MAGAZIN

WISSENS**WERTES** VON **SYNARTIQ**

01|19

Eine eigene Akademie – vielleicht auch ein Modell für Sie?

Warum auch kleine Unternehmen von einer eigenen Akademie profitieren und wie wir Sie dabei unterstützen können, lesen Sie auf

Seite 04

INTERVIEW

Christian Tilleke von der ZEISS Academy erzählt über unsere Zusammenarbeit

06

WITRONIQ

Wissenstransfer online: synartIQ entwickelt neue Software für Wissensgeber

08

WISSEN

Wie Sie lernen, Ihr Fachwissen kompetent zu vermitteln

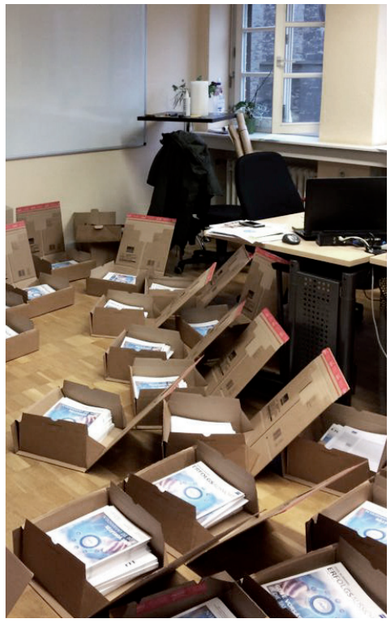
10

TRAININGS

Unsere aktuellen Termine

12

Unsere Ansprechpartnerinnen für den Geschäftsbereich Akademiemanagement:



„Das Einfache ist nicht immer das Beste. **Aber das Beste ist immer einfach.“**

Dieses Zitat von Heinrich Tessenow ist ein wesentlicher Leitgedanke für uns und unsere Arbeit. Dass es von einem Architekten stammt, ist zugegeben wohl eher zufällig, bei genauem Hinsehen aber absolut naheliegend.

Insbesondere wenn ich mir unser Akademiemanagement anschaue, lassen sich unendlich viele Querverbindungen ziehen. Gemeinsam mit Ihnen entwerfen wir Konzepte, skizzieren Ideen, gießen ein Fundament, mauern die Trainingsbausteine, verlegen Wissensleitungen, machen das Ganze funktional und am Ende „schick“ - Bis die Akademie steht. Wir übernehmen die Bauleitung, Sie als Bauherr geben den Rahmen vor. Der wesentliche Unterschied: Nach der Bauabnahme übergibt Ihnen der Architekt Ihr Haus und tritt nicht weiter in Erscheinung. Wir aber bleiben an Ihrer Seite und tun das, was wir am besten können: Ihnen Ihre Arbeit leicht machen!

Daher freut es ich mich sehr, in unserem aktuellen Magazin das Herzstück meiner Arbeit vorzustellen:

- **ErLEICHTerung für Ihren Arbeitsalltag:** Im Interview berichtet Christian Tilleke vom Erfolg der ZEISS Academy und welchen Anteil wir von synartIQ daran haben.
- **LEICHTER als gedacht:** Erfahren Sie, was unserer Ansicht nach hinter einer Akademie steckt, wer für uns die „wahren“ Transferhelden sind und wie einfach es sein kann, eigene Transferhelden zu qualifizieren.

WissensWERTE Randnotiz: Der Ursprung unseres Akademiemanagements liegt in einem großen Projekt rund um die Einführung einer neuen Architektur-Software. Gerne erzähle ich Ihnen, wie Alles angefangen hat. Besuchen Sie mich doch auf einen Kaffee in der Ritterstraße. Ich freue mich auf Sie.

Jetzt wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen und sage einfach mal: Bis bald!

Ihre

Bianca Rolf

Bianca Rolf

PS: Feedback gehört zu unserem Geschäft wie der Bleistift zum Architekten. Wir würden uns deshalb riesig über ein Feedback zu unserem Magazin freuen – DANKE.

EINE EIGENE AKADEMIE –

LEICHTER ALS GEDACHT

[GLOSSAR]

Akademie: Bezeichnet eine gelehrte Gesellschaft und deckt zudem ein breites Spektrum von Forschungs-, Lehr-, Bildungs- und Ausbildungseinrichtungen ab.

Held: Jemand, der sich mit Unerschrockenheit und Mut einer schweren Aufgabe stellt, eine ungewöhnliche Tat vollbringt, die ihm Bewunderung einträgt.

Der Unternehmensalltag steckt voller Wissensvermittlung: Führungskräfteprogramme, Pflichtunterweisungen oder Kundenschulungen – Beispiele dafür gibt es viele. Im Unternehmensalltag ist es auch so, dass sich viele Akteure eigenständig darum kümmern (müssen), was oft erhebliche Auswirkungen auf die Effizienz, Qualität und Wirkung hat.

Dies zu ändern ist aber ein Leichtes: Mit einem Dreh an nur drei Stellschrauben liegt die Lösung in einer eigenen Akademie. Wie das funktioniert, erfahren Sie hier.

Wieso wissen wir, wie das geht?

Seit vielen Jahren betreiben wir eine eigene Akademie, bauen neue Akademien auf und entwickeln die Akademien von unseren Kunden. Gleichzeitig erheben wir seit über 10 Jahren den Benchmark für exzellente Wissensorganisation (mehr dazu unter: www.wissensexzellenz.de). Dabei zeichnen sich erfolgreiche Unternehmen dadurch aus, dass sie über eine eigene Akademie verfügen.

Eine wirkungsvolle Akademie

Bei einer Akademie geht es grundsätzlich um zwei Zielgruppen: Kunden und Mitarbeiter. Unabhängig von der Zielgruppe ist jedoch das, was man mit seiner Akademie erreichen möchte.

