

PRO Seminare

Kick Off
18.–22.06.2018

Deutsche Event Akademie GmbH
Neu-Anspach





PROseminare Broschüre 2018

Druckdatum: April 2018

Änderungen vorbehalten, alle Angaben ohne Gewähr.

Im Sinne einer besseren Lesbarkeit wird in dieser Seminarbroschüre ausschließlich die männliche Form von personenbezogenen Hauptwörtern verwendet. Frauen und Männer mögen sich gleichermaßen angesprochen fühlen. Vielen Dank!

Bildnachweise: Adam Hall Group

Herzlich willkommen in der Bildungswelt der DEAplus



Wir freuen Ihnen heute die neue **PROseminare**-Reihe vorzustellen.

Am 18.06.2018 starten wir, an unserem neuen Schulungsort, dem Experience Center der Adam Hall Group in Neu-Anspach, Nähe Frankfurt am Main.

Dieses Angebot richtet sich gezielt an Fach- und Führungskräfte und es wird nicht nur inhaltlich, sondern auch räumlich ein gänzlich neues Angebot der DEAplus darstellen. Altbewährte technische Themen runden das Programm ab.

Die Seminarreihe startet mit einem 5-tägigen Block an Tagesseminaren, die im 2. Halbjahr 2018 durch Ergänzungsseminare vertieft werden.

Die Kooperation mit der Adam Hall Group ermöglicht neben fachlicher und räumlicher Gemeinsamkeiten viele Synergien und erlaubt es, bei Bedarf auf vielfältige Möglichkeiten wie einem voll ausgestatteten Auditorium, exzellenten Werkstätten aber auch einem hochmodernen Logistikcenter zuzugreifen und damit eine neue Qualität und Vielfalt in die Kompetenzvermittlung der DEAplus einzubringen.

Die Adam Hall Group als führender deutscher Hersteller von Eventtechnik-Lösungen analysiert beständig die Bedürfnisse von Kunden, Mitarbeitern und Externen. Die daraus resultierenden Bedarfe gemeinsam mit DEAplus in passgenaue Bildungsangebote zu übersetzen, ist die Mission für die Kooperation.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.deaplus.org/PROseminare
Die DEAplus & Adam Hall Group im hessischen Neu-Anspach

Organisation	10
Effektiv, effizient und pragmatisch – Leitfaden digitaler Aufgaben- und Informationsorganisation	11
Digitale Arbeitsmethoden – Effizientes Informations- und Aufgabenmanagement	12
Sanierer für einen Tag – Ein Unternehmensplanspiel aus Bilanzen und Sanierung	13
Venue Management/Facility Management – Fragestellungen des Veranstaltungsstätten-Managements	14
Vertrieb	16
The Future of Events – Disruptive Technologies and Developments Transforming	17
Vertrieb 2020 – Überblick neuer Vertriebskonzepte	18
Verkaufsstrategien – Im Zeitalter der Digitalisierung	19
Key Account Management – Im Wandel der Digitalisierung/Industrie 4.0	20
Strategisches Vertriebsmanagement – Im Wandel der Digitalisierung/Industrie 4.0	21
Personal	22
Übernahme von Führungsverantwortung – Führungskräftequalifizierung	23
Methoden- und Sozialkompetenz – Stärken stärken für sich und im Team	24
Erfolgreiches Recruitment – Grundlagen Assessment Center	25
Führungsverantwortung – Die Rolle als Führungskraft gestalten	26
Personalentwicklung – Grundlagen für Training und Coaching	27

Technik	28
Anschlagmittel und Traversensysteme – Sachkundes Schulung	29
Schallpegelmessungen – Sachkundes Schulung	30
Netzwerke in der Veranstaltungstechnik – Grundlagenschulung Datenkommunikation	31
Eco Design – Lichtdesign ohne Halogen?	32
Prüfen von PSA gegen Absturz – Sachkundes Schulung (DGUV Grundsatz 312-906)	33
Technische Veranstaltungsplanung – Grundlagen Ton-, Licht- und Videotechnik	34
Medientechnik – Grundlagenschulung	35
Frequenzmanagement – Neuer Kompetenzbedarf in der Veranstaltungsbranche	36
Funkfrequenz update – Drahtlos im Umfeld von LTE, DVB, 4G/5G	37
Recht	38
Leitung und Aufsicht in Veranstaltungsstätten – Verantwortlichkeiten und Delegation	39
Veranstaltungsleitung – Rechtssichere Delegation von Betreiberverantwortung	40
Betrieblicher Arbeitsschutz – Schulung Sicherheitsbeauftragten	41
Meister update – Versammlungsstättenverordnungen	42
Pyrotechnik update – Für Behörden und Institutionen	43
Innovation	44
Event 4.0 – Technik im Kontext Raum – Entwicklungsausblick Veranstaltungsbranche	45
Event 4.0 – Technik im Kontext Raum – Mitarbeiter sensibilisieren und Maßnahmen planen	46
Wegbeschreibungen	47
Jahresüberblick	48
Anmeldung	52
Allgemeine Geschäftsbedingungen	54

Cunhur Amrag



Seit 22 Jahren in der Planung und Durchführung komplexer Rigginganforderungen tätig, Geschäftsführung der Rigging Depot Berlin Verleih Installation Service GmbH, Mitglied in den Ersteller-Gruppen SQQ2, SQP2 und SQO2, Mitglied im Vorstand des VPLT, Referent im Bereich Rigging

Christa Beckers



Seit 2000 freiberufliche Beraterin, Dozentin, Trainerin und Coach in den Themenbereichen Optimierung von Arbeitsplätzen (Schreibtisch, Computer und Räume, Struktur von Arbeitsabläufen), Arbeiten im Team, Aufgabenmanagement und Zeitmanagement

Randell Greenlee



Bühnen- und Kostümbildner, Gründung der Designagentur Visual Concepts, Dozent u.a. für Theatergeschichte, Stilkunde, Marketing, Konzeption und Planung, Prüfungsausschussmitglied, seit 2016 Beauftragter für Compliance beim VPLT

Ute Hauk



Abschluss zur Diplom Bankbetriebswirtin sowie zusätzlich MBA-Studium an der Southern Cross University in Australien, freiberufliche Dozentin für Volks- und Betriebswirtschaftslehre, u.a. bei der DEApplus sowie Mitglied im IHK-Prüfungsausschuss

Svenja Dunkel



Chorleiterin, Schlagzeugerin, Veranstaltungstechnikerin, seit 25 Jahren auf der Bühne, seit 15 Jahren selbständig für namhafte Bands, Veranstalter, Verleiher. Bereiche: Frequenzmanagement, damit verbundene Koordination, Planung, Durchführung bei Konzerten, Festivals, Messen etc.

Andreas Ederhof



Dipl. Ing. Maschinenbau, Audio Engineer, Dozent im Bereich Audio, Sachbuchautor und freier redaktioneller Mitarbeiter bei diversen Fachmagazinen

Kirsten Kadenbach



Kommunikationstrainerin & Coach, Schwerpunkte Führung, Personalentwicklung, Ausbildung. Lehrbeauftragte und Dozentin. Früher Leitung Presse- und Öffentlichkeitsarbeit u.a. Thalia Theater Hamburg, Agentur-Erfahrung für PR und Eventmanagement,

Iris Kadenbach



Trainerin & Coach, Lehrbeauftragte an Universitäten und Hochschulen, Schwerpunkte Soft Skills & Managementtechniken, langjährige Praxis in Training, Coaching, beruflicher Bildung sowie Organisations- und Personalentwicklung in der Wirtschaft, in mittelständischen Unternehmen und für Dienstleister

Hans-Wilhelm Fliegel



Beschäftigt sich seit 1982 mit der Entwicklung, Konstruktion und Fertigung von geschweißten Aluminiumkonstruktionen, insbesondere in der Veranstaltungstechnik. Sein Fachwissen gibt er an verschiedenen Fortbildungseinrichtungen weiter, u.a. bei DEApplus.

