

**ArtSet®**  
Forschung  
Bildung Beratung  
Qualitätstestierung

*Qualität tut gut!*

2. Einladung zur Netzwerkkonferenz am 22. November 2010 in Hannover –  
Frühbucherrabatt noch bis zum 30. Juni 2010:

## „Lernendes Management in der Weiterbildung“

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Qualität einer Bildungsorganisation hängt stark von der Qualität des Managements ab. Die Managementqualität wird wesentlich vom Managementwissen der Leitung und der Beschäftigten beeinflusst. Um den Veränderungen der Organisationsumwelt und den darauffolgenden Anpassungen gerecht zu werden, müssen die Beschäftigten einer Bildungsorganisation vielfältige Managementaufgaben wahrnehmen.

Lernen Sie auf der diesjährigen Netzwerkkonferenz am **22. November 2010 in Hannover** den Ansatz des **Lernenden Managements** kennen und probieren Sie in Workshops handlungspraktische Instrumente für das Management von Bildungsorganisationen aus.

Alle Workshops basieren auf dem ArtSet-Managementmodell für die Weiterbildung, das wir für Sie entwickelt haben. Ein darauf aufgebautes Seminarcurriculum behandelt die wesentlichen Themen, die für die erfolgreiche Leitung von Bildungseinrichtungen unverzichtbar sind. Ab 2011 wird ein modular aufgebautes Management-Curriculum angeboten, das nach dem Besuch von Pflicht- und Wahlseminaren mit einem qualifizierten Zertifikat abschließt.

Nutzen Sie die Gelegenheit, schon auf der Netzwerkkonferenz in einzelne Themenfelder des Management-Curriculums hineinzuschnuppern und melden Sie sich bis zum **30.06.2010** zum vergünstigten **Frühbucherrabatt** an! Mit einer frühzeitigen Anmeldung sichern Sie sich Ihren Platz für Ihre bevorzugten Workshops.

Ferdinand-Wallbrecht-Straße 17    D-30163 Hannover    Telefon 0511 / 90 96 98 30    Telefax 0511 / 90 96 98 55    E-Mail: [lqw@artset.de](mailto:lqw@artset.de)

Hannover HRB 62049, Geschäftsführung: Friederike Erhart, Jörg Angermüller  
Finanzamt Hannover-Nord, St.Nr.: 2325 02520435768    Ust-IdNr.: DE237842578  
Bankverbindung: Sparkasse Hannover BLZ 250 501 80    Kontonummer 900 135 425  
IBAN: DE56 2505 0180 0900 1354 25    BIC: SPKHDE2HXXX

Sie können in folgenden Workshops **Lernendes Management** ausprobieren:

**Workshop 1**                    **Die eigene Zukunft sichern –  
Strategisches Management**

Strategisches Management ist die Königsdisziplin des Managements. Es positioniert das Gesamtunternehmen in einer sich ständig wandelnden Umwelt. Heute reicht es nicht mehr aus, sich den Veränderungen nur anzupassen; vielmehr geht es darum, die Entwicklung mitzugestalten und die Organisation immer wieder neu zu erfinden. Strategisches Management erfordert Sicherheit im Umgang mit Unsicherheit, weil aus schwachen Umweltsignalen und ersten Trends auf zukünftige Entwicklungen und notwendige eigene Kernkompetenzen geschlossen werden muss. Strategisches Management ist nicht weniger als die Sicherung der eigenen Zukunft!

**Workshop 2**                    **Bedarfsgerechte Produktpaletten anbieten –  
Programmmanagement**

Kernaufgabe von Bildungsorganisationen ist es, Bildungsangebote bereitzustellen, damit Lernen stattfinden und gelingen kann. Deshalb zählt der Prozess der Programm- und Angebotentwicklung zu den Kernkompetenzen einer Bildungsorganisation. Die Programmentwicklung und -planung optimal zu steuern, angemessene, das heißt marktgängige und vom Kunden akzeptierte Angebote im Portfolio zu haben und neue, innovative Angebote zu entwickeln, um auf die sich permanent verändernden Bildungsbedarfe zu reagieren und die eigene Position im Markt zu sichern, ist eine zwingende Notwendigkeit für eine Weiterbildungsorganisation und Aufgabe des Programmmanagements.

**Workshop 3**                    **Durch effektive Prozesse Reibungsverluste vermeiden –  
Prozessmanagement**

Gut aufgestellte Prozesse bilden das Nervensystem jedes Unternehmens. Nur, wenn sie reibungslos funktionieren, effektiv ineinandergreifen und tatsächlich dazu geeignet sind, die definierten Ziele zu erreichen, ist langfristiger Erfolg garantiert. Mit Hilfe eines durchdachten und gut organisierten Prozessmanagement werden Kompetenzen, Verantwortungen und Aufgaben in den einzelnen Prozessen so ausgerichtet, dass Kundenorientierung, Eigenverantwortung, Teamarbeit und Beteiligung aller Mitarbeiter/innen im hohen Maße erreicht werden können. Nachvollziehbare Prozessabläufe verhindern Reibungsverluste und Schnittstellenverluste und sorgen für Transparenz im Unternehmen.

