



Inhouseschulungen
Wir | vor Ort | bei Ihnen



INHOUSESCHULUNGEN

Zielgerichtet | wertschöpfend | praxisnah

Neben unserem externen Seminarangebot, bieten wir Inhouseschulungen an, welche die aktuellen Bedürfnisse des Unternehmens aufgreifen und den individuellen Schulungsbedarf decken.

Wir sprechen die Sprache des Mittelstandes und sind darauf spezialisiert die jeweiligen Probleme eines Unternehmens schnell zu erfassen und geeignete Lösungen zu erarbeiten. Mit unseren Inhouseschulungen decken wir die gesamte Produktpalette des Lean Managements ab und adaptieren die jeweiligen Inhalte entsprechend den Bedürfnissen unserer Kunden. Jede Inhouseschulung beinhaltet daher eine detaillierte Analyse um eine individuelle Umsetzung zu gewährleisten. Anhand von Übungen und Fallbeispielen, die auf realen Beratungsfällen basieren, wird das Erlernete direkt angewendet.

Inhouseschulungen stellen eine gute Alternative zu externen Fortbildungen und Seminaren dar, wenn eine Weiterbildung nicht nur für einzelne Beschäftigte, sondern für größere Teile der Belegschaft sinnvoll und gewünscht ist.

IHRE VORTEILE

Ein entscheidender Vorteil unserer Inhouseschulungen ist eine Situation, die vertrauliche Informationen bewahrt und es ermöglicht, kontroverse Themen offen und praxisnah zu diskutieren. In Kleingruppen von 6 bis 15 Teilnehmern entsteht deutlich schneller eine intensive und effiziente Arbeitsatmosphäre. Darüber hinaus ist eine unmittelbare Reflektion auf die eigenen Prozesse möglich.

Neben der effizienteren Arbeitsatmosphäre sind wirtschaftliche Gesichtspunkte bei einer Inhouseschulung ein weiterer Vorteil. Da keine Reise- oder Übernachtungskosten für die Mitarbeiter anfallen, sind nur die Referentenkosten zu zahlen, so dass ein geringerer Betrag pro Teilnehmer veranschlagt werden kann. Die weitgehend freie Terminwahl ist ebenfalls günstig, wodurch sich eine Inhouseschulung bestens mit betriebsinternen Abläufen koordinieren lässt.

Unsere Kunden vertrauen bereits auf unsere Expertise und Erfahrung:

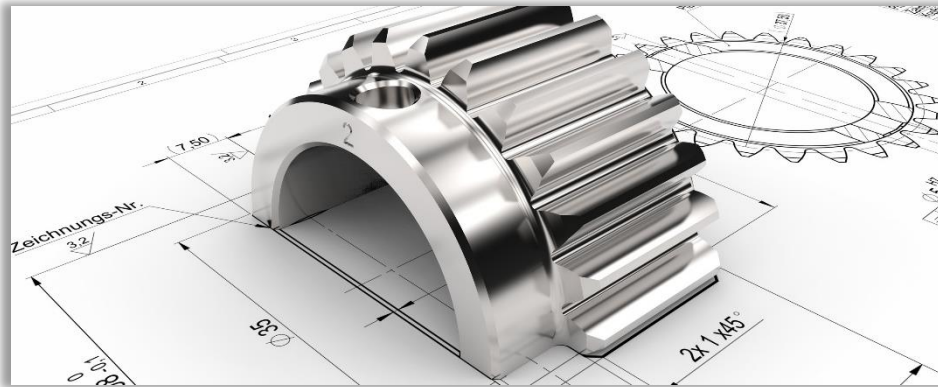
„Durch das Review, und den gemeinsamen Workshop mit KruCon konnten wir unser Shopfloor Management gezielt weiterentwickeln und auf ein nächstes Level bringen.“

Thomas Bienert

Leiter Produktion und Instandhaltung Presswerk

BMW Group





LEAN INNOVATION

Entwicklungsproduktivität greifbar machen!



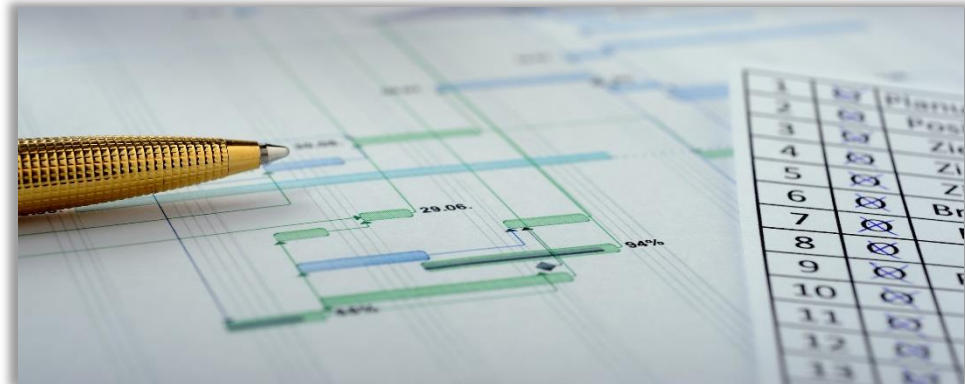
LEAN SALES

Vertriebsoptimierung einmal anders!



