

Berufsbegleitender
Online-Zertifikatslehrgang

Ausbildung zum Chief Digital Officer (CDO)

in Kooperation mit Prof. Dr. Ralf T. Kreuzer
(Berlin School of Economics and Law)



Der Chief Digital Officer (CDO) ist der Spielmacher für die digitale Transformation

Jedes Unternehmen ist durch die Veränderungen herausgefordert, die die sogenannte VUCA-World mit sich bringt: Volatility, Uncertainty, Complexity und Ambiguity. Die zentrale Frage lautet: Wie können sich Unternehmen auf die damit einhergehenden Herausforderungen und Potenziale einstellen, vorbereiten und diese vor allem für die wertschöpfende Ausgestaltung des eigenen Geschäftsmodells nutzen? Hier kommt die in mehr und mehr Unternehmen installierte Position des Chief Digital Officer (CDO) ins Spiel. Seine Aufgabe besteht darin, die sich vor allem durch neue Technologien (bspw. die Künstliche Intelligenz), aber auch durch neue strategische Konzepte (bspw. das 3-Horizonte-Modell) und Kreativmethoden (Lean Start-up, Design Thinking, Scrum) eröffnenden Möglichkeiten im Hinblick auf ihre Relevanz für die eigene Branche und das eigene Unternehmen zu analysieren. Es gilt zu ermitteln, welche Ansätze sich für die Weiterentwicklung des bestehenden Geschäftsmodells eignen, welche das eigene Geschäftsmodell bedrohen und welche neuen Geschäftsmodelle (bspw. Plattform-Konzepte) möglich werden.

Diese Konzepte sind in der durch den CDO ausgefüllten Querschnittsfunktion mit den Verantwortungsträgern der weiteren Unternehmensbereiche zu diskutieren, um die Digitalisierungsmöglichkeiten für das gesamte Unternehmen zu erschließen. Hierzu sind nicht nur die Aufbau- und die Ablauforganisation entsprechend anzupassen, sondern auch Führungskonzepte und die Personalentwicklung. Auch das Controlling und vor allem die IT als Enabler der digitalen Transformation sind auf die neuen Möglichkeiten des digitalen Zeitalters auszurichten. Gleichzeitig gilt es, neue Methoden des Managements, des Projektmanagements und der Produkt-/Dienstleistung-Entwicklung in das Unternehmen einzuführen (Stichworte Digital Leadership und Agiles Management), um Schnelligkeit und Wertschöpfung zielorientiert miteinander zu verschmelzen. Um diese digitalen Transformationsprozesse erfolgreich auszugestalten, bedarf es eines professionellen Change-Managements – erst eine professionelle Unterstützung in der Change-Phase sichert den angestrebten Erfolg ab.

Inhalt des Zertifikatslehrgangs

Der berufsbegleitende Zertifikatslehrgang zum CDO setzt sich aus vier Modulen zusammen. In diesen lernen die Teilnehmer die Herausforderungen der VUCA-World im Hinblick auf das eigene Unternehmen und das eigene Geschäftsmodell kennen, um die damit einhergehenden Chancen und Risiken zu erfassen. Um diesen Prozess zu unterstützen, wird ein innovatives Methoden-Set präsentiert. Zusätzlich werden Konzepte und Tools zur Analyse des bestehenden Geschäftsmodells sowie zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle präsentiert.

Ein wichtiges Handlungsfeld stellt die Weiterentwicklung der Führungsprozesse sowie der Organisation dar. Hier kommt dem agilen Management eine große Bedeutung zu, um Unternehmenshandeln schneller und zielorientierter auszugestalten.

Hierfür werden die relevanten Konzepte vorgestellt, wie bspw. Scrum und Design-Thinking. Die Künstliche Intelligenz stellt für viele Branchen und Unternehmen einen Game-Changer dar. Deshalb werden Konzepte und Einsatzfelder der Künstlichen Intelligenz intensiv analysiert und im Hinblick auf ihre unternehmerische Relevanz beleuchtet.

Um die durch die notwendigen Veränderungen einhergehende digitale Transformation erfolgreich zu meistern, muss der CDO auch die Herausforderungen und Instrumente des Change-Managements beherrschen. Schließlich gehen diese Prozesse mit einem umfassenden Kulturwandel einher. Hierbei gilt: »Culture eats strategy for breakfast«. Das bedeutet nichts anderes, als dass die digitale Transformation nur dann gelingen kann, wenn auch die Kultur und damit das Mind-Set der beteiligten Personen weiterentwickelt werden.

