

msg treorbis Management Training

Gesamtübersicht Weiterbildung – Unser Leistungsspektrum

Wer sind wir, und was machen wir?

Als Geschäftsbereich der msg Gruppe (ehem. PLAUT) unterstützen wir seit der Gründung im Jahr 1946 unsere Kunden bei vielfältigen Fragen der Mitarbeiterqualifizierung.

Unser Leitprinzip: Treffsicher & bedarfsgerecht trainieren.

Inhalte und Verfahren stimmen wir individuell und flexibel mit unseren Kunden ab. Die modular aufgebauten Inhalte können auch themenübergreifend kombiniert werden. So wird ein hoher Transfergrad erreicht, denn die Teilnehmer können Inhalte unmittelbar umsetzen. Der hohe Übungsanteil sowie die Betreuung der Teilnehmer vor, während und insbesondere nach einem Training unterstützen dies und sichern den langfristigen Erfolg. Unsere Kunden sparen Zeit und Geld!

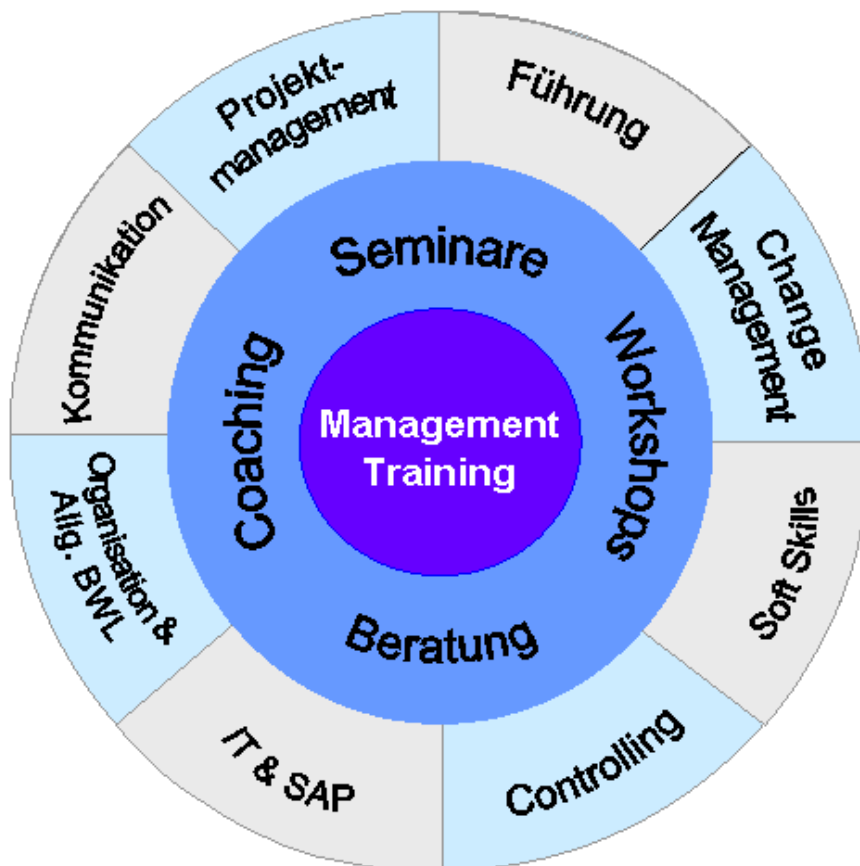
Fachwissen und die oft als Soft Skills bezeichneten Fähigkeiten sind in den Qualifizierungen berücksichtigt. Nach unserer Erfahrung ist eine Trennung in Soft- und Hard Skills nicht zielführend. Da sie sich gegenseitig bedingen, ist es sinnvoll, sie auch gemeinsam in einem Training zu vermitteln.

Together we create exactly what you need !

Was kann Ihnen msg treorbis Management Training bieten?

Wir stellen Ihnen unsere Leistungen kurz vor. Zu jedem genannten Produkt gibt es ausführliche Flyer, die wir Ihnen gerne zusenden.

