

ZUSATZQUALIFIKATION



**Fortbildung
in Isny im Allgäu**



Mehr Erfolg durch Qualifikation – das nta Fort- und Weiterbildungsprogramm

Schon seit ihrer Gründung ist es der Innovationsgeist, der die Naturwissenschaftlich-Technische Akademie zu einer der bedeutendsten privaten, staatlich anerkannten Ausbildungsstätten für Naturwissenschaften und Informationstechnologien in Europa macht. Nah an den Bedürfnissen der Industrie ausgerichtet und gemeinsam mit Partnerunternehmen rief die nta Isny über die Jahre auch neue Berufsbilder und Ausbildungsgänge ins Leben. Für rund 45.000 junge Menschen legte sie den Grundstein ihrer Berufsausbildung im naturwissenschaftlich-technischen Bereich.

Doch die Anforderungen an die Qualifikation von Fach- und Führungskräften wachsen beständig. Dabei ist sowohl fachliche als auch soziale Kompetenz gefragt. Mit dem neuen nta Weiter- und Fortbildungsprogramm möchten wir nicht nur unseren Studierenden der nta Hochschule die Möglichkeit an die Hand geben, sich fortzubilden und ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt bestmöglich zu gestalten, sondern auch alle berufserfahrenen Fach- und Führungskräfte aus der Region ansprechen. Denn ganz dem hohen Qualitätsstandard entsprechend, den wir bei allen unseren Studien- und Ausbildungsgängen ansetzen, steht die hohe Qualität der Lehre auch bei den branchenübergreifenden Fort- und Weiterbildungskursen der nta Isny im Fokus: Hoch qualifizierte, erfahrene Dozenten unterschiedlicher Hochschulen geben hier ihr langjähriges Know-how in Intensivkursen an die Teilnehmer weiter.

Verschaffen Sie sich und Ihrem Unternehmen jetzt den entscheidenden Wettbewerbsvorteil durch Weiterqualifikation „direkt vor Ihrer Tür“! Wir unterstützen Sie dabei: Nutzen Sie die vielfältigen Fortbildungsmöglichkeiten im Hochschulumfeld an der nta Isny – vom Bewerbungstraining sowie Teammanagement und Führung über Qualitätsmanagement und Betriebswirtschaftslehre bis hin zu Innovations- und Technologiemanagement.

Wir freuen uns auf Sie!

Ihr nta-Team



„Linus Schlepner ist Professor für marktorientierte Unternehmensführung (Schwerpunkt strategische Geschäftsprozesse) in Köln und Geschäftsführer einer Unternehmensberatung.“

2013 wechselte der Ingenieur und Betriebswirt nach über 20 Jahren nationaler und internationaler Industrieerfahrung an die Rheinische Fachhochschule Köln. Seine Lehre zeichnet sich durch hohen Praxisbezug aus.“

Ausbildung zum Quality Manager

Seminartermin Teil 1	Prüfung	Anmeldeschluss	Teilnehmer
16.02. – 21.02.2015	22.02.2015	09.02.2015	8 - 15

Seminartermin Teil 2	Prüfung	Anmeldeschluss	Teilnehmer
07.04. – 12.04.2015	18.04.2015	24.03.2015	8 - 15

Unternehmen profitieren von langfristigen Kundenbindungen. Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Kunde und Lieferant ermöglicht ein effizientes Supply-Chain-Management und reduziert Kosten.

Kundenzufriedenheit ist der Schlüssel zum wirtschaftlichen Erfolg.

Wenn die Qualität stimmt, ist der Kunde zufrieden. Gute Qualität ist das Ergebnis klarer Strukturen sowie optimierter Prozesse. Um dies zu erreichen und zu bewahren, benötigen Unternehmen Qualitätsmanager.

Der Hochschul-Zertifikatskurs Qualitätsmanagement vermittelt die notwendigen Kenntnisse, um Verbesserungspotenziale im Unternehmen zu erkennen, Prozesse zu optimieren, Qualitätszertifizierungen und Audits vorzubereiten und Evaluationen durchzuführen. Der Kurs richtet sich damit an (angehende) Fach- und Führungskräfte, die Aufgaben im Qualitätsmanagement übernehmen wollen.

Das Gesamtzertifikat Qualitymanager kann nur nach erfolgreicher Absolvierung beider Kurse ausgestellt werden.