Module des Zertifikatslehrgangs

- 1 VUCA-World – Herausforderungen und Tools zur Analyse von Chancen und Risiken im digitalen Zeitalter
- 2 Konzepte zur Bewertung und Weiterentwicklung bestehender sowie zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle
- 3 Digital Leadership – innovative Konzepte für Führung, Organisation und Innovationsprozesse
- 4 Konzept und Einsatzfelder der Künstlichen Intelligenz – Herausforderungen und Instrumente des Change-Managements

Theorie und Praxis für Unternehmen

Die Inhalte dieses berufsbegleitenden Zertifikatslehrgangs der Bitkom Akademie basieren auf fundierten theoretischen Grundlagen und aktuellen Studien. Den Teilnehmern wird die Möglichkeit zur Diskussion und Reflexion der präsentierten Herausforderungen und Lösungskonzepte geboten. Durch Transferaufgaben zwischen den Modulen erfolgt eine vertiefende Anwendung der erworbenen Kenntnisse und Instrumente, um hierdurch einen Mehrwert für die Teilnehmer und ihre Unternehmen zu erarbeiten.

Mehrwert des Zertifikatslehrgangs

- Sie erkennen die Herausforderungen der VUCA-World mit ihren Chancen und Risiken für das eigene Geschäftsmodell.
- Sie erwerben das notwendige Know-how, um bestehende Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln und neue Geschäftsmodelle zu erarbeiten.
- Sie erlernen, welche Herausforderungen mit der Digital Leadership einhergehen.
- Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit den Instrumenten des agilen Managements.
- Sie verstehen die Grundlagen der Künstlichen Intelligenz und können Einsatzfelder für das eigene Unternehmen entwickeln.
- Sie kennen die Herausforderungen des Change-Managements im Zuge der digitalen Transformation und können diese erfolgreich meistern
- Sie verfügen über eine gut gefüllt Tool-Box, die Ihnen ein methodisches Vorgehen bei der Bewältigung der Herausforderungen ermöglicht.
- Sie wenden die vermittelten Methoden im Rahmen von Transferaufgaben an, um zusätzliche Sicherheit für den konkreten Einsatz zu erwerben.

Zielgruppe des Zertifikatslehrgangs

Der berufsbegleitende Zertifikatslehrgang zum CDO richtet sich an Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger in Unternehmen, die sich umfassend auf das erfolgreiche Management der digitalen Transformation vorbereiten möchten. Unabhängig davon, ob eine konkrete Position als CDO angestrebt oder schon ausgefüllt wird, sind die hier vermittelten Inhalte für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Konzernen, KMUs und Start-ups gleichermaßen relevant, um die Unternehmenszukunft erfolgreich zu gestalten. Die Qualifizierung eignet sich deshalb für alle verantwortlichen Personen, die bereits heute in den Feldern strategische Unternehmensentwicklung, Geschäftsentwicklung, Digitalisierung, IT, Marketing/Vertrieb, Personalmanagement, und /oder Controlling tätig sind oder eine solche Position in Zukunft anstreben.

Zertifizierung und Nachweis

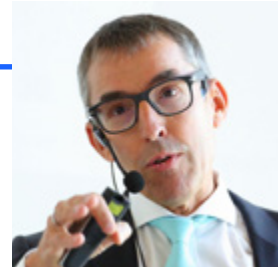
- Zwischen den einzelnen Modulen werden von den Teilnehmern individuelle Transferarbeiten zu unternehmensbezogenen Anwendungsfällen erarbeitet, um einen unmittelbaren Mehrwert für die Teilnehmer und die beteiligten Unternehmen zu generieren.
- Die Ergebnisse können fallweise in den Folgemodulen präsentiert werden.

Wissenschaftlicher Leiter des Zertifikatslehrgangs

Prof. Dr. Ralf T. Kreutzer ist seit 2005 Professor für Marketing an der Hochschule für Wirtschaft und Recht/Berlin School of Economics and Law. Parallel ist er als Trainer, Coach sowie als Marketing und Management Consultant tätig. Er war 15 Jahre in verschiedenen Führungspositionen bei Bertelsmann (letzte Position Direktor des Auslandsbereichs einer Tochtergesellschaft), Volkswagen (Geschäftsführer einer Tochtergesellschaft) und der Deutschen Post (Geschäftsführer einer Tochtergesellschaft) tätig, bevor er 2005 zum Professor für Marketing berufen wurde.

