



Württembergische

Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie e.V.

Berufsbegleitende Weiterbildung



Marketing, Werbung und Vertrieb

**Seminare und Studiengänge
2012**

Vorsprung durch Wissen



Inhaltsverzeichnis



VWA – Die richtige Entscheidung

- Ihre Ansprechpartner **2**
- Ihre Vorteile auf einen Blick **3**

Seminare und Lehrgänge

- Facebook, Twitter & Co. **4**
- Google AdWords **4**
- Schreibwerkstatt Mailing- und Werbetexte **5**
- Wie schreibe ich eine Pressemitteilung **5**
- Fachpersonal für kleine und mittlere Unternehmen **6**
- Akquise durch gekonnte Gesprächsführung **7**
- Lehrgang Event-Marketing und -Management **7**
- Inhouse-Seminare **8**

Kontakt- und Aufbaustudiengänge

- Integrierte Unternehmenskommunikation **10**
- Produktmanagement **12**
- Public Relations **14**
- Vertriebsmanagement **16**
- PR-Manager (VWA) **18**
- Produkt- und Vertriebsmanager (VWA) **20**

Fachstudiengänge

- Geprüfte/r Fachkauffrau/-mann für Marketing (IHK) **22**
- Kommunikationsfachwirt/in (VWA) **24**

Allgemeine Informationen

- Anmeldeverfahren, Rücktrittsbedingungen, Kontakt **26**
- Fördermöglichkeiten **27**
- Die Württembergische VWA und ihr Gesamtangebot **28**

Im Interesse der besseren Lesbarkeit wurde in der Regel auf die zusätzliche Nennung der weiblichen Form verzichtet. Gemeint sind immer beide Formen bzw. Geschlechter.



Unsere Angebote

Ihr Spezial- oder Einsteigerseminar

Seminare topaktuell, praxisnah, kompetent!

Ihr Wissens-Update

Kontakt- und Aufbaustudiengänge: modular, umfassend, aktuell – mit Projektarbeiten aus der Praxis und der Möglichkeit eines qualifizierten VWA-Abschlusses!

Ihr Weiterbildungsabschluss

Fachstudiengänge: aufbauend auf Ausbildung und Beruf – berufsbegleitend, praxisnah mit IHK- oder VWA-Abschluss!

Ihr Studium

Wirtschaftswissenschaftliche Studiengänge – berufsbegleitend zum Betriebswirt (VWA) oder Bachelor of Arts (B.A.)!

Ihre Ansprechpartner

Information und Anmeldung

Angelika Scherer

☎ 0711 21041-16 | ✉ SchererA@w-vwa.de
Seminare



Christa Diener

☎ 0711 21041-35 | ✉ DienerC@w-vwa.de
Lehrgänge und Studiengänge



Jennifer Maher

☎ 0711 21041-36 | ✉ MaherJ@w-vwa.de
Studiengang Fachkauffrau/-mann für Marketing in Ulm



Konzeption und Beratung

Julia Lindt | Diplom-Betriebswirtin (FH)

☎ 0711 21041-40 | ✉ LindtJ@w-vwa.de
Seminare

Studiengänge Fachkauffrau/-mann für Marketing in Stuttgart,
Kommunikationsfachwirt/in



Wolfhard Binder | Diplom-Betriebswirt (BA) / M.A.

☎ 0711 21041-30 | ✉ BinderW@w-vwa.de
Lehrgänge und Studiengänge



VWA – Die richtige Entscheidung

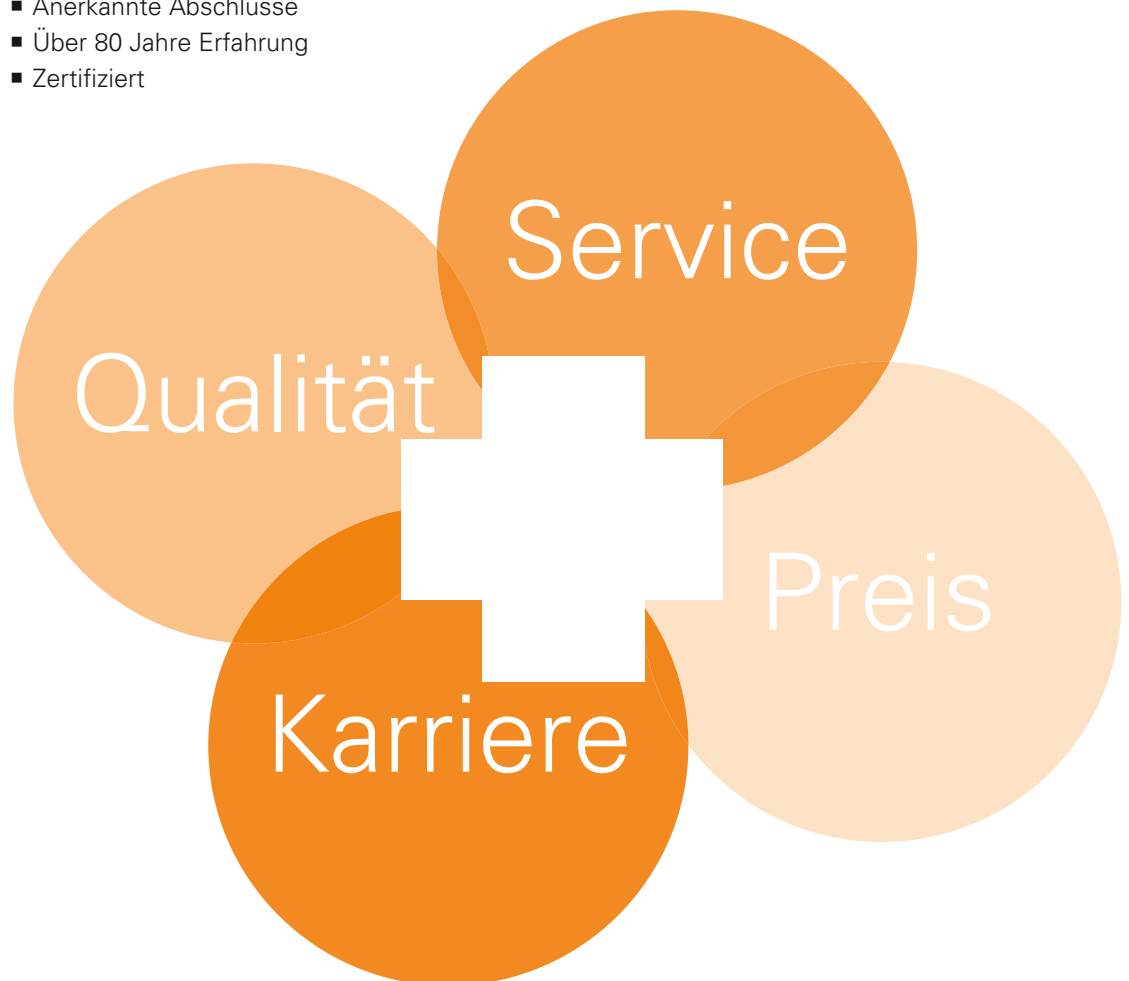
Ihre Vorteile auf einen Blick

Qualität

- Namhafte Dozenten
aus Wissenschaft und Praxis
- Topaktuelle und praxisnahe Angebote
- Enge Kooperation mit Hochschulen,
Unternehmen und Verbänden
- Optimale Prüfungsvorbereitung
- Anerkannte Abschlüsse
- Über 80 Jahre Erfahrung
- Zertifiziert

Service

- Eingespieltes Team
- Präzise Ansprechpartner
- Umfassende Information
- eClassroom
- Flexible Organisation



Karriere

- Über 30.000 erfolgreiche Absolventen
- Beste berufliche Aufstiegschancen
- Bessere Verdienstmöglichkeiten
- Die Vorteile eines umspannenden
Netzwerkes
- Mehr Zufriedenheit, mehr Sicherheit

Preis

- Wir sind ein gemeinnütziger Verein
- Wir arbeiten effizient, aber nicht
profitorientiert
- Wir haben eine schlanke Organisation
- Wir leben in erster Linie von Ihren
Empfehlungen
- Wir bieten ein faires Preis-/Leistungsverhältnis



NEU!

