



## Themen & Daten

### Energiewirtschaft

Nr.	Titel	Daten 2020
<b>E1</b>	<b>Einführung in die Energiewirtschaft</b> Ihr Wegweiser in die Energiewirtschaft zu grundlegenden Themen	<i>Mittwoch, 18. März</i> <i>Mittwoch, 2. September</i>
<b>E2</b>	<b>Marktöffnungsprozesse verstehen und erleben!</b> Interaktives Rollenspiel zum Verständnis der Marktprozesse im geöffneten Markt	<i>Donnerstag, 14. Mai</i>
<b>E3</b>	<b>Vorwärtsstrategie für kleinere und mittlere EVU</b> Den Strukturwandel aktiv mitgestalten	<i>Termine auf Anfrage</i>
<b>E4</b>	<b>Mehr Daten – mehr Vertrauen</b> Datenpolitik für Unternehmen im Umgang mit Personendaten	<i>Dienstag, 9. Juni</i>
<b>E5</b>	<b>Regulatorischer Prozess: AnBu, KoRe, Pricing</b> Komplettes Wissen für eine effiziente Durchführung	<i>Termine auf Anfrage</i>
<b>E6</b>	<b>Wirtschaftlicher «Zusammenschluss zum Eigenverbrauch»</b> Grundlagen verstehen, Projekte richtig kalkulieren, Perspektiven und konkrete Geschäftsmodelle kennenlernen	<i>Termine auf Anfrage</i>
<b>E7</b>	<b>Sunshine-Regulierung: Wie kommunizieren?</b> Methoden und Tipps zur Unternehmenskommunikation	<i>Mittwoch, 14. Oktober</i>
<b>E8</b>	<b>Netzkostenoptimierung</b> Kostentreiber im Leitungs- und Anlagenbau verstehen, Projekte nachkalkulieren, verlässliche Basis für Projektbudgets schaffen, Ersatzinvestitionen richtig priorisieren	<i>Donnerstag 28. Mai</i>

## Tourismus

Nr.	Titel	Daten 2020
<b>T1</b>	<b>Fit für die Zukunftsgestaltung von Tourismusdestinationen</b> Nachfragebasierte Destinations- und Gemeindeentwicklung oder wie die Weiterentwicklung auch unter schwierigen Rahmenbedingungen gelingen kann.	<i>Mittwoch, 11. März</i> <i>Mittwoch, 18. März</i> <i>Mittwoch, 17. Juni</i> <i>Mittwoch, 26. August</i>

## Kommunikation, Führung und Arbeitstechnik

Nr.	Titel	Daten 2020
<b>K1</b>	<b>Positive Kundenkommunikation</b> Kundenkontakt – freundlich, aufmerksam und professionell	<i>Donnerstag, 25. Juni</i> <i>Mittwoch, 9. September</i>
<b>K2</b>	<b>Vom Konflikt zur Chance - Konfliktmanagement am Arbeitsplatz</b> Praktisches Wissen und Methoden für eine erfolgreiche Konfliktbewältigung	<i>Mittwoch, 30. September &amp;</i> <i>Donnerstag, 1. Oktober</i>
<b>F1</b>	<b>Plötzlich Chef - was nun?</b> Einführung in die Führungs-Grundlagen	<i>Mittwoch, 3. Juni</i>
<b>F2</b>	<b>Mitarbeiter führen, fordern und motivieren</b> Top-Leistungen erwarten – weil Sie Ihre Mitarbeiter ernst nehmen!	<i>Donnerstag, 17. September</i>
<b>A1</b>	<b>Konzepten - eine Kunst die niemand kann?</b> Einfach fundierte Konzepte entwickeln	<i>Donnerstag, 12. November</i>
<b>A2</b>	<b>Projektmanagement in der Praxis</b> Planung, Teaming, Methoden	<i>Donnerstag, 26. März</i>

## Einführung in die Energiewirtschaft

E1

### Ihr Wegweiser in die Energiewirtschaft zu grundlegenden Themen

Die Energiewirtschaft ist oft ein Buch mit sieben Siegeln. Dieses Einführungsmodul für neue Mitarbeitende oder Quereinsteiger hilft, die Zusammenhänge zu verstehen und neues Wissen rasch zu verankern.

<b>Für wen?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Basisseminar für technische und kaufmännische Fachkräfte</li> <li>▪ Besonders geeignet für Branchenneulinge wie auch für Mitarbeitende der Branche, die sich wieder auf einen aktuellen Stand bringen wollen.</li> </ul>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grundlagen Energiewirtschaft</li> <li>▪ Der CH Strommarkt - heute und in Zukunft</li> <li>▪ Energiestrategie 2050</li> <li>▪ Die Liberalisierung</li> <li>▪ Aktuelle Stromtarife: ein Überblick</li> <li>▪ Gesetzliche Grundlagen und Branchendokumente</li> </ul>
<b>Datum und Kursort</b>	<p>Tagesseminar          Mittwoch, 18. März 2020, 09.00 - 17.00 Uhr in Zürich          Mittwoch, 2. September 2020, 09.00 - 17.00 Uhr in Zürich          Durchführungen an weiteren Standorten auf Anfrage.</p>
<b>Preis</b>	<p>CHF 650</p> <p>Bei Teilnahme von mehr als einer Person aus dem gleichen Unternehmen:          10 % Rabatt für die zweite Person, 20 % Rabatt für die dritte und folgende.          Spezialtarife für BEV-Mitglieder auf Anfrage.          Exklusive Durchführungen auf Anfrage.</p>
<b>Lernziele</b>	<p>Sie erhalten einen fundierten Überblick über die Betriebswirtschaft im EVU.          Vom Geschäftsbericht über die Kostenrechnung bis zum Kennzahlen-System.</p>
<b>Kursleitung</b>	Alexander Burkhard oder Gabriel Chavanne

## Marktöffnungsprozesse verstehen und erleben!

E2

### Interaktives Rollenspiel zum Verständnis der Marktprozesse im geöffneten Markt

In unserem fundierten Planspiel erleben Sie Marktöffnungsprozesse wie Bilanzgruppenmanagement, Messdatenfluss, Ausgleichsenergie und viele weitere auf spannende und interaktive Weise. Sie erleben die Veränderungen vom Monopol zum freien Markt und können die neuen Abläufe plastisch nachvollziehen. Die Datenflüsse werden in verschiedenen Spielrunden visualisiert. Es werden Bilanzgruppen geführt sowie Fahrpläne erstellt und ausgetauscht. Durch die aktive Anwendung des neuen Wissens in Form von Rollenspielen werden sich Ihnen die Zusammenhänge erschliessen und die komplizierten Begriffe fügen sich zu einem logischen Ganzen zusammen.