Professor Kreutzer hat durch regelmäßige Publikationen und Keynote-Vorträge (u.a. in Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich, Belgien, Singapur, Indien, Japan, Russland, USA) maßgebliche Impulse zu verschiedenen Themen rund um Marketing, Dialog-Marketing, CRM/Kundenbindungssysteme, Database-Marketing, Online-Marketing, Social-Media-Marketing, Digitaler Darwinismus, Digital Branding, Dematerialisierung, Change-Management, Künstliche Intelligenz, Agiles Management, strategisches sowie internationales Marketing gesetzt und eine Vielzahl von Unternehmen im In- und Ausland in diesen Themenfeldern beraten.

Seine jüngsten Buchveröffentlichungen sind »Digitaler Darwinismus – der stille Angriff auf Ihr Geschäftsmodell und Ihre Marke« (2. Auflage, 2016, zusammen mit Karl-Heinz Land), »Digital Business Leadership – Digitale Transformation – Geschäftsmodell-Innovation – agile Organisation – Change-Management« (2017, zusammen mit Tim Neugebauer und Annette Pattloch), »Social-Media-Marketing kompakt« (2018), »E-Mail-Marketing kompakt« (2018), »Führung und Organisation im digitalen Zeitalter – kompakt« (2018), »Toolbox für Marketing und Management« (2018), »Online-Marketing – Studienwissen Kompakt« (2. Aufl., 2019), »Künstliche Intelligenz verstehen« (2019, zusammen mit Marie Sirrenberg), »B2B-Online-Marketing und Social Media« (2. Aufl., 2020, zusammen mit Andrea Rumler und Benjamin Wille-Baumkauff), »Voice-Marketing« (2020, zusammen mit Darius Vousoghi), »Die digitale Verführung« (2020), »Kundendialog online und offline« (2021) und »Praxisorientiertes Online Marketing« (4. Auflage, 2021), »Digitale Markenführung« (2021, 2. Aufl., zusammen mit Karsten Kilian).



Prof. Dr. Ralf T. Kreutzer

Professor für Marketing
Berlin School of Economics
and Law

Chief Digital Officer – Modulübersicht

1

VUCA-World – Herausforderungen und Tools zur Analyse von Chancen und Risiken im digitalen Zeitalter

Dimensionen der VUCA-World	Digitalisierung der Customer Journey	Dematerialisierung von Produkten und Dienstleistungen	Veränderungen der Kundenerwartungen	Relevanz des Customer-Experience-Managements	Entwicklung einer digitalen Supply-Chain	Daten als Erfolgstreiber
----------------------------	--------------------------------------	---	-------------------------------------	--	--	--------------------------

2

Konzepte zur Bewertung und Weiterentwicklung bestehender sowie zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle

Entwicklung von Visionen, Zielen und Strategien für das digitale Zeitalter	Kennzeichnung und Arten von Geschäftsmodellen	Leistungsstarke Werkzeuge zur Informationsgewinnung	Methoden zur Entwicklung und Bewertung von Geschäftsmodell-Innovationen	Integration von Geschäftsmodell-Innovationen in etablierte Organisationen
--	---	---	---	---

3

Digital Leadership – innovative Konzepte für Führung, Organisation und Innovationsprozesse

Anforderungen an das Management im digitalen Zeitalter	Analyse der Digital-Business-Performance	Entwicklung neuer Kompetenz-Landkarten	Von Closed- zu Open-Innovation-Konzepten	Methoden des agilen Managements (Scrum, Design-Thinking)	Instrumente zur Erreichung einer konsequenten Kundenorientierung
--	--	--	--	--	--

4

Konzept und Einsatzfelder der Künstlichen Intelligenz – Herausforderungen und Instrumente des Change-Managements

Grundlagen der Künstlichen Intelligenz	Ausgewählte Einsatzfelder der Künstlichen Intelligenz	Entwicklung einer unternehmens-eigenen KI-Journey	Herausforderung Change-Management	Grundlagen des Change-Management-Prozesses	Instrumente zur erfolgreichen Ausgestaltung des Change-Prozesses
--	---	---	-----------------------------------	--	--

