



*So agieren  
Sie bei Ihren  
Themen  
erfolgreicher.*

### Wie können Sie sich und Ihr Unternehmen weiter nach vorne bringen?

Kompetente Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital eines Unternehmens. Sie effizient zu führen, stellt in unserer komplexen und wettbewerbsorientierten Welt eine der wesentlichen Management-Fähigkeiten dar. Es reicht allerdings nicht mehr aus, sich als Führungskraft allein auf betriebswirtschaftliche und technische Kenntnisse zu verlassen. Auf die so genannten „Softskills“ kommt es an, mit Hilfe derer Sie ein zielstrebiges Team für ein erfolgreiches Unternehmen formen.

### Wie finden Sie die richtige Führungsstrategie?

Von Ihnen als Entscheider wird viel erwartet: Sie sollen das Unternehmen auf dem globalen Markt zum Erfolg lenken. Das Potenzial Ihrer Mitarbeiter stellt dabei eine unentbehrliche Ressource dar, die es strategisch und kreativ zu nutzen gilt. Die Fähigkeit ein motiviertes Team aufzubauen, Aufgaben und Ziele zu kommunizieren sowie auftretende Schwierigkeiten zu meistern, verhilft Ihrem Projekt zu einem gelungenen Abschluss. Das Schulungsangebot des IAL-CAMPUS unterstützt Sie dabei, Ihre persönlichen Stärken auszubauen und ein kompetentes Team erfolgreich anzuleiten.

### Wie können Sie Ihre Entscheidungskompetenzen erweitern?

Die Seminare des IAL-CAMPUS zeichnen sich durch eine hohe Praxisnähe aus und integrieren Ihre unternehmens-typischen Situationen und Herausforderungen. Ohne Umwege qualifizieren wir Sie als Nachwuchs-, Fach- oder Führungskraft mit Hilfe von Simulationen, Präsentationen und Gruppenarbeiten für Ihre aktuellen und zukünftigen Aufgaben im Human Resources Management, in der Projektsteuerung sowie in den Bereichen Marketing und Kommunikation – in unseren Räumen oder bei Ihnen vor Ort.

Wir beraten Sie gerne dabei, aus unseren fachspezifischen Seminaren für Entscheider das für Sie geeignete Angebot auszuwählen.



### Das Seminarangebot

Die nachstehende Übersicht vermittelt Ihnen einen Überblick über unser Seminarangebot für Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte. Ausführlichere Informationen zu den Inhalten der genannten Seminare und zu eventuell erforderlichen Vorkenntnissen erhalten Sie im Internet unter [www.ial-campus.de](http://www.ial-campus.de) oder bei unseren Beratern in einer unserer 14 Niederlassungen.



## Kunden- und marktorientiertes Human Resources Management

Unter dem zunehmenden globalen Wettbewerbsdruck ergeben sich völlig neue Anforderungen an das Human Resources Management: die Messung des Personalanteils an der betrieblichen Wertschöpfung im Personalcontrolling, die Potenzialdiagnostik für Fach- und Führungskräfte, ohne die ein effizienter Einsatz heute nicht mehr möglich ist, und letztlich ein strategisches Human Resources Management, mit welchem diversifizierte Belegschaften geführt und konkurrenzfähig im Wettbewerb gestaltet werden können.

Wählen Sie einen unserer Themenschwerpunkte – Strategien in Human Resources, Personalentwicklung oder Kommunikation.



### Seminar 1:

#### Strategien in Human Resources

- Managing Diversity
- Innovationsmanagement
- Werte- und Loyalitätsmanagement
- Leistungs- und Potenzialbeurteilung
- HR-Controlling
- Vergütung und Incentives als Anreizsysteme
- Gender Mainstreaming

#### Zielsetzung:

- Sie gewinnen einen Überblick über zeitgemäße Instrumente aus dem HR-Bereich und können ab sofort eine konkrete Umsetzung in Ihrem Unternehmen durchsetzen und kompetent voran treiben.
- Sie sind als bereits erfahrener oder angehender Personalverantwortlicher souveräner im Umgang mit Ihren Mitarbeitern auch im internationalen Raum.

#### Zielgruppe:

(angehende) Führungskräfte verschiedenster Unternehmensbereiche

### Seminar 2:

#### Personalentwicklung

- Coaching als Instrument zur Förderung von Mitarbeitern
- Entwicklungs-Tools für Mitarbeiter
- Personal- und Weiterbildungscontrolling
- die Entwicklung und Realisierung inhaltlicher Personalkonzepte (Potenzial- und Leistungsevaluation)

#### Zielsetzung:

- Sie machen Ihr Unternehmen erfolgreicher, indem Sie wichtige Instrumente der Personalentwicklung fundiert einzusetzen wissen.
- Sie lernen die Bedeutung und die Anwendung eines gezielten Personal- und Weiterbildungscontrollings zur zielgerichteten Planung Ihrer Personalentwicklung kennen.
- Sie erhalten Einblick in Instrumente zur effizienten Bindung Ihrer Mitarbeiter an Ihr Unternehmen durch Förderung und Weiterentwicklung.