<b>Für wen?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mitarbeitende in der Strombranche</li> <li>▪ Management und Entscheidungsträger von EVU</li> <li>▪ Fachkräfte Netz und Vertrieb</li> <li>▪ Branchen-Neueinsteiger</li> </ul>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vom Monopol zur Marktöffnung</li> <li>▪ Bilanzgruppen</li> <li>▪ Regelzonenmanagement</li> <li>▪ Ausgleichsenergie</li> <li>▪ Messdatenmanagement</li> <li>▪ Lieferanten und Kundenwechsel</li> <li>▪ Fahrplan volle Marktöffnung und Herausforderungen fürs EVU</li> </ul>
<b>Datum und Kursort</b>	<p>Tagesseminar</p> <p>Donnerstag, 14. Mai 2020, 09.00 - 17.00 Uhr in Zürich</p> <p>Durchführungen an weiteren Standorten auf Anfrage.</p> <p>Das Seminar wird ebenfalls in Zusammenarbeit mit dem VSE angeboten.</p>
<b>Preis</b>	<p>CHF 750</p> <p>Bei Teilnahme von mehr als einer Person aus dem gleichen Unternehmen: 10 % Rabatt für die zweite Person, 20 % Rabatt für die dritte und folgende.</p> <p>Spezialtarife für BEV-Mitglieder auf Anfrage.</p> <p>Exklusive Durchführungen auf Anfrage.</p>
<b>Lernziele</b>	<p>Nach der Veranstaltung kennen Sie die Aufgaben und Rollen der verschiedenen Akteure im Strommarkt.</p> <p>Sie verstehen die Prozesse und wissen, was passiert und warum es passiert. Dadurch erhöht sich ihr Verständnis für die Abläufe im alltäglichen Geschäft im EVU.</p>
<b>Kursleitung</b>	<p>Zwei Referenten: Lorenz Bösch, Alexander Burkhard oder Gabriel Chavanne</p>

## Vorwärtsstrategien für kleinere und mittlere EVU

E3

### Den Strukturwandel aktiv mitgestalten

Bereits seit rund 15 Jahren verändert sich das Marktumfeld von EVU in rasantem Tempo. Neue regulatorische Rahmenbedingungen und Technologien bieten Chancen und Risiken für alle Marktteilnehmer. Gewinner dieses Strukturwandels sind jene EVU, welche die sich bietenden Chancen frühzeitig erkennen und erfolgreich in Vorwärtsstrategien umsetzen. Kleinere und mittlere EVU sind in diesem Prozess aufgrund ihrer beschränkten Ressourcen besonders gefordert.

<b>Für wen?</b>	Geschäftsführung, Verwaltungsrat, Gemeinderat von kleineren und mittleren EVU
<b>Inhalte</b>	<p>Strategische Herausforderungen in einem sich rasch wandelnden Marktumfeld erkennen, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Regulatorische Veränderungen</li> <li>▪ Technologische Entwicklung</li> <li>▪ Strukturwandel</li> </ul> <p>Handlungsoptionen für kleinere und mittlere EVU erarbeiten, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Innerbetriebliche Kostenoptimierung und Effizienzsteigerung</li> <li>▪ Erschliessen neuer Ertragsquellen durch Aufbau neuer Geschäftsfelder, Produkte und Dienstleistungen</li> <li>▪ Überbetriebliche Kooperationen, Fusionen, Akquisitionen</li> </ul> <p>Gestaltung und Umsetzung von Vorwärtsstrategien kennenlernen, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Moderation von Strategieprozessen in öffentlichen Unternehmen</li> <li>▪ Beurteilung von strategischen Optionen</li> <li>▪ Umsetzung von Akquisitions- und Kooperationsstrategien</li> <li>▪ Bewertung von EVU</li> </ul>
<b>Datum und Kursort</b>	<p>Tagesseminar</p> <p>Termine auf Anfrage für unterschiedliche Standorte.</p>
<b>Preis</b>	<p>CHF 650</p> <p>Bei Teilnahme von mehr als einer Person aus dem gleichen Unternehmen: 10 % Rabatt für die zweite Person, 20 % Rabatt für die dritte und folgende.</p> <p>Spezialtarife für BEV-Mitglieder auf Anfrage.</p> <p>Exklusive Durchführungen auf Anfrage.</p>
<b>Lernziele</b>	<p>Durch die gemeinsam diskutierte Entwicklung des Marktumfeldes erkennen die Teilnehmenden die für ihr EVU wichtigen Herausforderungen.</p> <p>Die Teilnehmenden können die für ihr EVU in Frage kommenden Handlungsoptionen beurteilen.</p> <p>Die Teilnehmenden sind in der Lage, die Strategieentwicklung für ihr EVU aktiv an die Hand zu nehmen und mitzuwirken.</p>
<b>Methodik</b>	Die Erarbeitung der einzelnen Themenblöcke erfolgt in moderierten Diskussionen. Der Kurs berücksichtigt Fragen und die Erfahrungen der Teilnehmenden. Durch die aktive Mitwirkung kann die thematische Tiefe und Umfang der behandelten Themen mitgestaltet werden.
<b>Kursleitung</b>	Rainer Grundler oder Lorenz Bösch

## Mehr Daten – mehr Vertrauen

E4

### Datenpolitik für Unternehmen im Umgang mit Personendaten

Geschäftsmodelle werden immer datenintensiver. Die digitalen Technologien machen es möglich. Handelt es sich um Personendaten besteht die Gefahr, dass bei unsorgfältiger Verwendung Persönlichkeitsrechte verletzt werden. Das ist zunehmend ein Reputationsrisiko. Dem kann man vorbeugen. Personendaten richtig und sorgfältig verwendet, ermöglichen Serviceleistungen die der Kunde wünscht und nachfragt. Gute Leistungen und ein hohes Vertrauen in den richtigen Umgang mit den persönlichen Daten der Kunden, sind eine wichtige Grundlage für den Geschäftserfolg. Für eine solide Datenpolitik ist nicht nur die Geschäftsführung, sondern letztlich der Verwaltungsrat verantwortlich.