Unser Leistungsspektrum:



Inhalt

1. Führung
2. Projektmanagement – Seminare & Beratung
3. Prozessorganisation
4. Controlling
5. IT- und SAP-Training
6. Change Management
7. Personalentwicklung und Soft Skills
8. Kommunikation – mehr als Soft Skills
9. Beratung – Mitarbeiter richtig qualifizieren
10. Coaching

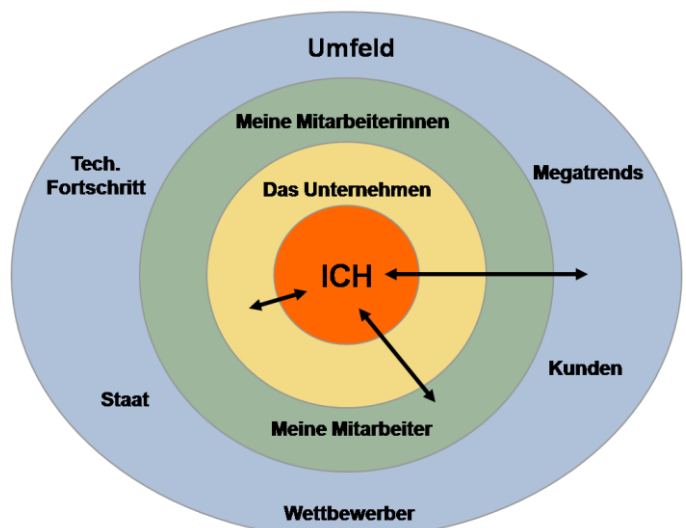
Stay up to date with trainings from Plaut!

1. Führung

Der Mensch ist das wichtigste Kapital eines Unternehmens. Diese Aussage ist immer wieder zu lesen und zu hören. Leider sieht die Realität in den Unternehmen oft anders aus. Nur selten wird dieser Grundsatz auch gelebt! Er ist im Bewusstsein der Führungskräfte nicht verankert. In erster Linie geht es bei der Umsetzung darum, die Führungskräfte dafür zu sensibilisieren und ihnen ihre Rolle zu verdeutlichen. Führung bedeutet: **Sich um die Mitarbeiter kümmern.**

Die Führungskraft muss die technischen und wirtschaftlichen Ziele gemeinsam mit den Mitarbeitern erreichen. Je nach Aufgabenfeld erfordert es eine mehr oder weniger enge Führung. Die ideale Führungskraft beherrscht die **situative Führung** und sorgt für Wertschätzung gegenüber seinen Mitarbeitern. Damit fördert sie das Vertrauen und erreicht eine hohe Kontinuität in der Belegschaft. Das erfordert zum einen intensive Kommunikation, zum anderen aber auch Führungsformen, die dem Mitarbeiter entsprechende Freiräume lassen. Die Führungskraft muss auch ihre Rolle bei der Entwicklung der Mitarbeiter intensiver ausfüllen. Dazu gehört es, Potenziale und Qualifizierungsbedarfe zu erkennen, um zusammen mit der Abteilung Personalentwicklung die optimale Weiterbildung zu finden.

Führung als systemische Betrachtung



Offenes Seminar: Managementtraining für Teamleiter (zusammen mit Management Circle)

Machen Sie sich fit für den Führungsalltag! Verschaffen Sie sich einen Überblick über das Thema Führung in all seinen Facetten. Führungsstile, Führungsinstrumente sowie das Thema Motivation werden besprochen. Außerdem geht es um die Aspekte der Kommunikation, der emotionalen Intelligenz und der Konfliktsteuerung. Die Themen psychologische Toolbox im Führungsalltag und Ganzheitliches Zeitmanagement runden das Seminar ab.