Facebook, Twitter & Co.: Social Media Grundlagen für Unternehmen

Zielsetzung:

Ohne besondere Technik-Kenntnisse ist es heute auch für kleine und mittelständische Unternehmen relativ einfach, soziale Online-Netzwerke wie z. B. Facebook erfolgreich zu nutzen. Aber wie fängt man damit an, welche Einstiegsfehler sollte man vermeiden, welche Möglichkeiten bieten die verschiedenen Online-Medien, wie groß ist der Aufwand, und wie kann man z. B. Facebook konkret für den Kundendialog nutzen?

Dieser Kurs richtet sich an Unternehmer, Marketing- und PR-Mitarbeiter sowie Freiberufler, die an Social Media Marketing allgemein und speziell an Facebook Marketing interessiert sind. Verschiedene Praxisbeispiele veranschaulichen die wichtigsten Punkte, auf die man besonders achten sollte.

Inhalte:

- Überblick über die Social Media Landschaft und Bedeutung der Plattformen aus Unternehmersicht
- Facebook Marketing – Einstiegsfehler und Tipps
- Voraussetzungen für die Umsetzung eines erfolgreichen Social Media Auftritts
- Herausforderungen: Monitoring, Aktion und Reaktion
- Mit welchen Werkzeugen kann man überwachen, was und wie über das eigene Unternehmen im Web 2.0 gesprochen wird?

Dozentin:

Elke Schellinger,
Social Media Trainer

Termin:

Mi., 25.04.2012
09.00 – 16.30 Uhr

Ort: Stuttgart

Gebühr: 210,- €
Absolventenpreis: 190,- €

Seminar-Nr.: 2012-35405S



NEU!

Google AdWords: Erfolgreich online werben, neue Kunden gewinnen, unnötige Kosten vermeiden

Zielsetzung:

Unternehmen wollen und müssen heute per Internet von ihren potentiellen Kunden gefunden werden. Häufig nutzen sie für diesen Zweck die Google Werbeanzeigen (Google AdWords). Wie kann man mit Google AdWords erfolgreich werben und neue Kunden gewinnen? Bei der richtigen Anwendung von Google AdWords kann man neue Interessenten gezielt mit relativ geringen Kosten erreichen. Aber Vorsicht: Bei falscher Anwendung investiert man unnötig viel Geld.

Das Seminar soll den Teilnehmern ein notwendiges Grundwissen vermitteln, mit dem sie ihre Werbeanzeigen bei Google AdWords zukünftig eigenständig, ohne externe Agentur, einrichten können. Es richtet sich an Unternehmer, Marketingmitarbeiter und Selbstständige, die ihr Geschäft auf den Internet-Kanal erweitern bzw. dieses hier verstärken möchten. Es werden keine Vorkenntnisse vorausgesetzt.

Inhalte:

- Allgemeine Grundlagen zu Online-Marketing und Online-Werbung
- Google AdWords Konto: Aufbau, Struktur, Funktionsweise
- Zieldefinition für eine Werbekampagne
- Finden der richtigen Suchworte (Keywords)
- Formulierung von Anzeigetexten
- Erstellen einer AdWords Kampagne anhand eines Praxisbeispiels

Dozentin:

Elke Schellinger,
Social Media Trainer

Termin:

Do., 18.10.2012
09.00 – 16.30 Uhr

Ort: Stuttgart

Gebühr: 210,- €
Absolventenpreis: 190,- €

Seminar-Nr.: 2012-35406S



NEU! Schreibwerkstatt Mailing- und Werbetexte

Zielsetzung:

Mailing- und Werbetexte sind besondere Texte. Sie basieren auf (Marketing-)Kommunikationskonzepten mit definierten Zielgruppen, Kommunikationszielen und -inhalten (Kernbotschaften, Wording). Werbesprache ist eine einfache, klare Sprache, verständlich und originell. Die Schreibwerkstatt vermittelt die wichtigsten Kriterien für erfolgreiche Werbetexte und wendet diese an. In Exkursen und praktischen Übungen beschäftigen sich die Teilnehmer mit Anzeigentexten, Werbebriefen, Plakaten und Broschürentexten.

Inhalte:

Was sind gute Werbetexte?

- Einfachheit
- Klarheit, Transparenz
- Einfallsreichtum
- Authentizität

Werbetexte (Beispiele):

- Anzeige und Plakat
- Werbebrief
- Broschüren und Flyer

Exkurse und praktische Übungen:

- Anzeigen müssen „schneller“ werden!
- Copystrategie
- Kreativitätstechniken am Beispiel Slogan
- Kein Mailing ohne Angebot
- Leporello: Konzeption und Text

Dozent:

Professor Jörg Jacobi M.A.,
Hochschule Furtwangen,
PR- und Werbeagentur
Rombach & Jacobi
Kommunikation

Termin:

Do., 10.05.2012
09.00 – 16.30 Uhr

Ort: Stuttgart

Gebühr: 190,- €
Absolventenpreis: 175,- €
zzgl. Tagungspauschale 50,- €

Seminar-Nr.: 2012-354015S



NEU! Wie schreibe ich eine Pressemitteilung?

Zielsetzung:

Wer kennt das nicht: Man schreibt eine Pressemitteilung und niemand druckt sie ab. Oder sie wird so verändert, dass man sie kaum wiedererkennt. Gründe sind häufig unzureichendes Material, eine ungenügende Aufbereitung oder eine mangelhafte Berücksichtigung der Zielgruppen, sprich Leser, Hörer oder Zuschauer. Neben Gesprächen mit Journalisten, Pressekonferenzen und Interviews ist das wichtigste Instrument der Pressearbeit die Pressemitteilung. Sie muss nicht journalistisch perfekt sein – aber die wichtigsten Anforderungen an Aufbau, Informationswert, Verständlichkeit und Gestaltung sollten erfüllt werden. Eine Pressemitteilung kann auch ein „Nicht-Journalist“ schreiben, wenn er einige Grundregeln beachtet. Das Hauptaugenmerk des Seminars richtet sich deshalb auf das Verfassen von Pressemitteilungen. Dazu werden Texte erstellt und Satz für Satz durchgesprochen.

- Sie erfahren, wie Unternehmen mit Journalisten zusammenarbeiten
- Sie lernen, wie Sie journalistische bzw. PR-Texte verfassen

Zielgruppe sind Mitarbeiter in Unternehmenskommunikation und PR kleiner und mittlerer Unternehmen.

Inhalte:

- Wie arbeiten Journalisten? Wie arbeite ich mit ihnen zusammen?
- Ausgewählte journalistische Textformen
- Regeln für die Pressemitteilung
- Form und Inhalt einer Pressemitteilung
- Aufbau von Presseverteilern
- Schreibwerkstatt: Textübungen
- Beispiele, Durchsprechen von Texten

Dozent:

Professor Jörg Jacobi, M.A.,
Hochschule Furtwangen,
PR- und Werbeagentur
Rombach & Jacobi
Kommunikation

Termin:

Do., 19.09.2012
09.00 – 16.30 Uhr

Ort: Stuttgart

Gebühr: 190,- €
Absolventenpreis: 175,- €
zzgl. Tagungspauschale 50,- €

Seminar-Nr.: 2012-35403S

Wenn möglich, bringen Sie bitte Beispiele mit oder senden diese vorab an jaco@hs-furtwangen.de.





NEU!

Fachpressearbeit für kleine und mittlere Unternehmen

Zielsetzung:

Die Zusammenarbeit mit der Fachpresse ist ein wichtiger Bestandteil der Unternehmenskommunikation. Instrumente sind u. a. die Pressearbeit auf Messen, Pressekontakte und Pressegespräche oder Fachzeitschriftenartikel. Allerdings gibt es in Deutschland viele 1.000 Wirtschaftsjournalisten und weit über 3.000 Fachzeitschriften. Ob Maschinenbau, Automobil, Elektronik, IT, Automatisierung, Medizintechnik oder Chemie – für fast jede Branche gibt es mehrere Titel. Wie mittelständische Unternehmen mit Journalisten und Zeitschriften zusammenarbeiten können, diese Frage beantwortet das Seminar.

