

Der Business Analyst

- Prozesse optimieren ➤ Projekte anstoßen
- Change gestalten

„The Big Picture“ – Strategien und Prozesse

Business Requirements von morgen identifizieren und umsetzen

Geschäftsprozesse auf dem Prüfstand

Prozesslandkarte identifizieren und Kernprozesse optimieren

Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Advanced Analytics

Neue Software und Tools und wie Sie diese erfolgreich einsetzen

Wandel verlangt Mut! Ihre Rolle als Impulsgeber

Change Management effektiv gestalten und Veränderungsprozesse vorantreiben

Mit der richtigen Kommunikation zum Erfolg

Ihre Rolle als Moderator und Problemlöser für interdisziplinäre Zusammenarbeit

Mit den Experten:



Heinz-Josef Botthof
msg treorbis GmbH



Dr. Sebastian M. Klenk
5Analytics



Sylvie Löffler
Saxonia Systems AG



Dr. Gerd Nanz
covalgo consulting GmbH

Exklusive Praxisberichte:

- ✓ Der Strategieprozess bei Saxonia Systems – agiles Vorgehen in bereichsübergreifenden Projekten
- ✓ 5Analytics zum Thema „Künstliche Intelligenz und Advanced Analytics“

Exklusiv am

21. und 22. März 2019 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENT CIRCLE®

BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: +49 6196 4722-700

Business Analyse und Prozessmanagement – im Spannungsfeld verschiedener Anforderungen und Stakeholder



Ihr Seminarleiter:
Dr. Gerd Nanz, Gesellschafter, **covalgo consulting GmbH**, Wien

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Kurze Vorstellungsrunde und Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen

9.45 Business Analyse: Das sind Ihre Herausforderungen von morgen

- „The Big Picture“ – Change?!
- Betrachtungsebenen der Business Analyse
- Strategy Analysis und Business Requirements
- Klärung Ihrer Rolle – was ist Ihr Ziel und wie gehen Sie vor?
- Der „Prozess“ – was ist das?
- Spannungsfelder im Unternehmen

10.30 Umgang mit verschiedenen Anforderungsebenen

- Business Requirements
- Stakeholder Requirements
- Solution Requirements
- Transition Requirements
- Abhängigkeiten zwischen Anforderungen
- Überprüfung (Verifikation und Validierung)

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Praxisübung zur Strategieanalyse

An einem ausgewählten Fallbeispiel identifizieren Sie die Business Requirements und diskutieren diese in der Gruppe. Dabei profitieren Sie vom Erfahrungsaustausch mit den anderen Teilnehmern und dem Referenten.

12.15 Ihr Werkzeugkoffer für die Anforderungsanalyse und -modellierung

- Stakeholderanalyse
- Methoden der Erhebung
- Klassifizierung
- Methoden der Modellierung und Beschreibung

13.00 Business Lunch

14.15 Praxisübung zur Anforderungsanalyse und -modellierung

Unter Anleitung des Referenten klassifizieren Sie in der Gruppe Anforderungen zum Fallbeispiel und diskutieren die Auswirkungen dieser Klassifizierung auf die weitere Vorgehensweise.

14.30 Geschäftsprozesse auf dem Prüfstand: Was haben Geschäftsprozesse mit Business Analyse zu tun?

- Der Prozess des Prozessmanagements – was sind die richtigen Schritte?
- Prozessziele
- Prozesslandkarte und Stakeholder
- Prozessmessung

Praxisübung zur Prozessoptimierung

An einem ausgewählten Fallbeispiel identifizieren Sie eine Prozesslandkarte und definieren die Ziele der Kernprozesse.

15.15 Techniken und Skills, die Sie in Ihrer Rolle als Business Analyst unterstützen

- Führen ohne hierarchische Macht
- Persönliche Skills für BA und Projektleiter
- Ihr persönlicher Stil
- Ausgewählte Techniken aus und für die Praxis

16.00 Kaffee- und Teepause

16.15 Künstliche Intelligenz für die Datenanalyse und Prozessoptimierung

- Künstliche Intelligenz, Advanced Analytics und deren Einsatzbereiche
- Kundenanalyse und Steuerung durch Warenkorbanalyse und Empfehlungssysteme
- Prozesssteuerung durch Predictive Maintenance
- Praxisbeispiele
- Software und Tools



Dr. Sebastian M. Klenk
Geschäftsführer,
5Analytics, Stuttgart



17.30 Dokumentation und Berichterstellung

- Planung von Dokumentation
- Formale Regeln zur Dokumentation
- Sprache in der Kommunikation und der Dokumentation