#### Zielgruppe:

(angehende) Führungskräfte verschiedenster Unternehmensbereiche

### Seminar 3:

#### Kommunikation: Zielvereinbarungsgespräche führen

- das Zielvereinbarungsgespräch: Information, Verhandlung, Konfliktbewältigung, Feedback
- Ihr Zielvereinbarungssystem
- die Struktur Ihres Zielvereinbarungsgesprächs
- Soll-Ist-Analyse
- motivierende Ziele, konkrete Vereinbarungen und Erfolgsindikatoren
- Vermeidung von und Umgang mit Widerständen
- effektive Vor- und Nachbereitung von Zielgesprächen
- Möglichkeiten des Feedbacks

#### Zielsetzung:

- Sie erreichen Ihre Ziele effizienter, da Sie in die Lage versetzt werden, zielgerichtet zu argumentieren und zu verhandeln.
- Sie erzielen gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern ein besseres Ergebnis durch den professionellen Einsatz von Anreizsystemen und Zielvereinbarungen.

#### Zielgruppe:

(angehende) Führungskräfte verschiedenster Unternehmensbereiche

### Projektmanagement – Ihr erfolgreiches Projekt

Sie möchten Projekte professionell gestalten? Wir geben Ihnen entsprechendes Handwerkszeug mit auf den Weg. In diesem Seminar gewinnen Sie einen praxisorientierten Einblick in zentrale Methoden des Projektmanagements. Sie lernen, wie Sie Projekte professionell aufsetzen und wie Sie Ihr Team im Spannungsfeld von Leistungserwartung, Zeit und Kosten motivierend begleiten.

#### Seminar 1:

#### Einführung in Projektmanagement

- Grundlagen des Projektmanagements
- Methoden und Instrumente des Projektmanagements
- Projektplanung und -steuerung
- Projektorganisation
- Projektcontrolling
- das erfolgreiche Projektteam
- Kommunikation und Konfliktbewältigung im Projekt
- Einblick in Microsoft® Project oder Six Sigma

#### Zielsetzung:

- Sie erlernen die wesentlichen Grundlagen für ein professionelles und erfolgreiches Projektmanagement.
- Sie lernen praxisnah, wie Sie ihr Projekt inklusive des Projektteams strukturiert aufbauen und führen.

- Sie lernen Projektmanagementtools kennen und effizient einsetzen.
- Sie setzen Ihr Projekt im Spannungsfeld von Leistungserwartung, Zeit und Kosten erfolgreich um.

#### Zielgruppe:

Personen, die in ihrem Arbeitsumfeld professionell und erfolgreich Projektarbeit leisten möchten, ob als Projektleitung und/oder Projektteammitglied



## Projektmanagement – Projektcontrolling

Sie erkennen Projektcontrolling als unabdingbar für den Projekterfolg, brauchen aber für die Umsetzung erweiterte Kenntnisse? Eignen Sie sich diese mit Hilfe dieser Schulung an und haben Sie zukünftig die Steuerung aller Qualitäts-, Zeit- und Kostenfaktoren Ihres Projektes im Griff.

### Seminar 2:

#### Projektmanagement für Experten

- Grundlagen des Projektcontrollings
- Aufgaben und Instrumente des Projektcontrollings
- Projektisikomanagement
- Projektmanagementreporting
- Projektcontrolling, Projektanpassung, Projektweiterentwicklung
- Projektabschluss und -auswertung
- Multiprojektmanagement und Multiprojektcontrolling

### Zielsetzung:

- Sie erlernen praxisnah die professionelle Überwachung und Steuerung Ihres Projektes. Dabei haben Sie alle relevanten Kriterien für ein aussagekräftiges Controlling im Blick.

### Zielgruppe:

Personen mit und ohne Leitungsfunktion in Projekten, die ein professionelles Projektmanagement in ihren Projekten implementieren möchten

## Kommunikation und Präsentation

Wie zahlreiche Studien deutlich belegen, besteht der berufliche Alltag von Führungskräften aus Kommunikation, wobei der zeitliche Anteil mit 60 % bis 80 % angegeben wird. Je höher die erreichte Position ist, umso größer wird auch der Anteil der Kommunikationsarbeit. Der Fähigkeit, Informationen in kurzer Zeit präzise weiterzugeben, Aufgaben zu delegieren und deren Einhaltung zu kontrollieren, Ziele zu vereinbaren und überzeugend zu vertreten, Leistungsrückmeldungen angemessen zu geben, Mitarbeiter und Kollegen bei der Problem- und Konfliktlösung beratend zu unterstützen kommt demnach eine sehr große Bedeutung zu.

