement in mittelständischen Unternehmen (inkl. Praxistipps zu Industrie 4.0)	05-0216	17. - 20.09.2019 14. - 17.10.2019 21. - 23.01.2020 Pro Block je 1 Firmentag, insg. 3 Veranstaltungsorte	4600/4200 EUR
Dr.-Ing. Heiner Mählick Lehrgang Der Manager für die Produktionsplanung und -steuerung 2019 (inkl. Praxistipps zu Industrie 4.0)	05-0215	12. - 14.02.2019 19. - 21.03.2019 14. - 16.05.2019 Ges. Lehrgang, Nürtingen	3900/3500 EUR
Berthold Rall Fabrikplanung Planung wettbewerbsfähiger Fabrikstrukturen	01-3239	15.07.2019	490/390 EUR
Berthold Rall Schnellere Durchlaufzeiten in der Produktion Wie Sie Ihren Auftragsdurchlauf beschleunigen	01-3246	18.07.2019	490/390 EUR
Berthold Rall Arbeitsvorbereitung heute 1. Aufgaben - Instrumente - Abläufe 2. Methodentraining	03-0187	08.07.2019 (Teil 1) 23. - 24.07.2019 (Teil 2) Ges. Lehrgang, Leonberg	490/390 EUR 860/690 EUR 1150/990 EUR
Dieter Mack Moderne Lagerplanung Grundlagen - Technik - Organisation	01-3259	22.05.2019	490/390 EUR
Berthold Rall Montagearbeitsgestaltung Montagesysteme optimieren und gestalten	01-3245	28.06.2019	490/390 EUR
Rupert Urban Rüstzeiten senken Wie Sie Ihre Produktion flexibler und effizienter gestalten	01-3253	28.05.2019	490/390 EUR
Berthold Rall Die 5-S-Methode Ordnung und Sauberkeit herstellen und dauerhaft sichern	01-3241 01-3243	18.03.2019 25.09.2019	490/390 EUR

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

www.weiterbildung.rkw-bw.de

Produktion, Fertigungsorganisation

Rupert Urban Kanban Die einfache Steuerung des Materialflusses	01-3254	13.05.2019	490/390 EUR
Dr. Uwe Machwirth Arbeitszeitflexibilität in der Produktion Termintreue bei jeder Auslastung	01-3299	08.07.2019	490/390 EUR
Dr. Uwe Machwirth Leistungsorientierte Entgeltsysteme in der Produktion	01-3300	09.07.2019	490/390 EUR
Rupert Urban Bestände verringern – Produktion sichern Wirtschaftliches Dispositions- und Materialbestandsmanagement	01-3255	13.09.2019	490/390 EUR
Berthold Rall Lean Management Einführung, Umsetzung und Methoden	01-3247	22.05.2019	490/390 EUR
Rupert Urban Wertstromanalyse Prozess- und Materialflussgestaltung	01-3256	26.09.2019	490/390 EUR
Rupert Urban Shopfloor Management Best Practice für die operative Ebene	01-3257	19.11.2019	490/390 EUR
Christian Fürst Betriebswirtschaft kompakt Grundlagen für Techniker	02-0824	23. - 24.05.2019	890/740 EUR
Marco Cardenas Lesen und Verstehen von technischen Zeichnungen Grundlagenseminar für Kaufleute und Nicht-techniker	01-3225 01-3226	12.02.2019 17.09.2019	490/390 EUR

Führungsaufgaben des Meisters

Silke Balbierz	02-0836	05. - 06.02.2019	890/740 EUR
Die Führungsaufgaben des Meisters I	02-0837	25. - 26.09.2019	
Die Grundlagen der Führung: Führungsverständnis und Führungsverantwortung			
Silke Balbierz	02-0838	12. - 13.03.2019	890/740 EUR
Die Führungsaufgaben des Meisters II	02-0839	09. - 10.10.2019	
Kommunikation im Führungsalltag			
Christian Raúl Herlan	02-0829	15. - 16.05.2019	890/740 EUR
Die Führungsaufgaben des Meisters III	02-0830	26. - 27.11.2019	
Motivation der MitarbeiterInnen und Umgang mit Konflikten			
<hr/>			
Prof. Karl Maisch	04-0198	21.03.2019 (Start)	1090/990 EUR
Arbeitskreis			
Fertigungsorganisation			
Praktiker unter sich (7 Nachmittage)			