18.00 Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Seminartages und Gelegenheit zur Diskussion

ca. 18.15 Ende des ersten Seminartages

Problemlösungstechniken und agiles Projektmanagement – Ihre Rolle als Moderator, Vermittler und Impulsgeber



Ihr Seminarleiter:
Heinz-Josef Bothhof, Leiter Management Training, **msg treorbis GmbH**, Hamburg

9.00 Es geht weiter ...

- Begrüßung und Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

9.10 Ihre Rolle als Moderator und Problemlöser: Erfolgreich und interdisziplinär zusammenarbeiten

- Workshops und Besprechungen effektiv steuern
- Mit Moderationstechniken zum Kommunikationserfolg
- Meinungsvielfalt zum Konsens führen
- Der Business Analyst als Moderator
- Einfache und effektive Problemlösungstechniken
- Herausforderung interdisziplinäres Arbeiten
- Kritische Situationen im Workshop
- Querdenker – Hilfe oder Last?

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Akzeptanz schaffen und Interessen ausgleichen: Spannungen und Konflikte aushalten

- Als Business Analyst zwischen den Stühlen
- Erfolg durch Empathie
- Mit Konflikten richtig umgehen
- Ursachen und Wirkungen
- Der Business Analyst als Mediator
- Konflikte schlichten oder lösen

12.45 Business Lunch

14.00 Der SCRUM-Strategieprozess bei Saxonia Systems AG – Agiles Vorgehen in bereichsübergreifenden internen Projekten

- Agile Projektvorgehen haben sich in den vergangenen 10 Jahren in der Softwareentwicklung etabliert – Saxonia Systems hat Mittel und Methoden aus diesem Vorgehen für das Management adaptiert
- Zusammenarbeit und Führung neu denken – was gab den Anstoß?



- Wie gestaltet sich der agile Strategieprozess und wie fühlt er sich an? Foto- und Videodokumentation
- Strategietransfer ins operative Geschäft – Wege, Mittel, Wirkungen & Ergebnisse im Hinblick auf Organisation und Kultur im Unternehmen



Sylvie Löffler
Strategy Process Officer &
Business Development,
Saxonia Systems AG, Dresden

15.00 Kaffee- und Teepause

15.15 Change Management effektiv gestalten und die Organisation mitnehmen

- Bedeutung von Veränderungsprozessen für den Unternehmenserfolg
- Mit dem Mitarbeiter, nicht für den Mitarbeiter
- Veränderungsanalyse durchführen
- Change Management braucht Zeit!
- Der Business Analyst als Impulsgeber und Vermittler
- Instrumente im Change Management
- Promotoren und Widerständler – wer ist wer?
- Veränderungsprozesse gestalten

16.00 Erfolg mit der richtigen Kommunikation

- Informieren, überzeugen, begeistern – was ist Ihr Ziel?
- Gezielte und empfängerorientierte Kommunikation
- Authentisch kommunizieren – Einheit von Wort, Tonfall und Körpersprache
- Richtig und gezielt argumentieren
- Wann ist ein Argument ein Argument?
- Ergebnisse visualisieren und präsentieren
- Das richtige Medium wählen: Präsentieren ist mehr als Folien zeigen

16.45 Zusammenfassung der Ergebnisse und Gelegenheit für abschließende Fragen

ca. 17.00 Ende des Seminars

Get-together

Asklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern.

Ihr Expertenteam

Heinz-Josef Botthof ist Dipl.-Volkswirt und seit 1998 Leiter des Bereichs Management Training der **msh treorbis GmbH** in Hamburg. Er ist Experte für Führung und Projektmanagement und verfügt über langjährige Erfahrungen in der Entwicklung und Leitung von Management Trainings zu den Themen Führung, Projektmanagement, Change Management und Controlling. Vor seiner Tätigkeit bei der msh Gruppe war Heinz-Josef Botthof sieben Jahre bei der Akademie Führung & Organisation als Geschäftsstellenleiter in Bonn. Von 1988 bis 2000 hatte er parallel Lehraufträge an der Hochschule und der Universität in Gießen zu den Themen Allg. BWL und VWL. Er ist zertifizierter Prozessberater (CBPP® Certified Business Process Professional) und Mitglied der Organisatorengruppe (MdO). Seit 2018 ist er auch Zertifizierter Blended Learning Online Trainer.

