

BL Junior Management Programm (JuMP)

Vom High Potential zum High Performer

Ihr Unternehmen betraut Sie mit einer übergeordneten Management-Funktion. In diesem praxisnahen Programm erhalten Sie das Rüstzeug, um sich, Ihre Mitarbeitenden und das Business in Ihrem Verantwortungsbereich zu führen und zu entwickeln. Sie erlernen, wie Sie Ihre Management-Arbeit konkret auf die strategischen Unternehmensziele ausrichten. Dieses Blended Learning unterstützt Sie optimal bei der Erreichung Ihrer Lernziele durch eine gelungene Mischung aus tutoriell begleitetem e-Learning, Präsenzseminaren, Lern-Community und Transfer-Projekt „myCase“.

Modul 1: Kick-Off Webinar
Ihr erfolgreicher Programm-Einstieg als Live online Webinar
Dauer: ca. 60 Minuten

Modul 2: Selbstlernphase Leadership & Business
e-Learning mit tutorieller Begleitung: Teams erfolgreich führen, Wirtschaftlich denken und handeln, Basiswissen BWL, Basiswissen Controlling
Lerndauer: jeweils 4-6 Stunden

Modul 3: Präsenzseminar Leadership & Business
1. Tag: Leadership
2. Tag: Strategisches Management
3. Tag: Finance & Controlling
4. Tag: Marketing & Sales
Dauer: 4 Tage

Modul 4: Selbstlernphase Change Management und Human Resources
e-Learning mit tutorieller Begleitung: Change-Management, Mitarbeitergespräche, Bewerberinterviews
Lerndauer: jeweils 4-6 Stunden

Modul 5: Präsenzseminar Change Management und Human Resources
1. Tag: Change und Organisationsentwicklung
2. Tag: Human Resources und Personalentwicklung
Dauer: 2 Tage

Modul 6: Selbstlernphase Personal Impact
e-Learning mit tutorieller Begleitung: Auftritt statt Fehltritt/Gekonnt präsentieren, Wenn die Stimme stimmt/Persönliche Wirkung steigern
Lerndauer: jeweils 4-6 Stunden

Modul 7: Präsenzseminar Personal Impact und Präsentation Transfer-Projekt „myCase“
• Ihr Personal Impact im Management
• Ihre individuellen Erfolgsfaktoren
• Überzeugungskraft im Management und in der Führung
• Individuelle Präsentationen der Transfer-Projekte „myCase“
Dauer: 2 Tage

Modul 8: Transfersicherung
• Individuelle Wiederholung bei Bedarf
• Checklisten, Transfertools, etc.
• Austausch mit anderen Teilnehmern in der Lerncommunity
12 Monate Zugang zum Lernportal

Ausführliche Infos zu den Inhalten, Trainern u.v.m. im Web! [Webinfo-/Buchungs-Nr. 35.65](#)

Termine und Orte

Start September 2017

Modul 1: 13.09.17
Modul 3: 09.-12.10.17
Modul 5: 06.-07.11.17
Modul 7: 14.-15.12.17

München
Sheraton Westpark
Hotel

Start Februar 2018

Modul 1: 16.02.18
Modul 3: 12.-15.03.18
Modul 5: 23.-24.04.18
Modul 7: 17.-18.05.18

Hamburg
Mariott Hotel

Start Mai 2018

Modul 1: 04.05.18
Modul 3: 11.-14.06.18
Modul 5: 18.-19.07.18
Modul 7: 29.-30.08.18

Köln
Hotel im Wasserturm

Modul 1: Beginn 16:00 Uhr,
Ende ca. 17:00 Uhr
Modul 3, 5 und 7: 1.-4. Tag: 09:00 Uhr –
ca. 17:00 Uhr

Qualifizierungsprogramm mit Zertifikat, Blended Learning

Trainer
Martina Kobabe und
Volker Schneider und
Dr. Marcus Disselkamp
und Prof. Dr. Thomas
Bartscher



Teilnahmegebühr

€ 6.890,- zzgl. MwSt.
€ 8.199,10 inkl. MwSt.

Ausführliche Infos zu den Inhalten,
Referenten u.v.m. im Web!

Webinfo-/Buchungs-Nr. 35.65

Modul 1: Web-Kick-off Junior Management Programm (JuMP)

Ihr erfolgreicher Programm-Einstieg als Live online Webinar

Sie erhalten einen Überblick über das gesamte Junior Management Programm (JuMP) und die anderen Teilnehmenden. Sie erfahren, wie Sie das Transfer-Projekt „myCase“ für Ihre individuellen Lernziele nutzen. An diesem Webinar nehmen Sie bequem von Ihrem Rechner am Arbeitsplatz oder zuhause teil. Ab jetzt sind Sie im konstruktiven Dialog mit Ihrem Programm-Tutor als kontinuierlichem Prozess- und Lernbegleiter und den anderen Teilnehmenden. Die stabile Teilnehmergruppe erleichtert Ihnen den vertrauensvollen Austausch und das Netzwerken auf Ihrem Management Level.