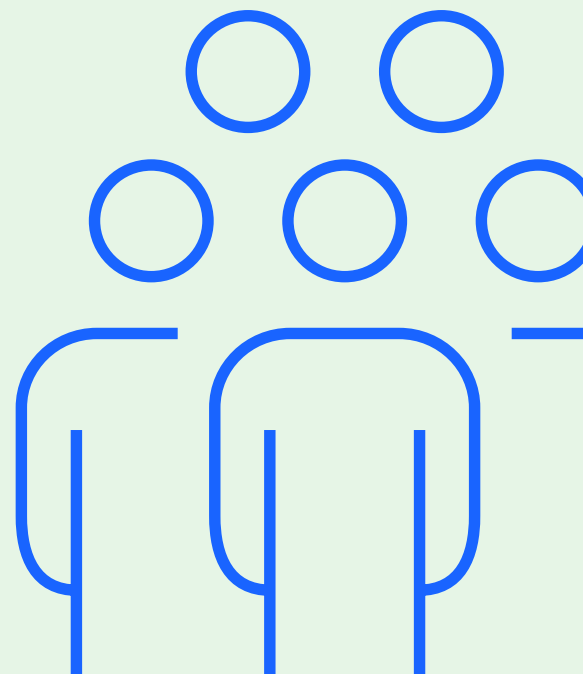
Überblick, Vertiefung, Reflexion, Use Cases

Modul 1

VUCA-World – Herausforderungen und Tools zur Analyse von Chancen und Risiken im digitalen Zeitalter

Ziele und Inhalte

Die VUCA-World fordert alle Unternehmen heraus. Hier gilt es für Sie, ein Verständnis für die Dimensionen der VUCA-World zu erlangen, um die damit verbundenen Chancen und Risiken für das eigene Unternehmen und das eigene Geschäftsmodell zu erkennen. Die Digitalisierung durchdringt immer weitere Bereiche des Wirtschaftslebens. Ein besonderes Augenmerk liegt hier auf der Digitalisierung der Customer Journey und den gewandelten Kundenerwartungen. Diese gehen mit neuen Anforderungen an Unternehmen einher, denen Sie durch ein entsprechend ausgestaltetes Customer-Experience-Managements Rechnung tragen können. Parallel hierzu finden in vielen Bereichen eine Dematerialisierung von Produkten, Dienstleistungen und Prozessen statt, die bestehende Geschäftsmodelle gefährdet und Ansatzpunkte für neue Geschäftsmodelle liefert. Diese Veränderungen erfordern von Ihnen die Entwicklung einer digitalen Supply-Chain – mit Daten als Erfolgstreiber und IT als Enabler.



Programm Zertifikatslehrgang

Tag 1

9:30 Uhr	<p>Begrüßung und Einführung in den Zertifikatslehrgang</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Vorstellung der Teilnehmer ■ Vorstellung der Qualifizierung und von Modul 1 ■ Vorstellung des Referenten
	<p>Einführung VUCA-World Implikationen der VUCA-World für Branchen und Unternehmen Einsatz von Analyseinstrumenten Digitalisierung der Customer-Journey Veränderte Erwartungshaltungen der Kunden</p>
13:00 – 14:00 Uhr	Mittagspause
	<p>Dematerialisierung in vielen Geschäftsbereichen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Produkte ■ Dienstleistungen ■ Prozesse <p>Auswirkung der Dematerialisierung auf Unternehmen und Geschäftsmodelle Wrap-up – Ausblick</p>
17:00 Uhr	Ende Tag 1

Tag 2

9:30 Uhr	<p>Begrüßung und Rückblick auf Tag 1</p>
	<p>Einführung in das Customer-Experience-Management Umsetzung des Customer-Experience-Managements im Unternehmen Entwicklung einer digitalen Supply-Chain</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Anforderungen ■ Lösungskonzepte
13:00 – 14:00 Uhr	Mittagspause
	<p>Entwicklung einer digitalen Supply-Chain Nutzung von Daten als dem neuen Öl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Von Small Data zu Big Data ■ Anwendungsbereiche von Small und Big Data <p>Nutzung Data Analytics als unternehmerischer Erfolgstreiber – IT als Enabler Wrap-up – Definition der Tansferaufgaben – Ausblick</p>
17:00 Uhr	Ende Tag 2