Termine: 24.-25.01.19 München, 18.-19.02.19 Frankfurt/Main, 27.-28.03.19 Köln

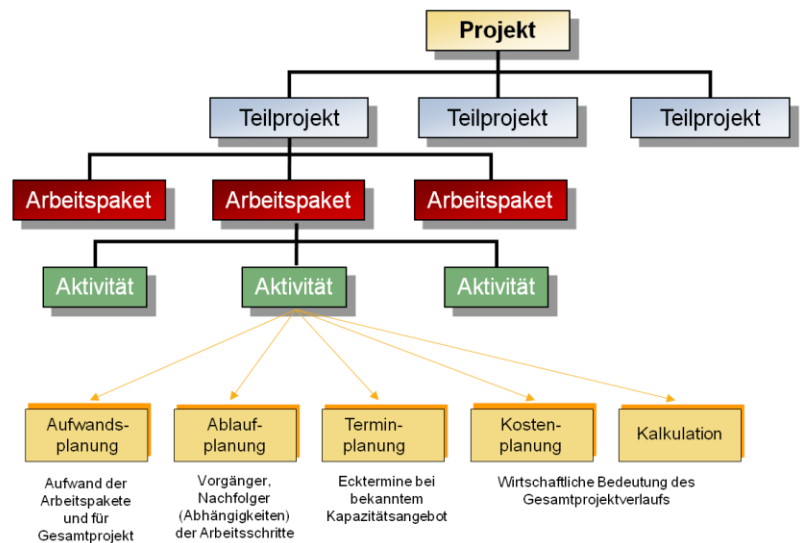
- Seminarreihe Führung bzw. Nachwuchsführungskräfte
- Führung auf dem Prüfstand
- Mitarbeitergespräche erfolgreich führen
- Beurteilungen im Führungsalltag
- Coaching für Führungskräfte
- Führung und Psychologie
- Workshop Führungsleitbild
- Umgang mit Ängsten im Führungsalltag
- Ziele - Wie erreiche ich meine Ziele?
- Entscheidungen leicht gemacht - Methoden und Strategien, um sicher zu entscheiden
- Führung durch Kommunikation
- Ganzheitliches Zeitmanagement
- Work-Life-Balance für Führungskräfte
- Bereichsübergreifende Zusammenarbeit und Kommunikation

2. Projektmanagement – Seminare und Beratung

Eine sehr wichtige Arbeitsform für Unternehmen ist die Arbeit in Projekten. Komplexe Aufgaben werden in einem Team durch Nutzung der Wissens-Synergien gelöst. Dazu sind ein klares und gut strukturiertes Projektmanagement sowie eine hohe Qualifikation der Projektleiter notwendig. Wir bieten Ihnen dazu Veranstaltungen an, die jeweils an Ihren speziellen Bedarf angepasst werden. Ein Coaching der Teilnehmer im Projektalltag kann dies zusätzlich unterstützen. Damit ist eine optimale Umsetzung gewährleistet. Unser Trainingsangebot:

- Erfolgreiches Projektmanagement
- Qualifizierung von Projektleitern (5 Module)
- Der IT-Projektleiter
- **NEU:** Projektevaluierung - Lessons learned
- Work-Life-Balance und Projektarbeit
- Multi-Projektmanagement
- Führung im Projekt – Besonderheiten
- Interdisziplinäre Zusammenarbeit und Kommunikation
- Serviceleistungen und Qualitätssteigerung rund ums Projekt
- Projekt-Marketing
- Change Management im Rahmen des Projekts

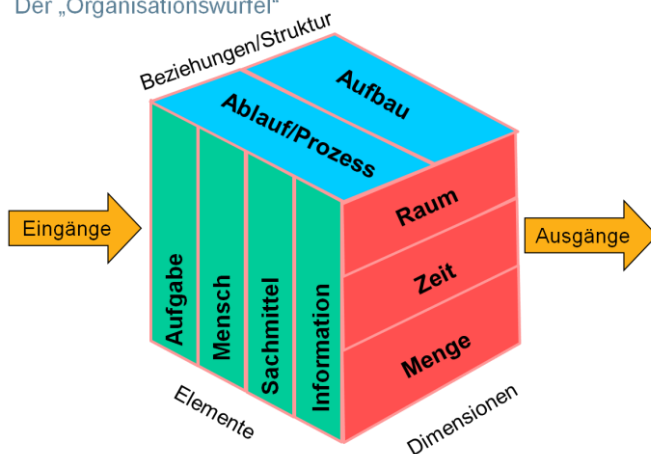
Projektstrukturplan



- Ziele - Wie erreiche ich meine Ziele?
- Kommunikation im Projekt
- Training im Projekt
- Projektplanung – Tooleinsatz
- EQ – Ein Baustein zum Erfolg im Projekt

3. Prozessorganisation

Der „Organisationswürfel“



Der Strukturwandel geht weltweit in unverminderter Geschwindigkeit weiter. Ihre Mitarbeiter müssen die Auswirkungen einschätzen können und möglichst frühzeitig agieren. Umfassendes Know-how im Bereich Organisation erleichtert diese Aufgabe. Strukturiertes Vorgehen, ganzheitliche Betrachtung und das Erkennen von Zusammenhängen sind von großer Bedeutung und sollten von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern beherrscht werden. Wird die Struktur des Unternehmens überlastet, nutzt es niemandem.