Jochen Fünders



Meister für Veranstaltungstechnik Fachrichtung Beleuchtung, freiberuflicher Referent in den Bereichen Elektrotechnik, Licht- und Medientechnik

Chuma Francis Kanis



Operativer Interim Manager, Coach & Referent, Schwerpunkthemen: Produktions-, Unternehmens-, Kommunikations-, Dienstleistungs- und Vertriebsmanagement, Dozent bei der DEApplus

Fabian Koch



Fachwirt für Tagungs-, Kongress- und Messwirtschaft, seit 2006 Dozent für Veranstaltungstechnik und ganzheitliche Eventgestaltung für Weiterbildungsinstitute und Unternehmen, Mitglied im Prüfungsausschuss Veranstaltungskaufleute IHK Hannover

Jürgen Kupczik



Dipl.-Ing. Elektrotechnik, Meister Veranstaltungstechnik (Studio), Mitglied im Vorstand der APWPT, 2001–2010 Leiter Prolight + Sound, seit 2010 Leiter technisches Veranstaltungsmanagement Messe Frankfurt, begeisterter Sportler und Trainer, Musiker und vor allem Familienvater

Martin Leber



Rechtsanwalt, Meister für Veranstaltungstechnik (Bühne/Studio), Fachkraft für Arbeitssicherheit (VBG). Wirkte als Veranstaltungsleiter, tech. Leiter, Produktionsleiter, Compliance- bzw. Sicherheitsbeauftragter an über 500 Veranstaltungen und Incentivereisen mit

Thomas Wahls



Gerüstbauer, Veranstaltungsoperator, Rigger, Aufsicht führender Höhenarbeiter Level3 (FISAT), Einheitenführer spezielle Rettung aus Höhen und Tiefen, Ausbilder nach AEVO, Betriebsassistent, Erste-Hilfe-Ausbilder, Dozent + Ausbilder für PSA gegen Absturz und Seilzugangstechnik

Falco Zanini



Betriebswirt und Meister für Veranstaltungstechnik, Fachkraft für Arbeitssicherheit, Projektleiter, technischer Leiter, Berater und Dozent.

Anke Lohmann



Dipl.-Ing. (FH) für Theater- und Veranstaltungstechnik, Pyrotechnikerin, Geschäftsführerin der Deutschen Event Akademie GmbH, Dozentin für Pyrotechnik, Brandschutz, Arbeitsschutz

Volker Löhr



Rechtsanwalt, spezialisiert auf rechtliche und organisatorische Fragestellungen im Bereich Veranstaltungs- und Versammlungsstättenrecht, Sicherheits- und Räumungskonzepte sowie Begleitung von Großveranstaltungen, Fachbuchautor, Dozent an diversen Hochschulen und Akademien

Jörg Rennert

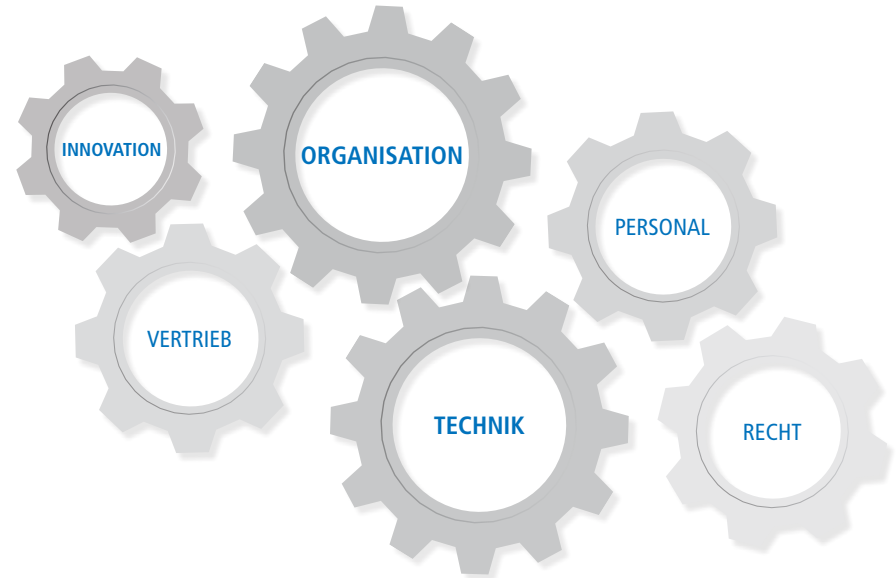


Geschäftsführer der Dresdner Sprengschule GmbH, Vorsitzender des Fachausschusses Aus- und Weiterbildung im Deutschen Sprengverband e.V., Mitarbeit in zahlreichen (EU-) Gremien u.a. Einsatz von pyrotechnischen Gegenständen, Pädagoge und Referent

Holger Syhre



Als technischer Leiter und Geschäftsführer in Unternehmen der Event-Wirtschaft ein ausgewiesener Experte für Unternehmensführung aus verschiedenen Perspektiven. Dozent u.a. an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) und an der International School of Management (ISM)






ORGANISATION

Effektiv, effizient und pragmatisch

Leitfaden digitaler Aufgaben- und Informationsorganisation

Referentin

Christa Beckers

Der heutige Arbeitsalltag besteht aus einer Flut von Informationen verschiedenster Kanäle und ist verbunden mit einer Vielzahl an Aufgaben. Um hierbei den „Roten Faden“ zu behalten, braucht es die richtigen Tools.

Diese Kenntnisse für sich und Ihre Mitarbeiter einzusetzen unterstützt Ihre Organisation beim Umgang mit dem heutigen Arbeitstempo.

- Produktivität
- Optimaler Workflow
- Priorisierung

Zielgruppe

Geschäftsführung, Management, Führungskräfte, Abteilungsleitung

Seminarinhalte

Sie erfahren, wie der Überblick behalten wird, Priorisierungen erfolgen können und sich daraus Aufgaben übersichtlich gestalten lassen.

Dauer

1 Tag

Neu-Anspach

Termin

- 18.06.2018

Sie investieren

295,- Euro

266,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Digitale Arbeitsmethoden

Effizientes Informations- und Aufgabenmanagement



Referentin

Christa Beckers

Als zentrale Anlaufstelle für viele und vielfältige Informationen auf unterschiedlichen Wegen müssen Sie den Überblick über alles haben.

Die Nutzung modernster digitaler Programme unterstützt Sie bei einem papierlosen Büro, besserem Überblick Ihrer Projekte und erfolgreichem Zeitmanagement.

- Outlook
- OneNote
- Effektive Arbeitsmethoden

Zielgruppe

Geschäftsführung, Management, Führungskräfte, Abteilungsleitung, Assistenz

Seminarinhalte

Sie erfahren, wie Sie durch neue Arbeitsmethoden der täglichen Informationsflut gelassen entgegensehen können. Mit neuen Arbeitsmethoden für das digitale Office steuern Sie die Prozesse, optimieren gleichzeitig Ihre eigene Arbeitsorganisation und führen diese in die Arbeitsprozesse Ihrer Teams ein.

Dauer

2 Tage

Eigener Laptop notwendig

Neu-Anspach

Termin

- 25.–26.09.2018

Sie investieren

595,- Euro

536,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Sanierer für einen Tag

Ein Unternehmensplanspiel aus Bilanzen und Sanierung



Referentin

Ute Hauk

Warum eine Entscheidung von gestern heute falsch sein kann. Sie übernehmen die Rolle eines Analysten und decken vielfältige Bilanzschwachstellen auf. Lernen Sie die Bilanzwelt kennen, entwickeln Sie ein Sanierungskonzept und setzen Sie dieses anschließend um. Schaffen Sie den Turnaround?

- Strategische Finanzplanung
- Sanierungskonzept
- Entscheidungskonsequenzen

Zielgruppe

Geschäftsführung, Management, Führungskräfte, Abteilungsleitung, Prokuristen

Seminarinhalte

Nach kurzer Einführung in BWL und Rechnungswesen werden Sie mehrere Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen sowie betriebswirtschaftliche Auswertungen einer Firma kritisch durchsuchen sowie nach und nach Zugang zu weiteren Informationen bekommen, die es Ihnen ermöglichen, die Fehlentscheidungen zu rekonstruieren.

Dauer

1 Tag

Neu-Anspach

Termin

- 21.11.2018

Sie investieren

395,- Euro

356,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Venue Management/Facility Management

Fragestellungen des Veranstaltungsstätten-Managements



Referent

Holger Syhre

Nach Abschluss des Seminars besitzen Sie Kenntnisse über die grundlegenden Fragestellungen des Veranstaltungsstätten-Managements (Venue Management). Zu den Inhalten zählen: Technisches, infrastrukturelles und kaufmännisches Facility Management und Sondergebiete des Flächen-Managements.

- Veranstaltungslogistik
- Sicherheitsmanagement
- Auswahl, Umgang und Vertragsgestaltung Dienstleistungsunternehmen

Zielgruppe

Geschäftsführung, Management, Führungskräfte, Abteilungsleitung, Betriebsleitung

Seminarinhalte

Sie erwerben die Kompetenz, die jeweiligen Themenbereiche gegeneinander abzugrenzen und mit den Aufgabenstellungen des Veranstaltungsmanagements zu verknüpfen. Im Rahmen dieser Vernetzung können die Teilnehmer individuelle und betriebliche Handlungsziele entwickeln und den jeweiligen Interessengruppen zuordnen.

