

Professional Consulting Skills (Präsenz)

Techniken der Top-Management-Berater:innen

Top-Berater:innen setzen auf klare Strukturen, starke Tools und bewährte Methoden. Genau das bekommst du hier. Du lernst anhand realer Projektbeispiele, wie professionelle Beratung funktioniert – von der präzisen Problemanalyse über den Aufbau überzeugender Argumentationslinien (Storylining) bis hin zur Gestaltung aussagekräftiger Schaubilder und einem souveränen Auftritt. So setzt du geplante Veränderungen gezielt um und überzeugst mit klarer Kommunikation.

Inhalte

Projektdefinition

- Vorteile einer klaren Projektdefinition.
- Ziele definieren mit der SMART-Regel.
- Projektaufgabe detailliert beschreiben mithilfe des Kontextmodells.

Analysetechnik

- Problemstrukturierung als Schlüssel zur Bewältigung auch komplexer Aufgaben.
- Mögliche Lösungswege mit dem deduktiven Lösungsbaum vollständig abbilden.
- Hypothesengetriebener Lösungsbaum – so gehen Berater:innen der Top-Beratungen vor.
- Aktivitäten auf Basis eines Lösungsbaums endproduktorientiert und effektiv identifizieren und planen.

Datensammlung durch Experteninterviews und andere Techniken

- Ansätze zur Informationsgewinnung.
- Experteninterviews effektiv gestalten.
- Adressatenanalyse, Interviewleitfaden und Vorbereitungsschritte.
- Grundlagen der Kommunikation.
- Gesprächsverlauf mit variablen Fragetechniken steuern.
- Aktives Schweigen gezielt einsetzen zur Informationsgewinnung.
- Tipps zur Nachbereitung.
- Fragebogengestaltung und effizientes Desk Research (inkl. Internetrecherche).
- Vertiefung: Rollenspiel „Experteninterview“.

Überzeugungstechniken

- Überblick der 7 psychologischen Grundlagen der Überzeugungskraft.
- Überzeugungsgespräche effektiv vorbereiten.
- Überzeugungsstrategien, um Hindernisse zu überwinden.
- Fehler beim Überzeugen vermeiden.
- Einüben des Gelernten durch Rollenspiel „Überzeugungsgespräch“.

Storylining und Chartgestaltung

- Relevante Themen gezielt adressieren.
- Eigene Arbeitsergebnisse richtig vermarkten.
- Fokus statt Informationsmenge.
- Strukturierte Analyse als Präsentationsgrundlage.
- Ziel- und Adressatendefinition.
- Relevante Analyseergebnisse herausarbeiten.
- „Story“ entwickeln – roter Faden der Präsentation.
- Zentrale Aussagen identifizieren.
- Überzeugende Argumentationsstruktur entwickeln.
- Pyramidales Denken anwenden.
- Präsentationscharts gestalten.
- Storyboard als Abfolge der Charts entwickeln.
- Argumentationskette aufbauen und umsetzen.

Präsentationstechnik

- Präsentationen nach dem Pyramidalen Prinzip gestalten.
- Einstieg und Abschluss einer Präsentation kraftvoll gestalten.

- Medien gezielt einsetzen.
- Tipps zu Körpersprache und Tonfall.
- Umgang mit kritischen Situationen.
- Vorschläge überzeugend präsentieren.

Praxis-Transfer

Alle Trainingsinhalte werden an konkreten Beispielen oder anhand von Simulationen demonstriert.

Konkrete Übungsbeispiele werden zu folgenden Themenschwerpunkten gegeben:

1. Festlegen von Projektscope und -ziel.
2. Entwicklung eines (hypothesengetriebenen) Lösungsbaums zur Analyse des Problems.
3. Planung des Vorgehens und abschätzen des Aufwands auf Basis des Lösungsbaums.
4. Einholen der relevanten Informationen und Daten durch Interviews, Überzeugen und Überblick über weitere Methoden.
5. Auswählen und strukturieren der verfügbaren Informationen für die Präsentationserstellung (Storylining).
6. Erstellen der Abschlusspräsentation.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Herangehensweise an Problemstellungen mit Fokus auf Projektdefinition und Analysetechniken.
- Ansätze zur Informationsgewinnung durch Interview- und Überzeugungstechniken.
- Erstellung strukturierter und überzeugender Unterlagen mithilfe von Storylining und Chartdesign.
- Präsentation der Ergebnisse mithilfe effektiver Präsentationstechniken.
- Du profitierst vom fundierten Wissen unserer Trainer:innen, die durch ihre Tätigkeit in renommierten Unternehmensberatungen umfassende Praxiserfahrung mitbringen.

Methoden

Fallbearbeitung, Präsentationen, Experten-Input, Gruppen- und Einzelarbeit.