**Workshop 4**                    **Das richtige Wissen am richtigen Platz –  
Wissensmanagement**

Die Produktion von Wissen und der Umgang mit Daten, Informationen und der Ressource Wissen erlangt in unserer Wissensgesellschaft eine immer größere Bedeutung – sowohl für einzelne Personen als auch für Organisationen. Das menschliche Gehirn mit seinen komplexen neuronalen Netzen ist eine anschauliche Metapher für die Gestaltung interner Kommunikations- und externer Austauschprozesse. In Organisationen sind die Verknüpfungen zwischen den einzelnen »Nervenzellen« und die Austauschprozesse mit der Umwelt nicht selbstverständlich. Sie müssen mit Hilfe von Managementinstrumenten, technischer Infrastruktur und durch die Schaffung von Gelegenheiten zum Austausch gefördert werden. Denn nur dort, wo Kommunikation stattfinden kann, ist die Möglichkeit für einen Austausch von Wissen gegeben.

### **Workshop 5**      **Überzeugende und zielgruppengerechte Kundenkommunikation – Marketingmanagement**

Wer erfolgreich auf dem umkämpften Bildungsmarkt bestehen möchte, braucht zum einen überzeugende, zielgruppengerechte Bildungsangebote. Und zum anderen Kunden, die die Angebote in Anspruch nehmen. Erfolgreiches (Bildungs-)Marketing schafft Vertrauen und Glaubwürdigkeit auch im Bewusstsein von Kunden, die Ihre Organisation noch nicht kennen bzw. bindet vorhandene Kunden durch gezielte Betreuung. Dabei hat Marketing als unternehmerische Grundhaltung eine doppelte Funktion: Nach innen wird die Identität der Organisation gestärkt, so dass Mitarbeiter/innen sich mit einem klaren Profil identifizieren und ihr Handeln danach ausrichten können. Nach außen gestaltet Marketing die Abnehmerwelt durch die zielgruppengerechte Ausformung aller Segmente des Marketing-Mix.

### **Workshop 6**      **Das Verändern verändern – Changemanagement**

Für Manager stellt sich heute nicht mehr die Frage, *ob* sie Veränderung für ihr Unternehmen wollen oder nicht, sondern nur noch, *mit welchen* Veränderungen das Ziel der langfristigen Sicherung der Wettbewerbs- und Marktfähigkeit am besten zu erreichen ist. Absatzmärkte sowie haushalts- und bildungspolitische Rahmenbedingungen sind einem immer schnelleren und radikaleren Wandel unterworfen und verlangen Bildungsorganisationen eine hochgradige Flexibilität von Ausrichtung, Strukturen und Prozessen ab. Unternehmerischer Erfolg wird sich in Zukunft vor allem daran messen, inwieweit die Organisation die Fähigkeit entwickelt hat, auf die sich wandelnden Umweltbedingungen aktiv, zeitgerecht und angemessen mit eigenen Systemanpassungen zu reagieren.

### **Workshop 7**      **Unsichtbare Wirkfaktoren sichtbar machen – Management der Organisationskultur**

Kultur in Organisationen kann nicht direktiv gesteuert bzw. nicht bewusst entschieden werden. Organisationskultur ist immer schon da und bestimmt als eine Art Hintergrundfolie die in einer Organisation zu treffenden Entscheidungen. Dabei umfasst Organisationskultur nicht nur Fragen der internen Integration und Interaktion, sondern darüber hinaus Strukturen, Systeme, Prozesse und grundlegende Annahmen. Spezielle Diagnose- und Deutungsinstrumente ermöglichen es, der eigenen Kultur auf die Spur zu kommen und zu erkunden, ob die Organisationskultur förderlich oder hinderlich für die Weiterentwicklung ist. Kulturwandel ist kein Selbstzweck – damit er gelingt, müssen strategische, strukturelle und kulturelle Aspekte integriert werden.

### **Workshop 8**      **Faire Kooperationen zum Nutzen Aller – Netzwerkmanagement**

Kooperationen und Netzwerke werden für Weiterbildungsorganisationen, aber auch für kleinere und mittlere Unternehmen von immer größerer Bedeutung, um ihre je eigene Position und ihre Stellung in ihrer Regionen zu verbessern. Das Ziel der in Netzwerken kooperierenden Organisationen ist neben der Optimierung des Kundennutzens auch eine Kosten- und Zeiterparnis, die Verbreiterung der nutzbaren Wissensressourcen sowie die Erhöhung von Flexibilität und Innovationen. Aber die Arbeit in Netzwerken ist auch kompliziert und kräftezehrend, und das Management von Netzwerken ist ein besonders schwieriges Geschäft. Damit Netzwerke funktionieren und gute Ergebnisse hervorbringen, ist ein kooperationsförderlicher Umgang mit Zielen, Regeln, Vertrauen und Macht unerlässlich.

