

Das bieten wir Ihnen

	Seite
Seminarfinder	2
Verein und Mitgliedschaft	
▪ Über uns	3
▪ Mitgliedsantrag	4
Praxis-Seminare A-Z	5
Fachlehrgänge mit Abschlußprüfung	
▪ Geprüfte/r Datenschutzbeauftragte/r	65
▪ Geprüfte/r Qualitätsmanager/in und interne/r Auditor/in	66
Moderierte Erfahrungsaustauschkreise	
▪ Ausbildungsverantwortliche	67
▪ Betriebsleiter/innen und industrielle Organisation	68
▪ Datenschutzmanagement	69
▪ Einkaufsverantwortliche	70
▪ Finanzen und Controlling	71
▪ Personalentwicklung	72
▪ Personalverantwortliche	73
▪ Qualitätsbeauftragte	74
Inhouse-Schulungen und Incentives	
▪ Inhouse-Schulung mal anders: Beispiel Unternehmensspiele	75
▪ Anfrageformular Inhouse	76
▪ Firmen-Incentives	77
▪ Firmen-Incentives - Beispiele	78
Beratung und Fördermöglichkeiten	
▪ BAFA-Förderung unternehmerischen Know-hows	79
▪ Betriebliches Gesundheitsmanagement	80
▪ Betriebswirtschaft und Finanzen	81
▪ Digitalisierungsberatung	82
▪ Energie- und Stromumlagevergünstigungen	83
▪ Personalentwicklung	84
▪ Prozessanalyse	85
▪ Unternehmensnachfolge	86
▪ Anfrageformular Beratung	87
Impressum	88

Seminarfinder (📱 = auch als Online Seminare)

Analyseinstrumente / Digitalisierung

- 📱 Die Business Canvas für HR nutzen -> S. 12
- 📱 Kommunikation 4.0 - Chancen und Risiken -> S. 28

Ausbildung

- Erfahrungsaustauschkreis für Ausbildungsverantwortliche -> S. 67
- 📱 Fit für den Azubi -> S. 21
- 📱 Knigge-Training für Auszubildende -> S. 27

Betriebs- und Unternehmensleitung

- Attraktive und flexible Schichtsysteme -> S. 8
- Betriebswirtschaft kompakt -> S. 10
- Erfahrungsaustauschkreis für Betriebsleiter/innen -> S. 68
- Innovative Leistungsvergütung im Betrieb -> S. 26
- Prokura im Unternehmen -> S. 44
- Vollmachten im Unternehmen -> S. 59

Corona/Homeoffice

- 📱 Fit und Aktiv im Homeoffice -> S. 23
- 📱 Gezieltes Augentraining -> S. 24
- 📱 Mit Lebensmut durch die Krise -> S. 35

Controlling und Finanzen

- Betriebswirtschaft kompakt -> S. 10
- Erfahrungsaustauschkreis Finanzen und Controlling -> S. 71
- 📱 Excel besser verstehen und anwenden -> S. 20
- Umsatzsteuer aktuell -> S. 56

Datenschutz

- 📱 Datenschutzbeauftragte/r Aufbauseminar -> S. 65
- 📱 Datenschutzmanagement Intensivseminar -> S. 14
- 📱 DSGVO - Umsetzung der Informationspflichten -> S. 15
- 📱 Erfahrungsaustauschkreis Datenschutzmanagement -> S. 69
- 📱 Neue Standardvertragsklauseln im EU-Datenschutz -> S. 51

Einkauf und Materialwirtschaft

- Einkaufsverhandlungen clever führen -> S. 16
- Erfahrungsaustauschkreis für Einkaufsverantwortliche -> S. 70
- Ihr Einstieg in den professionellen Einkauf -> S. 18
- 📱 Preiserhöhungen professionell abwehren -> S. 42
- 📱 Strategische Einkaufspraxis -> S. 53
- Technikerwissen für Nicht-Techniker -> S. 54
- Vertragsrecht für Nicht-Juristen -> S. 58
- 📱 Zollabwicklung – Grundlagen -> S. 64

Fertigung, Warenwirtschaft, Logistik, Technik

- Attraktive und flexible Schichtsysteme -> S. 8
- Technikerwissen für Nicht-Techniker -> S. 54
- Vertragsrecht für Nicht-Juristen -> S. 58
- 📱 Zollabwicklung – Grundlagen -> S. 64

Führungsmanagement

- Arbeitszeugnisse richtig schreiben und deuten -> S. 7
- Attraktive und flexible Schichtsysteme -> S. 8
- Einstellungsinterviews führen -> S. 17
- Erfolgreich in Gesprächen mit Persolog **NEU** -> S. 19
- 📱 Fit für den Azubi -> S. 21
- 📱 Gut Führen -> S. 25
- Konfliktmanagement - wirksam und erfolgreich -> S. 29
- Mitarbeitergespräche wirkungsvoll führen -> S. 41
- 📱 Scrum - Das agile Unternehmen -> S. 50
- Vollmachten im Unternehmen -> S. 59
- Vom Kollegen zur Führungskraft (Aufbau) -> S. 60
- Vom Kollegen zur Führungskraft (Basis) -> S. 61
- 📱 Zielführende Kommunikation **NEU** -> S. 63

Kommunikation

- Erfolgreich in Gesprächen mit Persolog **NEU** -> S. 19
- 📱 Kommunikation 4.0 - Chancen und Risiken -> S. 28
- 📱 Zielführende Kommunikation **NEU** -> S. 63

Persönlichkeit/Life-Work-Balance

- Erfolgreich in Gesprächen mit Persolog **NEU** -> S. 19
- 📱 Fit mit Grips **NEU** -> S. 22
- 📱 Fit und Aktiv im Homeoffice -> S. 23
- 📱 Gezieltes Augentraining -> S. 24
- Konfliktmanagement - wirksam und erfolgreich -> S. 29
- 📱 Mit Lebensmut durch die Krise -> S. 35
- 📱 Mentale Gesundheit -> S. 39
- 📱 Mentale Stärke im Beruf -> S. 40
- 📱 Raus aus der (Berufs-) Stressfalle -> S. 45
- Rhetorik und Persönlichkeit -> S. 48
- Stimme und Körpersprache -> S. 52
- 📱 Zeitmanagement und effektive Arbeitstechniken -> S. 62
- 📱 Zielführende Kommunikation **NEU** -> S. 63

Personal/Human Resources

- 📱 Aktuelles Arbeitsrecht -> S. 5
- Arbeitsrecht Grundlagen – Intensiv -> S. 6
- Arbeitszeugnisse richtig schreiben und deuten -> S. 7
- 📱 Die Business Canvas für HR nutzen -> S. 12
- Einstellungsinterviews führen -> S. 17
- Erfahrungsaustauschkreis Personalentwicklung -> S. 72
- Erfahrungsaustauschkreis für Personalverantwortliche -> S. 73
- Innovative Leistungsvergütung im Betrieb -> S. 26
- Konfliktmanagement wirksam und erfolgreich -> S. 29
- Krankenrückkehrgespräche führen -> S. 30
- Lohn- und Gehaltspfändung -> S. 36
- Mitarbeitergespräche wirkungsvoll führen -> S. 41
- 📱 Scrum - Das agile Unternehmen -> S. 50

Qualitätsmanagement

- Erfahrungsaustauschkreis für Qualitätsbeauftragte -> S. 74
- Geprüfte/r Qualitätsmanager/in und interne/r Auditor/in -> S. 66

Recht

- 📱 Aktuelles Arbeitsrecht -> S. 5
- Arbeitsrecht Grundlagen - Intensiv -> S. 6
- Arbeitszeugnisse richtig schreiben und deuten -> S. 7
- 📱 Marketing: Das ist rechtlich erlaubt -> S. 38
- Prokura im Unternehmen -> S. 44
- Reisekostenrecht Auffrischung -> S. 46
- Reisekostenrecht Grundlagen -> S. 47
- Vertragsrecht für Nicht-Juristen -> S. 58
- Vollmachten im Unternehmen -> S. 59
- 📱 Neue Standardvertragsklauseln im EU-Datenschutz -> S. 51

Vertrieb und Marketing

- 📱 Briefe und E-Mails - kundenorientiert mit Pep -> S. 11
- Ihre Chance bei Reklamationen - Kundenbindung -> S. 13
- 📱 Excel besser verstehen und anwenden -> S. 20
- Kreative Neukundengewinnung -> S. 31
- 📱 Kreativkick für Ihre Marketingabteilung -> S. 32
- Mit Kunden in Kontakt bleiben - bei Anruf Erfolg!-> S. 33
- 📱 Kundenbindung am Telefon -> S. 34
- 📱 Low Budget Marketing -> S. 37
- 📱 Marketing: Das ist rechtlich erlaubt -> S. 38
- Schlagkräftiger Verkaufsinendienst -> S. 49
- Technikerwissen für Nicht-Techniker -> S. 54
- Verhandlungspsychologie im Verkauf/Vertrieb -> S. 57
- Vertragsrecht für Nicht-Juristen -> S. 58

Verwaltung und Assistenz

- 📱 Besprechungen effizient durchführen **NEU** -> S. 9
- 📱 Briefe und E-Mails - kundenorientiert mit Pep -> S. 11
- 📱 Excel besser verstehen und anwenden -> S. 20
- 📱 Kommunikation 4.0 - Chancen und Risiken -> S. 28
- 📱 Kundenbindung am Telefon -> S. 34
- Projektmanagement kompakt -> S. 44
- Reisekostenrecht Auffrischung -> S. 46
- Reisekostenrecht Grundlagen -> S. 47
- Telefonzentrale und Empfang -> S. 55
- 📱 Zeitmanagement und effektive Arbeitstechniken -> S. 62

Der RKW Bayern e.V. - Über uns

Wir sind 100 Jahre alt!

Der RKW Bayern e.V. ist als gemeinnütziger Verein mit rund 250 mittelständischen Mitgliedsfirmen seit 100 Jahren Partner des Mittelstands.

Gegründet wurde das RKW 1921 auf Initiative des Wirtschaftsministeriums. Klangvolle Namen waren Gründungspaten - unter anderem Carl Friedrich von Siemens, der VDI und andere. Wir sind stolz auf unsere lange Geschichte.

Unser Verein ist eingebunden in den Bundesverein und in das RKW Netzwerk der Landesvereine. Der RKW Bayern e.V. steht für wirtschaftliches und erfolgreiches Handeln einer Unternehmung sowie die Gemeinnützigkeit eines Vereins. Getragen wird das RKW durch das Engagement seiner Mitglieder und geführt von anerkannten Vertretern aus Unternehmen, Industrie- und Handelskammern, Sozialpartnern und Verbänden.

Was machen wir?

- Stärkung der Leistungs-, Ertrags- und Wettbewerbskraft
- Sicherung eines nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolgs durch vielfältige, aktuelle und praxisrelevante Angebote
- Knüpfen und Öffnen von Netzwerken

Was sind unsere Angebote?

- offene Seminare und Fachlehrgänge
- Inhouse-Schulungen und Incentives für Unternehmen
- Netzwerke in Form von Erfahrungsaustauschkreisen
- Unterstützung bei der Personalentwicklung
- Begleitung von mittelständischen Firmen, z.B. durch gezielte Beratung und Coaching

Laufende Projekte

- unternehmensWert:Mensch (Förderung möglich) - www.unternehmens-wert-mensch.de

Mitglieder des RKW Bayern e.V.

- kleine und mittelständische Unternehmen, die durch eine starke Marktposition von einer positiven Entwicklung der Wirtschaft profitieren
- Firmen, die ihr Unternehmen am Markt positionieren wollen
- Großunternehmen, die den Wunsch haben Kunden zu gewinnen und gleichzeitig ihre Stellung stärken und die Wirtschaft fördern möchten

Vorteile einer Mitgliedschaft im RKW Bayern e.V.

- Vernetzung und Kooperationsanbahnung
- Informationen zu Marktentwicklungen und Fördermöglichkeiten
- Vermittlung geeigneter Methoden und Technologien
- Beiträge zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens
- Rabatt bei der Teilnahme an allen RKW Bayern Veranstaltungen
- Regelmäßige kostenfreie Infomaterialien
- Plattformen für fachlichen Austausch

Ihre Ansprechpartnerin zu Verein und Mitgliedschaft:

Ruth Gehrhardt (Elternzeit) und Sabine Pfister
089 670040-35
pfister@rkwbayern.de

Mitgliedsantrag RKW Bayern e.V. - Jetzt Vorteile nutzen!

Ich/Wir treten dem Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Bayerischen Wirtschaft e.V. (RKW Bayern e.V.) als Mitglied bei. Die Satzung des RKW Bayern e.V. erkenne(n) ich/wir als Grundlage für die Mitgliedschaft an. Als Mitglied erhalte ich/wir viermal im Jahr kostenlos das RKW Magazin postalisch zugesandt. Zu diesem (und ausschließlich diesem) Zweck wird meine/unsere Adresse an das RKW Kompetenzzentrum in Eschborn weitergegeben. Als Jahresbeitrag zahle(n) ich/wir für die Mitgliedschaft in Anlehnung an meinen/unseren Brutto-Umsatz des Vorjahres entsprechend der RKW-Beitragsstaffel:

Brutto-Umsatz / Euro	Jahresbeitrag / Euro
<input type="checkbox"/> < 0,20 Mio	102,00
<input type="checkbox"/> < 3,00 Mio	179,00
<input type="checkbox"/> < 6,00 Mio	256,00
<input type="checkbox"/> < 10,00 Mio	307,00
<input type="checkbox"/> < 30,00 Mio	614,00
<input type="checkbox"/> < 60,00 Mio	870,00
<input type="checkbox"/> < 80,00 Mio	1.022,00
<input type="checkbox"/> < 160,00 Mio	1.432,00
<input type="checkbox"/> < 200,00 Mio	1.637,00
<input type="checkbox"/> < 600,00 Mio	2.046,00
<input type="checkbox"/> < 1.000,00 Mio	2.403,00
<input type="checkbox"/> über 1.000,00 Mio	2.812,00

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Firmenstempel/Anschrift

.....
Telefon direkt

.....
E-Mail direkt

.....
Anzahl Mitarbeiter/innen

.....
Ansprechpartner/in

.....
Branche

- ☐ Wir möchten den RKW Bayern e.V. Newsletter erhalten an (E-Mail).
- ☐ Der RKW Bayern e.V. darf unsere Mitgliedschaft zu Werbezwecken öffentlich machen.

.....
Datum, Unterschrift

Aktuelles Arbeitsrecht 2022

Ein neues Urteil und schon ist wieder alles anders im sich unablässig wandelnden Arbeitsrecht. Statt der Rechtsprechung hinterherzulaufen und teure Haftung zu riskieren, lassen Sie sich von diesem Praxis-Seminar auf den aktuellen Stand bringen. Damit am Ende das Recht auf Ihrer Seite ist, erfahren Sie exakt, wie beispielsweise Verträge, Arbeitszeit, Entgelte und Kündigungen derzeit auszusehen haben.

Achtung: Das Seminar beschäftigt sich ausschließlich mit den aktuellsten Neuerungen im Arbeitsrecht und setzt Vorwissen voraus. Grundlagenwissen Arbeitsrecht vermitteln wir in unserem Seminar „Grundlagen Arbeitsrecht - intensiv“.

Das erfahren Sie hier:

- Jüngste Entwicklungen in der Rechtsprechung zur Gestaltung von Arbeitsverträgen
- Neues zum Kündigungsrecht
- Arbeitsrechtliche Fragen der betrieblichen Praxis, wie z.B.
 - Änderungen im Urlaubsrecht
 - Neueste Rechtsprechung zum AGG
 - Rauchen im Betrieb
 - Arbeitsrecht in Betrieben mit und ohne Tarifbindung
 - Gestaltung der Arbeitszeit, Arbeitszeitgrenzen
 - Haftung und Schadensersatz
 - Rechtliche Probleme beim Einsatz moderner Kommunikationsmittel
 - Zulässigkeit der AN-Überwachung: Video, E-Mail etc.
 - Gestaltung von Arbeitszeugnissen

- Privatnutzung des Firmenfahrzeugs
- Teilzeitanpruch
- Schwerbehindertenrecht
- Mutterschutz und Elternzeit
- Leiharbeiter, Outsourcing
- Einbindung des Betriebsrats

Ihr gutes Recht:

Sie entscheiden, welche Themen für Ihre tägliche Arbeit besonders wichtig sind und deshalb intensiver besprochen werden.

Sicher durchs Arbeitsrecht.
Aktuelle Gerichtsurteile sind berücksichtigt!

Dauer: **1 Tag**

Termine: **09.03.22 in München**
03.05.22 Online-Seminar
08.12.22 in Nürnberg

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **390,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **T. Heilig (3.5.22)**
H. Malkmus (9.3. & 8.12. 22)

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 09.03.22, München 22-115
- ☐ 03.05.22, Online-Seminar 22-113
- ☐ 08.12.22, Nürnberg 22-116

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Arbeitsrecht Grundlagen - Intensiv

Know-How auf allen für die betriebliche Praxis bedeutsamen Gebieten des Arbeitsrechts: Das geltende Arbeitsrecht kann logisch, verständlich und praktisch sein. Voraussetzung jedoch ist es, Berührungsvorbehalte abzubauen und die erforderlichen Zusammenhänge zu verstehen. Dieser Intensivkurs vermittelt Ihnen das notwendige arbeitsrechtliche Kernwissen und bringt Sie auf den neusten Stand. So können Sie Ihrem Anspruch an einen richtigen Umgang mit Mitarbeitern/innen gerecht werden und im Einzelfall die Kosten für Rechtsanwälte, Gerichte, Abfindungen und nachträgliche Gehaltszahlungen vermeiden. **Keine Vorkenntnisse nötig.**



Das erfahren Sie hier:

Rechtliche Grundlagen des Arbeitsverhältnisses

- Arbeitsgesetze
- Tarifverträge/Betriebsvereinbarungen
- Arbeitsvertrag/betriebliche Übung
- Direktionsrecht/Weisung
- Abgrenzung zu Werkvertrag und freier Mitarbeit

Gestaltung von Arbeitsverträgen

- Vertragsgestaltung zur Flexibilisierung von Arbeitsbedingungen
- Nachweis der wesentlichen Arbeitsbedingungen
- Formulararbeitsverträge und AGB-Kontrolle
- Teilzeitarbeit, Abrufarbeit
- Beispiele aus der aktuellen Rechtsprechung

Rechte und Pflichten der Arbeitsvertragsparteien

- Urlaub
- Krankheit im Arbeitsverhältnis
- Mutterschutz/ Elternzeit
- Mindestlohn
- Annahmeverzug

Richtiger Umgang mit Störungen im Arbeitsverhältnis

- Schlecht- und Minderleistung
- Abmahnung von Pflichtverletzungen
- Haftung im Arbeitsverhältnis

Beendigung des Arbeitsverhältnisses

- Kündigung
- Befristung
- Aufhebungs- und Abwicklungsvertrag
- Arbeitszeugnis
- Prozesstaktik

Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz

- Risiken und Haftung
- Stellenausschreibung und Vorstellungsgespräch

Sicher durchs Arbeitsrecht:
Jetzt Grundlagen aufbauen!

Dauer: **2 Tage**

Termine: **05.-06.04.22 in Nürnberg**
08.-09.11.22 in München

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **760,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, eine aktuelle Ausgabe des Arbeitsgesetzbuchs, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **T. Heilig**
Arbeitsrichter

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 05.-06.04.22, Nürnberg 22-111
- ☐ 08.-09.11.22, München 22-112

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Arbeitszeugnisse richtig schreiben und deuten

Fehler, Prozesse und Kosten vermeiden: Workshop mit einem Arbeitsrichter: Zeugnisse lügen nicht. Doch Sie müssen bei Einstellungen wissen, welche Einschätzungen sich hinter den gängigen Formulierungen verbergen. Auch sollten Sie die Leistung Ihrer Beschäftigten nicht versehentlich falsch dokumentieren. In diesem Praxis-Seminar erlangen Sie Rechtssicherheit in der täglichen Personal-Korrespondenz und bekommen Formulierungs- und Interpretationshilfen für Bewertungen. **Keine Vorkenntnisse nötig.**



Das erfahren Sie hier:

Rechtsgeschäftliche Formen

- Schriftform, elektronische Form, Textform, Beurkundung in einem gerichtlichen Vergleich, notarielle Beurkundung Personalbeschaffung (Recruiting) und Personalauswahl
- Anforderungsprofile vorbereiten und erstellen
- Interne und externe Stellenausschreibungen formulieren
- Korrespondenz mit Bewerbern/-innen verfassen
- Vorauswahlgespräche am Telefon
- Reisekostenansprüche
- Absageschreiben rechtssicher formulieren
- Anforderungen des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG) zur Beendigung von Arbeitsverhältnissen
- Kündigungsarten, Kündigungsschutz und Fallstricke bei der Korrespondenz
- Form, Kündigungsfristen und -zugang des Arbeitszeugnisses
- Rechtliche Anforderungen an Inhalt und Form
- Zeugnisarten

- Aufbewahrung und Speicherung
- Verwirkung, Verjährung
- Berichtigungsansprüche
- Einholung von Auskünften
- Regress- und Haftungsfragen
- Erstellen und Formulieren von Arbeitszeugnissen
- Nutzung von Textbausteinen - Formulierungshilfen
- Zeugnissprache, Codierung
- Zeugnisanalyse

Methode:

- Seminar mit Workshopcharakter
- Experteninput
- Praxisbeispiele
- Fragen
- Übungen

Arbeitszeugnisse richtig schreiben und deuten!

Dauer: **1 Tag**

Termine: **26.04.22 in München**
11.10.22 in Nürnberg

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **M. Nieberle-Schreiegg**
Arbeitsrichter

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 26.04.22, München 22-610
- ☐ 11.10.22, Nürnberg 22-611

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Attraktive und flexible Schichtsysteme

Schichtarbeit ist für viele Unternehmen unverzichtbar und nimmt in Deutschland tendenziell zu. Unternehmen fällt es in Zeiten von Fachkräftemangel und „Work-Life-Balance“ zunehmend schwer, ihre Schichtarbeitsplätze zu besetzen.

Wie kann man Schichtmodelle gestalten, um neben den Anforderungen nach effizientem und flexiblen Personaleinsatz auch die Bedürfnisse der Mitarbeiter/innen zu berücksichtigen und die gesundheitlichen Belastungen, wo möglich, zu minimieren?

In diesem Seminar erhalten Sie praxisbewährte Antworten auf diese Fragen. Sie erfahren, welches die typischen Probleme gängiger Schichtmodelle sind, wie Sie diese beheben können und lernen alle wesentlichen Schritte für den Aufbau eines flexiblen und attraktiven Schichtplansystems kennen.

Das erfahren Sie hier:

Die Ausgangssituation

- Aktuelle und zukünftige Anforderungen an Schichtarbeit
- Typische Probleme bei Schichtarbeit
- Erwartungen der Teilnehmer/innen

Der rechtliche Rahmen

- Die gesetzlichen und vertraglichen Rahmenbedingungen
- Die arbeitswissenschaftlichen Empfehlungen zur Schichtarbeit

Die notwendigen Werkzeuge

- Schichtplan und Personaleinsatzplan
- Umgehen mit Kapazitätsschwankungen (Über- / Unterbesetzung)
- Möglichkeiten der Mitgestaltung durch die Mitarbeiter/innen

Die Schritte zum attraktiven und flexiblen Schichtsystem

- Korrektes Ermitteln des Personalbedarfs
- Richtiges Strukturieren der Schichtteams
- Schichtplanentwicklung
- Optionen zur Flexibilisierung von Schichtplänen

- Optionen zur Flexibilisierung der Arbeitszeit im Schichtbetrieb

Typische Sonderfälle

- Zyklisch schwankender Besetzungsbedarf
- Differenzierte Arbeitszeitverteilung
- 12 Stundenschichtmodelle
- Berücksichtigen von Urlaubs- und Ausfallzeiten

Wichtige Zusatzwerkzeuge

- Richtig gestaltete Arbeitszeitkonten (Ampelsysteme und Arbeitszeitpuffer)
- Abgestimmte Vergütung

Praktische Tipps und Beispiele

- Wer sollte wann und wie eingebunden werden?
- Typische Widerstände und der richtige Umgang damit

Methode:

Expertenvortrag mit abgestimmten Praxisbeispielen, Diskussion und Erfahrungsaustausch (gerne anhand eigener Beispiele und Schichtmodelle)



Bewährte Tipps zur zeitgemäßen Gestaltung und Optimierung!

Dauer: **1 Tag**

Termine: **26.04.2022 in Nürnberg**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **T. Beyer**
Dipl. Ingenieur (Univ.)

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 26.04.2022, Nürnberg 22-302

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

8

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Abgabe bis 8 Arbeitstage (Mo.-Fr.) vor Termin kostenfrei; danach wird volle Gebühr fällig. Benennung einer/s Ersatzteilnehmerin/s möglich. Datenschutzerklärung und AGB finden Sie auf www.rkwbayern.de

Besprechungen effizient durchführen

Nehmen bei Ihnen Besprechungen und Konferenzen einen beachtlichen Teil der Arbeitszeit in Anspruch? Und empfinden Sie die Mehrzahl dieser Zusammenkünfte als Zeitverschwendung? Oft fragen sich Teilnehmer nach einem langen Meeting: Was hat es denn konkret gebracht?

Dank eines effizienten Besprechungsmanagements vermeiden Sie, dass durch unzureichende Planung, Moderation und Dokumentation der Ergebnisse von Besprechungen wertvolle Arbeitszeit verschwendet wird.

Das erfahren Sie hier:

Vorbereiten von Besprechungen

- Festlegung der Ziele und Zielgruppen
- Erstellung der Tagesordnung und Einladung der Teilnehmer/innen
- Gestaltung der Rahmenbedingungen
- Persönliche Vorbereitung des Moderators/der Moderatorin

Durchführung von Besprechungen

- Funktionen und Aufgaben des Moderators/der Moderatorin
- Eröffnung der Zusammenkunft und ergebnisorientierte Gesprächsleitung
- Effektive Fragetechniken und aktives Zuhören des Gesprächsleiters/leiterin
- Visualisierungsmethoden und situationsgerechter Einsatz von Medien
- Einhaltung des Zeitrahmens und Beendigung der Zusammenkunft

Umgang mit schwierigen Situationen

- Eingehen auf unterschiedliche Persönlichkeiten und Hintergründe der Teilnehmer/innen
- Umgang mit rhetorischen Tricks und „Killerphrasen“

Nachbereitung von Besprechungen

- Protokollierungstechniken
- Effektive Nutzung von Besprechungsprotokollen
- Controlling der Besprechungsergebnisse

Methode:

- Systematische und interaktive Wissensvermittlung
- Gruppenübungen
- Rollenspiele zu Fallbeispielen
- Simulationen von Worst-Case-Situationen
- Teilnehmerbezogene Analysen und Feedback

Ihr Nutzen:

- Sie trainieren den Einsatz unterschiedlicher Methoden für eine effektive Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Besprechungen.
- Sie erfahren, wie Sie die Effizienz und Effektivität in Bezug auf Zeitmanagement und Ergebnisorientierung steigern können.
- Sie lernen, durch einen teamorientierten Arbeitsstil für zufriedenstellende Besprechungsergebnisse zu sorgen.



Die richtigen Stellschraubchen für zielgerichtete Kommunikation

Dauer: **1 Tag**

Termin: **10.03.2022 in Ingolstadt auf Anfrage als Online-Seminar**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **G. Rapke**
Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 10.03.22, Ingolstadt 22-424
- ☐ Ich/wir habe/n Interesse an der Teilnahme als Online-Seminar.

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

Absage bis 8 Arbeitstage (Mo.-Fr.) vor Termin kostenfrei; danach wird volle Gebühr fällig. Benennung einer/s Ersatzteilnehmerin/s möglich. Datenschutzerklärung und AGB finden Sie auf www.rkwbayern.de

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

Betriebswirtschaft kompakt

Grundlagenseminar für Unternehmer, Führungskräfte, Ingenieure und Techniker: Cash-flow-Analyse, Kennzahlen, das Controlling, die optimale Rechtsform sind existenzielle Themen, mit denen Sie sich beschäftigen müssen. Die betriebswirtschaftliche Analyse Ihres Verantwortungsbereiches sollten Sie beherrschen, um auch in eine Planung einsteigen zu können. In zwei Tagen intensiver Schulung werden Ihnen Zusammenhänge kompakt und kompetent vermittelt, um Ihnen betriebswirtschaftliche Entscheidungssicherheit für die Zukunft zu geben.