- Sie lernen die Grundlagen von PR und Fachpressearbeit kennen
- Sie verstehen PR als Bestandteil der integrierten Unternehmenskommunikation
- Sie lernen Instrumente der Fachpressearbeit kennen und einsetzen
- Sie erfahren, wie Sie Kontakte zu Redakteuren aufbauen und pflegen

Zielgruppe sind Mitarbeiter in Unternehmenskommunikation und PR kleiner und mittlerer Unternehmen.

Inhalte:

Einführung

- PR und Fachpresse: eine Symbiose!
- Wie arbeiten (Fachzeitschriften-)Journalisten?

PR-Strategie / Konzeption

- PR als integrierter Bestandteil der Unternehmenskommunikation
- Kommunikationsziele und -inhalte
- Dialoggruppen oder mit wem wollen wir kommunizieren?
- Budget und Erfolgskontrolle

Instrumente der Fachpressearbeit

- Presseverteiler, Medienauswahl, Medienkontakt
- Pressemitteilung, Pressekonferenz, Pressegespräch, Fachartikel
- Messen und Veranstaltungen
- Internet, soziale Netzwerke

Dozent

Professor Jörg Jacobi, M.A.,
Hochschule Furtwangen,
PR- und Werbeagentur
Rombach & Jacobi
Kommunikation

Termin:

Do., 20.09.2012
09.00 – 16.30 Uhr

Ort: Stuttgart

Gebühr:

190,- €
Absolventenpreis: 175,- €
zzgl. Tagungspauschale 50,- €

Seminar-Nr.: 2012-35404S

Wenn möglich, bringen Sie bitte Beispiele mit oder senden diese vorab an jaco@hs-furtwangen.de.

NEU! Akquise durch gekonnte Gesprächsführung

Zielsetzung:

Ein gutes Produkt zu haben ist nicht alles! Heute beherrscht eine Vielzahl von Angeboten, Waren und Dienstleistungen den Markt. Für Kunden ist es schwierig, das Richtige zu finden und den Überblick zu behalten und – Kaufentscheidungen zu treffen. Deshalb ist eine optimale Beratung, die den Kunden die Vorteile und den Nutzen Ihres Produktes aufzeigt und ihm diese Entscheidung erleichtert, wichtig. Wie Sie Verkaufsgespräche führen, Ihre Abschlusschancen verbessern und mehr Sicherheit im Umgang mit Kunden gewinnen, erfahren Sie in diesem praxisorientierten Seminar.

Inhalte:

- Kaufmotivation des Kunden
- Gesprächsführungstechniken wie z. B. aktives Zuhören, Ich-Botschaften
- Körpersprache (Mimik, Gestik, Kleidung)
- Verhandlungsstrategien
- Frage- und Argumentationstechniken
- Formulierungstraining
- Vor- und Einwandbehandlung
- Abschlusstechniken
- Abwehr destruktiver und manipulativer Verhandlungstricks
- Videotraining

Dozent

Rainer W. Baber, M.A.,
Rhetorik-, Verkaufs- und
Kommunikationstrainer

Termin:

Mo., 11.06. und Di., 12.06.2012
jeweils 09.00 – 16.30 Uhr

Ort: Stuttgart

Gebühr: 315,- €
Absolventenpreis: 290,- €
zzgl. Tagungspauschale 2 x 50,- €

Seminar-Nr.: 2012-35407S



Lehrgang Event-Marketing und -Management

Zielsetzung:

Der Lehrgang vermittelt grundlegende Kenntnisse im Bereich Event-Marketing und Event-Management. Die Teilnehmer werden befähigt, an der Konzeption, Planung und Durchführung von Events fachkundig mitwirken zu können.

Zielgruppe des Lehrgangs sind Absolventen der VWA-Studiengänge sowie sonstige Berufstätige mit Bezug zum bzw. Interesse am Event-Marketing und -Management. Berufserfahrung im Bereich Marketing bzw. Werbung / Kommunikation ist von Vorteil, wird jedoch nicht zwingend vorausgesetzt.

Inhalte:

- Der Eventmarkt
- Typologisierung von Events
- Rolle und Position des Event-Marketing im Kommunikationsmix
- Kommunikation für Events
- Marketing-Events
- Finanzmanagement
- Rechtliche Grundlagen
- Dienstleistungen
- Kundenbindung / Beschwerdemanagement

Dozenten:

Hochschuldozenten und
erfahrene Praktiker

Termin:

September bis November 2012
freitags 17.15 – 20.30 Uhr (1x)
freitags 14.30 – 21.15 Uhr (3x)
samstags 09.00 – 16.00 Uhr (4x)
60 Unterrichtsstunden

Ort: Stuttgart

Gebühr: 750,- €
Absolventenpreis: 700,- €

Seminar-Nr.: 2012-35400





Praxisnah vor Ort – Inhouse-Seminare für Unternehmen

Der Erfolg einer Qualifizierungsmaßnahme ist dann am größten, wenn der Bezug zum eigenen Arbeitsplatz deutlich und die Verbesserung der Situation sichtbar wird. Ausgangspunkt für die Überlegungen zur Gestaltung eines Seminars ist immer die Frage, was unsere Kunden wünschen und brauchen. Die VWA bietet ein breites Spektrum. Ziel der Seminare, Workshops und Trainings in den Bereichen Führung, Sozial- und Methodenkompetenz, Organisation sowie in Fachthemen ist die Verringerung von Reibungsverlusten im beruflichen Alltag, die Verbesserung der Zusammenarbeit über die Grenzen des eigenen Bereichs hinaus, die Erhöhung der Motivation und ein verändertes Bewusstsein Ihrer Mitarbeiter.

Nach den Angaben unserer Kunden werden maßgeschneiderte Seminare entwickelt. Einzelne Themen können flexibel kombiniert und mit Ihren Wünschen ergänzt werden, so dass eine höchstmögliche Effektivität hinsichtlich des Lernerfolgs gewährleistet wird. Der Vorteil: die Teilnehmenden erwerben nicht nur wichtige Kompetenzen, sondern erarbeiten im Seminar auch gleichzeitig Lösungen für anstehende Probleme aus dem Arbeitsalltag. Diese Verbindung aus Theorie und Praxisbezug ist Garant dafür, dass erworbenes Know-how auch aktiv im Tagesgeschäft umgesetzt wird.

Ziel unserer Arbeit ist es, zum Nutzen des Unternehmens das Wissen, die kommunikativen Fähigkeiten, sozialen Kompetenzen, die Kreativität und Zukunftsorientierung der Mitarbeiter weiter zu entwickeln. Wir arbeiten mit einem erfahrenen Team und einem umfangreichen Netzwerk.

Grenzen in Frage stellen, Kompetenzen vermitteln, Lösungsmöglichkeiten anbieten und Visionen entwickeln – gemeinsam mit unseren Kunden erarbeiten wir die erforderlichen Veränderungsprofile. Praxisnähe und Alltagsrelevanz sind uns dabei Verpflichtung.

Um den praktischen Nutzen unserer Schulung abzusichern, erfolgt bereits in der Vorbereitungsphase eine detaillierte Abstimmung zwischen Trainer und Auftraggeber hinsichtlich der Schwerpunkte, der Vorgehensweise, der Zusammensetzung der Gruppen und der Nachbereitung. Nach Abschluss eines Schulungsprojekts stehen wir selbstverständlich als Ansprechpartner für Fragen der Umsetzung oder einer Fortführung zur Verfügung.