Einkauf, Materialwirtschaft

Einkauf

Wilfried Krokowski Lehrgang Der Einkaufsmanager 2019/2020 Lehrgang für den professionellen Einkauf in mittelständischen Unternehmen	05-0219	09. - 11.10.2019 12. - 14.11.2019 21. - 23.01.2020 24.03.2020 (Prüfung) Ges. Lehrgang, Nürtingen	4900/4500 EUR
Jürgen Simon Neu im Einkauf Praxistraining für Nachwuchseinkäufer und Quereinsteiger	02-0815 02-0816	14. - 15.02.2019 07. - 08.10.2019	890/740 EUR
Jürgen Simon Verhandlungstraining für Einkäufer I Zielorientiert verhandeln – Basisseminar für den Einkauf	02-0817 02-0818	21. - 22.03.2019 15. - 16.10.2019	890/740 EUR
Jürgen Simon Verhandlungstraining für Einkäufer II Praxistraining für Einkäufer – Fit für Verhandlungen und Reklamationsgespräche	01-3223	25.10.2019	510/430 EUR
Jürgen Simon Professionelles Lieferantenmanagement Lieferanten qualifizieren und Lieferleistungen optimieren	01-3224	09.04.2019	490/390 EUR
Jürgen Simon Der operative Einkauf Die Herausforderungen im Tagesgeschäft meistern	02-0819	10. - 11.07.2019	890/740 EUR
Jürgen Simon Savings – Einkaufen für Fortgeschrittene Vor der Preisverhandlung die Weichen stellen	02-0822	26. - 27.06.2019	890/740 EUR
Jürgen Simon Preiserhöhungen professionell abwehren	02-0814	16. - 17.07.2019	890/740 EUR
Jürgen Simon Technisches Wissen für Kaufleute und Nichttechniker Werkstoffe, Fertigungstechniken & Kostentreiber	02-0812 02-0813	19. - 20.02.2019 09. - 10.09.2019	890/740 EUR

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

www.weiterbildung.rkw-bw.de

Einkauf

Marco Cardenas	01-3225	12.02.2019	490/390 EUR
Lesen und Verstehen von technischen Zeichnungen	01-3226	17.09.2019	
Grundlagenseminar für Kaufleute und Nicht-techniker			
Wilfried Krokowski	01-3268	19.11.2019	490/390 EUR
Nachhaltige Lieferantenauswahl			
Die Kosten eines Lieferantenwechsels nach Total Cost			
Wilfried Krokowski	01-3269	20.11.2019	490/390 EUR
Einkaufscontrolling			
Kennzahlen und Tools für den Einkauf			

Rechtsfragen im Einkauf

Franz-Josef Möffert	01-3228	16.05.2019	490/390 EUR
Rechtsfragen für den Einkäufer I			
Vertragsrecht im Einkauf			
Franz-Josef Möffert	01-3227	07.11.2019	490/390 EUR
Rechtsfragen für den Einkäufer II			
Besondere Vereinbarungen und Vertragstypen ohne gesetzliche Regelung			
Franz-Josef Möffert	01-3230	25.06.2019	490/390 EUR
Vertragsrecht für Service- und Wartungsverträge			
Die Kundendienstvereinbarung im unternehmerischen Geschäftsverkehr			
Franz-Josef Möffert	01-3232	26.06.2019	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	01-3259	22.05.2019	490/390 EUR
---	---------	------------	-------------

Dieter Mack Optimieren Sie Ihr Lager Das Lager als Teil der Logistik-Kette	01-3258	12.07.2019	490/390 EUR
---	---------	------------	-------------

Rupert Urban Bestände verringern – Produktion sichern Wirtschaftliches Dispositions- und Materialbestandsmanagement	01-3255	13.09.2019	490/390 EUR
--	---------	------------	-------------

Wilfried Krokowski Arbeitskreis Einkaufsmanagement Praktiker unter sich (7 Nachmittage)	04-0197	19.03.2019 (Start)	1090/990 EUR
--	---------	--------------------	--------------

