

Wirtschaftsverband
**EmsLand** e.V.
Emsland-Akademie

*Halbjahres-
programm*
I/2021



Information und Weiterbildung
am Puls der Wirtschaft

VERANSTALTUNGEN

23.02.-
25.03.2021



Alexander Otto war Mitglied der deutschen Nationalmannschaft im Geräteturnen. Als Team-Manager der 1. Bundesliga Mannschaft Frauen des MTV Stuttgart ist er heute noch seiner Passion treu geblieben.

Flash Trainings: Fitness im Home Office – Aktiv Pausen gestalten 09.45 Uhr bis 10.00 Uhr, Online, 10 Sessions à 15 Minuten

Immer mehr Menschen arbeiten aus dem Home-Office. Dabei ist die Erhaltung der mentalen und physischen Fitness äußerst wichtig für die Gesundheit und die Arbeitsergebnisse. Durch kurze aktive Erholungsphasen bringen Sie nicht nur Ihr Herz-Kreislauf-System in Schwung und beugen Verspannungen vor, Sie erhöhen auch die Sauerstoffaufnahme im Gehirn und steigern somit die Konzentration. Ebenfalls kann Rücken- und Gelenkschmerzen positiv entgegengewirkt werden.

Sie lernen:

- Wie Sie ein effizientes Training mit geringem Aufwand sowohl in Ihren Büro-, Freizeit- als auch Home-Office-Alltag integrieren können.
- Ihren eigenen Körper, seine Funktionen und was er leisten kann, besser kennen.
- Wie Sie sich auf kleinstem Raum und mit wenigen Hilfsmitteln den Gang ins Fitnessstudio sparen können.

Folgende Themen erwarten Sie in den 10 Flash Sessions:

- **23.02.2021:** Die Bedeutung der Beweglichkeit und wie man sie nachhaltig verbessern kann.
- **25.02.2021:** Training für das Herz-Kreislauf-System, kurz und knackig.
- **02.03.2021:** Koordinationsübungen und Gehirnfitness mit jeder Menge Spaß.
- **04.03.2021:** Ernährungstipps fürs Büro und zu Hause, einfach umzusetzen.
- **09.03.2021:** Ein starker Rücken, Kraft fürs Kreuz.
- **11.03.2021:** Reduktion von Rückenschmerzen dank einer starken Bauchmuskulatur.
- **16.03.2021:** Tabata-Training, den Fettstoffwechsel mal so richtig in Schwung bringen.
- **18.03.2021:** Praktische Tipps für den Alltag, Training ohne Zeitaufwand.
- **23.03.2021:** Arm- und Beintraining, Kräftigung der Extremitäten mit und ohne "Geräte".
- **25.03.2021:** Ganzkörpertraining mit und ohne Einsatz von Alltagsgegenständen als „Geräteersatz“.

Das Flash-Training beinhaltet 10 Live-Trainings à 15 Minuten. Direkt im Anschluss können Sie Fragen stellen und erhalten direktes Feedback von Ihrem Trainer.

Zusätzlich haben Sie jederzeit Zugriff auf die Aufzeichnungen.

Trainings-Preis: 399,00 €

Staffelpreise sind ab einer Teilnehmerzahl von 5 Teilnehmern eines Unternehmens möglich – fragen Sie uns gerne.

**02.03.-
01.04.2021**



Hubertus Kuhnt ist Berater, Autor und Coach. Als „Vereinfacher“ folgt er dem Motto „Make it iSi and keep it iSi“. Mit der von ihm entwickelten „Make it iSi“-Methode® unterstützt er Organisationen und Teams dabei, Prozesse, Strategien und Meetings einfach und für alle Mitarbeiter nachvollziehbar umzusetzen.

Flash Trainings: Produktive Online-Meetings

09.30 Uhr bis 09.45 Uhr, Online, 10 Sessions à 15 Minuten

Meetings sind der Einstieg in die Umsetzung – oder ihre konsequente Verhinderung. Das Online-Seminar für Online-Meetings: Hier lernen Sie Strategien und Werkzeuge kennen, die virtuelle Meetings zum Konkurrenzvorsprung für Ihr Unternehmen werden lassen. So lassen sich in kurzer Zeit optimale Ergebnisse und beachtliche Umsetzungserfolge erzielen.

Sie lernen:

- Wie Sie mit Ihren Kunden auch online erfolgreich kommunizieren.
- Wie Sie produktive Meeting-Strukturen schaffen.
- Welche Tools für welchen Anlass sinnvoll sind.

Folgende Themen erwarten Sie in den 10 Flash Sessions:

- **02.03.2021:** Unterschiede zwischen persönlichen und virtuellen Meetings
- **04.03.2021:** Welchen Verhaltenstypus haben Teilnehmer
- **09.03.2021:** Der Moderator als Chef des Meetings
- **11.03.2021:** Kennzahlen – Meetings lassen sich messen
- **16.03.2021:** Agenda und Protokoll sorgen für Routine
- **18.03.2021:** Damit das Meeting funktioniert – Die Meeting-Logistik
- **23.03.2021:** Der Zweck bestimmt das Meeting – Welche Art von Meeting für welche Situation
- **25.03.2021:** Fokus auf den Fokus und nur auf den Fokus
- **30.03.2021:** 1000 Tools und welches nutzen wir jetzt? Teil 1
- **01.04.2021:** 1000 Tools und welches nutzen wir jetzt? Teil 2

Das Flash-Training beinhaltet 10 Live-Trainings à 15 Minuten. Direkt im Anschluss können Sie Fragen stellen und erhalten direktes Feedback von Ihrem Trainer.