Kennenlernen und Einstieg

- Programm-Tutor als Lern- und Prozessbegleiter von JuMP und „myCase“.
- Die anderen Programm-Teilnehmende erleben.
- Gruppenbildung und Team-Spirit.
- Hauptinhalte des Programms und konkreter Ablauf.
- Meilensteine definieren und vereinbaren.

Transfer-Projekt „myCase“

- Konzept, Themenfindung und Realisierung Ihres eigenen Transfer-Projekts „myCase“.
- Verbindung zwischen Programm-Inhalten und Ihren Management-Aufgaben.
- Nächste Schritte und Unterstützung für Ihre Vorhaben.

Ihre Dozenten

Martina Kobabe oder Volker Schneider
(Programm Tutoren)

Modul 2: Selbstlernphase Leadership & Business

e-Learning mit tutorieller Begleitung

Orts- und zeitunabhängig bearbeiten Sie interaktive e-Learnings, um sich optimal auf die folgende Präsenzphase vorzubereiten. Der Programm-Tutor unterstützt und begleitet Sie dabei. In dieser Phase definieren Sie im Dialog mit Ihrem Programm-Tutor Ihr Transfer-Projekt „myCase“. Sie wählen dabei ein für Sie relevantes Management- bzw. Projekt-Thema mit konkretem Bezug zu Ihren realen Aufgabenstellungen. Im weiteren Programm-Verlauf von JuMP werden Sie durchgängig das gewonnene Wissen in Ihr „myCase“ einfließen lassen.

e-Learning: Teams erfolgreich führen

- Ein Team übernehmen und die Mitarbeitenden kennenlernen.
- Bestandsaufnahme meines Teams.
- Mitarbeitende durch die SMART-Methode individuell motivieren.
- Für maximales Engagement der Teammitglieder sorgen.
- Rollen im Team klar formulieren und Teamgeist stärken.

e-Learning: Wirtschaftlich denken und handeln

- Wirtschaftlichkeit in allen Unternehmensbereichen erreichen.
- Basics: Ziele, Vorgaben, Umsatz, Ergebnis und Gewinn.
- Maximierung des Gewinns und Minimierung der Kosten.
- Betriebswirtschaftliche Instrumente als Entscheidungshilfen.
- Kostenbewusstsein stärken.

e-Learning: Basiswissen BWL

- Wechselwirkung unternehmensinterner und -externer Bereiche.
- Aufbau von Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung.
- Kostencontrolling, Kosten und Kostenarten.
- Kennzahlen und Kennzahlenanalyse.

e-Learning: Basiswissen Controlling

- Controlling als Teil des Rechnungswesens.
- Controllingprozess verstehen und aufbauen.
- Kostenstellenrechnung und Kostenstellenabweichungen.
- Kalkulationen zielführend aufbauen.
- Deckungsbeitragsrechnung und Break-Even-Analyse.

Ihre Programm-Tutoren

Martina Kobabe oder Volker Schneider

Modul 3: Präsenzseminar Leadership & Business

1. Tag: Leadership

Trotz aller Komplexität und Dynamik in Ihrem Business müssen Sie als Person Richtung haben und Richtung geben. Sie erlernen, wie die Kunst von Leadership darin besteht, den unterschiedlichsten Herausforderungen gerecht zu werden und sich dabei selbst treu zu bleiben. So festigen Sie Ihren persönlichen Erfolg im Management. Im Anschluss an den Seminartag arbeiten Sie Ihre gewonnenen Erkenntnisse mit Unterstützung des Dozenten in Ihr individuelles Transfer-Projekt „myCase“ ein.

2. Tag: Strategisches Management

Neben Ihren Tagesaufgaben im Management ist die Verzahnung der Unternehmensstrategie mit Ihrem Verantwortungsbereich eine Ihrer zentralen Aufgaben. Lernen Sie, die strategischen Ansätze Ihres Unternehmens zu verstehen und in Ihrem Bereich mit Leben zu füllen. So festigen Sie Ihre Anerkennung im Management und in der Belegschaft. Im Anschluss an den Seminartag arbeiten Sie Ihre gewonnenen Erkenntnisse mit Unterstützung des Dozenten in Ihr individuelles Transfer-Projekt „myCase“ ein.