Alle Workshops werden **am Vormittag und am Nachmittag** angeboten, so dass Sie an **zwei Workshops** teilnehmen können. Ihre **Workshopwahl** teilen Sie uns bitte auf Ihrer Anmeldung zur Netzwerkkonferenz mit (siehe Anmeldebogen am Ende dieser Einladung).

Die Veranstaltung findet im **Congress Centrum Wienecke XI. in Hannover** statt (<http://www.wienecke.de/hotel-hannover/tagung/raeumlichkeiten.html>).

Sie beginnt um **10:30 Uhr** und endet um **17:00 Uhr**, sodass Sie auf Wunsch am gleichen Tag an- und abreisen können.

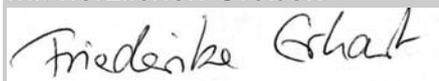
Falls Sie in Hannover übernachten möchten, finden Sie eine Auswahl von Hotels im unmittelbaren Umkreis des Veranstaltungsortes auf unserer Internetseite ([www.artset-lqw.de/cms/index.php?id=212](http://www.artset-lqw.de/cms/index.php?id=212))

Als Materialsponsor fördert das Unternehmen **Neuland®** ([www.neuland.eu](http://www.neuland.eu)) in diesem Jahr die Netzwerkkonferenz. Für alle Konferenzteilnehmer/innen bietet Neuland® **attraktive Sonderkonditionen** bei der Bestellung der Produkte: **10 % Rabatt auf alle Artikel**. Mit der Bestätigung Ihrer Anmeldung zur Konferenz erhalten Sie einen Link, mit dem Sie Zugang zu den Spezialkonditionen auf der Neuland-Website haben. Als Techniksponsor unterstützt das hannoversche Unternehmen **Office360 GmbH** ([www.office360.de](http://www.office360.de)) die Durchführung der Netzwerkkonferenz.

Nutzen Sie für Ihre **Anmeldung** bitte das angefügte Formular (bitte scrollen), das Sie ausdrucken und dann per Fax oder Post an uns schicken können. Ein elektronisch direkt auf Ihrem Bildschirm auszufüllendes Anmeldeformular öffnet sich über [www.artset-lqw.de/cms/fileadmin/user\\_upload/NWK/Anmeldebogen\\_Formular\\_NWK\\_2010.pdf](http://www.artset-lqw.de/cms/fileadmin/user_upload/NWK/Anmeldebogen_Formular_NWK_2010.pdf). Ihre Anmeldung wird verbindlich, sobald der Teilnahmebetrag nach Rechnungserhalt (bis zum 30.06.2010 Frühbucherrabatt von 90,- € zzgl. 19 % MwSt.: 107,10 € brutto; danach 120,- € netto bzw. 142,80 € brutto) auf unser Konto eingegangen ist: Sparkasse Hannover, BLZ 250 501 80, Kto. 900 135 425, Stichwort: Netzwerkkonferenz / <Ihr Name>.

Wir freuen uns auf Sie in Hannover!

Mit herzlichen Grüßen



Hannover, 15.06.2010



**Bürobedarf Technik Möbel**





## Anmeldung zur Netzwerkkonferenz am 22.11.2010 in Hannover: Thema: „Lernendes Management in der Weiterbildung“

**Frühbucherrabatt bis zum 30.06.2010!**

**ArtSet Qualitätstestierung (Fax: 0511 - 90 96 98 55)**

---

Vor- und Nachname

---

Organisation

---

Straße

---

PLZ, Ort

(Bitte hier die Rechnungsanschrift angeben.)

---

E-Mail

---

Tel. / Fax

Bitte ankreuzen, wenn Sie nicht wollen, dass Ihre Kontaktdaten auf der Teilnehmendenliste erscheinen.

Ich möchte an folgenden Workshops teilnehmen:

1) Workshop Nr. \_\_\_\_\_

2) Workshop Nr. \_\_\_\_\_

3) Für den Fall, dass meine Wunschauswahl schon belegt ist, nehme ich

Workshop Nr. \_\_\_\_\_

---

 Ort / Datum

Unterschrift

Melden Sie sich schnell an und sichern Sie sich den Frühbucherrabatt! Bis zum 30.06.2010 zahlen Sie nur 90,- € zzgl. 19 % MwSt. (107,10 € brutto), anstelle von 120,- € netto bzw. 142,80 € brutto. Ihre Anmeldung wird verbindlich, sobald der Teilnahmebetrag nach Rechnungserhalt auf unser Konto eingegangen ist: Sparkasse Hannover, BLZ 250 501 80, Kto. 900 135 425, Stichwort: Netzwerkkonferenz / <Ihr Name>.

Ein Rücktritt ist bis zu 12 Wochen vor der Veranstaltung kostenneutral möglich. Bis zu 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ist im Falle eines Rücktritts der halbe Preis zu zahlen, danach wird der volle Preis in Rechnung gestellt. Diese Kosten fallen nicht an, wenn eine andere Person als Teilnehmer/-in benannt werden kann.