Zusätzlich haben Sie jederzeit Zugriff auf die Aufzeichnungen.

Trainings-Preis: 399,00 €

Staffelpreise sind ab einer Teilnehmerzahl von 5 Teilnehmern eines Unternehmens möglich – fragen Sie uns gerne.

**08.03.-
19.03.2021**



Collin Croome ist Internet-Pionier, Agentur-Inhaber, Marketing-Strategie und Keynote-Speaker für digitale Transformation, Zukunftstrends und Social Media.

Flash Trainings: LinkedIn Marketing

11.00 Uhr bis 11.15 Uhr, Online, 10 Sessions à 15 Minuten

Das weltgrößte Business-Netzwerk LinkedIn hat sich über die letzten Jahre auch im deutschsprachigen Raum als feste Größe im Online-Marketing etabliert.

Dabei bietet die Plattform Unternehmen zahlreiche Möglichkeiten, die eigene Marke relevanten B2B-Zielgruppen zu präsentieren, zielgerichtet zu netzwerken und den Ausbau der eigenen Arbeitgebermarke voranzutreiben.

Lernen Sie in 10 Flash Sessions, wie Sie LinkedIn professionell einrichten, optimieren und als wertvollen Marketing- und Vertriebskanal nutzen, um sich selbst sowie Ihr Unternehmen optimal zu positionieren und zu vermarkten.

Sie bekommen Antworten zu den wichtigen Fragen sowie viele konkrete, direkt anwendbare Tipps & Tricks für den professionellen Umgang mit LinkedIn. Zusätzlich erhalten Sie einen Einblick in die Möglichkeiten der LinkedIn Werbeplattform um Ihre Inhalte zielgerichtet zu bewerben.

Folgende Themen erwarten Sie in den 10 Flash Sessions:

- **08.03.2021:** Vorteile der Plattform sowie Unterschiede gegenüber XING



- **09.03.2021:** Übersicht der wichtigsten LinkedIn-Funktionen
- **10.03.2021:** Optimierung des eigenen Profils
- **11.03.2021:** Aufbau und Erweiterung eines guten Netzwerks
- **12.03.2021:** Erstellung eines professionellen Unternehmensprofils
- **15.03.2021:** Steigerung der Sichtbarkeit mit relevantem Content Marketing
- **16.03.2021:** Employer Branding: Mitarbeiter gewinnen mit einer starken Arbeitgebermarke
- **17.03.2021:** Werben auf LinkedIn: Zielbasierte Kampagnen konzipieren, gestalten und durchführen
- **18.03.2021:** Erfolgsmessung: KPIs definieren, Erfolg messen und auswerten
- **19.03.2021:** LinkedIn Premium Funktionen: Übersicht, Kosten und Nutzen

Das Flash-Training beinhaltet 10 Live-Trainings à 15 Minuten. Direkt im Anschluss können Sie Fragen stellen und erhalten direktes Feedback von Ihrem Trainer.

Zusätzlich haben Sie jederzeit Zugriff auf die Aufzeichnungen.

Trainings-Preis: 399,00 €

Staffelpreise sind ab einer Teilnehmerzahl von 5 Teilnehmern eines Unternehmens möglich – fragen Sie uns gerne.

11.03.2021



Florian Rustler,
Gründer der creaf-
fective GmbH, Coach,
Facilitator, Trainer und
Vortragsredner

Online-Kurzworkshop: Großartige Besprechungen 13.30 Uhr bis 15.00 Uhr, Online

In den meisten Unternehmen sind die Menschen nicht zufrieden mit der Art und Weise wie Besprechungen ablaufen. Viele scheinen eine fast fatalistische Haltung in punkto Meetings entwickelt zu haben. Meetings seien nun mal so, hört man dann, man müsse sich damit wohl abfinden.

Dabei können Meetings wirklich großartig sein! Das heißt erstaunlich effizient und produktiv und gleichzeitig menschlich und angenehm. Jede Organisation kann bewusst solche Besprechungen gestalten.

In diesem interaktiven Kurzworkshop zeigt Florian Rustler wie dies praktisch gelingen kann.

Zielgruppe:

Projektleiter und andere Verantwortliche in Unternehmen, die regelmäßig Besprechungen einberufen und durchführen.

Inhalte:

- Was gute von schlechten Besprechungen unterscheidet (sowohl vor Ort als auch virtuell)
- Das Meeting-Framework: Besprechungen vom Ergebnis her denken
- Werkzeuge für großartige Besprechungen

Nach dem ca. 60-minütigen interaktiven Vortrag gibt es Gelegenheit für Fragen und Diskussion mit Florian Rustler.