<b>Für wen?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Geschäftsführung, Betriebsleitung</li> <li>▪ IT- und Datenverantwortliche</li> <li>▪ Verwaltungsräte von kleineren und mittleren Unternehmen im Bereiche der Energie- und Wasserversorgung und dem Tourismus.</li> <li>▪ Marketing und Verkauf</li> </ul>
<b>Inhalte</b>	<p>Digitale Geschäftsmodelle</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grundzüge und Bedeutung von Personendaten</li> </ul> <p>Was sind Personendaten?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Eindeutige und indirekte Personendaten</li> <li>▪ Besonders schützenswerte Daten</li> <li>▪ Profiling</li> </ul> <p>Umgang mit Personendaten</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reputationsrisiken und Schadenpotenzial</li> <li>▪ Inhalte einer Datenpolitik für das Unternehmen</li> <li>▪ Weitere Elemente der Datenpolitik (Wettbewerbsrecht, Wirtschaftsrecht usw.)</li> <li>▪ Instrumente zur Umsetzung der Datenpolitik</li> </ul> <p>Datensicherheit</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grundlegende Themen</li> <li>▪ Risiken und Möglichkeiten zur Risikobegrenzung</li> </ul> <p>Wir berücksichtigen bereits die Änderungen des Datenschutzrechtes, die voraussichtlich 2021 in Kraft treten.</p>
<b>Datum und Kursort</b>	<p>Tagesseminar</p> <p>Dienstag, 9. Juni 2020, 09.00 - 17.00 Uhr in Zürich</p> <p>Durchführungen an weiteren Standorten auf Anfrage.</p>
<b>Preis</b>	<p>CHF 650</p> <p>Bei Teilnahme von mehr als einer Person aus dem gleichen Unternehmen: 10 % Rabatt für die zweite Person, 20 % Rabatt für die dritte und folgende.</p> <p>Spezialtarife für BEV-Mitglieder auf Anfrage.</p> <p>Exklusive Durchführungen auf Anfrage.</p>
<b>Lernziele</b>	<p>Wir führen Sie in die Grundzüge einer gezielten Datenpolitik für Unternehmen ein. Nach der Veranstaltung kennen Sie die Möglichkeiten und Grenzen im Umgang mit Personendaten.</p>
<b>Kursleitung</b>	<p>Lorenz Bösch</p> <p>CAS Datenschutzverantwortlicher ZHAW</p>

## Regulatorischer Prozess: AnBu, KoRe, Pricing

E5

### Komplettes Wissen für eine effiziente Durchführung

Alle Jahre wieder! Anlagenbuchhaltung nachführen, Kostenrechnung erstellen, Kosten wälzen, Tarifierung und ElCom-Reporting. Kaum ist es vorbei, beginnt es von Neuem. Der regulatorische Prozess wird zu einer regelmässigen Arbeit, die zu den Kernaufgaben eines Stromversorgers gehören. Nicht selten ist dieser Prozess komplex, arbeitsaufwändig und mehr Bürde als Würde. In diesem Intensivseminar zeigen wir Ihnen, wie Sie den regulatorischen Prozess Schritt für Schritt effizient durchführen.

<b>Für wen?</b>	<p>Mitarbeitende aus den Bereichen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Betriebsleitung, Bereichsleitung</li> <li>▪ Regulatory Management</li> <li>▪ Asset-Management</li> <li>▪ RW und Controlling</li> </ul> <p>Sowie für alle, die sich mit Netzkosten beschäftigen. Der Kurs ist ideal für Branchen Neueinsteiger.</p>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Überblick regulatorischer Prozess</li> <li>▪ Inhalt benötigte Datengrundlagen</li> <li>▪ Gesetzliche Rahmenbedingungen</li> <li>▪ Anlagenbuchhaltung</li> <li>▪ Kostenrechnung, Schlüsselung</li> <li>▪ Gestehungskosten Energie</li> <li>▪ Pricing: Segmentierung, Preisbildung</li> <li>▪ ElCom-Reporting</li> </ul>
<b>Datum und Kursort</b>	<p>Tagesseminar</p> <p>Termine auf Anfrage für unterschiedliche Standorte.</p>
<b>Preis</b>	<p>CHF 650</p> <p>Bei Teilnahme von mehr als einer Person aus dem gleichen Unternehmen: 10 % Rabatt für die zweite Person, 20 % Rabatt für die dritte und folgende.</p> <p>Spezialtarife für BEV-Mitglieder auf Anfrage.</p> <p>Exklusive Durchführungen auf Anfrage.</p>
<b>Lernziele</b>	<p>Schritt-für-Schritt-Vorgehen von der Anlagenbuchhaltung über die Kostenrechnung und Kostenwälzung bis zum Pricing der Tarife.</p> <p>Verschaffen Sie sich einen Überblick über den korrekten und effizienten Ablauf des jährlichen Prozesses.</p>
<b>Kursleitung</b>	Alexander Burkhard oder Gabriel Chavanne

## Wirtschaftlicher «Zusammenschluss zum Eigenverbrauch» E6

### Grundlagen verstehen, Projekte richtig kalkulieren, Perspektiven und konkrete Geschäftsmodelle kennenlernen

Zur gezielten Förderung des PV-Ausbaus wurde im Rahmen der Energiestrategie 2050 der «Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV)» im Energiegesetz verankert. Dieses Modell erlaubt es den PV-Anlageninvestoren, den eigenen produzierten Strom auf mehr Endverbraucher zu verteilen. Dadurch soll die Rendite von Investoren und die Kosteneinsparung für ZEV-Teilnehmer gleichermaßen verbessert werden.

Das Tagesseminar zeigt die rechtlichen Grundlagen des ZEV, die zu beachtenden Kostenblöcke wie auch die Ertragsblöcke einzeln auf. Die Schulung basiert auf einem Excel-Tool, mit dem die Wirtschaftlichkeit eines ZEV ermittelt werden kann. Es werden die Perspektiven und dazugehörige Geschäftsmodelle im ZEV aufgezeigt.

