



Wir bringen
Sie weiter.

Unser Angebot.

Sie möchten Ihr Wissen in speziellen Bereichen vertiefen?

» Einzelseminare

Sie wünschen einen ganzheitlichen, strukturierten Überblick über alle relevanten Themen?

» Packaging Professional Lehrgang

» Packaging Sales Professional Lehrgang

Sie benötigen für Ihre Mitarbeiter maßgeschneiderte Seminare vor Ort in Ihrem Unternehmen?

» Inhouse-Trainings

Wir fördern Wissen.

Als fünftgrößter Industriezweig mit über 400.000 Beschäftigten ist die deutsche Verpackungswirtschaft einer der entscheidenden Wachstums- und Arbeitsmärkte. In einer Branche, die von stetigen Innovationen geprägt ist, wird Fachkompetenz zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Deshalb betreibt das Deutsche Verpackungsinstitut (**dvi**) seit 2004 die Verpackungsakademie.

Die Verpackungsakademie bietet Einsteigern, Experten und Entscheidern in Seminaren, Lehrgängen und Trainings die ganze Bandbreite relevanten Branchenwissens.



„Die Referenten sind sehr flexibel auf die individuellen Bedürfnisse der Teilnehmer eingegangen.“

Dr. Ulrike Geißler, New Business Development der BASF SE zum Seminar „Produktschutz“

Wir bringen Sie weiter.

Wir fördern Spezialisten.

Angebot und Methode.

Von „Active Packaging“ bis zum Thema „Verpackungsmaschinen“ reicht das Angebot an branchenspezifischen Seminaren, in denen Sie Ihr Wissen auffrischen und vertiefen können. Für diese Art der Weiterbildung ist ein hoher Praxisanteil unerlässlich, so dass die Seminare als Workshop konzipiert sind. Um einen möglichst großen Lerneffekt zu erzielen, wird die aktive Mitarbeit der Teilnehmer durch Diskussionen und Gruppenarbeiten gefördert.

Zielgruppen.

- » Produktmanager
- » Einkäufer
- » Vertriebsmitarbeiter
- » Marketingfachleute
- » Qualitätsmanager
- » Verpackungsentwickler
- » Betriebsleiter
- » Techniker
- » Produktentwickler
- » Designer

