

Persönlichkeits- /Managementtrainings:

„People Skills“ – Schlüsselqualifikation für beruflichen und privaten Erfolg

„People Skills“, oft auch „Soft Skills“ oder soziale Kompetenzen genannt, sind persönliche Fähigkeiten und Fertigkeiten, die – neben dem Fachwissen - den beruflichen und privaten Erfolg maßgeblich bestimmen.

„People Skills“ sind gefragter denn je. Der Ruf der Unternehmen nach Mitarbeitern mit sozialen Kompetenzen ist groß. Besonders in Zeiten von verschärftem Überlebenskampf auf den Märkten ist es für jedes Unternehmen unerlässlich, sich über die Qualität der Kundenbeziehungen und des Service vom Wettbewerb abzugrenzen.

„People Skills“ kann man in folgende Rubriken klassifizieren:

- **Allgemeine soziale Kompetenzen:** Emotionale Intelligenz, Flexibilität, Engagement, Belastbarkeit, Lernbereitschaft, Leistungsbereitschaft, Offenheit, analytisches Denken, Kreativität
- **Fähigkeiten im Umgang mit sich selbst:** Eigenverantwortung, Selbstvertrauen, Selbstdisziplin, Selbstkritik, Selbstmanagement · Allgemeine Fähigkeiten im Umgang mit anderen: Respekt, Achtung, Toleranz, Einfühlungsvermögen, Kritikfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Teamfähigkeiten
- **Spezielle Fähigkeiten mit Umgang mit anderen:** Führungskompetenz, Verhandlungsgeschick, Verkaufsfähigkeiten, Präsentationsfähigkeiten, interkulturelle Kompetenz

Wo kann ich mich verbessern?

Nicht jeder Beruf setzt die gleichen „People Skills“ voraus. Je nach Anforderungsprofil fallen Fähigkeiten wie Organisationstalent, Führungskompetenz, Kommunikationsfähigkeit unterschiedlich ins Gewicht. Am Anfang steht daher die Analyse. Machen Sie sich für sich selbst bewusst:

- Welche Fähigkeiten sind für meinen Aufgabenbereich besonders wichtig?
- Wie gut sind meine Fähigkeiten und Fertigkeiten in diesem Bereich?
- Wo habe ich Verbesserungsbedarf? Wenn Sie Verantwortung für Mitarbeiter tragen, sollten Sie eine Analyse für jeden Einzelnen durchführen?
- Welche Fähigkeiten braucht der Mitarbeiter für seinen jeweiligen Arbeitsbereich?
- Wie schätze ich seine Kompetenz in diesen Bereichen ein?
- Wie schätzen er/sie sich selbst ein?
- Gibt es Lücken zwischen Anforderungsprofilen für soziale Kompetenzen, meinen Einschätzungen und den Einschätzungen der Mitarbeiter?
- Wo besteht Verbesserungsbedarf?

Was bringen „People Skills“ im Alltag?

Die Verbesserung sozialer Fähigkeiten und Fertigkeiten hat nicht nur positive Auswirkungen auf das Berufsleben, sondern bringt auch privat viele Vorteile mit sich. So prägen unsere Kommunikationsfähigkeiten nicht nur die Beziehungen zu Kollegen, Vorgesetzten und Mitarbeitern, sondern auch zu Familienmitgliedern und Freunden. Der wahre Wert von „People Skills“ liegt in ihrer Übertragbarkeit auf alle Situationen des Leben - für mehr Erfolg, Glück und Sicherheit im Beruf, in der Familie und im Freundeskreis.

Machen Sie Ihr Team fit für den Erfolg!

Leading Your Team[©]
Erfolgreiche Mitarbeiterführung





Building Your Business®

Strategische Unternehmensplanung

Erfolgreiche Unternehmensführung ist eine große Herausforderung. Insbesondere Eigentümern und Managern kleiner und mittelständischer Unternehmen fehlen in der Regel die Strukturen, die Mittel und vor allem die Zeit, um sich mit mittel- und langfristiger Planung beschäftigen zu können. Der "Kampf ums tägliche Überleben" verschlingt alle Ressourcen. Veränderungen am Markt und neue Wettbewerber werden natürlich wahrgenommen, jedoch haben Manager häufig nicht die Möglichkeit, auf diese Umstände entsprechend zu reagieren. Ohne strategische Planung und umfassende Marktuntersuchungen haben auch mittelständische Unternehmen heute immense Schwierigkeiten, in einem Umfeld intensiven Wettbewerbs weiter zu wachsen. *Building Your Business®* greift die Marketingtechniken auf, die in großen Firmen erfolgreich praktiziert werden, und passt sie an die Bedürfnisse und Besonderheiten kleinerer Unternehmen an.