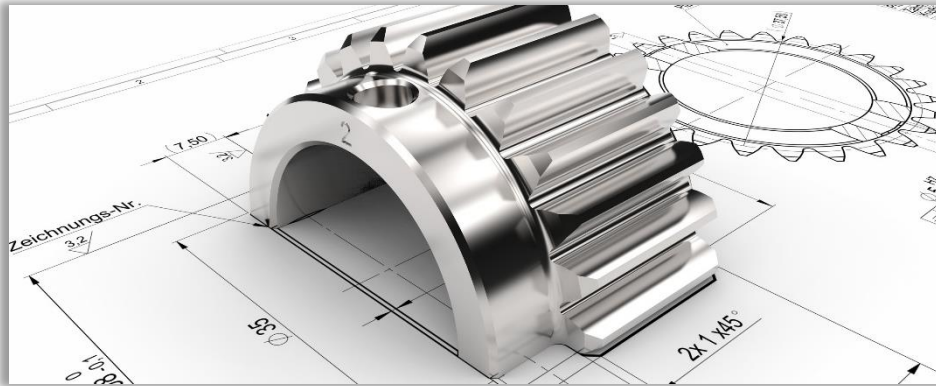
SHOPFLOOR MANAGEMENT

Zielgerichtet Führen vor Ort!



PROJEKTMANAGEMENT

Projekte erfolgreich umsetzen!



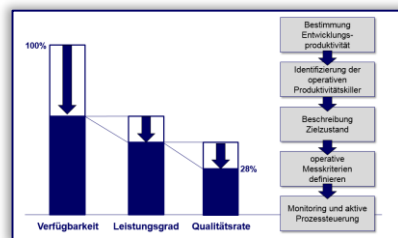
Das Seminar für Prozesseffizienz und Kennzahlen im Entwicklungsprozess!

KOMPETENZZIELE

- /// Steigerung der Entwicklungsproduktivität
- /// Aufbau eines effizienten Innovations- und Entwicklungsprozess
- /// Leistungsfähigkeit des eigenen Unternehmens langfristig sicherzustellen
- /// Verschwendung im Innovationsprozess identifizieren und eliminieren
- /// Erreichung einer höheren Termintreue und kürzere Entwicklungszeiten
- /// Senkung der Entwicklungskosten

DAUER

1 Tag



AGENDA

Impulsvortrag Lean Innovation „schnell, schlank, innovativ“

- /// Einführung Lean Management im Entwicklungsprozess
- /// Grundlagen Lean Thinking mit Praxisbeispielen
- /// Entwicklungsproduktivität sichtbar machen
- /// Der Innovation Excellence Ansatz

Verschwendung sehen lernen - mit Wertstromdesign schlanke Prozesse realisieren

- /// Grundlagen schlanker Prozesse
- /// Die Methode Wertstromdesign im Entwicklungsprozess
- /// Prozesse visualisieren und optimieren
- /// **Fallbeispiele**

Praxisübung Wertstromdesign

- /// Den Wertstrom an einem realen Fallbeispiel analysieren
- /// Berechnung von Durchlauf- und Bearbeitungszeiten
- /// Trennung von Wertschöpfung und Verschwendung
- /// Sollprozessdefinition

Lean Innovation und Führung - die wirksame Organisation entscheidet

- /// Aufbau eines Entwicklungssystems
- /// Rolle der Führungskräfte
- /// Tätigkeitsstrukturanalyse
- /// **Fallbeispiele**

Kennzahlen für den effizienten Entwicklungsprozess

- /// Kennzahlen zur Portfolio- und Organisationssteuerung
- /// Kennzahlen zur Prozess- und Qualitätsbewertung
- /// Kennzahlen als Führungsinstrument

Umsetzungsfahrplan

- /// Reflektion auf das eigene Unternehmen
- /// Die nächsten Schritte



Das Seminar für eine zielorientierte und nachhaltige Prozessoptimierung!