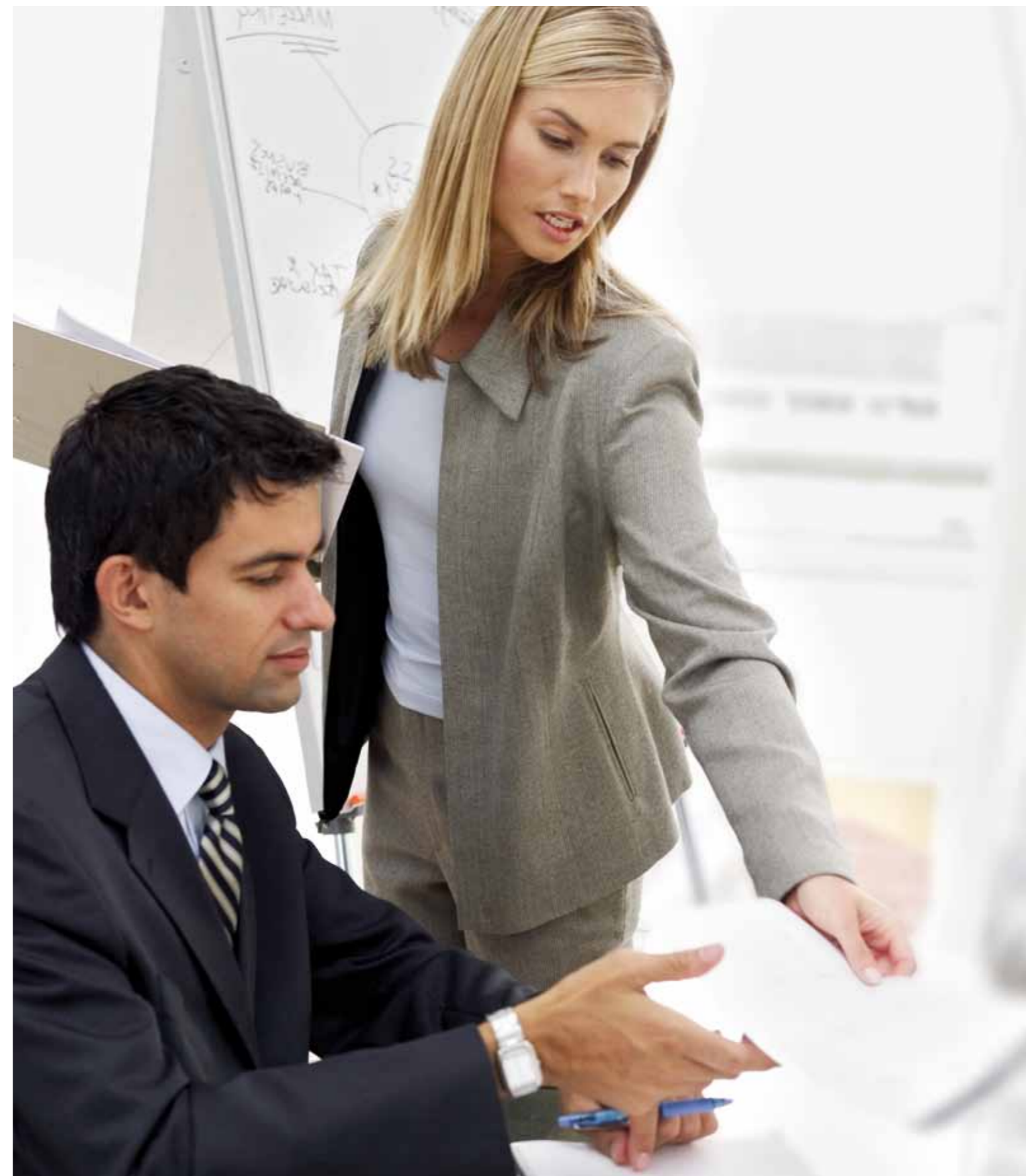
Ihre Vorteile.

- » Gezielte Auswahl spezieller Themenschwerpunkte
- » Vermittlung von praxisorientiertem Wissen
- » Moderne Lehrmethoden
- » Ausbau des persönlichen Netzwerkes
- » Regelmäßige Aktualisierung und Erweiterung des Seminarangebotes

Beispielthemen.

- » Active Packaging
- » B2B-Kommunikation
- » Markenschutz
- » Europäisches Verpackungsrecht
- » Mechatronik

Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen einige Beispiele aus unserem Seminarprogramm vor.



Seminare für Ihre speziellen Anforderungen in der Verpackungsindustrie.

Unser Themenspektrum umfasst folgende Seminare:

Grundlagen und Materialthemen:

- » Packstoffe und Packmittel
- » Basiswissen Verpackung
- » Durch Siegeln sicheres Verschließen von Behältern

Gestaltungsthemen:

- » Packaging Design
- » Innovation & Design
- » Verpackungsentwicklung und -optimierung
- » Druck und Veredelung
- » Fälschungssicherheit und Markenschutz

Marketing & Controlling:

- » Verpackung als Marketingtool
- » Verpackungskosten
- » Sensual Branding

Technische Themen:

- » Verpackungsprozesse und -maschinen
- » Linienlayout & Simulation von Verpackungsanlagen
- » Software-Qualitätssicherung für den Verpackungsmaschinenbau
- » Mechatronisches Engineering

Logistische Themen:

- » Optimales Ladungsträgermanagement
- » Supply Chain Management
- » Lean production
- » Gefahrgut sicher verpacken

Qualitätssicherung:

- » Qualitäts- und Hygienemanagement
- » Produktschutz
- » Lebensmittelsicherheit und -zulassung

Rechtliche Themen:

- » Lebensmittelkontakt, Migration
- » Verpackungs- und Umweltrecht
- » REACH & Verpackung

Aktuelle Innovationen:

- » Active Packaging
- » Multisensorische Verpackung:
Duftmarketing & Verpackungsakustik
- » Cross industry innovation
- » Neue Möglichkeiten und Innovationen im
Verpackungsdruck

Kommunikation & Sprache:

- » Kommunikationskompetenzen
- » Fachenglisch Verpackung

Vertriebsthemen:

- » Erfolgsgrundlagen für Verkaufsgespräche
- » B2B-Kommunikation
- » Preiserhöhungen durchsetzen
- » Argumentation & Einwandbehandlung
- » Angebote nachfassen
- » Zeitmanagement im Außendienst
- » Kundentypen - Menschentypen
- » Messetrainings

Managementthemen:

- » Projektmanagement
- » Innovationsmanagement
- » Risikomanagement



Informieren Sie sich über unser komplettes
Programm unter: www.verpackungsakademie.de

Einzelseminare

Wir fördern Entscheider.

Angebot und Methode.

Um sich ganzheitliches Wissen rund um das Thema Verpackung strukturiert und praxisnah anzueignen, bietet die Verpackungsakademie verschiedene Lehrgänge an:

- » Packaging Professional Lehrgang
- » Packaging Sales Professional Lehrgang

Die berufsbegleitenden Lehrgänge nutzen vor allem Branchen-Neueinsteigern zur schnellen und kompetenten Übersicht. Sie dauern maximal 3 Jahre und umfassen zwischen 5 und 15 Seminarmodule, wobei jedes Seminarmodul an verschiedenen Orten in Deutschland und Österreich angeboten wird.

Packaging Professional Lehrgang:

Der Gesamtlehrgang umfasst 38 Seminartage und setzt sich aus 4 Themenbereichen zusammen: Grundlagenwissen, spezifisches Fachwissen, Wirtschafts- und Managementwissen sowie Sozialkompetenzen & Sprache.

Packaging Sales Professional Lehrgang:

Der Vertriebslehrgang umfasst 5 Seminartage zur Vorbereitung und Durchführung erfolgreicher Verkaufs- und Preisgespräche.

Zielgruppen.

- » Produktmanager
- » Qualitätsmanager
- » Einkäufer
- » Verpackungsentwickler
- » Vertriebsmitarbeiter
- » Betriebsleiter
- » Marketingfachleute
- » Designer

Ihre Vorteile.

- » Alle relevanten Themen für die erfolgreiche Arbeit im Verpackungsbereich
- » Kontinuierliche Anpassung der Lehrgangsinhalte an die Anforderungen der Praxis

Informieren Sie sich über unser komplettes Programm unter www.verpackungsakademie.de

„Während ich mir bisher das Wissen Stück für Stück in der Praxis aneignen musste, vermittelte mir der Packaging Professional Lehrgang sehr schnell einen guten Überblick.“

Petra Pummer, Packaging Manager
Laundry & Home Care Henkel CEE R&D in Wien

Packaging Professional Lehrgänge

Aktuelle Termine und Veranstaltungsorte finden Sie unter:
www.verpackungsakademie.de

15 Seminare für Ihren Erfolg in der Verpackungswirtschaft & Konsumgüterindustrie: Packaging Professional Lehrgang

Grundlagenwissen.

Grundlagen der Verpackung	Packstoffe und Packmittel	Produktschutz und Verpackungsqualität
» Verpackungsfunktionen	» Kunststoffe » Holz	» Qualitätskriterien
» rechtliche Rahmenbedingungen	» Glas » Verbunde	» Füllgutverhalten
» Kette des Warendurchlaufs	» Metalle » BAW	» mikrobiologische, chemische, physikalisch/mechanische Verpackungsprüfung
» Kennzeichnung und Fälschungssicherheit	» Papier, Karton, Pappe	

Vertiefungswissen.

