

Aktuelle Seminare und Fortbildungen 2020



Online buchen auf www.niro-akademie.de

| Thema | Dauer/Preis* | Termin |
|---|-------------------------------|--|
| Verhandlungskompetenz und Gesprächstechniken für Frauen im Einkauf | | |
| NEU | | |
| <p>Gekonnt verhandeln, sich durchsetzen und erfolgreich sein. Wirkungsvoll und souverän auftreten, schlagfertig reagieren: Als Einkäuferin in einer Männerdomäne sind Sie gefordert, sich ständig in Gesprächen und Verhandlungen durchzusetzen.</p> <p>Frauen verhandeln anders als Männer. Welche Unterschiede gibt es und wie können Sie diese für sich nutzen?</p> <p>Zielgruppe: Exklusiv für Frauen im Einkauf</p> | <p>2,0 Tage</p> <p>850,-€</p> | <p>16.-17.01.2020</p> |
| An einer wichtigen Stelle: Professionell Assistenz gestalten | | |
| NEU | | |
| <p>Sie sitzen an einer zentralen Schnittstelle Ihres Unternehmens: Als Assistenz des Managements stehen Sie immer wieder vor neuen Herausforderungen. Ihr Aufgabengebiet ist überaus vielseitig und beschränkt sich keineswegs auf die Erledigung von Routinearbeiten.</p> <p>Nach außen hin stimmt stets das Bühnenbild – wie gelingt es Ihnen jeden Tag, diese Rolle professionell, motiviert, loyal, zuverlässig und korrekt zu leben und gleichzeitig persönlich authentisch zu bleiben?</p> <p>In diesem Seminar schärfen Sie Ihren Blick für die Prozesse in Ihrer Assistenz, prüfen Ihr Kommunikationsverhalten und bekommen Raum für Diskussion und Reflektion auch anspruchsvoller Situationen.</p> <p>Zielgruppe: Assistent*innen, Sekretär*innen von Geschäftsführenden und leitenden Angestellten, die sich weiterqualifizieren möchten (Berufserfahrung in Assistenz/Sekretariat ist empfehlenswert)</p> | <p>2,0 Tage</p> <p>950,-€</p> | <p>17.-18.01.2020</p> |
| Zoll- und Außenwirtschaftsrecht – Aktuelle Änderungen | | |
| NEU | | |
| <p>Dieses Kompaktseminar beinhaltet die zahlreichen Gesetzes- und Verordnungsänderungen zum Jahreswechsel 2019/20 im Bereich Zoll- und Außenwirtschaftsrecht.</p> <p>In diesem Seminar erhalten Sie einen intensiven Einblick in relevante Themengebiete, darunter Zollverfahren Einfuhr/Ausfuhr/ZA-Zulassung, EXW/DDP Incoterms® 2020 zu UZK, Versandverfahren HV/ZE/ZV-Zulassung, Arbeits- und Organisationsanweisungen (AuO), Brexit etc.</p> <p>Aufgrund der kurzfristigen Änderungen zum Jahreswechsel werden die Inhalte kurz vor dem Seminar aktualisiert, konkretisiert und angepasst.</p> <p>Zielgruppe: Zollverantwortliche, Verantwortliche im Bereich Ein- und Ausfuhr, Sachbearbeiter*innen, Leiter*innen Zoll, Logistik, Einkauf, Verkauf, Materialwirtschaft, Versandleiter*innen, Disponent*innen</p> | <p>1,0 Tage</p> <p>410,-€</p> | <p>03.02.2020</p> |
| Technik für Kaufleute (Einkäufer) | | |
| <p>Dieses Seminar vermittelt Ihnen die Grundlagen der technischen Kommunikation sowie der Technologie der Werk- und Hilfsstoffe. Außerdem erhalten Sie eine Einführung in die Fertigungstechnik. Dieses Grundwissen erleichtert und verbessert die Kommunikation zwischen den Abteilungen.</p> <p>Zielgruppe: Einkäufer, kaufmännische Mitarbeiter aus produzierenden Unternehmen</p> | <p>3,0 Tage</p> <p>999,-€</p> | <p>10.-11.02.2020 & 17.02.2020</p> |