- **Kompetenzen entwickeln:** Die der eigenen Mitarbeiter oder z.B. eines Servicemitarbeiters beim Kunden
- **Beziehungen aufbauen** und festigen: Als fördernder Arbeitgeber zu seinen Mitarbeitern oder als Unternehmen zu seinen Kunden
- Oder man möchte **Geld verdienen**: Neue Geschäftsmodelle für den Kundenservice aufbauen oder eigene strategische Ziele erreichen

Eine Akademie hat genau diese Wirkungen zu erzielen. Sieht man genauer hin, sind es letztlich drei Stellschrauben, die eine wirkungsvolle Akademie ausmachen: Die Inhalte, die Organisation und die Trainer.

Die drei Stellschrauben

1. DIE INHALTE:
Jede Wissensvermittlung lebt vom Inhalt. Erschließen lässt er sich durch die drei Ws: WER soll WAS WIE vermittelt bekommen. Das mag trivial klingen, aber um es gut zu machen, steht man in der Praxis vor der Herausforderung, das wirklich Relevante zu finden und es in der idealen Form an den Empfänger zu transportieren. Eine Schulungsunterlage in PowerPoint könnte ein Anfang sein - die Aufbereitung von digitalen Inhalten ein weiterer Schritt. Richtig smart wird es jedoch, wenn eine Wissenslandkarte und ein Set an innovativen Transfermethoden zum Einsatz kommen. Diese erlauben eine extreme thematische Fokussierung und nebenbei erzielen Sie noch unglaubliche Effekte für die Wissensdokumentation, wie z.B. Videotutorials für eine Softwareanwendung.

2. DIE ORGANISATION:
Das Geheimnis liegt in effizienten Abläufen unter Nutzung einfacher IT-Technologie und kompetenter Handhabung. Als erfolgreicher Akademiebetreiber verfügen wir über Strategien und Prozesse, die Sie adaptieren können. Ausschreibung, Anmeldung, Seminarverwaltung oder Abrechnung: Schön, wenn es einfach und reibungslos funktioniert. Dass IT hierbei eine wichtige Rolle spielt, versteht sich fast von selbst. Hierfür gibt es wunderbare Lösungen, die schnell Hilfe bieten: Wir wissen, was Sie brauchen.

3. DIE TRAINER, DIE WIR LIEBEVOLL „TRANSFERHELDEN“ NENNEN:
Was nützt der noch so interessante Inhalt und der noch so effiziente Prozess, wenn der Trainer keinen Spaß hat und seine Zuhörer nicht erreicht. NICHTS!

Das Thema wird um so bedeutsamer, wenn man wie wir die Auffassung vertritt, dass 80% der Trainer einer Akademie aus dem eigenen Unternehmen kommen sollten. Warum? Weil nur Ihre Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen über das spezifische Wissen verfügen, das für die Unternehmensentwicklung und den Know-how-Transfer zum Kunden relevant ist! Das bedeutet im Klartext: Ihre Mitarbeiter sind die Transferhelden. Nicht alle sehen sich vielleicht heute schon dort und manche haben Bedenken, doch über 100 ausgebildete Transferhelden zeigen uns, wie man dies verändern kann. Für uns einer der ersten Ansatzpunkte mit ganz viel Potenzial für mehr.

Wie kommen Sie nun zu Ihrer eigenen Akademie?

Der erste Schritt sollte immer eine kurze Bestandsaufnahme sein. Hierzu haben Sie zwei Möglichkeiten: Sie nutzen unseren Quick-Check, den Sie hier herunterladen können oder Sie ermitteln einen detaillierten Status quo, um auf dieser Basis einen Fahrplan zur ersten eigenen Akademie zu entwickeln. Dann sollten wir miteinander sprechen. Und seien Sie sicher, wenn es schnell gehen soll, könnte in drei Monaten Ihre Akademie am Start sein.

Egal ob Sie den Gedanken an eine Akademie schon länger in sich tragen oder er neu entstanden ist, ob Sie an etwas Kleines oder Großes denken – am Anfang steht immer die Überzeugung das Richtige zu tun. Und eine Akademie ist das Richtige. In diesem Sinne Lassen Sie uns eine Akademie schaffen, an der Sie Spaß haben!

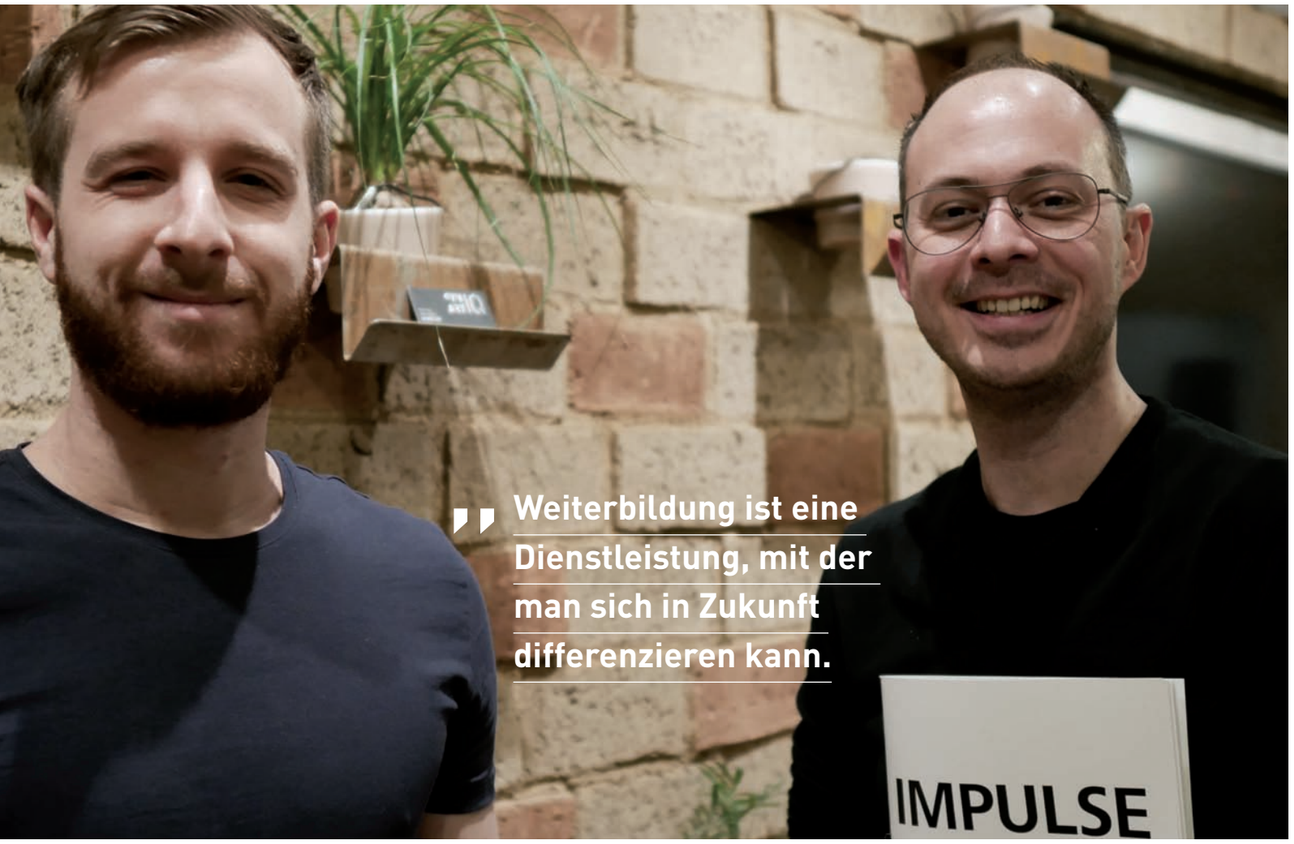
QUICK-CHECK:

Hier können Sie sich Materialien herunterladen, um sich einen ersten Überblick zu verschaffen.

synartIQ.de/akademiemanagement/

FÜR FORTGESCHRITTENE:

Sie haben bereits eine Akademie und es geht Ihnen darum, diese zu professionalisieren oder auszubauen?
In diesem Fall können wir gemeinsam den stärksten Hebel finden, der Sie Ihren Vorstellungen von einer wirkungsvollen Akademie näher bringt. Die Werkzeuge hierzu haben wir. Und wir bringen sie gerne mit.



„Weiterbildung ist eine Dienstleistung, mit der man sich in Zukunft differenzieren kann.

Akademiemanagement: DIENSTLEISTER ALS **PARTNER VERSTEHEN**

Justin Koltzsch (synartIQ) im Gespräch mit Christian Tilleke, Leiter ZEISS Academy Vision Care

Ich stehe hier gemeinsam mit Christian Tilleke von Carl ZEISS Vision, ein Unternehmen, das wahrscheinlich jeder kennt. Als erstes deshalb meine Frage: Was genau ist Ihre Aufgabe im Unternehmen?

> C. TILLEKE: Das Unternehmen Carl ZEISS Vision ist ein sehr Großes mit vielen Geschäftsbereichen. Mein spezieller Bereich ist das Thema „Brillengläser" als eines der Kernthemen von ZEISS. Und dort bin ich unter anderem für das Weiterbildungsprogramm unserer Kunden/Optiker zuständig. Also wir liefern Brillengläser an stationäre Optiker in ganz Deutschland von klein bis groß und wir möchten dem Optiker nicht bloß die Brillengläser liefern, sondern wir wollen durch unsere Weiterbildungsangebote helfen, dass unsere Kunden erfolgreich im Markt bestehen können.

Was war für Sie ausschlaggebend, sich für die Organisation dieser Seminare einen externen Partner ins Boot zu holen?

> C. TILLEKE: Man muss da ein bisschen zurückschauen. Unsere Schulungs- und Weiterbildungsangebote sind jedes Jahr gewachsen. Gerade in der aktuellen Zeit können wir nicht mehr nur ein Brillenglaslieferant sein, sondern müssen uns über Dienstleistung positionieren. Der Wettbewerb im Brillenglas-Segment ist hoch und dementsprechend wollen wir unseren Optikern helfen, sich erfolgreicher zu machen.
>
> In der Vergangenheit haben wir 10–20 Schulungen deutschlandweit durchgeführt. In 2018 hatten wir schon 100 Hotelveranstaltungen und viele Teamschulungen im Angebot. Nächstes Jahr planen wir sogar 170 Veranstaltungen.

DAS VIDEO ZUM INTERVIEW FINDEN SIE HIER!
synartIQ.de/wissenswertes

> Diese große Anzahl an Terminen muss erst einmal organisiert werden. Da ist es mittlerweile einfach notwendig, einen professionellen Partner zu haben, der uns bei der Organisation unterstützt. Ein Seminar bedeutet ja nicht einfach nur hingehen, einen Beamer aufbauen und die Schulung durchführen. Sondern das Hotel muss organisiert werden, die Referenten und wir brauchen ein voll umfassendes Teilnehmer-Management. Und da sind wir sehr dankbar, dass wir mit synartIQ einen Partner haben, der uns hier weiterhilft.

Jetzt arbeiten wir schon eine kleine Weile zusammen. Was hat sich in dieser Zeit denn genau verändert?

> C. TILLEKE: Ja, auch da ist definitiv eine Entwicklung zu sehen. Wir haben vor zweieinhalb Jahren begonnen. Damals war es für uns relativ akut und wir mussten erst einmal die Prozesse aufeinander abstimmen. Und das ist das Schöne bei synartIQ: Es gibt die Möglichkeit, hier im Team zu arbeiten. SynartIQ ist für uns nicht nur ein Organisationsdienstleister, sondern wir setzen uns häufiger im Trainerkreis mit den synartIQ-Mitarbeitern zusammen und arbeiten an Konzepten.
>
> Ich habe hier mal ein Beispiel mitgebracht, das ist die schöne „**ERFOLGS**AUSSICHT" (Kundenmagazin der ZEISS Academy Vision Care, Anm. der Redaktion). Wir haben uns Gedanken dazu gemacht, wie wir es schaffen, die Optiker auch unterjährig zu informieren, welche Schulungen demnächst stattfinden. Und da sind wir zu diesem Kundenmagazin gekommen, das wir mittlerweile quartalsweise an 1.000 Optiker in Deutschland verschicken. Unsere Trainer bringen Inhalte mit ein und synartIQ bringt Inhalte mit ein, sodass das definitiv eine tolle Entwicklung ist.