<b>Für wen?</b>	Mitglieder der Geschäftsleitung, Bereichsleiter und Mitarbeitende von <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Verteilnetzbetreibern</li> <li>▪ Planer und Elektroinstallationsunternehmen</li> <li>▪ Architekten und Verwaltungen</li> <li>▪ Potenziellen Investoren</li> <li>▪ ZEV-Beteiligte</li> </ul>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grundlagen zum «Zusammenschluss zum Eigenverbrauch»</li> <li>▪ Kalkulation Kosten und Erträge im ZEV</li> <li>▪ Betrachtung von Praxisbeispielen in einem Excel-Tool</li> <li>▪ Perspektiven und Geschäftsmodelle rund um den ZEV</li> <li>▪ Speziell: Excel-Kalkulationstool wird den Kursteilnehmenden abgegeben</li> </ul>
<b>Datum und Inhalt der Webinar-Teile</b>	<p>2-teiliges Webinar</p> <p><b>1. Teil:</b> Rechtliche Grundlagen und aktuelle Entwicklung zum ZEV</p> <p><b>2. Teil:</b> Einführung des Excel-Kalkulationstools anhand eines Praxisbeispiels</p> <p>Durchführungen als In-House-Angebote auf Anfrage.</p>
<b>Preis</b>	CHF 550 <i>(inkl. Excel-Kalkulations-Tool)</i> Exklusive Durchführungen auf Anfrage.
<b>Lernziele</b>	Nach der Veranstaltung kennen Sie die rechtlichen Grundlagen und die Begrifflichkeiten rund um den ZEV. Sie können nach der Schulung aus der Perspektive Ihres Unternehmens ein Geschäftsmodell mit dem ZEV erkennen. Mit dem abgegebenen Excel-Tool können Sie zudem die Wirtschaftlichkeit von ZEV-Projekten berechnen.
<b>Kursleitung</b>	Gabriel Chavanne



## Sunshine-Regulierung: Wie kommunizieren?

E7

### Methoden und Tipps zur Unternehmenskommunikation

Die Sunshine-Regulierung schafft öffentlichen Rechtfertigungsdruck für die Netzbetreiber. Das soll die Unternehmen zu Optimierungen anhalten. Unterschiede zwischen Netzbetreibern und die Handlungsmöglichkeiten des Unternehmens müssen durch die Kunden und die Politik verstanden werden. Der richtige Umgang damit lenkt die Diskussion in richtige und konstruktive Bahnen. Die Kommunikation des Unternehmens sollte die Inkraftsetzung vorbereiten.

<b>Für wen?</b>	Mitarbeitende aus den Bereichen: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Geschäftsführung</li> <li>▪ Kommunikationsverantwortliche</li> </ul> von kleineren und mittleren EVU
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die Sunshine-Regulierung: Ihre Stärken und Schwächen</li> <li>▪ Die Positionierung des Netzbetreibers: Chancen und Risiken über die Zeit</li> <li>▪ Grundprinzipien in der Kommunikation</li> <li>▪ Gruppenarbeit: Kommunikation einer Beispielpositionierung</li> <li>▪ Gruppenarbeit: Interviewübungen</li> </ul>
<b>Datum und Kursort</b>	Tagesseminar Mittwoch, 14. Oktober 2020, 09.00 - 17.00 Uhr in Zürich Durchführungen an weiteren Standorten auf Anfrage.
<b>Preis</b>	CHF 650 Bei Teilnahme von mehr als einer Person aus dem gleichen Unternehmen: 10 % Rabatt für die zweite Person, 20 % Rabatt für die dritte und folgende. Spezialtarife für BEV-Mitglieder auf Anfrage. Exklusive Durchführungen auf Anfrage.
<b>Lernziele</b>	Die Kursteilnehmer sind in der Lage gezielt Kommunikationsinhalte für ihr Unternehmen zu entwickeln, damit die Positionierung im Rahmen der Sunshine-Regulierung den Kunden vertraut ist und verstanden wird.
<b>Kursleitung</b>	Lorenz Bösch

# Netzkostenoptimierung

E8

## Kostentreiber im Leitungs- und Anlagenbau verstehen, Projekte nachkalkulieren, verlässliche Basis für Projektbudgets schaffen, Ersatzinvestitionen richtig priorisieren

Je transparenter die Netzkosten werden und je mehr der Kostendruck zunimmt, desto wichtiger wird die systematische Erfassung und Planung der Netzkosten. Die Erkenntnis ist weitverbreitet, dass bisherige Auswertungen und regulatorische Vergleiche zwischen Schweizer Verteilnetzbetreibern auf Basis der ElCom Kostenrechnung zu wenig differenzierte Erkenntnisse liefern, damit daraus konkrete Optimierungspotenziale abgeleitet werden können.

Diese Schulung greift das aktuelle Thema auf und zeigt wie mit der Nachkalkulation im Leitungsbau und im Anlagenbau wichtige Erkenntnisse über Kostentreiber sowie Optimierungspotenziale gewonnen werden können. In diesem Kurs erlernen Sie zudem die systematische Erfassung, Analyse und Umsetzung von Massnahmen zur Optimierung der künftigen Netzkosten.

<b>Für wen?</b>	Mitarbeitende aus den Bereichen: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Betriebsleitung</li> <li>▪ Leitung Netze</li> <li>▪ Verantwortliche Betrieb und Unterhalt Stromnetze</li> <li>▪ Asset-Management</li> <li>▪ Regulatory Affairs</li> </ul>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grundlagen des Asset Managements verstehen</li> <li>▪ Nachkalkulation von abgeschlossenen Projekten</li> <li>▪ Instandhaltungsstrategien kennen</li> <li>▪ Netzkostenoptimierung dank objektiver Priorisierung von Projekten</li> </ul>
<b>Datum und Kursort</b>	Tagesseminar Donnerstag, 28. Mai 2020, 09.00 - 17.00 Uhr in Zürich oder Bern Dieser Kurs eignet sich besonders für die In-House-Durchführung im Verbund von Verteilnetzbetreibern, die Netzkosten vergleichen und/oder optimieren wollen. Durchführungen an weiteren Standorten auf Anfrage.
<b>Preis</b>	CHF 650 Bei Teilnahme von mehr als einer Person aus dem gleichen Unternehmen: 10 % Rabatt für die zweite Person, 20 % Rabatt für die dritte und folgende. Spezialtarife für BEV-Mitglieder auf Anfrage. Exklusive Durchführungen auf Anfrage.
<b>Lernziele</b>	In diesem Kurs erfahren Sie die Wichtigkeit der Projekt-Nachkalkulation. Wir untermauern die Methodik anhand von konkreten Beispielen und Nachkalkulations-Excel-Tools, inklusive Praxisbeispielen zur Durchführung der zuverlässigkeitsorientierten Instandhaltung (Reliability Centered Maintenance RCM).
<b>Kursleitung</b>	Gabriel Chavanne oder Alexander Burkhard