Dauer

2 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 27.–28.09.2018

Sie investieren

595,- Euro

536,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände






VERTRIEB

The Future of Events

Disruptive Technologies and Developments Transforming



Speaker

Randell Greenlee

Disruptive Technologies and Developments Transforming Face-to-Face Communication

Massive changes in society, technology, mobility, and infrastructure in the coming years will not only affect the way we live and work but will also have an expansive impact on the way we communicate with each other. The apparent success and uniqueness of direct communication at live events, whether concerts, festivals, trade shows or conventions seems to be a given.

- Face-to-Face Communication
- Promotion mix
- Relationship marketing

Target Group

For senior and executive management, communications officers, event organizers, event service providers

Content

The seminar will begin by taking a look at today's live events market and the current changes taking place, with an international perspective. Then we will take a look at the expected challenges in the near future and developments within the industry to address those challenges.

Duration

1 Tag

English language skills are required

Neu-Anspach

Termin

- 20.06.2018

Sie investieren

295,- Euro

266,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Vertrieb 2020

Überblick neuer Vertriebskonzepte

Referent

Chuma Francis Kanis

Alles „neu machen“ oder bestehendes auf Herz und Nieren prüfen?

Sie werden aufgefordert, Ihre bisherige Vertriebs-Komfort-Zone zu verlassen, um einen anderen Blickwinkel zu erlangen damit Sie neue Strategien im operativen Vertrieb entwickeln können.

- Alles-Neu-Denken-Hype
- Pro-aktive Konzepte
- Digitaler Wandel im Vertrieb

Zielgruppe

Geschäftsführung, Management, Führungskräfte, Marketingleitung, Vertriebsleitung



Seminarinhalte

Sie erhalten eine Vorschau von Vertrieb im Kontext Innovation, Digitalisierung und Disruption. Es werden neue Vertriebsphilosophien vermittelt und diese mit Ihrer Struktur verglichen. Es werden Ihre operativen Strategien sowie Parameter der Kommunikationsqualität ermittelt.

Dauer

1 Tag

Neu-Anspach

Termin

- 19.06.2018

Sie investieren

295,- Euro

266,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Verkaufsstrategien

Im Zeitalter der Digitalisierung

Referent

Chuma Francis Kanis

Kunden werden heute in der Digitalen Welt von einer Vielfalt vergleichbarer Produkte und Dienstleistungen überflutet, d. h. informiert. Dieses digitale, interaktiv erhaltene Wissen verändert die Wahrnehmung unserer Entscheider.

Umfassende Informationen über die potentiellen Kunden und klare Zielsetzungen sind daher Grundvoraussetzungen für einen erfolgreichen Vertrieb.

- Innere Einstellung
- Qualifizierte Researchgespräche
- Digitaler Interessenten-Steckbrief

Zielgruppe

Führungskräfte, Marketingleitung, Vertriebsleitung, Vertriebsmitarbeiter



Seminarinhalte

Im Rahmen des intensiven Verkaufstrainings werden die wichtigen Schritte für den Erfolg im Vertrieb erarbeitet. Grundlagen bilden neben Verkaufspsychologie und Wege der Bedarfsermittlung das Erkennen von Kundenwünschen und das Stärken der Kundenbindung durch Nutzung der digitalen Möglichkeiten.

Dauer

2 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 16.–17.08.2018

Sie investieren

595,- Euro

536,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Key Account Management Im Wandel der Digitalisierung/Industrie 4.0



Referent

Chuma Francis Kanis

Die Grundlage bilden neben den Kunden- und Verkäuferprofilen die Arbeitsprozesse, Kommunikationskanäle, Abläufe, Verantwortungen, der Kundenbestand, der Produkt- und Dienstleistungsnutzen, Lösungsverkauf, Akquisition und der möglichen Potentiale. Ein strategischer Aspekt in der Kundenbetreuung liegt darin die Interessen des Kunden in den Mittelpunkt zu stellen.

- Kundenpotentialanalyse
- Strategische Vertriebsentwicklung
- Akquisition

Zielgruppe

Geschäftsführung, Management, Führungskräfte, Marketingleitung, Vertriebsleitung

Seminarinhalte

Im Training werden die gesamten Vertriebsaktivitäten in einem aktiven Trainings-Entwicklungsprozess zur Unterstützung beim Entwickeln langfristiger Geschäftsbeziehungen und strategischer Neukundengewinnung eingebunden.

Dauer

2 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 19.–20.11.2018

Sie investieren

595,- Euro

536,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Strategisches Vertriebsmanagement Im Wandel der Digitalisierung/Industrie 4.0



Referent

Chuma Francis Kanis

Eine zeitgerechte Kundenbetreuung stellt die Interessen des Kunden-Typs in den Mittelpunkt. So werden langfristige Geschäftsbeziehungen entwickelt und der Fokus auf Ihre entscheidenden Kunden gelegt. Eine klare und eindeutige Zielsetzung zu erarbeiten hilft, den nächsten Schritt genau zu kennen und zu gehen. Hierdurch wird ein hoher Zielerreichungsgrad realisiert.

- Strategische Vertriebskanäle
- Kundenbetreuung
- Kundenrückgewinnungsmanagement

Zielgruppe

Geschäftsführung, Management, Führungskräfte, Marketingleitung, Vertriebsleitung

Seminarinhalte

Ein Training, das über die Grundlagen des Verkaufens hinausgeht. Erfahren Sie, wie ein strukturierter und nachhaltiger Vertrieb vom ersten Kontakt eines Leads bis hin zur Rückgewinnungsstrategie erfolgen kann und implementieren Sie diese Erfahrung in Ihr Unternehmen.

Dauer

2 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 04.–05.12.2018

Sie investieren

595,- Euro

536,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände




PERSONAL

Übernahme von Führungsverantwortung Führungskräftequalifizierung



Referentin

Kirsten Kadenbach

Mit fachlicher Qualifikation haben Sie bereits überzeugt, denn Ihnen wird eine Führungsfunktion übertragen oder Sie üben diese bereits aus. Oft fehlt jetzt die Zeit, um die erforderliche Sicherheit in den Führungsthemen durch Erfahrung und Reflexion zu erwerben, es wird erwartet, dass Sie die neue Aufgabe sofort souverän und gezielt ausführen.

- Vom Kollegen zum Vorgesetzten
- Eigener Führungsstil
- Gesprächsführung

Zielgruppe

Aktuelle und zukünftige Führungskräfte

Seminarinhalte

Mit Praxisübungen werden Sie fit gemacht für die „Herausforderung Führungsverantwortung“ und erhalten Feedback und Reflexion von außen. Vermittelt werden wichtige Grundlagen, Methoden und Kommunikationsinstrumente, ergänzt durch Anregungen und Handlungsprinzipien für Ihre neue Führungsrolle.

Dauer

1 Tag

Neu-Anspach

Termin

- 22.06.2018

Sie investieren

295,- Euro

266,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Methoden- und Sozialkompetenz

Stärken stärken für sich und im Team



Referentin

Kirsten Kadenbach

In der Gesprächsführung, bei Besprechungen, bei der Zusammenarbeit und bei der täglichen Bearbeitung der Aufgabenfülle erleben wir unsere persönliche Kompetenz im Umgang mit anderen und mit uns selbst.

Kommunikation, persönliches Auftreten sowie gekonntes – methodisches wie auch mentales und emotionales – Selbstmanagement sind zentrale Punkte, in denen Sie kreativer, souveräner und erfolgreicher sein können.

- Souveränität
- Soft Skills
- Schlagfertigkeit

Zielgruppe

Geschäftsführung, Management, Führungskräfte, Abteilungsleitung, Prokuristen

Seminarinhalte

Mit interaktiven Lerndialogen erfahren Sie individuelle Unterstützung bei der Analyse Ihres eigenen Potenzials und deren aktiven Umsetzung. Sie trainieren ihre verbale und non-verbale Kommunikation – auch bei verbalen Angriffen – und steigern somit Ihre Souveränität im Auftritt und in der Gesprächsführung.

Dauer

2 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 20.–21.08.2018

Sie investieren

595,- Euro

536,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Erfolgreiches Recruitment

Grundlagen Assessment Center



Referentin

Iris Kadenbach

Die „Ressource Personal“ kann nicht hoch genug geschätzt werden. Ihnen ist die Tragweite von Personalentscheidungen bewusst und Sie möchten das Risiko einer Fehlbesetzung senken. Erhalten Sie Einblick in diagnostische Verfahren, welche verlässliche Aussagen über Motivation, Kompetenzen, Potenziale und Grenzen von Mitarbeitern oder Bewerbern aufzeigen.

- Klarheit von Auftrag und Zielstellung
- Gestaltung der Prozesse im Unternehmen
- Auswahl der Bewerber

Zielgruppe

Geschäftsführung, Management, Führungskräfte, Personalverantwortliche, Personalentwicklung

Seminarinhalte

Sie erhalten Impulse für die Implementierung, Durchführung, Evaluation und Weiterentwicklung eines Assessment Centers. Sie werden bei den Zielen und Prozessen, bei der Bewertung von Handlungen, ausgerichtet am „Beobachten – Beschreiben – Beurteilen“ und bei der Dokumentation unterstützt.