Was ist denn ihr persönliches Herzensprojekt, an dem wir zusammenarbeiten?

> C. TILLEKE: Herzensprojekt ist ein schwieriges Thema, jede Schulung liegt mir sehr am Herzen. Und was ich sehr wichtig und schön finde ist, dass wir hier sehr eng und partnerschaftlich zusammenarbeiten. Es ist nicht nur einfach ein Dienstleister, dem ich sage, was er zu tun hat, sondern es kommen eigene Ideen mit rein und dann ist es eigentlich egal, was das für ein Thema ist: Wir haben Azubi-Seminare, Seminare für Meister und Inhaber – also eine ganz große Bandbreite.
>
> Und dieses partnerschaftliche Zusammenarbeiten, das würde ich sagen, liegt mir sehr am Herzen. Also ich möchte keinen Dienstleister haben, der irgendwas für uns tut, sondern ich möchte hier schon fair und partnerschaftlich zusammenarbeiten. Was ich genauso hoffe ist, dass die Optiker das von der Firma ZEISS denken. Also von daher ist es ein Geben und Nehmen und das finde ich sehr, sehr wichtig.

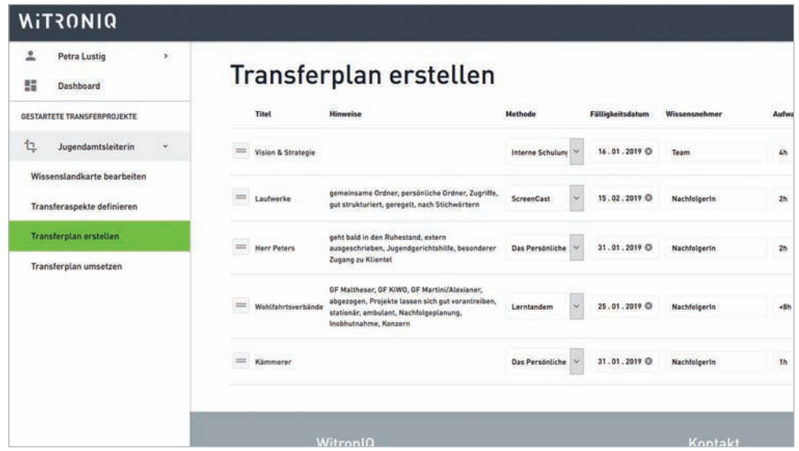
Sie haben ja eben schon gesagt, dass immer wieder neue Ideen umgesetzt werden. Können Sie uns da vielleicht mal einen Einblick geben: Wie sieht der Prozess von der Idee bis zur Umsetzung aus?

> C. TILLEKE (LACHT): Das ist spannend. Eigentlich habe ich jeden Tag neue Ideen. Das ist ganz schön gefährlich, wenn man zu viele Ideen hat und kaum die Kapazitäten, das umzusetzen. Dementsprechend bin ich natürlich sehr froh, dass ich einen Partner mit synartIQ habe, der meine Ideen nachvollziehen kann und diese dann auch in die Praxis umsetzt.
>
> Um ein Beispiel zu geben: Meine Idee für nächstes Jahr war, dass wir mit den Optikern in bestimmte Städte gehen und dort nicht in einem Seminarraum sitzen, sondern uns erfolgreiche Unternehmen anschauen. Also ich möchte mit den Optikern zu einem Bäcker gehen und gucken, was macht der Besonderes. Wir werden in Magdeburg zum Beispiel in eine Handschuhmanufaktur gehen, die es schafft, sich auf dem hart umkämpften Markt zu behaupten. Die verkaufen handgefertigte Handschuhe für über 100 Euro. Wir schauen uns aber auch eine Fahrradmanufaktur an, die Fahrräder über 2.000 Euro verkaufen und da möchte ich die Optiker mitnehmen.
>
> Und da war es vom Prozess her so, dass ich zuerst mit dieser Idee hausieren gegangen bin. Wir haben das dann im kleinen Kreis diskutiert und das führte letztlich dazu, dass wir gemeinsam nach Magdeburg gefahren sind und dort die einzelnen Unternehmen besucht haben, mit denen in den Dialog getreten sind und geguckt haben, wie können wir das einfach umsetzen. Also von einer wilden Idee, die ich relativ häufig habe, kommen wir schon immer sehr schnell in die konkrete Umsetzung. Und das ist natürlich gut, dass das Unternehmen hier so offen ist und es mitträgt, diese kreativen Ideen auch in die Praxis umzusetzen.

Letzte Frage. Was ist ihre Einschätzung: Ist das nur was für Großunternehmen? Oder anders gefragt: Wie klein kann ein Unternehmen sein, um Kundenschulungen oder Akademiemanagement auszugliedern?