Unsere Leistungen

**Auswertung und
Feedback der Maßnahme**

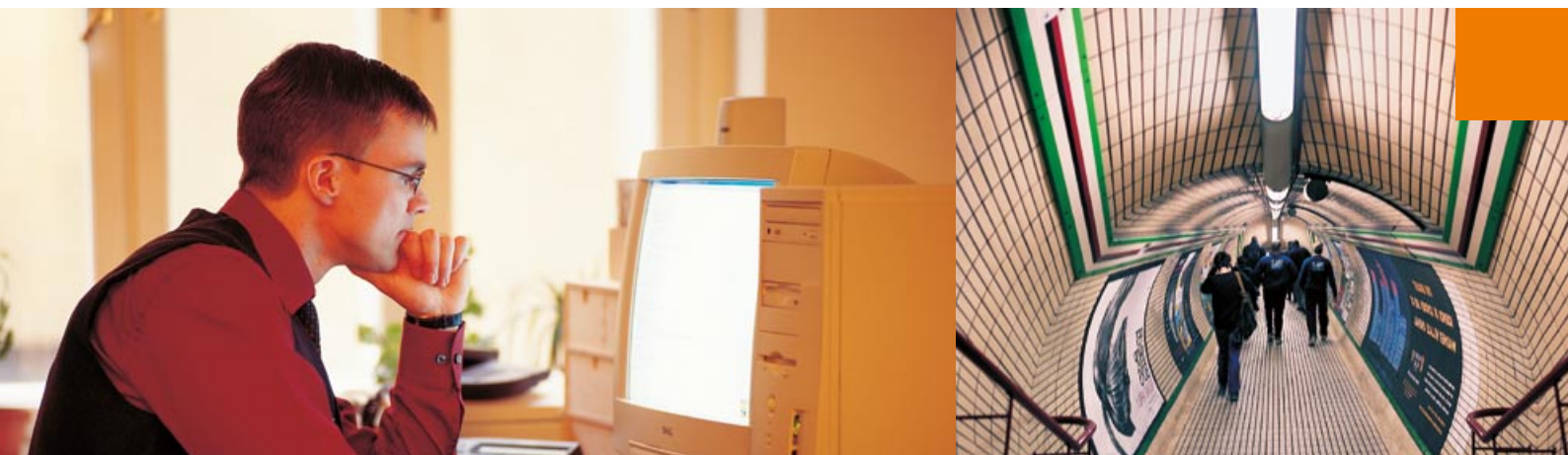
Durchführung der Maßnahme

Konzeption der Maßnahme

Bildungsbedarfsanalyse

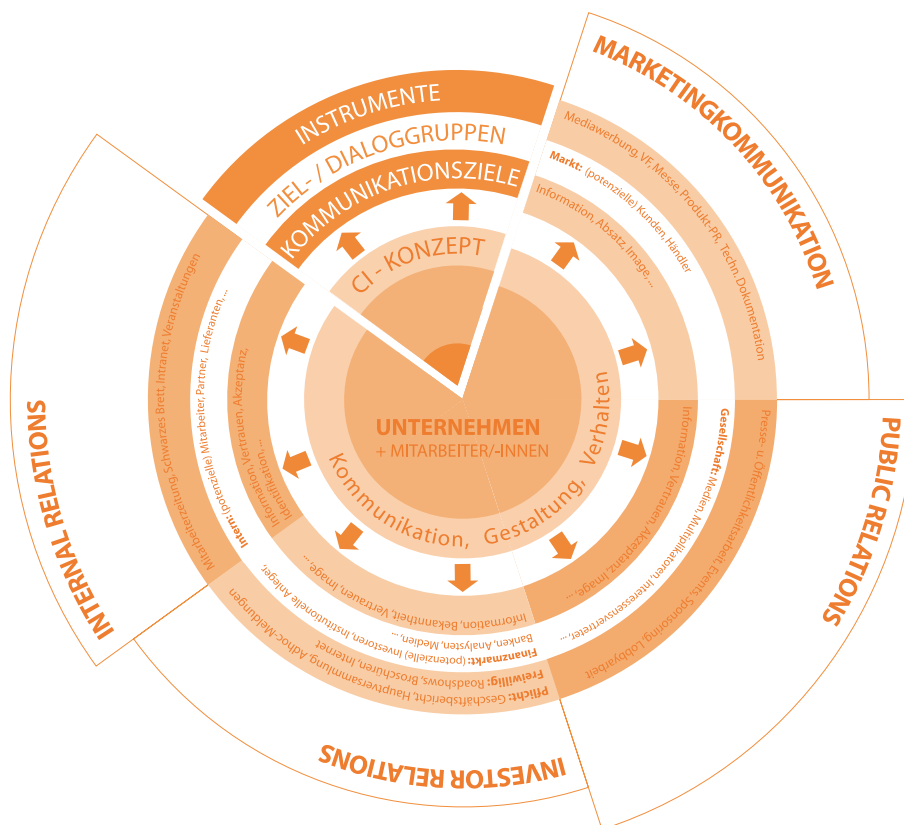
Differenzierte Auftragsklärung

**Einzelne Inhouse-Seminare
bis hin zu umfassenden Weiterbildungskonzepten**



Integrierte Unternehmenskommunikation

Inhalte



Studienziel

Die Teilnehmer erhalten einen vertieften Einblick in ein modernes Konzept der Unternehmenskommunikation, bei dem die Kommunikationsbeziehungen zu Kunden, zur gesellschaftlichen Öffentlichkeit, zu den Kapitalgebern und zu den Mitarbeitern integriert werden. Die angebotene Möglichkeit zur Durchführung einer praxisorientierten Projektarbeit dient dem Transfer der Studieninhalte auf konkrete betriebliche Aufgabenstellungen und fördert somit die optimale Verzahnung von theoretischen Kenntnissen und praktischer Anwendung.

Zielgruppe

Zielgruppe sind Betriebswirte, Fachkaufleute und kaufmännische Fachwirte (VWA) / (IHK), Absolventen wirtschaftswissenschaftlicher Studiengänge (DHBW, FH, Uni) sowie Interessenten mit vergleichbarem Kenntnisstand.



Integrierte Unternehmenskommunikation

Abschluss

Studienbescheinigung / Projektzertifikat

Bei nachfolgender Belegung der beiden thematisch miteinander verbundenen Kontaktstudiengänge „Integrierte Unternehmenskommunikation“ sowie „Public Relations“ wird mit dem Weiterbildungsabschluss „PR-Manager (VWA)“ eine optionale Prüfungs- und Abschlussmöglichkeit in Form eines Aufbaustudiengangs angeboten (s. auch S. 18).

Termine

8. November 2013 bis März 2014

Dauer

4 Monate, 100 Stunden, berufsbegleitend
freitags von 17:15 bis 20:30 Uhr (1x)
freitags von 14:30 bis 21:15 Uhr (6x)
samstags von 09:00 bis 16:00 Uhr (6x)

Ort

Stuttgart

Methodik

Vorträge und Unterrichtsgespräche, Fallbeispiele,
Übungen, Gruppenarbeiten, Projektarbeit (optional)

Dozenten

Hochschulprofessoren und erfahrene Praktiker

Gebühren

1.425,- € für VWA-Absolventen
1.525,- € für sonstige Teilnehmer
550,- € Projektgebühr
(nur bei Durchführung einer Projektarbeit)

Fördermöglichkeiten

Bildungsprämie
ESF-Fachkursförderung
Werbungskosten



Produktmanagement

Inhalte

Modul I	Modul II	Modul III	Modul IV	Modul V	Modul VI
Marketing: Quo vadis?	Information	Strategie	Preis	Marke	Verkauf
Customer Integration	Markt- forschung	SGF- Planung	Strategie und Taktik	Marken- prozess	Consumer Behavior
Marketing Navigator	Daten- erhebung	Analyse- Tools	Bestimmung und Durchsetzung	Erfolgs- faktoren	Planung
Clienting	Daten- auswertung	Zielgruppen- und Angebots- strategie	Differen- zierung	Marken- kommuni- kation	Management
Praktische Anwendung und Lernttransfer: optionale Projektarbeit					

Studienziel

Die Teilnehmer gewinnen Souveränität im Umgang mit dem Planungsrahmen des modernen Produktmanagements, lernen unterschiedliche Analyse-Tools des Marketings und verschiedene Instrumente des Produktmanagements kennen und erfahren die Vorgehensweise sowie praktische Anwendung des Produktmanagements. Die angebotene Möglichkeit zur Durchführung einer praxisorientierten Projektarbeit dient dem Transfer der Studieninhalte auf konkrete betriebliche Aufgabenstellungen und fördert somit die optimale Verzahnung von theoretischen Kenntnissen und praktischer Anwendung.