Teil 1: Betriebswirtschaft (QM)

- Grundlagen der BWL
- Marketing und Wettbewerbsstrategien
- Strategieentwicklung
- Organisationsstrukturen und Unternehmensführung
- Finanzierung und Investitionen

Teilnahmegebühr

inklusive Seminarunterlagen, Mittagessen und Zertifikat

Regulär	Studenten (Nachweis durch Vorlage der Immatrikulationsbescheinigung)
€ 1.690,00 zzgl. Prüfungsgebühr € 250,00	490,00 zzgl. Prüfungsgebühr € 100,00

Teil 2: Qualitätsmanagement

- Grundlagen des Qualitätsmanagement
- Erfüllung von Kundenanforderungen
- Die DIN EN ISO 9001: Aufbau und Zielsetzung
- Umsetzung und Anwendung der DIN EN ISO 9001
- Service Excellence: Der Kunde im Zentrum des Handelns

Teilnahmegebühr

inklusive Seminarunterlagen, Mittagessen und Zertifikat

Regulär	Studenten (Nachweis durch Vorlage der Immatrikulationsbescheinigung)
€ 1.690,00 zzgl. Prüfungsgebühr € 250,00	€ 490,00 zzgl. Prüfungsgebühr € 100,00

Sonderpreis

bei Belegung von Teil 1 Betriebswirtschaft (QM) und Teil 2 Qualitätsmanagement

inklusive Seminarunterlagen, Mittagessen und Zertifikat

Regulär	Studenten (Nachweis durch Vorlage der Immatrikulationsbescheinigung)
€ 2.690,00 zzgl. Prüfungsgebühr € 500,00	€ 770,00 zzgl. Prüfungsgebühr € 200,00

Teammanagement und Führung

Seminartermin	Anmeldeschluss	Teilnehmer
23.02.2015 - 09:00 bis 18:00 Uhr 24.02.2015 - 09:00 bis 17:00 Uhr	02.02.2015	8 - 15

Kompetentes Führen ist nicht nur eine Sache von Technik und formaler Hierarchie. Ihre eigene Person ist gefragt. Worauf es dabei ankommt und was Sie für Ihre Durchsetzung brauchen, erfahren Sie – theoretisch und praktisch – in diesem umfassenden Training. Eine persönliche Teamrollen-Analyse ist im Seminarpreis mit eingeschlossen.

Seminarziel

Für Ihren Führungserfolg ist ein effektives Set an persönlichen Qualitäten die ausschlaggebende Voraussetzung. Dieses zweitägige Seminar macht Ihnen Ihre zukünftige oder noch junge Rolle in wesentlichen Aspekten bewusst. Lernen Sie unternehmerstypische Erfolgsmechanismen im Detail kennen und üben Sie das entsprechende persönliche Verhalten dazu ein. Sie werden erfahren, was es bedeutet, Ihre Ideen, Ihre Ziele sowie Ihre Aufgaben auf angemessene und authentische Weise zu kommunizieren. Und wie entscheidend es ist, die richtige Führungs-Balance zu finden, z. B. zwischen fordern und fördern, delegieren und selbst tun, Leistung ermöglichen und Anerkennung aussprechen. Am Ende dieses Seminars werden Sie wesentliche Schritte auf dem Weg zur souveränen und erfolgreichen Führung vorangekommen sein.