Bitte Taschenrechner mitbringen!

Das erfahren Sie hier:

Aufbau und Ziele eines Unternehmens

- Unternehmen
- Unternehmer/innen
- Struktur
- Rechtsformen
- Organisation
- Controlling

Wichtige Aspekte der Finanzbuchhaltung

Notwendigkeit der Finanzbuchhaltung

- Inventur – Inventar – Bilanz
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Buchungsübungen
- Technik des Jahresabschlusses
- Aussage des Jahresabschlusses

Wichtige Aspekte der Voll- und Teilkostenrechnung

- Kostenarten
- Kostenstellen
- Kalkulationsverfahren
- Spartenergebnisrechnung
- Voll- und Teilkostenrechnungsverfahren (DB-Rechnung)
- Entscheidungsorientierte Kosten- und Leistungsrechnung mit Übungen

Aussage und Beeinflussbarkeit von Leistungskennzahlen und Steuerungsgrößen

- Produktivität
- Rentabilität
- Break-even-point
- Return-on-investment
- Bilanz- und GuV-Analyse mit Kennzahlen
- Finanzierung (Eigen- und Fremdkapital)
- Marktanalyse und Konkurrenzvergleich
- Externe Betrachtung des Unternehmens (Rating durch Banken)

Planung und Budgetierung

- Kompakter und effizienter Aufbau des Geschäftsplans
- Planung in den Segmenten Absatz
- Produktion
- Mitarbeiter/innen
- Ergebnis
- Kontrolle zur Gegensteuerung bzw. Risikofrüherkennung mit Praxisbeispielen



Betriebswirtschaft kompakt in zwei Tagen vermittelt!

Dauer: **2 Tage**

Termine: **22.-23.06.22 in Freising (bei München)**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **750,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **T. R. Zeitelberger**
Dipl. Betriebswirt (FH)

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 22.-23.06.22, Freising 22-300

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

10 Absage bis 11 Arbeitstage (Mo.-Fr.) vor Termin kostenfrei; danach wird volle Gebühr fällig. Benennung einer/s Ersatzteilnehmerin/s möglich. Datenschutzerklärung und AGB finden Sie auf www.rkwbayern.de

Briefe und E-Mails - kundenorientiert mit Pep

Textbausteine sind nicht für die Ewigkeit! Was vor wenigen Jahren sehr gut war, wirkt heute floskelhaft. – Was hat sich geändert? Wie schreibe ich E-Mails und Briefe modern, kundenorientiert und mit Pep? Wie überzeuge ich mit Argumenten und wie drücke ich mich positiv aus? Wie wecke ich Interesse am Beginn und welchen Eindruck hinterlasse ich am Schluss der Mail oder des Briefes? Praxisorientiert arbeiten Sie an diesem Tag an Ihren eigenen Beispielen.

Das erfahren Sie hier:

- Lebendiger Briefstil von Anfang bis zum Schluss
- Den richtigen Ton und die richtigen Worte finden
- Individuelle, beziehungsorientierte Briefe – die Kundensprache aufgreifen und den Erwartungen der Partner richtig begegnen
- Überzeugen mit Argumenten – begründen statt behaupten
- Schwierige Briefe: Wie sage ich nein?
- Gewinner-Sprache: Positiv formulieren – Schritt für Schritt
- Ausführlicher Praxisteil: Schreiben bzw. redigieren von mitgebrachten Briefen in kleinen Gruppen
- Zeigen Sie auch in Ihrer Korrespondenz – vom Angebot bis zur Antwort auf eine Beschwerde – eine sichere Kommunikation

Ihre Korrespondenz: Korrekt und sympathisch!

Dauer: **0,5 Tage**

Termin: **29.03.22 in Nürnberg auf Anfrage als Online-Seminar**

Uhrzeit: **9.00 - 12.30**

Preis: **240,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke.

Trainer/in: **G. Rapke**
Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 29.03.22, Nürnberg 22-700
- ☐ Ich/wir habe/n Interesse an der Teilnahme als Online-Seminar.

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung



Die Business Canvas für HR nutzen

Die digitale Transformation ist für Unternehmen Herausforderung und Chance zugleich. Welche Rolle spielt dabei der Personalbereich? Welches Wertangebot bringt er ein und für welches Selbstverständnis steht er?

Um HR als starken Partner im Unternehmen zu positionieren, ist das Denken in Geschäftsmodellen sinnvoll. Ein „Geschäftsmodell HR“ macht den Anteil des Personalbereichs an der betrieblichen Wertschöpfung buchstäblich sichtbar. Basis hierfür ist die Business Model Canvas, ein visuelles Modell zur Beschreibung und Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen. Am Ende des halbtägigen Online-Seminars nehmen Sie Ideen für Ihre eigene Canvas mit und können diese als interne Arbeits- und Diskussionsvorlage nutzen.

Das erfahren Sie hier:

In Geschäftsmodellen denken

- Digitale Transformation und das Denken in Geschäftsmodellen
- HR-Geschäftsmodelle: Vom Business Partner zum wertschöpfenden Partner

Die Business Modell Canvas kennenlernen

- Das Canvas-Modell von Osterwalder, seine Komponenten und Leitfragen
- Die HR-Canvas, ihre Bausteine und Schlüsselfaktoren

Das eigene Geschäftsmodell HR

- Ideen für zukunftsfähige HR-Geschäftsmodelle im eigenen Unternehmen entwickeln
- Inhaltliche Reflexion in den Kleingruppen
- Austausch zu Chancen und Stolpersteinen im Plenum

Transfer / Nächste Schritte

- Mögliche nächste Schritte der Teilnehmenden
- Dokumentation, Literatur und Praxistipps

Methoden-Mix:

- kurzen live Online-Impulsen (Unterlagen als pdf)
- moderiertem Erfahrungsaustausch per Audio und Chat
- virtuellen Arbeitsgruppen
- online-Quiz
- digitalen Teamtools

Ihr Nutzen:

- Ein Verständnis für das Denken in Geschäftsmodellen und dessen Komponenten entwickeln
- HR als Beitrag zur betrieblichen Wertschöpfung verstehen
- Ideen für zukunftsfähige, auch unterschiedliche Geschäftsmodelle für HR kennenlernen
- Die Methodik der Business Model Canvas ausprobieren und in Ihrem Unternehmen einsetzen
- Gute Austausch- und Reflexionsmöglichkeiten durch den Werkstattcharakter



Das „Geschäftsmodell HR“
visualisieren & weiterentwickeln!

Dauer: **0,5 Tage**

Termin: **02.06.22 Online-Seminar**

Uhrzeit: **9.00 - 12.30**

Preis: **200,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen sowie den Zugang zum virtuellen Meetingraum.

Trainer/in: **K. Wurth**
Business-Coach
Zertifizierter Scrum Master

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 02.06.22, Online-Seminar 22-108

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Ihre Chance bei Reklamationen - Kundenbindung!

Kritik ist unangenehm, doch Beschwerden lassen sich in Begeisterung umkehren. Lernen Sie in unserem Praxis-Seminar, wie aus Ärger über Mängel profitable Zufriedenheit wird, weil sich Ihre Kunden richtig verstanden und sicher aufgehoben fühlen. Sie üben mit uns, Reklamationen so menschlich zu bearbeiten, dass der Kunde Ihr engagiertes Unternehmen sogar weiterempfiehlt und ihm auch selbst treu bleibt.

Das erfahren Sie hier:

Warum Sie sich über Reklamationen freuen sollten

- Ihre Chance zur Kundenbindung
- Fehlerursachen und Schwächen werden Ihnen aufgezeigt
- Unzufriedenheit im Keim ersticken

Was Sie aus Reklamationen machen können

- Das geht: Machen Sie aus unzufriedenen Kunden begeisterte Kunden
- Das wirkt: Ihr gutes Reklamationsmanagement bringt Ihnen positive Werbeträger
- Das bleibt: Ihre neu gestärkte Kundenbeziehung führt zur Kundenloyalität

Wie Sie mit reklamierenden Kunden konstruktiv und positiv kommunizieren

- Folgen Sie bewährten Kommunikationsregeln und -methoden
- Praktizieren Sie Konfliktmanagement
- Übertreffen Sie die Erwartungen des Kunden, reagieren Sie unerwartet positiv
- Vermeiden Sie die Todsünden der Reklamationsbearbeitung

- Nutzen Sie Checklisten für Ihre Reklamationsbearbeitung
- Danken Sie Ihrem Kunden und vermitteln Sie ihm Vertrauen

Wie Sie kritische Situationen souverän und sicher beherrschen

- Wie Sie sich verhalten, wenn der Kunde für die Mängel verantwortlich ist
- Wie Sie bei typischen Reklamierern und Rabattschindern vorgehen
- Wie Sie reagieren, wenn Ihr Kunde Sie persönlich beschimpft

Ihr Nutzen:

Wiedersehen macht Freude, wenn bis zu 95 Prozent der einstmals verärgerten Kunden Neuaufträge bringen. Das ist der Lohn dafür, dass Sie Reklamationen nach unserem Seminar schnell, ruhig und mitfühlend bearbeiten.

Methode:

- Vorträge
- Praxisbeispiele
- Rollenspiele



Mit Reklamationen professionell und gewinnbringend umgehen!

Dauer: **1 Tag**

Termin: **12.05.22 in Nürnberg**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **G. Rapke**
Kommunikation,
Persönlichkeitsentwicklung

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 12.05.22, Nürnberg 22-421

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

 **Online oder Präsenz**

Datenschutzmanagement Intensivseminar

Jedes Unternehmen muss sich unabhängig von der Größe um den Schutz personenbezogener Daten kümmern. Zu diesen Daten gehören neben den Daten der Beschäftigten auch die Daten von Dienstleister/innen und Kund/innen bzw. deren Ansprechpersonen. Wenn in der Regel mindestens zwanzig Personen ständig mit der automatisierten Verarbeitung personenbezogener Daten beschäftigt werden, sind Sie gesetzlich zur Bestellung eines/einer betrieblichen Datenschutzbeauftragten verpflichtet.

Das erfahren Sie hier:

Die seit Mai 2018 geltende EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) weitet insbesondere die Dokumentationspflichten und die Rechte der betroffenen Personen aus. Zur Umsetzung ist der Verantwortliche, also das Unternehmen verpflichtet, unabhängig davon ob es eine/n Datenschutzbeauftragte/n (DSB) benennen muss oder nicht. Nur einige der Aufgaben können an die/den DSB übertragen werden. Aufgaben wie die Datenschutz-Folgenabschätzung muss das Unternehmen selbst erledigen, hier kann es sich nur von der/dem DSB beraten lassen.

Daher ist es wichtig ein Datenschutzmanagement im Unternehmen einzurichten. Diese Aufgabe kann von einem Beschäftigten genauso übernommen werden, wie von einem Mitglied der Unternehmensleitung.

Wichtig ist, dass die erforderlichen Kenntnisse vorhanden sind:

- Grundsätze des Datenschutzes und Rechtmäßigkeit der Verarbeitung

- Informationspflichten und Umsetzungsmöglichkeiten
- Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten und dessen effiziente Führung
- Die Datenschutz-Folgenabschätzung
- Wann muss ein/e DSB benannt werden
- Aufgaben im Bereich Datenschutz und Aufteilung dieser Aufgaben zwischen Datenschutzmanagement und der/dem DSB
- Auftragsverarbeitung - rechtliche Anforderungen und praktische Umsetzung
- Technische und organisatorische Maßnahmen und deren Umsetzung
- Beschäftigtendatenschutz
- Die Rechenschaftspflicht aus Art. 5 Abs. 2 DSGVO und ihre Umsetzung

Zielgruppe:

Geschäftsführung, Mitarbeiter/innen, die für die Umsetzung des Datenschutzes im Unternehmen oder ihrer Abteilung zuständig sind, Betriebsräte, angehende Datenschutzbeauftragte



Jetzt Grundlagen im
Datenschutzmanagement
aufbauen!

Dauer: **3 Tage (Präsenz) oder
6 x 0,5 Tage (Online)**

Termin: **auf Anfrage**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30 bzw. 12.30**

Preis: **1.150,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **W. Hülsmann**
Dipl. Informatiker und
anerkannter Datenschutz-
sachverständiger

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir möchte teilnehmen. Bitte kontaktieren Sie uns für einen Termin

- ☐ als Präsenz-Seminar 22-170
- ☐ als Online-Seminar
- ☐ als Inhouse-Schulung

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

 **auch als Online-Seminar**

DSGVO - Umsetzung der Informationspflichten

Durch die EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) wurden u. a. die Informationspflichten gegenüber den betroffenen Personen - unabhängig davon ob ihre Daten direkt bei ihnen erhoben werden oder nicht - deutlich erhöht und die nach dem alten BDSG möglichen Ausnahmen deutlich reduziert.

In diesem Workshop erfahren Sie, welche Informationspflichten gegenüber den betroffenen Personen durch die Verantwortlichen bestehen und wie sie diese rechtssicher und effizient umsetzen können.

Das erfahren Sie hier:

- Anhand von praktischen Beispielen wird dargestellt, welche Angaben zur Erfüllung der Informationspflichten erforderlich sind, in welcher Form die Informationen bereitgestellt werden müssen und wie die Informationspflichten in Bezug auf Altbeständen aussehen.
- Unterschiedliche Kategorien von betroffenen Personen, insbesondere Beschäftigte, Kunden/innen, Lieferanten/Innen, werden betrachtet.

Ihr Nutzen

Sie lernen Möglichkeiten der rechtssicheren und effizienten Umsetzung der Informationspflichten aus der DSGVO kennen.

Zielgruppe:

- DS-Manager/innen
- DS-Beauftragte
- KMU-Unternehmensleitung

Praxis-Workshop zur Umsetzung der Informationspflichten nach der DSGVO!

Dauer: **0,5 Tage**

Termin: **09.02.22 Online-Seminar
11.05.22 in Nürnberg**

Uhrzeit: **9.00 - 12.30**

Preis: **240,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke.

Trainer/in: **W. Hülsmann**
Dipl. Informatiker und
anerkannter Datenschutz-
sachverständiger

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 09.02.22, Online-Seminar 22-174

☐ 11.05.22, Nürnberg 22-172

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Einkaufsverhandlungen clever führen

Einkäufer sehen sich bei Verhandlungen mit Lieferanten in der Regel gut ausgebildeten und vorbereiteten Vertriebsmitarbeitern gegenüber – und sollen die Ziele des eigenen Unternehmens bestmöglich realisieren! Wie Einkäufer in diesen Situationen kompetent handeln und das Gespräch führen können, wird intensiv behandelt und trainiert. In diesem sehr praxisorientierten Training für Einkäufer handelt es sich nicht um ein „typisches“ Rhetorikseminar. Preisverhandlungen, aber auch Diskussionen mit Lieferanten über Reklamationen und Lieferverzögerungen werden qualifiziert erörtert, ebenso wie das Thema „monopolistischer Lieferant“, ein Punkt, der viele Teilnehmer bewegt. Souveränes Auftreten und eine respektvolle und zielgerichtete Gesprächsführung werden intensiv erörtert und trainiert.

Das erfahren Sie hier:

Mehr als die halbe Miete: Verhandlungsvorbereitung

- Nicht „Verhandeln statt Argumente“ sondern „Mit Argumenten verhandeln“
- wenn man sie hat!
- Verhandlungsvorbereitung und -nachbereitung

Verhandlungsführung

- Verhandlungsgrundsätze
- Verhandlungstechniken und -taktiken
- Elementar: Fragetechniken
- Verhandlungen bei Lieferverzögerungen und Reklamationen
- Viele Tipps für erfolgreiche Verhandlungen

Praxisnahes Training

- Rollenspiele mit Videoanalyse und Rückmeldung des Trainers

Methode:

- Vortrag
- Übungen
- Rollenspiele
- Videoanalyse mit Trainerfeedback

Verhandlungspsychologie im Einkauf geschickt einsetzen!

Dauer: **2 Tage**

Termin: **10.-11.02.22 in Nürnberg**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **750,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **J. Simon**
Dipl. Wirtschaftsingenieur,
Einkauf & Materialwirtschaft

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fix: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 10.-11.02.22, Nürnberg 22-203

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Einstellungsinterviews führen

Erfolgreiche Unternehmen benötigen Mitarbeiter/innen, die an ihrer Position langfristig die geforderte Leistung erbringen. Die wichtigste Methode zur Auswahl von Mitarbeiter/innen ist noch immer das persönliche Einstellungsinterview. Während Zeugnisse immer seltener wertvolle Hinweise liefern und Bewerber/innen sich mit entsprechenden Ratgebern "ins beste Licht rücken", lernen Sie einen intensiven Blick hinter die Kulissen zu werfen, um ein professionelles Kompetenzprofil der Bewerber/innen zu erstellen. Fühlen Sie den Bewerber/innen „auf den Zahn“, prüfen Sie ob sie Ihrem Anforderungsprofil entsprechen und treffen damit eine zielsichere Investitionsentscheidung um den/die erfolgreiche(n) Mitarbeiter/innen einzustellen.

Das erfahren Sie hier:

Vorbereitung

- Anforderungsanalyse (Methoden und Vorgehensweise)
- Ableitung von Kompetenzen und erfolgskritischen Verhaltensweisen
- Formulierung von Verhaltensankern für eine fundierte Entscheidung
- Entwicklung eines Fragenkatalogs
- Gesprächsvorbereitung

Durchführung

- Methoden der erkenntnisorientierten Gesprächsführung
- Arbeitsproben
- Rechtliche Aspekte

Beurteilung und Entscheidung

- Vermeidung typischer Beurteilungs- und Fehlerquellen
- Umgang mit Selbstdarstellern, Blendern und Narzissten

Ihr Nutzen:

- Vermeiden Sie Unter- oder Überforderung durch ein aussagekräftiges und realistisches Anforderungsprofil
- Zielgenaue Entscheidung anhand der von Ihnen erstellten Kompetenzprofile Ihrer Bewerber/innen
- Lernen Sie Fragetechniken, um aussagekräftige Antworten zu erhalten und entlarven Sie Selbstdarsteller/innen
- Reflektieren Sie eingespielte Verhaltensweisen vor dem Hintergrund wissenschaftlich erprobter Vorgehensweisen



Vom richtigen Anforderungsprofil zum strukturierten Einstellungsinterview!

Dauer: **1 Tag**

Termine: **05.04.22 in Taufkirchen**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **R. Wunderer**
Dipl. Psychologe

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 05.04.22, Taufkirchen 22-621

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Ihr Einstieg in den professionellen Einkauf

Einkäufer/innen müssen hohen Anforderungen gerecht werden: Einkaufsstrategien, Wissen um die Zusammensetzung von Verkaufspreisen, Vertragsrecht- und -gestaltung, Verhandlungsvorbereitung und nicht zuletzt auch Geschick in der Verhandlungsführung sind unter anderem unverzichtbare Bausteine, mit denen Einkäufer/innen gekonnt umzugehen wissen müssen.

Die verschiedenen Facetten des Einkaufs werden beleuchtet und mit vielen Praxisbeispielen untermauert. Vor- und Nachteile der von Spitzenunternehmen angewandten Beschaffungsstrategien werden ebenso detailliert erläutert wie Inhalte von Rahmenverträgen und direkt anwendbare Tipps für eine effektive Verhandlungsführung – die Teilnehmer/innen können die Inhalte direkt in ihre einkäuferische Praxis umsetzen.

Das erfahren Sie hier:

Der Einkauf als Schlüssel zum Unternehmenserfolg

- Grundsätze der Einkaufens
- Der Einkauf in der Wertschöpfungskette des Unternehmens
- Ganzheitliche Vorgehensweise: der Total-Cost-Ansatz

Beschaffungsstrategien

- Gängige Beschaffungsstrategien mit Praxisbeispielen, Vor- und Nachteilen

Preisanalyse und Kalkulationsmethoden der Lieferanten

- Wie Lieferanten kalkulieren...
- ... und warum Einkäufer/innen dies wissen müssen
- Einkaufspreise analytisch hinterfragen
- Rechenbeispiele und Informationsquellen

Vertragswesen

- Wann und wie ein Vertrag zustande kommen kann
- Vertragsarten und deren Vor- und Nachteile für Einkäufer/innen

- Die Bedeutung des kaufmännischen Bestätigungsschreibens in der Praxis
- Die allgemeinen Verkaufs- und Einkaufsbedingungen...
- Rechte und Pflichten bei Vertragsverletzungen

Lieferantenmanagement

- Lieferanten ganzheitlich kennenlernen – der Weg zum „gläsernen Lieferanten“
- Vorgehensweise bei insolventen Lieferanten

Verhandlungsvorbereitung und -führung

- Verhandlungsvorbereitung als Voraussetzung für Verhandlungserfolge
- Welche Informationen verhandlungsentscheidend sein können
- Grundsätze der Verhandlungsführung: Fragetechniken, Verhandlungsstrategien
- Wirkungsvolle Vorgehensweisen für erfolgreiche Verhandlungen

Methode:

Fachvortrag, Gruppenübungen, Diskussion und Fallbeispiele



Das perfekte Grundlagen-seminar für Neulinge und Quereinsteiger im Einkauf!

Dauer: **2 Tage**

Termin: **17.-18.02.22 in Nürnberg**
17.-18.10.22 Online-Seminar

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **750,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **J. Simon**
Dipl. Wirtschaftsingenieur,
Einkauf & Materialwirtschaft

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 17.-18.02.22, Nürnberg 22-206
- ☐ 17.-18.10.22, Online 22-207

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Erfolgreich in Gesprächen mit Persolog

In dem 2-tägigen Training lernen Sie, sich selbst und andere mit Hilfe des Persolog-Verhaltensprofils besser einzuschätzen. Sie erkennen die verschiedenen Grundtypen des Verhaltens und wissen, wie man in Gesprächen zielführend hierauf Einfluss nehmen kann. Das Wissen aus diesem Training unterstützt Sie zukünftig bei Gesprächen jeder Art, insbesondere der Personalauswahl, Teamentwicklung und Verkaufssituationen.

Das erfahren Sie hier:

Inhalt:

- Sie lernen das Persolog Verhaltensprofil mit den verschiedenen Grundtypen kennen. Hierbei handelt es sich um ein sehr gut erforschtes, reliables Instrument, welche wissenschaftlich kontinuierlich weiterentwickelt wird. Es beruht auf einem situativen Ansatz, der variabel eingesetzt und gut in die Praxis übertragen werden kann.
- Erstellung eines eigenen Verhaltensprofils
- Analyse von verschiedenen Gesprächssituationen und Strategien für eine erfolgreiche Gesprächsführung

Methode:

- Lehrgespräche
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Rollenspiele mit Feedback

Materialien:

- Das Persolog Verhaltensprofil wird im Training ausgegeben und bearbeitet
- Leitfäden für zielführende Gesprächsführung unter Beachtung dieses Profils
- Ein praxisnahes Skript



Mit dem Persolog-Verhaltensprofil Gesprächspartner/innen individuell begeistern

Dauer: **1 Tag**

Termine: **27.04.-28.04.22 in München**
auf Anfrage weitere Termine

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **750,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **K. Kemether**
Ausbilderin nach AEVO

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 27.-28.04.22, München 22-119

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Excel besser verstehen und anwenden

Excel ist aus dem täglichen Arbeitsalltag bei allen kaufmännischen Arbeiten nicht mehr wegzudenken. Controlling und Buchhaltung sind beispielsweise als wichtige Felder zu nennen.

Meist können Anwender trotz des täglichen Umgangs mit dem Programm die Möglichkeiten nicht ausschöpfen, da ihnen die unzähligen Excelfunktionen erst gar nicht bekannt sind. Durch die gezielte Anwendung weniger Grundregeln beim Aufbau einer Arbeitsmappe in Verbindung mit dem gezielten Einsatz von intelligenten Formeln kann der Arbeits- und damit Zeitaufwand schnell reduziert werden.

Das erfahren Sie hier:

Grundlagen in Excel zur Datenbearbeitung

- Überblick der grundlegenden Excel-Funktionsweisen
- Aufbau von Excel-Funktionen
- Intelligenter Aufbau von Arbeitsmappen zur Datenanalyse
- Die wichtigsten Formeln für Controlling und Buchhaltung
- Nutzung von Excel als Schnittstelle für Datenimport und -export in Anwendungsprogrammen

Praktische Übungen

- Übungsdateien am eigenen Laptop zur Vertiefung und Übung

Anwendungsbeispiele

- Aufbau eines Controlling-Reports und Berechnung von Controlling-Kennzahlen
- Beispiel für den Aufbau einer integrierten Planungsrechnung inklusive Darstellung einer Liquiditätsrechnung

Weiterführende Funktionen in Excel

- Durchführung von Datenanalysen anhand von Pivot-Tabellen
- Grundlagen für die Erstellung von Diagrammen

Ihr Nutzen:

- Hilfestellung bei aktuellen Excel-Problemen: Wir können sie direkt im Seminar lösen!
- Es entsteht eine persönliche Vorlage für alle besprochenen Funktionen und Vorgangsweisen.

Hinweis:

Sie sollten bereits Vorkenntnisse mit dem Umgang von Excel mitbringen – wie z. B. allgemeines Arbeiten mit Arbeitsmappen, Anwendung von einfachen Formeln wie z. B. SUMME.

Excel besser nutzen und dadurch Zeit sparen!

Dauer: **1 Tag**

Termin: **17.02.22 Online-Seminar**
19.10.22 Online-Seminar

Uhrzeit: **9.00 - 13.00**

Preis: **240,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **E. Satzinger**
Dipl. Betriebswirt (FH)
Schwerpunkt in der Informationsverarbeitung

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 17.02.22, Online-Seminar 22-501
- ☐ 19.10.22, Online-Seminar 22-505

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

 **auch als Online-Seminar**

Fit für den Azubi

Situationen wie Unpünktlichkeit, mangelnde Aufmerksamkeit, hohe Fehleranzahl, unzuverlässige Arbeitsweise, nicht angemessener Umgang mit Kollegen/innen kommen auch in der besten Ausbildung vor. Doch wie gehen Sie damit in der täglichen Praxis um?

Die Schlüsselfunktion einer erfolgreichen Ausbildung ist die Kommunikation. In diesem Seminar erarbeiten Sie anhand von Praxisbeispielen Möglichkeiten, wie man in kritischen Situationen zielführend agieren kann. Sie erhalten außerdem einen Kurzüberblick darüber, wie der Mensch lernt. Hieraus werden aktuelle Lehrmethoden mit praxisnahen Beispielen aufgezeigt und eingeübt.

Das erfahren Sie hier:

- Die Basis - Lernen: Wie verläuft ein Lernprozess - was kann man tun, damit die Themen so nachhaltig wie möglich vermittelt werden?
- Lehrmethoden: Unterweisungen, Lehrgespräch, Leittext sowie Lehraufträge in der Praxis. Wann sind diese Methoden sinnvoll und wie werden sie eingesetzt?
- Gesprächsführung: Kurzüberblick über die wesentlichen Modelle
- Großer Praxisteil: Fallstudien zu kritischen Situationen mit Rollenspielen

Zielgruppe:

- Mitarbeiter/innen, die Auszubildende direkt am Arbeitsplatz einweisen
- Ausbildungsbeauftragte
- Ausbilder/innen, die ihr Wissen auffrischen möchten

Ihr Nutzen:

- Sie lernen aktuelle Lehrmethoden kennen und sind in der Lage, diese in der Praxis anzuwenden
- Sie erhalten Anregungen für die Lösung von anspruchsvollen Situationen in der Berufsausbildung
- Sie sind in der Lage, die Ausbildung vor Ort abwechslungsreich und zielführend zu gestalten

Die „jungen Wilden“ richtig anleiten!

Dauer: **1 Tag**

Termine: **22.03.22 München**
27.09.22 Online-Seminar

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **K. Kemether**
Ausbilderin nach AEVO

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 22.03.22, München 22-129
- ☐ 27.09.22, Online-Seminar 22-130

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung



Fit mit Grips

Hier erleben Sie ein etwas anderes Sportprogramm. Viel Effekt und Spaß ist garantiert! Es sind keine Vorkenntnisse notwendig. Jeder kann mitmachen und wird überraschende Effekte feststellen. Ob sportlich oder weniger sportlich. Jeder kann seinen Nutzen aus diesen Übungen ziehen.