WAS LERNEN SIE?

- Wie Sie den notwendigen Überblick über die Unternehmensstruktur gewinnen.
- Welchen Managementfokus man verfolgen sollte und welche Konsequenzen sich daraus ergeben.
- Wie man eine klare Unternehmensdefinition entwickelt und daraus ein Unternehmensportfolio ableitet.
- Welches die Charakteristika Ihrer Zielgruppe sind.
- Wie Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen und die damit anvisierten Marktsegmente exakt definieren.
- Wie Sie strategisches Planen in Ihr Tagesgeschäft implementieren.
- Wie Sie langfristige Kundenloyalität aufbauen.

WIE PROFITIEREN SIE?

Building Your Business® verhilft den Eigentümern und Managern kleiner und mittelständischer Unternehmen zu strategischen Planungsfähigkeiten und der Entwicklung eines klaren Umsetzungsplanes. Sie werden in die Lage versetzt, eine marktorientierte Strategie für Ihr Unternehmen zu entwerfen, weiterzuentwickeln und sie in die Praxis umzusetzen. Sie lernen verschiedene Techniken kennen, wie Sie strategisch auf Marktveränderungen reagieren können. Damit können Sie Ihre täglichen Entscheidungen sicherer, zielgerichteter und damit erfolgreicher treffen.

WER SOLLTE TEILNEHMEN?

Erfahrene Manager,
Unternehmer
Existenzgründer.

WIE LANGE DAUERT ES?

6 Tage - je 2 Tage pro Woche
innerhalb von 3 Wochen.

IHRE INVESTITION

2.450 Euro zzgl. MwSt.
inkl. Seminarunterlagen,
Professioneller Nachbetreuung,
Catering und Erfrischungsgetränken.

inkl. **BEITRAINING®**-
KnowledgePulse®, damit Ihr neues
Wissen jederzeit verfügbar ist:
2.811 Euro zzgl. MwSt.





Leading Your Team®

Erfolgreiche Mitarbeiterführung

Das Geschäftsleben ist ständigen Veränderungen unterworfen – Verkäufermärkte werden zu Käufermärkten und umgekehrt. Unternehmer und Führungskräfte müssen sich den Herausforderungen stellen, die die Veränderungen des Marktes, der Gesetzgebung und des Wettbewerbsumfelds mit sich bringen. Eine Schlüsselrolle kommt dabei der Einstellung, dem Training und Coaching, der Motivationsförderung und der langfristigen Bindung guter Mitarbeiter zu, die für das Unternehmen die bestmöglichen Ergebnisse erzielen. *Leading Your Team®* vermittelt Ihnen alle Informationen und Fähigkeiten, die notwendig sind, um ein Unternehmen erfolgreich zu leiten, Mitarbeiter zu führen und eine Verwaltungsstruktur für ein gesundes, wettbewerbsfähiges Unternehmen aufzubauen. Dieses umfangreiche Managementseminar besteht aus 6 Modulen. Das zweitägige *Business Building Basics®* (BBB) bildet die Grundlage. Anschließend stehen Ihnen weitere 5 unabhängige, eintägige Module zur Verfügung: *Building Your Team®* (BYT), *Employee Orientation and Mentoring®* (EOM), *Training and Coaching Practices®* (TCP), *Motivation and Retention Procedures®* (MRP) und *Organisational Satisfaction Factors®* (OSF). Das komplette Programm liefert Ihnen ein umfassendes Wissen zu den Themen Führung, Organisation, Planung, Teamaufbau, Führungsstile, Mitarbeiterbindung.

WAS LERNEN SIE?