Zielgruppe

Zielgruppe sind Betriebswirte, Fachkaufleute und kaufmännische Fachwirte (VWA) / (IHK), Absolventen wirtschaftswissenschaftlicher Studiengänge (DHBW, FH, Uni) sowie Interessenten mit vergleichbarem Kenntnisstand. Einschlägige Berufserfahrung ist erforderlich.



Produktmanagement

Abschluss

Studienbescheinigung / Projektzertifikat

Bei nachfolgender Belegung der beiden thematisch miteinander verbundenen Kontaktstudiengänge „Produktmanagement“ sowie „Vertriebsmanagement“ wird mit dem Weiterbildungsabschluss „Produkt- und Vertriebsmanager (VWA)“ eine optionale Prüfungs- und Abschlussmöglichkeit in Form eines Aufbaustudiengangs angeboten (s. auch S. 20)

Termine

13. Januar 2012 bis 28. April 2012

Dauer / Zeiten

4 Monate, 100 Stunden, berufsbegleitend

freitags von 17:15 bis 20:30 Uhr (1x)

freitags von 14:30 bis 21:15 Uhr (6x)

samstags von 09:00 bis 16:00 Uhr (6x)

Ort

Stuttgart

Methodik

Vorträge und Unterrichtsgespräche, Fallbeispiele, Übungen, Gruppenarbeiten, Projektarbeit (optional)

Dozenten

Hochschulprofessoren und erfahrene Praktiker

Partner

Der Kontaktstudiengang wird in Zusammenarbeit mit dem Lehrstuhl für Strategisches Marketing – Professor Dr. Roland Mattmüller und dem Health Care Management Institute – Professor Dr. Ralph Tunder, Marketing Department der EBS Business School, EBS Universität für Wirtschaft und Recht durchgeführt.

Gebühren

1.395,- € für VWA-Absolventen

1.495,- € für sonstige Teilnehmer

550,- € Projektgebühr

(nur bei Durchführung einer Projektarbeit)

Fördermöglichkeiten

Bildungsprämie

ESF-Fachkursförderung

Werbungskosten



Public Relations

Inhalte

Grundlagen	
Grundlagen der Public Relations	Grundlagen des Journalismus
Vertiefung	
PR-Konzeption	Methoden und Mittel journalistischen Arbeitens
PR-Vertiefung	Fachjournalismus und PR für die Wirtschaftspresse

Studienziel

Die Teilnehmer erwerben grundlegende Kenntnisse der Public Relations und des Journalismus, um in der Berufspraxis professionell mit dem Kommunikationsinstrument „PR“ umgehen zu können. Die angebotene Möglichkeit zur Durchführung einer praxisorientierten Projektarbeit dient dem Transfer der Studieninhalte auf konkrete betriebliche Aufgabenstellungen und fördert somit die optimale Verzahnung von theoretischen Kenntnissen und praktischer Anwendung.

Zielgruppe

Zielgruppe sind Betriebswirte, Fachkaufleute und kaufmännische Fachwirte (VWA) / (IHK), Absolventen wirtschaftswissenschaftlicher Studiengänge (DHBW, FH, Uni) sowie Interessenten mit vergleichbarem Kenntnisstand – bevorzugt mit Berufserfahrung im Bereich Marketing bzw. Kommunikation / Werbung.



Public Relations

Abschluss

Studienbescheinigung / Projektzertifikat

Bei nachfolgender Belegung der beiden thematisch miteinander verbundenen Kontaktstudiengänge „Integrierte Unternehmenskommunikation“ sowie „Public Relations“ wird mit dem Weiterbildungsabschluss „PR-Manager (VWA)“ eine optionale Prüfungs- und Abschlussmöglichkeit in Form eines Aufbaustudiengangs angeboten (s. auch S. 18).

Termine

9. November 2012 bis März 2013

Dauer / Zeiten

4 Monate, 100 Stunden, berufsbegleitend
freitags von 17:15 bis 20:30 Uhr (1x)
freitags von 14:30 bis 21:15 Uhr (6x)
samstags von 09:00 bis 16:00 Uhr (6x)

Ort

Stuttgart

Methodik

Vorträge und Unterrichtsgespräche, Fallbeispiele, Übungen, Gruppenarbeiten, Projektarbeit (optional)

Dozenten

Hochschulprofessoren und erfahrene Praktiker

Gebühren

1.425,- € für VWA-Absolventen
1.525,- € für sonstige Teilnehmer
550,- € Projektgebühr
(nur bei Durchführung einer Projektarbeit)

Fördermöglichkeiten

Bildungsprämie
ESF-Fachkursförderung
Werbungskosten



Vertriebsmanagement

Inhalte

Modul I	Modul II	Modul III	Modul IV	Modul V	Modul VI
Vertriebsumfeld	Vertriebsstrategie und -design	Kundengewinnung und -bindung	Kundenbetreuung und -management	Verkaufstechniken und -instrumente	Vertriebssteuerung und -controlling
Kaufverhalten	Differenzierung und Positionierung	Identifikation, Qualifizierung und Integration	Innendienst	Psychologie und Verkauf	Kennzahlen im Vertrieb
Märkte national und international	Vertriebskanäle und- partner	CRM: digital und analog	Außendienst	Verhandlungsführung	Instrumente zur Vertriebssteuerung
Rechtliche Rahmenbedingungen	Vertriebsorganisation und -prozesse	Churn-Management	Zentralkundenbetreuung	Konzeptionelles Verkaufen	Mitarbeiterführung und -entwicklung
Praktische Anwendung und Lernttransfer: optionale Projektarbeit					

Studienziel

Die Teilnehmer erhalten einen fundierten Einblick in die aktuellen Herausforderungen und Entwicklungen des modernen Vertriebsmanagements. Sie lernen die verschiedenen Instrumente und Tools des Vertriebsmanagements kennen und erfahren die Vorgehensweise sowie praktische Anwendung. Die angebotene Möglichkeit zur Durchführung einer praxisorientierten Projektarbeit dient dem Transfer der Studieninhalte auf konkrete betriebliche Aufgabenstellungen und fördert somit die optimale Verzahnung von theoretischen Kenntnissen und praktischer Anwendung.

Zielgruppe

Zielgruppe sind Betriebswirte, Fachkaufleute und kaufmännische Fachwirte (VWA) / (IHK), Absolventen wirtschaftswissenschaftlicher Studiengänge (DHBW, FH, Uni) sowie Interessenten mit vergleichbarem Kenntnisstand. Einschlägige Berufserfahrung ist erforderlich.



Vertriebsmanagement

Abschluss

Studienbescheinigung / Projektzertifikat

Bei nachfolgender Belegung der beiden thematisch miteinander verbundenen Kontaktstudiengänge „Produktmanagement“ sowie „Vertriebsmanagement“ wird mit dem Weiterbildungsabschluss „Produkt- und Vertriebsmanager (VWA)“ eine optionale Prüfungs- und Abschlussmöglichkeit in Form eines Aufbaustudiengangs angeboten (s. auch S. 20)

Termine

16. November 2012 bis März 2013

Dauer / Zeiten

4 Monate, 100 Stunden, berufsbegleitend
freitags von 17:15 bis 20:30 Uhr (1x)
freitags von 14:30 bis 21:15 Uhr (6x)
samstags von 09:00 bis 16:00 Uhr (6x)

Ort

Stuttgart

Methodik

Vorträge und Unterrichtsgespräche, Fallbeispiele, Übungen, Gruppenarbeiten, Projektarbeit (optional)

Dozenten

Hochschulprofessoren und erfahrene Praktiker

Gebühren

1.425,- € für VWA-Absolventen
1.525,- € für sonstige Teilnehmer
550,- € Projektgebühr
(nur bei Durchführung einer Projektarbeit)

Fördermöglichkeiten

Bildungsprämie
ESF-Fachkursförderung
Werbungskosten



PR-Manager (VWA)

Inhalte



Studienziel

Der Aufbaustudiengang vermittelt den Teilnehmern das für die Wahrnehmung von Fach- und Führungsaufgaben im Bereich der Unternehmenskommunikation und insbesondere der PR-Gestaltung erforderliche Wissen und Können sowie die zur Umsetzung notwendige Methodik. Dieses Ziel wird durch die nachfolgende Belegung der beiden thematisch miteinander verbundenen Kontaktstudiengänge „Integrierte Unternehmenskommunikation“ und „Public Relations“ erreicht.