*Mitgliedsunternehmen erhalten 10% Rabatt auf die Teilnahmegebühr

| Grundlagen der Technischen Sauberkeit nach VDA 19.1 und VDA 19.2 | | NEU |
|--|-------------------------------|--------------------------|
| <p>Wenn Sie mit Anforderungen hinsichtlich Technischer Sauberkeit (TecSa) konfrontiert sind oder in Ihren Kundenzeichnungen Grenzwerte für die maximale Partikelgröße oder -menge finden, ist dies das richtige Seminar für Sie. Sie lernen anhand einer Regelkreis-Systematik einen strukturierten Weg kennen, um mit dem Qualitätsmerkmal in Ihrem Produktionssystem umzugehen.</p> <p>Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte, die mit den Fragestellungen der TecSa konfrontiert sind</p> | <p>1,0 Tage</p> <p>390,-€</p> | <p>11.02.2020</p> |
| Grundlagen und Verhandlungen im Einkauf | | |
| <p>Die Position des Einkäufers wird immer wichtiger. Bei diesem Basistraining erhalten Sie wichtige Werkzeuge und Methoden für eine erfolgreiche Arbeit im Einkauf. Verhandlungsgeschick spielt dabei eine zentrale Rolle. Daher setzt sich das Seminar aus den zwei grundlegenden Bestandteilen, den Methoden und Verhandlungstaktiken, zusammen.</p> <p>Zielgruppe: Einkäufer*innen aus Produktionsunternehmen, Einsteiger*innen in das Berufsfeld und Mitarbeiter*innen mit Berührungspunkten zum Einkauf</p> | <p>2,0 Tage</p> <p>770,-€</p> | <p>26.03.-27.03.2020</p> |
| Verhandlungsführung im Einkauf für Fortgeschrittene | | NEU |
| <p>Sie meistern die Herausforderungen an Ihre Einkaufstalente in unterschiedlichsten Verhandlungen sicher und souverän, möchten aber neue Impulse, um Ihre Verhandlungstechnik und -taktik weiter zu verbessern? Dieses Seminar liefert Ihnen einen vertieften Blick in die Persönlichkeitspsychologie und stellt Ihnen den Einsatz von ausgefallenen und gewagteren Verhandlungstaktiken vor.</p> <p>Zielgruppe: Führungskräfte und Verantwortliche aus strategisch agierenden Einkaufsabteilungen, Einkäufer*innen mit mehrjähriger Berufserfahrung</p> | <p>2,0 Tage</p> <p>770,-€</p> | <p>08.-09.06.2020</p> |
| Interkulturelle Kompetenz im Einkauf | | NEU |
| <p>Die Aufgaben von Einkaufsverantwortlichen haben sich in den letzten Jahren sehr verändert, neue Anforderungen haben sich entwickelt. Die Internationalisierung der Märkte verlangt von Ihnen als Einkäufer*in, dass Sie die aktuellen Entwicklungen auf den weltweiten Beschaffungsmärkten analysieren, die Beziehungen mit internationale Lieferanten managen und zudem erfolgreich mit unterschiedlichsten Partnern verhandeln. Daher ist es für den Erfolg internationaler Einkaufsprojekte besonders wichtig, interkulturelle Kompetenzen in Form von kulturellem Know-how zu besitzen. Dieses Seminar liefert Ihnen wichtige Informationen über die Bedeutung und den Aufbau interkultureller Kompetenz und schafft Ihnen eine solide Grundlage für erfolgreich verlaufende anstehende Auslandsgeschäfte.</p> <p>Zielgruppe: Einkaufsverantwortliche, die in internationalen Zusammenhängen arbeiten und alle Einkäufer*innen, die einen ersten Zugang oder Vertiefung ihrer Kenntnisse zu diesem Thema suchen</p> | <p>2,0 Tage</p> <p>770,-€</p> | <p>07.-08.09.2020</p> |