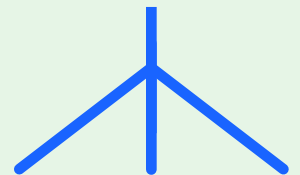
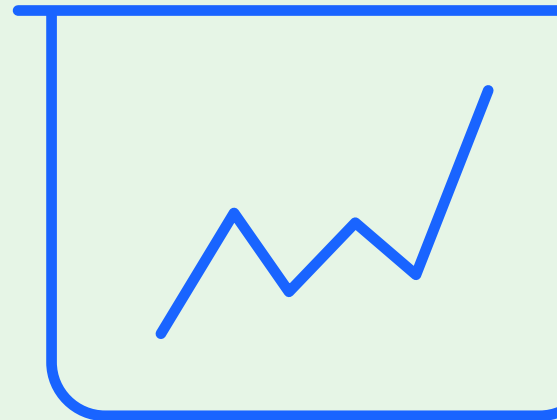
Hinweis: Die Schulungstage beinhalten alle 60 Minuten eine kurze Pause.

Modul 2

Konzepte zur Bewertung und Weiterentwicklung bestehender sowie zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle

Ziele und Inhalte

Der zentrale Startpunkt für die Bewertung und Entwicklung von Geschäftsmodellen ist die Erarbeitung einer kraftvollen Vision (Start with the why!). Diese gilt es durch anspruchsvolle und motivierende Ziele und Strategien für das digitale Zeitalter zu konkretisieren. Damit Sie erfolgreich mit Geschäftsmodellen arbeiten können, erfolgt eine Kennzeichnung und Präsentation verschiedener Geschäftsmodelle. Eine Weiterentwicklung bestehender Geschäftsmodelle wie auch die Entwicklung von Geschäftsmodell-Innovationen setzt die Nutzung leistungsstarker Werkzeuge zur Informationsgewinnung voraus. Hierzu werden Ihnen bewährte und innovative Tools vorgestellt. Schließlich kommen innovative Methoden zur Entwicklung und Bewertung von Geschäftsmodell-Innovationen zum Einsatz. Eine große Herausforderung für etablierte Unternehmen besteht darin, Geschäftsmodell-Innovationen in bereits vorhandene Organisationsstrukturen zu integrieren. Hier wird Ihnen vermittelt, wie dies gelingen kann.



Programm Zertifikatslehrgang

Tag 3

9:30 Uhr	<p>Begrüßung und Rückblick auf Modul 1</p> <hr/> <p>Präsentation der Ergebnisse der Transfer-Aufgaben Entwicklung von Visionen, Zielen und Strategien für das digitale Zeitalter Kennzeichnung und Arten von Geschäftsmodellen</p>
13:00 – 14:00 Uhr	<p>Mittagspause</p> <hr/> <p>Geschäftsmodelle im digitalen Zeitalter Leistungsstarke Werkzeuge zur Informationsgewinnung Wrap-up – Ausblick</p>
17:00 Uhr	<p>Ende Tag 3</p>

Tag 4

9:30 Uhr	<p>Begrüßung und Rückblick auf Tag 3</p> <hr/> <p>Leistungsstarke Werkzeuge zur Informationsgewinnung Methoden zur Entwicklung und Bewertung von Geschäftsmodell-Innovationen</p>
13:00 – 14:00 Uhr	<p>Mittagspause</p> <hr/> <p>Plattform-Strategien und Öko-Systeme Integration von Geschäftsmodell-Innovationen in etablierte Organisationen Wrap-up – Definition der Transferaufgaben – Ausblick</p>
17:00 Uhr	<p>Ende Tag 4</p>

Hinweis: Die Schulungstage beinhalten alle 60 Minuten eine kurze Pause.