KOMPETENZZIELE

- /// Steigerung der Produktivität
- /// Neues Potential für Prozesssteuerung und Prozessverbesserung
- /// Einführung neuer Führungssystematik in kurzen, auf den eigenen Prozess angepassten Zyklen
- /// Schaffung Transparenz und Klarheit über Ziele
- /// Frühzeitige Reaktion auf Hindernisse oder Veränderungen

DAUER

1 Tag



AGENDA

Impulsvortrag Shopfloor Management

- /// Herausforderungen und Grundlagen
- /// Grundlagen agiler Führungssystematiken
- /// KATA - die Führungs- und Verbesserungsroutine
- /// Das Konzept „Führen vor Ort“

Shopfloor Management – Zielgerichtet Führen vor Ort

- /// Zielsysteme – von der Strategie bis zum Shopfloor
- /// Ziele auf allen Ebenen „greifbar“ machen
- /// Kennzahlen richtig kaskadieren
- /// **Fallbeispiele**

Systematische Leistungssteigerung

- /// Kernelemente zur Leistungssteigerung
- /// Arbeiten mit Zielzuständen
- /// Rollen im Verbesserungsprozess

Praxisübung Shopfloor Management & systematische Leistungssteigerung

- /// Prozessanalyse
- /// Produktivitätspotentiale erkennen
- /// Coaching- und Verbesserungs-Routine
- /// Gruppenarbeit und Erfahrungsaustausch

Lean Leadership - Struktur, Führung, Performance

- /// Rolle der Führungskraft im Lean Management
- /// Visualisierung
- /// Shopfloor Management erfolgreich einführen
- /// Rollen und Routinen richtig definieren
- /// **Fallbeispiele**

Umsetzungsfahrplan

- /// Reflektion auf das eigene Unternehmen
- /// Die nächsten Schritte



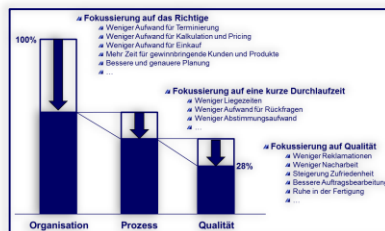
Das Seminar für eine zielorientierte und nachhaltige Vertriebsoptimierung!

KOMPETENZZIELE

- /// Fokussierung aller Vertriebsaktivitäten
- /// Stärkung der Führungsleistung und Problemlösungskompetenz
- /// Entscheidung auf Basis von Zahlen, Daten, Fakten
- /// Wertstromorientierung des Vertriebs
- /// Aufbau eines effizienten Vertriebsprozess
- /// Verringerung der Durchlaufzeit in der Auftragsabwicklung

DAUER

1 Tag



AGENDA

Impulsvortrag Lean Sales „Struktur, Führung, Performance“

- /// Einführung Lean Management im Vertriebs- und Auftragsabwicklungsprozess
- /// Grundlagen Lean Thinking mit Praxisbeispielen
- /// Vertriebsproduktivität sichtbar machen
- /// Der Lean Sales Ansatz

Wertschöpfung und Verschwendung im Vertriebs- und Auftragsabwicklungsprozess

- /// Grundlagen schlanker Prozesse
- /// Die Methode Wertstromdesign im Vertriebs- und Auftragsabwicklungsprozess
- /// Prozesse visualisieren und optimieren
- /// **Fallbeispiele**

Praxisübung Wertstromdesign

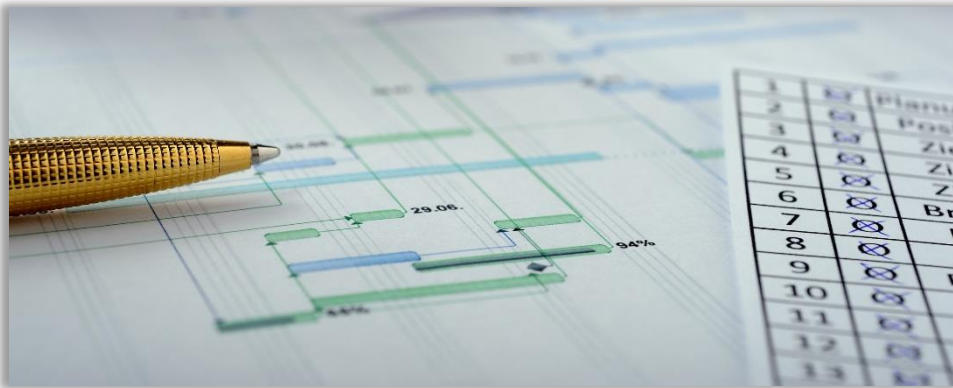
- /// Den Wertstrom an einem realen Fallbeispiel analysieren
- /// Berechnung von Durchlauf- und Bearbeitungszeiten
- /// Trennung von Wertschöpfung und Verschwendung
- /// Sollprozessdefinition

Lean Sales und Führung - die wirksame Organisation entscheidet

- /// Rolle der Führungskräfte
- /// Fokus Wertschöpfung - Tätigkeitsstrukturanalyse
- /// Kennzahlen und Führungssystem
- /// **Fallbeispiele**

Umsetzungsfahrplan

- /// Reflektion auf das eigene Unternehmen
- /// Die nächsten Schritte



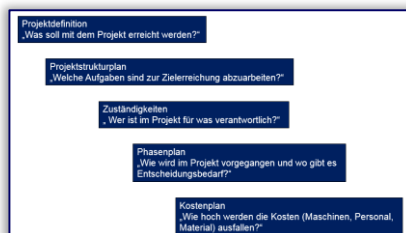
Das Seminar für den Einstieg in alle Aktivitäten moderner Projektarbeit!