Die Seminare zielen nicht alle nur auf langfristigen Nutzen sondern sichern ebenfalls die für die Motivation wichtigen „Quick Wins“.

- Bereichsübergreifende Zusammenarbeit und Kommunikation
- Change Management
- **NEU** Der Business Analyst
- Werkzeuggestützte Erfolgsfaktorenanalyse, Prozessanalyse und Mitarbeiter-Befragung
- Prozess-Organisation / Business Process Management (BPM)
- Aktuelle Trends in der Wirtschaft
- Entscheidungsvorbereitung
- Organisationstechniken

Offenes Seminar: Der Business Analyst (zusammen mit Management Circle)

Prozesse optimieren – Projekte anstoßen – Change gestalten.

Termine: 21.-22.03.19 Frankfurt/Main

4. Controlling

Die Thematik ist eine Schlüsselfunktion im Unternehmen. Die generelle Gestaltung der Steuerungsgrößen ebenso wie die klare und aussagekräftige Darstellung der Kennzahlen und weiteren Fakten. In diesem Segment bieten wir sowohl offene als auch zahlreiche betriebsinterne Seminare an – bei Bedarf auch in Kombination mit SAP Anwendungen.

Betriebsinterne Seminare:

- Effektives Reporting
- Fixkostensteuerung
- Kommunikationsaufgaben für Controller
- Der Controller als interner Business Partner
- Betriebswirtschaftslehre erfahren und Zusammenhänge erkennen
- Gespräche souverän führen als Controller
- Argumentieren & verhandeln für Controller
- Change Management für Controller
- Der Controller als Führungskraft
- Investitions-Controlling
- Grundlagen für ein erfolgreiches Controlling
- Plankosten-Seminar – Unternehmensplanung und -steuerung
- Managementsteuerung ohne Controller
- Wettbewerbsvorsprung durch managementkonforme Steuerungsinformationen

Offene Seminare

Plankosten-Seminar – Unternehmensplanung und -steuerung

Wie steuern Sie die Wirtschaftlichkeit Ihres Unternehmens? Wie aussagekräftig ist Ihre Deckungsbeitragsrechnung? Mit welchen Zahlen planen Sie die ökonomische Entwicklung Ihres Unternehmens? Antworten auf diese Fragen geben Ihnen unsere Experten auf dem Plaut Plankosten-Seminar. Hierzu laden wir Sie herzlich ein.

Termine: auf Anfrage

Präsentationstraining für Controller (zusammen mit der Haufe Akademie)

In unserer schnelllebigen Zeit ist es extrem wichtig, richtig und vollständig zu informieren. Für Controller geht es insbesondere um Zahlenwerke, die ansprechend vermittelt werden müssen. Überzeugt wird nicht alleine mit der Zahl, sondern mit der Form der Darstellung und dem Grad an Überzeugung, mit dem die Präsentation erfolgt.

Termine: 14.-15.02.19 Berlin, 11.-12.04.19 Düsseldorf, 03.-04.06.19 Stuttgart, 10.-11.09.19 Hamburg

Kommunikation für Business Partner im Controlling (zusammen mit der Haufe Akademie)

Es wird immer bedeutsamer gezielt, klar und verständlich zu kommunizieren. Das gilt insbesondere für Business Partner, die empfängerorientiert mit den jeweiligen Ansprechpartnern kommunizieren wollen. Kommunikation unterliegt dem Zeitgeist und ändert sich alle 5-8 Jahr. Heute gilt es die Themen sauber auf den Punkt zu bringen und zeitschonend zu kommunizieren.

Termine: 10.-11.01.19 Hamburg, 02.-03.04.19 Frankfurt/M., 11.-12.07.19 Berlin, 30.-31.10.19 Starnberg

Reporting – Zielgerichtet informieren – das Management überzeugen (zusammen mit der Haufe Akademie)

Die Zielgruppen der Reports haben i.d.R. wenig Zeit. Also müssen zentrale Fakten kurz, knapp, präzise und einfach dargestellt werden. Die richtige Visualisierung spielt eine wichtige Rolle. Wenn wir verstehen, wie unsere Zielgruppe Informationen aufnimmt, können wir die Berichte entsprechend gestalten. Zielorientiert und empfängergerecht müssen gute Berichte sein. Häufig entscheiden Struktur und erster Eindruck darüber, wie intensiv der Bericht gelesen wird.