### Seminar 1:

#### Kommunikation und Präsentation

- Moderations- und Präsentations-techniken
- Präsentationen und Vorträge zuhörerorientiert und strukturiert vorbereiten
- Entwicklung Ihrer individuellen Ausdrucksfähigkeit: Sprache, Mimik, Gestik
- gezielter Einsatz von Körpersprache
- Umgang mit Stresssituationen und Aufregung
- Training des persönlichen, überzeugenden Auftretens
- Verbesserung der verbalen und nonverbalen Ausdrucksfähigkeit
- Sicherheit im Umgang mit Medien

*Jetzt gestalte ich das  
HR-Controlling noch  
transparenter.*

Sascha K., Teilnehmer des Führungskräfteseminars „Strategien in Human Resources“ und Personalleiter in einem IT-Dienstleistungskonzern



- Phasen der Präsentation und persönliche Wirkung
- Verhalten in kritischen Situationen

**Zielsetzung:**

- Sie präsentieren durch Ihren persönlichen Sprachstil und mit rhetorischem Feingefühl überzeugend in Vorträgen und Reden.
- Ihre Kompetenz wissen Sie durch eine gelassene und souveräne Ausstrahlung zu unterstreichen.

**Zielgruppe:**

Fach- und (angehende) Führungskräfte, die nachhaltig überzeugen und somit ihre Ziele erreichen möchten



**Seminar 2:**

**Argumentation**

- Argumentationsmodelle und ihre Umsetzung
- präzise und überzeugend argumentieren
- Umgang mit unfairen Gesprächstechniken
- Einsatz der Körpersprache als Signal
- Metaebenen der Kommunikation
- Kooperation und Konfrontation
- logische Beweisführung
- Durchführung von Konfliktgesprächen

**Zielsetzung:**

- Sie verbessern Ihre argumentativen Fähigkeiten.
- Sie finden die richtige Mischung zwischen Einfühlungsvermögen und Durchsetzungskraft.
- Sie erlangen rhetorische Sicherheit.

**Zielgruppe:**

Fach- und (angehende) Führungskräfte, die nachhaltig überzeugen und somit ihre Ziele erreichen möchten

**Seminar 3:**

**Verhandlungsführung**

- Verhandlungsmodelle
- grundlegende Regeln zur Erhöhung des Verkaufserfolgs
- Angebotsgestaltung
- Methoden zum erfolgreichen Nachfassen von Angeboten
- Gesprächstechniken
- Fragetechniken
- Beziehungsebene positiv gestalten

**Zielsetzung:**

- Sie lernen wichtige Verhandlungstechniken kennen und anwenden.
- Sie erlangen Routine in der Gesprächsführung mit Mitarbeitern und Geschäftspartnern.
- Sie erkennen Ihre eigenen Stärken und Schwächen und lernen auch in schwierigen Verhandlungssituationen damit umzugehen.

**Zielgruppe:**

Fach- und (angehende) Führungskräfte, die im Vertrieb tätig sind.

**Gut zu wissen!**

In allen aufgeführten Seminaren werden die aktuellsten Entwicklungen und Themen integriert und Ihnen die Möglichkeit gegeben, Ihre persönlichen Erfahrungen, Herausforderungen und Fragen mit einzubeziehen.



### Was bietet der IAL-CAMPUS?

Der IAL-CAMPUS ist seit Jahren ein bewährter und erfahrener Partner für Qualifizierung und Weiterbildung. Mit unserem breitgefächerten Schulungsangebot unterstützen wir Mitarbeiter und Entscheider dabei, sich auf gegenwärtige und zukünftige Anforderungen in ihrem Berufsalltag einzustellen – und das auf hohem Qualitätsniveau und zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis.

### Wodurch zeichnet sich der IAL-CAMPUS aus?

Beim IAL-CAMPUS setzen wir Prioritäten. Wir kennen die aktuellen Entwicklungen und Trends am Arbeitsmarkt und reduzieren Sie für Sie auf das Wesentliche. In unseren Seminaren vernetzen wir Theorie und praktische Arbeit im Sinne der praktischen Nutzbarkeit. So erwerben Sie Kompetenzen, die Ihnen im gelebten Arbeitsalltag wirklich ein Gewinn sind.

Unter unserer  
**Servicenummer**

02263 / 90 23 54 30

sowie in unseren 19 Niederlassungen stehen Ihnen die Mitarbeiter vom IAL-CAMPUS gerne für eine individuelle und persönliche Beratung zur Verfügung



*Jetzt steuere ich  
meine Projektteams  
erfolgreicher.*

Claudia B., Teilnehmerin des Führungskräfte-seminars „Projektmanagement – Ihr erfolgreiches Projekt“ und Bereichsleiterin und Prokuristin in einem Verlagshaus



### **IAL - CAMPUS**

Lepperhammer 2

51766 Engelskirchen

Telefon: 02263 902354-0

Telefax: 02263 902354-99

E-Mail: [info@ial.de](mailto:info@ial.de) | [info@ial-campus.de](mailto:info@ial-campus.de)

*[www.ial.de](http://www.ial.de)*

*[www.ial-campus.de](http://www.ial-campus.de)*

### **Weitere Niederlassungen:**

Aachen

Frankfurt

Bielefeld

Koblenz

Bochum

Köln

Bonn

Landshut

Darmstadt

Mainz

Deggendorf

Mönchengladbach

Dortmund

Mülheim a. d. Ruhr

Düren

Nürnberg

Düsseldorf

Regensburg

Engelskirchen

Der IAL-CAMPUS ist ein Leistungsbereich  
der Esser Training & Medien GmbH