Dauer

2 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 25.–26.10.2018

Sie investieren

595,- Euro

536,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Führungsverantwortung

Die Rolle als Führungskraft gestalten



Referentin

Kirsten Kadenbach

Welche Verhaltensmuster stärken Ihre persönliche Führungsrolle? Sie reflektieren Ihre Handlungsprinzipien und Ihren Führungsstil, um Führungsverantwortung auch als Vorbild wahrzunehmen. Ihre kommunikativen Kompetenzen werden gestärkt, um motivierende wie auch konfliktgeladene Mitarbeitergespräche zielgerichtet zu führen und Win-Win-Lösungen zu finden.

- Prioritäten setzen
- Mitarbeiter stärken und fördern
- Deeskalationsstrategien

Zielgruppe

Geschäftsführung, Management, Führungskräfte, Abteilungsleitung, Personalverantwortliche

Seminarinhalte

Sie erfahren, was Sie in Ihrem Wirkungs- und Verantwortungsbereich als Führungskraft erfolgreich macht, lernen die Führungsstile und ihre Wirkung kennen und festigen die Grundlagen für Ihr persönliches Führungskonzept. Ergänzend üben Sie Gesprächsführung mit Mitarbeitern und erhalten ein Feedback über persönliche Wirkung.

Dauer

2 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 27.–28.11.2018

Sie investieren

595,- Euro

536,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Personalentwicklung

Grundlagen für Training und Coaching



Referentin

Iris Kadenbach

Personalentwicklung, also das Weiterentwickeln von Kompetenzen innerhalb der eigenen Organisation, rückt immer stärker in den Fokus zur Sicherung der Qualität, der Leistungsfähigkeit aber auch der Attraktivität eines Unternehmens.

Jeden einzelnen Mitarbeiter bei seinen persönlichen Fertigkeiten und Fähigkeiten abzuholen und zu fördern ist die Herausforderung in der jetzigen Zeit.

- Lebenslanges Lernen
- Bildungskultur
- Skills

Zielgruppe

Geschäftsführung, Management, Führungskräfte, Abteilungsleitung, Personalverantwortliche

Seminarinhalte

Es werden die fachlichen Inhalte in Bezug auf Kompetenzen, Erfahrungen sowie Möglichkeiten für individuelles Training und Fördermaßnahmen aufgezeigt. Darauf aufbauend erfolgt eine individuelle Erstellung von Szenarien für Ihr Unternehmen zur Implementierung nachhaltiger Konzepte für Trainings und Coachings.

Dauer

2 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 29.–30.11.2018

Sie investieren

595,- Euro

536,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände




TECHNIK

Anschlagmittel und Traversensysteme Sachkundeschulung



Referenten

Cumhur Amrag/Hans-Wilhelm Flegel

Das Aufgabenspektrum im technischen Bereich für Veranstaltungen, Film und Fernsehen hat sich in den letzten Jahren kontinuierlich erweitert. Die fortschreitende technologische Entwicklung führt zu ständig wachsenden Anforderungen an „Mensch und Maschine“.

- Materialkunde
- Konstruktive Anforderungen
- Abergereife

Zielgruppe

Techniker, Fachkräfte, Rigger, Meister für Veranstaltungstechnik, Messebauer

Seminarinhalte

Dieser Lehrgang vermittelt den Teilnehmern die notwendigen Kenntnisse und Fertigkeiten, um Anschlagmittel und Traversen in der Veranstaltungstechnik den Vorschriften entsprechend fachgerecht anwenden zu können. Diese Schulung kann auf Sachkunde für Veranstaltungsrigging nach SQQ2 angerechnet werden.

Dauer

3 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 19.–21.09.2018

Sie investieren

410,- Euro

369,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Schallpegelmessungen Sachkundeschulung

Referent

Andreas Ederhof

Welche rechtlichen Anforderungen sind zu erfüllen und wie sind diese in der Praxis umsetzbar? Jeder vierte Bundesbürger zwischen 18 und 24 Jahren leidet heute bereits unter lärmbedingten Hörschäden. Deshalb sind die Richtlinien für eine Schallpegelbegrenzung von Veranstaltungen aller Art deutlich verschärft worden. Betreiber und Veranstalter laufen bei Unkenntnis der aktuellen Gesetzeslage Gefahr, gerichtlich durchgesetzte Schadensersatzansprüche bedienen zu müssen.

- Messen von Schallpegel
- Praktische Umsetzungsmöglichkeiten
- TA Lärm

Zielgruppe

Betreiber, Veranstalter, technische Dienstleister



Seminarinhalte

In diesem Kurs werden die wichtigsten Normen und Gesetze vermittelt und die zurzeit gängigen Möglichkeiten der Schallpegelmessung sowie deren gerichtsfeste Dokumentation theoretisch und praktisch aufgezeigt.

Dauer

2 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 17.–18.09.2018

Sie investieren

450,- Euro

405,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Netzwerke in der Veranstaltungstechnik Grundlagentraining Datenkommunikation

Referent

Jochen Fünders

Netzwerktechnologie ist in der Veranstaltungstechnik Standard. Weil jedes Gewerk spezifische Anforderungen hat, sind Licht-, Ton- und Bühnen-Netzwerke unterschiedlich aufgebaut. Damit sie während einer Produktion trotzdem reibungslos zusammenarbeiten, ist es wichtig, die Unterschiede zu kennen.

- DMX und Ethernet
- Harmonisierung der Netzwerke
- Produktionsbedingte Störgrößen

Zielgruppe

Führungskräfte, Technische Leitung, Meister für Veranstaltungstechnik, IT-Spezialisten



Seminarinhalte

Übersicht über die gängigen Netzwerke für die Steuerung der Gewerke, sowie Aufbau und Struktur der einzelnen Netzwerkarten. Wie sehen Hierarchiestrukturen aus? Es werden die jeweiligen Vor- und Nachteile, Kriterien für den wirtschaftlichen Einsatz der Netzwerke erarbeitet und technische Lösungen aufgezeigt.

Dauer

2 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 10.–11.09.2018

Sie investieren

450,- Euro

405,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Eco Design Lichtdesign ohne Halogen?

Referent

Jochen Fünders

Welche Auswirkung hat der Verzicht von Halogenlampen auf die Lichtgestaltung in der Veranstaltungsbranche?

LED-Scheinwerfer entwickeln sich zwar immer mehr zum Standard in der Veranstaltungstechnik, doch die Verwendung statt Halogenscheinwerfern erfordert einiges Wissen bezüglich der Umgebungstemperatur, der Blaulichtgefährdung und der Belastung des Stromnetzes.

- Farbwiedergabeindex
- EU-Richtlinie
- Lichtdesign

Zielgruppe

Technische Leitung, Projektplanung, Beleuchtungsabteilung



Seminarinhalte

Nach grundsätzlicher Betrachtung der Funktionsweisen von Halogen und LED, erfahren Sie mehr über mögliche Belastungen und Gefährdungen der konkurrierenden Leuchtmittel.

Die Anforderungsprofile der unterschiedlichen Marktsegmente (Theater, Film/TV, Touring, Architektur) und Lösungsansätze werden aufgezeigt.

Dauer

2 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 06.–07.09.2018

Sie investieren

450,- Euro

405,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Prüfen von PSA gegen Absturz Sachkundeschulung (DGUV Grundsatz 312-906)

Referent

Thomas Wahls

Die persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz muss hohen Anforderungen entsprechen. Aus diesem Grund wurde 2017 der DGUV Grundsatz 312-906 überarbeitet und der Lehrgang umfasst nun 3 Tage.

Die regelmäßige Prüfung der lebensnotwendigen persönlichen Schutzausrüstung ist erforderlich. Diese Prüfungen müssen von Sachkundigen durchgeführt werden.

- Arbeitssicherheit
- Unternehmerpflicht
- Beurteilungskompetenz

Zielgruppe

Verantwortliche Personen für den arbeitssicheren und sachgerechten Einsatz von PSA gegen Absturz



Seminarinhalte

Schulung des rechtlichen Regelwerkes, der Bauarten von PSA gegen Absturz, der Pflichten des Sachkundigen sowie des Einsatz- und Verwendungsbereichs von PSA und Organisation der Prüfung nebst praktischen Übungen und Anwendungen.

Dauer

3 Tage

Vorkenntnisse erforderlich

Neu-Anspach

Termin

- 22.–24.10.2018

Sie investieren

590,- Euro

531,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Technische Veranstaltungsplanung Grundlagen Ton-, Licht- und Videotechnik



Referent

Fabian Koch

Sie arbeiten im Eventbereich und sind mit den technischen Anforderungen und Wünschen Ihrer Referenten, Gäste/Kunden und Dienstleistern konfrontiert.