Die Teilnahme ist kostenlos.



06.04.-
07.05.2021



René Czaker
ist Gründer und
Geschäftsführer von
Flash Trainings, erfolg-
reicher Vertriebs- und
Führungsspezialist
sowie Online- und
Präsenztrainer,
Dozent und Keynote
Speaker.

Flash Trainings: Mobile Arbeit und Führung auf Distanz

13.00 Uhr bis 13.15 Uhr, Online, 10 Sessions à 15 Minuten

Mobile Arbeitsmodelle sind im Trend und setzen sich immer mehr durch. Hierfür sind moderne Führungsmodelle erforderlich, damit alle Beteiligten im Unternehmen optimal für die Zukunft aufgestellt sind.

Führen auf Distanz ermöglicht es Ihnen, mit Ihren Mitarbeitenden im Rahmen mobiler Arbeitsmodelle Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen. Lernen Sie im Rahmen dieses Seminars mehr über Regeln und Regelungen in Verbindung von mobiler Arbeit, mit welchen Strategien und Techniken Sie Ihr Team motivieren und sicher ins Ziel führen.

Sie lernen:

- Wie Sie trotz Krisenmodus mit Ihren Mitarbeitenden Herausforderungen erfolgreich bewältigen.
- Wichtige Regeln und Regelungen für mobile Arbeit kennen und diese zu definieren und einzuhalten.
- Wie Sie Führungsregeln bei mobiler Arbeit erfolgreich umsetzen.

Folgende Themen erwarten Sie in den 10 Flash Sessions:

- **06.04.2021:** Unterschiede zwischen „Home-Office“ und „Mobile Arbeit“
- **09.04.2021:** Regeln und Regelungen für „Home-Office“ und „Mobile Arbeit“
- **13.04.2021:** Herausforderungen durch Remote Work
- **16.04.2021:** Unterschiedliche Mitarbeiter- und Persönlichkeitstypen
- **20.04.2021:** Herausforderung durch Remote Leadership für die Führungskräfte
- **23.04.2021:** Resilienz als Kernkompetenz von Führungskräften
- **27.04.2021:** Remote Leader vs. Manager – was Mitarbeiter von ihrem Chef erwarten (dürfen!)
- **30.04.2021:** Kommunikation – was Sie bei Remote Work unbedingt beachten sollten
- **04.05.2021:** Spielregeln definieren und nachhalten
- **07.05.2021:** Teamspirit entwickeln und „Aufbruchstimmung“ erzeugen

Das Flash-Training beinhaltet 10 Live-Trainings à 15 Minuten. Direkt im Anschluss können Sie Fragen stellen und erhalten direktes Feedback von Ihrem Trainer.

Zusätzlich haben Sie jederzeit Zugriff auf die Aufzeichnungen.

Trainings-Preis: 399,00 €

Staffelpreise sind ab einer Teilnehmerzahl von 5 Teilnehmern eines Unternehmens möglich – fragen Sie uns gerne.

13.04.2021



Sabine Nuffer,
Zertifizierte Social
Media Managerin

Online-Impulsvortrag: Recruiting via Social Media

09.00 Uhr bis 11.00 Uhr, Online

Recruiting bezeichnet den Vorgang des Suchens und Findens geeigneter Kandidaten für eine freie Stelle im Unternehmen. Firmen wünschen sich, den zeitlichen und finanziellen Aufwand möglichst gering zu halten. Soziale Netzwerke sind jene Plattformen, wo sich die Menschen in der heutigen digitalen Zeit bewegen und viel Zeit verbringen. Doch wie können Recruiting-Abteilungen dieses Medienverhalten effektiv für sich nutzen?

In diesem Workshop werden Sie die Grundlagen, Vor- und Nachteile, sowie Anwendungsbeispiele von Social Media Recruiting kennenlernen. Sie bekommen Lösungsansätze an die Hand, wie die eigenen Socialmedia-Accounts verstärkt auch für Personalmarketing genutzt werden können.

Es werden unterschiedliche Plattformen (Facebook, Instagram, XING, LinkedIn) und zielgruppengerechte Ansprachen anhand von Beispielen vorgestellt. Sie bekommen einen Überblick



über die Möglichkeiten, den Aufwand und einen möglichen konzeptionellen Ansatz für die reichweitenstarke Bewerbersuche.

Recruiting via Social Media birgt große Chancen auch für kleine Unternehmen. Social Media bietet sich ideal an, um direkt mit potenziellen Kandidaten in den Dialog zu treten.

Mitglieder 149,00 €/Person, Nicht-Mitglieder 199,00 €/Person

**13.04.-
06.05.2021**



Hubertus Kuhnt ist Berater, Autor und Coach. Als „Vereinfacher“ folgt er dem Motto „Make it iSi and keep it iSi“. Mit der von ihm entwickelten „Make it iSi“-Methode® unterstützt er Organisationen und Teams dabei, Prozesse, Strategien und Meetings einfach und für alle Mitarbeiter nachvollziehbar umzusetzen.