Das erfahren Sie hier:

Lassen Sie sich überraschen!

Aktivieren Sie sich und entspannen Sie sich in diesem Kurs gleichermaßen.

Durch vermeintlich einfache Bewegungs-Übungen in Kombination mit geistigen Anforderungen werden Sie gleichzeitig im Körper als auch im Geiste fit.

„Der wahrhaft Weise muß ab und zu die gespannte Schärfe seines Geistes lockern - und eben das geschieht durch spielerisches Tun und Denken.“
Thomas von Aquin

Nach diesem Motto zeigen wir Ihnen kleine Übungen für Körper und Geist, die auch zwischendurch für einen Auszeit sorgen können, um wieder mit Elan und konzentriert an die Arbeit zu gehen.

Körper und Geist aktivieren

Dauer: **0,5 Tage**

Termin: **15.02.22 Online-Seminar**
21.09.22 Online-Seminar

Uhrzeit: **9.30 - 12.30 (15.02.22)**
13.00 - 16.00 (21.09.22)

Preis: **225,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen sowie den Zugang zum virtuellen Meetingraum.

Trainer/in: **K. Gmelch**
Dipl.-Sport-Wissenschaftlerin
Psychologische Beraterin

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 15.02.22, Online-Seminar 22-156
☐ 21.09.22, Online-Seminar 22-158

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

 **Online-Seminar**

Fit und Aktiv im Homeoffice

Ein interaktiver, praxisnaher Workshop für alle Office- und Homeoffice-Mitarbeiter/innen mit der Fragestellung: Wie bleibe ich körperlich und geistig fit in Zeiten wie diesen?

Das erfahren Sie hier:

Die Corona-Thematik stellt den Alltag der Deutschen seit einem Jahr auf den Kopf. Für mehr als 75 Prozent der Deutschen ist Homeoffice nun zum neuen Alltag geworden.

Die Arbeitsbedingungen in den eigenen vier Wänden sind jedoch in den meisten Fällen nicht auf eine Dauernutzung ausgelegt. Die Folgen: häufig Nackenverspannungen, Kopf- und Rückenschmerzen.

Leider erkennen wir die Warnsignale des Körpers für ungesundes Verhalten meist erst dann, wenn sie uns die Arbeit nahezu unmöglich machen. Das muss nicht sein!

Erfahren Sie in diesem interaktiven Workshop Tipps und Tricks im Homeoffice und gegen die Haltungszipperlein, die übrigens auch im Office gut anzuwenden sind.

Tipps und Tricks für gesundes Arbeiten im (Home-)Office

Dauer:	0,5 Tage
Termin:	09.02.22 Online-Seminar 15.09.22 Online-Seminar
Uhrzeit:	9.30 - 12.30 (09.02.22) 8.30 - 11.30 (15.09.22)
Preis:	225,00 €
RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen sowie den Zugang zum virtuellen Meetingraum.	
Trainer/in:	K. Gmelch Dipl.-Sport-Wissenschaftlerin Psychologische Beraterin
Kontakt:	Gaby Ferdinandi-W. Tel.: 089 670040-13 Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 09.02.22, Online-Seminar 22-155
- ☐ 15.09.22, Online-Seminar 22-157

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung



Gezieltes Augentraining

Bildschirmarbeitsplätze im Büro oder Homeoffice stellen eine hohe Beanspruchung und Belastung unseres visuellen Systems da. Besonders durch das Sehen im Nahbereich sind unsere Augen hoch beansprucht.

In diesem Online-Seminar trainieren Sie gezielt Ihre Augen. Ziel ist die Belastung des visuellen Systems auf ein Minimum zu reduzieren und die Qualität des Sehens zu verbessern.

Das erfahren Sie hier:

Die Sehfunktion ist zur zentralen Sinnesleistung des Menschen geworden. Gerade im Office oder Homeoffice entsteht häufig das Office Eye Syndrom. Dabei kommt es zu höchsten Beanspruchungen des visuellen Systems (Zusammenarbeit von Auge, Gehirn und Körper). Durch die Büroarbeit wird unser visuelles System, besonders durch das Sehen im Nahbereich, belastet.

Dabei geht es nicht nur um die klassischen Funktionsstörungen, wie Kurz- oder Weitsichtigkeit, sondern vor allem um die sogenannten asthenopischen Beschwerden (Brennen, Rötungen, Flimmern, trockene Augen, Kopfschmerzen, Verspannungen etc.), die durch eine Überforderung des visuellen Systems hervorgerufen werden.

Ziel unseres Augentrainings ist die Strukturen auf die Belastungen des Alltags anzupassen und dadurch die Belastung des visuellen Systems auf ein Minimum zu reduzieren. Die Qualität des Sehens von der Reizaufnahme, über die Verarbeitung im Gehirn bis zur Reaktion auf die Information gilt es zu verbessern.

Gehen Sie mit auf eine interessante Reise mit viel wissenswertem Inhalt und sofort anwendbaren Übungen.

Gesunde Augen am Bildschirm-Arbeitsplatz

Dauer: **0,5 Tage**

Termin: **02.02.22 Online-Seminar**
21.09.22 Online-Seminar

Uhrzeit: **9.30 - 12.30**

Preis: **225,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen sowie den Zugang zum virtuellen Meetingraum.

Trainer/in: **K. Gmelch**
Dipl.-Sport-Wissenschaftlerin
Psychologische Beraterin

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 02.02.22, Online-Seminar 22-152
☐ 21.09.22, Online-Seminar 22-159

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung



Gut führen

Gut führen will gelernt sein! Und es setzt sich aus vielen verschiedenen Faktoren zusammen: Werten, Motiven, Zielen, Willen, Teamgeist und Persönlichkeit. Es gibt bewährte, hilfreiche Erkenntnisse, Regeln und Instrumente für gutes Führen, oft ganz einfach und sehr nützlich. Der Kern guten Führens: Es leitet die Mitarbeiter/innen mit Vertrauen, Klarheit und Zuhören zur Leistung an.

Wir bieten für Führungskräfte eine neue Reihe von Online-Seminaren zum Thema gute Führung an. Mit 7 Bausteinen machen Sie sich fit als Führungskraft.

Jeder Baustein (Dauer 3 Stunden) kann auch einzeln gebucht werden.

Das erfahren Sie hier:

Baustein 1: Was ist gute Führung

- Worauf es ankommt und wie sie sich auszahlt
- Was ist Ihnen persönlich wichtig beim „Guten Führen“: Ihre eigenen Ansprüche
- Die Führungsaufgaben im Überblick

Baustein 2: „Motivieren“ - wie geht das?

- Was treibt Menschen an, und was bremst sie: „Motivatoren“ und „Hygiene-Faktoren“
- „Intrinsische“ Motivation: die Arbeit motivierend gestalten
- Mehr als Fairness und Gerechtigkeit: Inspirieren und ermutigen - wie geht das?
- Individuelle Unterschiede berücksichtigen
- Die fünf Motivations-Hebel

Baustein 3: Klare Ziele, klare Aufträge

- Starke Ziele: was sie ausmacht
- Mitarbeiter beteiligen und richtig delegieren
- Klare Ansagen
- Gute Chefs fragen viel und hören gut zu

Baustein 4: Mitarbeiter entwickeln

- Ergebnisse anschauen, auswerten, gemeinsam lernen

- Wirksames Feedback, konstruktive Kritik
- Das Jahresgespräch: mehr als bloß Pflichtübung
- Entwicklungsschritte planen und vereinbaren

Baustein 5: Teams entwickeln

- Wozu Teams gut sind, wozu nicht
- Teams zu einer guten Zusammenarbeit und zu Ergebnissen führen
- Neuen Schwung im Team entfalten

Baustein 6: Sich selbst führen

- Der gute Start als Führungskraft - die ersten 100 Tage
- Kontakt halten braucht Zeit: Zeit zum Führen schaffen
- Belastungen und Herausforderungen souverän bewältigen
- Gute Führung umsetzen: Prioritäten, Konsequenz, Unterstützung

Baustein 7: Erfahrungsaustausch

- Umsetzungsziele und was aus ihnen geworden ist. Erfolgsfaktoren und Hindernisse
- Gemeinsame Fallberatung
- Vertiefungs-Impulse



Führungskompetenz mit 7 Bausteinen aufbauen

Dauer: **7 x 0,5 Tage**

Termin: **auf Anfrage Online-Seminar**

Uhrzeit: **jeweils 9.00 - 12.30**

Preis: **je Baustein: 225,00 €**
Gesamt-Seminar: 1.450,00 €

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen sowie den Zugang zum virtuellen Meetingraum.

Trainer/in: **H. Stubbe**
Berater und Trainer

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir möchte teilnehmen. Bitte kontaktieren Sie uns für einen Termin für

- ☐ den/die Bausteine _____
- ☐ das gesamte Online-Seminar 22-134

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Innovative Leistungsvergütung im Betrieb

Bewährte Tipps für Aufbau und Einführung: Dass sich Akkord und manches Prämiensystem heute nicht mehr als leistungsfördernd erweisen, darf man ohne Widerspruch behaupten. Doch was gibt es für Alternativen? Wie muss eine Leistungsvergütung aufgebaut sein, die das unternehmerische Denken und Handeln der Mitarbeiter fördert und dadurch hilft, Betriebsergebnisse wirksam zu verbessern?

In diesem Seminar erhalten Sie praxisbewährte Antworten auf diese und Ihre weiteren Fragen. Sie erfahren, wie der Aufbau und die erfolgreiche Einführung einer zeitgemäßen, ergebniswirksamen Leistungsvergütung auch in Ihrem Unternehmen gelingen kann und welche Erfolge dabei möglich sind.

Das erfahren Sie hier:

Wie kann man unternehmerisches Denken bei den Mitarbeitern fördern?

- Warum manche Akkord- und Prämiensysteme unter betriebswirtschaftlichen Aspekten heute nicht mehr den gewünschten Erfolg bringen
- Wie ist eine innovative Leistungsvergütung aufgebaut, die unternehmerisches Denken der Mitarbeiter/innen fördert und Ergebnisverbesserungen honoriert?

Welche Managementwerkzeuge werden benötigt?

- Welche Ergebnisziele und Kennzahlen eignen sich?
- Wie gestaltet man diese „vergütungsgeeignet“?
- Wie verteilt man die erwirtschafteten Ergebnisse gerecht auf die Mitarbeiter/innen?

WIN-WIN-Situation: Der Nutzen für Unternehmen und Mitarbeiter

- Welchen Einfluss hat die neue Leistungsvergütung auf Personalkosten, aber auch auf andere Kosten?
- Mit welchen Verbesserungen kann man rechnen?

Wie die Einführung im eigenen Unternehmen gelingt

- Wie kann man den Betriebsrat gewinnen?
- Wie wird der Übergang in die neue Leistungsvergütung erfolgreich gestaltet?
- Wie kann man bestehende (Leistungs-)Entgeltbestandteile ablösen?

So wird ein Leistungsvergütungssystem zum Erfolg

- Praktische Tipps und Beispiele aus erfolgreichen Einführungen.



Wie Mitarbeiter/innen zu Mitunternehmer/innen werden!

Dauer: **1 Tag**

Termin: **10.03.22 in Freising**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **T. Beyer**
Dipl. Ingenieur (Univ.)

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 10.03.22, Freising 22-600

1. Firmendaten

.....
Firmenname

.....
Straße und Hausnummer

.....
PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

.....
Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

.....
Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

.....
Name, Vorname, Funktion

.....
E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

 **auch als Online-Seminar**

Knigge-Training für Auszubildende

Trainingsprogramm für gewandtes Auftreten und höfliches Verhalten als Erfolgsfaktoren beim Berufsstart.

„Ey, das ist geil!“ – Aber nicht für das Image Ihrer Firma. Gewinnendes und höfliches Verhalten sind erlernbar und bringen eine Menge Vorteile. Dieses Praxis-Seminar gibt Tipps für geeignete und geschickte Umgangsformen, die einen guten Start in die Arbeitswelt garantieren. In Rollenspielen trainieren Sie etwa Kommunikationsregeln, das Meistern schwieriger Situationen und das passende Outfit.

Das erfahren Sie hier:

Der gute Ton am Telefon: Höflich und kundenorientiert

- Durch besseren Umgang mit Kunden haben Sie mehr Erfolg im Geschäftsleben
- Der erste Eindruck: Kontaktfähigkeit
- Gewandtheit im Gespräch
- Sicherer, gewinnender Umgang mit Kunden und Kollegen/-innen

Die guten Umgangsformen im Alltag Mehr Erfolg durch gewinnendes Auftreten

- Der erste Eindruck: Körperhaltung, Mimik, Gestik und Blickkontakt als Visitenkarten und „Verräter“
- Anlassgemäßes Business-Outfit
- Positive Ausstrahlung und Charisma
- Souveräne und überzeugende Kommunikation
- Umgangsformen: Höflichkeitsregeln, Grüßen, Begrüßen, Vorstellen, Bekanntmachen
- Sensibilität im Umgang mit anderen

Startklar werden:

Ihr Sprachgebrauch, Ihre Umgangsformen und Verhaltensweisen im persönlichen Kontakt und beim Telefonat sind mitentscheidend für Image und Wertschätzung Ihrer Firma.

Methode:

- Vorträge
- praxisgerechte Rollenspiele



Mit den richtigen Umgangsformen im Job durchstarten!

Dauer: **1 Tag**

Termine: **18.01.22 Online-Seminar**
21.09.22 Nürnberg

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **298,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks

Trainer/in: **G. Rapke**
Kommunikation und
Persönlichkeitsentwicklung

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 18.01.22, Online-Seminar 22-702
- ☐ 21.09.22, Nürnberg 22-703

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

 **auch als Online-Seminar**

Kommunikation 4.0 - Chancen und Risiken

Professionelle Kommunikation ist ein zentraler Erfolgsfaktor für Unternehmen. Die rasante digitale Entwicklung führt meist zu noch mehr E-Mails, Text-, Audio- und Videonachrichten und redundanten Informationen. Ein zielgerichteter Einsatz schont Ressourcen und reduziert den Kommunikationsaufwand auf das Wesentliche. Dieses Training zeigt Ihnen, welche Möglichkeiten es gibt und hilft abzuschätzen, welche für Ihr Unternehmen geeignet sind und wie sie eingesetzt werden können.



Das erfahren Sie hier:

Grundsätze der Kommunikation

- Grundregeln und Übertragung analoger Kompetenzen auf die digitale Zeit
- Kanäle und Spielräume in der Kommunikation, Interpretation von Informationen

Kommunikationsverhalten im Zeitalter der Digitalisierung

- Veränderungen und Problemfelder mit Praxisbeispielen
- Möglichkeiten zur Anbindung von Vertrieb, Niederlassungen, Home-Office

Sinnvoller Einsatz der Möglichkeiten 4.0

- Welche Tools eignen sich für welche Prozesse nach welchen Regeln?
- Einsatz von Anwendungen für die Team- und Projektarbeit (Social Collaboration)

Individuelle Ansätze für die Teilnehmer

- Rahmenbedingungen der Teilnehmer
- Lösungsansätzen für mögliche Vorgehensweisen und Abläufe

Ziel:

Sie können Ihre analoge Kommunikationskompetenz in die digitale Zeit übertragen und lernen neue Möglichkeiten kennen. Ihr eigenes Kommunikationsverhalten sowie das Ihrer Mitarbeiter/innen gestalten Sie effizienter und benötigen weniger Zeit für Kommunikation.

Der Mensch 1.0 in der Welt 4.0!

Dauer: **1 Tag**

Termine: **25.01.22 in Nürnberg**
auf Anfrage als Online-Seminar

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **A. Bachmann**
Unternehmer, Trainer und Coach

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 25.01.22, Nürnberg 22-102
- ☐ Ich/wir habe/n Interesse an der Teilnahme als Online-Seminar.

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

28 Absage bis 8 Arbeitstage (Mo.-Fr.) vor Termin kostenfrei; danach wird volle Gebühr fällig. Benennung einer/s Ersatzteilnehmerin/s möglich. Datenschutzerklärung und AGB finden Sie auf www.rkwbayern.de

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Konfliktmanagement - wirksam und erfolgreich

Ungelöste Konflikte kosten Zeit, Nerven, Energie und Geld. Eskalierende Konflikte können ein Unternehmen durch hohe Fehlzeiten und Fluktuation sowie sinkende Produktivität ruinieren. Aber Konflikte sind im Leben alltäglich und beinhalten die Chance, diese produktiv zu nutzen! Wer mit Konflikten richtig umgeht, wird Konflikteenergien als Triebfeder für Entwicklungen und notwendige Veränderungen nutzen und vom Konflikt wieder zur fruchtbaren Zusammenarbeit gelangen.

In diesem Spezial-Seminar erhöhen Sie Ihre Konfliktlösungs-Kompetenz. Sie erfahren insbesondere deeskalierend, lösungsorientiert, zielführend zu kommunizieren und Win-Win-Situationen herzustellen.

Das erfahren Sie hier:

Gehen Sie Konflikte positiv und konstruktiv an

- Wie entstehen Konflikte?
Wo sind typische Konfliktpotenziale?
- Welche Konfliktarten gibt es?
- Wann und warum sind Konflikte nützlich?

Setzen Sie wirkungsvolle Techniken und Methoden zur Konfliktbewältigung ein

- Nutzen Sie Ihre innere Einstellung zu Konfliktlösung und Konfliktverhalten
- Erreichen Sie Einsichtsfähigkeit für Standpunkte und Blickwinkel der Konfliktgegner
- Unterscheiden Sie Positionen und Interessen, Person und Problem (Harvard-Konzept)
- Gehen Sie souverän mit Aggressionen, Uneinsichtigkeit, Emotionen um
- Beherrschen Sie Gesprächs-, Kommunikations- und Moderationstechniken

Stärken Sie Ihre eigene Konfliktfähigkeit und Konfliktkompetenz

- Nutzen Sie die Werte und Neigungen anderer
- Stärken erkennen und bedienen, passende Kommunikationskanäle öffnen
- Profitieren Sie auch von Ihren eigenen, persönlichen Stärken und Schwächen
- Unterscheiden Sie Wahrnehmung und Beurteilung
- Erkennen und kontern Sie unfaire Verhaltensweisen und Strategien!
- Optimieren Sie Ihre eigene Konfliktlösungskompetenz: schlichtend, nicht richtend
- Erstellen Sie Ihre eigenen Leitlinien für erfolgreiches und konstruktives Konfliktmanagement

Methode:

Praxisnahe Vermittlung mit Fallbeispielen, Experteninput, Diskussionen, Einzel- und Gruppenarbeit und Erfahrungsaustausch.



Konflikte erfolgreich lösen!

Dauer: **1 Tag**

Termine: **31.03.22 in München**
12.07.22 in Nürnberg

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **C. Heinloth (München)**
H. Stubbe (Nürnberg)

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 31.03.22, München 22-135
- ☐ 12.07.22, Nürnberg 22-136

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Krankenrückkehrgespräche führen

Ziel eines Krankenrückkehrgespräches ist es, zusammen mit dem/der betroffenen Mitarbeiter/in festzustellen, was in Zukunft getan werden kann, damit Fehlzeiten reduziert werden können. Jedoch wird in der Praxis häufig nach dem „Warum“ gefragt und das Krankenrückkehrgespräch wird dann von den Betroffenen leicht als Verhör mit Disziplinierungscharakter empfunden.

Dabei wissen erfahrene Führungskräfte um den Nutzen eines professionell geführten Krankenrückkehrgesprächs. Das Unternehmen demonstriert Fürsorge und Wertschätzung für seine Mitarbeiter/innen und erhält wertvolle Hinweise zu belastenden Anforderungen.

Das erfahren Sie hier:

- Wissenschaftliche Grundlagen gelungener Kommunikation
- Struktur und Ablauf eines Krankenrückkehrgespräches
- Gesprächsvorbereitung
- Vermeidung typischer Kommunikationsfehler
- Fragetechniken
- Diskussion von Fallstudien
- Rechtliche Aspekte

Ihr Nutzen:

- Nutzen Sie Ihre Fürsorgepflicht zur Analyse von Belastungsfaktoren
- Reduzieren Sie gezielt Fehlzeiten
- Demonstrierte Wertschätzung stärkt Motivation und Mitarbeiterbindung

Methode:

- Vermittlung wichtiger theoretischer Grundlagen
- Fallstudien
- Übung und Reflexion



Eine Chance für alle - Mit der richtigen Gesprächsführung!

Dauer: **0,5 Tage**

Termine: **26.10.22 in Ingolstadt**

Uhrzeit: **9.00 - 12.30**

Preis: **240,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und Tagungsgetränke.

Trainer/in: **R. Wunderer**
Dipl. Psychologe

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 26.10.22, Ingolstadt 22-114

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Kreative Neukundengewinnung

Strategische Netzwerke knüpfen: Geschickt Erfolgsbausteine zusammensetzen, für mehr Umsatz, Ertrag und Sicherheit! Ohne kräftige Neukundenzuwächse von mindestens 15 Prozent pro Jahr, ist jedes Unternehmen vom Untergang bedroht. Doch Sie können die Konkurrenz auf der Erfolgsspur überholen, mit überlegtem Vorgehen und treffsicheren Methoden.

In diesem Seminar erhalten Sie zahlreiche Tipps aus der Praxis, von der Auswahl der passenden Zielgruppen, über geeignete Marketingtools, bis hin zum persönlichen Gespräch.

Das erfahren Sie hier:

Vertriebsstrategien entwickeln

- Erfolgreiche Chancen und Projekte ausfindig machen
- Nicht jeder Kunde, ist Ihr Kunde - Märkte bestimmen
- So vermeiden Sie Fehler bei der Kundengewinnung
- Erkennen Sie die Spielregeln in Unternehmen
- Kontinuität zahlt sich aus - Neukundengewinnung planen

So gelangen Sie zum Termin per Telefon

- Gewinnen Sie Informationen über potenzielle Kunden und deren Märkte
- Von Einstiegsformulierungen und Stories, die Interesse wecken
- Mit Fragen einen Bedarf ermitteln
- Vom Umgang mit Einwänden
- Stellen Sie von Anfang an den Kundennutzen in den Mittelpunkt
- So unterscheiden sich Profis von nervigen Anrufen aus Callcentern

Beim Erstbesuch

- Stellen Sie Ihr Unternehmen und sich selbst vor
- Gehen Sie mit einem Leitfaden in das Erstgespräch
- Ermitteln Sie systematisch die grundsätzliche Bereitschaft zur Zusammenarbeit und ggf. den Bedarf des Kunden
- Sagen Sie dem Kunden, was er nur bei Ihnen erhält
- Bringen Sie den Kunden zum nachdenken
- Positionieren Sie sich beim Kunden als Problemlöser
- Nehmen Sie Aufgaben mit nach Hause
- Geben Sie dem Kunden „Hausaufgaben“ auf
- Vereinbaren Sie den nächsten Schritt

Methode:

Vorträge, Praxistipps, Anwendung



Werden Sie zum/r
Profi-Netzwerker/in!

Dauer: **1 Tag**

Termin: **05.07.22 in Nürnberg**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **C. G. Nest**
Marketing, Vertrieb

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 05.07.22, Nürnberg 22-430

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

 **auch als Online-Seminar**

Kreativkick für Ihre Marketingabteilung

Frischer Wind und neue Ideen für ihr Marketing! Eine Übersicht über neue und außergewöhnliche Werbemethoden und Marketingmöglichkeiten. Ideal, um aus dem alten Trott zu kommen und neue Wege zu gehen. Unzählige Praxisbeispiele aus dem Online- und Offline-Bereich zeigen: Man kann spannende, intelligente, kreative und zugleich preiswerte Kampagnen entwickeln – man muss nur ein wenig über den eigenen Tellerrand hinaus denken. Wir lassen uns von den Beispielen inspirieren und nutzen neue Kreativmethoden, um eigene Ansätze zu entwickeln. So wird aus diesem Tag eine Frischzellenkur für das eigene Marketing!



Das erfahren Sie hier:

Einführung: So geht Marketing heute

- Beispiele, die zeigen, wie wir Denkgrenzen sprengen
- Neue Stellen, an denen wir Kunden ansprechen
- Wie wir Ideen ausarbeiten, die Funken sprühen
- Was wir aus Beispielkampagnen lernen können
- Der „Moment of truth“
- Neues aus den Bereichen Neuro-Marketing, Behavioural Economy, Limbic Marketing und WOW-Marketing

Beispiele erfolgreicher Kampagnen

- B2B- und B2C-Bereich

Eigene Ideen entwickeln

- Wie Personas den Kunden erklären
- Die Customer Journey zeigt uns Hebel für besseres Marketing
- Kreativmethoden zur Ideenentwicklung
- Eigene Ideen ausarbeiten
- Kreativitätstools

Die Umsetzung der Ideen

- Vom divergenten Denken zum konvergenten Denken
- Wie Ideen gebaut sein müssen, damit sie zünden
- Eigene Ideen finden und ausarbeiten
- Wertung und Sortierung der Ideen
- Erste konkrete Schritte zur Umsetzung definieren
- Vom Feedback zum FeedForward

Außerdem:

- Checklisten
- Arbeitshilfen
- Kreativtools und -methoden
- 150-seitiges Arbeitsbuch mit Beispielen und Ideen
- Viele hilfreiche Tipps und Internet-Links für die Entwicklung eigener kreativer Strategien

Holen Sie sich neue Ideen für Ihr Marketing!

Dauer: **1 Tag**

Termin: **18.05.22 in Ingolstadt**
auf Anfrage als Online-Seminar

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **S. Frisch**
Marketingexperte

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 18.05.22, Ingolstadt 22-402

☐ Ich/wir habe/n Interesse an der Teilnahme als Online-Seminar.

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Mit Kunden in Kontakt bleiben - bei Anruf Erfolg!

Der Griff zum Hörer leichtgemacht: Warten Sie lieber darauf, dass sich hoffentlich potenzielle Interessenten von sich aus melden oder fassen Sie Angebote/Messekontakte/Schlummerkunden aktiv nach? Telefonieren Sie gern eigeninitiativ oder schieben Sie diese Aufgabe gerne auf den nächsten Tag?

Wir zeigen Ihnen wie Sie am Telefon professionell wirken können, ohne aufgesetzt und nervig zu klingen. Holen Sie sich in diesem Seminar Tipps zur Organisation, für das Planen und die Vorbereitung. Lernen Sie die Besonderheiten der Gesprächsführung und Fragetechnik bei diesen Telefonaten kennen und erleben Sie diese.

Mit Kunden erfolgreich in Kontakt bleiben bietet eine der größten Chancen auf Neugeschäft. Nutzen Sie das enorme Potenzial.

Das erfahren Sie hier:

Gut vorbereitet gibt Sicherheit

- Wie sieht die Organisation aus und was lässt sich optimieren?
- Was erleichtert den Anruf?

Am Telefon

- Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance: Der Einstieg
- Wer fragt führt das Gespräch: Fragetechnik und spezielle Fragetypen
- Starke Sprache – positiv und lösungsorientiert
- Überzeugen statt überreden – gewusst wie
- Nutzenorientiert argumentieren
- Welche Einwände begegnen Ihnen? Professionelle Einwandbehandlung
- Der Preis – wenn ein Thema, dann argumentieren Sie klar und sicher
- Klare Vereinbarung treffen
- Die Top 10 für das Nachfassen von Angeboten

Praxis

- Aufnahmen von Telefongesprächen mit anschließender Analyse und Erarbeiten von Handlungsalternativen

Damit sich die viel investierte Arbeit auszahlt, erfahren Sie hier, wie man strukturiert und kompetent nachfasst.

Bei Anruf Erfolg: Angebote überzeugend nachfassen!

Dauer: **1 Tag**

Termin: **08.02.22 in Ingolstadt**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €** als Präsenz-Seminar

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **J. Schmidt**
Trainer und Coach Vertrieb Team- und Persönlichkeitsentwicklungen

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 08.02.22, Ingolstadt 22-422

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

 **auch als Online-Seminar**

Kundenbindung am Telefon

Training für kundenfreundliches und verkaufsorientiertes Verhalten: Freundliche Betreuung, kundenorientiertes Verhalten und der Aufbau einer persönlichen Beziehung schaffen Zufriedenheit und fördern weitere Bestellungen. Sie entwarnen Reklamierende und sorgen für Weiterempfehlungen.