Passende Mikrofone und Beschallungssysteme, Möglichkeiten der Bildwiedergabe, Licht- und Beleuchtungs-Situationen sind neben der Bühnengestaltung feste Planungsthemen für eine erfolgreiche Veranstaltung.

- Veranstaltungskonzept vs. Veranstaltungsort
- Technische Möglichkeiten
- Briefing und Vorbesichtigung

Zielgruppe

Eventmanager, Verkaufsfleute, Veranstaltungsverantwortliche

Seminarinhalte

Die Konzeption Ihrer Events wird unter technischen Aspekten beleuchtet und Anforderungen an die Infrastruktur einer Eventlocation aufgezeigt. Sie erhalten die Grundlagen, zukünftig bei Planung und Durchführung Ihrer Events professionell mit technischen Themen umzugehen und verfügen über das dazu erforderliche Rüstzeug.

Dauer

1 Tag

Neu-Anspach

Termin

- 18.10.2018

Sie investieren

295,- Euro

266,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Medientechnik Grundlagentraining



Referent

Fabian Koch

Die Medien- und AV-Technik verbindet Ton-, Video- und Steuerungstechnik im mobilen Einsatz oder fest installiert in Veranstaltungsräumen. Die Möglichkeiten sind vielfältig und immer individuell – so wie die Veranstaltung. Komplexe Systeme helfen bei der Durchführung hochwertiger Präsentationen, Events oder der Übertragung von Live-OPs.

Was ist Stand der Technik? Welche Planung, Absprachen und Schnittstellen sind erforderlich?

- Datenübertragung
- Projektoren
- Backup

Zielgruppe

Technische Leitung, Produktionsleitung, Fachkräfte, Planer, Betreiber

Seminarinhalte

Es werden die aktuellen technischen Möglichkeiten aufgezeigt sowie deren Einsatzmöglichkeiten beschrieben. Sie erhalten Planungshilfen für die Wiedergabe und Integration von Audio- und Videoinhalten. Dabei gibt es verschiedene Parameter wie z.B. Internetanbindung und räumliche Möglichkeiten zu berücksichtigen.

Dauer

1 Tag

Neu-Anspach

Termin

- 19.10.2018

Sie investieren

295,- Euro

266,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Frequenzmanagement

Neuer Kompetenzbedarf in der Veranstaltungsbranche



Referentin

Svenja Dunkel

Je mehr Drahtlosnutzer die Frequenzraster nutzen, desto wichtiger ist die Organisation dieser für die Veranstaltung. Denn durch die digitale Dividende sind einige Frequenzspektren verloren gegangen oder stehen mittelfristig nicht mehr zur Verfügung. Frequenzkoordination, Planung, Aufbau, Überwachung und störungsfreier Betrieb vor Ort gehören zum Job des Frequenzmanagers.

- Strategische Frequenzplanung
- In-Ear vs. LED-Wand
- Koordination

Zielgruppe

Technische Leitung, Produktionsleitung, Fachkräfte

Seminarinhalte

Sie erfahren warum Planung das A und O ist, welche Systeme und welches Equipment für wireless geeignet sind, wann digitales oder analoges Arbeiten sinnvoll sein kann. Die aktuelle Lage bei der Vergabe der Frequenzbereiche und ein gelungenes Frequenzmanagement wird am realen Beispiel mit komplexen Mehrkanalsystemen dargestellt.

Dauer

2 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 06.–07.11.2018

Sie investieren

495,- Euro

446,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Funkfrequenz update

Drahtlos im Umfeld von LTE, DVB, 4G/5G



Referenten

Svenja Dunkel/Jürgen Kupczik

Die Sensibilisierung für das Thema Frequenzmanagement wird zunehmend wichtiger, um einen reibungslosen Ablauf von Veranstaltungen zu garantieren. Die Konsequenzen der Versteigerung von Funkspektrum auf die Veranstaltungswirtschaft sind erheblich, zumal der Frequenzmangel auch Veranstalter und Produzenten in ihrer gestalterischen Freiheit der Bühnenshows einschränkt.

- Digitale Dividende
- DVB-T2
- Entscheidungskonsequenzen

Zielgruppe

Führungskräfte, Produzenten, Betreiber, Fachkräfte

Seminarinhalte

Neben einem Überblick zur Drahtlosübertragung, inklusive der aktuellen Informationen der APWPT zu den Mikrofonfrequenzen, werden mögliche Handlungsoptionen zur aktuellen Situation in Deutschland gegeben sowie Möglichkeiten der Umsetzung im wirklichen Leben anhand einer realen Großveranstaltung aufgezeigt.

Dauer

1 Tag

Neu-Anspach

Termin

- 05.11.2018

Sie investieren

295,- Euro

266,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände



RECHT

Leitung und Aufsicht in Veranstaltungsstätten Verantwortlichkeiten und Delegation



Referenten

Anke Lohmann/NN

Als Bürgermeister oder Schulleiter tragen Sie die Hauptverantwortung. Aus dieser Verantwortung entsteht insbesondere die Pflicht, organisatorische Vorkehrungen auf allen Ebenen entsprechend zu treffen. Besonders thematisiert wird die Qualifizierung der Aufsicht führenden Personen, die Kooperation mit einer Bühnenfachkraft und organisatorische Regelungen für den Betrieb der Veranstaltungsstätte inklusive der entsprechenden Gefährdungsbeurteilung.

- Gefährdungsbeurteilung
- Sicherheit in Veranstaltungsstätten
- Rechtssichere Delegation von Verantwortung

Zielgruppe

Bürgermeister, kommunale Führungskräfte der obersten Führungsebene, Schulleiter

Seminarinhalte

Szenariobasiert wird vermittelt, welche Gefährdungen bei Veranstaltungen auftreten, welche Konsequenzen aus Fehlverhalten resultieren, wie Sie Arbeitssicherheit integrieren und sich dabei rechtlich absichern. Verschiedene Beispiele der Umsetzung runden das Seminar ab.

Dauer

3 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 22.–24.08.2018

Sie investieren

875,- Euro

788,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Veranstaltungsleitung

Rechtssichere Delegation von Betreiberverantwortung



Referenten

Anke Lohmann/Martin Leber

Bei Veranstaltungen aller Art muss die Sicherheit der Besucher, der Beschäftigten und Mitwirkenden höchste Priorität haben. Darum fordert die VStättV auch, dass der Betreiber (oder eine von ihm beauftragte Veranstaltungsleitung) während des Betriebes ständig anwesend sein muss, um die Sicherheit und die Einhaltung der Vorschriften gewährleisten zu können.

- Betreiberpflicht
- Delegation von Verantwortung
- Entscheidungskonsequenzen

Zielgruppe

Bürgermeister, Mitarbeiter in Ämtern der Gemeinden, Städte und Kreise für öffentliche Ordnung, Bauaufsicht, Feuerwehr, Schulen und Gebäudemanagement

Seminarinhalte

Sie lernen die Aufgaben und Pflichten von Betreibern und Veranstaltungsleitern kennen. Sie erarbeiten Strategien und überdenken eingefahrene Wege und Herangehensweisen. Sie erfahren, wie Sie rechtssicher Ihre Verantwortung delegieren können. Sie erhalten einen Überblick von Lösungsansätzen.

Dauer

2 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 08.–09.11.2018

Sie investieren

550,- Euro

495,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Betrieblicher Arbeitsschutz

Schulung Sicherheitsbeauftragte



Referent

Falco Zanini

Sicherheitsbeauftragte (SiB) unterstützen in der betrieblichen Praxis den Unternehmer. Aufgrund ihrer Personal-, Sach-, Fach- und Ortskenntnis sind SiB bestens geeignet, Unternehmer und Führungskräfte auf mögliche Unfall- und Gesundheitsgefahren aufmerksam zu machen. SiB beraten, vermitteln, schlagen Lösungen vor – und sind dabei stets „ganz nah dran“ an der Arbeitssituation.

- Betrieblicher Arbeitsschutz
- Gefährdungsbeurteilung
- Organisation

Zielgruppe

Fachkräfte, angehende Sicherheitsbeauftragte

Seminarinhalte

Neben Grundlagen der Arbeitssicherheit werden spezifische Belange der Veranstaltungsbranche berücksichtigt, z.B. Gefährdungen und Schutzmaßnahmen, persönliche Schutzausrüstungen, Arbeiten mit Absturzgefahr, gefährliche Arbeitsstoffe sowie Flucht- und Rettungswegesituationen.

Dauer

2 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 12.–13.09.2018

Sie investieren

520,- Euro

468,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Meister update Versammlungsstättenverordnungen



Referent

Volker Löhr

Mit der Umsetzung der Muster-Versammlungsstättenverordnung in den einzelnen Bundesländern haben sich einige relevante Paragraphen für den Bau, aber auch den Betrieb einer Versammlungsstätte geändert.