KOMPETENZZIELE

- /// Definition von Projektgrenzen und Projektziele
- /// Entwicklung von Projektplänen
- /// Prozessorientierte Strukturierung von Projekten
- /// Gestaltung einer Projektorganisation und Projektkultur
- /// Entwicklung einer spezifische Projektkultur
- /// Gestaltung der Beziehungen des Projekts zum Projektkontext

DAUER

1 Tag



AGENDA

Impulsvortrag Einführung in das Projektmanagement

- /// Projektverständnis und –arten
- /// Projektabgrenzung und Kontextanalyse

Die Projektplanung

- /// Projektleistungsplanung & Projektstrukturplanung
- /// Bildung von Arbeitspaketen
- /// Projektterminplanung
- /// Kapseln der Projektstruktur
- /// Planung der Projektkosten

Die Projektorganisation

- /// Projektleiter und das Projektteam
- /// Unterschiedliche Rollen und Anforderungen
- /// Aufgaben, Kompetenz und Verantwortung
- /// **Fallbeispiele**

Praxisübung: Die Erstellung eines Projektplans

- /// Projektauftrag & Projektstrukturplan
- /// Bildung von Arbeitspaketen
- /// Erstellung eines Terminplans

Projektdurchführung & -überwachung

- /// Festlegung eines Basisplans
- /// Überprüfung des Fortschritts
- /// Anzeigen von Abweichungen
- /// Projektkommunikation & Reporting
- /// **Fallbeispiele**

Umsetzungsfahrplan

- /// Reflektion auf das eigene Unternehmen
- /// Die nächsten Schritte

Referenzen (Auszug)



IHRE VORTEILE IM ÜBERBLICK



Optimierung der eigenen Prozesse



Entwicklung von Gruppen / Stärkung des Teams



Adaptierung auf eigenes Unternehmen



Hohe Flexibilität da weitgehend freie Terminwahl



Effiziente Arbeitsatmosphäre



Keine Reisekosten für eigene Mitarbeiter

WEITERE MÖGLICHKEITEN

Als eine Alternative zur Inhouseschulung in Ihren Räumlichkeiten, bieten wir auch private Schulungen in unseren fünf Akademiestandorten an. Der Vorteil dabei ist, dass die Schulung ausschließlich auf Ihr Unternehmen zugeschnitten ist, die Teilnehmer jedoch nicht durch betriebliche Belange aus der Schulung geholt werden können. Eine intensive Auseinandersetzung mit den Inhalten kann somit gewährleistet werden.

Im Anschluss der Inhouseschulung unterstützen wir Sie gerne, sodass Sie mit den Inhalten unmittelbar Erfolge erzielen können. Durch unsere umfangreiche Expertise, lassen sich individuell die richtigen Schritte, Tools und Methodiken identifizieren, die nachhaltig Ihren Erfolg sichern. Durch den externen und erfahrenen Blick von Außen können die Sachverhalte darüber hinaus in einem geschützten und vertrauensvollen Umfeld diskutiert, bewertet und reflektiert werden. Genau dieses Zusammenspiel führt alle Beteiligten zum gewünschten Erfolg.

VORAUSSETZUNGEN

Damit eine Inhouseschulung den gewünschten Nutzen bringt, sollte die Teilnehmerzahl zwischen 6 und 15 Personen liegen. Ebenso muss ein der Gruppengröße geeigneter Raum zur Verfügung gestellt werden.

ANFRAGE STELLEN

Sie interessieren sich für eine Inhouseschulung? Dann zögern Sie nicht und kontaktieren uns telefonisch oder per E-Mail.

Für jede Inhouseschulung erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot. Die Inhalte können nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen entsprechend adaptiert werden. Um die jeweiligen Schulungsinhalte auf Ihre Bedürfnisse abzustimmen, setzen wir uns vor jeder Inhouseschulung mit Ihnen in Verbindung um die Details zu besprechen und abzustimmen.

Ihr Ansprechpartner:



Sabrina Leidigkeit

T: +49 2331 186 222-4

F: +49 2331 186 222-1

E: sabrina.leidigkeit@krucon.eu