Modul 3

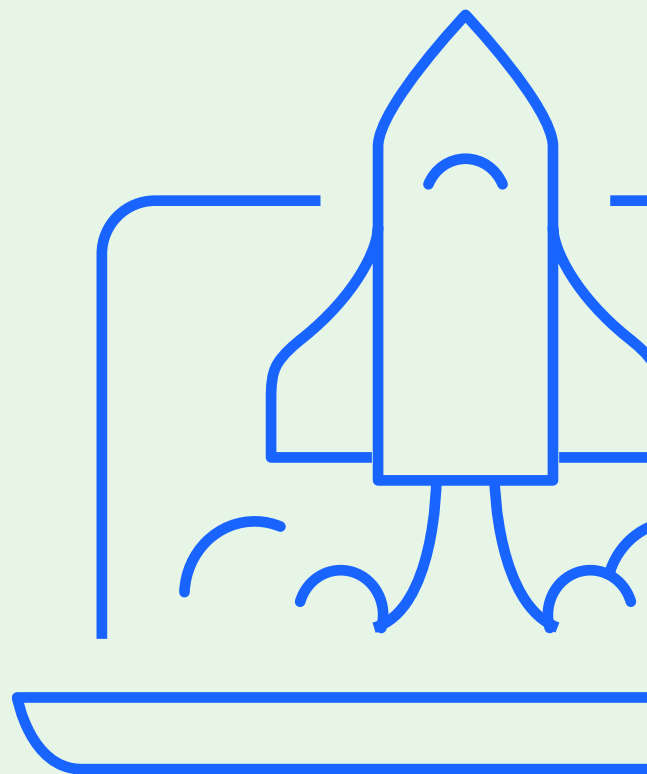
Digital Leadership – innovative Konzepte für Führung, Organisation und Innovationsprozesse

Ziele und Inhalte

Die Anforderungen an das Management im digitalen Zeitalter haben sich massiv verändert. Statt dominanter hierarchischer Führung verstehen sich mehr und mehr Führungskräfte als Enabler für ihre Team – oder sollten es zumindest. Um den Herausforderungen der VUCA-Welt zu begegnen, bedarf es sogenannter Enabled Teams. Solche Teams verfügen nicht nur über Aufgaben, sondern auch über die Verantwortlichkeiten und Kompetenzen, um Projekte innerhalb des Wertekanons des Unternehmens selbstständig zu bearbeiten. Damit Sie erkennen, wie groß die Handlungsbedarfe bezüglich einer digitalen Transformation in Ihrem Unternehmen (noch) sind, kommt die Analyse der Digital-Business-Performance zum Einsatz.

Durch einen strukturierten Ansatz können Sie ermitteln, welches (digitales) Optimierungs-Potenzial in den verschiedenen Leistungsbereichen Ihres Unternehmens noch ausgeschöpft werden kann. Um diesen Prozess zu fördern, hilft die Entwicklung team- und / oder mitarbeiterbezogener Kompetenz-Landkarten.

In diesen wird sichtbar, welche Kompetenzfelder heute schon gut abgedeckt sind – und welche Kompetenzen über eine digitalen Trainingsagenda noch zu verstärken sind. Um den gewachsenen Anforderungen der Kunden – B2C und B2B gleichermaßen – gerecht zu werden, sind die heute vielfach noch dominierenden Closed-Innovation-Konzepte zu Open-Innovation-Konzepten weiterzuentwickeln. Auf diesem Wege können Sie die Denkanstöße gewinnen, die zur Weiterentwicklung bestehender oder zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle erforderlich sind. Zusätzlich werden in diesem Modul die Methoden des agilen Managements vermittelt. Ein besonderer Fokus liegt auf den Konzepten Scrum, Design-Thinking und Lean Start-up. Hier lernen Sie, wie diese Konzepte wertschöpfend in den Unternehmensalltag eingebunden werden können. Instrumente zur Erreichung einer konsequenten Kundenorientierung stellen hierbei ein wichtiges Element des agilen Managements dar.



Programm Zertifikatslehrgang

Tag 5

9:30-10:00 Uhr	Begrüßung und Rückblick auf Modul 2
	Präsentation der Ergebnisse der Transfer-Aufgaben Anforderungen an das Management im digitalen Zeitalter Analyse der Digital-Business-Performance
13:00 – 14:00 Uhr	Mittagspause
	Entwicklung neuer Kompetenz-Landkarten Von Closed- zu Open-Innovation-Konzepten Wrap-up – Ausblick
17:00 Uhr	Ende Tag 5

Tag 6

9:30 Uhr	Begrüßung und Rückblick auf Tag 5
	Einführung in die Methoden des agilen Managements Scrum Design Thinking und Lean Start-up
13:00 – 14:00 Uhr	Mittagspause
	Instrumente zur Erreichung einer konsequenten Kundenorientierung Wrap-up – Definition der Transferaufgaben – Ausblick
17:00 Uhr	Ende Tag 6

Hinweis: Die Schulungstage beinhalten alle 60 Minuten eine kurze Pause.