Erfahren Sie aus erster Hand die neuesten Tendenzen bei der Umsetzung der Musterversammlungsstättenverordnung.

- Geltungsbereich VStättV
- Anforderungen an Räumungskonzepte
- Betreiberverantwortung

Zielgruppe

Meister für Veranstaltungstechnik

Seminarinhalte

Sie erhalten einen intensiven Einblick in die sichere Organisation und Durchführung einer Veranstaltung, basierend auf den aktuellen Versammlungsstättenverordnungen, Erkenntnisse aus deren Anwendung und ihren Interpretationsmöglichkeiten sowie „versteckten“ Betriebsvorschriften.

Dauer

1 Tag

Neu-Anspach

Termin

- 14.11.2018

Sie investieren

395,- Euro

356,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Pyrotechnik update Für Behörden und Institutionen



Referent

Jörg Rennert

Machen Sie sich mit den aktuellen Entwicklungen in den Bereichen Pyrotechnik und Feuerwerk vertraut und sammeln Sie praktische Erfahrungen auf diesem Fachgebiet.

- Bühnenpyrotechnik
- Technische Entwicklungen
- Genehmigungsverfahren

In Kooperation mit der Dresdner Sprengschule

Zielgruppe

Vertreter von genehmigenden Behörden, Feuerwehren und sonstigen Institutionen

Seminarinhalte

Es werden die Tendenzen in der Entwicklung von pyrotechnischen Sätzen und Gegenständen sowie deren Anzündmittel (Feuerwerk F1 bis F4, Pyrotechnik T1 und T2) und technische Einsatzgebiete (P1 und P2) aufgezeigt. Darüber hinaus erhalten Sie Informationen zu aktuellen Rechtsvorschriften.

Dauer

2 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 22.–23.11.2018

Sie investieren

550,- Euro

495,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände




INNOVATION

Event 4.0 – Technik im Kontext Raum Entwicklungsausblick Veranstaltungsbranche



Referent

Holger Syhre

Future Meeting Space, Hybride Events und Digitalisierung werden aktuell in jeder Organisation zu einem wichtigen Bestandteil der Planungen von Veranstaltungen. Unterschiedliche Erfahrungen und die Weiterentwicklung der Formate und Möglichkeiten stehen ganz am Anfang. Die Veranstaltungen verändern sich weltweit und Deutschland muss aufholen, um hierfür die Voraussetzungen zu schaffen.

- Raum in Raum
- Neue Eventformate
- Digitalität

Zielgruppe

Geschäftsführung, Management, Führungskräfte, Abteilungsleitung, Planer

Seminarinhalte

Es werden neue Formate und „Altbewährtes“ verglichen, Veränderungen aufgezeigt und notwendige Voraussetzungen zur Durchführung neuer Veranstaltungsformate skizziert. Hierbei wird ein Schwerpunkt auf technologische und architektonische Rahmenbedingungen gelegt.

Dauer

1 Tag

Neu-Anspach

Termin

- 21.06.2018

Sie investieren

295,- Euro

266,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Event 4.0 – Technik im Kontext Raum

Mitarbeiter sensibilisieren und Maßnahmen planen



Referent

Holger Syhre

Aufbauend auf das Seminar „Event 4.0 – Entwicklungsausblick“ wird aufgezeigt, wie die Möglichkeiten der Digitalisierung, der neuen Formate aber auch der vorhandenen Vertriebschancen in Ihrem Unternehmen bei Marketing, Vertrieb und technischer Umsetzung vermittelt werden können.

- Prozessanpassungen
- Arbeitsplatzgestaltung
- Veranstaltungskonzept 4.0

Seminarinhalte

Sie erhalten einen Überblick der richtigen und maßvollen Interaktion, der internen Prozessveränderung und daraus resultierend die geänderte Zusammenarbeit der Beteiligten. Sie erhalten Handlungsempfehlungen zur Umsetzung im eigenen Wirkungsbereich.

Dauer

2 Tage

Neu-Anspach

Termin

- 23.–24.07.2018

Sie investieren

595,- Euro

536,- Euro für Mitglieder der Partnerverbände

Zielgruppe

Geschäftsführung, Management, Führungskräfte, Abteilungsleitung, Planer

Wegbeschreibungen



Wegbeschreibung von Frankfurt nach Neu-Anspach mit dem Zug

FRANKFURT FLUGHAFEN

Von Frankfurt (Main) Flughafen Regionalbahnhof:
S 9 (Richtung Hanau Hauptbahnhof)
Nach Frankfurt (Main) Hauptbahnhof

FRANKFURT HAUPTBAHNHOF

Von Frankfurt (Main) Hauptbahnhof:
S 5 (Richtung Bad Homburg v.d.H. Bahnhof)
Nach Bad Homburg v.d.H. Bahnhof

Von Bad Homburg v.d.H. Bahnhof:
RB 15 (Richtung Waldsolms-Brandoberndorf)
Nach Neu-Anspach Bahnhof

**Mit einem Click zu Ihrer
 Anfahrts-Route in Google Maps**

Wegbeschreibung vom Bahnhof Neu-Anspach zur Adam Hall Group

- Nehmen Sie am linken Bahnsteig die Treppe zum Weg und halten Sie sich rechts
- Gehen Sie geradeaus bis Sie zu einer Brücke gelangen
- Nehmen Sie vor der Brücke rechts die Treppen runter zur Theodor-Heuss-Straße und halten Sie sich rechts
- Gehen Sie weiter geradeaus bis zur Ampel
- Überkreuzen Sie zweimal die Straße und halten Sie sich rechts auf dem Weg
- Kurz nach der Fußgängerbrücke können Sie die Adam Hall Group auf der linken Seite sehen

Adresse:

Adam Hall GmbH
 Adam-Hall-Straße 1 · 61267 Neu-Anspach

Die PROseminare 2018 im Überblick

Infos und Anmeldung: www.deap.us.org/PROseminare · E-Mail: info@deap.us.org · Telefon 0511 270 747 71

	Seite	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Organisation	10							
Effektiv, effizient und pragmatisch – Leitfaden digitaler Aufgaben- und Informationsorganisation	11	18.06.						
Digitale Arbeitsmethoden – Effizientes Informations- und Aufgabenmanagement	12				25.–26.09.			
Sanierer für einen Tag – Ein Unternehmensplanspiel aus Bilanzen und Sanierung	13						21.11.	
Venue Management/Facility Management – Fragestellungen des Veranstaltungsstätten-Managements	14				27.–28.09.			
Vertrieb	16							
The Future of Events – Disruptive Technologies and Developments Transforming	17	20.06.						
Vertrieb 2020 – Überblick neuer Vertriebskonzepte	18	19.06.						
Verkaufsstrategien – Im Zeitalter der Digitalisierung	19			16.–17.08.				
Key Account Management – Im Wandel der Digitalisierung/Industrie 4.0	20						19.–20.11.	
Strategisches Vertriebsmanagement – im Wandel der Digitalisierung/Industrie 4.0	21							04.–05.12.
Personal	22							
Übernahme von Führungsverantwortung – Führungskräftequalifizierung	23	22.06.						
Methoden- und Sozialkompetenz – Stärken stärken für sich und im Team	24			20.–21.08.				
Erfolgreiches Recruitment – Grundlagen Assessment Center	25					25.–26.10.		
Führungsverantwortung – Die Rolle als Führungskraft gestalten	26						27.–28.11.	
Personalentwicklung – Grundlagen für Training und Coaching	27						29.–30.11.	
Technik	28							
Anschlagmittel und Traversensysteme – Sachkundes Schulung	29				19.–21.09.			
Schallpegelmessungen – Sachkundes Schulung	30				17.–18.09.			
Netzwerke in der Veranstaltungstechnik – Grundlagenschulung Datenkommunikation	31				10.–11.09.			
Eco Design – Lichtdesign ohne Halogen?	32				06.–07.09.			
Prüfen von PSA gegen Absturz – Sachkundes Schulung (DGUV Grundsatz 312-906)	33					22.–24.10.		
Technische Veranstaltungsplanung – Grundlagen Ton-, Licht- und Videotechnik	34					18.10.		
Medientechnik – Grundlagenschulung	35					19.10.		
Frequenzmanagement – Neuer Kompetenzbedarf in der Veranstaltungsbranche	36						06.–07.11.	
Funkfrequenz update – Drahtlos im Umfeld von LTE, DVB, 4G/5G	37						05.11.	
Recht	38							
Leitung und Aufsicht in Veranstaltungsstätten – Verantwortlichkeiten und Delegation	39			22.–24.08.				
Veranstaltungsleitung – Rechtssichere Delegation von Betreiberverantwortung	40						08.–09.11.	
Betrieblicher Arbeitsschutz – Schulung Sicherheitsbeauftragten	41				12.–13.09.			
Meister update – Versammlungsstättenverordnungen	42						14.11.	
Pyrotechnik update – Für Behörden und Institutionen	43						22.–23.11.	
Innovation	44							
Event 4.0 – Technik im Kontext Raum – Entwicklungsausblick Veranstaltungsbranche	45	21.06.						
Event 4.0 – Technik im Kontext Raum – Mitarbeiter sensibilisieren und Maßnahmen planen	46		23.–24.07.					

