

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 und wie Sie Ihre neue Management-Position souverän und erfolgreich ausfüllen.

**Modul 1: Einstiegs-Webinar mit Praxisphase
Ihr erfolgreicher Einstieg ins Junior Management-Programm**

- 60 minütiges Einstiegswebinar
- Praxisphase: Die ersten Steps im Management
- Nutzung der E-Learning-Bibliothek

**Modul 2: Präsenzseminar und Praxisphase
Leadership & Business** 4 Tage

- Tag 1: Leadership
- Tag 2: Strategisches Management
- Tag 3: Finance & Controlling
- Tag 4: Marketing & Sales
- Praxisphase 2: Management Know-How erfolgreich umsetzen
- Nutzung der E-Learning-Bibliothek

**Modul 3: Präsenzseminar und Praxisphase
Change Management und Human Resources** 2 Tage

- Tag 1: Change und Organisationsentwicklung
- Tag 2: Human Resources und Personalentwicklung

**Modul 4: Präsenzseminar und Transfer
Personal Impact und (Selbst)-Präsentation** 2 Tage

- 1./2. Tag: Personal Impact und Präsentation
- Nutzung der E-Learning-Bibliothek

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

Modul 1: Einstiegs-Webinar mit Praxisphase

Ihr erfolgreicher Einstieg ins Junior Management-Programm

Hier erhalten Sie einen Überblick über das gesamte Junior Management Programm (JUMP) Sie erfahren, wie Sie Ihre Lernziele und das neu gewonnene Know-how aus dem Junior-Management Programm kontinuierlich auf Ihren Arbeitsalltag übertragen. An diesem ersten Webinar nehmen Sie bequem von Ihrem Rechner am Arbeitsplatz oder zuhause teil und lernen die anderen Teilnehmenden und Ihren Lern-Tutor kennen. Ihr Tutor steht Ihnen im Webinar, während der Praxisphasen, als Trainer im Seminar und bei Bedarf auch bis zu 2h während Programms für telefonisches Coaching oder per E-Mail bei inhaltlichen und organisatorischen Fragen zur Verfügung. Die feste Teilnehmergruppe erleichtert Ihnen den vertrauensvollen Austausch und das Netzwerken auf Ihrem Management Level.

Inhalte des Einstieg-Webinars (60 min)

- Kennenlernen und Einstieg
- Programm-Tutor als Lern- und Prozessbegleiter von JUMP und „myCase“.
- Die anderen Programm-Teilnehmenden erleben.
- Gruppenbildung und Team-Spirit.
- Hauptinhalte des Programms und konkreter Ablauf.
- Meilensteine definieren und vereinbaren.
- Überblick über die E-Learning Bibliothek.

Praxisphase 1: Die ersten Steps im Management

Im Anschluss an den virtuellen Einstieg können Sie sich in der ersten Praxisphase auf Ihr kommendes Präsenzseminar vorbereiten. Auf Wunsch unterstützt und begleitet Sie der Programm-Tutor dabei.

Ihre gesamte E-Learning-Bibliothek steht Ihnen hier zur Verfügung.

Sie können zeit- und ortsunabhängig Ihr Know-how zu wesentlichen Management-Themen erweitern und vertiefen oder Wissenslücken schließen. Die Intensität und Lerntiefe bestimmen Sie selbst und passen sie Ihren verfügbaren Ressourcen an.

Termine und Orte

Start Februar 2018

- Modul 1: 16.02.18
- Modul 2: 12.-15.03.18
- Modul 3: 23.-24.04.18
- Modul 4: 17.-18.05.18

Hamburg
Mariott Hotel

Start Mai 2018

- Modul 1: 04.05.18
- Modul 2: 11.-14.06.18
- Modul 3: 18.-19.07.18
- Modul 4: 29.-30.08.18

Köln
Hotel im Wasserturm

Start September 2018

- Modul 1: 07.09.18
- Modul 2: 08.-11.10.18
- Modul 3: 12.-13.11.18
- Modul 4: 10.-11.12.18

Grassau/Nähe Chiemsee
Golf Resort Achenal

- Modul 1: Beginn 15:00 Uhr, Ende ca. 16:00 Uhr
- Modul 2, 3 und 4: 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 2: Präsenzseminar (4 Tage) mit Praxisphase

Leadership & Business

Tag 1: 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. Nutzen Sie dabei das Haufe Führungsmodell zur persönlichen Standortbestimmung. 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.

Inhalte

Was bedeutet Leadership für Sie?

- Vertrauen, emotionale Intelligenz und konsequentes Handeln als Erfolgsfaktoren im Management.
- Zukunftsaufgabe: Wie organisieren Sie sich, Ihr Team und Ihren Verantwortungsbereich?

Wo stehen Sie heute als Führungskraft im Management?