3. Tag: Finance & Controlling

Ihr Wissen um die finanzielle Situation in Ihrem Verantwortungsbereich und Ihre Kenntnis der Steuerungsinstrumente für wertschöpfende Aktivitäten entscheiden langfristig über den Erfolg Ihrer Management-Tätigkeit. Lernen Sie, worauf es ankommt und wie Sie Ihre Wirksamkeit erhöhen können. Im Anschluss an den Seminartag arbeiten Sie Ihre gewonnenen Erkenntnisse mit Unterstützung des Dozenten in Ihr individuelles Transfer-Projekt „myCase“ ein.

4. Tag: Marketing & Sales

Auch die besten Produkte und Dienstleistungen müssen erfolgreich am Markt beim Kunden platziert werden. Festigen Sie Ihr praxisbezogenes Management-Wissen im Marketing- und Vertriebsbereich. Im Anschluss an den Seminartag arbeiten Sie Ihre gewonnenen Erkenntnisse mit Unterstützung des Dozenten in Ihr individuelles Transfer-Projekt „myCase“ ein.

Teilnehmerinformationen

Bitte schicken Sie uns Ihre Anmeldung schriftlich zu – per Post oder Fax. Wir buchen Ihre Anmeldung in der Reihenfolge des Eingangs. Wenige Tage später erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit ausführlichen Informationen zum Veranstaltungshotel. Die angegebenen Preise sind Nettopreise und verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Ihre Rücktrittsgarantie

Bei einer Stornierung (nur schriftlich möglich) der Anmeldung bis 4 Wochen vor Veranstaltungstermin erheben wir eine einmalige Bearbeitungsgebühr von € 90,-zzgl. MwSt. (€ 107,10 inkl. MwSt.), erfolgt der Rücktritt erst danach, müssen wir Ihnen die volle Veranstaltungsgebühr zzgl. MwSt. berechnen. Selbstverständlich kann ein angemeldeter Teilnehmer einen Vertreter benennen, ohne dass hierbei zusätzliche Gebühren entstehen.

Ihr Rabatt bei Mehrfachbuchungen

Bei gleichzeitigem Eingang mehrerer Buchungen bezahlen Sie für die Buchung mit dem höchsten Produktpreis die volle Teilnahmegebühr. Auf alle weiteren Buchungen erhalten Sie 10 % Rabatt. Ausgenommen davon sind alle e-Learnings und Premium-Pakete zu den Jahresschluss-Tagungen Rechnungswesen.

Für e-Learning-Lizenzen erhalten Sie individuelle Lizenz-Angebote. Sollten Sie nachträglich teilstornieren, wird der o.g. Rabatt zurückgenommen bzw. nachbelastet.

Unsere ausführlichen Teilnahme-Bedingungen finden Sie auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Hinweis zum Datenschutz:

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen finden Sie im Internet unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Beratung/Kontakt

Tel.: 0761 898-4422
service@haufe-akademie.de
Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

Modul 4: Selbstlernphase Change Management und Human Resources**e-Learning mit tutorieller Begleitung**

Orts- und zeitunabhängig bearbeiten Sie interaktive e-Learnings, um sich optimal auf die folgende Präsenzphase vorzubereiten. Der Programm-Tutor unterstützt und begleitet Sie dabei. In dieser Phase arbeiten Sie weiter an Ihrem Transfer-Projekt „myCase“.

e-Learning: Change-Management

- Bedeutung und Phasen von Veränderungen im Betrieb.
- Change planen, umsetzen und kontrollieren.
- Umgang mit schwierigen Situationen und Widerständen.
- Rolle von Auftraggebern, Sponsoren, Change Agents und Führungskräften.
- Mit Kommunikation und Commitment erfolgreich involvieren.

e-Learning: Mitarbeitergespräche

- Professionelle Mitarbeitergespräche vorbereiten und führen.
- Konstruktive, wertschätzende und klare Kommunikation.
- Lob und Kritik sinnvoll formulieren.
- Ziele und Zielvereinbarungen klar und smart definieren.

e-Learning: Bewerberinterviews

- Anforderungsprofile erstellen: Kompetenzen des idealen Kandidaten.
- Professionelle Sichtung von Bewerbungsunterlagen.
- Praktikable Interviewleitfäden formulieren.
- Fragestrategien und Fragetechniken für das Interview.
- Der Weg zur Entscheidung: „einstellen“ oder „nicht einstellen“.