Zielgruppe

Zielgruppe sind Betriebswirte (VWA), Absolventen wirtschaftswissenschaftlicher Studiengänge (DHBW, FH, Uni) sowie Interessenten mit vergleichbarem Kenntnisstand, insbesondere auch Fachkaufleute und kaufmännische Fachwirte (IHK) / (VWA).



PR-Manager (VWA)

Abschluss / Prüfung

PR-Manager (VWA)

Die Prüfung besteht aus zwei in den jeweiligen Kontaktstudiengängen anzufertigenden Projektarbeiten einschließlich Präsentationen sowie einer mündlichen Prüfung.

Termine

1. Semester: Nov. 2012 bis März 2013
(1. Kontaktstudiengang)
2. Semester: April 2013 bis Juli 2013
(1. Projektarbeit)
3. Semester: Nov. 2013 bis März 2014
(2. Kontaktstudiengang)
4. Semester: April 2014 bis September 2014
(2. Projektarbeit + mündliche Prüfung)

Dauer / Zeiten

4 Semester, berufsbegleitend
freitags von 17:15 bis 20:30 Uhr bzw.
freitags von 14:30 bis 21:15 Uhr
samstags von 09:00 bis 16:00 Uhr
(s. Kontaktstudiengänge S. 11 und 15)
Während der Zeiten der Projektarbeiten
finden keine Präsenzveranstaltungen statt.

Ort / Methodik / Dozenten

s. Kontaktstudiengänge S. 11 und 15

Gebühren

- 1.425,- € je Kontaktstudiengang
für VWA-Absolventen
- 1.525,- € je Kontaktstudiengang
für sonstige Teilnehmer
- 550,- € je Kontaktstudiengang Projektgebühr
(nur bei Durchführung einer Projektarbeit)
- 250,- € Prüfungsgebühr für alle Teilnehmer

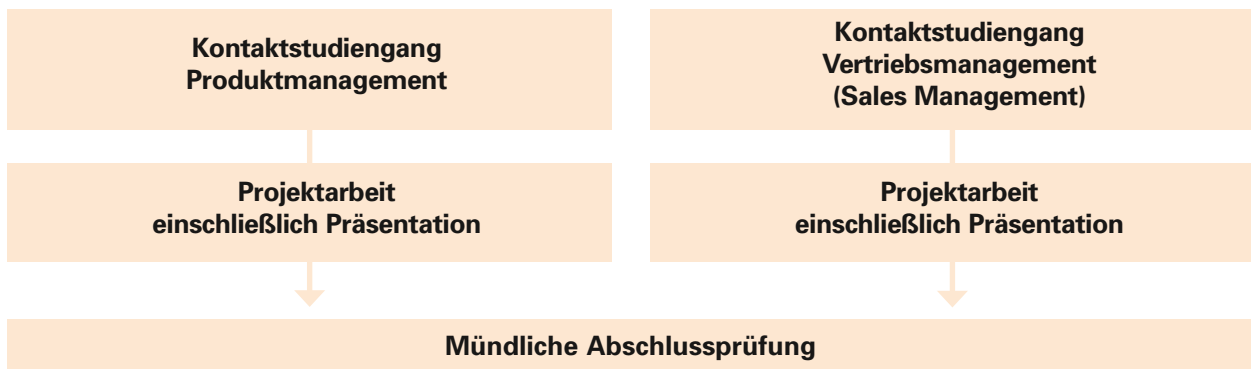
Fördermöglichkeiten

Werbungskosten



Produkt- und Vertriebsmanager (VWA)*

Inhalte



Studienziel

Der Aufbaustudiengang vermittelt den Teilnehmern das für die Wahrnehmung von Fach- und Führungsaufgaben im Bereich des Produkt- und Vertriebsmanagement erforderliche Wissen und Können sowie die zur Umsetzung notwendige Methodik. Dieses Ziel wird durch die nachfolgende Belegung der beiden thematisch miteinander verbundenen Kontaktstudiengänge „Produktmanagement“ und „Vertriebsmanagement (Sales Management)“ erreicht.

Zielgruppe

Zielgruppe sind Betriebswirte (VWA), Absolventen wirtschaftswissenschaftlicher Studiengänge (DHBW, FH, Uni) sowie Interessenten mit vergleichbarem Kenntnisstand, insbesondere auch Fachkaufleute und kaufmännische Fachwirte (IHK) / (VWA).



Produkt- und Vertriebsmanager (VWA)*

Abschluss / Prüfung

Produkt- und Vertriebsmanager (VWA)*
(*vorläufige Bezeichnung)

Die Prüfung besteht aus zwei in den jeweiligen Kontaktstudiengängen anzufertigenden Projektarbeiten einschließlich Präsentationen sowie einer mündlichen Prüfung.

Termine

1. Semester: Jan. 2012 bis April 2012
(1. Kontaktstudiengang)
2. Semester: April 2012 bis Juli 2012
(1. Projektarbeit)
3. Semester: Nov. 2012 bis März 2013
(2. Kontaktstudiengang)
4. Semester: April 2013 bis September 2013
(2. Projektarbeit + mündliche Prüfung)

Dauer / Zeiten

4 Semester, berufsbegleitend
freitags von 17:15 bis 20:30 Uhr bzw.
freitags von 14:30 bis 21:15 Uhr und
samstags von 09:00 bis 16:00 Uhr
(siehe Kontaktstudiengänge S. 13 und 17)

Während der Zeiten der Projektarbeiten
finden keine Präsenzveranstaltungen statt.

Ort / Methodik / Dozenten

siehe Kontaktstudiengänge S. 13 und 17

Gebühren

Studiengebühr:

- 1.395,- € bzw. 1.425,- € je Kontaktstudiengang
für VWA-Absolventen
- 1.495,- € bzw. 1.525,- € je Kontaktstudiengang
für sonstige Teilnehmer

Gebühr für Projektarbeit:

- 550,- € je Kontaktstudiengang
für alle Teilnehmer

Gebühr für mündliche Abschlussprüfung:

- 250,- € für alle Teilnehmer

Fördermöglichkeiten

Werbungskosten



Geprüfte/r Fachkauffrau/-mann für Marketing (IHK)

Inhalte



Studienziel / Zielgruppe

Der Fachstudiengang vermittelt in Seminarform fundierte Kenntnisse für qualifizierte Fach- und Führungsaufgaben im Bereich Marketing / Vertrieb.

Zielgruppe sind Nachwuchskräfte im Bereich Marketing / Vertrieb verschiedener Branchen. Zum Zeitpunkt des Studienbeginns muss bei Vorliegen einer abgeschlossenen Berufsausbildung in einem anerkannten kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf eine anschließende mindestens acht Monate umfassende Berufspraxis

im Marketing / Vertrieb vorliegen. Wird ein Ausbildungsabschluss in einem sonstigen anerkannten dreijährigen Ausbildungsberuf nachgewiesen, so ist zu Studienbeginn eine zumindest 20 Monate umfassende Berufspraxis im Marketing / Vertrieb notwendig.