Termine: 13.02.19 Berlin, 01.04.19 Düsseldorf, 09.09.19 Hamburg

Psycho-Logik für Controller (zusammen mit der Haufe Akademie)

Der Controller gerät häufig zwischen die Stühle. Das ist unangenehm und die Handlungsfähigkeit ist massiv reduziert. Das muss verhindert werden. Mit guter empfängerorientierter Kommunikation, klaren Botschaften und persönlicher Stärke lassen sich solche Probleme verhindern. Einschätzen können, wie der andere reagiert. Und zwar vor dem Gespräch, nicht mit spontaner Wahrnehmung und Reaktion darauf.

Termine: 11.-12.02.19 Berlin, 06.-07.05.19 Hamburg, 17.-18.06.19 Hamburg, 15.-16.08.19 Offenbach

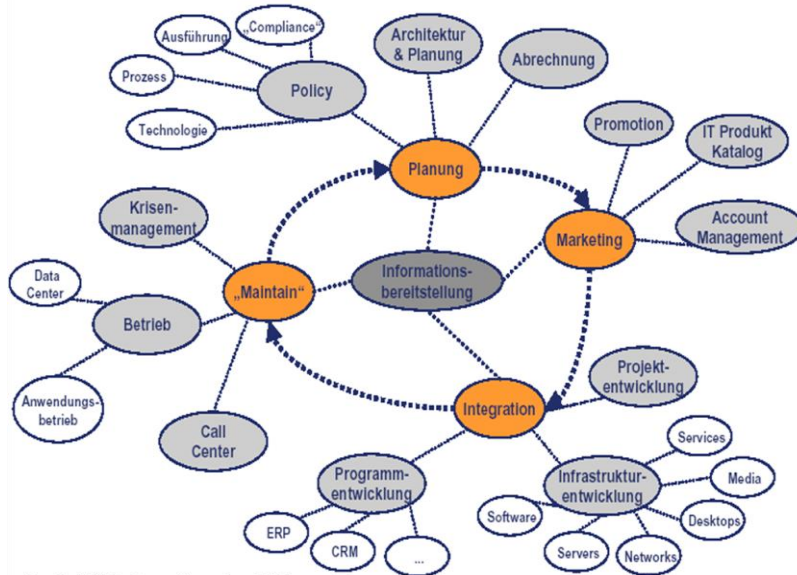
Argumentationstraining für Controller (zusammen mit der Haufe Akademie)

Mit rhetorischer Kompetenz punkten! Klare Gespräche führen, sicher argumentieren, eigene Interessen vertreten und andere gezielt überzeugen, wird für Mitarbeiter in Rechnungswesen und Controlling immer wichtiger. Insbesondere im Gespräch mit dem Management sind gut strukturierte und verlässliche Aussagen notwendig. Lernen Sie in diesem Training, durch professionelle Argumentation Sachverhalte treffsicher auf den Punkt zu bringen und klar zu kommunizieren.

Termine: 11.-12.03.19 Stuttgart, 20.-21.05.19 Hamburg, 05.-06.09.19 Köln

5. IT- und SAP-Training

Kernkompetenzen einer IT-Organisation (Bsp.)



[Quelle: META Group, September 2002]

Die rechtzeitige und richtige Qualifizierung der Mitarbeiter ist bei umfassenden Umstellungen der Software (z.B. SAP) der wichtigste Erfolgsfaktor. Für ein **learning by doing** sind die extrem komplexen Systeme absolut ungeeignet. Es bedarf eines professionellen Konzepts für das Training der Anwender, denn es ist mehr als reine Vermittlung des Fachwissens und benötigt eine langfristige, projektbegleitende Vorbereitung. Das Know-how bei **Trainingskonzeption** und **Didaktik** spielt eine zentrale Rolle. Außerdem sollte das Projekt unbedingt mit **Change Management** und **Projekt-Marketing** verknüpft werden. Beides hängt von der Art des Implementierungs-Projekts ab.