Im Seminar werden die Methoden und Tools vorgestellt, die große Unternehmensberatungen anwenden und ihren Mitarbeitenden von Anfang an vermitteln.

Teilnehmer:innenkreis

Interne und externe Berater:innen, Projektleiter:innen und Projektmitarbeiter:innen, Mitarbeiter:innen aus Stabs- und Serviceabteilungen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Michael Bauditz

Scheinbar trockene Theorie anschaulich, praxisbezogen und gleichzeitig unterhaltsam zu vermitteln und damit für den gewünschten Lernerfolg zu sorgen - das ist mein Ziel und der rote Faden meiner Trainings.

Seit 2006 Berater, Trainer und (Fach-)Experte schwerpunktmäßig im Finanzdienstleistungssektor entlang der kompletten Wertschöpfungskette unterwegs.



Nils Beyschlag

Als Mitarbeiter und Führungskraft in Unternehmensberatungen, Konzernen und Start-ups habe ich in dynamischen und anspruchsvollen Umfeldern gearbeitet. Ich kenne die Herausforderung, sich in neuen Rollen zu etablieren und mit hohen Erwartungen umzugehen. In meiner Selbstständigkeit nutze ich diese Erfahrungen und ergänze sie durch fundiertes systemisches Coaching. Mein ehrliches Interesse an der Zusammenarbeit mit und der Entwicklung von Menschen ist dabei meine größte Motivation.



Saboor Jamil

Ich bin Business Coach, Trainer, Moderator und Prozessbegleiter. In meiner Zeit als Management Consultant bei einer der Big Four begleitete ich führende DAX 30 Unternehmen in strategischen Schlüsselprojekten. Als COO eines Textilunternehmens verantwortete ich anschließend operative Exzellenz und die strategische Weiterentwicklung. Meine Schwerpunkte liegen in den Bereichen Digitalisierung, Innovation, Leadership sowie Strategieentwicklung und Konzeptpräsentation auf C-Level-Niveau. Menschen auf ihrem Weg zu neuen Perspektiven, erweitertem Handlungsspielraum und realisierbaren Lösungen zu begleiten, ist meine größte Leidenschaft.



Thomas Kinzer

Ich bin als Berater, Trainer und Coach mit den Schwerpunkten betriebliche Führungskräfte-Entwicklung, Lean Management, Operational Excellence, Qualitäts- und Hygienemanagement tätig mit langjähriger Industrieerfahrung als Team-, Produktions- und Betriebsleiter, Qualitäts-, CI- und Operations Manager. Als Trainer ist mir wichtig, dass die Trainingsinhalte praxiserprobt sind und die Teilnehmenden in Ihrem Berufsalltag davon schnell und effektiv profitieren.

Dr. Philipp ter Haar



Ich möchte meine Erfahrungen als leitende Führungskraft mit Fokus auf nachhaltige Prozessoptimierung und GenAI Projekte gemeinsam mit den Teilnehmern diskutieren. Mein Ziel: positiver Antrieb für Veränderungen sein, indem die Trainingsinhalte durch vielen praxisnahe Übungen leicht im Berufsalltag umgesetzt werden können.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

3 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

06.-08.07.2026

Frankfurt a. M./Eschborn

Veranstaltungsort

Best Western Plus iO Hotel

Tage & Uhrzeit

Montag, 06.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 07.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 08.07.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

10.-12.08.2026

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Leuchtenbergring

München

Tage & Uhrzeit

Montag, 10.08.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 11.08.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 12.08.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

28.-30.09.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Leonardo Hamburg Altona

Tage & Uhrzeit

Montag, 28.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 29.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 30.09.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

19.-21.10.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Mövenpick Hotel Stuttgart

Messe&Congress

Tage & Uhrzeit

Montag, 19.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 20.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 21.10.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

28.-30.10.2026

Berlin

Veranstaltungsort

Adina Hotel Berlin Checkpoint

Charlie

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 28.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 29.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 30.10.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

23.-25.11.2026

Köln

Veranstaltungsort

Premier Inn Köln Mediapark

Tage & Uhrzeit

Montag, 23.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 24.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 25.11.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

16.-18.12.2026

Frankfurt a. M.