## Fit für die Zukunftsgestaltung von Tourismusdestinationen T1

### Expertenseminar – Nachfragebasierte Destinations- und Gemeindeentwicklung

Zwei der profiliertesten Unternehmen im Schweizer Tourismus zeigen anhand konkreter Beispiele Wege auf, wie sich Destinationen und Gemeinden auch unter schwierigen Rahmenbedingungen weiterentwickeln können. Entscheidend ist die Rolle und der Beitrag der verantwortlichen Gemeinden, Tourismusorganisationen und Leistungsträger.

Das Seminar wird in Kooperation mit Schmid Pelli & Partner AG angeboten.

<b>Für wen?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gemeindepräsidenten und Mitglieder von Gemeindevorständen</li> <li>▪ Verantwortliche bei Gemeinden, Kantonen und Regionen für Tourismus- und Standortentwicklung</li> <li>▪ Vorstände und Kader von Tourismusorganisationen</li> <li>▪ Führungspersonen touristischer Akteure (Hotel, Restauration, Bergbahnen, Gewerbe, etc.)</li> </ul>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tourismuskonzepte: Was sind die Sehnsüchte der Gäste von Morgen?</li> <li>▪ Strategie: Wie identifiziere und entwickle ich meinen Zukunftsweg?</li> <li>▪ Auftrag: Wie bringe ich die «Pferdestärken» der Tourismusorganisation auf den Boden?</li> <li>▪ Investitionen: Wie gewinne ich Betreiber und Investoren für Feriendörfer und Hotelkonzepte?</li> <li>▪ Lebensraum: Wie gestalte ich eine lebenswerte Gemeinde?</li> </ul>
<b>Datum und Kursort</b>	<p>Tagesseminar, jeweils 08.15 - 17.00 Uhr</p> <p>Mittwoch 11. März 2020 in Chur (Calvensaal)</p> <p>Mittwoch 18. März 2020 in Sion (EPFL Valais)</p> <p>Mittwoch 17. Juni 2020 in Thun (Deltapark)</p> <p>Mittwoch 26. August 2020 in Luzern (Hotel Schweizerhof)</p> <p>Durchführungen an weiteren Standorten auf Anfrage.</p>
<b>Preis</b>	<p>CHF 420 pro Person.</p> <p>Die Seminare werden ab einer Mindestteilnehmerzahl von 10 Personen durchgeführt</p> <p>Exklusive Durchführungen auf Anfrage.</p>
<b>Lernziele</b>	<p>Ausgewiesene Experten mit langer Praxiserfahrungen zeigen anhand von Beispielen die Herausforderungen und die Lösungsansätze für grosse und kleine Destinationen auf. Daraus können Ideen für die eigene Destination anhand von konkreten Beispielen mitgenommen werden.</p>
<b>Kursleitung</b>	<p>Jürg Schmid Tiziano Pelli Peder Plaz Brigitte Küng</p>

## Positive Kundenkommunikation

K1

### Kundenkontakt – freundlich, aufmerksam und professionell

Einen guten Service, zuvorkommende Betreuung am Telefon und in jedem Kontakt, das sind bekannte Ziele von Mitarbeitenden, die täglich im Kontakt mit Kunden stehen.

Doch Kunden mit ihren unterschiedlichsten Anliegen können auch fordernd sein und zu einer Herausforderung werden. Manchmal kompliziert, unfreundlich, verzweifelt oder alles besser wissend, um nur einige mögliche Verhaltensweisen zu nennen.

Wie gelingt es ruhig und lösungsorientiert zu bleiben? Was braucht es, um das Bedürfnis des Kunden zu erkennen und entsprechend handeln zu können?

Positive Kundenkommunikation setzt konsequent auf eine zuvorkommende, gleichzeitig effiziente und lösungsorientierte Kommunikation. Für die Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitenden sowie den guten Ruf des Unternehmens.

<b>Für wen?</b>	<p>Mitarbeitende aus den Bereichen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kundenservice/-beratung</li> <li>▪ Empfang</li> <li>▪ Verkauf</li> <li>▪ Abrechnung, Inkasso</li> </ul> <p>sowie alle Personen, die täglich im Kontakt mit Menschen sind und ihr praktisches Wissen für eine lösungsorientierte Kommunikation erweitern möchten.</p>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Was ist eine positive Kundenkommunikation</li> <li>▪ Grundlagen der Kommunikation, Kommunikationstypen und Fallen</li> <li>▪ Der Dialog als „Kunst gemeinsam zu denken“</li> <li>▪ Aktiv zuhören – wirksam fragen</li> <li>▪ Lebendiges Lernen dank Fallbeispielen aus der Branche</li> <li>▪ Interaktives Training des eigenen Kommunikationsverhaltens</li> <li>▪ Instrumente für die einfache, treffende Kommunikation im Alltag</li> </ul>
<b>Datum und Kursort</b>	<p>Tagesseminar</p> <p>Donnerstag, 25. Juni 2020, von 09.00 - 17.00 Uhr in Zürich</p> <p>Mittwoch, 9. September 2020, von 09.00 - 17.00 Uhr in Zürich</p> <p>Durchführungen an weiteren Standorten auf Anfrage.</p>
<b>Preis</b>	<p>CHF 650</p> <p>Bei Teilnahme von mehr als einer Person aus dem gleichen Unternehmen: 10 % Rabatt für die zweite Person, 20 % Rabatt für die dritte und folgende.</p> <p>Spezialtarife für BEV-Mitglieder auf Anfrage.</p> <p>Exklusive Durchführungen auf Anfrage.</p>
<b>Lernziele</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kennen des eigenen Kommunikationsstils</li> <li>▪ Kennen und anwenden der für den/die Teilnehmerin bevorzugten Hilfsmittel für eine lösungsorientierte Kommunikation</li> <li>▪ Erlernen von im Alltag anwendbaren Techniken für den Umgang mit herausfordernden Kundenkontakten, sei es am Telefon, am Schalter/in oder in Meetings.</li> </ul>
<b>Kursleitung</b>	Patricia Fritschi