Wir haben diese Aktivitäten in die vier Phasen **Think, Design, Enable, Run** aufgeteilt. Nach jeder Phase kann der Kunde den Ansatz korrigieren. Somit entsteht Schritt für Schritt ein optimiertes Weiterbildungskonzept.

Allgemeine IT-Themen

- IT-Outsourcing – Stairway to heaven or highway to hell
- Kostenoptimierung in der IT
- Methoden & Werkzeuge zur marktwirtschaftlichen Steuerung einer IT-Organisation
- IT als interner Berater
- SOA – Auswirkungen & Nutzen
- Moderne IT-Architekturen
- Aktuelle Technologien richtig einschätzen
- Investitions- und Portfoliomanagement (optional: mit SAP-Tools)
- Controlling der Informationsverarbeitung (optional: mit SAP-Tools)
- IT Controlling / IT Governance / IT-Security
- Server based Computing / Thin Clients
- Open Source Lösungen

SAP-Themen

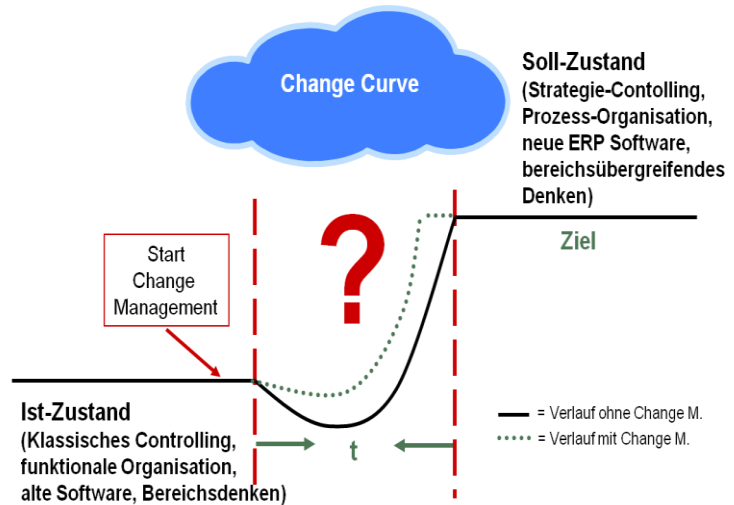
- SAP S/4HANA – Nutzen und Risiken
- BI Umsetzung
- Effektives Reporting
- Segmentberichterstattung mit SAP
- Beteiligungscontrolling mit SAP
- IT-Service-Management (ITIL) mit SAP
- Konstruktionsbegleitende Kalkulation mit SAP BW
- Konsolidierung mit SAP

6. Change Management

Jeder hält es für erforderlich – dennoch wird es selten gemacht!

Mitarbeiter bei Veränderungen bzw. Entwicklungen zu begleiten ist ein wichtiger Beratungsinhalt der Plaut Management Training. Veränderungen sollen unter Berücksichtigung der organisatorischen und technischen Notwendigkeiten zielorientiert und reibungsarm umgesetzt werden. Unser Handeln folgt dem Grundsatz **Betroffene zu Beteiligten machen!** Die Menschen schaffen den Wandel und sorgen dafür, dass er wirklich gelebt wird. Wir sehen unsere Aufgabe darin, die Menschen für den Wandel zu gewinnen und ihnen Verunsicherung, Ablehnung und Ängste zu nehmen. Leider werden auch heute noch 80 % der Projekte mit Druck durchgesetzt.

Change Management verändert die Change Curve



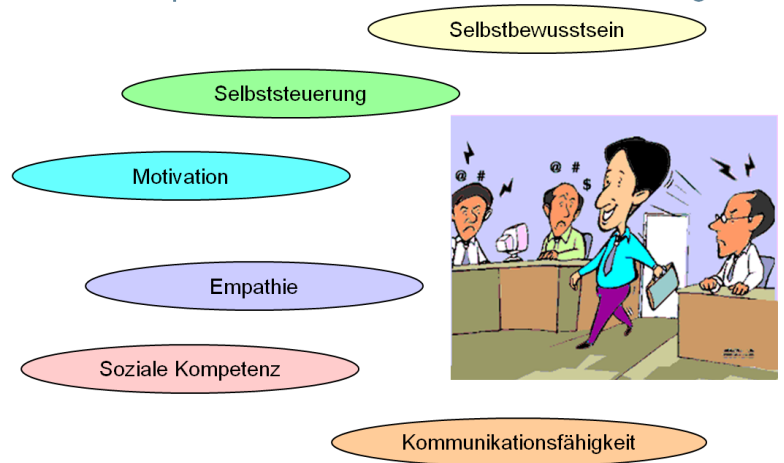
Sorgen Sie dafür, dass der Wandel in Ihrem Unternehmen zum Normalzustand wird!

