

RE- UND UPSKILLING
VON BELEGSCHAFTEN



30.09.2024 – 22.01.2025

- Kompetenzen der Belegschaft **systematisch** aufbauen
- **Mindset** im Unternehmen als Ausgangspunkt
- **Kompetenzlücken** wirksam schließen

Diana Lehner
d.lehner@wfgheilbronn.de
[Anmeldung](#)

STRATEGIE-
ENTWICKLUNG



18.09. – 30.11.2024

- **Konkrete Möglichkeiten** der Digitalisierung anhand von Beispielen
- **Methoden und Werkzeuge** zur Ermittlung des IST-Zustandes
- Grundlagen für eine **individuelle Strategie zur Digitalisierung**

Stephan Hirth
hirth@wfgheilbronn.de
[Anmeldung](#)

STÄRKEN NUTZEN -
ZUKUNFT GESTALTEN



17.09. – 09.10.2024
22.10. – 06.11.2024

- Wofür steht mein Unternehmen in der **Zukunft**?
- Wie kann mein Unternehmen **profitabel** viele Aufträge gewinnen?
- **Wettbewerbsvorteile** schaffen, um zu agieren und nicht nur reagieren

Stephan Hirth
hirth@wfgheilbronn.de
[Anmeldung Termin 1](#)
[Anmeldung Termin 2](#)

AUTOMATISIERUNG



05.09. – 06.09.2024
10.10. – 11.10.2024

- **Verständnis** der verschiedenen Roboterarten und Einsatzmöglichkeiten
- Praktische Erfahrung in der **Roboterprogrammierung** und **Anwendung**
- Kenntnisse zur Analyse und **Bewertung potenzieller Automatisierungsanwendungen**

Stephan Hirth
hirth@wfgheilbronn.de
[Anmeldung Termin 1](#)
[Anmeldung Termin 2](#)

VERTRIEBS- UND
MARKETINGWEGE



26.09. – 11.12.2024

- **Zielgruppen** präziser ansprechen und Vertrieb zukunftssicher gestalten
- **Marketing machen** und **Marketing denken** im digitalen Kontext
- **Chancen** der Digitalisierung für Marketing und Vertrieb nutzen

Antonia Müller
mueller@wfgheilbronn.de
[Anmeldung](#)

DATEN ALS NEUE
GESCHÄFTSMODELLE



01.10.2024 – 17.01.2025

- Entwicklung von systematisch **digitalen Geschäftsmodellen**
- **Visionäres Denken, pragmatische Umsetzung** und Erfahrungen werden verbunden
- **Praxisbegleitung**: direkt im Unternehmen mit sichtbaren Erfolgen

Stephan Hirth
hirth@wfgheilbronn.de
[Anmeldung](#)