- Wie Sie Ihre persönlichen Stärken und Schwächen identifizieren.
- Welche Führungsstile es gibt und welcher Ihnen am besten entspricht.
- Eine effektive Strategie für die Einstellung neuer Mitarbeiter.
- Ein Testverfahren, das Ihnen hilft, die besten Mitarbeiter einzustellen.
- Wie Sie durch Mentoring, Coaching und regelmäßige Mitarbeitergespräche die Ergebnisse verbessern.
- Wie Sie andere objektiv und konstruktiv kritisieren.
- Wie Sie die Fluktuationsrate bei Ihren effektiven Mitarbeitern senken.
- Wie Sie Wettbewerbe einsetzen, um Menschen zu motivieren.
- Wie Sie Unzufriedenheitsfaktoren in Ihrem Unternehmen beseitigen.
- Wie Sie das Arbeitsumfeld für optimale Produktivität organisieren.

WIE PROFITIEREN SIE?

Leading Your Team® vermittelt den Teilnehmern ein klares Verständnis der Managementaufgaben und -techniken. Die Behandlung eines breiten Spektrums unterschiedlicher Managementstile, Rekrutierungstechniken, Motivationstaktiken, Unterstützungsmöglichkeiten, Auswahlverfahren und effektiver Führungsfähigkeiten bilden den Schwerpunkt des Programms.

WER SOLLTE TEILNEHMEN?

Manager, Unternehmer, angehende Manager, die Führungsaufgaben übernehmen wollen oder sollen.

WIE LANGE DAUERT ES?

Die Dauer des Programms bestimmen Sie selbst. Das erste Modul *Business Building Basics®* (BBB) umfasst 2 Tage und bildet die verbindliche Grundlage für die anderen Module. Aus den anderen unabhängigen Tagesseminaren können Sie je nach Bedarf beliebig viele auswählen. Der vollständige Besuch von *Leading Your Team®* erstreckt sich über 7 Trainingstage, verteilt auf einen Zeitraum von üblicherweise 3 Monaten.

IHRE INVESTITION

Alle 6 Module - 2.050 Euro. Modul 1 (BBB) und 3 weitere Module - 1.600 Euro. Nur Modul 1 (BBB) - 750 Euro. Modul 2 bis 6 - pro Einzelmodul 330 Euro. Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. inkl. Seminarunterlagen, professioneller Nachbetreuung, Catering und Erfrischungsgetränken.

Inkl. **BEITRAINING®**- KnowledgePulse®, damit Ihr neues Wissen jederzeit verfügbar ist: 2.400 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. Modul 1 (BBB) und 3 weitere Module - 1.895 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt.





Professional Presentation Skills®

Professionelle Präsentationstechniken

Wenn man Leute fragt, wovor sie am meisten Angst haben, werden häufig drei Dinge genannt: einen Vortrag zu halten, zu sterben und einen Vortrag zu halten und dabei zu sterben. Auf der anderen Seite ist es für jeden, der im Beruf erfolgreich sein möchte, von großer Bedeutung, sicher und überzeugend vor Gruppen oder einer Fernsehkamera zu sprechen - ganz gleich, ob bei Kunden-veranstaltungen, Verkaufsm Meetings, Hauptversammlungen, Pressekonferenzen oder in privatem Rahmen. *Professional Presentation Skills®* steigert Ihr Selbstvertrauen in Ihre rhetorischen Fähigkeiten, indem es Ihnen Gelegenheit gibt, diese in Workshops und an praktischen Beispielen zu trainieren. Nach diesem Training werden Sie sich freiwillig melden, wenn ein Redner gesucht wird.

WAS LERNEN SIE?

- Welche Vorbereitungen notwendig sind, um das Ziel einer Präsentation zu erreichen.
- Was Sie bei der Auswahl des richtigen Umfelds beachten müssen.
- Wie und von wem Sie vorgestellt werden sollten.
- Was Sie auf jeden Fall vermeiden sollten.
- Wie Sie mit Ängsten und Selbstzweifeln umgehen.
- Was Ihre Körpersprache aussagt, und wie Sie diese gezielt einsetzen können.
- Wie man eine verständliche und eindrucksvolle Präsentation erstellt.
- Wie Sie mit Fragen oder Kommentaren während Ihrer Rede umgehen, ohne dabei die Kontrolle zu verlieren.
- Wie man mit störenden Zuhörern umgeht.
- Wie Sie einen starken und positiven Eindruck bei Ihren Zuhörern hinterlassen.

WIE PROFITIEREN SIE?