> C. TILLEKE: Zwar ist die Firma Carl ZEISS Vision ein Großunternehmen, aber unsere ZEISS Academy hat ja mal klein angefangen. Mit 170 geplanten Schulungen sind wir mittlerweile Marktführer im Bereich der Augenoptik. Ich glaube, grundsätzlich ist Weiterbildung nicht mal eben nebenbei gemacht. Grundsätzlich sollte man sich die Frage stellen: Können wir das Thema Weiterbildung selbst bespielen oder brauche ich einen Partner? Wenn ich anfange, mir Seminare einfallen zu lassen und durchzuführen – das mag ich fachlich als Unternehmen können – dann fehlt mir aber immer noch die Kompetenz und die Kapazität, ein Callcenter zu haben, wo ich die Teilnehmeranfragen entgegennehme. Ich habe selber zum Beispiel keine Erfahrung im Umgang mit Hotels: Welche Hotels buche ich? Wie verhandele ich mit den Hotels? Was ist alles zu berücksichtigen? Das fängt an beim Bestellen von Flipcharts, über Catering und bis hin zu Anfahrtsskizzen. All das muss für die Teilnehmer vorbereitet werden.
>
> Eine Größenordnung kann ich eigentlich nicht sagen. Aber einem Unternehmen, das sehr professionell mit dem Thema Weiterbildung umgeht, sowohl für die eigenen Mitarbeiter als auch für die Kunden – dem kann ich es nur raten. Weiterbildung ist eine Dienstleistung, mit der man sich in Zukunft differenzieren kann und dementsprechend ist es wichtig, das in professionelle Hände zu geben und sich helfen zu lassen. Ich muss nicht alles selber machen. Wenn ich und meine Trainer sich darauf konzentrieren können, dass wir die Seminare gut machen, dann ist es wichtig, dass die Inhalte und die Methoden gut sind. Und bin ich sehr froh, dass ich einen Partner habe, der die ganzen Rahmenbedingungen professionell umsetzen kann. Deshalb würde ich auch einem Kleinunternehmen empfehlen, das alles nicht selber zu organisieren.

Vielen Dank. Ich glaube, wir haben einige Einblicke bekommen. Alles Gute für die Zukunft! ■



Wissenstransfer online:

GEHT JA GAR NICHT?

GEHT JA WOHL!

Plattformen zur Dokumentation von Wissen gibt es viele: Wikis, Content-Management-Systeme, E-Learning-Plattformen usw. Wir haben jedoch die Erfahrung gemacht, dass der Knackpunkt oftmals darin besteht, das relevante Wissen eines Mitarbeiters überhaupt erst einmal zu identifizieren. Und dann gezielt zu transferieren beziehungsweise zu dokumentieren.
Deshalb haben wir es nun selbst in die Hand genommen und eine Software entwickelt, die den Wissensgeber in diesem wichtigen Prozess unterstützt.

Entstanden ist WitronIQ.
Die Software unterstützt den Mitarbeiter in der Produktion seiner persönlichen Wissenslandkarte. Anhand von Leit- und Vertiefungsfragen, die sich aus unserer jahrelangen Begleitung von Transferfällen entwickelt haben, wird er dabei gesteuert und unterstützt. Anschließend werden die Wissensaspekte, die sich für den Transfer als relevant herausstellen, in einen Transferplan übertragen. Dabei hat der Nutzer die Möglichkeit, aus einem großen Pool an unterschiedlichen Transfermethoden genau die richtige für den jeweiligen Aspekt auszuwählen. Methodensteckbriefe, Tutorials und Arbeitshilfen helfen ihm bei der konkreten Umsetzung.

Wissenstransfer online – das geht!
Überzeugen Sie sich selbst: Ab Februar 2019 ist die Software bei uns erhältlich.

Noch keine Idee, wie so etwas funktionieren kann?
Machen Sie sich in unseren kostenfreien Online-Demos einen eigenen Eindruck.

WiTRONIQ

Demo-Termine

12.02.2019 um 9.00 Uhr
20.02.2019 um 17.00 Uhr

Weitere Termine finden Sie auf unserer Homepage.

witroniq.com

Möchten Sie mehr wissen? Ich bin gerne für Sie da!

LISA GREFE
Fon | 0521-55 767 5-0
E-Mail | grefe@synartIQ.de

Fachwissen kompetent vermitteln –

TRAIN THE TRAINER
LEICHT GEMACHT

INFOS UND ANMELDUNG:
synartIQ.de/training/fuehrung/grundlagen/fachwissen-kompetent-vermitteln/

Sophie Brauel berichtet von einem typischen Training bei synartIQ

(feat. Wissenstransferheld Christian Keller)

Herr Müller steht um 8:45 Uhr vor mir und ich begrüße ihn mit einem Handschlag. Genau hier beginnt die erste Praxisphase in unserem Seminar.

Die Besonderheit an einem Training ist, etwas einzuüben. In der Theorie klingen erstmal viele Dinge logisch, wenn sie aber selbst erlebt und umgesetzt werden, verändert sich das Bild noch einmal.

Nachdem alle Teilnehmer mit Getränken versorgt sind und sich einen freien Platz gesucht haben, beginnt Christian mit der Begrüßung. Wir beide stellen uns vor und erklären, warum gerade wir dieses Training mit ihnen gemeinsam durchführen. Häufig bieten wir das „Seminar-Du" an. Hier die Frage: Warum machen wir das und was wollen wir damit erreichen?

Spätestens bei der Vorstellung der Agenda wird die Besonderheit des Trainings noch einmal deutlich: In den nächsten zwei Tagen soll jeder konkret sein Schulungs-/Seminar-/Trainings-Projekt entwickeln und hat dabei die Chance, Christian und mich in unserem Tun zu beobachten. Wir machen uns als Trainer transparent und Alles, was wir tun, darf hinterfragt werden. Spätestens bei der Erwähnung der Videoaufzeichnung gucke ich häufig in leicht skeptische bis erschrockene Gesichter. Dennoch ist der größte Lerneffekt genau darüber entstanden, sagen zumindest die Teilnehmer im Nachgang.

Wir starten mit der Vorstellungsrunde anhand eines Teilnehmersteckbriefs:

- Warum machen wir überhaupt eine Vorstellungsrunde?
- Warum machen wir die Vorstellungsrunde genauso?
- Wie viel Zeit räumen wir einer solchen „Nebensächlichkeit" ein? Beziehungsweise ist dies eine Nebensächlichkeit?

Ich lerne nun die Menschen kennen, mit denen wir uns die nächsten zwei Tage intensiv beschäftigen werden. Wen haben wir hier sitzen?