7. Personalentwicklung und Soft Skills

Die gute Zusammenarbeit in den Unternehmen ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Zahlreiche Themen im Bereich der sogenannten Soft Skills können dazu beitragen.

Lebenslanges Lernen ist ein wichtiges Thema für die Personalentwicklung. Im Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter gilt es, die Recruitingprozesse richtig aufzustellen, das Unternehmen richtig zu positionieren und der Herausforderung des lebenslangen Lernens mit geeigneten Methoden und Weiterbildungsmaßnahmen zu begegnen. Diversity Management wird weiter an Bedeutung gewinnen und die Belegschaften verändern. Die Weichen sollten vom Personalbereich gestellt werden.

Schlüsselqualifikationen für die Emotionale Intelligenz



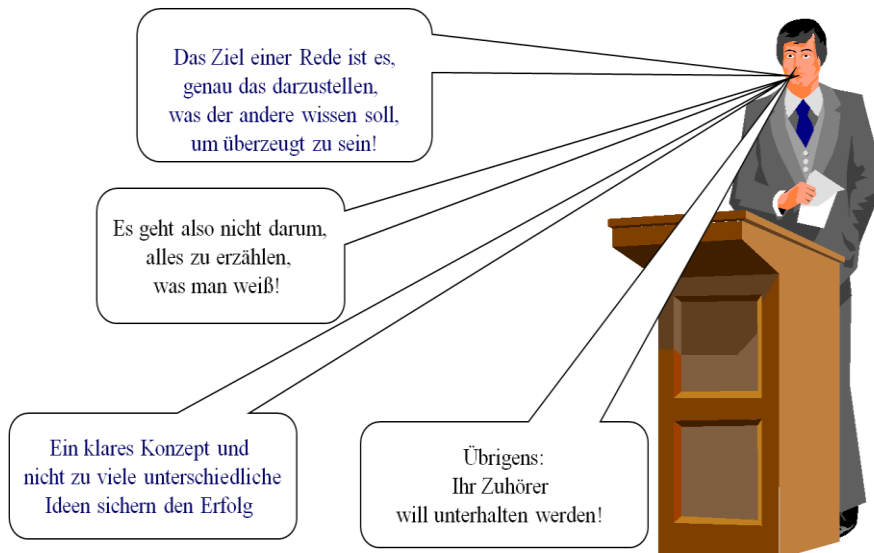
- Qualität der Personalentwicklung
- Training für Ausbilder & Azubis
- Train the Trainer
- Miteinander reden – aber wie?
- Emotionale Intelligenz
- Teambildung und Teamentwicklung

- Qualitätssicherung in der Weiterbildung
- Personalplanung und Personalentwicklung
- Skill- und Gehaltsanalyse (speziell IT-Mitarbeiter)
- Konfliktmanagement
- Ganzheitliches Zeitmanagement & Persönliche Arbeitstechniken

8. Kommunikation – mehr als Soft Skills

“Gute Kommunikation ist der Hebel zu mehr Motivation, Leistung und Erfolg”

Erfolgsfaktoren für eine gute Rede



Das klingt banal und häufig wird unterstellt, Kommunikation sei gar nicht schwierig sondern selbstverständlich, sie gehöre zu den Grundfähigkeiten des Menschen. Vielfach werden zwar Besonderheiten der Kommunikation trainiert (z.B. Verkaufsrhetorik, Präsentationstechniken) aber die vielen Felder, in denen sie im Berufsalltag wichtig ist, bleiben dagegen häufig unangetastet. Man vertraut auf "gesunden Menschenverstand", "es wird sich mit der Zeit schon regeln" und ähnliche Dinge.