Online-Seminar: Kundenbesuche – und jetzt?

Das iPad als neuer Dienstwagen?

13.30 Uhr bis 14.30 Uhr, Online, 8 Termine à 60 Minuten

Seit März 2020 vollziehen sich auch im Vertrieb enorme Veränderungen. Mit dem Einzelhandel und der Gastronomie sind zeitweise ganzen Branchen geschlossen. In Handwerk, Industrie und Produktionsbetrieben gelten strenge Schutzmaßnahmen. All diese Rahmenbedingungen haben Auswirkungen auf das Vertriebsleben. Alt gewohntes ist vorbei, neue Prozesse und Abläufe ziehen in das Leben eines jeden Vertrieblers ein. Selbst bei einem kurzfristigen Ende der Schutzmaßnahmen werden wir im Vertrieb nie wieder zu einem Leben wie im Februar 2020 zurückkehren – denn auch die Kunden haben sich verändert und stellen nun andere Anforderungen. Eines wird jedoch Bestand haben: Menschen kaufen bei Menschen.

Sie lernen:

- Die Erwartungen der Kunden an einen Vertrieb
- Digitales und analoges Verkaufen gehören zusammen
- Wie Sie Ihre Vertriebler und Abläufe auf neue Anforderungen vorbereiten können

8 SESSIONS À 60 MINUTEN

- 13.04.2021: Die Veränderungen im Vertrieb seit März 2020
- 15.04.2021: Die Erwartungen der Partner / Kunden für die Zukunft
- 20.04.2021: Digitale Kanäle und Neukundengewinnung JETZT
- 22.04.2021: Der Vertrieb braucht eine Diät, um Komplexität zu verringern
- 27.04.2021: Den Fokus auf das VERKAUFEN richten
- 29.04.2021: Analoge Kundenbesuche im digitalen Umfeld
- 04.05.2021: Die Qualifikation der Vertriebsmitarbeiter
- 06.05.2021: Unsere Kunden ändern sich – die Mitarbeiterführung natürlich auch

Das Training beinhaltet 8 Live-Trainings à 60 Minuten. Direkt im Anschluss können Sie Fragen stellen und erhalten direktes Feedback von Ihrem Trainer.

Trainings-Preis: 299,00 €



13.04.-
07.05.2021



René Czaker ist Gründer & Geschäftsführer von Flash Trainings, erfolgreicher Vertriebs- und Führungsspezialist sowie Online- und Präsenztrainer, Dozent und Keynote Speaker.

Online-Seminar: Erfolgreich online Kundengespräche führen – souverän in virtuellen Verkaufsgesprächen auftreten, begeistern und überzeugen 16.00 Uhr bis 17.00 Uhr, Online, 8 Termine à 60 Minuten

Noch nie war es so wichtig, virtuell zu kommunizieren und zu überzeugen. Dies gilt sowohl für Remote-Work, wie auch für Virtual-Selling – denn arbeiten und verkaufen „auf Distanz“ wird sicher von nachhaltiger Relevanz für uns sein. Unter dem Motto: Raus aus der Improvisation und zurück zu alten Stärken, empfehlen wir dieses interessante Online-Training. Gewinnen auch Sie digitale Souveränität und verschaffen Sie sich Ihren persönlichen Wettbewerbsvorteil in Online-Kundengesprächen. Überzeugen Sie durch ein sicheres virtuelles Auftreten, eine positive Wirkung und Authentizität. Erfahren Sie, wie Sie mit der Technik „als Mittel zum Zweck“ umgehen, um sich souverän auf das Wesentliche – nämlich Ihre Kunden und das eigentliche Verkaufen – fokussieren zu können. Machen Sie sich jetzt bereit, um Ihre Kunden in digitalen Meetings und Pitches zu begeistern und gewinnen Sie Spaß an Online-Kundengesprächen!

Sie lernen:

- Wie Sie professionell und souverän in virtuellen Kundengesprächen wirken und überzeugen
- Wie Sie die Technik routiniert einsetzen, um sich voll und ganz auf Ihre Kunden und auf das erfolgreiche Verkaufen konzentrieren können
- Auf was Sie bei virtuellen Meetings und Online-Präsentationen achten sollten

8 SESSIONS À 60 MINUTEN

- **13.04.2021:** Souverän und authentisch wirken – was Sie bei Online-Kommunikation beachten sollten
- **16.04.2021:** Zielgruppen- und Bedarfsorientierung – Planung von virtuellen Meetings und Präsentationen
- **20.04.2021:** Online-Meetings professionell organisieren und moderieren
- **23.04.2021:** Virtuelle-Präsentationen – was Sie bei der Erstellung und Durchführung beachten sollten
- **27.04.2021:** Technische Voraussetzungen und Hintergründe – Empfehlungen und Anwendungsbeispiele
- **30.04.2021:** Digitale Souveränität gewinnen – Grundlagen für die Präsentation mit Zoom
- **04.05.2021:** Digitale Souveränität gewinnen – Grundlagen für die Präsentation mit Microsoft Teams
- **07.05.2021:** Verkaufen aus dem Homeoffice und Mobiler Arbeit – Regeln, Regelungen und Tipps zu Remote-Work

Das Training beinhaltet 8 Live-Trainings à 60 Minuten. Direkt im Anschluss können Sie Fragen stellen und erhalten direktes Feedback von Ihrem Trainer.

