

Unsere Weiterbildung – Ihre Chance!

Fachwirt/in für Energiewirtschaft

Die Weiterbildung zum/zur „Fachwirt/in für Energiewirtschaft (IHK)“ vermittelt Ihnen einen umfassenden Einblick in die Energiewirtschaft: Sie erlernen betriebswirtschaftliche und rechtliche Fertigkeiten und erhalten branchenspezifische Kenntnisse, die Ihnen den Einstieg und Aufstieg in der Energiebranche ermöglichen. Die Weiterbildung verknüpft Theorie und Praxis: So profitieren Sie sofort von dem Erlernten in Ihrem beruflichen Alltag.

Standort: Essen
Standort: Frankfurt

Start: 05.10.2018
Start: 19.10.2018

Abschluss: 21.02.2020
Abschluss: 14.02.2020

- 65 Schulungstage aufgeteilt in 4 Fächer
- Einblicke in die Energiewirtschaft
- Effiziente Lern-Atmosphäre dank kleiner Kurse
- Dozenten aus der beruflichen Praxis



Kooperationspartner



Energiewirtschaftsmanager (zert.)

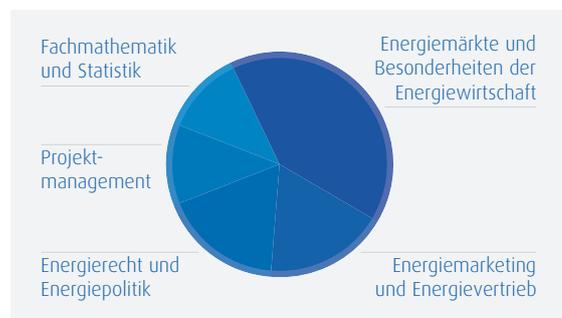
Die Weiterbildung zum „Energiewirtschaftsmanager (zert.)“ verschafft Ihnen einen ganzheitlichen Überblick über die Energiewirtschaft. Sie erlernen interdisziplinäre Kenntnisse und Fähigkeiten, um im Anschluss an Ihre Weiterbildung Führungspositionen in der Energiewirtschaft zu bekleiden.

Standort: Köln

Start: 05.10.2018

Abschluss: 10.05.2019

- 18 Schulungstage aufgeteilt in fünf Fächer
- Fachwissen entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- Methodenkompetenzen erlernen
- Vorbereitung auf Führungsverantwortung
- Zertifizierte Weiterbildung für Ihre Mitarbeiter
- Optionale Hochschulprüfung



Kooperationspartner



Energievertriebsmanager (zert.)

Die Weiterbildung zum „Energievertriebsmanager (zert.)“ vermittelt Ihnen theoretische Kenntnisse und umfangreiche praktische Fertigkeiten im energiewirtschaftlichen Vertrieb. Für Außendienstler und Key Account Manager machen praktische Übungen, individuelle Coachings und interaktive Simulationen die Weiterbildung zum idealen Trainingslager.

Standort: Essen

Start: 28.09.2018

Abschluss: 02.02.2019

- 12 Schulungstage aufgeteilt in 6 Fächer
- Erfolgreiche Vertriebsstrategien
- Individuelle Coachings von Praxis-Profis
- berufsbegleitend

BASISMODULE FÜR DEN MODERNEN ENERGIEVERTRIEB

MODUL 1 Energiemärkte: Vertriebliche Besonderheiten und Potentiale

MODUL 2 Vertriebstechniken für den Dienstleistungsverkauf

MODUL 3 „Chancen digitaler Geschäftsmodelle durch Nutzung aktueller Technologien“

KEY ACCOUNT MANAGEMENT & AUSSENDIENST

MODUL 4 Kommunikationstraining

MODUL 5 Telefontraining

MODUL 6 Gesprächstraining

Kooperationspartner



UNIVERSITÄT
MANNHEIM

Fachseminare

Führung 4.0 in der Energiewirtschaft - Herausforderungen und Lösungsansätze

18.09.2018 Essen

Unternehmen der Energiewirtschaft unterliegen einem stetigen Wandel in einem dynamischen Markt.

Digitalisierung und Arbeit 4.0 stellen Führungskräfte vor neue Herausforderungen. In unserem Seminar erarbeiten Handlungsoptionen zur Gestaltung guter und motivierender Arbeitsbeziehungen.

Kunde insolvent – Wie reagiert ein EVU richtig?

25.09.2018 Essen

Ein qualifiziertes Forderungsmanagement reduziert Forderungsausfälle und finanzielle Risiken. Erfahren Sie in unserem Seminar, wie Sie rechtssicher mit unvorhersehbaren Situationen umgehen und Ihr Forderungsmanagement optimieren können. hafte Vertriebsansätze kennen.

Energiebeschaffung und Portfoliomanagement kompakt

27.09.2018 Frankfurt

Das praxisorientierte Seminar verschafft Ihnen auf der Basis unterschiedlicher Fallbeispiele und durch die Anwendung von Gruppenarbeiten einen tiefgreifenden Einblick in die Energiebeschaffung und das Portfoliomanagement und setzt auf die praxisgerechte Vermittlung dieser Themen.

Einstieg in den Direktvertrieb

06.11.2018 Frankfurt

Das Seminar zeigt Ihnen, wie Unternehmen erfolgreich einen Direktvertrieb implementiert haben, welche Themen Sie bei einem Aufbau beachten müssen und wie Sie einen Direktvertrieb effektiv steuern können.

Energierrecht und Energiepolitik

08.11.2018 Essen

In unserem dreitägigen Seminar „Energierrecht und Energiepolitik“ erhalten Sie einen ausführlichen Überblick über die aktuelle Rechtslage und die politischen Entwicklungen in der Energiewirtschaft.

Geschäftsprozesse Strom und Gas: Ein Überblick aus der Vogelperspektive

27.11.2018 Frankfurt

In unserem Seminar werden Ihnen die Zusammenhänge in der vertrieblichen Prozesslandschaft praxisnah und anschaulich erklärt: von Standardprozessen im Energiedaten- und Bilanzkreismanagement bis zu langfristigen und strategischen Prozessen im Portfolio- und Angebotsmanagement.

Persönlicher Kontakt:

Daniel Ohmann | Telefon: +49 201 1022-305 | E-Mail: ohmann@conenergy.com | www.conenergy-akademie.com

Gerne stehe ich Ihnen bei Fragen zur Verfügung!