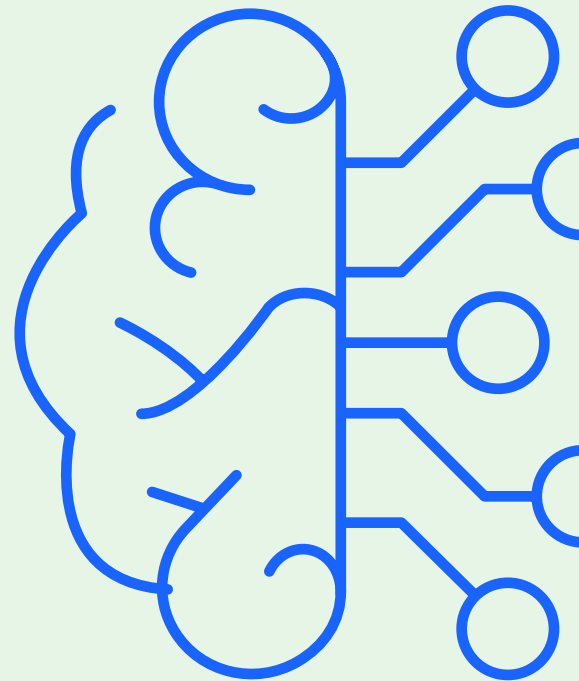
Modul 4

Konzept und Einsatzfelder der Künstlichen Intelligenz – Herausforderungen und Instrumente des Change-Managements

Ziele und Inhalte

Anwendungen der Künstlichen Intelligenz durchdringen immer weitere Lebens- und Geschäftsbereiche. Um qualifiziert agieren zu können, werden Ihnen hier die wichtigsten Grundlagen der Künstlichen Intelligenz vermittelt. Sie erfahren, was sich hinter dem Begriff Machine Learning verbirgt und welche Lernmethoden die Künstliche Intelligenz nutzt. Sie erkennen die verschiedenen Einsatzfelder der Künstlichen Intelligenz. Es wird aufgezeigt, welche Konzepte für neue Geschäftsmodelle, Produkte und Service im Produktions- und Wartungsumfeld bestehen (Stichwort Smart Factory, Digital Twins und Predictive Maintenance). Zusätzlich wird herausgearbeitet, welche KI-Einsatzfelder in Marketing und Vertrieb heute und morgen existieren. Die Bandbreite reicht hier vom Voice-Marketing (Chat-Bots, digitale Assistenten) über KI-basierte Data Analytics (bspw. für Recommendation Engines) bis zur automatisierten Content-Generierung. Schließlich wird ein Template für die Entwicklung einer unternehmenseigenen KI-Journey präsentiert.

Diese und alle weiteren Veränderungen in den Unternehmen gehen mit einer großen Herausforderung einher: einem umfassenden Change-Management. Ohne einen gut gemanagten Change-Prozess wird eine digitale Transformation nicht gelingen. Hier werden die Grundlagen des Change-Management-Prozesses vermittelt, die Sie zu dessen erfolgreicher Ausgestaltung benötigen. Dafür werden die wichtigsten Instrumente des Change-Managements präsentiert. Sie erfahren, wie Sie zu einem erfolgreichen Change-Manager werden. Schließlich wird Change eine der wenigen Konstanten für die nächsten Jahrzehnte bleiben.



Programm Zertifikatslehrgang

Tag 7

9:30 Uhr	Begrüßung und Rückblick auf Modul 3
	Präsentation der Ergebnisse der Transfer-Aufgaben Grundlagen der Künstlichen Intelligenz – Inhalte und Notwendigkeiten einer Explainable AI (XAI) Ausgewählte Einsatzfelder der Künstlichen Intelligenz in Produktion und Service
13:00 – 14:00 Uhr	Mittagspause
	Ausgewählte Einsatzfelder der Künstlichen Intelligenz in Marketing und Vertrieb Entwicklung einer unternehmenseigenen KI-Journey Wrap-up – Ausblick
17:00 Uhr	Ende Tag 7

Tag 8

9:30 Uhr	Begrüßung und Rückblick auf Tag 7
	Herausforderung Change-Management Grundlagen des Change-Management-Prozesses Instrumente zur erfolgreichen Ausgestaltung des Change-Prozesses
13:00 – 14:00 Uhr	Mittagspause
	Open-Book-Klausur Abschlussbesprechung <ul style="list-style-type: none"> ■ Rückblick auf die Qualifizierung ■ Feedback der Teilnehmerinnen und Teilnehmer ■ Feedback der Leitung der Qualifizierung und der Veranstalter
17:00 Uhr	Ende Tag 8

Hinweis: Die Schulungstage beinhalten alle 60 Minuten eine kurze Pause.