Dieses praxisorientierte Seminar gibt Tipps, wie Sie harmonische Anrufe bei Kunden optimal planen und vorbereiten. So können Sie selbst in schwierigen Situationen im Kampf um den Kunden bestehen.

Das erfahren Sie hier:

Wie findet kundenorientierte Kommunikation statt?

- Ihre Kundenorientierung im Alltag
- in Verhalten, Gespräch, Telefon, Korrespondenz
- Ihre Wirkung, Ihr Eindruck, Ihre Überzeugungskraft: Die Grundlagen der Kommunikation

Warum rufen Sie Ihren Kunden an?

- Jeder Anruf ist ein Verkaufsgespräch
- Wie bereiten Sie sich vor, welche Fakten und Unterlagen brauchen Sie?
- Wie stimmen Sie sich ein?
- Welcher Zeitpunkt ist der beste?

Welche Gesprächstechniken sollten Sie kennen und nutzen?

- Wirkungsvolle Gesprächseröffnungen üben, typische Fehler vermeiden
- Mit Ihrer Stimme ankommen, mit Ihrem Lächeln Atmosphäre schaffen
- Mit Fragen und aktivem Zuhören Kundenwünsche und Bedarf erfahren

Wie erreichen Sie Ihr Gesprächsziel - auch in schwierigen Situationen?

- Wie argumentieren Sie überzeugend und anschaulich?
- Wie gehen Sie mit Einwänden, vor allem Preiseinwänden, richtig um?
- Wie gewinnen Sie Souveränität und Dialogsicherheit?

Wie können Sie Reklamationen als Chance zur Kundenbindung nutzen?

- So fangen Sie reklamierende und verärgerte Anrufer/innen auf
- So entschärfen Sie konfliktreiche Situationen
- So bleiben Sie bei Kritik kompetent, sachlich und überlegen

Ohne Fettnäpfchen

Kundenbeziehungen müssen professionell aufgebaut und gepflegt werden. Üben Sie mit uns!

Bei Anruf lächeln:
Kunden gewinnen!

Dauer: **1 Tag**

Termin: **19.01.22 in Ingolstadt
auf Anfrage als Online-Seminar**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **G. Rapke**
Kommunikation und
Persönlichkeitsentwicklung

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 19.01.22, Ingolstadt 22-420
- ☐ Ich/wir habe/n Interesse an der Teilnahme als Online-Seminar.

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung



Mit Lebensmut durch die Krise

Krisenzeiten im Leben – na und? Auf die innere Einstellung kommt es an! Sie haben es in der Hand! Wie können Sie Kraft, Mut und Freude finden trotz Corona (oder anderer Widrigkeiten) und ihr Leben reich gestalten?

Dieser Vortrag macht Mut und zeigt einfache Wege zu Glück und Dankbarkeit auf, die täglich ohne Hilfsmittel gegangen werden können. Denn es gilt: **Was du denkst, das bist du!**

Wenn Sie diesen Satz besser verstehen wollen, sind Sie in diesem Online-Kurzseminar richtig.

Das erfahren Sie hier:

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, dass Ängste „nur“ Gedanken sind? Hier ist der Ansatzpunkt für Änderungen im Leben oder für Korrekturen bisheriger Überzeugungen, Gedankenmustern. Denn es macht einen Unterschied, ob Sie sagen/denken: „Fall nicht runter!“ oder „Halt dich gut fest!“ Worauf es dabei im Einzelnen ankommt, dass erfahren Sie hier.

Ihr Nutzen:

Sie erkennen:

- die Macht sich selbst erfüllender Prophezeiungen
- dass Gedanken und Worte Ihr Leben prägen
- dass negative Gedanken Ängste verstärken
- wie Ihr Atem Ihnen helfen kann
- wie Sie anders mit Krisen umgehen können
- dass Sie selbst es in der Hand haben, neue Wege zu beschreiten.

Methode:

- Vortrag
- Zitate
- Praxisbeispiele
- Übungen



Krisenzeiten im Leben - na und?
Auf die innere Einstellung kommt es an!

Dauer: **1,5 Stunden**

Termin: **Online-Seminar auf Anfrage oder als Einzelcoaching**

Uhrzeit: **auf Anfrage**

Preis: **50,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen sowie den Zugang zum virtuellen Meetingraum.

Trainer/in: **G. Rapke**
Kommunikationstrainerin,
Coach

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir möchte teilnehmen. Bitte kontaktieren Sie uns für einen Termin

- ☐ als Online-Seminar 22-118
- ☐ als Einzelcoaching

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Lohn- und Gehaltspfändung

Die Verschuldung, insbesondere der privaten Haushalte wächst; mehr als drei Millionen Haushalte in Deutschland sind überschuldet. Die Lohnpfändung nach § 240 der Zivilprozessordnung (ZPO) ist eines der häufigsten und bei den Gläubigern „beliebtesten“ Mittel der Zwangsvollstreckung. Für das Personalwesen bedeutet dies bei der Lohn- und Gehaltsabrechnung eine ständig wachsende Zahl von Pfändungen, Abtretungen und Insolvenzverfahren. Diese bergen ein erhebliches Risiko von Gesetzesverstößen, falschen Berechnungen der pfändbaren Beträge und damit von Schadensersatzansprüchen, denen Sie als Arbeitgeber ausgesetzt sind, denn Sie haften als Arbeitgeber und Drittschuldner.

Das erfahren Sie hier:

Rechte, Pflichten und Verhaltensregeln für Geschäftsleitung und Personalabteilung

- Vollstreckungsrechtliche Grundlagen der Pfändung: Der Vollstreckungstitel
- Zustellung des Titels als Voraussetzung der Pfändung
- Vorläufiges Zahlungsverbot
- Pflichten des Drittschuldners
- Verhalten gegenüber dem/der Arbeitnehmer/in
- Rechtliche Einordnung der Pfändung: Konkurrenzen verschiedener Pfändungen
- Pfändung und Abtretung
- Pfändbare Arbeitseinkommen und dessen Berechnung;
- Besonderheiten (Unterhaltstitel etc.), Zusatzvergütungen
- Unpfändbares und teilpfändbares Einkommen
- Besonderheiten der Pfändung
- Der klarstellende Beschluss
- Drittschuldnerklage und Pfändungshindernisse
- Verbraucherinsolvenz

Anwendungsfragen und Umsetzungshilfen

- Wann und wie muss der Arbeitgeber tätig werden?
- Wann ist er leistungspflichtig?
- Muss eine „Drittschuldnererklärung“ abgegeben werden, welchen Inhalt muss diese haben?
- Kann der Arbeitgeber sich gegen eine Lohnpfändung wehren?
- Ist eine Lohnabtretung im Arbeitsvertrag oder als Betriebsvereinbarung ausschließbar?
- Was ist bei der Ermittlung des pfändbaren Arbeitseinkommens unbedingt zu beachten?
- Was ist bei mehreren Pfändungen und/oder Abfindungen zu beachten?
- Wie ist es, wenn eine Bank Priorität beansprucht?
- Wer trägt die Kosten der Lohnpfändung?
- Berechtigten Lohnpfändungen zur Kündigung?
- Rechenbeispiele



So sind Sie rechtlich auf der sicheren Seite!

Dauer: **0,5 Tage**

Termin: **auf Anfrage**

Uhrzeit: **9.00 - 12.30**

Preis: **240,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und Tagungsgetränke.

Trainer/in: **N.N.**

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir möchte teilnehmen. Bitte kontaktieren Sie uns für einen Termin

- ☐ als offenes Seminar 22-605
- ☐ als Inhouse-Schulung

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

 auch als Online-Seminar

Low Budget Marketing

Kleiner Etat - große Wirkung: Marketing für Mittelständler für wenig Geld:
Der Name ist Programm! Lernen Sie kreative und außergewöhnliche Marketingmethoden und -ansätze kennen, die mit kleinem Geldbeutel Großes bewirken. Ein Überblick über die aktuellen Möglichkeiten des Guerilla Marketing, des Viralen und Ambush Marketing zeigt das Potential innovativer Kundenansprache auf. Viele praxisnahe Beispiele veranschaulichen die konkrete Umsetzung und bilden die Basis für eigene Ideen. Mit Hilfe kreativer Methoden erarbeiten wir an diesem Tag auch eigene Kampagnen.

Das erfahren Sie hier:

Einführung ins Low Budget-Denken

- Wie wir Kreativität erzeugen
- Klassisches Marketing ist tot
- Der Marketing-Mix neu gedacht
- Vom USP zum UCP
- Was wir aus Beispielkampagnen lernen können
- Wie wir Kundenerwartungen übertreffen
- Disruption als Moment der Wahrheit
- Wie kreativ darf ich werben?
- Neues aus dem Neuro-Marketing
- Behavioural Economy – Was verbirgt sich dahinter?

Beispiele erfolgreicher Kampagnen

- Ambient Marketing
- Guerilla Marketing
- Ambush Marketing
- Ambient Marketing
- Virales Marketing
- Empfehlungsmarketing
- Moskito Marketing
- Neue Wege im Online-Marketing

Eigene Ideen entwickeln

- Wie tickt unser Kunde: Personas
- Die Customer Journey des Kunden
- Der Anker-Effekt – Wie wir den Preis „verkaufen“
- Kreativmethoden zur Ideenentwicklung
- Eigene Ideen ausarbeiten
- Kreativitätstools
- Vom Brainstorming zum Brainswarming

Die Umsetzung der Ideen

- Vom divergenten Denken zum konvergenten Denken
- Wertung und Sortierung der Ideen
- Erste Schritte zur Umsetzung

Außerdem:

- Checklisten und Arbeitshilfen
- Kreativtools
- Arbeitsbuch mit Beispielen und Ideen
- Tipps und Internet-Links für die Entwicklung eigener kreativer Low-Budget-Strategien



Auch mit kleinem Etat
viel erreichen!

Dauer: **1 Tag**

Termine: **23.02.22 in Nürnberg**
auf Anfrage als Online-Seminar

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **S. Frisch**
Marketingexperte

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 23.02.22, Nürnberg 22-401

☐ Ich/wir habe/n Interesse an der Teilnahme als Online-Seminar.

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

 **auch als Online-Seminar**

Marketing: Das ist rechtlich erlaubt

Jedes Unternehmen braucht Werbung, um seine Produkte oder Dienstleistungen der Zielgruppe näher zu bringen. Doch die Vielzahl an Möglichkeiten, Gesetzen und Gerichtsentscheidungen erschweren den Gesamtüberblick über alle zulässigen Möglichkeiten. Mit diesem Seminar erhalten Sie einen aktuellen Überblick über die Rahmenbedingungen, um rechtskonform Ihre Zielgruppe zu erreichen.

Neben dem Schwerpunkt Social Media wird auch Stellung zu Offline-Fragestellungen genommen.

Das erfahren Sie hier:

Das Internet ist kein rechtsfreier Raum

- Überblick

Informationspflichten und Werbung

- Wann müssen diese Pflichten erfüllt werden?
- Welche Pflichten gibt es grundsätzlich?
- Welche Werbeaussagen können getroffen werden?
- Warum ist Schleichwerbung nicht erlaubt?

Gewinnspiele

- Teilnahmebedingungen
- Versteuerung
- Gewinnspiele auf Plattformen

Direktmarketing

- Newsletter
- Briefe
- Nachrichten über Social- Media- Plattformen

Was droht bei einem Verstoß?

- Seitens des Betroffenen
- Von Seiten Wettbewerber/innen
- Von Seiten der Behörden



Werbung - Wie Sie Abmahnungen vermeiden und Chancen nutzen!

Dauer: **0,5 Tage**

Termin: **17.03.22 in Ingolstadt auf Anfrage als Online-Seminar**

Uhrzeit: **9.00 - 12.30**

Preis: **240,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke.

Trainer/in: **T. Sachse**
Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 17.03.22, Ingolstadt 22-160

☐ Ich/wir habe/n Interesse an der Teilnahme als Online-Seminar.

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung



Mentale Gesundheit

Mentale Gesundheit – Das steht für „Innere Mitte“, Erfolg, Gesundheit und Lebensfreude. Im seelischen und körperlichen Gleichgewicht sein, ein gesundes und unerschütterliches Selbstbewusstsein/ Selbstwertgefühl besitzen, dann macht die Arbeit wieder richtig viel Spass. Nur wer mental gesund ist kann außergewöhnliches erreichen, ist kreativ und kann sich selbst und andere begeistern. Treffen Sie rechtzeitig Ihre persönliche Vorsorge vor gesundheitlichen Schäden wie BurnOut, Depression und Krankheit, denn hinter Mentaler Gesundheit steckt wesentlich mehr als nur „Gesund Ernähren und Bewegung“.

Das Online-Seminar ist in 2 Blöcke à 3 Stunden aufgeteilt.

Das erfahren Sie hier:

- Was steckt hinter dem Titel Mentale Gesundheit? Neue wissenschaftliche Grundlagen und Studien dazu.
- Wie können Sie selbst Ihre eigene „Selbstverantwortung“ trainieren und übernehmen?
- Ein effektives Selbstmanagement heißt auch Nein-sagen können. Aber wie? Klare Kommunikation als wesentlicher Erfolgsfaktor.
- Die 5 Bausteine Mentaler Gesundheit und wie spielen diese zusammen?
- Erarbeiten Sie im Seminar Ihre eigene Anleitung zur Selbstreflexion.
- Übungen und Techniken zu mehr Achtsamkeit sich selbst gegenüber.
- Mut tut Gut! Welche Entscheidungen sind auf Ihrem Weg zu mehr Mentaler Gesundheit zu treffen mit welcher Priorisierung?
- Stress, Druck und Angst verstehen und bewältigen lernen.
- Einen wesentlichen Einfluss auf unsere Mentale Gesundheit haben unsere im Gehirn produzierten Botenstoffe und Neurotransmitter. Welche sind es und wie können Sie selbst deren Produktion anstossen?
- Entwickeln Sie Ihre eigenen Handlungsstrategien für Ihre mental gesunde persönliche Weiterentwicklung.

Mehr Power für das seelische Immunsystem

Dauer: **2 x 0,5 Tage**

Termin: **auf Anfrage Online-Seminar**

Uhrzeit: **jeweils 9.00 - 12.00**

Preis: **320,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen sowie den Zugang zum virtuellen Meetingraum.

Trainer/in: **J. Schmidt**
Trainer und Coach Vertrieb Team- und Persönlichkeitsentwicklungen

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir möchte teilnehmen. Bitte kontaktieren Sie uns für einen Termin

☐ als Online-Seminar 22-147

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

 **auch als Online-Seminar**

Mentale Stärke im Beruf

Im Spitzensport ist mentale Stärke unverzichtbar und fest verankert. Hier belegen Studien, dass der Faktor „Mentale Stärke“ 60-70% des Erfolges ausmacht. Nutzen auch Sie diese eindrucksvollen Erkenntnisse und Erfolgsfaktoren im Beruf und im Alltag. Dieses Seminar zeigt Ihnen wie Sie Ziele fokussierter und gezielter erreichen, wie Sie Ihre Selbststeuerungskompetenz ausbauen, Ihre Willenskraft trainieren und sich Ihre eigene mentale Stärke aneignen können. Entfalten Sie Ihre verborgenen persönlichen Potenziale und Ressourcen für Ihre eigene Erfolgsgeschichte. Neueste Erkenntnisse aus der Hirnforschung und dem Leistungssport begleiten das Seminar, übertragen in Ihre Berufswelt, denn hier gibt es erstaunliche Parallelen.

Das erfahren Sie hier:

- Was ist mentale Stärke und woher kommt diese – kleine Reise durch das Gehirn
- So werden Sie sich Ihrer eigenen Stärken und Ressourcen bewusst und können diese sichtbar machen – Ressourcenbaum
- Berufliche und private Ziele richtig formulieren und setzen, Zielklarheit und Zielvisualisierung
- Begeisterung, Neugier, Sehnsucht und Spaß für ein Ziel, für eine Vision entwickeln
- Die Macht der Gedankensteuerung und Visualisierung innerer Bilder
- Willenskraft und Selbststeuerung
- Selbstreflexionsanleitungen
- Entspannungstechniken und Energiemanagement selbst steuern können
- Emotionale Selbststeuerung über das limbische System, unser Emotionszentrum im Kopf
- Mentale Stress- und Druckbewältigung um dauerhaft gesund und leistungsfähig zu bleiben – Ruhe und Gelassenheit
- Umsetzungs- und Anwendungstipps für Ihren Alltag

...um im Beruf dauerhaft leistungsfähig und gesund zu bleiben!

Dauer: **1 Tag**

Termin: **24.02.22 in Ingolstadt auf Anfrage als Online-Seminar**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **J. Schmidt**
Trainer und Coach Vertrieb Team- und Persönlichkeitsentwicklungen

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 24.02.22, Ingolstadt 22-104

☐ Ich/wir habe/n Interesse an der Teilnahme als Online-Seminar.

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Mitarbeitergespräche wirkungsvoll führen

Im beruflichen Alltag führen Führungskräfte regelmäßig und z. T. schwierige Gespräche mit Mitarbeitern/innen. Die Inhalte und der Verlauf dieser Gespräche haben erhebliche Auswirkungen auf den zukünftigen Arbeitserfolg, sowie Motivation und Leistungsbereitschaft des/der betroffenen Mitarbeiters/in. Sie sollten daher in der Anwendung dieses Führungsinstruments vertraut und sicher sein.

In diesem halbtägigen Seminar lernen Sie verschiedene Einsatzgebiete, die jeweiligen Besonderheiten und Erfolgsfallen des Instruments kennen. Durch eine gute Vorbereitung, einen strukturierten Verlauf und den Einsatz von passenden Gesprächstechniken werden die Teilnehmer/innen sicher und erzielen die gewünschten Effekte. Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Das erfahren Sie hier:

- Ziele vereinbaren
- Lob & Korrektur richtig vermitteln
- Konflikte nachhaltig lösen
- Psychologie der Interaktion
- Vermeidung typischer Fehler

Methode:

- Vermittlung der wichtigsten theoretischen Grundlagen
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Fallbeispiele (gerne auch der Teilnehmer/innen)
- Übungen und Reflexion

Hinweis:

Die halbtägige Weiterbildung soll möglichst praxisnah die Baustellen der Teilnehmer/innen behandeln.

Bitte teilen Sie uns daher bereits bei der Anmeldung Ihre gewünschten Themenschwerpunkte mit!

Diese Themen/Problematik möchte ich vor allem im Seminar behandeln:



Wertschätzende Führung
durch Kommunikation!

Dauer: **0,5 Tage**

Termin: **21.11.22 in Nürnberg**

Uhrzeit: **9.00 - 12.30**

Preis: **240,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und Tagungsgetränke.

Trainer/in: **R. Wunderer**
Dipl. Psychologe

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 21.11.22, Nürnberg 22-117

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Absage bis 8 Arbeitstage (Mo.-Fr.) vor Termin kostenfrei; danach wird volle Gebühr fällig. Benennung einer/s Ersatzteilnehmerin/s möglich. Datenschutzerklärung und AGB finden Sie auf www.rkwbayern.de

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

 **Online oder Präsenz**

Preiserhöhungen professionell abwehren

Es ist immer das gleiche Spiel: Der Lieferant kündigt an, ab Zeitpunkt X neue, höhere Preise zu berechnen. Begründungen werden zwar genannt, bleiben in der Regel aber eher allgemein und oberflächlich. Die dann kurzfristig anberaumten Preisverhandlungen laufen üblicherweise auf einen Kompromiss hinaus, den der Lieferant im Voraus erwartet hat.

Durchbrechen Sie dieses Ritual. Bereiten Sie sich systematisch auf Preiserhöhungsforderungen vor. Machen Sie sich klar, ob und wie hoch überhaupt sein Preis steigen dürfte, wenn er Lohnkosten- und/oder Materialpreissteigerungen als Ursache geltend macht. Oder noch besser: Drehen Sie den Spieß um und fordern Sie Preisreduzierungen unter Hinweis auf seine Kostensenkungspotenziale.

Das erfahren Sie hier:

Einführung

- Kosten und Marktpreise
- Professionelles Hinterfragen von Einkaufspreisen
- Preiserhöhungen sind nicht selbstverständlich

Die Kalkulation von Produkten

- Kalkulationsmethoden
- Deckungsbeitragsrechnung
- Added Value – was Sie bezahlen müssen und was nicht!
- Mengendegressionseffekt und dessen Umsetzung
- Cost-Breakdown
- Partieller Preisvergleich
- Staffelpreise analysieren

Umsetzung in der Verhandlungsvorbereitung

- Notwendige und wünschenswerte Informationen und wie man an diese kommt
- Die Kostenstruktur der Lieferanten
- Wie sich Veränderungen bei Lieferanten auf Verkaufspreise niederschlagen

Preisverhandlungen

- Verhandlungsgrundsätze und -techniken
- Das kleine 1 x 1: Fragetechniken
- Nonverbales (Körpersprache)
- Umgang mit Preiserhöhungsforderungen
- Mit Monopolisten erfolgreich Preise verhandeln



Jetzt Preiserhöhungen professionell abwehren!

Dauer: **2 Tage**

Termin: **29.-30.06.22 Online-Seminar auf Anfrage auch als Inhouse- oder Präsenzveranstaltung**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **750,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **J. Simon**
Dipl. Wirtschaftsingenieur,
Einkauf & Materialwirtschaft

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 29.-30.06.22, Online-Seminar 22-200

☐ Ich/wir habe/n Interesse an der Teilnahme als Inhouse-Schulung.

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Projektmanagement kompakt

Modernes Projektmanagement gehört zu den existenziellen Managementinstrumenten und entscheidenden Faktoren einer erfolgsorientierten Unternehmensführung. Es ist unverzichtbar, um komplexe Aufgaben abteilungs- und funktionsübergreifend zu meistern und auch ein hervorragendes Sprungbrett für die eigene Karriere.

Dieser Praxis-Workshop vermittelt Ihnen das fundamentale Handwerkszeug für Ihr Projektmanagement.

Das erfahren Sie hier:

Aktives Arbeiten als Projektmanager/in

- Wie Projekte aufgabenabhängig strukturierbar sind
- Wie durch methodische Planung und strukturierte Informationen Höchstleistungen in das Projektteam getragen werden
- Wie dem Zeitmanagement in Projekten Rechnung getragen werden muss
- Wie Sie Qualitätsmanagement in Projekten wirkungsvoll umsetzen
- Wie Sie die Risiken des Misserfolgs minimieren
- Welche Vorgaben für Projektmitglieder und andere Projektmanager/innen eine schnelle und klare Umsetzung fördern

Simulationen

- Erfolgreiches Projektmanagement hautnah erleben anhand von auf den Teilnehmerkreis abgestimmten Beispielprojekten
- Projekte werden simulativ von der Initiierung bis zum Abschluss durchgeführt

Der/Die Projektmanager/in als Führungskraft

- Wie Rollen und Funktionen in Projektteams neue Risiken und auch neue Chancen bringen (richtige Auswahl, Tutor, Spannungen)
- Wie Führungsverantwortung und Aktionsradius im Konflikt verschieden wahrgenommen werden

Grundlagen im Projektmanagement kompakt vermittelt!

Dauer: **2 Tage**

Termin: **30.06.-01.07.22 in Nürnberg**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **750,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **A. Lechler**
Projektmanagement,
IT-Projekte, QM-Auditor

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 30.06.-01.07.22, Nürnberg 22-131

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Prokura im Unternehmen

Viel Verantwortung, unzureichende Vollmacht? Die neuen persönlichen Haftungsrisiken, Rechte und Pflichten.

Als Prokurist/in treffen Sie oft ohne ausreichende Vollmacht Entscheidungen mit gesellschafts-, zivil- und steuerrechtlicher Relevanz: Ein Dilemma. Dieses Praxis-Seminar informiert Sie umfassend über Ihre Rechte, Pflichten und Verantwortlichkeiten, Ihre Haftungs- oder gar Strafbarkeitsrisiken sowie die Gefahr persönlicher Inanspruchnahme.

Das erfahren Sie hier:

Die rechtliche Stellung des Prokuristen nach Handelsrecht

- Die Rechte und Pflichten des Prokuristen
- Die persönliche Haftung des Prokuristen nach Zivil- und Strafrecht

Der Umfang und mögliche Begrenzungen der Prokura

- Vertretungsmacht: Unterschiede im Innen-/Außenverhältnis
- Gesetzliche und vertragliche Beschränkungen
- Gesamtprokura vs. Einzelprokura
- Die besondere Stellung als Geschäftsführer/in im Vergleich zum reinen Angestelltenverhältnis
- Die Unterschiede in der Arbeitnehmer- und Geschäftsführerhaftung

Das Dienst-/Arbeitsverhältnis der/des Prokuristen

- Die besondere arbeitsrechtliche Stellung des Prokuristen
- Widerruf der Prokura, Vertragsstrafe etc.

Besondere Situationen und Funktionen

- Der/Die Prokurist/in in einer Krisensituation des Unternehmens
- Die Funktion und Rolle des/der Prokuristen/in in der Praxis „als faktische Geschäftsführung“

Prokura im Unternehmen - was Sie wissen müssen!

Dauer: **0,5 Tage**

Termin: **15.02.22 in München**

Uhrzeit: **9.00 - 12.30**

Preis: **240,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und Tagungsgetränke.

Trainer/in: **A. Bauer**
Rechtsanwalt

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 15.02.22, München 22-132

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

 **auch als Online-Seminar**

Raus aus der (Berufs-) Stressfalle

Stress gehört heute zu unserem Alltag - einmal mehr, einmal weniger. Mal privat, mal im Beruf. Dieses Seminar zeigt, wie man mit Stress im eigenen (Berufs-)Leben anders umgehen kann. Sie erfahren, wie Sie wieder mehr Balance in die verschiedenen Lebensbereiche bringen. Im Seminar werden die Hintergründe von Stress erklärt und Ihre persönliche Stresswert-Analyse erstellt. Ein persönlicher Maßnahmenplan hilft, die verschiedenen (Stress-)Themen ganz konkret und langfristig zu verändern – so gewinnen Sie Ihre Energie und Leistungsfähigkeit wieder zurück!

Das Besondere an diesem Seminar: Damit eine langfristige persönliche Stressreduktion gelingt – bietet das Seminar eine 20-wöchige persönliche Nachbetreuung für die Teilnehmer/innen an.

Das erfahren Sie hier:

Stress ein Phänomen der Evolution

- Was ist Stress überhaupt und brauchen wir ihn?
- Evolutionäre Programmierung: Muster und Verhalten

Was passiert im Körper bei Stress?

- Kommunikation über Spiegelneuronen
- Wirkung auf Körper/Psyche
- Wie hoch ist mein eigener Stresslevel?
- Erarbeitung des Stressmarkers – beruflich, privat, gesundheitlich
- Nachhaltigkeit durch regelmäßige Ermittlung der eigenen Stresswerte

Die verschiedenen

Persönlichkeitsstrukturen

- Rollen und Wirkkräfte im Stress
- Verbale/nonverbale Kommunikation
- Die vier Energiequellen des Menschen
- Energiequellen und Energieräuber

Wege aus dem Stress - endlich ein stressfrei(er)es Leben und Arbeiten

- Problemlösungsstrategien erkennen und umsetzen
- Veränderung des eigenen Denkens und der Kommunikation - sich selbst und andere entstressen
- Eigenreflektion – seine Energiequellen stärken – eigene Überzeugungen positiv verändern
- Aktiv für das eigene Leben – Balance aus Belastung und Regeneration
- Methoden, um seinen beruflichen Alltag zu entstressen
- Möglichkeiten der Entschleunigung im Alltag



Der Stressfalle in allen Lebenslagen erfolgreich entgehen!

