

WIM® – WORKSHOPS INTERIM MANAGEMENT 2009

EINSTIEG – MARKETING/ VERTRIEB – INTERIM-PROJEKTE – RECHT/ VERTRÄGE

EIN GEMEINSAMES ANGEBOT VON
MANAGEMENT ANGELS, HAMBURG UND
ZMM ZEITMANAGER MÜNCHEN

„Ich habe das Seminar als professionell organisiert und moderiert empfunden, mit hohem Informationswert und guten Kontakten. Dazu hat es auch noch Spaß gemacht!“
(Arie van den Broek)

Zielgruppen, Voraussetzungen und Ziele bei der neuen Struktur unserer Workshops

	Zielgruppe	Voraussetzungen	Ziele
Einstieg	Führungskräfte und Experten , die über den Einstieg als Interim Manager nachdenken und diesen Schritt in Kürze vollziehen wollen.	Mindestens drei Jahre Führungserfahrung (disziplinarische Verantwortung in Projekt oder Linie).	Teilnehmer erkennen Chancen und Risiken einer Tätigkeit als Interim Manager. So können sie entscheiden, ob sie den Schritt ins Interim Management gehen wollen.
Marketing/ Vertrieb	Interim Manager , die die Effektivität ihrer Eigenakquisition verbessern wollen.	Mindestens drei Jahre Führungserfahrung (disziplinarische Verantwortung in Projekt oder Linie).	Optimierung der individuellen Vertriebsstrategien und -kanäle.
Interim-Projekte	Interim Manager , die ihre eigene Projektarbeit effektiver gestalten wollen.	Mindestens drei Jahre Führungserfahrung (disziplinarische Verantwortung in Projekt oder Linie).	Professionelle Projektakquisition und -durchführung.
Recht/ Verträge	Alle professionellen Interim Manager.	Berufserfahrung als Manager und/oder Interim Manager (keine reinen Berufsanfänger).	Optimierung ihrer Vertragsgestaltung, Absicherung von Risiken und Haftungsfällen.

- **Einstiegs-Workshop:** Das zentrale Thema dieses Workshops ist der Einstieg in Interim Management – Themen wie Selbstpositionierung, Erstellung geeigneter Marketingunterlagen, Netzworkebildung und Platzierung über Interim Management Provider stehen im Vordergrund. Die Arbeit in der Gruppe ermöglicht regen Austausch mit anderen Teilnehmern, darunter auch bereits erfahrene Zeitmanager. Für die Einsteiger-Workshops liegt die inhaltliche Federführung bei Frau Gabriele Schmitz
- **Workshops Marketing/ Vertrieb:** Im Workshop Marketing/ Vertrieb steht eine möglichst effiziente Nutzung vorhandener und neuer Vertriebskanäle im Vordergrund.
- **Workshop Interim-Projekte:** Dieser Workshop hat zwei Schwerpunkte. Zum einen die möglichst erfolgreiche Reaktion auf Anfragen mit dem Ziel einer hohen Abschlussquote. Zum anderen Methoden der Projektarbeit, die sich auch in sehr unterschiedlichen Einsatzsituationen bewährt haben – von der bloßen Überbrückung einer Vakanz über „normale“ Projekte bis hin zu Sanierungsfällen.
- **Workshop Recht/ Verträge:** Wichtigstes Ziel des Workshops Recht/ Verträge ist es, Manager für Haftungs- und Vertragsrisiken unterschiedlichster Art zu sensibilisieren. Bei der Vertragsgestaltung stehen die Grundlagen des Vertragsrechts und die Visualisierung kritischer Punkte in typischen Interim Management-Verträgen im Vordergrund. Die Federführung für die Workshops Recht Rechtsanwalt Marcus Reinberg.

ORGANISATION – INHALTE – ANMELDUNG				
Dauer	Jeweils ein Tag, von 9:00 bis 18:00 Uhr, Termine s.u.			
Methode	Präsentation und Gruppenarbeit			
Kosten	390/650/890 Euro bei Teilnahme an 1/2/3 Tagen innerhalb eines Terminblocks (jeweils plus MwSt.) einschließlich Pausengetränke, Mittagessen, Seminarunterlagen und Drinks			
Bei allen Workshops	<ul style="list-style-type: none"> • Der Markt für Interim Management, neue Tendenzen und Entwicklungen • Meinungs- und Erfahrungsaustausch im Plenum und Arbeit in Gruppen • Informeller Austausch beim gemeinsamen Mittagessen 			
Einstieg	<ul style="list-style-type: none"> • Vom Angestellten zum Interim Manager: erste Schritte • Selbstpositionierung und Unique Selling Proposition als Interim Manager • Eigenmarketing auf dem Weg zum Auftrag (u.a. Lebenslaufgestaltung) • Der Geschäftsalltag des Interim Managers • Rahmenbedingungen der Tätigkeit als Interim Manager • Zusammenarbeit mit Providern 			
Marketing/ Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> • Selbstpositionierung und Selbstdarstellung (hier nur als Auffrischung) • Networking – die wichtigsten Kanäle im subjektiven und objektiven Marketing • Intensiver Erfahrungsaustausch: Was funktioniert für wen am besten? • Zusammenarbeit mit Agenturen in der Akquisition 			
Interim-Projekte	<ul style="list-style-type: none"> • Professionelles Networking in der Akquisition von Projekten • Ungeschriebene Spielregeln – Do´s and Don´ts bei Vertragsverhandlungen • Erfolgsfaktoren eines raschen und effizienten Projekteinstiegs • Zusammenarbeit mit Providern in Anfragen- und Auftragsphase 			
Recht/ Verträge	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Vertragsrechts (Definition, Risiken, gesetzliche Grundlagen) • Inhalte eines „Interim-Dienstvertrags“ (Beratungsziele, Honorierung, Kündigung) • Ansprüche gegen die Vertragsparteien und der Streitfall im Interim Management • Grundlagen des Haftungsrechts (Definition und gesetzliche Grundlagen) 			
Verbindliche Anmeldung		Bitte per Fax an ZMM: 089-542 644-49		
Name:	Unternehmen:			
Telefon:	Adresse:			
e-Mail:				
Hiermit melde ich mich verbindlich an für:	Einstieg DO	Vertrieb DO	Projekt FR	Recht SA
Herbst/ Winter 09 Hamburg Management Angels GmbH Atlantic Haus, 16. Stock Bernhard-Nocht-Strasse 113 20359 Hamburg	26.11.	----	27.11.	28.11.
Ort, Datum				
Anmeldung nur mit Zahlung wirksam – Konto ZMM Stadtparkasse München 116 127 333 BLZ 701 500 00 – Stornogebühr 100 Euro.				
http://www.zmm.de/interim_workshops.html und http://www.managementangels.com/interimsmanager/weiterbildung.html				

Ihre Ansprechpartner für Organisation und Medienbetreuung**ZMM Zeitmanager München GmbH****Herr Joachim Ruck**

Briener Straße 21 D-80333 München
Fon 089-542 644-22
Fax 089-542 644-99
www.zmm.de
zmm@zmm.de

Management Angels GmbH**Frau Anna Ott**

Bernhard-Nocht-Strasse 113, D-20359 Hamburg
Fon 040-44 19 55-0
Fax 040-44 19 55-55
www.managementangels.com
info@managementangels.com