Verpackungsprozesse/-maschinen	Verpackungsentwicklung/-optimierung	Packaging Design
» Maschinentypen	» ganzheitliche Anforderungs-/Leistungsprofile	» Gestaltungsprinzipien
» Gestaltung von Verpackungslinien	» Ideen-/Konzeptentwicklung	» Verpackung briefen, gestalten & realisieren
» Maschinenauslastung	» Visualisierung & Optimierung	» Design-Management
» Anlagensimulation	» Umsetzung & Technologie	» Wirkung von Form, Typo und Farbe
Europäisches Verpackungsrecht	Verpackungskosten	Aktuelle Innovationen
» Normen	» Verpackungskalkulation	» z. B. aktive und intelligente Verpackungen
» Gesetze	» Optimierung von Verpackungskosten	» z. B. RFID
» Richtlinien	» Wirtschaftlichkeitsbewertung	» z. B. multisensorische Verpackung

Wirtschafts- und Managementwissen.

Supply Chain Management	Projektmanagement/ Prozessmanagement	Verpackung als Marketingtool	Markt und Trends
» Bullwhip-Effekt	» Projektplanung und Zielfindung	» Rolle der Verpackung im Marketingmix	» Packstoff- und Packmittelmarkt
» Diagnosetools, Messmethoden	» Projektsteuerung	» Marketingplanung	» Verpackungsmaschinenmarkt
» ECR, VMI, SCMo	» Praxisaufgaben aus der Verpackungswirtschaft	» Konsumentenverhalten	» aktuelle Trends
» Verpackung in der Supply Chain		» erfolgreiche Verpackungen in der Praxis	

Kommunikationskompetenz und Sprachen.

Kommunikationskompetenzen	Fachenglisch Verpackung
» Präsentationstechniken	» Packstoffe, Packmittel
» Moderationstechniken	» Verpackungsmaschinen
» Verhandlungstechniken	» Druck und Veredelung
» Personalführung	» Umwelt und Entsorgung
» Gesprächsführung	» Verpackungsentwicklung

- 2-tägiges Seminar
- 3-tägiges Seminar

5 Seminare für Ihren Vertriebs Erfolg: Packaging Sales Professional Lehrgang

Inhalte.

Grundlagen erfolgreicher Verkaufsgespräche (PSP 1)
» Grundlagen der Verkaufspsychologie für die Tagespraxis
» Die wichtigsten Elemente für Überzeugungskraft
» Elemente des ersten Kontaktes
» Bedarf und Bedürfnis
» Besser argumentieren – besser verkaufen
Argumentation und Einwandsbehandlung (PSP 2)
» Argumentation: Überlegenheit kennen und nutzen
» Wir sind der bessere Partner: das ganze Leistungsbündel verkaufen
» Einwände und Vorwände
» Die Angebots-Systematik verbessern
Sich durchsetzen in Preisgesprächen (PSP 3)
» Preis- und Wert-Gefühl
» Einkäufertaktiken
» Psychologie des Preisgesprächs
» Professionelle Verhandlungstechniken
» Wissen – Können – Wollen – Tun
Zeitmanagement im Außendienst (PSP 4)
» Arbeiten nach Prioritäten
» Mehr Eigensteuerung, Fremdsteuerung reduzieren
» Kontaktplanung: Mehr verkaufsaktive Zeit
» Fruchtlöse Null-Gespräche und die Konsequenzen
» Die Erfolgshinderer: Kleines Sündenregister
Kundentypen – Menschentypen (PSP 5)
» Gibt es typische Verhaltensweisen?
» Erfolg durch Kommunikationsstrategien
» Gesprächsstrategien: Maßkonfektion – Individualität – Präzision
» Wie verbessern wir unsere Verkaufserfolge

Aufbau des Vertriebslehrgangs:

Dieses systematische Vertriebsstraining für den Außendienst mit Zertifikat besteht aus 5 Eintages-Trainingsmodulen, die innerhalb von 2 - 3 Jahren absolviert werden können.

Die einzelnen Seminar-Module sind inhaltlich sehr detailliert und logisch aufeinander abgestimmt. Praxisnähe steht dabei an erster Stelle. Von Stufe zu Stufe wird mit den Teilnehmern eine Zielvereinbarung über das Umsetzen von Inhalten in der Tagespraxis getroffen.