- Ehrliche Standortbestimmung des aktuellen eigenen Stils.
- Das Haufe Führungsmodell als Orientierungshilfe für Ihre Führung & Leadership.
- Blick auf die künftige Rolle.

Ebenen des Leadership-Erfolgs

- Persönliche innere Haltung – Beziehungsmanagement – Organisationssysteme.

Führungsrollen und Führungsverhalten

- Positionierung im Unternehmen: Balance zwischen Zielvorgaben und Freiheit im Handeln.
- Welche Rolle passt zu welcher Situation?

Leadership oder Management – worauf kommt es an?

- Emotionale Kompetenz vs. Fachkompetenz.
- Eigene Stärken kennen – Grenzen akzeptieren und ausdehnen.
- Achtsam in Führung gehen: Gelassenheit, Selbstwirksamkeit und Resilienz erhöhen.

Erfolgreiche Führungs-Tools

- Clevere Tools für mehr Kommunikation und Motivation ohne hohen Zeitaufwand.
- Ausgewählte Führungsinstrumente in praktischen Beispielen.
- Individuelle Rückmeldungen und Tipps.

Führungsmodell der Haufe Akademie

- Systematische Entwicklung als Führungskraft.

Tag 2: 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.

Inhalte

Wettbewerbsfähigkeit: „Motor“ des nachhaltigen Unternehmenserfolgs

- Unterschiedliche Strategieansätze. z. B. das St. Galler Management-Modell.
- Erfolgsfaktoren der Wettbewerbsfähigkeit.

Vision: „Leitbild“ der Unternehmens- und Strategie-Entwicklung

- Vision Ihres Unternehmens.
- Integration der Vision in laufende Geschäftsprozesse.

Unternehmenskultur: „Katalysator“ für Mitarbeiterverhalten

- Faktoren wettbewerbsfähiger Unternehmenskulturen.
- Erfolgsorientiertes Mitarbeiterverhalten.

Strategische Planung: „Navi“ des Business Developments

- Die klassischen Schritte: Analyse, Leistungsportfolio, Ressourcen, Barrieren, Erfolgskontrolle.

Innovation: „Pumpe“ der Wettbewerbsfähigkeit

- Zentrale Rolle des Managements in Innovations- und Veränderungsprozessen.

Organisation: „Chassis“ des nachhaltigen Erfolgs

- Umsetzung der strategischen Ausrichtung für Unternehmensstruktur, Systeme und Prozesse.

Tag 3: 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.

Inhalte

Finanzielles und betriebliches Rechnungswesen

- Jahresabschluss und kurzfristige Erfolgsrechnung.

Kennzahlensysteme zur Rentabilitätssteuerung

- Bilanzkennzahlen.
- Deckungsbeitragsrechnung.
- Kalkulation und Verkaufspreisfindung.
- Kostenstellen-, Kostenträgerrechnung.
- Value Chain Controlling.

Wertorientierung und Wertschöpfung

- Zielsetzung und Modelle.

Investitions- und Finanzierungsentscheidungen

- Möglichkeiten und Instrumente.

Controlling als Managementaufgabe

- Portfolio Management, Risikomanagement.

Strategische/Operative Planung

- Balanced Scorecard und Business Plan.

Tag 4: 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

Inhalte

Marketing-Grundlagen und Marketing-Planung
· Zielgruppen und Märkte verstehen und erreichen.

Marketing Mix

· Notwendiges Zusammenspiel der verschiedenen Marketinginstrumente.

Mit dem Vertrieb den Kunden erreichen

Erfolgreiche klassische und moderne Ansätze.

Marktforschung

Marktinformationsmöglichkeiten im Überblick.

Megatrends und deren Einflüsse auf Marketing und Sales

Bedeutung und Ansätze von Marketing und Vertrieb im digitalen Zeitalter.

Praxisphase 2: Management Know-how erfolgreich umsetzen

In dieser Phase übertragen Sie Ihre gewonnenen Erkenntnisse aus dem Seminar auf Ihren Arbeitsalltag als Manager. Auf Wunsch unterstützt und begleitet Sie der Programm-Tutor dabei.

Nutzen Sie auf Wunsch die begleitenden E-Learning-Bibliothek und vertiefen Sie im Nachgang zeit- und ortsunabhängig Ihr Know-how zu den Inhalten des Seminars. Die Intensität und Lerntiefe steuern Sie auf freiwilliger Basis selbst und passen den Lernstoff Ihren verfügbaren Ressourcen an.

Mögliche e-Learning-Inhalte:

- Teams erfolgreich führen
- Wirtschaftlich denken und handeln im Management
- Basiswissen BWL
- Basiswissen Controlling

Modul 3: Präsenzseminar (2 Tage) und Praxisphase**Change Management und Human Resources****Tag 1: 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.

