



Lernen von den Besten im B2B

## B2B-Kompetenz-Werkstatt

bvik-Zertifikatskurse

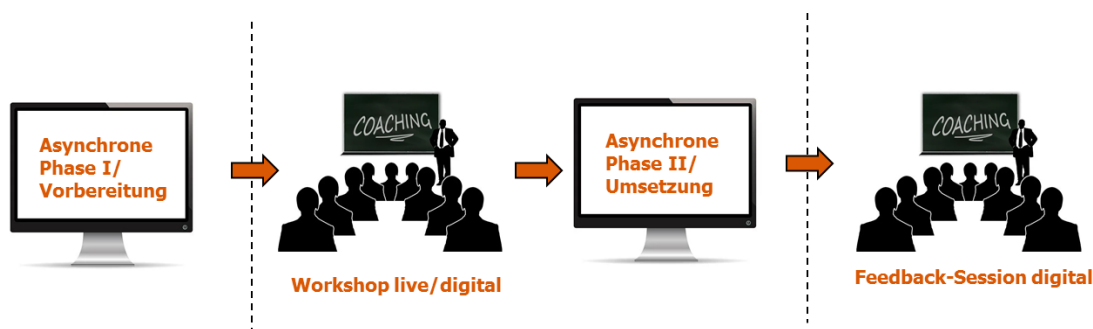
### Das pädagogisch-didaktische Konzept der B2B-Kompetenz-Werkstatt

#### Ausgangspunkt & Hintergrund

Die B2B-Kompetenz-Werkstatt ist die Antwort auf eine **Bedarfsabfrage unter den Mitgliedern des Bundesverband Industrie Kommunikation e.V. (bvik)** aus dem Jahr 2019. Dort wurde der Wunsch nach qualifizierenden bvik-Zertifikatskursen mit Fokus auf die komplexe B2B-Customer-Journey geäußert. Durch den immensen Transformationsdruck, den die Corona-Krise 2020 ausgelöst hat, ist der Bedarf an spezifischer Ausbildung von B2B-relevanten Zukunftskompetenzen noch weiter gestiegen.

#### Individualisierung & Passgenauigkeit

Die Seminar-Curricula der bvik-Kurse setzen bewusst auf eine **nachhaltig vermittelte Kompetenz-Orientierung**. Das Lernen in Eigenverantwortung kombiniert mit professionellem Coaching, Erfahrungsaustausch und gemeinsamem Arbeiten mit Branchenkollegen steigert den Lernerfolg, die Motivation und den Erlebnisharakter der Weiterbildung. Zu Beginn des Kurses werden alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer jeweils nach ihren **konkreten Vorerfahrungen** mit dem Seminar-Thema und ihrer **Erwartungshaltung** befragt. Dies garantiert eine passgenaue Vorbereitung der Dozentinnen und Dozenten auf den konkreten Lernbedarf und die Wünsche der Gruppe. Durch das **innovative Blended-Learning-Konzept**, in dem Phasen des eigenverantwortlichen Lernens mit Phasen von Live-Workshops und Coaching-Einheiten abwechseln, ist eine berufsbegleitende Durchführung der Seminare perfekt möglich.



#### Brücke aus Wissenschaft, Industrie & B2B-Dienstleistung

Das Besondere des B2B-Kompetenz-Werkstatt-Angebots ist die Konstellation unserer hochkarätigen Dozentinnen und Dozenten. Jedes Seminar wird geleitet und begleitet von **erfahrenen Experten aus der Wissenschaft, Marketing-Verantwortlichen aus Industrieunternehmen** sowie **Experten aus dem B2B-Dienstleistungsbereich**. Durch den Wechsel an Perspektiven und die fundierte Fachkenntnis garantieren wir eine hohe inhaltliche Flughöhe der Lehre sowie die unmittelbare Umsetzbarkeit des Gelernten in Ihrem Unternehmen.

## Pädagogik & Didaktik

Nicht nur in der Schulbildung haben **ganzheitliche und kompetenzorientierte Ansätze** eine hohe Relevanz. Pädagogische Leitsätze wie „Hilf mir, es selbst zu tun“ oder „Lernende dort abholen, wo sie stehen“ stammen aus der Reformpädagogik. Aufgrund der Heterogenität der Kenntnisse und Fähigkeiten sind sie aber gerade im beruflichen Umfeld von großer Bedeutung. In Zeiten rasanter Digitalisierung und Ressourcenknappheit unterstützt die B2B-Kompetenz-Werkstatt das Lernen und **Weiterentwickeln von Skills im produktiven Tun an eigenen Projekten**. Lernende haben dabei jederzeit Zugriff auf ihr digitales Klassenzimmer und können sich selbstbestimmt die asynchronen Inhalte in der selbst gewählten Intensität und Vertiefung aneignen.

## B2B-Vernetzung mit Spaßfaktor

Kenner des bvik wissen um die Außergewöhnlichkeit des größten B2B-Netzwerks im DACH-Raum. Das **Networking im B2B-Umfeld auf höchstem Niveau** unterscheidet die B2B-Kompetenz-Werkstatt von allen anderen Academy-Formaten auf dem Markt. Viele unserer Mitglieder, Teilnehmerinnen und Teilnehmer kennen sich bereits, aber auch „Neueinsteiger“ kommen schnell in Kontakt und Austausch mit ihren Branchenkollegen. Da alle vor denselben Herausforderungen stehen, ist der fachliche Austausch auf Augenhöhe und das Teilen von B2B-spezifischem Wissen von unschätzbarem Wert. Der Spaß am gemeinsamen Arbeiten und Lernen ist in jedem Fall auch bei schwierigen Themen stark motivationsfördernd!

## Abschluss-Zertifikat mit B2B-Gütesiegel

Der **Zeitraum eines Intensiv-Seminars** der B2B-Kompetenz-Werkstatt erstreckt sich in der Regel über ca. vier bis zehn Wochen. Nach einem kurzen **Onboarding** und einer **konkreten Bedarfsabfrage** erarbeiten sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer bestimmte **Grundlagenkenntnisse** in Form von Videosequenzen und kompakten Lektüreangeboten (asynchrone Vorbereitungsphase). Je nach Konzept des jeweiligen Intensiv-Seminars folgt die **Festigung, Vertiefung und Anwendung des Gelernten im Live-Workshop** (synchrone Werkstatt-Phase, je nach Situation und Angebot live oder in digitaler Konferenzumgebung). Danach folgt die **Umsetzung und Umwälzung des Lernstoffs durch Anwendung im eigenen Projekt**. Abschließend erhalten die Teilnehmenden in einer **Live-Q&A-Session** Feedback der anderen Teilnehmer sowie konkrete Handlungsempfehlungen der Dozenten.

Nach erfolgreichem Abschluss des Seminars erhalten Sie ein **Teilnahme-Zertifikat** mit bvik-Gütesiegel. Wissenschaftlich begleitet bei Auf- und Ausbau der B2B-Kompetenz-Werkstatt wird der bvik durch Prof. Enrico Purle (DHBW Mosbach, Campus Bad Mergentheim), Mitglied im bvik und Sprecher des AfM-Arbeitskreises für B2B-Marketing/Vertrieb.

## B2B-Kompetenz-Werkstatt des bvik = Lernen von den Besten im B2B!