Geprüfte/r Fachkauffrau/-mann für Marketing (IHK)

Abschluss

Geprüfte/r Fachkauffrau/-mann für Marketing (IHK)

Beginn

16. Oktober 2012 in Stuttgart
auf Anfrage in Ulm

Dauer / Zeiten

2 Jahre, 4 Semester, berufsbegleitend
Stuttgart: dienstags und donnerstags
von 17:45 bis 21:00 Uhr
sowie ca. 3 Blockveranstaltungen
pro Semester
(freitags 17:15 bis 20:30 Uhr und
samstags 08:00 bis 15:30 Uhr)
Ulm: freitags von 17:30 bis 20:45 Uhr und
samstags von 08:00 bis 13:00 Uhr

Ort

Stuttgart und Ulm

Dozenten

Hochschulprofessoren und Praktiker
aus dem Bereich Marketing

Partner

Der Fachstudiengang in Ulm wird in Zusammenarbeit
mit dem Lehrstuhl für Strategisches Marketing – Pro-
fessor Dr. Roland Mattmüller und dem Health Care
Management Institute – Professor Dr. Ralph Tunder,
Marketing Department der EBS Business School, EBS
Universität für Wirtschaft und Recht durchgeführt.

Gebühren

Studiengebühr: 790,- € je Semester
Prüfungsgebühr: 450,- € (IHK Region Stuttgart)
540,- € (IHK Ulm)

Fördermöglichkeiten

Begabtenförderung
„Meister-BAföG“
Werbungskosten

Information:

Stuttgart: Christa Diener: ☎ 0711 21041-35, ✉ DienerC@w-vwa.de
Ulm: Jennifer Maher: ☎ 0711 21041-36, ✉ MaherJ@w-vwa.de

**Bitte fordern Sie das detaillierte Einzelprogramm
mit dem beigefügten Formular oder per E-Mail an!**



Kommunikationsfachwirt/in (VWA)

Inhalte



Studienziel / Zielgruppe

Der Fachstudiengang vermittelt in Seminarform fundierte Kenntnisse für qualifizierte Fach- und Führungsaufgaben im Bereich Kommunikation / Werbung.

Zielgruppe sind Nachwuchskräfte im Bereich Kommunikation / Werbung mit abgeschlossener Berufsausbildung in einem anerkannten Ausbildungsberuf und einer mindestens einjährigen Berufspraxis. Mit dem Ausbildungsabschluss „Werbekaufmann/-frau“

oder „Kaufmann/-frau für Marketingkommunikation“ ist eine Zulassung direkt nach der absolvierten Ausbildung möglich. Ohne anerkannte Ausbildung ist eine mindestens vierjährige einschlägige Berufspraxis erforderlich.



Kommunikationsfachwirt/in (VWA)

Abschluss

Kommunikationsfachwirt/in (VWA)

Beginn

11. Oktober 2012

Dauer / Zeiten

2 Jahre, 4 Semester, berufsbegleitend
dienstags und donnerstags von 17:45 bis 21:00
Uhr sowie samstags von 08:00 bis 12:15 Uhr bzw.
08:00 bis 15:30 Uhr

Ort

Stuttgart

Dozenten

Hochschulprofessoren und Praktiker aus dem
Bereich Kommunikation / Werbung

Partner

Der Fachstudiengang wird in Zusammenarbeit
mit der Hochschule Pforzheim durchgeführt.

Gebühren

Studiengebühr: 865,- € je Semester
Prüfungsgebühr: 350,- €

Fördermöglichkeiten

Begabtenförderung
Bildungsprämie
Werbungskosten



Anmeldeverfahren

Seminare

Zu den im Programm aufgeführten Seminaren ist eine Anmeldung mit dem beiliegenden Anmeldeformular sowie unter www.w-vwa.de möglich. Wir bitten, Zahlungen erst nach Erhalt der Anmeldebestätigung vorzunehmen.

Seminarreihen, Lehrgänge und Studiengänge

Für die Seminarreihen, Lehrgänge und Studiengänge können die Detailprogramme mit dem beigefügten Formular angefordert werden.

Rücktrittsbedingungen

Seminare

Ein Rücktritt muss gegenüber der VWA schriftlich erklärt werden. Erfolgt ein Rücktritt bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn, entfällt die Teilnahmegebühr. Geht die Mitteilung über einen Rücktritt später als zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn bei der VWA ein, stellt diese den entstandenen Aufwand – in der Regel 80 % der Teilnahmegebühr – in Rechnung. Alternativ besteht die Möglichkeit, einen Gutschein in Höhe von 50 % der Teilnahmegebühr zu erhalten und diesen zu einem späteren Zeitpunkt bei der Anmeldung zu einem Seminar der Württembergischen VWA einzulösen. Bei Nichtteilnahme ohne Rücktritt vor dem Veranstaltungsbeginn ist die volle Teilnahmegebühr zu entrichten.

Seminarreihen, Lehrgänge und Studiengänge

Ein Rücktritt muss gegenüber der VWA schriftlich erklärt werden. Bei Nichtteilnahme ohne vorherigen Rücktritt bleibt der Anspruch auf die volle Teilnahmegebühr bestehen. Nach verbindlicher Anmeldung durch den Teilnehmer und erteilter Zulassungsbestätigung durch die VWA ist bei einem Rücktritt bis zwei Wochen vor Beginn der Veranstaltung eine Rücktrittsgebühr von 10 % der Studiengebühr zu entrichten. Bei einem Rücktritt bis Ende der zweiten Woche nach Beginn des Studiengangs wird eine Rücktrittsgebühr von 20 % der Studiengebühr erhoben. Erfolgt ein Rücktritt danach, ist die volle Studiengebühr zu bezahlen.

Kontakt

Wir sind für Sie da:

montags bis donnerstags
von 08:00 bis 18:00 Uhr
und
freitags von 08:00 bis 16:00 Uhr

VWA-Hauptgeschäftsstelle

Urbanstraße 36
70182 Stuttgart

☎ 0711 21041-0

📠 0711 21041-71

✉ info@w-vwa.de

www.w-vwa.de

Wenn Sie ein persönliches Beratungsgespräch wünschen, bitten wir um vorherige telefonische Vereinbarung eines Gesprächstermins.
Vielen Dank!

Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihren Besuch!

Veranstalter

Die VWA behält sich vor, ein Seminar, eine Seminarreihe, einen Lehrgang oder einen Studiengang bis zu zwei Wochen vor Beginn wegen einer zu geringen Teilnehmerzahl abzusagen.

Sofern die zur Durchführung eines Seminars, einer Seminarreihe, eines Lehrgangs oder eines Studiengangs erforderliche Teilnehmerzahl bis zwei Wochen vor Studienbeginn nicht erreicht wird, behält sich die Württembergische VWA überdies vor, den bereits angemeldeten Teilnehmern ein neues Angebot zu unterbreiten. Dieses Angebot zielt darauf ab, entweder durch eine Verlängerung der Entscheidungsfrist die Durchführung der Veranstaltung noch erreichen zu können oder aber durch eine Erhöhung der Gebühren die Durchführung bei geringerer Teilnehmerzahl zu ermöglichen.

Fördermöglichkeiten

Die Finanzierung einer Weiterbildung ist nicht immer einfach, aber der Staat hilft beim Start der Karriere kräftig mit! Die Fördermöglichkeiten werden im Anschluss kurz erläutert. Welche Fördermöglichkeiten im Einzelfall bestehen, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Auf den Einzelseiten der Studiengänge sind die in Frage kommenden Fördermöglichkeiten jeweils aufgeführt. Weitere Informationen finden Sie zudem unter www.w-vwa.de bei der betreffenden Bildungsmaßnahme und im jeweiligen Einzelprogramm.

Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG) – „Meister-BAföG“

Für berufsbegleitende Fachstudiengänge, die mit einer öffentlich-rechtlichen Prüfung abschließen, kann ein einkommens- und vermögensunabhängiger Unterstützungsbetrag beantragt werden. Er besteht aus einem Zuschuss in Höhe von 30,5 % und aus einem zinsgünstigen Bankdarlehen. Weitere Informationen, Broschüren und Antragsformulare sind unter www.meister-bafog.info erhältlich.