Dauer: **1 Tag**

Termine: **22.03.22 in Nürnberg**
28.09.22 Online-Seminar
weitere Termine auf Anfrage

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **R. Rottig**
Stressprävention und Gesundheitsmanagement

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 22.03.22, Nürnberg 22-137
- ☐ 28.09.22, Online-Seminar 22-138

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Reisekostenrecht Auffrischung

Das Seminar erfolgt in grundlegend systematischer Darstellung mit dem Schwerpunkt auf aktuellen Änderungen und abrechnungstechnischen Problemfällen. Wir erörtern in gestraffter Form die Grundstrukturen der Abrechnungsmethoden im Rahmen des steuerlichen Reisekostenrechts, sowie weitere Themen im Randbereich beruflicher Auswärtstätigkeiten. Folglich ist diese Schulung für Teilnehmer/innen mit geringen oder nur abrechnungspraktischen Vorkenntnissen in der Reisekostenabrechnung **nicht geeignet**. Für diese Zielgruppe bieten wir ein gesondertes Grundlagenseminar Reisekostenrecht an.



Das erfahren Sie hier:

Einzelne Seminarinhalte

- Wann liegt eine Auswärtstätigkeit vor bzw. handelt es sich noch um die erste Tätigkeitsstätte? Welche Folgewirkungen entstehen daraus?

Reisekostenarten und deren Abrechnung

- Fahrtkosten
- Fahrzeugüberlassung/Sammelbeförderung
- Ersatz tatsächlicher Fahrtkosten und pauschaler Kilometersätze
- Sammelpunktfahrten / Fahrten zur ersten Tätigkeitsstätte
- Verpflegungsmehraufwand (VMA)
- Spesensätze Inland / Ausland
- Gewährung von Verpflegung, was kann noch bezahlt werden?
- Dreimonatsfrist mit Neubeginn und Zweitagesregelung
- Erhöhte VMA mit Lohnsteuerpauschalierung
- Übernachtungskosten
- 48-Monate-Grenze
- Reisenebenkosten

Weitere Themenbereiche

- Bewirtungskosten und deren Auswirkungen auf die Reisekostenabrechnung
- Umsatzsteuerliche Betrachtung von Reisekosten
- Doppelte Haushaltsführung, Möglichkeiten und Grenzen steuerfreier Arbeitgebererstattungen
- Dienstwagenbesteuerung und mögliche Abrechnungsmethoden

Methode:

Die Inhalte werden praxisgerecht, anhand einer Vielzahl von Fallbeispielen und Übungen besprochen. Ihre persönlichen Fragen werden beantwortet.

Halbtägige Auffrischung im Reisekostenrecht!

Dauer: **0,5 Tage**

Termine: **26.04.22 in Nürnberg**
11.10.22 in Taufkirchen
(bei München)

Uhrzeit: **9.00 - 12.30**

Preis: **240,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und Tagungsgetränke.

Trainer/in: **A. Schäfer**
Dipl. Kaufmann und
Steuerberater

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 26.04.22, Nürnberg 22-601
- ☐ 11.10.22, Taufkirchen 22-602

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Reisekostenrecht Grundlagen

Dieses Seminar erarbeitet und verfestigt die Grundstrukturen und aktuellen Änderungen der Abrechnungsmethoden im Rahmen des steuerlichen Reisekostenrechts. Wir vermitteln Kenntnisse, die für jeden Praktiker in diesem Bereich ein absolutes „Muss“ sind, bis hin zu den weiteren Themen im Randbereich beruflicher Auswärtstätigkeiten. Außerdem erörtert diese Schulung die regelmäßigen grundlegenden sowie vereinfachte und alternative Abrechnungsmethoden. Es ist aufgrund der systematischen Darstellung insbesondere geeignet für Teilnehmende mit geringen Vorkenntnissen in der Reisekostenabrechnung.

Für bereits erfahrene Teilnehmende im Reisekostenrecht bieten wir unser halbtägiges Auffrischungsseminar zum Reisekostenrecht an.

Das erfahren Sie hier:

Einzelne Seminarinhalte

- Wann liegt eine Auswärtstätigkeit vor bzw. handelt es sich noch um die erste Tätigkeitsstätte? Welche Folgewirkungen entstehen daraus?

Reisekostenarten und deren Abrechnung

- Fahrtkosten
- Fahrzeugüberlassung / Sammelbeförderung
- Ersatz tatsächlicher Fahrtkosten und pauschaler Kilometersätze
- Sammelpunktfahrten / Fahrten zur ersten Tätigkeitsstätte
- Verpflegungsmehraufwand (VMA)
- Spesensätze Inland / Ausland
- Gewährung von Verpflegung, was kann noch bezahlt werden?
- Dreimonatsfrist mit Neubeginn und Zweitagesregelung
- Erhöhte VMA mit Lohnsteuerpauschalierung
- Übernachtungskosten
- 48-Monate-Grenze
- Reisenebenkosten

Weitere Themenbereiche

- Bewertungskosten und deren Auswirkungen auf die Reisekostenabrechnung
- Umsatzsteuerliche Betrachtung von Reisekosten
- Doppelte Haushaltsführung, Möglichkeiten und Grenzen steuerfreier Arbeitgebererstattungen
- Dienstwagenbesteuerung und mögliche Abrechnungsmethoden

Methode:

Die Inhalte werden praxisgerecht, anhand einer Vielzahl von Fallbeispielen und Übungen besprochen. Ihre persönlichen Fragen werden beantwortet.



Jetzt Grundlagen im Reisekostenrecht aufbauen!

Dauer: **1 Tag**

Termine: **08.03.22 Raum München**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **A. Schäfer**
Dipl. Kaufmann und Steuerberater

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 08.03.22, Raum München 22-603

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Rhetorik und Persönlichkeit

„Der Wurm muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler“, so lautet ein treffendes Zitat von Prof. Dr. Helmut Thoma. In diesem Praxistraining entwickeln Sie Ihre rhetorischen Fähigkeiten, um Kunden und Mitarbeiter/innen für Ihre Ideen und Produkte zu begeistern.

Ganz im Sinne des o.g. Spruches: Sie lernen zielgruppenorientiert zu überzeugen. In Übungen stärken Sie Ihr Selbstbewusstsein und die Ausstrahlungskraft Ihrer Persönlichkeit. Sie erkennen, wie Sie sich in Besprechungen und im Kundenkontakt noch wirkungsvoller darstellen können.

Das erfahren Sie hier:

Aufbau und Struktur eines Gesprächs/einer Rede

- Analyse des Verhaltens von Gesprächspartnern
- Optimale Vorbereitung von Gesprächen
- Überzeugendes und einprägsames Sprechen

Ausdruck und Wirkung

- Stimme und zuhörfreundliche Sprache
- Körpersprache und deren Wirkung

Rhetorik in Gesprächen und Meetings

- Erfolgreicher Umgang mit herausfordernden Situationen
- Vertretung des eigenen Standpunktes

Reflexion der individuellen rhetorischen Fähigkeiten

- Feedback zu Gesprächssituationen
- Stärkenorientierte Rückmeldung der Verhaltensdimensionen

Die Worte machen den Erfolg:

Lernen Sie, auf Floskeln zu verzichten und mit Aspekten der eigenen Persönlichkeit zu überzeugen.

Methode:

- Lerndialog
- Feedback
- Rollenspiele
- Präsentationen
- Gruppendiskussion



Nie wieder sprachlos!

Dauer: **1 Tag**

Termine: **29.06.22 in Ingolstadt**
22.11.22 in Nürnberg

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **K. Kemether**
Führungstraining und Persönlichkeitsprofile

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fix: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 29.06.22, Ingolstadt 22-100
- ☐ 22.11.22, Nürnberg 22-101

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Schlagkräftiger Verkaufsinendienst

Wie eine professionelle Schaltzentrale Folge- und Neuaufträge einführt. Kundenzufriedenheit und -bindung beruhen in erster Linie auf einer intakten Beziehung zum Kunden und umfassendem Service.

In diesem Praxis-Seminar bekommen Sie wichtige, auf Erfahrungen basierende Tipps, wie Sie aktiv und verkaufsorientiert Kunden betreuen, sich auch in schwierigen Verkaufssituationen konstruktiv und kompetent verhalten - und im Team mit Ihrem Außendienst für mehr Umsatz sorgen.

Das erfahren Sie hier:

Der Innendienst als aktiver Verkäufer und Kundenmanager

- So erhöhen Sie den Umsatz bestehender Kunden
- So kommunizieren Sie in Nutzen-Argumenten, um Ihren Kunden von Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung zu überzeugen
- So rechtfertigen Sie Angebote überzeugend und minimieren Preisreduzierungen
- So lösen Sie Kundeneinwände gekonnt auf

Mehr Umsatz durch verkaufsstarke Telefonate

- Wann ist Telefonverkauf sinnvoll und erfolgversprechend?
- Wie konzipieren Sie mithilfe einer Checkliste telefonische Verkaufsaktionen
- Wie führen Sie anhand eines Gesprächsleitfadens erfolgreiche Telefon/Verkaufsgespräche?
- So fassen Sie Angebote gekonnt und zum richtigen Zeitpunkt nach

Mehr Umsatz durch verkaufsaktive Kundenbeziehungen

- So stärken Sie Ihre Beziehungen und erweitern Ihre Zusammenarbeit
- So machen Sie Wechsel- zu Stammkunden
- So bauen Sie Beziehungen zu potenziellen Neukunden auf

Schaltzentrale:

Im Innendienst laufen die Fäden zusammen. Holen Sie sich Aufträge durch kundenorientiertes Verhalten, optimale Betreuung und aktiven Verkauf per Telefon.

Methode:

Mit Praxisbeispielen und Übungen werden die Seminarinhalte in den Alltag transportiert.



Kunden gewinnen, Service verbessern, Umsatz steigern!

Dauer: **1 Tag**

Termin: **28.04.22 in Ingolstadt**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **C. Nest**
Marketing, Vertrieb

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 28.04.22, Ingolstadt 22-403

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

Scrum - Das agile Unternehmen

Wie Mittelständler agile Prinzipien und Methoden nutzen können. Kurz, knapp und präzise: Sie lernen die Grundlagen von Scrum, einer bekannten agilen Methode, theoretisch und praktisch kennen. Scrum schafft einen neuen, fokussierten Blick auf unternehmerische Herausforderungen, die durch Komplexität und beschleunigte Innovationszyklen entstehen. Mit Scrum können Produkte und Dienstleistung auf kooperative Weise entwickelt werden. Scrum ist ein Rahmenwerk, das auf Werten und Prinzipien basiert. Eine Methodik, die auf transparenten Sprints, agilem Teamwork, iterativ funktionierenden Produkten und dem Umgang mit ständigen Veränderungen fußt. Viele Praxisbeispiele und Übungen zeigen, wie das Gelernte im eigenen Unternehmen eingesetzt werden kann. **Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.**

Das erfahren Sie hier:

Die agile Basis von Scrum:

Wurzeln und Historie, agile Werte und Prinzipien, agile Haltung und Kennenlernen der Scrum-Begriffe. Wann, wie und wozu macht Scrum als agiles Rahmenwerk Sinn? Mit welchem Nutzen?

Das ScrumTeam:

Rollen und Aufgaben aller Mitglieder des ScrumTeams verstehen. Aber auch die der beteiligten Stakeholder, wie Kunden oder Führungskräfte.

Der Sprint-Zyklus

Der Sprint-Zyklus als Herzschlag des Scrum Teams: Die Arbeit zielgerichtet und transparent organisieren. Eine Sprint Planung erstellen und priorisieren.

Nützliche Formate und Techniken

Sprint Planung, Daily Scrum und Retrospektive zum Ausprobieren. Nützliche Techniken kennenlernen wie Planning Poker zur Abstimmung oder User Story als Ausdruck der

Kundenanforderungen.

Agiles Teamwork

Wie erfolgreiche Teams agile Methoden nutzen: Teamentscheidungen treffen, Reflexion und Kooperation durch Scrum-Formate und Ereignisse stärken. Ein produktives Teamklima gestalten. Der Scrum Master als Moderator und agiler Coach.

Der Nutzen

Sie erfahren, wie man die Vorteile agilen Arbeitens in Teams, Projekten und Abteilungen im eigenen Unternehmen nutzen kann. Sie können dadurch große Veränderungen im Arbeitsalltag Ihres Teams auslösen.

Zielgruppe

Prozessmanager/innen, Team- und Projektleiter/innen, Führungskräfte und alle anderen, die wissen möchten, wie man mit Scrum ein Team oder eine ganze Abteilung agil aufstellt.



Eine pragmatische Einführung
zum Thema Agilität und Scrum

Dauer: **2 x 0,5 Tage**

Termin: **13.+20.05.22 Online-Seminar**

Uhrzeit: **jeweils 9.00 - 12.30**

Preis: **340,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen sowie den Zugang zum virtuellen Meetingraum.

Trainer/in: **K. Wurth**
Business-Coach
Zertifizierter Scrum Master

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fix: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 13.+20.05.22, Online-Seminar 22-107

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

 **auch als Online-Seminar**

Neue Standardvertragsklauseln im EU-Datenschutz

Im Juni 2021 hat die EU-Kommission zwei verschiedene Sets von Standardvertragsklauseln (SDK) veröffentlicht:

- Standardvertragsklauseln für Datenübertragungen in Drittländer und
- Standardvertragsklauseln für Datenverarbeitungen im Auftrag nach Art. 28 DSGVO, insbesondere innerhalb der EU und dem Europäischen Wirtschaftsraum (EWR).

Während die Nutzung der SDK für die Auftragsverarbeitung freiwillig ist, dürfen die bisher genutzten Standardvertragsklauseln für Datenübertragungen in Drittländer nur noch bis einschließlich 26.09.2021 vereinbart werden. Alle bis dahin abgeschlossenen Verträge auf Basis der alten Standardvertragsklauseln müssen spätestens zum 27.12.2022 durch die neuen Standardvertragsklauseln für Datenübertragungen in Drittländer ersetzt werden.

Das erfahren Sie hier:

- Was sind die neuen Standardvertragsklauseln?
- Welche Vorteile ergeben sich durch die freiwillige Anwendung der SDK zur Auftragsverarbeitung?
- Wann müssen die SDK für Datenübertragungen in Drittländer eingesetzt werden?
- Welche zusätzlichen Maßnahmen sind - auch bei Einsatz der SDK für Datenübertragungen in Drittländer erforderlich?
- Praktischer Einsatz der neuen Standardvertragsklauseln im Unternehmen

Zielgruppe:

- DS-Manager/innen
- DS-Beauftragte
- KMU-Unternehmensleitung



Dynamische Stimme und Körpersprache trainieren für Ihren überzeugenden Auftritt!

Dauer: **1 Tag**

Termin: **10.02.22 Online-Seminar**
12.05.22 in München

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **W. Hülsmann**
Dipl. Informatiker und anerkannter Datenschutzsachverständiger

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 10.02.22, Online-Seminar 22-175
- ☐ 12.05.22, München 22-173

1. Firmendaten

.....
Firmenname

.....
Straße und Hausnummer

.....
PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

.....
Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

.....
Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

.....
Name, Vorname, Funktion

.....
E-Mail **und** Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Stimme und Körpersprache

Bewusst wahrnehmen, gezielt einsetzen, überzeugend auftreten:

Die Kunst, Menschen zu überzeugen und für sich zu gewinnen, hängt insbesondere von Ihrer Körpersprache und Ihrer Stimme ab. Wie wirken Sie auf andere? Was macht diese Wirkung aus? Wie optimieren Sie den ersten und den zweiten Eindruck, den Sie bei anderen hinterlassen? Nur wenn Gesagtes und körpersprachliche Signale zusammenpassen, sind Sie mit Ihrer Botschaft wirklich überzeugend. Die Art wie Sie denken, beeinflusst Ihren Körper. Wie Sie Ihren Körper nutzen, beeinflusst Ihre Art zu denken. Lernen Sie in diesem praxisorientierten Training, Ihre Körpersprache und Stimme bewusst einzusetzen und steigern Sie Ihre persönliche Wirkung und Ausdruckskraft.

Das erfahren Sie hier:

Stimme

Klang und Art entscheiden zu einem großen Teil über Sympathie und Vertrauenswürdigkeit.

- Wie Ihre Persönlichkeit Ihre Stimme definiert
- Was die Stimme klangvoll und verlässlich macht
- Finden der optimalen Stimmlage
- Sprechen mit unterschiedlichen Zielen und Nuancen
- Hörverständliche Betonung, Gliederung und Struktur
- Ökonomische Sprechatmung
- Stimme und Stimmung gekonnt lenken
- Bewusster Einsatz von sprecherischen Gestaltungsmitteln

Gestik-Mimik-Körpersprache

- Mehr Sicherheit durch eine souveräne und starke Körpersprache
- Körpersprache analysieren, verstehen und richtig darauf reagieren
- Was Ihre Gesprächspartner/innen schon vom ersten Satz „sagen“
- Täuschungsmanöver erkennen
- Möglichkeiten und Grenzen der Interpretation körpersprachlicher Signale
- Wie wirkt meine Körpersprache auf andere?
- Die Bedeutung der Körpersprache für die Gefühle

Methode:

- Praktische Körper-; Stimm- und Sprechübungen
- Professionelles Feedback durch Trainer und Teilnehmer/innen
- Gruppen- und Partnerarbeit
- Kurzvortrag/Präsentation
- Videoaufzeichnung



Dynamische Stimme und Körpersprache trainieren für Ihren überzeugenden Auftritt!

Dauer: **1 Tag**

Termin: **08.03.22 Raum München**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **P. Berliner**
Coach für Stimme, Körpersprache, Medien

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 08.03.22, Raum München 22-110

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung



Strategische Einkaufspraxis

Methodisches Beschaffungsmanagement als wesentlicher Wertbeitrag zum Einkaufs- und Unternehmenserfolg:

Niedrige Einstandspreise, geringe Prozesskosten, hohe Lieferbereitschaft, hohe Versorgungssicherheit, hohe Liquidität, geringe Kapitalbindung: Zielkonflikte, mit denen sich viele Einkäufer/innen in ihren Unternehmen auseinandersetzen müssen. Solche Forderungen verlangen entsprechende Strategien. Dieses Praxisseminar vermittelt Ihnen in der Praxis erprobte Methoden des optimierten Beschaffungsmanagements.

Das erfahren Sie hier:

Optimale Organisation des Beschaffungsprozesses

- Bedarfsanforderung bis Wareneingang
- Bestellung, Vertragsabschluss, Auftragsbestätigung
- Rechtsgrundlagen eines Vertrags
- Die wichtigsten Vertragsarten
- Bedarfsanforderung, -identifikation
- Anbieterrecherche, Anfragevorbereitung, Durchführung
- Angebotsüberwachung, -vergleich
- Lieferantenauswahl
- Bestellung, Bestellabwicklung und Auftragsbestätigung
- Terminsicherung, -überwachung

Wertschaffendes Lieferantenmanagement

- Entwicklung und Strukturen für das passende Lieferantenmanagement

Sourcing Strategien

- Veränderte Lieferantenstruktur
- Lieferantenentwicklung, -bewertungsverfahren, -integration, -controlling, -optimierung

Souveränes Preismanagement

- Preisfindung und Preisermittlung
- Durchführung von Preisanalysen

Analyse von Kosten und Preisen

- Analyse der materialwirtschaftlichen Kosten
- Grundbegriffe der Kostenrechnung und Kalkulation
- Vollkosten- und Deckungsbeitragsrechnung
- Preisstrukturanalyse
- Stundensatzkalkulation
- Preisabwehr und Einsatz von Preisgleitklauseln
- Zielpreisfindung

Vertragsgestaltung/Risikomanagement

- Spezielle Verträge für den Einkauf
- Allgemeine Einkaufsbedingungen und Textbausteine
- Risiken bei der Beschaffung
- Vorvertragliche Rechtsbeziehungen
- Vertragsabschluss, -arten
- Gewährleistungs-, Abnahmeregeln
- Haftung
- Risikobewertung, -begrenzung
- u.v.m.

Tipps und Tricks für die strategische Einkaufspraxis!

Dauer: **2 Tage**

Termin: **06.+07.07.22 Online-Seminar**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **750,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **J. Simon**
Dipl. Wirtschaftsingenieur,
Einkauf & Materialwirtschaft

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir möchte teilnehmen. Bitte kontaktieren Sie uns für einen Termin

- ☐ 06.07.22, Online-Seminar 22-201
- ☐ als Inhouse-Schulung am _____.____.____

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Technikerwissen für Nicht-Techniker

Mit technischem Hintergrundwissen Kosten erkennen und Preise verhandeln:
Vielen Mitarbeitern/innen mit kaufmännischen Aufgaben fehlt ein technischer Hintergrund. Und dennoch werden sie zwangsläufig fast jeden Tag mit Technik konfrontiert: Egal ob sie Produkte einkaufen oder verkaufen. Das Grundwissen über technische Fachbegriffe, Werkstoffe und Fertigungsverfahren wird in diesem Seminar vermittelt.

Die Teilnehmenden haben nach den zwei Trainingstagen das Verständnis für technische Zusammenhänge, damit verbundene Kosten und Lieferzeiten und können Preise sowie Preiserhöhungen hinterfragen bzw. argumentieren.

Das erfahren Sie hier:

- Gängige, technische Grundbegriffe einfach erklärt – ohne Formeln
- Normen und Richtlinien
- Werkstoffe: Die Eigenschaften von Metallen, Kunststoffen und Co.
- Gängige Fertigungsverfahren: Drehen, Fräsen, Stanzen, Abkanten, Laserschneiden, Schweißen, mehrere Metallgussverfahren, Kunststoffspritzguss u.v.m.
- Immer wichtiger: Rapid Prototyping, unter anderem Lasersintern, Stereolithographie, 3D-Drucken
- Die Teilnehmenden setzen die Schwerpunkte! Mit vielen Videos und Praxistipps für Einkauf und Verkauf

Das können Sie nach Seminarende:

- Sie kennen gängige Werkstoffe und Fertigungsverfahren
- Sie können Kosten ‚sehen‘ und Lieferzeiten grob abschätzen
- Sie kennen wichtige Punkte, die bei der Beschaffung von Werkzeugen und Dauerformen unbedingt beachtet werden müssen
- Sie können Diskussionen mit Technikern, Lieferanten und Kunden besser führen

Methode:

- Vortrag
- Praxisbeispiele
- Diskussion
- Videos
- Anschauungsmaterial



Verhandlungsvorteil für Einkauf und Verkauf durch Technikerwissen!w

Dauer: **2 Tage**

Termin: **14.-15.02.22 in Augsburg**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **750,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **J. Simon**
Dipl. Wirtschaftsingenieur,
Einkauf & Materialwirtschaft

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 14.-15.02.22, Augsburg 22-202

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Telefonzentrale und Empfang

Kundenbindung durch Höflichkeit, Kompetenz und Kundenorientierung: Ein erster positiver Eindruck spricht mehr für Ihr Unternehmen und prägt sein Image stärker, als Prospekte und Werbekampagnen.

In diesem Praxis-Seminar trainieren Sie den professionellen und verhaltenspsychologisch optimalen Umgang in lebensnahen Rollenspielen. So verinnerlichen Sie selbst für schwierige Alltagssituationen Höflichkeit, Verbindlichkeit und Gewandtheit am Empfang und in der Telefonzentrale.

Das erfahren Sie hier:

Telefonzentrale und Empfang repräsentieren den Geist des Hauses

- Wann ruft ein Kunde/Lieferant/ Geschäftspartner gerne bei Ihnen an?
- Was erwartet ein Anrufer/Besucher von Ihnen, Ihrem Unternehmen?
- Wie geben Sie Ihrem Anrufer und Besucher das Gefühl, willkommen zu sein?

Die höfliche und kompetente Kommunikation an Telefon und Empfang

- Ihr erster Eindruck entscheidet: Begrüßung, Vorstellung, Befragung
- Ihre verbale Kommunikation: Stimme, Aussprache, Formulierung
- Ihre nonverbale Kommunikation: Körpersprachliche Botschaften, Lächeln...

Die schnelle, richtige und professionelle Weiterleitung / Verbindung

- Sicher an den richtigen Gesprächspartner verbinden: Ohne „Buchbinder-Wanninger-Effekt“

- Alternativen anbieten, wenn der gewünschte Gesprächspartner nicht anwesend ist
- Knigge beherrschen: Das richtige, kundenorientierte Benehmen und Verhalten

Die schwierigen Alltagssituationen meistern

- So gehen Sie mit gestressten und verärgerten Anrufern/Besuchern um
- So wehren Sie unerwünschte Anrufer professionell ab
- So bleiben Sie immer ruhig, beherrscht und souverän

Gute Verständigung:

Jeder Anruf ist anders. Versetzen Sie sich in unterschiedlichste Situationen.

Methode:

- Trainer-Input
- praktische Übungen
- Gruppenarbeit
- moderierter Erfahrungsaustausch

Kunden binden: Mit Herz und Leidenschaft!

Dauer: **1 Tag**

Termin: **auf Anfrage**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **G. Rapke**
Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir möchte teilnehmen. Bitte kontaktieren Sie uns für einen Termin

- ☐ als offenes Seminar 22-701
- ☐ als Inhouse-Schulung

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Umsatzsteuer aktuell

Das Seminar konzentriert sich auf die umsatzsteuerlichen Neuregelungen und Behandlung aktueller Problemfälle bei grenzüberschreitendem Geschäftsverkehr. Weitere Rechtsprechung und Verwaltungsanweisungen werden behandelt, auf den Punkt gebracht und für die Praxis verständlich gemacht. Denn nur der sichere Umgang mit den aktuellen umsatzsteuerlichen Vorschriften schützt Sie vor Fehlern und unnötigen Risiken. Er ermöglicht Ihnen aber auch, bestehende Handlungsspielräume zu nutzen.

Da Ihre individuellen Fragen vorab an den Referenten weitergeleitet werden können, ist jeder Termin auch speziell auf die Bedürfnisse der Teilnehmer/innen zugeschnitten.

Das erfahren Sie hier:

- Gesetzgebung und BMF-Schreiben
- Aktuelles
- Reform des Binnenmarkts
- Ortsbestimmung von sonstigen Leistungen
- Innergemeinschaftliche Lieferungen
- Ausfuhrlieferungen in Drittstaaten
- Reihengeschäfte
- Innergemeinschaftliche Dreiecksgeschäfte

Schicken Sie uns Ihre Fragen:

Nutzen Sie das Angebot unseres Trainers und reichen Sie bis eine Woche vor dem Seminartermin Ihre individuellen Fragen zur Umsatzsteuer ein. Am besten per Mail an seminar@rkwbayern.de.



Tagesaktuelle Änderungen
sind berücksichtigt!

Dauer: **1 Tag**

Termine: **19.05.2022 Nürnberg**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **E.-K. Heim**
Dipl. Finanzökonom

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 19.05.22, Nürnberg 22-504

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Verhandlungspsychologie im Verkauf/Vertrieb

Verkäufer/innen erhalten in diesem Seminar die Möglichkeit, ihre Verhaltensweisen im Kundenkontakt zu reflektieren. Sie lernen, wie Sie in Gesprächen selbst wirken und wie Sie Ihr selbstsicheres Auftreten und Ihre Überzeugungskraft in Gesprächen mit den Kunden optimieren können.

Dazu geben wir Ihnen einen Einblick in die Neurobiologie und Psychologie. In vielen Übungssequenzen trainieren Sie, aktiv mit unterschiedlichen Persönlichkeiten und deren Emotionen zielführend zu agieren. Daneben stärken wir Ihre Fähigkeit, überzeugend zu argumentieren, sowie Widerständen und Einwänden wirkungsvoll begegnen zu können. Viele Impulse wie Sie Ihre Gespräche künftig psychologisch, strategisch und taktisch gut selbst steuern können, runden das Seminar ab.

Das erfahren Sie hier:

Psychologie der Verhandlungsvorbereitung

- Kundengespräche optimal vorbereiten
- Sich in den Kunden hineinversetzen: Welche Persönlichkeit ist mein Kunde und welche Erwartungen und Bedürfnisse hat er/sie?
- Erarbeiten von taktischen und strategischen Gesprächszielen
- Aufstellen einer Argumente-Gegenargumente-Matrix

Psychologie in der Verhandlungsführung

- Selbstsicherheit gewinnen, Selbstvertrauen ausstrahlen, sicheres Auftreten, Körpersprache
- Wie empathiefähig sind wir?
- Wer fragt der führt – Fragetechniken aus Coaching – der Kunde steht im Mittelpunkt
- Einwänden begegnen und diese systematisch entkräften
- Der richtige abschlussorientierte Umgang mit verschiedenen Kundentypen
- Das Harvard-Prinzip

Psychologie in „schwierigen“ Verhandlungssituationen

z. B.: Wie verhalte ich mich optimal, wenn

- mein Gegenüber immer wieder die gleichen Argumente bringt?
- mein Gegenüber mit Pauschalurteilen und emotional auf Konfrontation geht?
- ich mit ungerechtfertigten Schuldzuweisungen konfrontiert werde?
- mich der Kunde persönlich und beleidigend „unter der Gürtellinie“ angreift?
- die „Chemie“ nicht stimmt?
- ich Small-Talk mit dem Lieferanten führen muss?
- sich das Gespräch „totgelaufen“ hat bzw. der Kunde mich in Warteschleifen hängen lässt?
- u.v.m.