Herr Müller heißt Karl mit Vornamen, ist bei einem Handwerksunternehmen angestellt und fährt immer wieder zu Baumärkten, um seine Produkte zu präsentieren.

Andreas arbeitet in einem großen Baukonzern und soll zukünftig neue Kollegen gezielter über verschiedene Schulungen einarbeiten.

Paul dagegen arbeitet bei einem IT-Dienstleister und schult häufig Kunden in ihrer hauseigenen Software.

Unsere Gruppe ist mit zehn Teilnehmern relativ überschaubar. Alle haben aber eins gemeinsam: Sie sind in die Trainertätigkeit „eher so reingerutscht". Unser Ziel für die kommende Zeit ist es nun, allen bei ihrem konkreten Projekt weiterzuhelfen, die Intention zu verstehen und Handwerkszeug mitzugeben. Das Muster ist dabei einfach: Wir geben einen thematischen Impuls und unsere Teilnehmer wenden diesen auf ihr Projekt an. Sehr praxisnah. Sehr konkret. Sehr individuell.

Für Christian und mich ist dabei der Austausch der Teilnehmer untereinander und die Diskussion wichtig.

Wir alle sind jeden Tag damit beschäftigt unser Wissen aufzubauen, es anderen weiterzugeben oder es festzuhalten. Häufig wird dies als trivial-les: „Erklär das mal eben kurz" abgetan.

Vielleicht ein schöner Anlass, sich diesen Themen strukturiert zu widmen und den Kollegen oder sich selbst die passende Unterstützung an die Hand zu geben.

Der Gewinn: Jeder Teilnehmer verlässt das Training mit einer optimierten Version seiner persönlichen „Schulung"!

WIR GARANTIEREN IHNEN:

- **Individuelles Coaching**
- **Videofeedback**
- **Nachhaltigkeit der Schulung**

UNSERE TRAININGS:

Möchten Sie gezielt einzelne Mitarbeiter schulen? Oder sich selber zum Wissensvermittler qualifizieren? Dann buchen Sie dieses Thema zu festen Terminen in unserem Seminarprogramm:

Fachwissen kompetent vermitteln

Zwei Tage: 26. + 27.03.2019,
Dienstag und Mittwoch, 9–16 Uhr
890 Euro zzgl. MwSt. pro Teilnehmer

Zwei Tage: 12. + 13.11.2019,
Dienstag und Mittwoch, 9–16 Uhr
890 Euro zzgl. MwSt. pro Teilnehmer

Auch als Inhouse möglich

Trainings bei uns:
Juli – Dezember 2019

Kostenfreie Angebote

Webinar: Wissenstransfer bei Personalwechsel

Webinar: Wissensmanagement für Kleinunternehmen

Live-Demo: WITRONIQ – Wissenstransfer online

Weitere Webinare finden Sie auf unserer Homepage

DIY-Veranstaltungsreihe

Diese Angebote sind kostenfrei

12.02.2019
Innovative Transfermethoden

14.05.2019
Eine eigene Akademie aufbauen – wir zeigen Ihnen, wie´s geht

24.09.2019
Digitalisierung in der Aus- und Weiterbildung: Kompetenzen für E-Trainer

26.11.2019
Schreibschritte auf dem Weg zum Wissensdokument

Ausbildung

17.08.2019 und 25.09.2019
Ausbildungsstart – Rechte und Pflichten auf den Punkt gebracht
Preis: 160 Euro zzgl. MwSt.

29.08.2019 und 24.09.2019
Business-Knigge für gewerbliche Auszubildende
Preis: 160 Euro zzgl. MwSt.

19.08.2019 und 25.09.2019
Business-Knigge für kaufmännische Auszubildende
Preis: 160 Euro zzgl. MwSt.

19.09.2019
Kaufmännische Grundlagen für technische Auszubildende
Preis: 55 Euro zzgl. MwSt.

23.08.2019 und 03.09.2019
Persönliches Wissensmanagement für Auszubildende
Preis: 160 Euro zzgl. MwSt.

19.09.2019
Praxisworkshop: Beurteilung von Auszubildenden
Preis: 240 Euro zzgl. MwSt.

21.08.2019 und 19.09.2019
Professionelles Telefontraining für Auszubildende
Preis: 160 Euro zzgl. MwSt.

22.08.2019 und 28.11.2019
Projektmanagement – Einführung für Auszubildende
Preis: 160 Euro zzgl. MwSt.

22.08.2019 und 28.11.2019
Rhetorik & Präsentationstechniken für Auszubildende
Preis: 160 Euro zzgl. MwSt.

26.09.2019
Richtig schreiben am Arbeitsplatz für Auszubildende
Preis: 160 Euro zzgl. MwSt.

07.11.2019
Lernen lernen
Preis: 160 Euro zzgl. MwSt.

Vertrieb

07.07.2019
Kundenbeziehungsmanagement und Empfehlungsmarketing
Preis: 390 Euro zzgl. MwSt.

04.–05.07.2019
Nerven behalten im Vertrieb
Preis: 540 Euro zzgl. MwSt.

27.09.2019
Akquise: den Kunden begeistern und überzeugen
Preis: 390 Euro zzgl. MwSt.

26.11.2019
Telefonische Kundenakquise
Preis: 390 Euro zzgl. MwSt.

MS-Office

09.09.2019
PowerPoint Workshop für Fortgeschrittene
Preis: 350 Euro zzgl. MwSt.

05.–06.11.2019
Excel Einführung
Preis: 450 Euro zzgl. MwSt.