Veranstaltungsort

NH Collection Frankfurt Spin Tower

Tage & Uhrzeit

22.-24.02.2027

Dortmund

Veranstaltungsort

Dorint An den Westfalenhallen

Dortmund

08.-10.03.2027

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 16.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 17.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 18.12.2026
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

12.-14.04.2027

Hamburg Bergedorf
Veranstaltungsort
H4 Hotel

Tage & Uhrzeit

Montag, 12.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 13.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 14.04.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

07.-09.07.2027

München/Feldkirchen
Veranstaltungsort
Hotel Bauer Feldkirchen

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 07.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 08.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 09.07.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

20.-22.09.2027

Freiburg
Veranstaltungsort
Hotel Stadt Freiburg

Tage & Uhrzeit

Montag, 20.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 21.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 22.09.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Tage & Uhrzeit

Montag, 22.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 23.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 24.02.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

10.-12.05.2027

Stuttgart/Sindelfingen
Veranstaltungsort
Stuttgart Marriott Hotel Sindelfingen

Tage & Uhrzeit

Montag, 10.05.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 11.05.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 12.05.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

09.-11.08.2027

Berlin
Veranstaltungsort
Ameron Berlin Abion Spreebogen

Tage & Uhrzeit

Montag, 09.08.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 10.08.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 11.08.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Montag, 08.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 09.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 10.03.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

09.-11.06.2027

Köln
Veranstaltungsort
Leonardo Royal Hotel - Am
Stadtwald

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 09.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 10.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 11.06.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

01.-03.09.2027

Frankfurt a. M./Oberursel
Veranstaltungsort
elaya hotel frankfurt oberursel

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 01.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 02.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 03.09.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/3278

Teilnahmegebühr

€ 1.890,- zzgl. MwSt.

€ 2.249,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/3278

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Professional Consulting Skills (Live-Online)

Techniken der Top-Management-Berater:innen

Top-Berater:innen setzen auf klare Strukturen, starke Tools und bewährte Methoden. Genau das bekommst du hier. Du lernst anhand realer Projektbeispiele, wie professionelle Beratung funktioniert – von der präzisen Problemanalyse über den Aufbau überzeugender Argumentationslinien (Storylining) bis hin zur Gestaltung aussagekräftiger Schaubilder und einem souveränen Auftritt. So setzt du geplante Veränderungen gezielt um und überzeugst mit klarer Kommunikation.

Inhalte

Projektdefinition

- Vorteile einer klaren Projektdefinition.
- Ziele definieren mit der SMART-Regel.
- Projektaufgabe detailliert beschreiben mithilfe des Kontextmodells.

Analysetechnik

- Problemstrukturierung als Schlüssel zur Bewältigung auch komplexer Aufgaben.
- Mögliche Lösungswege mit dem deduktiven Lösungsbaum vollständig abbilden.
- Hypothesengetriebener Lösungsbaum – so gehen Berater:innen der Top-Beratungen vor.
- Aktivitäten auf Basis eines Lösungsbaums endproduktorientiert und effektiv identifizieren und planen.

Datensammlung durch Experteninterviews und andere Techniken

- Ansätze zur Informationsgewinnung.
- Experteninterviews effektiv gestalten.
- Adressatenanalyse, Interviewleitfaden und Vorbereitungsschritte.
- Grundlagen der Kommunikation.
- Gesprächsverlauf mit variablen Fragetechniken steuern.
- Aktives Schweigen gezielt einsetzen zur Informationsgewinnung.
- Tipps zur Nachbereitung.
- Fragebogengestaltung und effizientes Desk Research (inkl. Internetrecherche).
- Vertiefung: Rollenspiel „Experteninterview“.

Überzeugungstechniken

- Überblick der 7 psychologischen Grundlagen der Überzeugungskraft.
- Überzeugungsgespräche effektiv vorbereiten.
- Überzeugungsstrategien, um Hindernisse zu überwinden.
- Fehler beim Überzeugen vermeiden.
- Einüben des Gelernten durch Rollenspiel „Überzeugungsgespräch“.

Storylining und Chartgestaltung

- Relevante Themen gezielt adressieren.
- Eigene Arbeitsergebnisse richtig vermarkten.
- Fokus statt Informationsmenge.
- Strukturierte Analyse als Präsentationsgrundlage.
- Ziel- und Adressatendefinition.
- Relevante Analyseergebnisse herausarbeiten.
- „Story“ entwickeln – roter Faden der Präsentation.
- Zentrale Aussagen identifizieren.
- Überzeugende Argumentationsstruktur entwickeln.
- Pyramidales Denken anwenden.
- Präsentationscharts gestalten.
- Storyboard als Abfolge der Charts entwickeln.
- Argumentationskette aufbauen und umsetzen.

Präsentationstechnik

- Präsentationen nach dem Pyramidalen Prinzip gestalten.
- Einstieg und Abschluss einer Präsentation kraftvoll gestalten.

- Medien gezielt einsetzen.
- Tipps zu Körpersprache und Tonfall.
- Umgang mit kritischen Situationen.
- Vorschläge überzeugend präsentieren.

Praxis-Transfer

Alle Trainingsinhalte werden an konkreten Beispielen oder anhand von Simulationen demonstriert.