Ihre Programm-Tutoren

Martina Kobabe oder Volker Schneider

Modul 5: Präsenzseminar Change Management und Human Resources**1. Tag: Change und Organisationsentwicklung**

Sie als Mitglied des Managements haben die Aufgabe, Veränderungen in Ihrem Verantwortungsbereich umzusetzen und zu gestalten. Lernen Sie die Grundprinzipien und Erfolgskriterien für betriebliche Veränderungen und Entwicklungen kennen und anzuwenden. So tragen Sie konkret zur Zukunftssicherung in Ihrem Unternehmen bei. Im Anschluss an den Seminartag arbeiten Sie Ihre gewonnenen Erkenntnisse mit Unterstützung des Dozenten in Ihr individuelles Transfer-Projekt „myCase“ ein.

2. Tag: Human Resources und Personalentwicklung

Modernes, partnerschaftliches Human Resources Management und gezielte Personalentwicklung helfen Ihnen, die Mitarbeitenden in Ihrem Verantwortungsbereich optimal als Wettbewerbsvorteil einzusetzen! Lernen Sie Ihre Hebel und Gestaltungsmöglichkeiten kennen und nutzen. Im Anschluss an den Seminartag arbeiten Sie Ihre gewonnenen Erkenntnisse mit Unterstützung des Dozenten in Ihr individuelles Transfer-Projekt „myCase“ ein.

Modul 6: Selbstlernphase Personal Impact**e-Learning mit tutorieller Begleitung**

Orts- und zeitunabhängig bearbeiten Sie interaktive e-Learnings, um sich optimal auf die folgende Präsenzphase vorzubereiten. Der Programm-Tutor unterstützt und begleitet Sie dabei. In dieser Phase arbeiten Sie weiter an Ihrem Transfer-Projekt „myCase“.

e-Learning: Auftritt statt Fehltritt/Gekonnt präsentieren

- Botschaften mit der gewünschten Wirkung vermitteln.
- Professioneller Umgang mit Lampenfieber, Adrenalin und schwierigen Situationen.
- Mit Schlagfertigkeit, Witz und Improvisation punkten.
- Stimme, Mimik und Gestik optimal einsetzen.
- Gelassen, selbstbewusst und souverän vor Publikum agieren.

e-Learning: Wenn die Stimme stimmt/Persönliche Wirkung steigern

- Mit Stimme und Körpersprache wirkungsvoll überzeugen.
- Ihre Stimme klang- und wirkungsvoller einsetzen.
- Mit der optimalen Atmung Ihre Stimme stärken.
- Ihre Stimme in Verhandlungen, Gesprächen und Präsentationen gewinnend einsetzen.

Ihre Programm-Tutoren

Martina Kobabe oder Volker Schneider

Modul 7: Präsenzseminar Personal Impact und Präsentation Transfer-Projekt „myCase“**1./2. Tag**

In diesem abschließenden Modul Ihres Junior Management Programms (JuMP) profitieren Sie gleich doppelt. Zum einen erhalten Sie konkrete und individuelle Impulse und Tipps auf Profi-Niveau, wie Sie Ihren Personal Impact, also Ihr persönliches Auftreten und Ihre Wirkung im Management und im Unternehmen, steuern und steigern können. Zum anderen präsentieren Sie die Ausarbeitung Ihres eigenen Transfer-Projektes „myCase“. Zu beiden Aspekten bekommen Sie ein individuelles Feedback, das Sie auf Ihrem Weg zum High Performer im Unternehmen weiterbringt.

Transfer-Projekt „myCase“

Zielsetzung und Benefits des Konzepts „myCase“ Sie dokumentieren in einer schriftlichen Ausarbeitung mit ca. 15 bis 20 Seiten Umfang die eigenständige Bearbeitung eines eigenen Management-Projekts. Während des gesamten Junior Management Programms (JuMP) übertragen Sie kontinuierlich die erarbeiteten Lerninhalte in die Entwicklung Ihres „myCase“. Damit profitieren Sie als Teilnehmer von einem ganz konkreten Praxis- und Transfer-Bezug. Ihr Unternehmen erhält durch die Ausarbeitung Ihres „myCase“ eine direkt nutzbare Konzeptionsarbeit zu einer unternehmensrelevanten Aufgabenstellung.

Themenstellung Ihres Transfer-Projekts „myCase“
Als inhaltliche Ausrichtung Ihres „myCase“ können Sie ein für Sie und Ihr Unternehmen relevantes Thema frei wählen. Der Programm-Tutor Ihres Junior Management Programms unterstützt Sie als durchgängiger Prozessbegleiter von „myCase“ bei Bedarf bei der Findung und Formulierung des Projekt-Themas.