27.11.2019
Outlook Effizienz
Preis: 350 Euro zzgl. MwSt.

02.12.2019
Excel Workshop für Fortgeschrittene
Preis: 350 Euro zzgl. MwSt.

03.12.2019
PowerPoint Praxistraining: Erfolgreich präsentieren und moderieren
Preis: 350 Euro zzgl. MwSt.

Office-management

06.09.2019
Geschäftsbriefe: Persönlich-Effektiv-Professionell
Preis: 350 Euro zzgl. MwSt.

20.09.2019
E-Mail Knigge
Preis: 240 Euro zzgl. MwSt.

07.–08.11.2019
Zeit- und Selbstmanagement
Preis: 540 Euro zzgl. MwSt.

12.–13.11.2019
Fit for Future – optimales Officemanagement
Preis: 540 Euro zzgl. MwSt.

22.11.2019
Sicheres und richtiges Schreiben am Arbeitsplatz
Preis: 350 Euro zzgl. MwSt.

04.12.2019
Telefonieren, aber professionell!
Preis: 340 Euro zzgl. MwSt.

13.12.2019
Protokolle professionell und effektiv erstellen
Preis: 240 Euro zzgl. MwSt.

Projekt-management

06.09.2019
Agiles Projektmanagement
Preis: 690 Euro zzgl. MwSt.

05.11.2019
Betriebliche Veranstaltungen erfolgreich planen und organisieren
Preis: 340 Euro zzgl. MwSt.

22.11.2019
Zusammenarbeit in Projektteams
Preis: 590 Euro zzgl. MwSt.

Wissens-management

03.07.2019 und 11.09.2019 und 04.12.2019
ISO 9001:2015 – Schwerpunkt Wissen der Organisation
Preis: 590 Euro zzgl. MwSt.

09.07.2019 und 08.10.2019 und 05.12.2019
Wissenstransfer professionell
Preis: 660 Euro zzgl. MwSt.

10.09.2019 +10.10.2019 +12.11.2019
Drei Tage: Ausbildung zum Wissenstransfer-Coach
Preis: 2.990 Euro zzgl. MwSt.

17.–18.09.2019
Wissensmanagement einführen
Preis: 890 Euro zzgl. MwSt.

07.10.2019
Wissensdokumente effizient und verständlich schreiben
Preis: 390 Euro zzgl. MwSt.

06.11.2019
Wissensmanagement in Projekten
Preis: 590 Euro zzgl. MwSt.

20.11.2019
Persönliches Wissensmanagement
Preis: 590 Euro zzgl. MwSt.

21.11.2019
Praxisworkshop: Strukturierung der digitalen Datei- und Informationsablage
Preis: 390 Euro zzgl. MwSt.

22.11.2019
Praxisworkshop: Vier Wissenstransfermethoden im Detail
Preis: 390 Euro zzgl. MwSt.

27.11.2019
Auf dem Weg zur Exzellenten Wissensorganisation – Best Practices im Wissensmanagement
Preis: 590 Euro zzgl. MwSt.

03.12.2019
Erfolgreich einarbeiten und erklären: Wissensvermittlung leicht gemacht!
Preis: 450 Euro zzgl. MwSt.

Kommunikation

09.09.2019
Besprechungen effizient moderieren und durchführen
Preis: 390 Euro zzgl. MwSt.

08.11.2019
Mitarbeitergespräche klar und wertschätzend führen
Preis: 390 Euro zzgl. MwSt.

20.11.2019
Bewusst(er) kommunizieren im Beruf
Preis: 390 Euro zzgl. MwSt.

12.–13.12.2019
Fachwissen kompetent vermitteln
Preis: 890 Euro zzgl. MwSt.

02.12.2019
Konfliktmanagement – Konflikte konstruktiv bewältigen
Preis: 390 Euro zzgl. MwSt.

Und vieles mehr ...

06.–08.11.2019
Betriebsräte-Aufbauseminar
Preis: 350 Euro zzgl. MwSt.

01.–04.07.2019 und 07.–10.10.2019
Betriebsräte-Grundseminar
Preis: 580 Euro zzgl. MwSt.

14.11.2019
Englische Geschäftskorrespondenz – E-Mails & Business Writing
Preis: 290 Euro zzgl. MwSt.

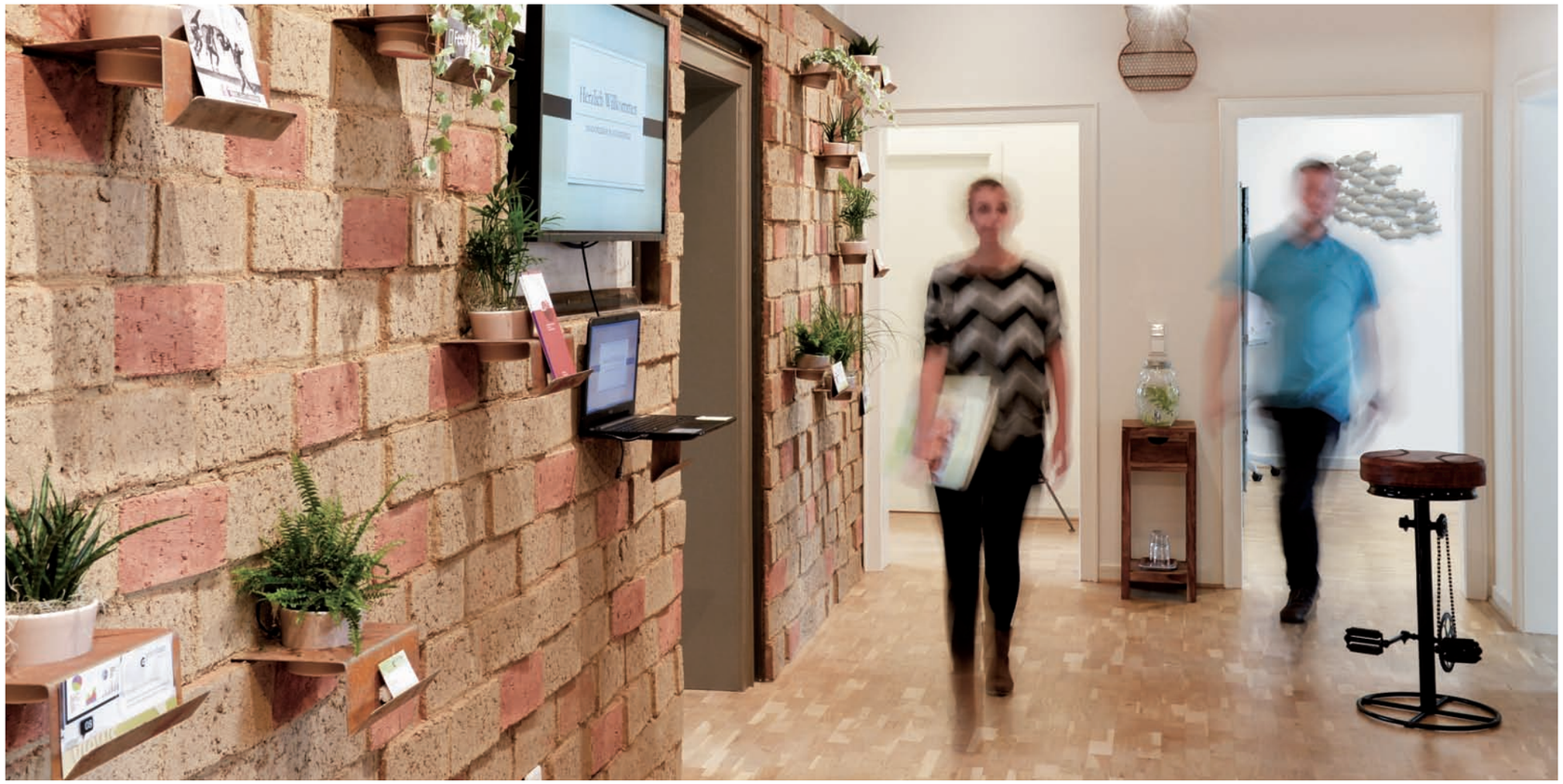
18.–19.11.2019
Erfolgreich Führen – ein Seminar für Führungsnachwuchskräfte
Preis: 690 Euro zzgl. MwSt.