Trainings-Preis: 299,00 €



16.04.2021



Michael Hanschmidt, Erzieher, Dipl. Sozialarbeiter sowie Gründer und Inhaber des Büro für Zukunft (Köln). Seit 2002 führt er in allen Schulformen Seminare und Fortbildungen zu den Themenbereichen „Ausbildungsgestaltung“ und „Übergang Schule/Beruf“ durch. Mittlerweile bedient er ein bundesweit aktives Dreieck aus Schülerseminaren, Lehrerfortbildungen und Personalentwicklungsarbeit.

Online-Impulsvortrag: Jugendgerechte Auswahlverfahren – Impulsworkshop für Ausbilder und Personalverantwortliche

09.00 Uhr bis 12.00 Uhr, Online

Die Jugendlichen müssen vergessen wo sie sind, damit sie zeigen, wer sie sind!

Jugendliche werden (wurden) in allen Bundesländern mit unterschiedlichen Programmen in der Berufswahlvorbereitung unterstützt. In diesem Zusammenhang werden sie auf Bewerbungsverfahren intensiv vorbereitet. In klassischen AC-Übungen zeigen Jugendliche oft adaptierte oder vermeintlich erwünschte Handlungen.

Oftmals wird in diesem Zusammenhang aber die für die Motivation und leistungsbereitschaftsrelevante Zielfrage vernachlässigt. Auswahlverfahren unter den Bedingungen der Coronapandemie fordern zudem Kreativität ein.

Ursprünglich als Tagesworkshop konzipiert, möchte Ihnen unser Online-Impuls neben einem Haltungsvorschlag erste Anregungen für die Gestaltung jugendgerechter Auswahlverfahren in Ihrem Unternehmen geben. In diesem Rahmen bekommen Sie Methoden und Ideen, um die für Ihren Bereich wichtigen Beobachtungen machen zu können.

Themenauswahl:

- Bewerbungshaltung und Erwartungsmanagement
- Anders fragen
- Anders beobachten
- Hilfen zur Gesprächsführung
- Jugendgerechte Postkorbübungen
- Film: Umgang mit Scheitern und Schwierigkeiten

Mitglieder 169,00 €/Person, Nicht-Mitglieder 219,00 €/Person

21.04.2021



Tom Buschardt, Medien- und Kommunikationscoach

Online-Impulsvortrag: Krisenkommunikation – Krisenmechanismen erkennen und das Unternehmen gut darauf vorbereiten

09.00 Uhr bis 11.00 Uhr, Online

Krisen werden jedes Unternehmen früher oder später erreichen. Für Medien und Öffentlichkeit ist dabei vor allem entscheidend, wie das Unternehmen mit der Krise umgeht. Wie steht es zu seiner Verantwortung, wo redet es sich heraus und wie geht man mit der öffentlichen Empörung um? Zusätzlich zum Krisenmanagement belasten die internen Kommunikationsabläufe und Zuständigkeiten das Handling der öffentlichen Meinung. Wo wird der Druck größer werden und welche Rolle spielen Ehrlichkeit und Loyalität?

Sie erhalten im Rahmen des Impulsvortrags einen Überblick zur und Grundlagen für die Krisenkommunikation.

Themenauswahl:

- Der Krisenreflex von Medien
- Krisen im Problemzyklus
- Grundlagen vertrauensvoller Kommunikation
- Antworten, wenn Sie nicht antworten möchten/dürfen/können
- Beispiele anderer Unternehmen
- Antworten auf Ihre individuellen Fragen zum Vortrag

Mitglieder 169,00 €/Person, Nicht-Mitglieder 219,00 €/Person



27.04.2021



Heinz-Jürgen Zink,
Geschäftsführer Foresight GmbH

Online-Impulsvortrag: Glücklich sein – Mit Zeitwertkonten die Arbeits- und Lebenszeit aktiv und flexibel gestalten

09.00 Uhr bis 11.00 Uhr, Online

Seit Jahren kämpfen die Arbeitgeber mit dem Fachkräftemangel. Viele Unternehmen haben den Wert gesunder und zufriedener Mitarbeiter erkannt. Flexible Vereinbarung von Familie und Beruf wird für Arbeitnehmer immer wichtiger und auch Arbeitgeber profitieren davon. Langfristige Personalplanung ist mittlerweile in allen Branchen ein Thema. Zeitwertkonten und Lebensarbeitszeitmodelle sind ein hervorragendes Mittel zur Mitarbeiterbindung und Personalplanung.

Mit dieser Infoveranstaltung bieten wir Ihnen über 13 Jahre Praxiserfahrung in der Einrichtung und Beratung von Unternehmen aller Größen. Wir klären dabei über die Möglichkeiten auf, die ein Zeitwertkonto nach dem Flexi Gesetz seit vielen Jahren bietet. Gleichzeitig stellen wir uns den teilweise bestehenden Vorurteilen und zeigen die Abgrenzung zu anderen Modellen wie betrieblicher Altersvorsorge und Altersteilzeit.

