

Winning Performance 2025: Spitzenleistungen in IT-Education

Das **PerformNet** Management-Seminar für entscheidungsberechtigte Fach- und Führungskräfte

Erfahren Sie, wie die Besten der Branche Spitzenleistungen in der privatgeführten IT-Weiterbildung erzielen! Das **PerformNet Management-Seminar 2025** bietet Ihnen die Möglichkeit, von und mit führenden Experten zu lernen, innovative Strategien zu entdecken und neue Standards in der IT-Bildung zu setzen. Tauschen Sie sich mit Gleichgesinnten aus und gestalten Sie die Zukunft Ihrer Bildungsorganisation aktiv mit.



20. März 2025

Bildungszentrum Stuttgart
der **PC-COLLEGE Training GmbH**
Tübinger Straße 7
70178 Stuttgart

Warum sollten nur erfahrene Führungskräfte teilnehmen?

Die Qualität von Entscheidungen hängt stark von der Breite und Tiefe der verfügbaren Daten ab. Ein bewährtes mathematisches Prinzip zeigt: Je grösser die Datenmenge, desto präziser und zuverlässiger sind die daraus abgeleiteten Rückschlüsse. Doch in der Realität stehen vielen Bildungsmanagern nur begrenzte Informationen zur Verfügung – ein Risiko für Fehleinschätzungen.

Dieses Seminar hilft Ihnen, Ihre Organisation mit datenbasierten Ansätzen präzise zu analysieren, Massnahmen gezielt zu planen und überzeugend zu argumentieren. Sie lernen, Unsicherheiten zu minimieren, die Qualität Ihrer Entscheidungen zu verbessern und Vertrauen in Ihre Führungskompetenz zu stärken.

Der Dozent: Kompetenz aus (*fast*) 50 Jahren Erfahrung

Seit dem 1. April 1975 ist der Dozent in der IT-Weiterbildung aktiv. Als langjähriger Vorstand und Auditor in verschiedenen Ländern hat er umfassende Einblicke in **Best Practices** und globale Strategien gewonnen. Profitieren Sie von seiner einzigartigen Perspektive und seinem umfassenden Fachwissen.

Jetzt oder nie:

Nutzen Sie diese Chance, Ihr Wissen zu erweitern und Ihr Unternehmen auf die nächste Stufe zu bringen.

Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz in der ersten Reihe!

Vorläufige Themenübersicht:

- **Die Lessons-learned Geheimnisse hinter der NextGen IT-Training AG**

Zwischen den Zeilen dieser Erfolgsgeschichte verbergen sich wertvolle Hinweise auf Besonderheiten, essenzielle Regeln und wissenswerte Details, die gerade für informierte Manager von besonderer Bedeutung sind. Eine Cold-Call Betrachtung.

- **Reframing und dialektisches Feintuning von Social-Media-Profilen**

Erfahren Sie, wie Sie durch die gezielte Auswahl relevanter Fakten und das bewusste Weglassen von Unnötigem Ihre Profile optimal für Headhunter und Entscheider gestalten. Profitieren Sie von erprobten Analysetechniken, um zwischen brauchbaren und weniger relevanten Informationen zu unterscheiden – und so vom „Nobody“ zum „Super-Hero“ zu werden.

Darüber hinaus erfahren Sie, welche Fehler Sie aus Sicht eines Headhunters unbedingt vermeiden sollten, um nicht aus dem Raster zu fallen und Ihre Chancen zu maximieren.

- **Geschäftsprozesse im Fokus: Das "Warum" zählt**

Wertschöpfungsprozesse allein genügen nicht – die entscheidenden Impulse kommen von der C-Level-Ebene. Erfahren Sie, wie Sie die wichtigsten Trigger identifizieren und gezielt nutzen können, um erfolgskritische und generisch anwendbare Prozesse nachhaltig zu optimieren.

Im Mittelpunkt steht nicht nur das „Was“, sondern vor allem das „Warum“ und die damit verbundenen strategischen Implikationen. Warum sind Wertschöpfungsprozesse weniger bedeutend, als die von der C-Level-Ebene ausgehenden Auslöser? Diese bestimmen massgeblich die nachgelagerten Prozesse und schaffen die Grundlage für langfristigen Erfolg, basierend auf weltweit empirisch ermittelte Kriterien der Best Practices in der IT-Weiterbildung.