Professional Presentation Skills® bringt Ihnen die Techniken bei, die Sie brauchen, um verständliche, überzeugende und unterhaltsame Reden vor kleinen, mittleren und großen Gruppen zu halten - sowohl in privatem, wie in geschäftlichem Rahmen. Wichtigstes Ziel des Trainings ist es, ein professionelles Auftreten zu erreichen.

WER SOLLTE TEILNEHMEN?

Unternehmer, Manager, Verkäufer und jeder, der sicherer und selbstbewusster vor Gruppen sprechen möchte.

WIE LANGE DAUERT ES?

4 Tage

IHRE INVESTITION

980 Euro
zzgl. gesetzlicher MwSt.



Priorities Organisation Planning®

Effektive Eigenorganisation

Läuft Ihnen die Zeit davon, weil die Arbeit immer mehr wird? Trotz immer besserer technischer Hilfsmittel haben wir immer weniger Zeit bei zunehmendem Stress. Die meisten Unternehmer, Manager und Führungskräfte kleiner und mittelständischer Unternehmen treffen innerhalb einer Woche mehr Entscheidungen - auf der Basis von weniger Informationen und unter höherem Druck - als der Vorstand eines Großkonzerns in einem Jahr. Steigende Verantwortung, kürzere Reaktionszeiten, sich ständig verändernde Rahmenbedingungen und der eigene innere Leistungsdruck verursachen Stress. Gute Organisation ist hierbei von größter Bedeutung. Dazu müssen wir uns auf unsere täglichen Prioritäten und Aktivitäten konzentrieren.

WAS LERNEN SIE?

- Welche Gewohnheiten Sie haben, wie sie entstehen und wie Sie sie ändern können.
- Welches Ihre Stärken und Schwächen sind.
- Wie Ihr durchschnittlicher Arbeitstag aussieht.
- Wie Veränderungsprozesse funktionieren und weshalb sie nützlich für Sie sind.
- Wie man entscheidet, welche Aufgaben man delegiert und welche man selbst übernimmt.
- Was Priorisierung von Aufgaben bedeutet.
- Was "Zeitdiebe" und "Zeitfresser" sind und wie man sie vermeiden kann.
- Wie man Ziele innerhalb gegebener Zeitrahmen und Fristen setzt.
- Wie man einen produktiven und effektiven Arbeitstag plant.

WIE PROFITIEREN SIE?

Priorities Organisation Planning® gibt Ihnen die Techniken an die Hand, die für die Entwicklung effektiver Organisationsfähigkeiten und die Reduzierung der tatsächlichen Arbeitszeit notwendig sind. Sie werden in der Lage sein, Ihr Leben selbst zu kontrollieren, indem Sie lernen, Ihre persönlichen und beruflichen Ziele zu strukturieren und in Einklang zu bringen. Nicht eingehaltene Termine, zu wenig Zeit für ein erfülltes Privatleben und Alltagsstress - diese Probleme werden deutlich reduziert.

WER SOLLTE TEILNEHMEN?

Jeder, der seine Zeitprobleme in den Griff bekommen möchte:
Manager, Unternehmer,
Angestellte in den Bereichen Vertrieb, Kundenservice oder Verwaltung

WIE LANGE DAUERT ES?

2 Tage
plus ein Wiederholungstag.

IHRE INVESTITION

825 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. inkl. Seminarunterlagen, professioneller Nachbetreuung, Catering und Erfrischungsgetränken.

Neu:
inkl. **BEITRAINING®**-
KnowledgePulse®, damit Ihr neues Wissen jederzeit verfügbar ist:
968 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt.





Quick Start Sales®

Professionelle Verkaufstechniken für den Außendienst

Verkäufer stehen im direkten Kontakt mit den Kunden und haben somit unmittelbaren Einfluss auf deren Kaufentscheidungen und -gewohnheiten. Effektive Verkaufsfähigkeiten sind daher besonders wichtig für das Verkaufsergebnis eines Unternehmens. Ein pro-aktives Verkaufsmodell - ein kundenorientiertes Kontakt-, Präsentations- und Abschlussystem - erleichtertes dem Verkäufer, Kunden zu finden, zu qualifizieren und Verträge abzuschließen. Durch diesen strukturierten Verkaufsansatz werden Verkäufer in allen Schritten des Verkaufsprozesses "bewusst kompetent", wodurch sie mehr Sicherheit gewinnen bezüglich ihrer Fähigkeit, konstante Ergebnisse zu erzielen. *Quick Start Sales®* konzentriert sich auf die Arbeitsgewohnheiten im Alltagsgeschäft, welche ausschlaggebend für den Außendienstmitarbeiter sind. Dieses Programm wurde speziell für jene Verkäufer entwickelt, die einen großen Teil ihrer Verkaufspräsentationen beim Kunden absolvieren.