Unternehmen, die bereits Zeitwertkonten eingeführt und noch Probleme bei der Umsetzung haben, erhalten ebenfalls Hilfestellung. Arbeitgeber, die sich für die individuelle Einführung und Umsetzung von Zeitwertkonten entscheiden, begleiten wir dabei.

Zeitwertkonten sind das Fundament für die unverzichtbare Flexibilisierung des Arbeitslebens.

Mitglieder 29,00 €/Person, Nicht-Mitglieder 59,00 €/Person

28.04.2021
26.05.2021
30.06.2021



Alexander Bose,
Digitalisierungs-Coach,
it.emsland

Online-Workshop: Geschäftsmodelle im 360-Grad-Check

Folgende 1-stündige Zeitfenster können gebucht werden:

10.00 – 11.00 Uhr

11.30 – 12.30 Uhr

15.00 – 16.00 Uhr

16.30 – 17.30 Uhr

Ein strammes Tagesgeschäft und Betriebsblindheit sind schädlich für jedes Unternehmen. Diese Faktoren sorgen dafür, dass sich Unternehmen in falscher Sicherheit wähnen. Doch nur wer regelmäßig aus der Vogelperspektive auf das Weltgeschehen blickt, entdeckt auch die Risiken und Potentiale, die sich dem eigenen Unternehmen bieten. Dafür benötigen Entscheidungsträger in Unternehmen jedoch genügend Raum und Zeit, um mit einem 360-Grad-Blick die aktuelle Situation zu betrachten und neue Ziele in der Ferne zu fokussieren.

Mit dem „360-Grad-Check von Geschäftsmodellen“ hat it.emsland ein Instrument geschaffen, das Unternehmen in die Lage versetzt, einen solchen Rundum-Blick einzunehmen. Der Check wird als Interview durchgeführt und dauert maximal eine Stunde. Im Anschluss können die Unternehmen – je nach Ergebnis des Checks – weitere Angebote der Veranstaltungsorganisatoren in Anspruch nehmen.

Die Teilnahme ist kostenlos.



06.05.2021



Felicia Ullrich,
Ausbildungsexpertin
und Geschäftsführerin
„u-form Testsysteme“

Online-Seminar: Azubi-Recruiting in Coronazeiten

10.00 Uhr bis 12.00 Uhr, Online

In der Corona-Pandemie kommen Unternehmen und Jugendliche auf dem Ausbildungsmarkt mühsamer und später zusammen als gewohnt. Viele Angebote der Berufsorientierung entfallen aufgrund der aktuellen Situation, wie etwa Ausbildungsmessen, Informationsveranstaltungen, Berufsorientierungstage oder Praktika.

Wo und vor allem wie Sie auch in diesen Zeiten passende Azubis finden, verrät Ihnen Ausbildungsexpertin Felicia Ullrich in einem zweistündigen Online-Seminar. Freuen Sie sich auf praxiserprobte Tipps, clevere Tricks, passende Tools und spannende Erkenntnisse aus der Studie „Azubi-Recruiting Trends“ und der U-Form Online Seminar-Reihe „Ausbilderwissen digital“. Und bringen Sie Ihre Fragen und Herausforderungen gleich mit.

Mitglieder 149,00 €/Person, Nicht-Mitglieder 199,00 €/Person

11.05.2021



Dr. Norbert Siebels,
Geschäftsführender
Gesellschafter,
www.strategy-up.com

Online-Impulsvortrag: Strategisches Management – wie Sie die Zukunft Ihres Unternehmens sichern und gestärkt aus der Krise hervorgehen

18.00 Uhr bis 20.00 Uhr, Online

Wirtschaftliche und gesellschaftliche Veränderungen wie der demographische Wandel, die Digitalisierung und der Klimawandel stellen Ihr Unternehmen vor große Herausforderungen. Wie auch immer Sie Ihr Unternehmen in den letzten Jahren auf diese Entwicklungen vorbereitet haben, Sie werden sich zum Ziel gesetzt haben, die Chancen dieser Veränderungen zu nutzen und die damit verbundenen Risiken zu minimieren.

Die Auswirkungen von COVID-19 hat niemand kommen sehen. Ihre unternehmensinternen Prozesse waren auf die ungeahnten Herausforderungen einer Pandemie nicht vorbereitet. Von einem Tag auf den anderen mussten Sie auf ein aktives Krisenmanagement umstellen. Seitdem konzentrieren Sie sich auf den Schutz Ihrer Mitarbeiter*innen sowie auf wichtige Akutmaßnahmen zur Sicherung der Liquidität und Lieferfähigkeit Ihres Unternehmens.

Doch diese Maßnahmen sichern nicht die langfristige Zukunft Ihres Unternehmens. Auch eine Pandemie darf nicht dazu führen, dass Sie die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens aus dem Auge verlieren. Gerade in Zeiten höchster Unsicherheit braucht Ihr Unternehmen strategische Konzepte für langfristiges, profitables Wachstum.