Unternehmen können enorme Effizienzsteigerungen erreichen, wenn sie die Kommunikation verbessern. Falsche, schlechte, unvollständige

oder auch keine Kommunikation lähmt die Unternehmen. Wir haben Redundanzen, klären aufwendig Missverständnisse auf und räumen Konflikte aus dem Weg, die bei guter Kommunikation nicht entstanden wären. Viele Menschen sind sich der Bedeutung guter Kommunikation nicht bewusst. Wir kommunizieren unter Zeitdruck, unstrukturiert, mit dem falschen Medium, zur falschen Zeit, im falschen Ton, am Zuhörer vorbei, ... Dies sind nur einige Punkte, von denen Sie sicherlich auch in Ihrem Unternehmen einige finden. Da nicht jeder grundsätzlich gut kommunizieren kann, muss man diese Fähigkeit vermitteln und so die Effektivität der Zusammenarbeit im Unternehmen erhöhen.

Kommunikation ist mehr als reden – Information braucht mehr als ausgefeilte Technik!

- **NEU:** Kommunikationsaufgaben für Juristen
- Empfängerorientierte Kommunikation
- Grundlagen der Kommunikation
- Rhetorik / Rhetorik und Kommunikation im Büro
- Präsentationstechniken
- Moderationstechniken
- Effektive Besprechungen
- Verhandlungsstrategien und Verhandlungstechniken
- Erfolgreich argumentieren und verhandeln
- Kommunikations-Check (Beratungsleistung)
- Stimme & Sprache wirkungsvoll einsetzen
- Richtiger Umgang mit Stress
- Gute Bereichsübergreifende Kommunikation
- Kommunikation im Projekt
- Kundenorientierung und Kundengespräch
- Kreativitätstechniken
- Emotionale Intelligenz – Basis guter Kommunikation
- Mitarbeitergespräche erfolgreich führen
- Fit für die Messe

9. Beratung – Mitarbeiter richtig qualifizieren

Richtig qualifizieren – Kosten minimieren!

Gemeinsam mit unseren Kunden erarbeiten wir eine gezielte Strategie zur effektiven und kostengünstigen Weiterbildung der Mitarbeiter. Moderne Lernmethoden und Instrumente werden berücksichtigt. Wir unterstützen Sie bei Bildungsbedarfsanalysen, Auswahl der Qualifizierungsart (Training, WBT, CBT, Coaching, ...), Seminarmanagement, Qualitätssicherung, Evaluierung und Bildungscontrolling. Bei Bedarf helfen wir Ihnen auch bei der Auswahl geeigneter Weiterbildungsanbieter.

10. Coaching

Einzel-Coaching. In unserer schnelllebigen und anspruchsvollen Welt werden die Belastungen gerade für Führungskräfte (Linie oder Projekt) immer höher. Gefordert wird ganzheitliche Orientierung und zudem in vielen Bereichen kompetentes Fachwissen. Dies führt in einigen Fällen zu einer Überforderung, die in der Anfangsphase durch mehr Zeiteinsatz ausgeglichen wird. Allerdings bringt dies selten dauerhaften Erfolg. Ein neutraler Ansprechpartner kann durch Coaching unterstützen und Anspruchsdenken, Selbstwertgefühl und Umfeld mit der Person individuell besprechen und durch geeignete Maßnahmen Verbesserungen herbeiführen.

- Führungskräfte-Coaching
- Projektleiter-Coaching
- Kommunikations-Coaching
- Team-Coaching

Manche Kommunikationssituationen sind extrem wichtig. Neben dem richtigen Wort muss auch der richtige Ton gewählt werden. Die Anlässe können Vorträge/Gespräche mit Kunden und Lieferanten aber auch Situationen im eigenen Unternehmen sein. Der Coach ist Ansprechpartner und zum Teil auch Ratgeber.

Das **Gruppen-Coaching** beschäftigt sich meist mit Projektgruppen, die in ihrer Zusammenarbeit noch nicht optimal aufgestellt sind. Der Weg vom Einzelkämpfer zum Team kann hier unterstützt und damit beschleunigt werden. Synergie-Effekte des Projektteams werden wirklich nutzbar.

Nennen Sie uns Ihr Ziel – wir helfen Ihnen bei der Zielerreichung!



Ihr Ansprechpartner:

Heinz-Josef Botthof
msg treorbis GmbH
Bereich Management Training

Bei dem Neuen Krahn 2
20457 Hamburg

Tel.: +49 40 3344 150-0
Mobil: +49 176 300 66 359
E-Mail: Heinz.Botthof@msg-treorbis.de