WAS LERNEN SIE?

- Wie und wo Sie neue Kunden finden.
- Wie Sie sich einen langfristigen Kundenstamm aufbauen.
- Wie Sie "Kunden fürs Leben" gewinnen.
- Was sich mit einem gezielten "Follow-up-System" erreichen lässt.
- Wie Sie eine Produktpalette präsentieren ohne den Kunden zu verwirren.
- Wie Sie einen potentiellen Kunden qualifizieren und warum das notwendig ist.
- Wie Sie die Kontrolle während einer Präsentation behalten.
- Was typische Einwände von Kunden sind und die Antworten auf diese Einwände.
- Wie Sie Ihren Arbeitstag planen und wie Sie sich an diesen Plan halten.

WIE PROFITIEREN SIE?

Quick Start Sales® Teilnehmer lernen, dass ein kontrollierter Verkaufsprozess ein Schlüssel zum Erfolg ist. Der zweite ist die Fähigkeit, trotz des Drucks, dem die Kunden bei Kaufentscheidungen ausgesetzt sind, effektiv zu arbeiten. Einwände behandeln und abschließen sind ausschlaggebend für Ergebnisse und Erfolg.

WER SOLLTE TEILNEHMEN?

Außendienstmitarbeiter und Verkäufer von finanzintensiven Produkten. Angehende Verkäufer, um falschen Techniken und schlechten Angewohnheiten vorzubeugen. Erfahrene Verkäufer, die mehr Kontrolle über ihre Leistungen erreichen wollen. Erfahrene Verkäufer, die sich gerade in einem Leistungstief befinden. Führungskräfte, deren Mitarbeiter dieses Seminar besucht haben oder besuchen werden.

WIE LANGE DAUERT ES?

5 Tage,
jeweils 1 Tag pro Woche.

IHRE INVESTITION

1.095 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. inkl. Seminarunterlagen, professioneller Nachbetreuung, Catering und Erfrischungsgetränken.

inkl. **BEITRAINING®**-KnowledgePulse®, damit Ihr neues Wissen jederzeit verfügbar ist:
1.292 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt.





Customer Focused Service®

Kundenorientierte Dienstleistung

Hoch motivierte Angestellte sind der Schlüssel zum Erfolg in Einzelhandels- und Dienstleistungsunternehmen. Die Angestellten stehen in direktem Kontakt mit den Kunden und können daher einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil verschaffen. Daher ist das Verhältnis zwischen Mitarbeitern und Kunden einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren eines Unternehmens. Indem Sie Ihre Fähigkeiten im Umgang mit dem Kunden verbessern, profitieren Sie sowohl persönlich als auch hinsichtlich Ihres beruflichen Erfolges. *Customer Focused Service®* konzentriert sich auf das Verhältnis zu internen und externen Kunden und strebt die Verbesserung der Kundenfreundlichkeit von Unternehmen an. Der Aufbau von Vertrauen und die Steigerung der Kundenzufriedenheit sind zwei wesentliche Voraussetzungen für die Etablierung eines loyalen Kundenstamms.

WAS LERNEN SIE?

- Wer oder was ein Kunde ist.
- Was man unter Kundenservice versteht.
- Wie sich besserer Service auswirkt.
- Welchen Einfluss interne und externe Kunden auf Ihr Arbeitsumfeld haben.
- Wie Sie einen Kunden qualifizieren und warum das wichtig ist.
- Welche Formen der Kommunikation es gibt.
- Welchen Einfluss Kommunikation auf die Servicequalität hat.
- Welche Techniken Sie nutzen können, um Ihre Kunden zufrieden zu stellen.
- Wie Sie einen "Kunden fürs Leben" gewinnen.
- Wie Sie konstruktiv mit schwierigen, verärgerten oder aggressiven Kunden umgehen.

WIE PROFITIEREN SIE?