Die Besonderheit an diesem Seminar:

Sie erhalten einen Einblick in die neusten Erkenntnissen der Neurobiologie und der Hirnforschung. Zudem erhalten Sie die Gelegenheit, sich über einen Selbsttest zunächst neu kennenzulernen.



Verhandeln wie ein Profi!

Dauer: **2 Tage**

Termin: **13.-14.07.22 in Ingolstadt**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **750,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **J. Schmidt**
Experte im Verkauf/Vertrieb, zertif. Persönlichkeits- und Mentaltrainer

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 13.-14.07.22, Ingolstadt 22-404

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Vertragsrecht für Nicht-Juristen

Mehr Sicherheit bei der Vertragsverhandlung und -gestaltung:

Immer wieder verhandeln Sie Konditionen mit Partnern, Lieferanten, Kunden, Entwicklern, Zulieferern und riskieren gravierende Fehler, wenn Sie die rechtliche Bedeutung oder die Rechtswidrigkeit bestimmter Formulierungen nicht kennen. Dieses Praxisseminar macht Sie systematisch mit dem deutschen Vertragsrecht und dem aktuellen Stand der Rechtsprechung vertraut und hilft Ihnen, Laien-Fehler zu vermeiden.

Das erfahren Sie hier:

Vertragsrechtliche Grundlagen

- Verschiedene Arten von Schuldverhältnissen
- Vorvertragliches Vertrauensverhältnis
- Echter Vorvertrag
- Letter of Intent/Memorandum of Understanding (MoU)

Vertragstypen des BGB

- Kaufvertrag
- Dienstvertrag
- Werkvertrag
- Mietvertrag

Vertragstypen in der Praxis

- Lieferverträge
- Technische Verträge
- Beratungsverträge
- Rahmenverträge
- Projektverträge

Techniken der Vertragsgestaltung

- Formvorschriften
- Vertragsklauseln
- Logischer Aufbau
- Haftungsklauseln und Vertragsstrafen

- Schiedsklauseln
- Persönliche Haftung von Mitarbeitern/-innen

Gesetzliche Regelungen

- Verjährung
- Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)
- Transparenzgebot

Typische Fehler in der Praxis

- Praxisbeispiel unwirksamer AGBs
- „Anerkannte Regeln der Technik“
- Unscharfe Begriffe wie Verfügbarkeit

Wichtiges Know-how:

Holen Sie sich mehr Wissen und damit mehr Sicherheit bei brisanten und vordringlichen Vertragsfragen.

Methode:

- Vermittlung theoretischer und praktischer Grundlagen durch Gesetzestext
- Vortrag mit Praxis-Diskussion
- Fallbeispiele und Gestaltungshinweise



Mehr Sicherheit bei Vertragsgestaltung und -verhandlung!

Dauer: **1 Tag**

Termine: **15.03.22 in Taufkirchen (bei München)**
23.11.22 In Nürnberg

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **A. Bauer**
Rechtsanwalt

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 15.03.22, Taufkirchen 22-141
- ☐ 23.11.22, Nürnberg 22-140

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

58 Absage bis 8 Arbeitstage (Mo.-Fr.) vor Termin kostenfrei; danach wird volle Gebühr fällig. Benennung einer/s Ersatzteilnehmerin/s möglich. Datenschutzerklärung und AGB finden Sie auf www.rkwbayern.de

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Vollmachten im Unternehmen

Vollmachten sind in einem Unternehmen für den reibungslosen Geschäftsverkehr unabdingbar. Nur durch bevollmächtigte Personen werden Unternehmen im Rechtsverkehr überhaupt handlungsfähig.

Lernen Sie in dieser halbtägigen Veranstaltung, was es für Arten von Vollmachten gibt, wie man diese rechtswirksam erteilt und nutzt. Sie erfahren auch, welche Gefahren mit der Erteilung von Vollmachten verbunden sind und wie Sie sich davor schützen. Weiterführende Tipps runden diese praxisorientierte Veranstaltung ab.



Das erfahren Sie hier:

Regelung der Vertretung und Vollmacht im BGB

- Grundlagen der Vollmachtserteilung
- Anscheinsvollmacht und Duldungsvollmacht

Besondere Formen der Vollmachten

- Geschäftsführer/in
- Prokurist/in
- Handlungsbevollmächtigte/r

Folgen einer nicht ordnungsgemäßen Bevollmächtigung

- Folgen für den Vertretenen
- Folgen für den/die Vertreter/in
- Situation bei besonderen Formen der Vollmacht

Regelung der Unterschriftenbefugnisse im Unternehmen

- Zusätze bei Unterschriften (i.A., i.V., ppa)
- Gültigkeit von Erklärungen ohne Unterschrift
- Praxistipps
- Fallstricke erkennen und vermeiden
- Aufklärung der Mitarbeiter/innen

Vollmachten im Unternehmen - was Sie wissen müssen

Dauer: **0,5 Tage**

Termin: **10.05.22 in Taufkirchen (bei München)**

Uhrzeit: **9.00 - 12.30**

Preis: **240,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und Tagungsgetränke.

Trainer/in: **A. Bauer**
Rechtsanwalt

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 10.05.22, Taufkirchen 22-133

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail **und** Telefonnummer

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Vom Kollegen zur Führungskraft (Aufbau)

Vertiefungsworkshop anhand konkreter Leitungs-Probleme: Die erste Bewährungsprobe als Chef zeigt, dass Führungskompetenz trainiert sein will.

In diesem Aufbau-Seminar werden reale, schwierige Leadership-Situationen der Teilnehmer/innen gemeinsam analysiert und gelöst. So lernen Sie taugliche Techniken und Ihren eigenen Führungsstil kennen. Zudem entwickeln Sie individuelle Autorität.

Der Kurs schließt an das Seminar „Vom Kollegen zur Führungskraft Basis“ an.

Das erfahren Sie hier:

Meine bisherigen Erfahrungen in der neuen Rolle

- Was sind/waren Faktoren, die mich überraschten?
- Praxisfälle und Führungssituationen, die ich klären und bearbeiten möchte

Teamsteuerung

- Welche Rolle und Verantwortung habe ich im Team?
- Dynamiken im Team erkennen und nutzen
- Die Teamanalyse – Wo steht meine Mannschaft?
- Rollen und „Typen“ im Team

Gesprächsführung

- Gesprächssituationen und Anlässe
- Wie baue ich ein Mitarbeitergespräch auf?
- Die Planung und Durchführung unterschiedlichster Gesprächssituationen
- Die Sicherung der Gesprächsinhalte – Vereinbarungen treffen

Kritik und Anerkennung im Führen

- Feedback – Was ist das?
- Typgerecht motivieren

Qualifizieren und Förderung als Führungsaufgabe

- Mitarbeiter qualifizieren und entwickeln
- Methoden und Möglichkeiten der Qualifizierung
- Die Eigenverantwortung des Mitarbeiters

100% Praxisausrichtung:

Sie diskutieren reale Fälle aus Ihrem Betriebsalltag.

Hinweis:

Dieser Veranstaltung schließt an den Basiskurs „Vom Kollegen zur Führungskraft“ an. Es wird den Teilnehmern/innen daher dringend empfohlen, diesen oder einen vergleichbaren Basiskurs vorher absolviert zu haben.



Führungskompetenzen weiter ausbauen!

Dauer: **2 Tage**

Termine: **28.-29.06.22 in Regensburg**
21.-22.09.22 in Nürnberg
05.-06.10.22 in Freising (bei München)

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **750,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **A. Bohnert**
H. Stubbe
K. Wurth

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 28.-29.06.22, Regensburg 22-127
- ☐ 21.-22.09.22, Nürnberg 22-126
- ☐ 05.-06.10.22, Freising 22-125

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Vom Kollegen zur Führungskraft (Basis)

Die Übernahme der Führungsrolle als bisheriger Teamkollege birgt enorme Chancen, aber auch Risiken. Es gilt, diesen persönlichen Veränderungsprozess bewusst und klar zu gestalten, seine neue Rolle zu verdeutlichen. Auch die Mitarbeiter/innen bzw. Kollegen/innen müssen lernen, Sie in der neuen Rolle zu akzeptieren. Wie kann ich authentisch bleiben und trotzdem meine Rolle gestalten? Wie gehe ich in Konfliktsituationen mit der neuen Rolle um?

In diesem Seminar erlernen Sie, sich von Beginn an situationsgerecht und kompetent zu behaupten und vermeiden Spannungen und Konflikte in der neuen Führungsfunktion. Die Inhalte sind außerdem durch das Seminar „Vom Kollegen zur Führungskraft Aufbau“ erweiterbar.

Das erfahren Sie hier:

Die neue Rolle als Führungskraft

- Die Basisregeln des Führens
- Führungsstil: Was ist das und was passt zu mir?
- Was kommt in der neuen Rolle auf mich zu?
- Kollege und Führungskraft: Kann ich die Doppelrolle leben?
- Führungswerkzeuge und Methoden: Was brauche ich in der neuen Rolle?
- Verantwortung erkennen und leben
- Meine innere Einstellung: So beeinflussen mich mein Verhalten und meine Mitarbeiter/innen

Sich positionieren – Rollen klären

- Das Team: Funktionsweise und Steuerungsmöglichkeiten
- Was muss ich im Team und im Umfeld klären?
- Welche Regeln definiere ich?
- Steuern und authentisch sein
- Verhalten in Konflikten
- Loyalität und Umsetzung der Unternehmensziele
- Mein persönlicher 100-Tage-Plan

Methode:

Das Seminar setzt auf einen starken Workshopcharakter. Neben dem nötigen theoretischen Input erhalten Sie viel Raum für Übung, Diskussion und Reflexion.

Gestern Kollege, heute Führungskraft - So meistern Sie Ihre neue Rolle!

Dauer: **2 Tage**

Termine: **16.-17.02.22 in Nürnberg**
06.-07.04.22 in München
11.-12.05.22 in Regensburg
13.-14.07.22 in Memmingen
23.-24.11.22 in Ingolstadt

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **750,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **A. Bohnert**
H. Stubbe
K. Wurth

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil

- | | |
|---|--------|
| <input type="checkbox"/> 16.-17.02.22, Nürnberg | 22-120 |
| <input type="checkbox"/> 06.-07.04.22, München | 22-124 |
| <input type="checkbox"/> 11.-12.05.22, Regensburg | 22-121 |
| <input type="checkbox"/> 13.-14.07.22, Memmingen | 22-122 |
| <input type="checkbox"/> 23.-24.11.22, Ingolstadt | 22-123 |

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Zeitmanagement und effektive Arbeitstechniken

Mit mehr Ruhe und effizienteren Arbeitstechniken zum Erfolg! Wenn Sie einen Tag in dieses Intensivseminar investieren, gewinnen Sie mehr Lebensqualität, Freiraum, Leistung, Erfolg – und Zeit. Der Kursleiter erarbeitet mit Ihnen bewusstes Zeitmanagement, um Ihr Zeitgefühl, Zeitverhalten und Ihren Zeitverbrauch zu verbessern. So aktivieren Sie neue Potenziale, um die – laut Capital – 74 unproduktiven Arbeitstage eines Jahres effizienter zu gestalten.

Das erfahren Sie hier:

Ihr Zeitprotokoll: Bestandsaufnahme und Standortbestimmung

- Was für ein Zeit-Typ sind Sie? Welches Zeit- und Wertebild haben Sie?
- Wer und was nimmt Einfluss auf Ihre Zeit?
- Wie rational organisieren Sie Ihre Zeit?
- Wie sieht Ihr Störungs- und Selbstmanagement aus?

Ihr Tätigkeitsprofil: Arbeits- und Situationsanalyse

- Wie ist Ihre Arbeitsplanung strukturiert? Prinzip Eisenhower, Parkinson, Pareto,...?
- Welche Arbeiten erledigen Sie - wie - wann - wo - in welcher Zeit?
- Wie ist Ihr Arbeitsplatz strukturiert und organisiert?
- Welche Zeitdiebe, Zeitfresser, Zeitblockierer häufen sich wann?
- Wie erkennen und eliminieren Sie Zeitdiebe, Zeitfresser, Zeitblockierer?
- Ihr Zeitmanagement: Planungs- und Hilfsmittel
- Welche Zeitstrukturierung und welche

Methoden helfen Ihnen?

- Welches Organisations- und Ablagesystem brauchen Sie?
- Welche Arbeitstechniken sind für Ihre Aufgaben bestgeeignet?
- Welches innere Veränderungsmanagement brauchen Sie?

Ihre Selbstorganisation: Gewinn- und Erfolgsstrategie

- Ihr Ziel: Eigenes Erfolgsprinzip finden
- Ihr Plan: Vom Reagieren zum Agieren
- Ihr Erfolg: Mehr Zeit und mehr Lebensqualität

Ein Seminar – doppelter Nutzen:

Sogenannte „Slobbies“, also „slow but better working people“, sind erfolgreicher. Sie lernen schneller zu arbeiten, indem Sie langsamer vorgehen.

Methode:

Intensive Analyse und Übungen zum persönlichen Zeitmanagement der Teilnehmer/innen

Gut strukturierte Arbeitstage mit dem perfekten Zeitmanagement!

Dauer: **1 Tag**

Termine: **21.03.22 in Nürnberg**
29.06.22 Online-Seminar
19.09.22 in Taufkirchen (bei München)

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **A. Lechler**
PM-Trainer und
Zeitmanagement-Experte

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

- ☐ 21.03.22, Nürnberg 22-150
- ☐ 29.06.22, Online-Seminar 22-154
- ☐ 19.09.22, Taufkirchen 22-151

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- Fachlehrgänge
- **Seminare**
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

 **auch als Online-Seminar**

Zielführende Kommunikation (Basis)

Sie haben in Ihrer Arbeit viel mit anderen Menschen zu tun? Dann kennen Sie das sicher: man redet aneinander vorbei, man verliert die Sache aus den Augen und wird emotional, man weiß hinterher, dass das Gespräch schief gelaufen ist. Nur wie hätten Sie es anders machen können?

Im Seminar sehen wir uns die bei der Kommunikation beteiligten Mechanismen genauer an und erfahren so, wo und wie man am besten an einem Schraubchen drehen kann, um die vorhandenen Störfaktoren zu reduzieren.

Das erfahren Sie hier:

Der Gesprächspartner „Mensch“ (Kunde, Kollege, Vorgesetzter, Lieferant)

- Warum er nicht hört, was Sie sagen
- Warum er Sie angreift
- Warum er Sachliches persönlich nimmt
- Warum es mit dem einen klappt und mit dem anderen nicht
- Wie Sie sich auf schwierige Zeitgenossen bestmöglich einstellen

Grundlagen zielführender Kommunikation

- Wie klare und zielgerichtete Kommunikation bestmöglich aussieht
- Was das genaue Hinhören bewirkt
- Wie bestimmte Worte wirken und was sie über mich verraten
- Warum Sie durch Fragen mehr erreichen als durch Sagen
- Was die Stimme an Zusatzinformationen liefert

Die richtigen Stellschraubchen
für gezielte Kommunikation!

Dauer: **1 Tag**

Termin: **22.03.2022 in Nürnberg**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen, bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **G. Rapke**
Kommunikation und
Persönlichkeitsentwicklung

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 22.03.22, Nürnberg 22-423

☐ Ich/wir habe/n Interesse an der
Teilnahme als Online-Seminar.

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Zollabwicklung - Grundlagen

Basiswissen für Praktiker: Rechtsgrundlagen, Änderungen, Neuerungen, Vereinfachungen, Vergünstigungen.

„Alles anders“ heißt es ständig im Import und Export. In diesem Praxis-Seminar lernen Sie unter anderem, welche Vereinfachungen und Vergünstigungen das Zollrecht der EU bietet, um Zeit bei der Abwicklung und Kosten zu sparen oder die Waren sogar zollfrei einzuführen. Am Ende kennen Sie alle relevanten und aktuellen Steuer-, Zoll-, Rechts- und Verfahrensfragen bei Ein- und Ausfuhrgeschäften.

Das erfahren Sie hier:

- Die wichtigsten zollrechtlichen Grundbegriffe
- Die Zollverfahren im Überblick für den Praktiker
- Der Elektronische Zolltarif (EZT) und seine Auswirkungen
- Das EU-Präferenzsystem und seine Regeln für den Praktiker
- Die verschiedenen Formen der Zolldanmeldung einschließlich „ATLAS“
- Die „vereinfachten Verfahren“ in der Praxis
- Das Versand- und Ausfuhrverfahren
- Das elektronische Versandverfahren (NCTS)
- Die Regeln des Binnenmarktes, einschließlich Intra-Handelsstatistik (INTRASTAT)
- Die Erstattung, Nacherhebung; Rechtsbehelfe
- Die täglichen Fragestellungen in der Zollpraxis
- Die Sonderfälle im Alltag, Praxisbeispiele, Fallstricke und Risiken
- Die richtige Dokumentation im Hinblick auf spätere Betriebsprüfungen

Zügige Zollsachbearbeitung:

Zollvorschriften und Rechtsgrundlagen für die Abwicklung des Warenverkehrs lassen sich meistern. Innerhalb der EU werden Rechtsvorschriften harmonisiert.

Methode:

Sie erhalten systematisches, praxisnahes und anwendungsorientiert umfassendes Zollwissen auf der Grundlage des neusten Rechts und der aktuell in der Zollabwicklung üblichen Formulare und Datenverarbeitung vermittelt.



Sicher durch den Zoll!

Dauer: **1 Tag**

Termin: **16.03.22 in Fürth als Hybridveranstaltung**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **380,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **M. Dwehus**
Zoll- und Außenwirtschaftsberater

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ 16.03.22, Fürth 22-502

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- **Fachlehrgänge**
- **Seminare**
- **Erfahrungsaustauschkreise**
- **Mittelstandsbegleitung**

 **Online oder Präsenz**

Datenschutzbeauftragte/r Aufbauseminar

Dieser Aufbaulehrgang setzt den Besuch des Intensivseminars Datenschutzmanagement voraus und versetzt Sie in die Lage, Ihre Aufgaben als betriebliche/r Datenschutzbeauftragte/r zu erfüllen. Die für diese Tätigkeit wichtigen Themen werden in diesem Aufbauseminar vertieft.

Am Nachmittag des zweiten Tages findet eine schriftliche Prüfung statt. Nach deren Bestehen erhalten Sie das Zertifikat „Geprüfte/r Datenschutzbeauftragte/r (RKW Bayern)“.

Das erfahren Sie hier:

- Rechtsgrundlagen der Verarbeitung personenbezogener Daten
- Einsatz von Einwilligungen und deren Gestaltung
- Umsetzung des Beschäftigtendatenschutz - Betriebsvereinbarungen als Rechtsgrundlage
- Outsourcing - Auftragsverarbeitung - innerhalb und außerhalb der EU

Ihr Nutzen:

- Sie sind in der Lage, den Datenschutz in Ihrem Unternehmen effektiv und wirtschaftlich umzusetzen, sowie wirksam zu praktizieren
- Sie erfahren die rechtlichen Grundlagen und erfüllen die Anforderungen der Datenschutz-Aufsichtsbehörde
- Sie erweitern und aktualisieren Ihre Kenntnisse in Fragen der IT-Sicherheit
- Sie lernen, Datenschutz-Risiken zu begrenzen, rechtliche Verpflichtungen einzuschätzen und Kosten für den Datenschutz zu senken
- Sie erwerben die notwendige Fachkunde

Werden Sie geprüfte/r Datenschutzbeauftragte/r!

Dauer: **2 Tage**

Termin: **auf Anfrage**

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **750,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen und bei Präsenz Tagungsgetränke und Mittagessen, bei Online ein paar Snacks.

Trainer/in: **W. Hülsmann**
Dipl. Informatiker und anerkannter Datenschutz-sachverständiger

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir möchte teilnehmen. Bitte kontaktieren Sie uns für einen Termin

- ☐ als Präsenz-Lehrgang 22-171
- ☐ als Online-Lehrgang
- ☐ als Inhouse-Lehrgang

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

- **Fachlehrgänge**
- **Seminare**
- **Erfahrungsaustauschkreise**
- **Mittelstandsbegleitung**

Geprüfte/r Qualitätsmanager/in & interne/r Auditor/in

Als verantwortliche Führungskraft oder Mitarbeiter/in im Qualitätsmanagement Ihres Unternehmens müssen Sie den Aufbau und die Struktur der ISO 9001:2015 kennen und wirksam umsetzen. Für alle am Unternehmen interessierte Parteien (z.B. Mitarbeiter/innen, Kunden, Lieferanten etc.) ist das Managementsystem nach der ISO 9001:2015 ein Indikator für unternehmerische Kompetenz sowie ein Stabilisator, um sich am ständig wandelnden Markt zu behaupten. Dieser Fachlehrgang vermittelt Ihnen notwendiges Wissen und Werkzeuge. Anhand von praxisbezogenen Übungen erarbeiten Sie unter fachlicher Anleitung die Vorgehensweisen und Grundlagen für Neuaufbau, Optimierung, Pflege und kontinuierlicher Weiterentwicklung des QMS nach der DIN ISO 9001:2015, individuell zugeschnitten auf Ihr Unternehmen.

Das erfahren Sie hier:

- Allgemeines zur DIN ISO 9001:2015
- Aufbau und Zertifizierung eines QM-Systems nach DIN ISO 9001:2015
- Die 10 Norm-Bereiche - (High Level Structure) und die einzelnen Forderungen
- Einführung eines Qualitätsmanagementsystems im Unternehmen
- Prozessorientierte Qualitätsmanagementsysteme
- QM-Dokumentation/ dokumentierte Information
- Methoden und Techniken zur Prozessverbesserung
- Qualitätskosten und -informationen
- Managementbewertung und ihre Forderungen und Inhalte
- Qualitäts-, Zertifizierungs- und internes Audit
- Der/die Auditor/in
- Kommunikation, Gesprächsführung, Motivation

Methode:

- Vortrag
- Praxisbeispiele
- Fragen
- Gruppenarbeiten
- Rollenspiele

In Kooperation mit der Industrie- und Handelskammer zu Coburg.



Qualitätsmanagement nach der DIN EN ISO 9001!

Dauer: **6 Tage**

Termine: **20.+21.10.2022 (Teil 1)**
17.+18.11.2022 (Teil 2)
12.+13.12.2022 (Teil 3)

Uhrzeit: **jeweils 9.00 - 16.30**

Ort: **Coburg**

Preis: **2.500,00 €**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zuzügl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Prüfung, Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

Trainer/in: **A. L. Lechler**
QM-Auditor

Kontakt: **Gaby Ferdinandi-W.**
Tel.: 089 670040-13
Mail: seminar@rkwbayern.de

Fix: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir nehme/n teil am

☐ gesamten Fachlehrgang 22-070

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Ausbildungsverantwortliche

Sich austauschen, Kontakte knüpfen, Erfahrungen weiter geben und selbst davon profitieren - Netzwerken gehört zu den wichtigsten Komponenten für den eigenen beruflichen Erfolg. Im RKW-Erfahrungsaustauschkreis treffen Sie interessante Gesprächspartner/innen und können branchen- und unternehmensübergreifend über das diskutieren, was Ihnen in Ihrem Betriebsalltag wirklich unter den Nägeln brennt. Werden Sie Teil dieses effektiven und aktiven Praktiker-Netzwerks und erleben Sie Austausch, wie er sein soll.

Diesen Kreis bieten wir jeweils im Münchner und Nürnberger Raum an.

Die Termine im Raum München:

- 26.01.22 Aktuelles Arbeitsrecht
- 05.05.22
- 12.10.22

Jedes Treffen beginnt mit einer „aktuellen Runde“, bei der Sie Ihre Themen einbringen und mit Berufskollegen/innen diskutieren können.

Die weiteren Themen werden von den Teilnehmer/innen festgelegt und standen zum Druckzeitpunkt noch nicht fest.

Die Termine im Raum Nürnberg:

- 25.01.22 Aktuelles Arbeitsrecht
- 04.05.22
- 11.10.22

Jedes Treffen beginnt mit einer „aktuellen Runde“, bei der Sie Ihre Themen einbringen und mit Berufskollegen/innen diskutieren können.

Die weiteren Themen werden von den Teilnehmer/innen festgelegt und standen zum Druckzeitpunkt noch nicht fest.

Diskutieren Sie mit uns beispielsweise über aktuelle Trends & Themen wie diese:

- Ausbildungsmarketing (Internet, Facebook, Web 2.0) etc.
- Neues aus dem Arbeitsrecht
- Mittel der Unterstützung von Ausbildungsbeauftragten in den Abteilungen
- Beurteilungsgespräche kompetent führen
- Bewerberauswahl
- Umgang mit Lernschwächen
- Prüfungsvorbereitung der Auszubildenden
- Neue Ausbildungsberufe - Ausbildungsreife
- Integration der Auszubildenden
- Zusammenarbeit Berufsschule - Ausbildungsbetrieb
- u.v.m.

Ja, ich/wir möchte/n

☐ den Kreis _____ (Ort) am _____ (Datum) unverbindlich kennenlernen.
Ich bitte um eine Gasteinladung.

☐ dem Kreis _____ (Ort) fest und zahlungspflichtig beitreten (unterjähriger Beitritt wird anteilig berechnet)

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Datenschutzerklärung und AGB finden Sie auf www.rkwbayern.de

Ausbildungsverantwortliche im moderierten Austausch!

Dauer: **3 x 1 Tag**

Hinweis: zu jedem Termin wird separat per Mail eingeladen

Uhrzeit: **9.00 - 16.30**

Preis: **550,00 € (Jahresticket)**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zzgl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen sowie bei Präsenztreffen Tagungsgetränke und Mittagessen.

Das Jahresabo verlängert sich automatisch, wenn Sie nicht bis zum 31.10. schriftlich kündigen.

Moderation: **K. Hennecke**

Kontakt: **Sabine Pfister**
Tel.: 089 670040-35
Mail: pfister@rkwbayern.de

Fix: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Betriebsleiter/innen

Sich austauschen, Kontakte knüpfen, Erfahrungen weiter geben und selbst davon profitieren - Netzwerken gehört zu den wichtigsten Komponenten für den eigenen beruflichen Erfolg. Im RKW-Erfahrungsaustauschkreis treffen Sie interessante Gesprächspartner/innen und können branchen- und unternehmensübergreifend über das diskutieren, was Ihnen in Ihrem Betriebs-alltag wirklich unter den Nägeln brennt. Werden Sie Teil dieses effektiven und aktiven Praktiker-Netzwerks und erleben Sie Austausch, wie er sein soll.

Diesen Kreis bieten wir jeweils im Münchner und Nürnberger Raum an.

Die Termine im Raum München:

- 27.01.22 Aktuelles Arbeitsrecht
- 15.03.22
- 17.05.22
- 27.09.22
- 08.11.22

Jedes Treffen beginnt mit einer „aktuellen Runde“, bei der Sie Ihre Themen einbringen und mit Berufskollegen/innen diskutieren können.

Die weiteren Themen werden von den Teilnehmer/innen festgelegt und standen zum Druckzeitpunkt noch nicht fest.

Die Termine im Raum Nürnberg:

- 27.01.22 Aktuelles Arbeitsrecht
- 17.03.22
- 19.05.22
- 29.09.22
- 10.11.22

Jedes Treffen beginnt mit einer „aktuellen Runde“, bei der Sie Ihre Themen einbringen und mit Berufskollegen/innen diskutieren können.

Die weiteren Themen werden von den Teilnehmer/innen und standen zum Druckzeitpunkt noch nicht fest.