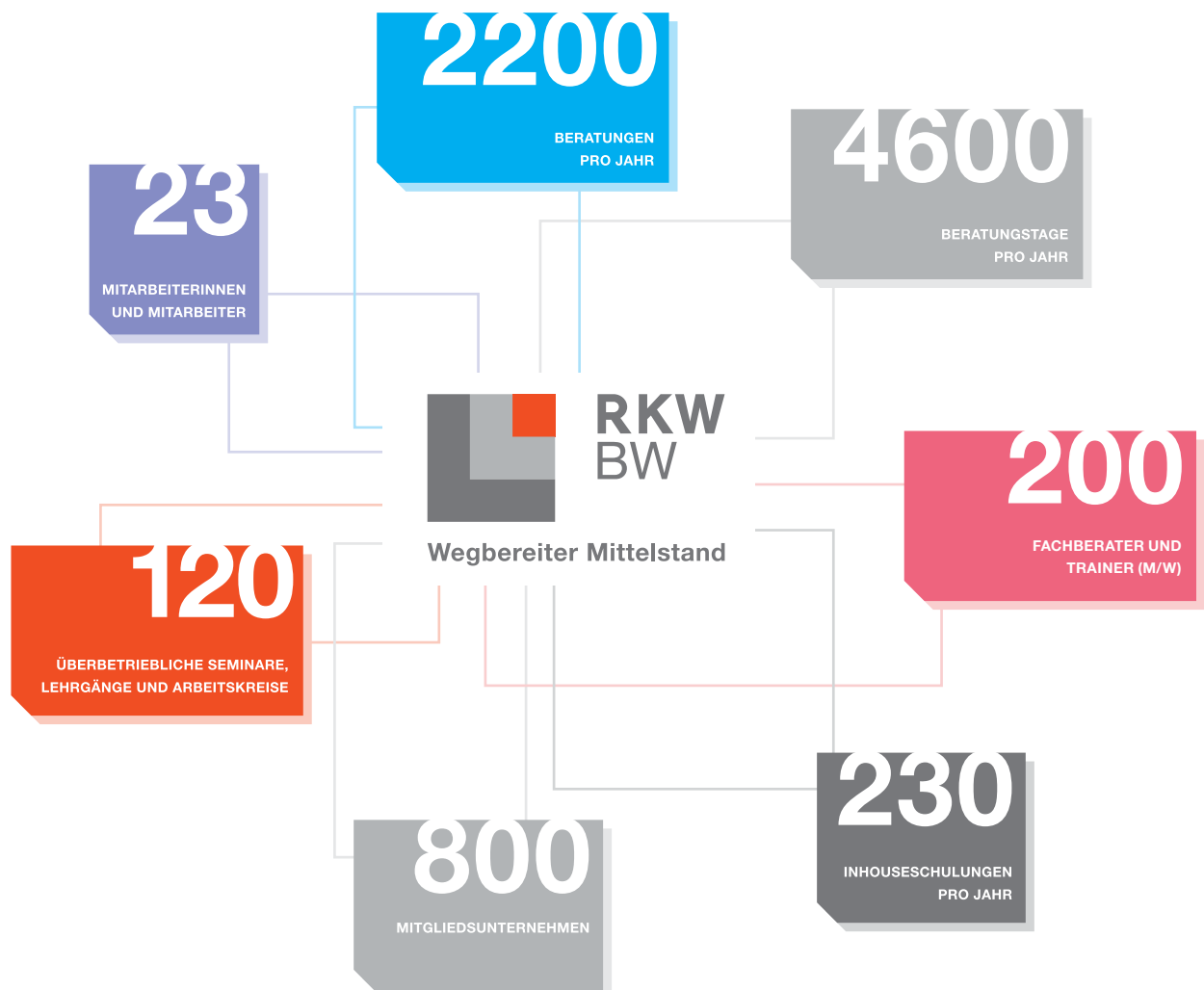
Wegbereiter Mittelstand – Das RKW Baden-Württemberg

Mit den Leistungsbausteinen Unternehmensberatung, Weiterbildung und Mittelstandsprojekte ist das RKW BW Partner des Mittelstands. Unsere Themen und unsere Arbeitsweise sind mittelstandsgerecht – zielführend, umsetzungsorientiert und effizient.