Wir fördern Unternehmen.

Angebot und Methode.

Zeit, Wege und Kosten sparen – es gibt viele Argumente für Mitarbeiterschulungen vor Ort im Unternehmen. Deshalb bieten wir maßgeschneiderte Inhouse-Trainings an. In den Seminaren stehen genau die Themen im Fokus, die für Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter relevant sind. Die Orientierung an Ihren individuellen Anforderungen macht das Inhouse-Training besonders effektiv.

Ein Inhouse-Training kann sich sowohl auf eine einzelne Maßnahme als auch auf Seminar-Reihen mit aufeinander aufbauenden Inhalten für bestimmte Zielgruppen eines Unternehmens beziehen.

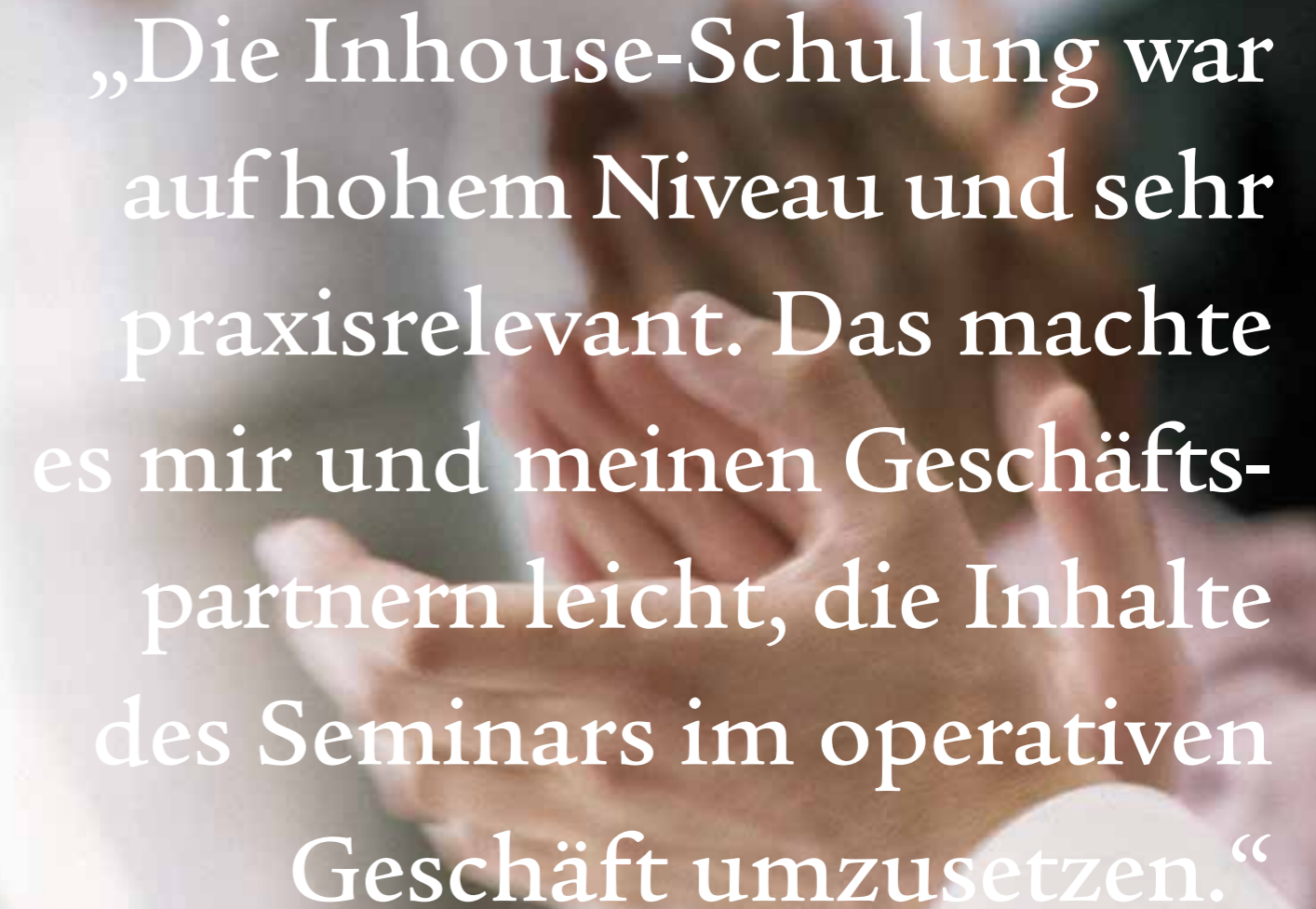
Zielgruppen.