18.11.2019
Mitarbeiter motivieren – Praxistipps für Führungskräfte
Preis: 450 Euro zzgl. MwSt.

06.12.2019
Telefonieren auf Englisch
Preis: 290 Euro zzgl. MwSt

INHALT

Weitere Trainings und aktuelle Infos finden Sie hier:
synartIQ.de/training
Oder rufen Sie einfach an!
Fon | 0521-55 767 5-0



CoWorking leicht gemacht

KNOWLEDGE PLACE

Im KnowledgePlace Bielefeld mietest Du zusammen mit anderen Kreativen, Freiberuflern, Startups und kleinen Firmen Deinen Arbeitsplatz.

CoWorking ist fast wie eine Bürogemeinschaft, nur größer und vor allem flexibler. Mit den anderen CoWorkern teilst Du Dir in super Altstadtlage ein Büro auf Zeit.

Das ist Dir zu viel Wechsel und Du möchtest gerne auch mal Deine Tür zu machen? Dann miete Dir einfach ein festes Büro und nutze unsere Infrastruktur – Angefangen bei der Kaffeeküche bis hin zu schnellem Internet und unseren Seminar- und Besprechungsräumen.

Im Fokus dabei: Ein unkompliziertes und einfaches Zusammenarbeiten, ohne viel Schnickschnack!

SynartIQ auf einmal auch in der Immobilienbranche – Verdienen die Ihr Geld nicht eigentlich mit Training und Beratung?

Die Geschichte geht so: Durch einen glücklichen Zufall hat sich die Gelegenheit ergeben, zusätzliche Bürofläche nebenan zu mieten. Daraus ist dann schnell die Idee eines CoWorking-Konzepts entstanden. Mittlerweile können wir es uns ohne unsere lieben „Mit-Büroler" nicht mehr vorstellen und freuen uns über den frischen Wind in den Räumen.

Du hast Interesse an einem Arbeitsplatz bei uns? Dann komm gerne vorbei und verschaff Dir einen persönlichen Eindruck.

Deine Vorteile

- familiäre Atmosphäre
- kleiner CoWorking Bereich mit 6 Arbeitsplätzen
- kostenfreie Internetznutzung
- kostenfreie Nutzung aller Seminar- und Besprechungsräume
- freie Getränke (Wasser und Kaffee)
- Nebenkosten inklusive
- Reinigung inklusive
- ein eigenes Postfach
- ...

Entdecke weitere Vorteile für Dich!

Preisübersicht

- CoWorking-Platz: 180 Euro/Monat*
- Großes Büro (ca. 25 qm): 900 Euro/Monat*
- Kleines Büro (ca.12 qm): 400 Euro/Monat*

* Hierbei handelt es sich um Pauschalpreise, in denen alle Nebenkosten inkludiert sind.

Du hast nur mal tageweise Bedarf an einem Raum? Dann nutz doch unsere **Meeting- und Seminarräume**: Sprich uns einfach an, wir machen Dir ein individuelles Angbot!

Ab 180 Euro zzgl. MwSt.

Deine Ansprechpartnerin:
SOPHIE BRAUEL
Fon | 0521-55 767 5-0
E-Mail | brauel@synartIQ.de

Infos findest Du auf unserer Homepage unter: www.synartiq.de/vermietung

#WISSENLEICHTGEMACHT

IMPRESSUM

Herausgeber | synartIQ GmbH | Ritterstr. 19 | 33602 Bielefeld
Redaktion | Christian Keller, Sarah Wolff, Sophie Brauel, Bianca Rolf
V.i.S.d.P | Christian Keller
Fon | 0521-55 767 5-0
E-Mail | info@synartIQ.de
Web | synartIQ.de

Gestaltung | Andrea Fenzl – designagentur
Fotos | synartIQ; Fotolia.com: #189976355 | Idey (1);
Unsplash: Jason Wong (2), Marius Masalar (10),
Lindsay Henwood (16)