Format

Online-Zertifikatslehrgang via Zoom

Termine

Die aktuellen Termine entnehmen Sie bitte der Website der [Bitkom Akademie](#).

Preise

6.200 € Regulär (zzgl. MwSt.)

5.700 € für Bitkom-Mitglieder (zzgl. MwSt.)

Zertifizierung (optional, inklusive)

Unsere Expertise

Die Bitkom Akademie ist der erste Ansprechpartner für die Aus- und Weiterbildung von Fach- und Führungskräften zu IT-Themen und digitalen Trends. Zu unseren Kunden zählen Unternehmen aus der Digitalwirtschaft, ob Global Player, Mittelstand oder Startup.



Immer up-to-date.

Der Digitalverband Bitkom bildet ein großes, leistungsfähiges Netzwerk und bündelt das Know-how der digitalen Welt. Er organisiert einen permanenten Austausch zwischen Fach- und Führungskräften und ist bekannt für seine regelmäßigen Publikationen, Studien und Marktanalysen. Als Tochterunternehmen sind wir damit stets auf dem neuesten Stand und teilen diesen Wissensvorsprung mit unseren Kunden.



Immer für die Praxis.

Wir machen unsere Seminarteilnehmer fit für die Praxis. Neben theoretischen Grundlagen vermitteln unsere Referenten in erster Linie Methoden und Techniken für den praktischen Einsatz – uns ist wichtig, dass jede Weiterbildung zu konkreten Ergebnissen im Arbeitsalltag der Seminarteilnehmer führt.



Immer flexibel.

Die Bitkom Akademie bietet ein breites Spektrum methodischer Ansätze für die Personalentwicklung. Die Formate reichen von Inhouse- und offenen Präsenz-Seminaren über Live-Online-Seminare bis hin zu zertifizierten Ausbildungslehrgängen. Im Mittelpunkt steht bei uns eine fundierte Beratung, um für unsere Kunden ein ideales Weiterbildungskonzept zu entwickeln – inhaltlich und methodisch.

Die Bitkom Akademie ist nach DIN ISO 9001 zertifiziert.



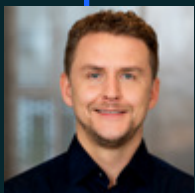
Bitkom Akademie

Wir qualifizieren die Digitalwirtschaft.

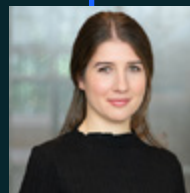
Die Bitkom Akademie ist der erste Ansprechpartner für die Aus- und Weiterbildung von Fach- und Führungskräften in einer sich digitalisierenden Arbeitswelt. Mit jährlich über 400 Weiterbildungen in Themenbereichen wie Digitale Transformation, Big Data & KI, IT-Sicherheit, Nachhaltigkeit, Datenschutz sowie Recht & Regulierung leisten wir einen entscheidenden Beitrag zur Digitalisierung Deutschlands.

Neben Live-Online-Seminaren, Workshops und Zertifikatslehrgängen bietet die Bitkom Akademie auch individualisierte Weiterbildungskonzepte an. Dabei begleiten wir Unternehmen langfristig im Rahmen komplexer und vielschichtiger Digitalisierungsprojekte und befähigen Mitarbeitende nachhaltig.

Kontaktieren Sie uns – wir beraten Sie gern.



Michel Achenbach
Leitung Business Development
T 030 27576-541 | M 0151 27631544
m.achenbach@bitkom-service.de



Ricarda Pfirrmann
Sales Manager
T 030 27576-537 | M 0151 27631538
r.pfirrmann@bitkom-service.de

Bitkom Akademie

Albrechtstraße 10
10117 Berlin
info@bitkom-service.de

bitkom-akademie.de

Bleiben Sie informiert

↗ www.facebook.com/Bitkom-Akademie
↗ www.linkedin.com/showcase/bitkom-akademie
↗ www.youtube.com/c/bitkom_akademie

bitkom
akademie