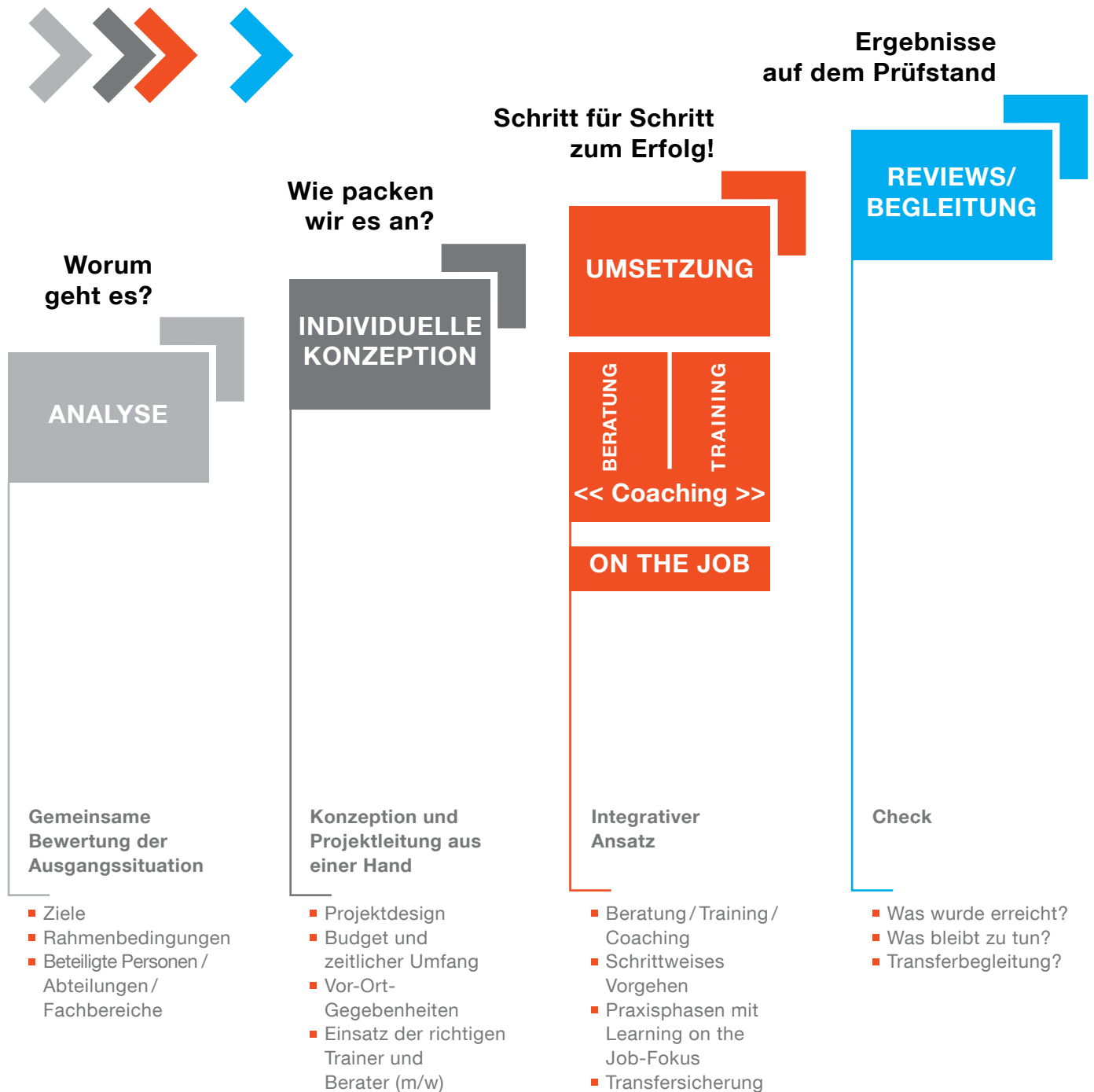
Seit über 50 Jahren übertragen wir marktgestaltendes Wissen in mittelstandsrelevantes Handeln. Mehr als 1.000 Unternehmen nutzen Jahr für Jahr unsere Leistungen: **Als Wegbereiter des Mittelstands kennen wir dessen Herausforderungen wie kein anderer.**

Das RKW BW in Zahlen

Zertifiziert nach
DIN ISO 9001:2015



Individuelle Inhouse-Lösungen – Denn Ihre spezifische Unternehmenssituation passt nicht in ein vorgefertigtes Schema!



Ausgewählte Referenzen – Das sagen unsere Kunden.