Diese Veranstaltung bringt Ihnen die Vorteile einer strukturierten Strategieentwicklung in Zeiten hoher Unsicherheit näher. Sie bekommen konkrete Hinweise, wie Sie Ihre Mitarbeiter*innen erfolgreich in Ihren Strategieprozess einbinden und gemeinsam die Chancen nutzen können, die bekanntlich jede Krise bietet. Erfahren Sie, mit welchen Tools Ihr Team flexible Strategieoptionen entwickeln, bewerten und im Tagesgeschäft verankern kann. Stellen Sie jetzt die Weichen, um gestärkt aus der Krise hervorzugehen.

Mitglieder 29,00 €/Person, Nicht-Mitglieder 59,00 €/Person



19.05.2021



Felicia Ullrich,
Ausbildungsexpertin
und Geschäftsführerin
u-form Testsysteme

Online-Seminar: Ihr guter Ruf zählt – die Generation Z mit einem guten Employer Branding begeistern

10.00 Uhr bis 12.00 Uhr, Online-Seminar

Dieses Online-Seminar zeigt Ihnen, wie Sie ein attraktive und authentische Arbeitgebermarke ausbauen und nach Innen und Außen kommunizieren. Sie erfahren, welche Ansprüche die ab 1995 geborene Generation Z an Arbeitgeber hat und auf welche Werte Sie einzahlen sollten. Wir analysieren konkrete Markenbotschaften und leiten auf der Basis Erkenntnisse ab, die Sie zur Verbesserung der eigenen Arbeitgebermarke anwenden können. Um das Online-Seminar interaktiv gestalten zu können, benötigen Sie Ton und Kameraübertragung.

Mitglieder 149,00 €/Person, Nicht-Mitglieder 199,00 €/Person

20.05.2021



Linda Knifka, M.A.,
wiss. Mitarbeiterin/
Doktorandin,
forscht und berät
Unternehmen in der
Region Weser-Ems
zum Thema Diversity
Management

Online-Kurzworkshop: Generationenmanagement im emsländischen Mittelstand

10.00 Uhr bis 12.00 Uhr, Online

Bislang waren die sog. „Babyboomer“ in den Unternehmen die am stärksten vertretene Gruppe. Jetzt ziehen die Generation Y und die Generation Z nach. Unterschiedliche Arbeitsweisen und Sichtweisen treffen aufeinander. Das verläuft nicht immer reibungslos und dabei können Konflikte entstehen, die sich negativ auf den Unternehmenserfolg auswirken können. Generationenmanagement ist damit ein wichtiger Teil des Diversity Managements und Change-Managements und gerade vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels von großer Bedeutung für Führungskräfte in kleinen und mittleren Unternehmen, auch in der Region Weser-Ems.

Ziel des Kurz-Workshops ist es, Ihnen Hintergrundinformationen zu den verschiedenen Generationen und den daraus entstehenden Konflikten zu vermitteln und erste Schritte zur Herangehensweise im Umgang mit verschiedenen Generationen kennenzulernen.

Zielgruppe: Unternehmensleitungen, Personalleitungen, Fach- und Führungskräfte mit Personalverantwortung.

Mitglieder 169,00 €/Person, Nicht-Mitglieder 219,00 €/Person

01. und
08.06.2021



Thomas Friebe,
Profisprecher und
Coach, gelernter
Radiojournalist,
Stimme von „Wer wird
Millionär“ uvm.

2-tägiger Online-Workshop: Nervosität überwinden – sicher und souverän auftreten – schlagfertig reagieren

09.00 Uhr bis 13.00 Uhr, Online

Kommunizieren?! Ja, aber richtig!

In diesem Workshop lernen Sie ihre Aufregung und Nervosität zu meistern, sicherer und souveräner aufzutreten und in jeder Situation und Lebenslage schlagfertig zu reagieren.

Sie erhalten einen Einblick in wichtige Aspekte der Körpersprache und den gezielten Einsatz Ihrer Stimme, damit sie in Präsentationen, Gesprächen und Verhandlungen mehr Überzeugungskraft gewinnen, Ihre Selbstsicherheit steigern und erfolgreicher kommunizieren – offline wie online.

Ziele:

- Sicherer und souveräner auftreten und präsentieren
- Aufregung und Nervosität meistern
- Schlagfertiger werden
- Mehr Überzeugungskraft gewinnen
- Körpersprache und Stimme gezielter einsetzen

Mitglieder 349,00 €/Person, Nicht-Mitglieder 399,00 €/Person



16.06.2021



Jonas Werner,
Gründer Werner
Marketing

Online-Seminar: Mit Suchmaschinenmarketing für mehr Traffic und mehr Neukunden im Internet sorgen

09.00 Uhr bis 11.00 Uhr, Online

Sie haben eine optisch schöne Website, aber viele Besucher ziehen Sie nicht an? Bei Google finden Sie Ihre Firma höchstens über den Firmennamen selbst, nicht jedoch über Ihre Produkte oder Leistungen? Sie wünschen sich einen konstanten Besucherstrom auf Ihrer Website? Sie möchten Neukunden über Google auf sich aufmerksam machen?