## Vom Konflikt zur Chance – Konfliktmanagement am Arbeitsplatz

K2

### Praktisches Wissen und Methoden für eine erfolgreiche Konfliktbewältigung

Konfliktsituationen sind ein fester Bestandteil des Arbeitslebens. Trotzdem werden sie oft als belastende Begleiterscheinung gesehen. Sie werden verdrängt, nicht angegangen und keimen im Geheimen weiter. Anstatt sie als Chancen zu betrachten und die Potentiale, die in Konflikten stecken, zu wecken. Dazu fehlen oft der Mut diese anzusprechen sowie die Kenntnisse und Erfahrungen, wie mit diesen im Alltag und als Führungskraft umgegangen werden könnte. Mit praktischen Fragetechniken und einfach anwendbaren Konfliktmanagement-Hilfsmitteln sollen diese Kompetenzen gestärkt werden. Diese werden realitätsnah und auf direkt anwendbare Weise - gepaart mit wichtigem Hintergrundwissen - in diesem Seminar erlernt.

<b>Für wen?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mitarbeitende und Führungskräfte auf allen Stufen</li> </ul>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kennen lernen der verschiedenen Arten von Konflikten</li> <li>▪ Wie und wieso entsteht ein Konflikt?</li> <li>▪ Die Lösung liegt so nah, ... oder weshalb auch nicht: Phänomene gestörter Wahrnehmung in Konflikten</li> <li>▪ Konflikteskalation nach Glasl: Wann hilft welche Reaktion?</li> <li>▪ Konfliktintervention: Ein Strauss von Techniken zur einfachen Anwendung</li> </ul>
<b>Datum und Kursort</b>	<p>2-Tagesseminar</p> <p>Mittwoch, 30. September 2020, 09.00 - 17.00 Uhr in Zürich und Donnerstag, 1. Oktober 2020, 09.00 - 17.00 Uhr in Zürich an weiteren Standorten auf Anfrage.</p>
<b>Preis</b>	<p>CHF 1'250</p> <p>Bei Teilnahme von mehr als einer Person aus dem gleichen Unternehmen: 10 % Rabatt für die zweite Person, 20 % Rabatt für die dritte und folgende. Spezialtarife für BEV-Mitglieder auf Anfrage. Exklusive Durchführungen auf Anfrage.</p>
<b>Lernziele</b>	<p>Konflikte haben ein viel zu schlechtes Image. Viele betreiben eine Vogel-Strauss-Politik und hoffen, es gehe vorbei. Dabei können gelöste Konflikte ein grosses unternehmerisches Potenzial freisetzen und Innovationen fördern. Energiepotential. Schade, wer sie nicht zu nutzen weiss!</p>
<b>Kursleitung</b>	Patricia Fritschi

## Plötzlich Chef – was nun?

F1

### Einführung in die Führungs-Grundlagen

Viele Menschen träumen davon, einmal Chef zu sein. Doch was, wenn man es plötzlich ist? Verschiedene Ansprüche, unterschiedliche Anforderungen und Erwartungen der Teammitglieder, Fragen überall. Wie soll man so noch arbeiten können und worauf ist der Fokus zu legen? Menschen zu führen ist eine der schönsten aber auch schwierigsten Aufgaben. Mit fundiertem Rüstzeug kann die Herausforderung «Führung» erfolgreich gemeistert werden.

Dieses Seminar bietet allen neuen Führungskräften eine solide Einführung in das Thema Mitarbeiterführung und erfahrenen Persönlichkeiten neue Impulse für den Alltag in leitenden Funktionen.

<b>Für wen?</b>	Mitarbeitende aus den Bereichen: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gruppen- und Teamleitung</li> <li>▪ Nachwuchsführungskraft</li> <li>▪ High-Potentials</li> <li>▪ Projektleitung und andere Mitarbeitende, die Menschen führen (wollen)</li> </ul>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Chefkompetenz: Was Mitarbeitende erwarten, was Vorgesetzte fordern.</li> <li>▪ Führungsstile und -prinzipien: Situationsbezogen richtig handeln und Umgang mit unterschiedlichen Charakteren.</li> <li>▪ Teaming und Teamgeist: Der Weg hin zum gemeinsamen Ziel.</li> <li>▪ Zielsetzung und -vereinbarung: Der wirkungsvolle Einsatz.</li> <li>▪ Konfliktmanagement: Potenziale von Konflikten gezielt nutzen.</li> </ul>
<b>Datum und Kursort</b>	Tagesseminar Mittwoch, 3. Juni 2020, 09.00 - 17.00 Uhr in Zürich Durchführungen an weiteren Standorten auf Anfrage.
<b>Preis</b>	CHF 650 Bei Teilnahme von mehr als einer Person aus dem gleichen Unternehmen: 10 % Rabatt für die zweite Person, 20 % Rabatt für die dritte und folgende. Spezialtarife für BEV-Mitglieder auf Anfrage. Exklusive Durchführungen auf Anfrage.
<b>Lernziele</b>	Wer führen will, für den ist das 4M-Prinzip unabdingbar: Man Muss Menschen Mögen! Das ist Voraussetzung. Alles andere kann man lernen. In diesem Kurs wird die Basis für einen effizienten Führungsalltag durch die Vermittlung der wichtigsten, praktisch anwendbaren Instrumente gelegt.
<b>Kursleitung</b>	Lorenz Bösch oder Patricia Fritschi

## Mitarbeiter führen, fordern und motivieren

F2

### Top-Leistungen erwarten – weil Sie Ihre Mitarbeiter ernst nehmen!

Sie führen schon länger und kennen die schönen aber auch die schwierigen Seiten einer Führungsfunktion. In diesem Seminar erfahren Sie anhand diverser Praxisbeispiele mehr über fundierte Methoden der Führungslehre und profitieren vom Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden. Zudem lernen Sie, wie Motivation entsteht, was der Wertewandel in der Gesellschaft für die zeitgemässe Führungstätigkeit bedeutet und was Druck bei den Mitarbeitenden bewirkt wie auch diesen verringern kann.