Zentrale Inhalte des Seminars

- Was ist Führen - und was bedeutet Führen in Ihrem persönlichen Kontext? (Reflexion zur Klärung der Rahmenbedingungen, Anforderungen und Erwartungen Ihres Unternehmens)
- Welche innere Einstellung ist erforderlich, damit Sie sich diesen Anforderungen und Erwartungen erfolgreich und motiviert stellen können?
- Welche wichtigen Führungsaufgaben ergeben sich daraus für Sie?
- Teamstruktur und Teamführung – verbindende Elemente (linking skills)
- Bearbeitung wichtiger Führungsaufgaben:
Vorbild sein, Informationsflüsse und Kommunikation sicherstellen | Umgang mit E-Mails, Führen von persönlichen Gesprächen, effizientes Moderieren von Besprechungen | Ziele vorgeben und/oder vereinbaren | Klare Entscheidungen treffen | Verantwortung und Aufgaben delegieren | Ein motivierendes Umfeld schaffen
- Erarbeiten von Werkzeugen und Einüben von wirkungsvollen Verhaltensweisen beim Umgang mit diesen Aufgaben:
Nützliche Modelle, Ablaufpläne, Checklisten usw. | Vorbereitete Fallstudien (z. B. Durchführung einer Teambesprechung, Umgang mit unmotiviertem Mitarbeiter, Führen eines Kritikgesprächs, Delegation einer schwierigen Aufgabe, ...) | Rollenspiele mit Auswertung und „Lessons learned“
- Formale Mitarbeitergespräche als wesentliches Führungsinstrument
Was verstehen wir unter einem formalen Mitarbeitergespräch? | Wann und warum werden diese Gespräche geführt? | Wie führen wir die Gespräche?
- Persönliche Entwicklungstagebücher zur Sicherung des Praxistransfers
- Sie sichern Ihre Erkenntnisse aus dem Seminar und leiten daraus persönliche Aktionspläne für Ihre Führungspraxis ab
- Individuelles Trainerfeedback: Ihre Wirkung als Führungspersönlichkeit

Methodische Schwerpunkte

- Moderierte Lehrgespräche
- Kurze Trainerinputs
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Fallbeispiele mit Rollenspielen und Videoanalyse (auf Wunsch)
- Persönliche Entwicklungstagebücher für den Praxistransfer
- Individuelle Feedbackgespräche mit dem Trainer

Eingesetzte Modelle und Werkzeuge

- Arbeitsblätter zur Reflexion und Analyse Ihrer persönlichen Situation
- Verschiedene Werkzeuge für die tägliche Führungsarbeit (Muster für Mitarbeitergespräche und Team-Meetings, Entscheidungshilfen, Checklisten für erfolgreiche Zielvereinbarungen und Delegationen, ...)
- Einsatz verschiedener Arbeits- und Kreativtechniken (z. B. zur Problemlösung), die Sie in Ihren Alltag übertragen können
- Verschiedene Führungskonzepte und -modelle für Ihre Praxis
- Vorbereitete Fallstudien mit Arbeitsblättern

Teilnahmegebühr

inklusive Teamprofil und Teamanalyse, Seminarunterlagen, Mittagessen und Teilnahmezertifikat

Regulär	Studenten (Nachweis durch Vorlage der Immatrikulationsbescheinigung)
€ 1.090,00	€ 370,00

Führen von Gesprächen und Verhandlungen

Seminartermin	Anmeldeschluss	Teilnehmer
25.02.2015 - 09:00 bis 18:00 Uhr 26.02.2015 - 09:00 bis 17:00 Uhr	02.02.2015	8 - 15

Verhandlungen in Vertrieb und Einkauf, aber auch unternehmensintern finden regelmäßig statt. Kunden- und Lieferantengespräche, Preisverhandlungen oder Vertragsverhandlungen sind ein wichtiges Instrument im betrieblichen Umfeld. Wie Sie Gespräche und Verhandlungen erfolgreich führen, lernen Sie in diesem umfassenden Training.

Seminarziel

Professionelles Auftreten in Verhandlungen und Gesprächen hängt von einer guten Vorbereitung ab. Mentale Stärke und wichtige Informationen und Fragetechniken helfen, in die Erfolgsspur zu kommen.

Dieses zweitägige Seminar vermittelt Ihnen das Handwerkszeug, das für Ihren Erfolg wichtig ist. Ihre persönliche Einstellung und die Sichtweise des Gesprächspartners stehen scheinbar im Widerspruch. Dennoch lassen sich Gemeinsamkeiten aufspüren und formulieren. An den entscheidenden Stellen Position beziehen und wenn nötig einen strategischen Rückzug machen – die richtige Komposition der Verhandlungsstrategien macht den Erfolg!

Am Ende dieses Seminars werden Sie gelernt haben, eine Verhandlung oder ein Gespräch perfekt vorzubereiten und sicher zu führen.