Diskutieren Sie mit uns beispielsweise über aktuelle Trends & Themen wie diese:

- Entlohnungssysteme - Prämiensysteme und deren Sinnhaftigkeit im Mittelstand
- Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP) und dessen sichere Etablierung
- Erfahrungen in der Energieeinsparung - Förderungsmöglichkeiten
- Senkung des Krankenstandes - neutraler Zahlenvergleich
- Probleme des Schichtbetriebs
- Lehrlingsausbildung allgemein und Beschäftigung von Migranten
- Aktuelle Änderungen bei ISO 9001 und 14001
- Regelmäßig aktuelles Arbeitsrecht in der Praxis mit einem Richter a. D.
- u.v.m.



Betriebsleiter/innen im moderierten Austausch!

Dauer: **5 Termine mit je 3 Stunden**

Hinweis: zu jedem Termin wird separat per Mail eingeladen

Uhrzeit: **13.30 - 16.30**

Preis: **550,00 € (Jahresticket)**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zzgl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen sowie bei Präsenztreffen Tagungsgetränke.

Das Jahresabo verlängert sich automatisch, wenn Sie nicht bis zum 31.10. schriftlich kündigen.

Moderation: **R. Herrmann**

Kontakt: **Sabine Pfister**
Tel.: 089 670040-35
Mail: pfister@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir möchte/n

☐ den Kreis _____ (Ort) am _____ (Datum) unverbindlich kennenlernen.
Ich bitte um eine Gasteinladung.

☐ dem Kreis _____ (Ort) fest und zahlungspflichtig beitreten (unterjähriger Beitritt wird anteilig berechnet)

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

68

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Datenschutzerklärung und AGB finden Sie auf www.rkwbayern.de

Datenschutzmanagement

Sich austauschen, Kontakte knüpfen, Erfahrungen weiter geben und selbst davon profitieren - Netzwerken gehört zu den wichtigsten Komponenten für den eigenen beruflichen Erfolg. Im RKW-Erfahrungsaustauschkreis treffen Sie interessante Gesprächspartner/innen und können branchen- und unternehmensübergreifend über das diskutieren, was Ihnen in Ihrem Betriebsalltag wirklich unter den Nägeln brennt. Werden Sie Teil dieses effektiven und aktiven Praktiker-Netzwerks und erleben Sie Austausch, wie er sein soll.

Der Kreis richtet sich an betriebliche DS-Beauftragte und an die im Unternehmen für die DS-Umsetzung verantwortliche Personen. Wir bieten ihn jeweils im Münchner und Nürnberger Raum an.

Die Termine im Raum München:

- 30.03.22 virtuelles Treffen mit dem Kreis Nürnberg
- 06.07.22 Präsenztreffen
- 12.10.22 virtuelles Treffen mit dem Kreis Nürnberg

Die Termine im Raum Nürnberg:

- 30.03.22 virtuelles Treffen mit dem Kreis München
- 07.07.22 Präsenztreffen
- 12.10.22 virtuelles Treffen mit dem Kreis München

Jedes Treffen beginnt mit einer kurzen Darstellung der aktuellen Entwicklung im Datenschutz (neue Urteile, neue Entscheidungen der DS-Aufsichtsbehörden, neues DS-Recht). Anschließend ist ausreichend Zeit, in der Sie Ihre Themen einbringen und mit Berufskollegen/innen erörtern können.

Diskutieren Sie mit uns beispielsweise über aktuelle Trends & Themen wie diese:

- Neuregulierung/aktuelle Datenschutzgesetzgebung und Vorschriften, z.B. EU-ePrivacy-Verordnung
- Die neuen EU-Standardvertragsklauseln für Drittlandübermittlungen und Datenverarbeitung im Auftrag
- Beschäftigtendatenschutz
- Umsetzung des Datenschutzes im Unternehmen
- Aufgabenverteilung zwischen Datenschutzbeauftragten u. Datenschutzmanagement
- Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten
- Risikoabschätzung und Datenschutz-Folgenabschätzung
- Erstellen eines Datenschutz-Handbuchs
- Datenschutzunterweisung der Beschäftigten
- Datenschutz bei Leiharbeitnehmern
- Datenschutz beim Ausscheiden von Mitarbeitern/innen
- IT-Sicherheit als Basis der tech. u. organisatorischen Maßnahmen zur Datensicherheit
- Schwachstellenanalyse / Datenschutzaudits
- Videoüberwachung



Datenschutzbeauftragte und Umsetzungsverantwortliche im moderierten Austausch!

Dauer: **1 x 1 Tag (Präsenz) und 2 x 0,5 Tage (virtuell)**

Hinweis: zu jedem Termin wird separat per Mail eingeladen

Uhrzeit: **09.30 - 17.00 (Präsenz)**
09.30 - 13.00 (virtuell)

Preis: **460,00 € (Jahresticket)**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zzgl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen sowie bei Präsenztreffen Tagungsgetränke und Mittagessen.

Das Jahresabo verlängert sich automatisch, wenn Sie nicht bis zum 31.10. schriftlich kündigen.

Moderation: **W. Hülsmann**

Kontakt: **Sabine Pfister**
Tel.: 089 670040-35
Mail: pfister@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir möchte/n

☐ den Kreis _____ (Ort) am _____ (Datum) unverbindlich kennenlernen.
Ich bitte um eine Gasteinladung.

☐ dem Kreis _____ (Ort) fest und zahlungspflichtig beitreten (unterjähriger Beitritt wird anteilig berechnet)

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Datenschutzutzerklärung und AGB finden Sie auf www.rkwbayern.de

Einkaufsverantwortliche

Sich austauschen, Kontakte knüpfen, Erfahrungen weiter geben und selbst davon profitieren - Netzwerken gehört zu den wichtigsten Komponenten für den eigenen beruflichen Erfolg. Im RKW-Erfahrungsaustauschkreis treffen Sie interessante Gesprächspartner/innen und können branchen- und unternehmensübergreifend über das diskutieren, was Ihnen in Ihrem Betriebsalltag wirklich unter den Nägeln brennt. Werden Sie Teil dieses effektiven und aktiven Praktiker-Netzwerks und erleben Sie Austausch, wie er sein soll.

Die Termine im Raum Ingolstadt:

- 23.03.22
- 06.07.22
- 12.10.22

Jedes Treffen beginnt mit einer „aktuellen Runde“, bei der Sie Ihre Themen einbringen und mit Berufskollegen/innen diskutieren können.

Diskutieren Sie mit uns beispielsweise über aktuelle Trends & Themen wie diese:

- Zielvereinbarungen im Einkauf
- Lieferantenmanagement
- Regionaler Einkauf
- Terminmanagement
- Vermeidung von Lieferengpässen
- Preisentwicklungstendenzen
- Rechtsfragen im Einkauf
- Vertragsmanagement
- Langfristige Rahmenverträge und Jahresgespräche
- Kostensenkungsprogramme im Einkauf
- Kostentransparenz bei Lieferanten
- Verhandlungstechniken
- Kennzahlen und Qualitätsmanagement
- u.v.m.

Einkaufsverantwortliche im moderierten Austausch!

Dauer: **3 x 1 Tag**

Hinweis: zu jedem Termin wird separat per Mail eingeladen

Uhrzeit: **09.00 - 16.30**

Preis: **630,00 €** (Jahresticket)

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zzgl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen sowie bei Präsenztreffen Tagungsgetränke und Mittagessen.

Das Jahresabo verlängert sich automatisch, wenn Sie nicht bis zum 31.10. schriftlich kündigen.

Moderation: **M. Strohmair**

Kontakt: **Sabine Pfister**
Tel.: 089 670040-35
Mail: pfister@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir möchte/n

☐ den Kreis _____ (Ort) am _____ (Datum) unverbindlich kennenlernen.
Ich bitte um eine Gasteinladung.

☐ dem Kreis _____ (Ort) fest und zahlungspflichtig beitreten (unterjähriger Beitritt wird anteilig berechnet)

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

70

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Datenschutzerklärung und AGB finden Sie auf www.rkwbayern.de

- Fachlehrgänge
- Seminare
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

Finanzen und Controlling

Sich austauschen, Kontakte knüpfen, Erfahrungen weiter geben und selbst davon profitieren - Netzwerken gehört zu den wichtigsten Komponenten für den eigenen beruflichen Erfolg. Im RKW-Erfahrungsaustauschkreis treffen Sie interessante Gesprächspartner/innen und können branchen- und unternehmensübergreifend über das diskutieren, was Ihnen in Ihrem Betriebs-alltag wirklich unter den Nägeln brennt. Werden Sie Teil dieses effektiven und aktiven Praktiker-Netzwerks und erleben Sie Austausch, wie er sein soll.

Diesen Kreis bieten wir jeweils im Münchner und Nürnberger Raum an.

Die Termine im Raum München:

- 08.02.22
- 17.05.22
- 28.06.22
- 18.10.22
- 29.11.22 Aktuelles Steuerrecht

Jedes Treffen beginnt mit einer „aktuellen Runde“, bei der Sie Ihre Themen einbringen und mit Berufskollegen/innen diskutieren können.

Die weiteren Themen werden von den Teilnehmer/innen festgelegt und standen zum Druckzeitpunkt noch nicht fest.

Die Termine im Raum Nürnberg:

- 09.02.22
- 18.05.22
- 28.06.22
- 19.10.22
- 30.11.22 Aktuelles Steuerrecht

Jedes Treffen beginnt mit einer „aktuellen Runde“, bei der Sie Ihre Themen einbringen und mit Berufskollegen/innen diskutieren können.

Die weiteren Themen werden von den Teilnehmer/innen festgelegt und standen zum Druckzeitpunkt noch nicht fest.

Diskutieren Sie mit uns über aktuelle Trends & Themen wie diese:

- Aktuelles Steuerrecht für Unternehmen
- Einfluss des BilMoG auf das Controlling
- Managementinformationssysteme (Balanced Scorecard, EDV-Systeme etc.)
- Fragen aus der Bilanzierungspraxis
- Aktuelle Entwicklungen bei Steuern und Verrechnungspreisen
- Digitalisierung im Rechnungswesen
- Rollierende Absatzplanung
- Update Wirtschaftsrecht (z.B. InSO, HGB, GoBD,...)
- Finanzmanagement
- Organisation und Prozessoptimierung
- Beyond Budgeting
- Vertriebscontrolling
- Aussagefähige Berichtssysteme im Controlling
- u.v.m.



Verantwortliche im Finanzwesen und Controlling im moderierten Austausch!

Dauer: **5 Termine mit je 3 Stunden**

Hinweis: zu jedem Termin wird separat per Mail eingeladen

Uhrzeit: **13.30 - 16.30**

Preis: **460,00 € (Jahresticket)**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zzgl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen sowie bei Präsenztreffen Tagungsgetränke.

Das Jahresabo verlängert sich automatisch, wenn Sie nicht bis zum 31.10. schriftlich kündigen.

Moderation: **K. Jedlitschka und T. Zeitelberger** (abwechselnd)

Kontakt: **Sabine Pfister**
Tel.: 089 670040-35
Mail: pfister@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir möchte/n

☐ den Kreis _____ (Ort) am _____ (Datum) unverbindlich kennenlernen.
Ich bitte um eine Gasteinladung.

☐ dem Kreis _____ (Ort) fest und zahlungspflichtig beitreten (unterjähriger Beitritt wird anteilig berechnet)

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Datenschutzerklärung und AGB finden Sie auf www.rkwbayern.de

Personalentwicklung

Prozessberatung, Organisationsentwicklung, Management und Führung, Weiterbildungs- und Qualifizierungsprogramme, Recruiting und Personalauswahl, Unternehmenskultur und -kommunikation. Die Geschäftsfelder der Personalentwicklung sind vielfältig. Doch häufig werden Personalentwickler/innen nur als Nebenfunktion des Personalwesens verstanden und auf die Weiterbildung reduziert. Dabei ist dieses Feld auch für kleine und mittlere Unternehmen wichtig: In vielen Regionen herrscht Fachkräftemangel und große Unternehmen ziehen Mitarbeiter/innen ab. Kleine und mittlere Unternehmen bieten zwar mehr Vielfalt im Aufgabenspektrum und weniger konjunkturelle Risiken, doch die Aufstiegsmöglichkeiten sind häufig begrenzt. Als Personalentwickler/in haben Sie sich diesen Herausforderungen zu stellen!

Die Termine im Raum Ingolstadt:

- 22.03.22
- 19.07.22
- 18.10.22

Jedes Treffen beginnt mit einer „aktuellen Runde“, bei der Sie Ihre Themen einbringen und mit Berufskollegen/innen diskutieren können.

Diskutieren Sie mit uns beispielsweise über Trends & Themen wie diese:

- Identifikation von Nachwuchskräften
- Einführung von Mitarbeitergesprächen und Zielvereinbarungssystemen
- Aufbau und Struktur von Förderprogrammen
- Bildungsplanung, Bildungsbedarfsermittlung und Bildungsbudgets
- Aufbau einer Arbeitgebermarke
- Kompetenzprofile als Instrument gezielter Förderung
- Gesundheitsmanagement
- Installation und Rolle von Multiplikatoren und Mentoren
- Implementierung von KVP (kontinuierlicher Verbesserungsprozess) und Kaizensystemen
- Trainerauswahlprozesse
- Die Rolle der Personalentwicklung in Veränderungsprozessen
- u.v.m.

Personalentwickler/innen im moderierten Austausch!

Dauer: **3 x 1 Tag**

Hinweis: zu jedem Termin wird separat per Mail eingeladen

Uhrzeit: **09.00 - 16.30**

Preis: **630,00 € (Jahresticket)**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zzgl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen sowie bei Präsenztreffen Tagungsgetränke und Mittagessen.

Das Jahresabo verlängert sich automatisch, wenn Sie nicht bis zum 31.10. schriftlich kündigen.

Moderation: **C. Hug**

Kontakt: **Sabine Pfister**
Tel.: 089 670040-35
Mail: pfister@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir möchte/n

☐ den Kreis _____ (Ort) am _____ (Datum) unverbindlich kennenlernen.
Ich bitte um eine Gasteinladung.

☐ dem Kreis _____ (Ort) fest und zahlungspflichtig beitreten (unterjähriger Beitritt wird anteilig berechnet)

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

72

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Datenschutzerklärung und AGB finden Sie auf www.rkwbayern.de

Personalverantwortliche

Wie finde ich geeignete Fachkräfte? Wie führe ich Mitarbeitergespräche bei Neu- bzw. Umbesetzung in den einzelnen Abteilungen? Und lohnt sich ein betriebliches Gesundheitsmanagement? Damit qualifizierte und eingearbeitete Mitarbeiter/innen und Fachkräfte nicht ausbrennen, sich wohlfühlen und langfristig dem Unternehmen verbunden bleiben: Personalverantwortliche haben sich täglich vielfältigen Themen ihres Aufgabenbereiches zu widmen. Veränderungen durch Kündigung oder Erkrankung schaffen häufig Notsituationen und sind schnell aufzufangen. Doch gute Lösungen lassen sich oft nur mittel- und langfristig planen und umsetzen. Diese und andere Themen können Sie mit Berufskollegen/innen aus Ihrer Region diskutieren. Lernen Sie unsere Kreise kennen!

Die Termine im Überblick:

Augsburg:	08.02.	26.04.	12.07.	28.09.	10.11.22	(14.00-17.00 Uhr)
Deggendorf:	24.02.	12.05.		29.09.	17.11.22	(13.30-16.30 Uhr)
Kempten:	10.02.	28.04.	14.07.	20.09.	08.11.22	(14.00-17.00 Uhr)
München:	27.01.	15.03.	17.05.	27.09.	08.11.22	(13.30-16.30 Uhr)
Nürnberg:	01.02.	05.04.	05.07.	11.10.	22.11.22	(13.30-16.30 Uhr)
Oberfranken:	03.02.	06.04.	06.07.	13.10.	24.11.22	(13.30-16.30 Uhr)
Unterfranken:	02.02.	07.04.	07.07.	12.10.	23.11.22	(13.30-16.30 Uhr)
Ulm/Neu-Ulm:	09.02.	03.05.	19.07.	21.09.	09.11.22	(13.30-16.30 Uhr)
Oberbayern-Süd: Befindet sich gerade in Planung. Bitte sprechen Sie uns an!						

Jedes Treffen beginnt mit einer „aktuellen Runde“, bei der Sie Ihre Themen mit Berufskollegen/innen diskutieren können. In jeder Region finden außerdem jeweils zwei Termine zum Thema „aktuelles Arbeitsrecht“ statt und werden von Arbeitsrichtern durchgeführt. Die weiteren Themen werden von den Teilnehmer/innen festgelegt und standen zum Druckzeitpunkt noch nicht fest.

Diskutieren Sie mit uns z.B. über aktuelle Trends & Themen wie diese:

- Mitarbeiterbindung und Finden von Fachkräften
- aktuelle Änderungen im Arbeitsrecht
- betriebliches Gesundheitsmanagement
- Vergütungsthemen
- Betriebsrentenstärkungsgesetz
- Neue Wege im Recruiting und E-Recruiting
- Digitalisierung und Prozessoptimierung im Bereich Personal
- Entgelttransparenzgesetz
- Personal im Kontext von Industrie 4.0.



Personalverantwortliche aus 10 bayerischen Regionen im moderierten Austausch!

Umfang: **je Termin 3 Stunden nachmittags**

Hinweis: zu jedem Termin wird separat per Mail eingeladen

Preis: **460,00 € (Jahresticket)**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zzgl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen sowie bei Präsenztreffen Tagungsgetränke.

Das Jahresabo verlängert sich automatisch, wenn Sie nicht bis zum 31.10. schriftlich kündigen.

Moderation: **J. Wissinger**

Kontakt: **Sabine Pfister**
Tel.: 089 670040-35
Mail: pfister@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir möchte/n

☐ den Kreis _____ (Ort) am _____ (Datum) unverbindlich kennenlernen.
Ich bitte um eine Gasteinladung.

☐ dem Kreis _____ (Ort) fest und zahlungspflichtig beitreten (unterjähriger Beitritt wird anteilig berechnet)

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Datenschutzerklärung und AGB finden Sie auf www.rkwbayern.de

Qualitätsbeauftragte

Sich austauschen, Kontakte knüpfen, Erfahrungen weiter geben und selbst davon profitieren - Netzwerken gehört zu den wichtigsten Komponenten für den eigenen beruflichen Erfolg. Im RKW-Erfahrungsaustauschkreis treffen Sie interessante Gesprächspartner/innen und können branchen- und unternehmensübergreifend über das diskutieren, was Ihnen in Ihrem Betriebsalltag wirklich unter den Nägeln brennt. Werden Sie Teil dieses effektiven und aktiven Praktiker-Netzwerks und erleben Sie Austausch, wie er sein soll.



Die Termine im Raum Nürnberg:

- 01.02.22
- 04.05.22
- 05.07.22
- 20.09.22
- 08.11.22

Jedes Treffen beginnt mit einer „aktuellen Runde“, bei der Sie Ihre Themen einbringen und mit Berufskollegen/innen diskutieren können.

Die Themen werden von den Teilnehmer/innen festgelegt und standen zum Druckzeitpunkt noch nicht fest.

Diskutieren Sie mit uns beispielsweise über aktuelle Trends & Themen wie z.B. diese:

- Erfahrungen zur QM-Bewertung
- Reduzierung von Nacharbeiten/ Fehleranalyse
- Arbeitssicherungssysteme
- Organisatorische Umsetzung von CE- und Maschinenrichtlinie
- Lieferantenbeurteilung und -entwicklung, externe Anbieter
- Kennzahlensysteme
- Total Quality Management (TQM)
- Aufbau und Inhalte der Managementbewertung
- Umweltmanagement DIN ISO 14001
- Normen der Automobilindustrie VDA 6.1, IATF 16949
- Umgang mit Fehlern
- Risikomanagement, Führung von Mitarbeitern, Werksbesichtigungen
- u.v.m.

Qualitätsbeauftragte im moderierten Austausch!

Dauer: **5 Termine mit je 3 Stunden**

Hinweis: zu jedem Termin wird separat per Mail eingeladen

Uhrzeit: **13.30 - 16.30**

Preis: **550,00 € (Jahresticket)**

RKW Mitglieder erhalten einen Preisnachlass. Der angegebene Preis gilt pro Person, zzgl. der gesetzlichen MwSt. und beinhaltet die Arbeitsunterlagen sowie bei Präsenztreffen Tagungsgetränke.

Das Jahresabo verlängert sich automatisch, wenn Sie nicht bis zum 31.10. schriftlich kündigen.

Moderation: **A. Lechler**

Kontakt: **Sabine Pfister**
Tel.: 089 670040-35
Mail: pfister@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 **Mail:** seminar@rkwbayern.de

Ja, ich/wir möchte/n

☐ den Kreis _____ (Ort) am _____ (Datum) unverbindlich kennenlernen.
Ich bitte um eine Gasteinladung.

☐ dem Kreis _____ (Ort) fest und zahlungspflichtig beitreten (unterjähriger Beitritt wird anteilig berechnet)

1. Firmendaten

Firmenname

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

74

2. Daten der Veranstaltungsteilnehmer/innen

Teilnehmer/in 1: Name, Vorname, Funktion

Teilnehmer/in 2: Name, Vorname, Funktion

3. Ansprechpartner/in für Anmeldebestätigung und Rückfragen

Name, Vorname, Funktion

E-Mail und Telefonnummer

4. Datum, Unterschrift Ansprechpartner/in

Datenschutzerklärung und AGB finden Sie auf www.rkwbayern.de

Inhouse mal anders: Beispiel Unternehmensspiele

Viele Themen erscheinen sehr theoretisch und sind trocken. Spielen hingegen zählt zu einem der beliebtesten Beschäftigungen des Menschen. Wieso also nicht beides verbinden? Denn: Prozesse kann man begreifen, am besten mit einem haptischen Planspiel!

Sie bieten hohe Aktivität aller Teilnehmer/innen, nachhaltiges Lernen, Ansprache mehrerer Sinne, Spaß am Lernen sowie einen hohen Praxisbezug! Ausgehend von Ihren Zielen und den Besonderheiten Ihres Unternehmens entsteht Ihr eigenes Planspiel. Die vorliegenden Grundversionen für Dienstleistung, Handel und Produktion bilden dabei die Basis.

Ein Auszug aus dem Grundversionen:

Basisversion 1:

Wirtschaft spielend begreifen - Kostenbewusstsein, Prozessverständnis und Betriebswirtschaft

- Typische Kennzahlen aus den Bereichen Stabilität, Rentabilität und Liquidität
- Entscheidungsspielräume und je nach Zielgruppe wenig (Einsteiger und Azubis) bis viele Freiheitsgrade (Nachwuchs- und Führungskräfte)
- Integration der Thematik nachhaltige Unternehmensführung möglich
- Zielgruppen: Einsteiger bis Führungskräfte

Basisversion 2:

Strategie und Wettbewerb - Strategisches Denken und Handeln, Prozessverständnis

- Viele Entscheidungsspielräume, Marktsimulation
- Businessplan, Liquiditätsbetrachtungen, Produktionsplanung
- Kennzahlenbetrachtungen

- Erweiterbar mit Modulen: Managementinstrumente, Führung und Team, Unterstützung von Potenzialanalysen
- Zielgruppen: Nachwuchs-führungskräfte/Trainees

Basisversion 3:

Loyale Kunden, Zufriedene Verkäufer - Symbiose von Vertrieb und Betriebswirtschaft

- Geeignet für die Entwicklung und das Recruitment von Verkäufern
- Einsetzbar für B2B- oder B2C-Märkte
- Verkäuferprofil in der Balance von Kunden- und Ergebnisorientierung
- Training von Beratungssituationen und betriebswirtschaftliche Grundlagen
- Anpassungen an Unternehmen, Zielgruppen und Lernziele möglich
- Zielgruppen: Kundenberater, Verkäufer, Juniorverkäufer

Buchen Sie Ihr individuelles Planspiel für Ihr Unternehmen!

Gerne erstellen wir Ihnen ein unverbindliches Angebot!

Bitte schildern Sie uns dazu kurz Ihre Situation: Wieso diese Beratung? Was erhoffen Sie sich? etc.

Ihr Ansprechpartner:

Herr Josef Wissinger
Tel: 089 670040-10
Mail: wissinger@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, wir möchten ein Beratungsangebot, bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Ansprechpartner/in: Name, Vorname, Funktion

Telefon

Fax

Firma

E-Mail

Straße

PLZ/Ort

Datum, Unterschrift

Anfrage zu einem Inhouse-Seminar

Sie haben etwas in unserem Angebot entdeckt, möchten die Schulung jedoch gerne bei Ihnen vor Ort durchführen? Oder haben Sie bereits konkrete Vorstellungen, diese aber nicht in unserem Angebot entdeckt? Gerne schneiden wir Seminare individuell auf Sie zu und führen Sie firmenspezifisch durch. Bitte nutzen Sie dazu folgendes Formular.

Firma	Ansprechpartner/in
Straße/Haus-Nr.	E-Mail
PLZ/Ort	Telefon
	Funktion

Inhalte und Ziele des Inhouse-Seminars

☐ Ich möchte folgendes Seminar aus Ihrem Programm bei uns als Inhouse durchgeführt haben.

Seminartitel oder Seminar-Nr: _____

☐ Ich bin an einer Inhouse interessiert, habe aber kein vergleichbares offenes Seminar bei Ihnen entdeckt.

Themenschwerpunkte sollen sein:

Was soll durch das Inhouse-Seminar erreicht/verbessert werden?

Teilnehmer/innen und Zeitraum

Voraussichtliche TN-Zahl: _____

Funktion der TN: _____

Ihr Wunschzeitraum: _____

Wo soll die Schulung stattfinden? ☐ Firmenanschrift ☐ sonst (bitte Stadt nennen): _____

Sonstige Wünsche/Notizen: _____

Herzlichen Dank für Ihre Daten. Sie erhalten in den kommenden Tagen ein unverbindliches Angebot per Mail. Außerdem finden Sie darin ein Referentenprofil, sowie mögliche Inhalte Ihrer Inhouse zur Erstorientierung.

Ort, Datum:

Unterschrift:

Firmen-Incentives kompetent organisiert

„Das wahre Geheimnis des Erfolgs ist Begeisterung.“

Walter Chrysler (amerik. Automobilpionier)

Der RKW Bayern e.V. ist erfahrener Fortbildungspartner des bayerischen Mittelstands und bietet Ihnen kompetente Trainer/innen und eine professionelle Organisation.

Daher freuen wir uns, Ihnen seit 2020 auch unvergessliche Firmen-Incentives vor schöner Kulisse und mit viel Detailliebe anbieten zu können!

Preisbeispiele finden Sie auf der Seite 78.

Unser Angebot:

Auf Sie zugeschnittene Veranstaltungen in inspirierender Umgebung

Im Team kreativ zu sein steigert die Motivation, das Gruppengefühl und trägt zur Produktivität bei. Wir organisieren Ihr Incentive von A – Z (ab 6 Personen), z.B.:

- interne Meetings
- interne Fortbildungen, wie Azubiwochen, Teambuilding u.v.m.
- Workshops
- Fachtagungen
- Seminare mit Experten-Inputs

Was ist die Arbeit ohne Vergnügen?

Gerne planen wir für Sie und Ihr Team zusätzlich attraktive Aktivitäten nach getaner Arbeit. Hier können Sie aus einem beinahe unendlichen Pool an Ideen und Möglichkeiten schöpfen. So wird die Veranstaltung zu einem tollen Motivationskick für Ihre Mitarbeiter/innen.

Unsere Kooperationspartner:

- Nur etwa 60 Autominuten von München entfernt ist das **Almbad Huberspitz**. Zum Einen schnell erreichbar, zum Anderen garantiert die Alleinlage auf 1.100 m, mit Blick auf den Schliersee, eine absolut ablenkungsfreie Balance zwischen Arbeit und Entspannung.
- Das **Almbad Sillberghaus** in Bayrischzell erreichen Sie in ca. 90 Autominuten von München aus und dann heißt es: Willkommen in wahrhaft ursprünglicher Natur, Abgeschiedenheit mit exquisitem Hüttenflair.
- Ein Platz zum Ankommen, Verweilen und Zurückkehren. Unberührte Natur, ein traditionelles Dorf, dahinter die Berge als imposante Kulisse: Das **Arabella Brauneck Hotel** in Lenggries liegt 60 Autominuten von München entfernt im schönen Isartal und bietet beinahe alles um Ihr Event perfekt zu machen.