Ihr Transfer-Projekt „myCase“ sollte folgende im Rahmen des Junior Management Programms (JuMP) bearbeiteten Aspekte berücksichtigen und beinhalten:

- strategische Komponenten,
- finanzielle bzw. wirtschaftliche Aspekte,
- personal- bzw. personenbezogene Aspekte,
- persönliche Kompetenzen.

Experten-Begleitung Ihres Transfer-Projekts „myCase“

Die einzelnen Referenten und Experten des Junior Management Programms, die Sie in den einzelnen Modulen erleben, unterstützen Sie bei der inhaltlichen Konzeption und Ausarbeitung Ihres „myCase“. Im Anschluss an jeden Seminartag arbeiten Sie Ihre gewonnenen Erkenntnisse mit Unterstützung der Dozenten in Ihr individuelles Transfer-Projekt ein. So bauen Sie Ihr Handlungswissen konkret aus und sichern den direkten Lernerfolg für Ihre Management-Praxis.

Vertrauensschutz

Wir versichern Ihnen, dass die Informationen Ihres „myCase“ nur im Sinne und im Rahmen Ihres Junior Management Programms (JuMP) genutzt werden. Vor allem werden Ihr Programmtutor und die betreffenden Referenten mit Ihnen an Ihrem „myCase“ arbeiten. Im Abschlussmodul bestimmen Sie selbst, welche Detailinformationen Sie innerhalb Ihrer Lerngruppe präsentieren.

Methoden

Web-Kick-off: Kennenlernen von Programm-Tutor, Teilnehmenden, Inhalten, gesamtem Programm und Transfer-Projekt „myCase“.

Selbstlernphasen: e-Learnings mit tutorieller Begleitung.

Präsenzphasen: Optimaler Wissensaufbau und Lerntransfer durch Training, Vertiefung und persönlichen Austausch. Fachvorträge, Fallbeispiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Rollenspiele, Erfahrungsaustausch, Diskussionen und individuelles Feedback.

Transfer-Projekt „myCase“: Begleitete individuelle Ausarbeitung eines für den einzelnen Teilnehmenden relevanten Praxis-Projektes.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und Experten mit ersten übergeordneten Management-Aufgaben, die sich, ihre Persönlichkeit, ihre Mitarbeitenden und ihren Verantwortungsbereich gezielt weiter entwickeln wollen.

Teilnehmer profitieren durch:

- sofort anwendbare Management-Methoden und Management-Instrumente.
- ganzheitliches Wissen zur unternehmerischen Führung eines Verantwortungsbereichs.
- Auffrischung und Aktualisierung von bestehendem Managementwissen.
- Erweiterung und Vertiefung der persönlichen Managementkompetenz.
- Austausch und Networking mit Dozenten und Teilnehmenden unterschiedlichster Branchen.
- hohe Flexibilität durch Blended Learning Ansatz mit optimaler Mischung aus Präsenzphasen und e-Learning.
- hohen Praxis- und Transferbezug z. B. durch individuelles Transfer-Projekt „myCase“.

Unternehmen profitieren durch:

- gezielte Förderung von Managementnachwuchs aus den eigenen Reihen.
- eine erhöhte Management- und Führungskompetenz im eigenen Haus.
- eine gefestigte Bindung der Teilnehmenden an das eigene Unternehmen.
- günstige Managementausbildung für eigene Mitarbeitende, ohne selber kostspielige Programme aufzulegen.
- gesteigerte Kosteneffizienz und reduzierte Abwesenheit vom Arbeitsplatz durch e-Learning.
- direkter Benefit für die eigenen Management-Projekte durch das Transfer-Konzept „myCase“.

Anmeldung

Junior Management Programm (JuMP)

Vom High Potential zum High Performer

 **Internet:** www.haufe-akademie.de

 **E-Mail:** anmelden@haufe-akademie.de

 **Fax:** 0761 898-4423

	Buchungs-Nr.	Seminarort	Starttermin
<input checked="" type="checkbox"/> Junior Management Programm (JuMP)	3 5 6 5		

Teilnehmer

Name/Vorname

Tätigkeitsschwerpunkt

Position

E-Mail: Für Ihre Anmeldebestätigung und persönliche Lernumgebung

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Telefon/Fax

Rechnung (Name)

Kunden-Nr. (falls vorhanden)

Straße/Nummer

Akademie Card-, Kooperations- bzw. Gutschein-Nr. (falls vorhanden)

PLZ/Ort

Zusätzliche Anmeldebestätigung (E-Mail)

3882 414

Die in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgeführten Anmeldebedingungen (www.haufe-akademie.de/agb) erkenne ich/erkennen wir an:

Datum


Unterschrift