Wenn Sie eine dieser Frage mit „Ja“ beantworten können, sollten Sie sich über Maßnahmen im Suchmaschinenmarketing Gedanken machen. Die Kerngebiete des Suchmaschinenmarketings sind SEO (Suchmaschinenoptimierung) und SEA (Suchmaschinenwerbung). Bei der Disziplin SEO wird das Ziel verfolgt für relevante Suchbegriffe „organisch“ – also ohne bezahlte Werbung – möglichst hoch in den Google Suchergebnissen platziert zu sein. Mit SEA wird vor allem mit Google Ads aktiv Werbung für ausgewählte Suchbegriffe geschaltet.

In diesem Seminar lernen Sie die Grundlagen des Suchmaschinenmarketings (SEO) und können sich im Anschluss direkt selbst an die Optimierung Ihrer eigenen Website machen. Ihre Kunden suchen schon heute aktiv nach Ihren Produkten / Ihren Dienstleistungen, Sie müssen sich nun lediglich noch zeigen.

Für die Teilnahme sind keine Programmierkenntnisse erforderlich. Ein gewisses Verständnis für das verwendete Backend der Website sollte vorhanden sein. Ein bereits aktives Google Konto (im besten Fall bereits inkl. Google Analytics, Google Search Console, Google Ads) ist wünschenswert, jedoch nicht Voraussetzung zur Teilnahme.

Mitglieder 99,00 €/Person, Nicht-Mitglieder 149,00 €/Person

24.06.2021



Alexander Bose,
Digitalisierungs-Coach,
it.emsland

Online-Workshop: Fokus Kunde = Bessere Geschäfte

10.00 Uhr bis 14.00 Uhr, Online

Ware bleibt liegen, Dienst- und Serviceleistungen werden nur zögerlich abgefragt. Ein Grund kann die mangelhafte Fokussierung auf den Kunden und dessen Bedarfe sein. Ist für Kunden der Nutzen eines Produkts oder einer Dienstleistung nicht erkennbar, bleibt die Nachfrage aus. Wie können Unternehmen das ändern? In diesem Methoden-Workshop lernen Teilnehmende aus Unternehmen, wie sie ihr Angebot kundenspezifischer ausrichten. Sie lernen, wie sie die Lebenswelt ihrer Kunden systematisch analysieren und so wertvolle Erkenntnisse für ihr eigenes Leistungs- und Angebotsportfolio schaffen. So kann das Angebot überprüft und kundenspezifischer ausgerichtet werden.

Wer sollte teilnehmen?

Voraussetzung für die Teilnahme an diesem Workshop ist eine sehr gute Kenntnis der Zielgruppe, die künftig auf das eigene Angebot, also Produkte und Dienstleistungen, zugreifen soll. Dabei sollten zwei Personen aus Unternehmen teilnehmen, die bereits in Kundenkontakt stehen (z.B. Vertrieb oder Marketing/Kommunikation) oder der Geschäftsführung angehören.

Technische Voraussetzungen

Es wird mit einer Präsentations-Software gearbeitet (z.B. PowerPoint oder Impress). Ein Programm dieser Art sollte auf dem eigenen Computer installiert sein, um Dokumente dieses Formats bearbeiten zu können.

Rahmendaten auf einen Blick:

- Aus einem Unternehmen müssen zwei Personen teilnehmen
- Hinweis für Soloselbständige: Diese sollten eine weitere Person (z.B. externe Geschäftspartner) anmelden, so dass mit dieser Person eine Arbeitsgruppe gebildet werden kann
- Die Veranstaltung wird über die Videokonferenz-Plattform Zoom durchgeführt
- Die Dauer des Workshops beträgt vier Stunden (inkl. einer kurzen Mittagspause)

Mitglieder 99,00 €/Person, Nicht-Mitglieder 149,00 €/Person

Hinweis zur Anmeldestornierung im Rahmen der Emsland-Akademie

Bei Abmeldungen, die bis einen Monat vor Beginn der Veranstaltung erfolgen, entstehen keine Kosten. Nach dieser Frist sind 50 % der Teilnahmegebühren zu zahlen. Bei Absagen kürzer als einer Woche vor Seminarbeginn oder bei Nichterscheinen muss die volle Teilnehmergebühr berechnet werden. Bei Benennung eines Ersatzteilnehmers entfallen diese Kosten.

Alle vorgenannten Preise verstehen sich zzgl. Mehrwertsteuer.

Für Sie – immer aktuell:

Bitte beachten Sie auch unsere aktuellen WEITERBILDUNGSANGEBOTE unter www.wv-emsland.de/emsland-akademie

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Melden Sie sich gerne in der Geschäftsstelle des Wirtschaftsverbandes Emsland an:

Mail: info@wv-emsland.de oder Telefon: (05931) 59596-21

Fehlt etwas oder haben Sie Ideen für weitere Themen? Dann wenden Sie sich ebenfalls gerne an uns.