Inhalte**Change Management in der Praxis**

- Warum Veränderungen wichtig sind – und warum sie oft zunächst abgelehnt werden.
- Zyklus und Phasen von Veränderungen verstehen.
- Betroffene zu Beteiligten machen.
- Integration durch Kommunikation.
- Ihre Rolle in Change-Projekten.

Organisationsentwicklung

- Interne Regelmechanismen und Wirkzusammenhänge von Organisationen.
- Verbindung von Gesamtorganisation und Ihrem Verantwortungsbereich.
- Kultur, Führung und Kommunikation in Ihrem Bereich bewusst gestalten.

Tag 2: 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.

Inhalte**Ihre Zusammenarbeit mit der Personalabteilung**

- Ihre Personalaufgaben als Manager und der Auftrag der Personalabteilung.
- Die Personalabteilung als Ihren „Business Partner“ anspielen und nutzen.
- Die schlanke Personaladministration.
- HR-Ziele auf Ihren Verantwortungsbereich übertragen.

Instrumente des Personalmanagements

- Beschaffung, Integration und Bindung von Mitarbeitenden.
- Personalkennzahlen und ihre Aussagekraft.
- Einsatz und Nutzen von Balanced Scorecards.
- Grundzüge moderner Vergütungs- und Anreizsysteme.

Personalentwicklung

- Bewährte und innovative Methoden und Prozesse.
- Ihr Beitrag zum PE-Erfolg in Ihrem Bereich.
- Erfolgsmessung bei PE-Maßnahmen.

Gesundheitsmanagement und Performance-management

- Erfolgskriterien für leistungsorientiertes und gesundes Arbeiten in Ihrem Bereich.

Praxisphase 3: Erfolgshebel und Gestaltungsmöglichkeiten nutzen

In dieser Phase übertragen Sie Ihre gewonnenen Erkenntnisse aus dem Seminar auf Ihren Arbeitsalltag als Manager. Auf Wunsch unterstützt und begleitet Sie der Programm-Tutor dabei.

Nutzen Sie auf Wunsch die begleitenden E-Learning-Bibliothek und vertiefen Sie im Nachgang zeit- und ortsunabhängig Ihr Know-how zu den Inhalten des Seminars. Die Intensität und Lerntiefe steuern Sie auf freiwilliger Basis selbst und passen den Lernstoff Ihren verfügbaren Ressourcen an.

Mögliche e-Learning-Inhalte:

- e-Learning: Change-Management in der Praxis
- e-Learning: Professionelle Mitarbeitergespräche
- e-Learning: Bewerberinterviews führen

Modul 4: Präsenz-Seminar (2 Tage) und Transfer**Personal Impact und (Selbst)-Präsentation**

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 erhalten sie wirksame Tools und bekommen ein hilfreiches Feedback, wie Sie Ihr Management-Wissen auf Weg zum High Performer im Unternehmen erfolgreich umsetzen.

Tag 1/2: Personal Impact und Präsentation**Ihr Personal Impact im Management**

- Kriterien für einen souveränen und überzeugenden Auftritt.
- Lernen von Strategien erfolgreicher Menschen in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft.
- Do's und Dont's, um eine gewinnende Wirkung zu erzielen.

Ihre individuellen Erfolgsfaktoren

- Stärkung Ihrer Persönlichkeit und Selbstpräsenz.
- Von der Selbstwahrnehmung zur Selbstführung.
- Selbstbild und Fremdbild Ihres Auftretens und Ihrer Wirkung.

Überzeugungskraft im Management und in der Führung

- Überzeugende Sprache ist klar, kurz und präzise.
- Gestik, Mimik, Stimme und Körpersprache zielführend nutzen.
- Unterschiedliche Situationen erfordern unterschiedliche Methoden.

Individuell und überzeugend präsentieren

- Präsentationen vor Entscheidern und in Meetings.
- Rückmeldungen zu Präsentation und Argumentation.
- Individuelles Feedback zu Auftritt, Souveränität und Überzeugungskraft.
- Optimierungs-Impulse zur persönlichen Entwicklung.

Nutzen Sie auf Wunsch im Nachgang die begleitenden E-Learning-Bibliothek und vertiefen Sie im Nachgang (Sie haben bis zu einem Jahr nach dem Programm kostenfrei Zugriff) zeit- und ortsunabhängig Ihr Know-how zu den Inhalten des Seminars. Die Intensität und Lerntiefe steuern Sie auf freiwilliger Basis selbst und passen den Lernstoff Ihren verfügbaren Ressourcen an.

Mögliche E-Learning-Inhalte:

- Auftritt statt Fehltritt/Gekonnt präsentieren
- Wenn die Stimme stimmt/Persönliche Wirkung steigern

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)

3979 932

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

Datum


Unterschrift