Aktiv sein! Workshops, Tagungen, Seminare, Meetings in ausgefallenem Rahmen!

Almbad Huberspitz



Huberspitz Innenansicht

Almbad Sillberghaus



Sillberghaus Aussicht

Arabella Brauneck Hotel



Dorfansicht Lenggries

Ihre Ansprechpartnerin:

Sabine Pfister
Tel: 089 670040-35
Mail: pfister@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, wir möchten ein Beratungsangebot, bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Ansprechpartner/in: Name, Vorname, Funktion

Telefon

Fax

Firma

E-Mail

Straße

PLZ/Ort

Datum, Unterschrift

Firmen-Incentives - Beispiele

„Was du für den Gipfel hältst, ist nur eine Stufe“

Lucius Annaeus Seneca (römischer Philosoph).

Im Team kreativ zu sein steigert die Motivation, das Gruppengefühl und trägt zur Produktivität bei. Wir möchten mit Ihnen andere Wege gehen und haben uns dazu **drei Partner im bayerischen Voralpenland** gesucht. Wir freuen uns darauf, Sie dorthin zu entführen.

Auf dieser Seite finden Sie die Angebots- und Preisbeispiele zur Seite 77.

Mögl. Ablauf 2-Tages-Angebot:

1. Tag

- Anreise
- Start Tagung 09:30 Uhr
- Kaffeepause 10:30 Uhr
- Mittagspause 12:30 - 13:30 Uhr
- Kaffeepause 15:00 Uhr
- Ende Tagung 16:30 Uhr
- Beziehen der Zimmer
- Abendessen 18:30 Uhr
- Programm*: 20:00 Uhr

2. Tag

- Start Tagung 09:00 Uhr
- Kaffeepause 10:30 Uhr
- Mittagessen 12:30 - 13:30 Uhr
- Kaffeepause 15:00 Uhr
- Ende Tagung 16:30 Uhr
- Abreise

*Programm: Falls gewünscht organisieren wir Ihnen ein abendliches Rahmenprogramm gegen Aufpreis. Hier sind der Phantasie (beinahe) keine Grenzen gesetzt. Dazu senden wir Ihnen gerne unsere separate Angebotsliste.

Beispielpreise 2-Tages-Angebot:

Almbad Huberspitz

Ab 196,-€ p.P. (inkl. 1 ÜN, Verpflegung*, Tagungsraum & Utensilien laut Angebot, Gepäcktransfer, einem Saunabesuch und Nutzung des Schwimmteichs nach Jahreszeit.)

Almbad Sillberghaus

Ab 196,-€ p.P. (inkl. 1 ÜN, Verpflegung*, Tagungsraum & Utensilien laut Angebot, Gepäcktransfer, einem Saunabesuch.)

Arabella Brauneck Hotel

Ab 255€ p.P. (inkl. 1 x ÜN im EZ, Verpflegung*, Tagungsraum & Utensilien laut Angebot, Nutzung der Sauna- und des Fitnessstudios.)

*Verpflegung: Getränke außerhalb der Tagungspauschale, alkoholische Getränke und weitere Snacks sind nicht inkludiert.

Aktiv sein! Workshops, Tagungen, Seminare, Meetings in ausgefallenem Rahmen.

Informationen zu den Preisangaben

Alle Preise sind Nettopreise und verstehen sich zzgl. 19% MwSt.

Almbäder Huberspitz und Sillberghaus:

Die Preisbeispiele beziehen sich auf eine ÜN von Sonntag auf Montag mit 30 teilnehmenden Personen. An anderen Wochentagen, an Wochenenden und bei Sonderwünschen kommt es zu Aufpreisen. Bei den Almen gibt es eine Mindestgastzahl von 6 Personen während der Woche und 25 Personen an den Wochenenden. Bitte wenden Sie sich bei Fragen an uns, wir erstellen Ihnen gerne Ihr individuelles Angebot.

Arabella Brauneck Hotel: Alle Preise sind als beispielhaft zu betrachten und können je nach Saison, oder gewähltem Angebot variieren. Bitte wenden Sie sich bei Fragen an uns, wir erstellen Ihnen gerne Ihr individuelles Angebot.

Ihre Ansprechpartnerin:

Sabine Pfister
Tel: 089 670040-35
Mail: pfister@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, wir möchten ein Beratungsangebot, bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Ansprechpartner/in: Name, Vorname, Funktion

Telefon

Fax

Firma

E-Mail

Straße

PLZ/Ort

Datum, Unterschrift

BAFA-Förderung unternehmerischen Know-hows

Kleine und mittlere Unternehmen können bei der Unternehmensberatung von der Bundesförderung durch die BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) profitieren. Gefördert werden allgemeine Beratungen zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen oder organisatorischen Fragen der Unternehmensführung.

Der RKW Bayern e.V. unterstützt Sie bei der Inanspruchnahme der Förderung und macht diese einfach und unkompliziert. In einem kostenfreien Erstgespräch erläutern wir Ihnen gerne, wie Sie die Förderung optimal für Ihre beabsichtigte Beratungsleistung einsetzen können.

Unser Angebot:

Gefördert werden:

1. Allgemeine Beratungen zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen oder organisatorischen Fragen der Unternehmensführung.
2. Spezielle Beratungen für Unternehmen
 - die von Unternehmerinnen geführt werden,
 - die von Migrantinnen/innen geführt werden,
 - die von Unternehmer/innen mit Behinderung geführt werden,
 - zur besseren betrieblichen Integration von Mitarbeiter/innen mit Migrationshintergrund,
 - zur Gestaltung der Arbeit für Mitarbeiter/innen mit Behinderung,
 - zur Fachkräftegewinnung und -sicherung,
 - zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf,
 - zur altersgerechten Gestaltung der Arbeit,
 - zur Nachhaltigkeit und zum Umweltschutz.

Die Beratungsprogramme sind seit Inkrafttreten der neuen Beratungsrichtlinie in drei Module unterteilt:

- Modul 1 richtet sich an Jungunternehmen (Unternehmen bis zwei Jahre nach der Gründung) für sämtliche Themenschwerpunkte der allgemeinen oder speziellen Beratung.
- Modul 2 gilt für Bestandsunternehmen (Unternehmen ab dem 3. Jahr nach der Gründung) für sämtliche Themenschwerpunkte der allgemeinen oder speziellen Beratung.
- Modul 3 hilft Unternehmen in Schwierigkeiten mit dem Ziel der Wiederherstellung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit und der Vorbeugung von Entlassungen.

Sollten Sie nach Ablauf der Beratung weiteren Beratungsbedarf haben, besteht die Möglichkeit der vertiefenden Beratung mit Landesförderung über den RKW Bayern e.V.



Unternehmensberatung mit finanzieller Förderung

Vereinbaren Sie Ihr kostenloses Erstgespräch!

Bitte schildern Sie uns dazu kurz Ihre Situation: Wieso diese Beratung? Was erhoffen Sie sich? etc.

Ihr Ansprechpartner:

Josef Wissinger
Tel: 089 670040-10
Mail: wissinger@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, wir möchten ein Beratungsangebot, bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Ansprechpartner/in: Name, Vorname, Funktion

Telefon

Fax

Firma

E-Mail

Straße

PLZ/Ort

Datum, Unterschrift

Betriebliches Gesundheitsmanagement

Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) bietet Unternehmen viele Möglichkeiten, um die Gesundheit und Leistungsfähigkeit ihrer Mitarbeiter/innen langfristig zu steigern. Neben der nachgewiesenen wirtschaftlichen Rentabilität bietet ein durchdachtes BGM-Konzept die Möglichkeit, sich als attraktiver Arbeitgeber hervorzuheben und im Kampf gegen die demografische Entwicklung und den Fachkräftemangel frühzeitig die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft zu stellen.



Unser Angebot:

Grundbegriffe und Hintergründe des BGM

- Entwicklung des BGM in Deutschland (Krankenstände, Notwendigkeit, Finanzierungsmöglichkeiten, etc.)
- Rechtliche Rahmenbedingungen: Arbeitgeberpflichten erfüllen
- Beteiligte Akteure (sowohl intern als auch extern)

Die ersten eigenen Schritte

- Budgetierung – was ist notwendig, was ist realistisch?
- Die richtige Vision (Ausblick für 1-5 Jahre)
- Best Practice Beispiele für den Erfolg

Die richtige Strategie im BGM

- BGM erfolgreich starten – Strategieentwicklung als Prozess
- Vorteile und Nachteile interner und externer Lösungen
- Welche Zieldefinition ist sinnvoll, wie kann BGM quantifiziert werden?

Analyse + Evaluation

- Raus aus der Black Box
- Die besten Analysetools (z.B. Psychische Gefährdungsbeurteilung)
- Übersicht verschiedener Qualitätskriterien

Kommunikation

- Erfolgreiche Kommunikation als Grundlage für den Erfolg
- Die effektivsten Wege, die eigenen Mitarbeiter/innen zu motivieren
- Außendarstellung: BGM als Employer Branding

Return on Invest

- In welchen Bereichen kann BGM ansetzen, um ein Unternehmen profitabler zu machen?
- Möglichkeiten der Kostenreduktion und Umsatzsteigerung
- Studien und Best Practice Beispiele

Beratung für ein effektives BGM

Gerne erstellen wir Ihnen ein unverbindliches Angebot!

Bitte schildern Sie uns dazu kurz Ihre Situation: Wieso diese Beratung? Was erhoffen Sie sich? etc.

Ihr Ansprechpartner:

Herr Josef Wissinger
Tel: 089 670040-10
Mail: wissinger@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, wir möchten ein Beratungsangebot, bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Ansprechpartner/in: Name, Vorname, Funktion

Telefon

Fax

Firma

E-Mail

Straße

PLZ/Ort

Datum, Unterschrift

- Fachlehrgänge
- Seminare
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

Betriebswirtschaft und Finanzen

Die Betriebswirtschaft geht ebenso wie die Schwesterdisziplin Volkswirtschaft davon aus, dass alle notwendigen Güter und Dienstleistungen knapp sind und deshalb stets das ökonomische Prinzip eingehalten werden muss, wenn geplante Ziele erreicht werden sollen. Durch die Logik des Beratungsansatzes des RKW Bayern e.V. wird in allen betriebswirtschaftlichen Themenstellungen sichergestellt, dass zunächst die notwendigen und erreichbaren Ziele erarbeitet werden, die Umsetzung schrittweise und sicher erfolgt und somit das Erreichen der Vorhaben sichergestellt werden kann.



Unser Angebot:

Controlling:

Sehr oft wird hier auch die betriebswirtschaftliche Abteilung verstanden. Dagegen ist nichts einzuwenden, wenn die Controllingabteilung auch die grundsätzliche Aufgabe der Planungserstellung und Zielkontrolle ausübt. Weitere Themenstellungen wie Investitionsrechnung, Unternehmensbewertungen, die Erstellung von Entscheidungsgrundlagen aber auch strategische Aufgaben gehören hierzu.

Rechnungswesen:

Zum Rechnungswesen gehören sowohl die Finanzbuchhaltung (externes Rechnungswesen), als auch die Kosten- und Leistungsrechnung (internes Rechnungswesen). Die Finanzbuchhaltung hat die Aufgabe alles aufzuzeichnen, was das Unternehmen mit der Außenwelt verbindet. Sie erstellt die Jahresabschlüsse und liefert die Basis für alle internen Rechenwerke, wie die Kosten- und Leistungsrechnung und die Finanzierungsfragen/Liquiditätsrechnung (siehe Stichpunkt Finanzen).

Die Kosten- und Leistungsrechnung zeigt, welche Kosten angefallen, wo diese entstanden sind und wofür die Kosten verwendet wurden (Kalkulation). Zusätzlich zeigt sie Spartenerfolge auf. Ohne eine funktionierende Finanzbuchhaltung ist keine aussagekräftige Kostenrechnung und auch kein Controlling möglich.

Finanzen:

Aus den Daten des internen Rechnungswesens sind auch die Daten für die Finanzierung des Unternehmens ableitbar. Innen- und Außenfinanzierung, Eigen- und Fremdfinanzierung, stetige Überwachung der Liquiditätslage zur Sicherung des Unternehmens, aber auch die Durchführung von Großinvestitionen und die Zusammenarbeit mit den Kreditinstituten sind hier die Themenstellungen, auf die Antworten gefunden werden müssen. Zumeist werden diese Aufgaben leider erst in Krisensituationen wahrgenommen.

Gut beraten bei Finanz- und Wirtschaftsfragen!

Gerne erstellen wir Ihnen ein unverbindliches Angebot!

Bitte schildern Sie uns dazu kurz Ihre Situation: Wieso diese Beratung? Was erhoffen Sie sich? etc.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ihr Ansprechpartner:

Josef Wissinger
Tel: 089 670040-10
Mail: wissinger@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, wir möchten ein Beratungsangebot, bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Ansprechpartner/in: Name, Vorname, Funktion

Telefon

Fax

Firma

E-Mail

Straße

PLZ/Ort

Datum, Unterschrift

- Fachlehrgänge
- Seminare
- Erfahrungsaustauschkreise
- **Mittelstandsbegleitung**

Maßgeschneiderte Digitalisierungsberatung

Digitalisierungsprojekte sind nur erfolgreich, wenn das innerbetriebliche Team von Anfang an voll in die Projekte mit einbezogen wird, damit steigt auch die Akzeptanz im gesamten Unternehmen. Idealerweise werden agile Projektmethoden, wie z.B. Scrum oder Kanban bei der Umsetzung der Projekte eingesetzt.

Um den individuellen Bedürfnissen von mittelständischen Unternehmen bei der Digitalisierung gerecht zu werden, bietet der RKW Bayern e.V. ein neues Beratungskonzept an: persönliche und kompetente Digitalisierungsberatung.



Digitalisierungsberatung auf Ihr Unternehmen zugeschnitten!

Unser Angebot:

Digital Strategie/Digitale Transformation

- Erstellung einer Digitalstrategie / digitale Roadmap für Ihr Unternehmen
- Schaffung neuer digitaler Geschäftsmodelle, Produkte, Services, sowie Vertriebswege
- Ergänzung und Anpassung bestehender Produkte und Services um digitale Aspekte
- Ermittlung des digitalen Reifegrads Ihres Unternehmens

Digitalisierung der Prozesslandschaft

- Analyse und Modellierung von Prozessen innerhalb des Unternehmens oder zwischen Unternehmen und Kunden bzw. Lieferanten
- Einführung von eBusiness-Software-Lösungen

Digitalisierung des Marketings

- Moderne und zeitgemäße Webanwendungen
- Erstellung einer kundenzielgruppen-gerechten Marketingstrategie
- Etablierung eines Online-Marketing

Digitalisierung des Vertriebs

- Online-Vertriebswege über Webshops, elektronische Marktplätze, Social-Media
- Erreichbarkeit 24/7 über einen digitalen Kunden-Support
- Bereitstellung digitaler Vermarktungshilfen und Konfiguratoren

Gewährleistung der IT-Sicherheit

- Begleitung bei der Umsetzung von erforderlichen Maßnahmen
- Schutz der Daten
- Entwicklung und Realisierung von ganzheitlichen IT-Konzepten

Digitalisierung der Produktion/Industrie 4.0

- Digitale Tools zur Qualitätsverbesserung
- Smart Factory
- Digitale Vernetzung von Anlagen und Maschinen
- Prädiktive Instandhaltung
- Digitaler Zwilling/Virtuelle Montagesituation
- Papierlose Fertigung
- MES-Systeme

Gerne erstellen wir Ihnen ein unverbindliches Angebot!

Bitte schildern Sie uns dazu kurz Ihre Situation: Wieso diese Beratung? Was erhoffen Sie sich? etc.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ihr Ansprechpartner:

Herr Josef Wissinger
Tel: 089 670040-10
Mail: wissinger@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, wir möchten ein Beratungsangebot, bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Ansprechpartner/in: Name, Vorname, Funktion

Telefon

Fax

Firma

E-Mail

Straße

PLZ/Ort

Datum, Unterschrift

Energie- und Stromumlagevergünstigungen

Die hohen Belastungen für Stromverbraucher durch die Energiewende sind in aller Munde. Vergessen wird in diesem Zusammenhang oft, dass Unternehmen - im Gegensatz zu Haushalten - von einer Vielzahl von Sonderregeln durch Nachlässe auf Strompreismulagen profitieren. Werden diese in Anspruch genommen, ist eine erhebliche Stromkostensenkung auch für mittelständische Unternehmen vielerorts möglich.

Mit der Orientierungsberatung des RKW Bayern e.V. erhalten Sie einen kompakten Überblick darüber, welche Umlagevergünstigungen für Ihr Unternehmen in Frage kommen. Profitieren Sie von der Erfahrung unserer Energieexperten und reduzieren Sie Ihren Strompreis!

Unser Angebot:

- Ein intensives Vor-Ort-Gespräch über Möglichkeiten zur Senkung des Strom- und Energiepreises durch die Inanspruchnahme von Vergünstigungen
- Eine Einschätzung, inwieweit eine Inanspruchnahme von Vergünstigungen bei der Strom- und Energiesteuer, der EEG-Umlage, der Konzessionsabgabe, der KWK-Umlage, bei den Netzentgelten sowie der Offshore-Haftungsumlage, der §19 NEV-Umlage und der AbLaV-Haftungsumlage für Sie möglich ist
- Hinweise, in welchen dieser Bereiche eine vertiefte Analyse empfehlenswert ist
- Erläuterung der notwendigen Schritte zur Erschließung der vorhandenen individuellen Potenziale

Hinweis:

Dieses Angebot stellt keine Steuerberatung und keine vertiefte Rechtsberatung dar und ersetzt diese auch nicht.

Orientierungsberatung zur Reduzierung von Stromkosten

Gerne erstellen wir Ihnen ein unverbindliches Angebot!

Bitte schildern Sie uns dazu kurz Ihre Situation: Wieso diese Beratung? Was erhoffen Sie sich? etc.

Ihr Ansprechpartner:

Josef Wissinger
Tel: 089 670040-10
Mail: wissinger@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, wir möchten ein Beratungsangebot, bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Ansprechpartner/in: Name, Vorname, Funktion

Telefon

Fax

Firma

E-Mail

Straße

PLZ/Ort

Datum, Unterschrift

Personalentwicklung

Die Knappheit an qualifizierten Arbeitskräften, permanente technologische und organisatorische Weiterentwicklungen sowie die Liberalisierung der Märkte stellen für Arbeitgeber/innen mehr denn je einen Anlass dar, über die Förderung und Weiterbildung ihrer Leistungsträger/innen sowie die Organisationsentwicklung nachzudenken.

Unser Angebot:

Die dabei zu erreichenden Ziele sind vielfältig:

- Langfristige Bindung der Mitarbeiter/innen ans Unternehmen
- Reduzierung der Fluktuation
- Erhöhung der Mitarbeiterzufriedenheit
- Erhöhung der Motivation zu höherer Leistung
- Entwicklung zukünftiger Führungskräfte
- Feststellen von Fehlbesetzungen
- Verbesserung der internen Kommunikation
- Verbesserung von Arbeitsabläufen
- Stärkere Einbindung der Mitarbeiter/innen in Entscheidungsprozesse
- Lösung interpersoneller Konflikte

Der RKW-Bayern e.V. unterstützt Sie mit seinen Beratern dabei

- den Bedarf zu analysieren
- geeignete Maßnahmen zu entwickeln
- die Umsetzung zu realisieren

Ihr Nutzen - unsere Erfahrung

Für einen höchstmöglichen Erfolg in der Personalentwicklung bringt das RKW-Bayern e.V. in Ihrem Unternehmen Berater/innen mit langjähriger Erfahrung und einer Zusatzqualifikation als Coach oder Wirtschaftsmediator/in zum Einsatz.

Fördermöglichkeit

Durch zwei spezifische Förderprogramme des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales, zusammen mit dem Europäischen Sozialfonds, sowie des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, stehen kleinen und mittleren Unternehmen Zuschüsse von bis zu 80% für Ihre Personalentwicklung zur Verfügung, sprechen Sie uns an!

Ihre individuelle Ausgangslage

Jedes Unternehmen ist einzigartig und hat seine eigenen Herausforderungen. Deshalb beraten wir Sie gerne, ob und inwieweit es sich für Sie lohnen könnte, die Vorteile der Programme in Anspruch zu nehmen.



Kompetente Beratung
rund um das Thema
Personalentwicklung

Gerne erstellen wir Ihnen ein unverbindliches Angebot!

Bitte schildern Sie uns dazu kurz Ihre Situation: Wieso diese Beratung? Was erhoffen Sie sich? etc.

Ihr Ansprechpartner:

Josef Wissinger
Tel: 089 670040-10
Mail: wissinger@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, wir möchten ein Beratungsangebot, bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Ansprechpartner/in: Name, Vorname, Funktion

Telefon

Fax

Firma

E-Mail

Straße

PLZ/Ort

Datum, Unterschrift

Prozessanalyse

Bayerische Unternehmen gehören zu den erfolgreichsten der Welt. Ihre Stärken sind Weitblick, Innovationskraft und das Gespür, wo ihr Geschäft noch effektiver werden kann. Mit viel Erfahrung und dem notwendigen Know-How heben wir Schätze, die in jedem Betrieb stecken. Die Prozessanalyse ist der Schlüssel dazu, nutzen Sie unser Angebot.



Unser Angebot:

- Ganzheitliche Geschäftsprozessanalyse für eine schlanke und agile Unternehmensentwicklung
- Neugestaltung der Arbeitsabläufe in Verwaltung und Produktion zur Effizienzsteigerung
- Ressourcenkostenrechnung zur Optimierung der Wertschöpfung und Vermeidung von Verschwendung
- Prozesskettenaudits zur Senkung von Durchlaufzeiten und Erhöhung der Effektivität
- Festlegung von Qualitäts-, Zeit- und Kostenstandards
- Zukunftsorientierte Produkt- und Servicegestaltung zur Sicherung von Wettbewerbsvorteilen
- Ausrichtung der Prozesse auf externe und interne Kunden
- Anforderungsorientierte Entlohnungssysteme zur Förderung der Mitarbeitermotivation
- Rationelles Datenmanagement zur wirksamen Bewertung und Gestaltung von Prozessen
- Systemeffizienz vor Punkteffizienz mittels Lean Management Methoden
- Operative Potentialrealisierung für eine nachhaltige Kostenreduktion

Heben Sie verborgene Schätze in Ihrem Unternehmen!

Gerne erstellen wir Ihnen ein unverbindliches Angebot!

Bitte schildern Sie uns dazu kurz Ihre Situation: Wieso diese Beratung? Was erhoffen Sie sich? etc.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ihr Ansprechpartner:

Herr Josef Wissinger
Tel: 089 670040-10
Mail: wissinger@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, wir möchten ein Beratungsangebot, bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Ansprechpartner/in: Name, Vorname, Funktion

Telefon

Fax

Firma

E-Mail

Straße

PLZ/Ort

Datum, Unterschrift

Unternehmensnachfolge

Jährlich steht in ca. 30.000 Familienunternehmen das Thema Unternehmensübergabe an. Aufgrund der Altersstruktur in Deutschland mit steigender Tendenz. Viele Firmeninhaber/innen bemühen sich gar nicht um eine/n Nachfolger/in, scheitern bei ihren Bemühungen eines Verkaufs oder übergeben an Familienmitglieder oder Mitarbeiter/innen. Oft stirbt dann der Betrieb spätestens nach ein paar Jahren, weil die Nachfolge gescheitert ist. Es gibt auch ungeplante Nachfolgethemen: Wenn der/die Firmeninhaber/in durch Krankheit oder Tod plötzlich die Firma über eine längere Zeit oder gar nicht mehr führen kann.

Unser Angebot:

Ziele einer erfolgreichen Unternehmensübergabe können sein:

- Den richtigen Verkaufserlös zur richtigen Zeit bekommen
- Finanzierung des Ruhestands
- Suche nach alternativen Lebensgestaltungsmöglichkeiten
- Die richtige Nachfolge finden, die das Unternehmen erfolgreich weiterführen und die Arbeitsplätze erhalten oder ausbauen kann
- Reibungslose Gestaltung des Übergabeprozesses
- „Notfallkoffer“ wenn während des Unternehmerlebens etwas passiert

Der RKW Bayern e.V. unterstützt Sie mit seinen Beratern/innen dabei

- Mit Hilfe einer Potentialanalyse die Verkaufschancen zu beurteilen
- Durch eine Unternehmensbewertung den realistischen und fairen Verkaufserlös zu bestimmen
- Kurzfristige Potentiale noch vor der Übergabe zu heben um gegebenenfalls den Verkaufserlös zu

steigern

- Den Verkaufsprozess komplett zu begleiten
- Begleitung des Übergabeprozesses an die Nachfolge, sowohl bei Unternehmensgründern/innen als auch bei langjährigen Unternehmern/innen
- Kommunikation der (geplanten oder bevorstehenden) Übergabe an die Mitarbeiter/innen
- Gegebenenfalls Coaching und Beratung der Nachfolge zur erfolgreichen Übernahme
- Vermeidung von Konflikten zwischen Übergeber/in und Übernehmer/in durch einen moderierten und gesteuerten Übergabeprozess
- Begleitung des Übernehmenden nach der Übernahme um die Wachstumspotentiale des Unternehmens zu heben

Richtig beraten und vorbereitet für die Nachfolge

Gerne erstellen wir Ihnen ein unverbindliches Angebot!

Bitte schildern Sie uns dazu kurz Ihre Situation: Wieso diese Beratung? Was erhoffen Sie sich? etc.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ihr Ansprechpartner:

Herr Josef Wissinger
Tel: 089 670040-10
Mail: wissinger@rkwbayern.de

Fax: 089 67004040 Mail: seminar@rkwbayern.de

Ja, wir möchten ein Beratungsangebot, bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Ansprechpartner/in: Name, Vorname, Funktion

Telefon

Fax

Firma

E-Mail

Straße

PLZ/Ort

Datum, Unterschrift

Anfrage zu einer Beratung

Herzlichen Dank für Ihr Interesse an einer (geförderten) Beratung. Für das Erstgespräch benötigen wir noch einige Informationen. Bitte Formular **vollständig** ausfüllen.

Sind Sie bereits RKW-Kunde? ☐ Ja ☐ Nein

.....
Firma

.....
Straße/Haus-Nr.

.....
PLZ/Ort

.....
Telefon

.....
E-Mail

.....
Ansprechpartner/in

.....
E-Mail

.....
Telefon

.....
Funktion

Firmendaten

.....
Gründungsdatum

.....
Mitarbeiterzahl

.....
Bilanzsumme des letzten Jahres

.....
Umsatz des letzten Jahres

Ihr Geschäftsfeld

☐ Produktion

☐ Handel

☐ Dienstleistung

.....
im Detail/Erläuterung

Ihr Beratungswunsch

Wobei sollen wir Sie unterstützen?

.....

.....

.....

Wann soll die Beratung beginnen?

.....

.....

.....

Beraterauswahl

☐ ich bitte um einen Vorschlag
aus Ihrem Berater-Pool

☐ ich habe einen Beraterwunsch:

.....
Firma oder Name des Beraters

.....
Straße/ Haus-Nr.

.....
PLZ/ Ort

.....
Telefon

.....
E-Mail

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden?

.....

- Fachlehrgänge
- Seminare
- Erfahrungsaustauschkreise
- Mittelstandsbegleitung

Impressum

Herausgeber:

RKW Bayern e.V.
c/o Bayerischer Handwerkstag e.V.
Max-Joseph-Str. 4
80333 München
www.rkwbayern.de

Kontakt:

089 670040-0
089 670040-40
info@rkwbayern.de

Registereintrag:

Eintragung im Vereinsregister
Registergericht: Amtsgericht München
Registernummer: VR 16445

FA München Abteilung Körperschaften: 143/220/90685

Bildnachweis:

Bilder: stock.adobe.com, fotolia.de, depositphotos.com, photodisc, pixabay.com, RKW Bayern e.V.

Stand:

Januar 2022

Datenschutzerklärung und AGB finden Sie auf www.rkwbayern.de



charta der vielfalt



Wir sind zertifizierter Betrieb des Qualitätsverbundes Umweltbewusster Betriebe und des Umweltpakts Bayern.

Dieser Katalog wurde auf Recyclingpapier mit FSC-Zertifizierung gedruckt.