- **Dienstleistungsmarketing neu gedacht**

„Wat de Bur nich kennt, dat frett he nich“ – dieses westfälische Sprichwort bringt auf den Punkt, wie wichtig Vertrauen und Vertrautheit für erfolgreiche Marketingstrategien sind. Doch ebenso entscheidend ist die Erkenntnis, dass *„wenn der Bur nicht schwimmen kann, es meistens an der Badehose liegt“*.

In diesem Seminar lernen Sie, wie IT-Bildungsanbieter Vertrauen bei ihrer Zielgruppe schaffen, typische Marketingfehler vermeiden und dabei gezielt auf die besonderen Anforderungen ihres Marktes eingehen können. Gemeinsam entschlüsseln wir die Weisheit hinter diesen

Aussagen und übertragen sie auf ein praxisnahes und zukunftsorientiertes Dienstleistungsmarketing.

- **Die unterschätzte Rolle der Trainer**

Qualität beginnt beim Trainerteam – und genau hier liegt der Schlüssel zum Erfolg. Warum ist die Wertschätzung Ihrer Trainer für den nachhaltigen Geschäftserfolg entscheidend?

Dieses Thema beleuchtet die oft unterschätzte Bedeutung von Trainerkompetenz für Bildungsanbieter und stellt die Frage: Ist es schlicht Unvermögen oder der Handel mit minderwertiger Qualität, der Kunden zunehmend skeptisch werden lässt? Die erschreckende Wahrheit offenbart sich vor allem qualitätsorientierten Kunden. Lernen Sie, wie Sie durch ein starkes Trainerteam nicht nur das Vertrauen Ihrer Zielgruppe gewinnen, sondern auch die Basis für nachhaltigen Erfolg schaffen.

- **Spitzenleistung bei Managern: Mythos und Realität**

Nicht jeder, der sich selbst als Top-Manager betrachtet, erfüllt die hohen Anforderungen tatsächlich. Was unterscheidet echte Spitzenleistung von bloßer Selbstwahrnehmung?

Dieses Thema beleuchtet die Diskrepanz zwischen Eigenbild und Realität in der Leistungsfähigkeit von Bildungsmanagern. Viele sind überzeugt, gute Manager zu sein – doch häufig sind es Zufälle, Glück oder externe Unterstützung, die Erfolge möglich machen. Erfahren Sie, welche Kriterien entscheidend sind, um sich selbst realistisch zu bewerten und nachhaltig als Führungskraft zu überzeugen.

- **"The Good, the Bad, and the Ugly": IT-Bildungsanbieter im KI-Test**

Eine einzige Zeile in einem KI-Prompt kann über Erfolg oder Scheitern Ihres Bildungsangebots entscheiden. Dank intuitiver und leistungsstarker KI-Tools haben Personalverantwortliche heute die Möglichkeit, gezielt den Bildungsanbieter auszuwählen, der ihre Anforderungen am besten erfüllt.

Doch was entscheidet, ob Ihr Angebot auf die Shortlist kommt, oder aus dem Verteiler gestrichen wird? Dieses Wissen ist ein absolutes Muss für Vertriebsverantwortliche. Lernen Sie, wie Sie die relevanten Suchkriterien erkennen und nutzen, um Ihr Angebot in der KI-gestützten Auswahl ganz nach vorne zu bringen.

Administratives:

Datum: 20. März 2025

Zeiten: 09:30 – 16:00 Uhr

inkl. Pausen und eines gemeinsamen *Casual Networking Lunches*

Seminarort: Bildungszentrum Stuttgart, der PC-COLLEGE Training GmbH

Best IT-Training Center – ITCR Performance Award 2024

Tübinger Straße 7 in 70178 Stuttgart

Anfahrtsbeschreibung hier ([link](#))

Gebühren: ITCR-zertifizierte Bildungsanbieter pro Person

Erste Person: 475.- €, jede weitere Person: 175 €

Andere Bildungsanbieter pro Person

Erste Person: 675.- €, jede weitere Person: 175 €

MwSt.: Die Teilnahme ist für EU-Kunden MwSt.-befreit

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Einganges bearbeitet und bestätigt. Die Anzahl der Teilnehmerplätze ist begrenzt.

Anmeldung: Einfach formlos per Email an ulrich.hoffmann@performnet.ch

Es braucht den Namen des Teilnehmenden, die Firmenanschrift und - sofern nicht identisch - auch die Rechnungsadresse.

----- PFN -----