Begabtenförderung Berufliche Bildung

Junge Berufstätige, die einen Ausbildungsabschluss mit 1,9 oder besser vorweisen, können für die berufliche Weiterbildung ein Stipendium von bis zu 5.100,- € in drei Jahren beantragen (Antragsstellung muss im Regelfall vor Vollendung des 25. Lebensjahres erfolgen). Für Förderanträge und Beratung ist die Stelle zuständig, vor der die Berufsabschlussprüfung abgelegt wurde (in der Regel die Industrie- und Handelskammer oder die Handwerkskammer). Weitere Informationen sind unter www.begabtenfoerderung.de erhältlich.

Bildungsprämie **Zahlt sich aus: Die Bildungsprämie**

Das Bundesministerium für Bildung und Forschung hat das Programm „Bildungsprämie“ eingeführt, um mehr Menschen für die berufliche Weiterbildung zu mobilisieren. Wesentliche Komponente der Bildungsprämie ist der Prämiegutschein: Erwerbstätige mit einem zu versteuernden Jahreseinkommen von bis zu 25.600,- € (51.200,- € bei gemeinsam Veranlagten) können aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) pro Jahr einen Zuschuss von 50 %, maximal 500,- €, zu ihrer privaten Weiterbildung erhalten. Eine weitere Komponente der Bildungsprämie ist das Weiterbildungssparen. Weitere Informationen sind unter www.bildungspraemie.info erhältlich.

Die Bildungsprämie wird aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und aus dem Europäischen Sozialfonds der Europäischen Union gefördert.

ESF-Fachkursförderung

Das Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg gewährt aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds einen Zuschuss für ausgewählte VWA-Kontaktstudiengänge, -Lehrgänge und -Seminare. Teilnehmer können 30 % bzw. – sofern spätestens im Verlauf des Kurses zumindest das 50. Lebensjahr vollendet wird – 50 % Ermäßigung auf die im jeweiligen Programm genannten Seminar-, Lehrgangs- bzw. Studiengangsgebühren erhalten, wenn Sie bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Weitere Informationen sind unter www.w-vwa.de bei der betreffenden Bildungsmaßnahme hinterlegt.



Unterstützt durch das Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds.

Förderung durch den Arbeitgeber

Manche Arbeitgeber sind bereit, die berufsbegleitende Weiterbildung ihrer Mitarbeiter finanziell oder in anderer Form (z. B. Sonderurlaub für die Prüfungsvorbereitung) zu fördern. Es ist deshalb grundsätzlich zu empfehlen, den Arbeitgeber über eine beabsichtigte Weiterbildung zu informieren und Möglichkeiten einer Förderung individuell zu erörtern.

Steuerliche Möglichkeiten (Werbungskosten)

Fort- und Weiterbildungskosten sind im Regelfall Werbungskosten und können bei der Festsetzung der Lohn- bzw. Einkommenssteuer geltend gemacht werden, sofern die Kosten nicht anderweitig erstattet werden. Weitere Auskünfte erteilt das zuständige Finanzamt.

Aus- und Weiterbildung von Fach- und Führungskräften

Die Württembergische VWA ist eine Institution der beruflichen Erwachsenenbildung in der Rechtsform eines als gemeinnützig anerkannten eingetragenen Vereins (e.V.). Seit 1928 dient sie der Aus- und Weiterbildung von Fach- und Führungskräften in Verwaltung und Wirtschaft. Mitglieder der Akademie sind u. a. das Land Baden-Württemberg, Städte und Landkreise, die Industrie- und Handelskammern, Verbände der Wirtschaft und der öffentlichen Verwaltung sowie Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen.

Das Angebotsspektrum umfasst vielfältige Möglichkeiten zur berufsqualifizierenden Aus- und Weiterbildung. An den Studienorten in Stuttgart, Heidenheim, Heilbronn, Ravensburg, Tübingen und Ulm sowie zahlreichen weiteren Seminarorten finden jährlich etwa 1.000 Veranstaltungen statt, die von rund 25.000 Teilnehmern besucht werden.

Qualifizierte Dozenten aus Hochschule, Wirtschaft und Verwaltung, hohe inhaltliche und organisatorische Qualität sowie Preiswürdigkeit charakterisieren das VWA-Angebot. Mit ihrem umfassenden Spektrum an Studiengängen, Lehrgängen und Seminaren nimmt die VWA in Baden-Württemberg und darüber hinaus eine Spitzenposition in der beruflichen Aus- und Weiterbildung ein.

Präsidium (Vorstand):

Andreas Richter,
Hauptgeschäftsführer der IHK Region Stuttgart

Dr. Herbert O. Zinell,
Ministerialdirektor im Innenministerium
Baden-Württemberg

Studienleiter:

Professor Dr. rer. pol. habil. Ernst Troßmann,
Universität Hohenheim

Geschäftsführung:

Hauptgeschäftsführer Rolf Salzer
Geschäftsführer Bernd Schimek



Allgemeine Informationen

Gesamtangebot der VWA

Wirtschaft

Wirtschaftswissenschaftliche Studiengänge

- Betriebswirt/in (VWA)
- Bachelor of Arts (B.A.)

Fachstudiengänge

- Bilanzbuchhalter/in (IHK)
- Bilanzbuchhaltung – International (IHK)
- Fachkauffrau/-mann Einkauf und Logistik (IHK)
- Immobilienfachwirt/in (IHK)
- Industriefachwirt/in (IHK)
- Kommunikationsfachwirt/in (VWA)
- Fachkauffrau/-mann für Marketing (IHK)
- Operative IT-Professionals (IHK)
- Personalfachkauffrau/-mann (IHK)
- Verkehrsfachwirt/in (IHK)
- Wirtschaftsfachwirt/in (IHK)

Aufbaustudiengänge

- Business Information Manager (VWA)
- Financial Controller (VWA)
- PR-Manager (VWA)
- Produkt- und Vertriebsmanager (VWA)
- Rechtsökonom/in (VWA)

Kontaktstudiengänge

- Business Intelligence
- Controlling
- Führungskompetenz
- Integrierte Unternehmenskommunikation
- Internationale Rechnungslegung und Besteuerung
- IT-Prozessmanagement
- Logistikmanagement
- Personal- und Organisationsentwicklung
- Produktmanagement
- Projektmanagement
- Public Relations
- Vertriebsmanagement
- Wirtschaftsrecht

Berufsbildungsprogramm

- Organisationsassistent/in (VWA)

Seminare und Lehrgänge

- Betriebswirtschaft und Recht
- Controlling, Finanz- und Rechnungswesen
- Einkauf, Logistik, Verkehrs- und Außenwirtschaft
- Marketing, Werbung und Vertrieb
- Organisation und IT
- Personal, Führung, Sozial- und Methodenkompetenz

Öffentliche Verwaltung

Fachübergreifende Veranstaltungen

- Aufstiegsfortbildung
- Führungsfortbildung
- Öffentlichkeitsarbeit
- Sekretariat und Assistenz
- Sozial- und Methodenkompetenz

Fachbezogene Veranstaltungen

- Altenhilfe
- Ärzte-Fortbildung
- Bauen und Planen
- Finanz- und Kommunalwirtschaft
- Informations- und Kommunikationstechnik
- Krankenhaus
- Kommunalwesen und Kultur
- Liegenschaften / Öffentliche Einrichtungen
- Natur- und Umweltschutz
- Pflege- und Funktionsdienst
- Öffentliche Sicherheit und Ordnung
- Organisation
- Personalwesen
- Soziale Leistungen der Kommunen
- Sozialpädagogik





**Württembergische
Verwaltungs- und
Wirtschafts-Akademie e.V.**

Urbanstraße 36
70182 Stuttgart

☎ 0711 21041-0

📄 0711 21041-71

✉ info@w-vwa.de

www.w-vwa.de

Wir sind für Sie erreichbar:

Montag bis

Donnerstag

Freitag

08:00 bis 18:00 Uhr

08:00 bis 16:00 Uhr



Mitglied im Bundesverband
Deutscher Verwaltungs- und
Wirtschafts-Akademien e.V.