Konkrete Übungsbeispiele werden zu folgenden Themenschwerpunkten gegeben:

1. Festlegen von Projektscope und -ziel.
2. Entwicklung eines (hypothesengetriebenen) Lösungsbaums zur Analyse des Problems.
3. Planung des Vorgehens und abschätzen des Aufwands auf Basis des Lösungsbaums.
4. Einholen der relevanten Informationen und Daten durch Interviews, Überzeugen und Überblick über weitere Methoden.
5. Auswählen und strukturieren der verfügbaren Informationen für die Präsentationserstellung (Storylining).
6. Erstellen der Abschlusspräsentation.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Herangehensweise an Problemstellungen mit Fokus auf Projektdefinition und Analysetechniken.
- Ansätze zur Informationsgewinnung durch Interview- und Überzeugungstechniken.
- Erstellung strukturierter und überzeugender Unterlagen mithilfe von Storylining und Chartdesign.
- Präsentation der Ergebnisse mithilfe effektiver Präsentationstechniken.
- Du profitierst vom fundierten Wissen unserer Trainer:innen, die durch ihre Tätigkeit in renommierten Unternehmensberatungen umfassende Praxiserfahrung mitbringen.

Methoden

Fallbearbeitung, Präsentationen, Experten-Input, Gruppen- und Einzelarbeit.

Im Seminar werden die Methoden und Tools vorgestellt, die große Unternehmensberatungen anwenden und ihren Mitarbeitenden von Anfang an vermitteln.

Teilnehmer:innenkreis

Interne und externe Berater:innen, Projektleiter:innen und Projektmitarbeiter:innen, Mitarbeiter:innen aus Stabs- und Serviceabteilungen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Michael Bauditz

Scheinbar trockene Theorie anschaulich, praxisbezogen und gleichzeitig unterhaltsam zu vermitteln und damit für den gewünschten Lernerfolg zu sorgen - das ist mein Ziel und der rote Faden meiner Trainings.

Seit 2006 Berater, Trainer und (Fach-)Experte schwerpunktmäßig im Finanzdienstleistungssektor entlang der kompletten Wertschöpfungskette unterwegs.



Nils Beyschlag

Als Mitarbeiter und Führungskraft in Unternehmensberatungen, Konzernen und Start-ups habe ich in dynamischen und anspruchsvollen Umfeldern gearbeitet. Ich kenne die Herausforderung, sich in neuen Rollen zu etablieren und mit hohen Erwartungen umzugehen. In meiner Selbstständigkeit nutze ich diese Erfahrungen und ergänze sie durch fundiertes systemisches Coaching. Mein ehrliches Interesse an der Zusammenarbeit mit und der Entwicklung von Menschen ist dabei meine größte Motivation.



Saboor Jamil

Ich bin Business Coach, Trainer, Moderator und Prozessbegleiter. In meiner Zeit als Management Consultant bei einer der Big Four begleitete ich führende DAX 30 Unternehmen in strategischen Schlüsselprojekten. Als COO eines Textilunternehmens verantwortete ich anschließend operative Exzellenz und die strategische Weiterentwicklung. Meine Schwerpunkte liegen in den Bereichen Digitalisierung, Innovation, Leadership sowie Strategieentwicklung und Konzeptpräsentation auf C-Level-Niveau. Menschen auf ihrem Weg zu neuen Perspektiven, erweitertem Handlungsspielraum und realisierbaren Lösungen zu begleiten, ist meine größte Leidenschaft.



Thomas Kinzer

Ich bin als Berater, Trainer und Coach mit den Schwerpunkten betriebliche Führungskräfte-Entwicklung, Lean Management, Operational Excellence, Qualitäts- und Hygienemanagement tätig mit langjähriger Industrieerfahrung als Team-, Produktions- und Betriebsleiter, Qualitäts-, CI- und Operations Manager. Als Trainer ist mir wichtig, dass die Trainingsinhalte praxiserprobt sind und die Teilnehmenden in Ihrem Berufsalltag davon schnell und effektiv profitieren.

Dr. Philipp ter Haar



Ich möchte meine Erfahrungen als leitende Führungskraft mit Fokus auf nachhaltige Prozessoptimierung und GenAI Projekte gemeinsam mit den Teilnehmern diskutieren. Mein Ziel: positiver Antrieb für Veränderungen sein, indem die Trainingsinhalte durch vielen praxisnahe Übungen leicht im Berufsalltag umgesetzt werden können.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

3 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

01.-03.06.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 01.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 02.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 03.06.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

05.-07.10.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 05.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 06.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 07.10.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

18.-20.01.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 18.01.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 19.01.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 20.01.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

26.-28.04.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 26.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 27.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 28.04.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

21.-23.06.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 21.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 22.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 23.06.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

13.-15.09.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 13.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 14.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 15.09.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32340

Teilnahmegebühr

€ 1.890,- zzgl. MwSt.

€ 2.249,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/3278

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de