Die Teilnehmer lernen, die volle Verantwortung für Kundenbeziehungen, Ergebnisse und Leistungen ihres Unternehmens zu übernehmen. Dieses Programm zeigt Ihnen eine Reihe von Möglichkeiten auf, selbst die schwierigsten Situationen im Umgang mit Kunden zu bewältigen. Sie erkennen die Wichtigkeit des Kunden und wie sich exzellenter Kundenservice sowohl auf den Geschäftserfolg als auch auf Ihren persönlichen Erfolg auswirkt.

WER SOLLTE TEILNEHMEN?

Jeder, der mit externen oder internen Kunden innerhalb einer Organisation zu tun hat.

WIE LANGE DAUERT ES?

Vier halbe Tage.

IHRE INVESTITION

525 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. inkl. Seminarunterlagen, professioneller Nachbetreuung, Catering und Erfrischungsgetränken.

inkl. **BEITRAINING®**-KnowledgePulse®, damit Ihr neues Wissen jederzeit verfügbar ist:

638 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt.





Weshalb sich ein Seminarbesuch bei IC-Bildungshaus lohnt...

Fokus auf CAD

Wir sind eines der führenden Autodesk Trainingscenter (ATC) und Autodesk Zertifikation Center (ACC) in Deutschland, ebenso Trainingspartner von PTC und spezialisiert auf die Bereiche Mechanik, Architektur und Datamanagement. Als Tochterunternehmen der CINTEG AG begleiten wir Projekte mit Support, Vertrieb, Systemanpassung sowie Customizing und Konstruktionsmethodik. Diese Erfahrungen fließen direkt in unsere Seminare ein. Unsere Trainer werden direkt von Autodesk und PTC ausgebildet und unterliegen ständigen Zertifizierungsmaßnahmen. Damit ist sichergestellt, dass wir immer auf dem aktuellsten und neuesten Stand sind.

Seminarkonzept: Vom Start an effektiv arbeiten!

Aus diesem Grund sind unsere Seminare so konzipiert, dass in kurzer Zeit, genau die Themen vermittelt werden, die Voraussetzung für ein effizientes Arbeiten in Ihrem Unternehmen sind. Maximale Produktivitätssteigerung mit minimalem Zeitaufwand. Das ist unsere Aufgabe. Unser Qualifizierungskonzept stellen wir Ihnen gerne persönlich vor.

Erfahrenes Trainerteam: Effizienz durch Know-How

Unsere Mitarbeiter sind Ingenieure aus den Bereichen Mechanik und Architektur. Sie haben Praxis in der Einführung, Schulung und Betreuung von CAD/DM-Lösungen. Unsere Trainer wissen worauf es ankommt.

Kleine Seminargruppen

Damit der Lernerfolg unserer Seminarteilnehmer garantiert werden kann, belegen wir unsere Seminare mit maximal 6 bis 8 Teilnehmern.

Optimale Lernumgebung

In unseren Seminarräumen haben wir eine Umgebung geschaffen, in der Sie sich voll und ganz auf das Lernen konzentrieren können und eine störungsfreie Schulung erfolgen kann.

Schulungsunterlagen

In die von uns verwendeten Schulungsunterlagen fließen

die Erfahrungen unserer Dozenten aus den vielen Schulungs- und Projektarbeiten ein und sind deshalb ein sehr wichtiger Baustein bei der Mitarbeiterqualifizierung.

20 Jahre Erfahrungshintergrund

Die IC-Bildungshaus GmbH führt seit 1999 als selbständiger Partner mit mehr 10.000 Schulungsteilnehmer und mehr als 20 Jahre Erfahrungshintergrund, Seminare für Autodesk CAD-Produkte durch. Als weiteren Hersteller haben wir Pro/ENGINEER von PTC in unser Schulungsangebot aufgenommen. Zu unseren Kunden gehören viele namhafte Unternehmen aus den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, Architektur und weiteren Branchen. Für viele unserer Kunden sind wir der dauerhafte Partner für die Aus- und Weiterbildung, auch über den CAD-Bereich hinaus.

Regionale Vertretungen

Mit den Standorten Göppingen, Limburg, Nürnberg, Bad Alexandersbad und Oberhausen haben Sie immer kurze Anfahrtswege zu einem unserer Schulungscenter. Gerne schulen wir auch vor Ort beim Kunden, bei Bedarf mit unserem mobilen Schulungsraum.



Unsere Schulungsräume:
Göppingen, Bad Alexandersbad, Limburg und Oberhausen.