Zentrale Inhalte des Seminars

- Was ist Gesprächs- und Verhandlungsführung? (Reflexion zur Klärung der Rahmenbedingungen, Anforderungen und Erwartungen Ihres Unternehmens)
- Vom Bazar zum Harvard-Prinzip
- Innere Einstellung und Motive
- Die andere Seite – unser Gesprächs- und Verhandlungspartner
- wichtige Instrumente:
Fragetechnik | SPIN-Fragen | Ziele vorgeben und/oder vereinbaren | Klare Entscheidungen treffen | Verhalten in unfairen Verhandlungen
- Erarbeiten von Werkzeugen und Einüben von wirkungsvollen Verhaltensweisen:
Vorbereitetes Verhandlungstraining (z. B. Vorbereiten und Durchführen einer Einkaufs- und einer Verkaufsverhandlung) | Rollenspiele mit Auswertung und „Lessons learned“
- Sie sichern Ihre Erkenntnisse aus dem Seminar und leiten daraus persönliche Aktionspläne für Ihre Führungspraxis ab
- Individuelles Trainerfeedback

Methodische Schwerpunkte

- Moderierte Lehrgespräche, kurze Trainerinputs
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Fallbeispiele mit Rollenspielen und Videoanalyse (auf Wunsch)
- Persönliche Entwicklungstagebücher für den Praxistransfer
- Individuelle Feedbackgespräche mit dem Trainer

Eingesetzte Modelle und Werkzeuge

- Arbeitsblätter zur Reflexion und Analyse Ihrer persönlichen Situation
- Diverse Tools für Verhandlungen
- Einsatz verschiedener Arbeits- und Kreativtechniken (z. B. zur Problemlösung), die Sie in Ihren Alltag übertragen können
- Verschiedene Führungskonzepte und -modelle für Ihre Praxis
- Vorbereitete Fallstudien mit Arbeitsblättern

Teilnahmegebühr

inklusive Seminarunterlagen, Mittagessen und Teilnahmezertifikat

Regulär	Studenten (Nachweis durch Vorlage der Immatrikulationsbescheinigung)
€ 920,00	€ 200,00

Anmeldung zu den Kursen unter:
www.nta-isny.de/fortbildung

Bewerbertraining, Business Behaviour und Präsentationstechnik

Seminartermin	Anmeldeschluss	Teilnehmer
27.02.2015 - 09:00 bis 18:00 Uhr	09.02.2015	8 - 15

Um den Einstieg in den Beruf optimal zu gestalten, sind Soft Skills erforderlich, die in diesem Seminar geübt werden. Wie bewerbe ich mich richtig und wie läuft ein Bewerbungsgespräch ab? Wie verhalte ich mich beim neuen Arbeitgeber und wie führe ich vor Kunden eine Präsentation durch?

Seminarziel

In diesem eintägigen Seminar lernen Sie die richtigen Bewerbungsstrategien, professionalisieren Ihr Auftreten und lernen, sich und Ihr Unternehmen zu präsentieren. Am Ende dieses Seminars werden Sie wesentliche Schritte vorangekommen sein auf dem Weg zur souveränen und erfolgreichen Führung.

Zentrale Inhalte des Seminars

- Bewerbung: Anschreiben formulieren, Mappe zusammenstellen, den Bewerbungsprozess erfolgreich gestalten
- Einzelsitzung und Rollenspiel
- Business Behaviour und Business Knigge: Kleidung, Auftreten, Erwartung des Arbeitgebers, Verhalten in internationalen Unternehmen und Teams
- Präsentationen vorbereiten und durchführen

Methodische Schwerpunkte

- Moderierte Lehrgespräche
- Kurze Trainerinputs
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Fallbeispiele mit Rollenspielen und Videoanalyse (auf Wunsch)
- Individuelle Feedbackgespräche mit dem Trainer

Eingesetzte Modelle und Werkzeuge

- Erfahrungsaustausch
- Herausfinden des eigenen Stils

Teilnahmegebühr

inklusive Seminarunterlagen, Mittagessen und Teilnahmezertifikat

Regulär	Studenten (Nachweis durch Vorlage der Immatrikulationsbescheinigung)
€ 460,00	€ 100,00

Teilnehmerstimmen

„Alles in allem ist Herr Prof. Dr. Schleupner in Stil und Didaktik ein hervorragender Dozent. Der einwöchige Intensivkurs war für mich als Praxiserfahrenen optimal aufbereitet – und das zu einem wirklich attraktiven Preis-Leistungsverhältnis.“

Ralph Hoffmann, Entwicklung und QM, zebis Medical GmbH aus Isny.