<b>Für wen?</b>	Mitarbeitende: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mit Führungsverantwortung (Gruppen-/Abteilungsleitung, Projektleitung)</li> <li>▪ Management/Geschäftsleitung</li> <li>▪ Verwaltungsrat</li> </ul>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wie entsteht Motivation</li> <li>▪ Führungsstile und ihr Menschenbild</li> <li>▪ Fakten zu Stress, Überlastung und Arbeitswelt aus der Forschung</li> <li>▪ Was macht einen Mitarbeiter glücklich? Wie lässt sich dies mit dem Erfolg des Unternehmens verknüpfen?</li> <li>▪ Personalgespräch und Ziele</li> </ul>
<b>Datum und Kursort</b>	Tagesseminar Donnerstag, 17. September 2020, 09.00 - 17.00 Uhr in Zürich Durchführungen an weiteren Standorten auf Anfrage.
<b>Preis</b>	CHF 650 Bei Teilnahme von mehr als einer Person aus dem gleichen Unternehmen: 10 % Rabatt für die zweite Person, 20 % Rabatt für die dritte und folgende. Spezialtarife für BEV-Mitglieder auf Anfrage. Exklusive Durchführungen auf Anfrage.
<b>Lernziele</b>	Sie kennen die unterschiedlichen Führungsstile und wissen, wie Sie diese situativ anwenden können. Sie sind sich der positiven Zusammenhänge und des Nutzens der klaren Zieldefinition, der stufengerechten Kommunikation und Motivation der Mitwirkenden bewusst. Sie wissen um die Instrumente, wie Mitarbeitende befähigt und so ihren Teil zum Erfolg beitragen können. Sie kennen praktische Techniken für konstruktive Personalgespräche und verfügen über die Grundlagen, auch konfliktive Situationen erfolgreich zu meistern.
<b>Kursleitung</b>	Lorenz Bösch oder Patricia Fritschi

## Konzepten – eine Kunst die niemand kann?

A1

### Einfach fundierte Konzepte entwickeln

In Zeiten grosser Veränderungen sind gute Konzepte essenziell, um Herausforderungen wie neue Rahmenbedingungen, die Einführung neuer Systeme oder den Umgang mit Kundendaten zu meistern. Die Konzepte eines Unternehmens sind zentrale Entscheidungsgrundlagen, die für den längerfristigen Erfolg sehr wichtig sind und weit mehr als lästiger Papierkram.

Lernen Sie in diesem Kurs Schritt für Schritt, wie Sie solche wirkungsvollen Konzepte erarbeiten können.

<b>Für wen?</b>	Mitarbeitende aus den Bereichen: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Assistenz</li> <li>▪ Fachkraft</li> <li>▪ Führung</li> <li>▪ Fachexpertise</li> </ul> sowie alle Personen, die konzeptionell arbeiten wollen.
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Etappen der Konzeptarbeit</li> <li>▪ Aufbau eines fundierten Konzepts</li> <li>▪ Interhierarchische Kommunikation</li> <li>▪ Lösungserarbeitung mittels Kreativitätstechniken</li> <li>▪ Varianten bewerten</li> <li>▪ Präsentieren</li> </ul>
<b>Datum und Kursort</b>	Tagesseminar Donnerstag, 12. November 2020, 09.00 - 17.00 Uhr in Zürich Durchführungen an weiteren Standorten auf Anfrage.
<b>Preis</b>	CHF 650 Bei Teilnahme von mehr als einer Person aus dem gleichen Unternehmen: 10 % Rabatt für die zweite Person, 20 % Rabatt für die dritte und folgende. Spezialtarife für BEV-Mitglieder auf Anfrage. Exklusive Durchführungen auf Anfrage.
<b>Lernziele</b>	In diesem Intensivseminar erleben Sie die Konzeptarbeit live, erhalten einen bunten Strauss voll erprobter und praxisnaher Tools, Vorlagen, Checklisten und Methoden.
<b>Kursleitung</b>	Lorenz Bösch oder Alexander Burkhard



## Projektmanagement in der Praxis

A2

### Planung, Teaming, Methoden

Die Leitung von Projekten ist eine häufig gefragte und in Zeiten des raschen Wandels sehr wichtige Kompetenz. In diesem Seminar lernen Sie das Projektmanagement von Grund auf: Das Aufsetzen eines Projektes, dessen Planung und Leitung sowie der Umgang mit Projekt-Schieflagen. Der Kurs beinhaltet ebenfalls elektronische Projektmanagement-Tools für die Praxis, damit Sie nach dem Seminar gleich loslegen können.

<b>Für wen?</b>	Projektmanagement Neulinge wie auch alte Hasen
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Was ist ein Projekt?</li> <li>▪ Phasen eines Projekts</li> <li>▪ Projektauftrag</li> <li>▪ Teaming im Projekt</li> <li>▪ Zeit, Inhalt, Kosten</li> <li>▪ Schieflagen im Projekt</li> <li>▪ Projektcontrolling</li> </ul>
<b>Datum und Kursort</b>	<p>Tagesseminar</p> <p>Donnerstag, 26. März 2020, 09.00 - 17.00 Uhr in Zürich</p> <p>Durchführungen an weiteren Standorten auf Anfrage.</p>
<b>Preis</b>	<p>CHF 650</p> <p>Bei Teilnahme von mehr als einer Person aus dem gleichen Unternehmen: 10 % Rabatt für die zweite Person, 20 % Rabatt für die dritte und folgende.</p> <p>Spezialtarife für BEV-Mitglieder auf Anfrage.</p> <p>Exklusive Durchführungen auf Anfrage.</p>
<b>Lernziele</b>	<p>Projekte sind einmalig, weil sie ein Problem lösen, welches nicht in der normalen Betriebsorganisation gelöst werden kann. Sie sind spannend, für die erfolgreiche Weiterentwicklung eines Unternehmens unabdingbar - und gehen zu oft schief.</p>
<b>Kursleitung</b>	Alexander Burkhard, Lorenz Bösch oder Gabriel Chavanne

## **Angebot für Unternehmen, Destinationen und Gemeinden**

Alle Seminare werden auch als In-house Seminare angeboten. Auf Anfrage unterbreiten wir gerne ein auf die spezifischen Bedürfnisse von Unternehmen, Destinationen und Gemeinden sowie ihren Mitarbeitenden zugeschnittenes Angebot.

