ADG

# Modul

## Projekt-/Fallstudien Zertifizierte/r Leiter/-in Medialer Vertrieb/KSC/KDC

Preis
Details

## Anmelde-Nr.

# RT26-00059

Termin

**22.06.2026 - 24.06.2026**

# 1.950,00 €

**Bronze** **1.852,50 €**

**Silber** **1.813,50 €**

**Gold** **1.755,00 €**

**Platin** **1.716,00 €**

Diese Veranstaltung richtet sich an

Führungskräfte und Spezialisten

Lernen Sie motiviert und nachhaltig für die Praxis! Im Mittelpunkt dieses Moduls steht der begleitete Transfer des erlernten Wissens"aktische Szenarien. In einer schriftlichen Arbeit übertragen Sie die"n Modulen erlernten Inhalte auf aktuelle Aufgabenstellungen in Ihren Organisationen. Mit Hilfe ausgewählter Methoden

präsentieren Sie Ihre Ergebnisse auf moderne und kreative Art und Weise und bauen so Ihre Fähigkeiten aus, informationstechnische Hilfsmittel zielführend einzusetzen.

>> Dieses Modul kann nur als Bestandteil der Managementprogramme "Zertifizierte:r Leiter:in KDC" oder "Zertifizierte:r Leiter:in Medialer Vertrieb" gebucht werden. <<

Wir beraten Sie gerne.

Michelle Schneider
Produktmanagerin
+49 2602 14-174
michelle.schneider@adg-campus.de

## Beschreibung

Laut aktueller Studien führt eine hohe Praxisorientierung"n Lernprozessen"ner höheren Lernmotivation und damit auch"nem nachhaltigeren Transfererfolg des Gelernten in die Praxis. In diesem Modul erarbeiten Sie komplexe Problemstellungen unter Anleitung eines Fach- bzw. Methodencoachs. Nutzen Sie den Austausch und reflektieren Sie Ihre Überlegungen kollegial mit den anderen Teilnehmern! Wir greifen die Fachinhalte aus den Pflichtmodulen anhand von individuellen Praxisfällen/Projekten respektive praxisorientierten Fallstudien auf. Im Verlauf des Moduls arbeiten Sie sich"e aktuellen Themenstellungen/Herausforderungen ein und spezifizieren sowie implementieren und reflektieren Arbeitspakete. Dafür ziehen wir Meilensteine aus dem professionellen Projektmanagement als strukturierende Elemente innerhalb des Moduls heran.

*Bitte beachten Sie, dass die Abrechnung des Moduls nach Start (Check-In-Termin) automatisch vorgenommen wird.*

## Inhalte

Im Mittelpunkt dieses Moduls steht der begleitete Transfer des erlernten Wissens"aktische Szenarien. In einer schriftlichen Ausarbeitung übertragen Sie die"n Modulen erlernten Inhalte auf aktuelle Aufgabenstellungen in Ihren Organisationen. Mit Hilfe ausgewählter Methoden präsentieren Sie Ihre Ergebnisse auf moderne und kreative Art und bauen so Ihre Fähigkeiten aus, informationstechnische Hilfsmittel zielführend einzusetzen.

## Nutzen

- Sie erarbeiten"esem Modul ein gesamtes Projekt von der Analyse über die Konzeption bis hin zur Organisation. Bringen Sie gerne eine individuelle Fragestellung aus Ihrem Unternehmen ein, damit Sie die Ergebnisse Ihrer Projektarbeit direkt"r Praxis umsetzen können.
- Durch das Projektmodul erhalten Sie eine bestmögliche Vorbereitung für die Erstellung Ihrer Leistungsnachweise im Rahmen des Managementprogramms.
- Sie erhalten Einblick"e Projekte und somit auch Lösungen Ihrer Kollegen aus anderen Organisationen und können sich im Sinne eines "Good-Practice"-Ansatzes hierzu miteinander austauschen.

## Dozenten

Uwe Niermann, B! Consulting GmbH&Co.KG – Geschäftsführer

Management- und Vertriebsberatung – Buchautor sowie Autor verschiedener Fachpublikationen – Trainer/Coach

Carsten Franz, Partner Dialog Unternehmensberatung GmbH

Carsten Franz ist Geschäftsführer / Gesellschafter der Partner Dialog. Er berät Banken bei strategischen, vertrieblichen und prozessualen Themenstellungen. Wichtig ist aus seiner Sicht der Dreiklang von Vertrieb & effizienten Prozessen & Mitarbeiter-/Führung

Jan-Niklas Kilzer, B! Consulting GmbH&Co.KG