Deutsche Event Akademie GmbH



Dynamisch agieren ...

... indem wir unser Angebot kontinuierlich auf neue Gegebenheiten des Marktes und der Gesellschaft ausrichten
... damit wir die Entwicklungen in der gesamten Veranstaltungsbranche konsequent und nachhaltig unterstützen

Engagiert sein ...

... die Anforderungen und die Wissbegier unserer Kunden und Partner rundum zu stillen
... um die Entwicklung beruflicher Perspektiven unserer Zielgruppe und dadurch die Erreichung unserer Ziele zu sichern

Anspruchsvoll vorgehen ...

... wenn es um die Auswahl und die Zusammenarbeit geht – mit Partnern, Dozenten und im Team
... weil wir dadurch die Kompetenz der Veranstaltungswelt in D – A – CH stärken

Professionell arbeiten ...

... mit einem großen Maß an Neugier und Innovationsbereitschaft
... weil wir dadurch die Professionalität unserer Kunden wirkungsvoll und dauerhaft unterstützen

Isternfähig bleiben ...

... bei der Weiterentwicklung und Qualitätssicherung unseres branchenweiten, zertifizierten Angebots
... um unserer Zielgruppe vielseitigen Nutzen zu bieten – persönlich und betrieblich

Unkompliziert handeln ...

... damit unsere Kunden direkt von exklusiven Leistungen und individuellen Lösungen profitieren
... weil Flexibilität, Innovationskraft und Kreativität dabei am besten gedeihen können

Sympathisch auftreten ...

... um eine positive, leistungsfördernde Ausstrahlung zu erhalten – intern wie extern
... denn eine gute Atmosphäre ist der fruchtbare Boden für Erfolge – bei Kunden und uns selbst

Das bieten wir sonst noch:

- Beratung bei der betrieblichen Fort- und Weiterbildungsplanung
- Unterstützung bei Personalentwicklungs-Prozessen
- Inhouse Seminare – der individuelle Weiterbildungsbringdienst
- Outhouse Angebote für kooperierende Unternehmen – in Deutschland, Österreich, der Schweiz
- Planung und Konzeption individueller Workshops und Seminare
- Konzeption und Durchführung von Bildungsincentives
- Beratung bei der Auswahl sowie Verkauf von Fachliteratur
- Vermietung von Seminar- und Workshop-Räumen

Sprechen Sie uns gerne an!



Verbindliche Anmeldung zu den PROseminaren

Organisation	Datum
<input type="checkbox"/> Effektiv, effizient und pragmatisch – Leitfaden digitaler Aufgaben- und Informationsorganisation	18.06.
<input type="checkbox"/> Digitale Arbeitsmethoden – Effizientes Informations- und Aufgabenmanagement	25.–26.09.
<input type="checkbox"/> Sanierer für einen Tag – Ein Unternehmensplanspiel aus Bilanzen und Sanierung	21.11.
<input type="checkbox"/> Venue Management/Facility Management – Fragestellungen des Veranstaltungsstätten-Managements	27.–28.09.
Vertrieb	
<input type="checkbox"/> The Future of Events – Disruptive Technologies and Developments Transforming	20.06.
<input type="checkbox"/> Vertrieb 2020 – Überblick neuer Vertriebskonzepte	19.06.
<input type="checkbox"/> Verkaufsstrategien – Im Zeitalter der Digitalisierung	16.–17.08.
<input type="checkbox"/> Key Account Management – Im Wandel der Digitalisierung/Industrie 4.0	19.–20.11.
<input type="checkbox"/> Strategisches Vertriebsmanagement – im Wandel der Digitalisierung/Industrie 4.0	04.–05.12.
Personal	
<input type="checkbox"/> Übernahme von Führungsverantwortung – Führungskräftequalifizierung	22.06.
<input type="checkbox"/> Methoden- und Sozialkompetenz – Stärken stärken für sich und im Team	20.–21.08.
<input type="checkbox"/> Erfolgreiches Recruitment – Grundlagen Assessment Center	25.–26.10.
<input type="checkbox"/> Führungsverantwortung – Die Rolle als Führungskraft gestalten	27.–28.11.
<input type="checkbox"/> Personalentwicklung – Grundlagen für Training und Coaching	29.–30.11.
Technik	
<input type="checkbox"/> Anschlagmittel und Traversensysteme – Sachkundeschulung	19.–21.09.
<input type="checkbox"/> Schallpegelmessungen – Sachkundeschulung	17.–18.09.
<input type="checkbox"/> Netzwerke in der Veranstaltungstechnik – Grundlagenschulung Datenkommunikation	10.–11.09.
<input type="checkbox"/> Eco Design – Lichtdesign ohne Halogen?	06.–07.09.
<input type="checkbox"/> Prüfen von PSA gegen Absturz – Sachkundeschulung (DGUV Grundsatz 312-906)	22.–24.10.
<input type="checkbox"/> Technische Veranstaltungsplanung – Grundlagen Ton-, Licht- und Videotechnik	18.10.
<input type="checkbox"/> Medientechnik – Grundlagenschulung	19.10.
<input type="checkbox"/> Frequenzmanagement – Neuer Kompetenzbedarf in der Veranstaltungsbranche	06.–07.11.
<input type="checkbox"/> Funkfrequenz update – Drahtlos im Umfeld von LTE, DVB, 4G/5G	05.11.
Recht	
<input type="checkbox"/> Leitung und Aufsicht in Veranstaltungsstätten – Verantwortlichkeiten und Delegation	22.–24.08.
<input type="checkbox"/> Veranstaltungsleitung – Rechtssichere Delegation von Betreiberverantwortung	08.–09.11.
<input type="checkbox"/> Betrieblicher Arbeitsschutz – Schulung Sicherheitsbeauftragten	12.–13.09.
<input type="checkbox"/> Meister update – Versammlungsstättenverordnungen	14.11.
<input type="checkbox"/> Pyrotechnik update – Für Behörden und Institutionen	22.–23.11.
Innovation	
<input type="checkbox"/> Event 4.0 – Technik im Kontext Raum – Entwicklungsausblick Veranstaltungsbranche	21.06.
<input type="checkbox"/> Event 4.0 – Technik im Kontext Raum – Mitarbeiter sensibilisieren und Maßnahmen planen	23.–24.07.

Meine Rechnungsdaten (bitte leserlich!)

Firma	
_____	_____
Vorname	Name
_____	_____
Straße/Nr.	PLZ/Ort
_____	_____
Telefon	E-Mail

- Bitte ankreuzen, wenn Sie per E-Mail über aktuelle Weiterbildungsthemen der DEApus, das Jahresprogramm, die Themen der Sommer Uni und der Winter Uni informiert werden wollen. Die Einwilligung können Sie jederzeit widerrufen.

Versicherungsschutz (Bitte ankreuzen)

- Ich bin selbständiger Unternehmer.
- Ich bin im Namen und Auftrag meines Arbeitgebers angemeldet.
- Ich bin weder 1. noch 2., sondern als „Privatperson“ angemeldet und werde kostenpflichtig (10,- €) von der DEA bei der Verwaltungsberufsgenossenschaft angemeldet.

_____	_____	_____
Datum	Stempel	Unterschrift

Bitte senden Sie diese Anmeldung per E-Mail, Post oder Fax an:

Deutsche Event Akademie GmbH | Fahrenkamp 3-5 | D-30851 Langenhagen
 Tel: +49 (0)511 270 747 71 | Fax +49 (0)511 270 747 7771 | PROseminare@deaplus.org | www.deaplus.org

Allgemeine Geschäftsbedingungen



Im Folgenden werden Vertragspartner der Deutschen Event Akademie GmbH als Auftraggeber und die Deutsche Event Akademie GmbH als Akademie bezeichnet. Auftraggeber und Akademie sind Vertragspartner.