Michael Müller, Geschäftsführer
August Mink KG, Göppingen

”

„Besonders überzeugend ist für uns die praxisnahe Gestaltung der Seminarinhalte und das breite theoretische und praktische Wissen der Referenten. Ein gutes Verhältnis aus Dauer und vermitteltem Inhalt, kombiniert mit praktischen Übungssequenzen der Seminare sowie einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis ermöglicht es unseren Mitarbeitern, sich auch während des Berufsalltags zielgerichtet weiterzubilden. Bei mehrtägigen Seminaren kann das erlernte Wissen zwischen den einzelnen Seminarblöcken sofort in die eigene Tätigkeit einfließen. Ebenso wertvoll für uns ist das Networking und der Austausch mit anderen Seminarteilnehmern sowie die daraus resultierenden persönlichen und beruflichen Kontakte.“

”

„Ich schätze den offenen Austausch im Unternehmerkreis und die Vielfalt der vertretenen Branchen.“

(Teilnahme am RKW BW Arbeitskreis
Mittelständische Unternehmensführung)

Uwe Habisch, Geschäftsführer
Saxonia Umformtechnik GmbH, Göppingen

”

„Der Arbeitskreis Mittelständische Unternehmensführung bietet mir die Möglichkeiten, mich einmal pro Monat unter kompetenter Moderation für neue Themen zu sensibilisieren und diese mit anderen Geschäftsführern umsetzungsorientiert zu diskutieren. Über die Jahre ist daraus ein wichtiges Netzwerk entstanden.“

Claudia Cordes, Personalleiterin
Bilz Werkzeugfabrik GmbH & Co. KG, Ostfildern

”

„Durch individuell auf uns zugeschnittene Inhouse-Schulungen unserer jungen Führungskräfte zum Thema Führungskräfteentwicklung wurden diese erfolgreich weiterentwickelt. Die Zusammenarbeit mit dem RKW Baden-Württemberg verlief reibungslos und die Kompetenz der Trainerin wurde von den Teilnehmern sehr geschätzt.“

Ausgewählte Referenzen – Das sagen unsere Kunden.

„Gemeinsam mit dem RKW Baden-Württemberg haben wir auf uns angepasste Trainings entwickelt. Durch deren hohe Qualität ist der RKW ein fester Bestandteil unserer Personalentwicklung geworden. Dabei schätzen unsere Mitarbeiter besonders die Individualität und die direkte Einbeziehung der Teilnehmer bei den Trainings.“

Veronika Scharps, Referentin Personalentwicklung
GEMÜ Gebr. Müller Apparatebau GmbH & Co. KG,
Ingelfingen

„Wir danken RKW BW für die hervorragende Zusammenarbeit im Rahmen der Führungskräfteentwicklung in unseren Produktionsbereichen sowie bei Schulungen zu Prozessen der kontinuierlichen Verbesserung (5S). Die Trainer haben stets unsere Sprache gesprochen und verstanden, die wesentlichen Inhalte zielgruppengerecht zu vermitteln.“

Sandra Grimm, Leiterin Personal
RKW Agri GmbH & Co. KG, Michelstadt

„Praxisnahe Beispiele. Eingehen auf Fallbeispiele (aus dem eigenen Unternehmen). Übungen und Teamwork. Sehr harmonisches Team. Sehr kompetenter Trainer, der auf alle Fragen und Bedürfnisse eingegangen ist.“
Lehrgang „Der Verkaufsleiter“

„Sehr gutes Praxiswissen des Lehrgangsleiters“
Lehrgang „Der Manager für die Produktionsplanung und -steuerung“

„Bezug zur eigenen Arbeit. Konkrete Beispiele. Interessantes Team. Einblick in andere Firmen.“
Lehrgang „Key-Account-Management“

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Seminare, Arbeitskreise, Fachlehrgänge und Lehrgänge

Sie möchten an einer Veranstaltung teilnehmen? Melden Sie sich bitte so früh wie möglich an, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist. 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?

Nutzen Sie einfach die Online-Anmeldung auf unserer Homepage:
www.weiterbildung.rkw-bw.de.

Sie wünschen sich mehr Informationen zu einzelnen Angeboten?

Nehmen Sie direkt Kontakt mit uns auf. 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
Bettina Banaj	0711 22998-38	banaj@rkw-bw.de
Jürgen Weiler	0711 22998-20	weiler@rkw-bw.de



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