

Programmübersicht

Interim Executives Programme - 13. Jahrgang

Phasen eines Interim Mandats

Dozenten

1. Anbahnung

Modul 1 08./09./10. Februar 2018

- Wie entwickle ich meine Kernbotschaft und eine kraftvolle Selbstdarstellung?
- Wie überzeuge ich meine Kunden, mir das Mandat zu erteilen?
- „Aus der Praxis für die Praxis“: Interim Management Marktgeschehen 2017 – Vorstellung der Studie, Ludwig Heuse, Geschäftsführer, Ludwig Heuse GmbH Interim-Management.de

*Giso Weyand
Siegfried Lettmann*

2. Anfang

Modul 2 22./23./24. März 2018

- Wie überzeuge ich „mein Team“ von mir und wie führe ich?

Dr. Rolf Schulz

3. Analyse

Modul 3 13./14. April 2018

- Wie analysiere und überarbeite ich das Geschäftsmodell meines Kunden?
- Unter welchen rechtlichen Bedingungen steht mein Mandat?

*Dr. Michaela Csik
Prof. Dr. Holger Linderhaus*

4. Fachliches Konzept

Nicht Inhalt des Interim Executives Programme

5. Umsetzung

Modul 4 07./08/09. Juni 2018

- Wie analysiere ich die Situation meines Kunden effizient?
- Wie entwickle ich organisatorische Alternativen?
- Wie gestalte ich die Transformation?
- „Aus der Praxis für die Praxis“: Podiumsgespräch mit Dr. Harald Wachenfeld, Gründer und Geschäftsführer der IMS Interim Management Solutions

Dr. Matthias Meifert

6. Übergabe/ Sicherung

Abschlussstag 07. September 2018

- Wie dokumentiere und kommuniziere ich die Erfolge?
- Abschluss / Zertifikatsübergabe

*Praxisreferent N.N.
Dr. -Ing. Jacques Reijniers
Prof. Dr. Ulrich Grimm*