- » Unternehmen in der Verpackungsindustrie, die mit Verpackungen als Hersteller, Verwender oder in der Distribution erfolgreicher umgehen möchten sowie deren Dienstleister

Ihre Vorteile.

- » Einfluss Ihres Unternehmens auf die Seminarinhalte und Bildungsziele
- » Auf den Bedarf der jeweiligen Mitarbeiter abgestimmte Weiterbildung
- » Einarbeitung unternehmensspezifischer Problemstellungen
- » Keine abstrakte Wissensvermittlung, sondern adaptierte Seminarinhalte mit Übungen an aktuellen Problemstellungen Ihres Unternehmens
- » Einordnung der Kurstermine in den Zeitrahmen Ihres Unternehmens

Informieren Sie sich über unser komplettes Programm unter www.verpackungsakademie.de



„Die Inhouse-Schulung war auf hohem Niveau und sehr praxisrelevant. Das machte es mir und meinen Geschäftspartnern leicht, die Inhalte des Seminars im operativen Geschäft umzusetzen.“

Helga Prugger, European Logistics Manager,
McDonald's Europe

Wir fördern Kompetenzen.

Die Referenten.

Die hohe Weiterbildungs-Kompetenz ist unser Garant für Ihren Fortschritt. Deshalb werden unsere Seminare nur von hoch qualifizierten Experten aus der Industrie, der Wissenschaft und dem Dienstleistungssektor geleitet. Engagierte Referenten sorgen dafür, dass Ihr Unternehmen einen echten Nutzen aus der Verpackungsakademie ziehen kann. Die kontinuierliche Qualitätssicherung gibt Ihnen die Sicherheit, dass Sie sich auf unser Know-how und die Aktualität unseres Bildungsprogramms verlassen können.

Das Deutsche Verpackungsinstitut (dvi).

Das dvi unterstützt Unternehmen und Institutionen darin, den heutigen Herausforderungen wie Umweltschutz, Globalisierung und technischer Fortschritt erfolgreich zu begegnen. Immer mit dem Ziel, Qualitätsstandards zu setzen und Fortschritt zu fördern. Das **dvi** vernetzt die Branche, treibt den Wissenstransfer voran und setzt auf Dialog innerhalb der Branche.



Fördern Sie Ihr Know-how!

Benötigen Sie weitere Informationen?

Haben Sie noch Fragen?

Möchten Sie sich direkt anmelden?

Hier erfahren Sie mehr:

Verpackungsakademie

Ihre Ansprechpartnerin:

Lena Sellschopf

Tel. +49 (0)30 8049 858-13

Fax +49 (0)30 8049 858-18

info@verpackungsakademie.de

www.verpackungsakademie.de

Deutsches Verpackungsinstitut e.V.

Ihr Ansprechpartner:

Winfried Batzke

Tel. +49 (0)30 80 49 858-0

Fax +49 (0)30 80 49 858-18

info@verpackung.org

www.verpackung.org

Sie können sich online, telefonisch oder per E-Mail anmelden.

Mitglieder-Rabatte.

Mitglieder des Deutschen Verpackungsinstituts (**dvi**), des Österreichischen Forschungsinstituts für Chemie und Technik (**ofi**), des Fachverbandes der Papierverarbeitenden Industrie Österreichs (**PPV**) und des Bundes Deutscher Verpackungingenieure (**bdvi**) erhalten Rabatte auf die Seminare, Lehrgänge und Trainings der Verpackungsakademie.

Informieren, fragen, anmelden.