*Mitgliedsunternehmen erhalten 10% Rabatt auf die Teilnahmegebühr

| Verhandlungsführung am Telefon | | |
|---|-----------------------|------------|
| <p>Für Einkäufer wird bei Verhandlungen das Kommunikationsmittel Telefon immer wichtiger. Wann kann ich eine Telefonverhandlung nutzen, wann muss es persönlich sein, wie nutzt man das Telefon effektiv und wie gehe ich mit schwierigen Gesprächspartnern um, ohne ihre Mimik und Gestik sehen zu können? Hilfestellung mit Praxisbeispielen und Rollenspielen liefert dieses Seminar.</p> <p>Zielgruppe: (Nachwuchs-)Einkäufer*innen aus Produktionsunternehmen zur Aneignung und Auffrischung von Grundlagen, Einkäufer*innen, die ihr Verhandlungsgeschick verfeinern möchten, Teilnehmer*innen aller Einkaufsseminare der NIRO-Akademie</p> | 1,0 Tag 430,-€ | 09.09.2020 |

| Unsere besonderen Weiterbildungsformate | Dauer/Preis* | Termin |
|--|---------------------------|---|
| Führungskräfte Betrieb Start Modul 1 | | |
| <p>Diese Fortbildung baut Ihre Führungsverantwortung aus und erweitert gezielt Ihre Kompetenzen in diesem Bereich. Professionelle Führung erfordert ein hohes Maß an Verantwortung und Empathie den Mitarbeitern gegenüber. Das intensive Trainingsprogramm gibt Klarheit und Sicherheit in der Führungsrolle. Individuelle Unternehmensprojekte runden das Training ab.</p> <p>Zielgruppe: Betriebliche Führungskräfte – Meister*innen, Schichtleiter*innen, Vorarbeiter*innen</p> | 15,0 Tage 5.490,-€ | Start: 03.12.- 05.12.2019 (Modul 1) |
| NIRO Talente^{PLUS} NEU | | |
| <p>Diese Fortbildung legt den Schwerpunkt auf Qualifizierung, Vernetzung und Projektarbeit. Der Fokus dabei liegt auf den „weichen“ Faktoren, die das fachliche Know-how ergänzen, und hilft so die eigenen Potentiale zu entfalten. Junge Talente intensivieren durch dieses gezielte Nachwuchsprogramm ihre Identifikation mit und ihre Bindung an Ihr Unternehmen.</p> <p>Zielgruppe: junge Talente, Trainees</p> | 11,0 Tage 4.330,-€ | Start Mai 2020 |
| NetzWerkStatt NEU | | |
| <p>Produktionsprozesse verbessern</p> <p>Hand aufs Herz – wie oft verschieben sich Ihre Kundentermine? Wie transparent sind Ihre Produktionskosten? Werden wirklich nur die Maschinen einer aufwändigen Instandhaltung unterzogen, für die es notwendig ist? Rüstzeiten optimieren, Durchlaufzeiten reduzieren, Engpass-Situationen vermeiden, neue Hallen-Layouts planen, Shopfloor-Management einführen, Prozesse harmonisieren... eine Vielzahl von strategischen Aufgaben, für die im Tagesgeschäft nicht immer Zeit ist – in diesem Verbundprojekt finden Sie individuell auf Ihre Produktion angepasste Vorgehensweisen und wirksame Unterstützung.</p> <p>Die NetzWerkStatt ist ein neues Format der NIRO-Akademie. Zu ausgewählten Themen werden Verbundprojekte im Netzwerk initiiert, die wissenschaftlich und praxisbezogen von unterschiedlichsten Experten begleitet werden</p> <p>Zielgruppe: Kleine und mittelständische Produktionsunternehmen, die mit verbesserten Prozessen in der Produktion und/oder im gesamten Wertstrom ihre Potentiale heben wollen. Teilnehmen können zwei bis drei Personen aus einem Unternehmen, die Projektarbeit leisten.</p> | 20,0 Tage 9.750,-€ | März bis Oktober 2020 |

*Mitgliedsunternehmen erhalten 10% Rabatt auf die Teilnahmegebühr

Kontakt

Telefon +49 2303 27-3490

E-Mail info@niro-akademie.de

www.niro-akademie.de