„Der Kurs war sehr interessant und lehrreich. Herr Schleupner hat uns eine schöne Woche beschert und neben den fachlichen Fragen auch wichtige Informationen und Ratschläge für den weiteren Lebensweg parat gehabt.“

Andreas Leuchs, Pharmazeutische Chemie Bachelor, 5. Semester, nta Hochschule

Innovations- und Technologiemanagement

Seminartermin	Anmeldeschluss	Teilnehmer
07.09. – 11.09.2015	24.08.2015	8 - 15

Weltweit wird der Wettbewerb um die Entwicklung neuer Technologien immer schärfer. Gleichzeitig verkürzen sich die Produktlebenszyklen. Das Ergebnis: ein „Innovationswettbewerb“, bei dem es darauf ankommt, technologische Optionen frühzeitig zu erkennen und aufzugreifen. Nur so können Marktchancen aufgespürt und wichtige Wettbewerbsvorteile genutzt werden.

Das einwöchige Angebot richtet sich branchenübergreifend insbesondere an kleine und mittlere Unternehmen, die innovationsorientiert im harten Wettbewerb am Markt bestehen müssen.

Seminarziel

Das neu konzipierte Weiterbildungsmodul „Innovations- und Technologiemanagement“ der nta Isny bildet für Techniker, Ingenieure und Naturwissenschaftler aller Fachrichtungen die Instrumente und Werkzeuge des Innovations- und Technologiemanagements ab. Die Teilnehmer lernen, Innovationsprozesse marktorientiert zu steuern und Produkte erfolgreich am Markt zu platzieren.

Zentrale Inhalte des Seminars

- Innovationsprozesse und -strategien
- Herausforderungen und Erfolgsfaktoren bei Innovationsprojekten
- Innovationsmarketing
- Methoden und Instrumente der Ideenfindung und Problemlösung: Brainstorming | Methode 6-3-5 | Morphologischer Kasten etc.
- Produktlebenszyklus-Management
- Feedback des Marktes
- Stage-Gate-Modell
- Erkennen von Technologietrends
- Neueste Forschungen und Initiativen: Industrie 4.0 und Foresight
- Projektmanagement

Methodische Schwerpunkte

- Moderierte Lehrgespräche, kurze Trainerinputs
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Fallbeispiele

Eingesetzte Modelle und Werkzeuge

- Arbeitsblätter zur Reflexion und Analyse Ihrer Unternehmenssituation
- Diverse Tools für Projekt- und Innovationsmanagement
- Einsatz verschiedener Arbeits- und Kreativtechniken (z. B. zur Problemlösung), die Sie in Ihren Alltag übertragen können
- Vorbereitete Fallstudien mit Arbeitsblättern

Teilnahmegebühr

inklusive Seminarunterlagen, Mittagessen und Teilnahmezertifikat

Regulär	Studenten (Nachweis durch Vorlage der Immatrikulationsbescheinigung)
€ 2.300,00	€ 575,00

Anmeldung zu den Kursen unter:
www.nta-isny.de/fortbildung

Gestalte *Deine* *Zukunft* an der *nta* Isny!

- FACHHOCHSCHULREIFE
- VORBEREITUNGSSEMESTER
- SONDERKONDITIONEN
- STIPENDIEN/BAFÖG
- WOHNHEIME
- MENSA

Ausbildung zum/r Technischen
Assistenten/in mit mittlerer Reife
Biotechnologie (BioTA)
Chemie (CTA)
Informatik (AIK)
Pharmazie (PTA)
Physik (PhyTA)

Studium zum Bachelor of Science
mit Fachhochschulreife oder Abitur
Chemie
Informatik
Pharmazeutische Chemie
Physik/Elektronik

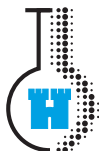
Zusatzqualifikation
Fortbildung in Isny

Entdecke die vielfältigen Möglichkeiten in Ausbildung
und Studium an der nta Isny –
persönlich, praxisnah und fachlich kompetent.

www.nta-isny.de

Naturwissenschaftlich-Technische Akademie
Prof. Dr. Grübler gGmbH
Staatlich anerkannte Fachhochschule
und Berufskollegs

Seidenstraße 12–35
88316 Isny im Allgäu
Telefon: +49-7562-97070
E-Mail: info@nta-isny.de



nta