1. Geltungsbereich

1. Diese allgemeinen Geschäftsbedingungen gelten für die Abwicklung von Beratungs-, Inhouse- oder ähnlichen Aufträgen der Akademie. Änderungen gelten nur insoweit, als diese schriftlich vereinbart sind.
2. Aufträge werden ausschließlich zu den nachfolgenden Geschäftsbedingungen durchgeführt. Entgegenstehenden Geschäftsbedingungen wird hiermit ausdrücklich widersprochen. Hierbei kommt es nicht darauf an, welche Bedingungen datumsmäßig zuletzt gestellt wurden. Abweichende Vereinbarungen bedürfen der ausdrücklichen schriftlichen Bestätigung durch die Akademie.
3. Die von der Akademie eingesetzten Dozenten handeln während ihrer Tätigkeit ausschließlich im Auftrag und im Namen der Akademie. Zusatz-, Folge- und Neuaufträge mit eingesetzten Dozenten sind ausschließlich über die Akademie abzuschließen.

2. Durchführung des Auftrags

- 2.1. Gegenstand des Auftrags ist die vereinbarte Tätigkeit oder die sonstige Leistung und nicht ein Erfolg. Die Akademie führt Aufträge nach den jeweiligen anerkannten Regeln der Wissenschaft, Technik und Gesetzgebung durch.
- 2.2. Der Umfang des Auftrags wird bei dessen Erteilung schriftlich festgelegt. Änderungen sind vor Ausführung zu vereinbaren. Der Auftraggeber hat das Recht, vor einer entsprechenden Vereinbarung vom Vertrag zurückzutreten, falls ihm ein Festhalten am Vertrag im Hinblick auf die Änderung nicht zuzumuten ist. Er hat jedoch gemäß §649 BGB die vereinbarte bzw. eine angemessene Vergütung zu bezahlen.
- 2.3. Nebenabreden und sonstige Erklärungen der Mitarbeiter der Akademie oder von ihr beauftragten Dritten sind nur dann bindend, wenn sie ausdrücklich schriftlich bestätigt werden. Dies gilt auch für Abänderungen dieser Klausel.

3. Fristen und Termine

- 3.1. Angegebene Auftragsfristen sind unverbindlich, es sei denn, deren Verbindlichkeit ist ausdrücklich schriftlich vereinbart.
- 3.2. Überschreitet die Akademie einen verbindlich zugesagten Termin zur Fertigstellung des Auftrags aus von ihr zu vertretenden Gründen und gerät dadurch in Verzug, so ist der Auftraggeber berechtigt, eine Entschädigung für jede vollendete Woche Verzug von 1 % (insgesamt höchstens 15 %) des aufgrund dieses Verzuges rückständigen Auftragswertes geltend zu machen, soweit er wegen des Verzuges einen nachweislichen Schaden erlitten hat. Weitergehende Schadenersatzansprüche sind, soweit gesetzlich zulässig, ausgeschlossen.
- 3.3. Setzt der Auftraggeber der Akademie während deren Verzuges eine angemessene Nachfrist und lässt die Akademie diese Frist aus von ihr zu vertretenden Gründen verstreichen oder wird die Leistung aus einem von ihr zu vertretenden Grund unmöglich, ist der Auftraggeber berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen; Schadenersatzansprüche wegen Nichterfüllung kann der Auftraggeber nur dann geltend machen, wenn der Schaden auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit beruht.

4. Gewährleistung, Haftung

- 4.1. Die Gewährleistung der Akademie umfasst nur die ihr gemäß Nr. 2 ausdrücklich in diesem Vertrag gegebenen Leistungen.
- 4.2. Die Gewährleistungspflicht ist beschränkt auf die Nachbesserung eines Fehlers oder Mangels, wozu auch das Fehlen einer zugesicherten Eigenschaft zählt, innerhalb einer angemessenen Frist. Erfolgt die Nachbesserung nicht, nicht rechtzeitig oder schlecht, ist der Auftraggeber zur Minderung berechtigt.
- 4.3. Beruht der Fehler oder Mangel, der kein Fehlen einer zugesicherten Eigenschaft darstellt, auf einem von der Akademie zu vertretenden Umstand, so haftet sie für einen dem Auftraggeber hieraus entstehenden Schaden bei nur leicht fahrlässiger Schadenverursachung durch Verletzung nicht vertragswesentlicher Pflichten nur im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen und je Auftrag nur bis zu einem Betrag von

Deutsche Event Akademie GmbH



- EUR 500.000 für Personen- und Sachschäden
 - EUR 125.000 für Vermögensschäden
- Gleiches gilt für Aufwendungsersatzansprüche gem. §633 Abs.2 Satz 2 i.V.m. §476a BGB. Eine Haftung für Folgeschäden, wie z.B. entgangenen Gewinn, ausgebliebene Einsparungen und sonstige mittelbare Schäden ist ausgeschlossen.
- 4.4. Die Haftungsbeschränkungen der Nummern 4.2 und 4.3 gelten auch im Hinblick auf die persönliche Haftung der Mitarbeiter der Akademie sowie der von ihr beauftragten Dritten.

5. Vergütung und Zahlungsbedingungen

- 5.1. Die Akademie wird dem Auftraggeber die vereinbarte Vergütung entsprechend Nummer 2 in Rechnung stellen.
- 5.2. Teilrechnungen können gestellt werden. Teilrechnungen müssen nicht als solche bezeichnet sein; der Erhalt einer Rechnung bedeutet nicht, dass die Akademie damit den Auftrag vollständig abgerechnet hat.
- 5.3. Der Rechnungsbetrag ist sofort nach Rechnungsstellung, spätestens jedoch bis zum angegebenen Termin zur Zahlung fällig. Bei späterer Zahlung werden für den offenen Rechnungsbetrag Verzugszinsen i.H.v. 2 % p.a. für den Zeitraum zwischen Fälligkeit der Zahlung und Geldeingang in Rechnung gestellt.
- 5.4. Reisekosten, Reisezeiten, Spesen und Übernachtungskosten werden ggf. zusätzlich in Rechnung gestellt.
- 5.5. Alle Preise verstehen sich zuzüglich der jeweils geltenden gesetzlichen Mehrwertsteuer.
- 5.6. Beanstandungen von Rechnungen sind innerhalb einer Ausschlussfrist von 14 Tagen nach Erhalt der Rechnung schriftlich begründet mitzuteilen.
- 5.7. Rücktritt: Bis vier Wochen vor Lehrgangsbeginn problemlos und kostenfrei. Der Rücktritt bleibt bis Lehrgangsbeginn kostenfrei, falls ein Ersatzteilnehmer gestellt wird. Ist dies nicht der Fall, werden ab 4 Wochen vor Lehrgangsbeginn 50 % der Lehrgangsgebühren, ab 2 Wochen vor Lehrgangsbeginn 100 % der Lehrgangsgebühren fällig. Bei nicht rechtzeitiger Zahlung kann der Platz durch Interessierte der Warteliste besetzt werden.

6. Mitwirkungspflichten des Kunden

- 6.1. Bei der Erbringung der vertragsgegenständlichen Leistungen unterstützt der Kunde die Akademie in erforderlichem Umfang. Insbesondere übergibt er kostenlos und rechtzeitig die erforderlichen Informationen und Unterlagen und stellt ihm die erforderlichen Räumlichkeiten und technischen Umgebungen zur Verfügung.
- 6.2. Die Mitwirkungspflichten des Kunden stellen Hauptleistungspflichten dar.

7. Geheimhaltung, Urheberrecht, Datenschutz

- 7.1. Von schriftlichen Unterlagen, die der Akademie zur Einsicht überlassen oder für die Durchführung von Aufträgen übergeben werden, darf die Akademie Abschriften für ihre Akten anfertigen.
- 7.2. Die Akademie verpflichtet sich zur Verschwiegenheit über alle ihr durch den Auftrag zur Kenntnis gelangenden Tatsachen, soweit diese sich auf den Auftraggeber und den Auftragsgegenstand beziehen.
- 7.3. An den von der Akademie erstellten Unterlagen, Ergebnissen, Berechnungen, etc., behält sich die Akademie die Urheberrechte ausdrücklich vor. Vereinbarungen über die Übertragung von Nutzungsrechten und die Vergabe von Lizenzen werden einzelvertraglich getroffen.
- 7.4. Die Akademie ist berechtigt, Daten des Auftraggebers ausschließlich für eigene Zwecke zu verarbeiten, soweit die Bestimmungen des jeweils aktuellen Bundesdatenschutzgesetzes eingehalten werden.

8. Sonstiges

Diese Bedingungen bleiben auch bei rechtlicher Unwirksamkeit einzelner Bedingungen in ihren übrigen Teilen verbindlich. Erfüllungsort und Gerichtsstand für alle sich aus dem Vertrag ergebenden Verbindlichkeiten und Rechtsstreitigkeiten ist Hannover.

Hannover, den 6. Januar 2016

www.deaplust.org/PROseminare

Wir sind auch bei:



Deutsche Event Akademie GmbH

info@deaplust.org | www.deaplust.org

Fuhrenkamp 3-5
30851 Langenhagen
Germany
Tel. +49 (0) 511 270 747 71
Fax +49 (0) 511 270 747 7771