## **Anmeldungen**

Sie können sich mit wenigen Klicks unter [www.hanserconsulting.ch/seminare](http://www.hanserconsulting.ch/seminare) online anmelden.

Bei Fragen erreichen Sie uns unter [seminare@hanserconsulting.ch](mailto:seminare@hanserconsulting.ch) oder telefonisch unter 044 299 95 11.

Bei Teilnahme an mehr als einem Seminar im gleichen Kalenderjahr erhalten Sie einen Rabatt von 10 % auf die zweite Seminarbuchung.

## Referenten



Alexander Burkhard ...

... vermittelt in seinen praxisorientierten Schulungen anschaulich die Veränderungen des Energiemarkts. Er gilt in der Energiebranche als einer der fundiertesten Kenner von regulatorischen Prozessen und dem Marktmodell Schweiz. Dabei entwickelte er zusammen mit Fachexperten eigene Tools für die Kostenrechnung und Preisbildung im Strommarkt. Der Hauptfokus seiner beruflichen Tätigkeit lag in den letzten Jahren in der Begleitung von Energieversorgungsunternehmen für die Entwicklung zukunftsorientierter Strategien.

---



Lorenz Bösch ...

.. verfügt dank seinen bisherigen Tätigkeiten über eine reichhaltige Erfahrung in den Bereichen Führung, strategisches Management, politische Prozesse, Datenschutz sowie Projektführung. Dies in den Schwerpunkten öffentliche Infrastruktur sowie Raumplanung. Partnerschaften zwischen der öffentlichen Hand und Unternehmen sind ein prägendes Element der Infrastrukturlandschaft Schweiz. Das Entwickeln von gemeinsamen Sicht- und Herangehensweisen verbunden mit strukturierter Kommunikation ermöglicht optimale Lösungen.

---



Gabriel Chavanne ...

... sammelte als Wirtschaftsingenieur und Berater für kleinere bis grosse Energieversorgungsunternehmen viel Wissen rund um branchenspezifische Prozesse sowie betriebswirtschaftliche Fragestellungen. Geeignete Tools können die komplexen Anforderungen der Energiewirtschaft, wie z.B. das Durchlaufen des jährlichen regulatorischen Prozesses, entscheidend erleichtern. Das Verstehen und Vermitteln der Vorgänge zum besseren Verständnis der Marktprozesse in der Energiewirtschaft gehört zu seinen Kernkompetenzen. Eine bestmögliche Selbständigkeit der Energieversorgungsunternehmen zu ermöglichen, ist sein Ziel.

---



Patricia Fritschi ...

... vermittelt rund um die Themen Kommunikation, Führung und Konflikte praxisnahes Wissen und Tipps für den alltäglichen Umgang mit Kunden, Mitarbeitenden und Kollegen. Berufliche Erfahrung sammelte sie als Coach für Führungskräfte, Mediatorin und aus ihrer langjährigen Tätigkeit als Beraterin und Projektleiterin für Unternehmen unterschiedlicher Branchen. Den Teilnehmenden will Patricia Fritschi im Rahmen ihrer abwechslungsreichen Kurse die Möglichkeit bieten, das Erlernete sogleich anwenden zu können.

---



Rainer Grundler ...

... unterstützt seit über 30 Jahren Unternehmen verschiedenster Branchen als Berater, Verwaltungsrat und Coach bei strategischen Fragestellungen, Restrukturierungsprojekten und M&A-Transaktionen. Die Entwicklung und Umsetzung von Strategien gehört zu seinen Kernkompetenzen. Dank seiner langjährigen Lehrtätigkeit gelingt es ihm auch theoretische und komplexe Inhalte praxisnah und anschaulich zu vermitteln.

---



Brigitte Küng

... bewegte sich als Leiterin des KMU-Zentrums Graubünden jahrelang im KMU- und Start-up-Umfeld und kennt die strategischen Herausforderungen, die sich in kleinen und mittleren Unternehmen ergeben. Als Beraterin und Projektleiterin begleitet sie komplexe Multi-Stakeholder-Projekte an der Schnittstelle zwischen Standortentwicklung und Tourismus. Ihre Erfahrungen als Dozentin der Fachhochschule Graubünden helfen ihr dabei, Wissen praxisnah und «hands on» zu vermitteln.

---



Peder Plaz

... ist in Savognin – einem Tourismusort mit allen typischen Herausforderungen des Schweizer Tourismus – geboren und aufgewachsen. Seit 20 Jahren berät er Gemeinden, Bergbahnen, Hotels und Tourismusorganisationen bei der Entwicklung von Projekten. Er befasst sich pro Jahr mit rund 30 Projekten rund um die Entwicklung von Destinationen. Dank seinem praktischen Fundus kann Peder Plaz mit anschaulichen Beispielen Wissen vermitteln und Fragen beantworten.

### **Praxisnah, einfach erklärt und aktuell – das zeichnet unser Weiterbildungsangebot aus**

Das Seminarangebot der Hanser Consulting AG vermittelt praxisnahes Wissen in den Themenfeldern Energiewirtschaft, Kommunikation, Führung und Arbeitstechnik sowie Tourismus. Wir verbinden Theorie mit der Praxis und nehmen aktuelle Themen auf, die für unsere Kunden relevant sind. Unsere Seminare sind interaktiv gestaltet und nutzen Beispiele sowie bewährte Anwendungshilfen.

Alle Veranstaltungen basieren auf unserer praktischen Beratungstätigkeit und fokussieren auf erprobte Lösungen und Ansätzen, die wir selbst im Geschäftsalltag mit unseren Kunden anwenden.

Unsere Seminarleiter und -leiterinnen sind Experten auf ihrem Gebiet und erfahren in der Vermittlung von Wissen. Sie geben ihre Kenntnisse mit viel Freude und Engagement weiter.