Dr. Sebastian M. Klenk ist Geschäftsführer von **5Analytics** in Stuttgart. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Integration von künstlicher Intelligenz und Advanced Analytics in Unternehmensprozesse. Das Team von 5Analytics vereint langjährige Erfahrung in den Bereichen Big Data, Datenbanken, Machine Learning und künstliche Intelligenz mit solidem Business-Know-How. Vor der Gründung von 5Analytics leitete Dr. Sebastian M. Klenk das Produktmanagement-Team bei dem BI-Hersteller arcplan und war für den Hochleistungsdatenbankanbieter EXASOL in Deutschland und den USA aktiv.

Sylvie Löffler ist Diplom-Wirtschaftsinformatikerin. Sie war ab 2001 knapp 10 Jahre als IT Management Beraterin bei der **Saxonia Systems AG** in Dresden tätig. Als Mitglied des Strategieteams führte sie im Unternehmen ab Ende 2010 den agilen Strategieprozess ein und wurde Anfang 2015 zum Strategy Process Officer ernannt. Sylvie Löffler verfügt über 5 Jahre Erfahrung mit agilen Vorgehen im Management. Sie schildert aus eigenem Erleben, was die agile Methodik auf allen Unternehmensebenen Positives bewirken kann und wo die Hürden sind, die es zu überwinden gilt.

Dr. Gerd Nanz ist Gesellschafter der **covalgo consulting GmbH** in Wien. Seine Branchenschwerpunkte liegen im öffentlichen Bereich, in der Industrie und im Pharmabereich. Die Themenschwerpunkte sind ganzheitliche Steuerung von Unternehmen, Business Analyse und Requirements Engineering, Geschäftsprozess- und Qualitätsmanagement sowie Projektmanagement. Zuvor baute er in einem Wiener Unternehmen ein zentrales Qualitätsmanagement auf und wechselte danach ins Beratungswesen. Dr. Gerd Nanz ist Mitglied des Herausgeberbeirats der zfo - Zeitschrift Führung + Organisation und Mitbegründer und ehemaliges Mitglied des Vorstands des IIBA Austria Chapter, Mitglied des Vorstands der ÖVO und Geschäftsführer der EABA.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Malena Palinski

Tel.: +49 6196 4722-932

E-Mail: malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Zum Seminarinhalt

Als Übersetzer und Vermittler zwischen Geschäftsbe-
reichen, Kunden und IT sind Sie gefordert Produktent-
wicklungen, Geschäftsprozesse und Marketingideen in
konkrete Lösungen zu transformieren und Veränderungen
anzustoßen. Ihre Rolle als Business Analyst entwickelt sich
dabei permanent weiter.

Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie diesen Anfor-
derungen gerecht werden. Unsere Experten zeigen Ihnen,
wie Sie innerhalb der Organisation Geschäftsmodelle und
übergreifende Prozesse kritisch hinterfragen, Ihre Rolle im
Unternehmen über „Abteilungsgrenzen“ hinweg stärken
und als Bindeglied zwischen internen Kunden, IT und
Fachabteilungen optimal vermitteln. Zahlreiche Business
Cases und Best Practices sichern den direkten Transfer in
Ihr Business.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar

In diesem Seminar erhalten Sie ein Update zu allen
wichtigen Themenfeldern – von der Erfassung und Analyse
über die Bewertung und Dokumentation bis zur Kommuni-
kation im Unternehmen:

- **Künstliche Intelligenz** und **Advanced Analytics** für
die **Datenanalyse** und **Prozessoptimierung**
- Business-Analyse heute – Klärung Ihrer **Rolle** und
des **Aufgabenprofils**
- Anforderungen im **Spannungsfeld** verschiedener
Stakeholder
- Ihr Werkzeugkoffer für die **Anforderungsanalyse**
und **-modellierung**
- **Strategieanalyse** und **Business Needs** auf dem
Prüfstand
- **Agiles Projektmanagement** und Vorgehensweisen
- Erfolgsfaktoren und **Kommunikations-Skills** für
interdisziplinäres Arbeiten
- Die „**interne Beraterrolle**“ bei Koordination und
Abstimmung von Abläufen
- **Datenabweichungen** erklären, **Aktionen** ableiten
und richtig „**reporten**“

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Sina vom Knappen

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-675

E-Mail: sina.vomknappen@managementcircle.de

Der Business Analyst

■ Wer sollte teilnehmen?

Dieses Seminar richtet sich an **Business Analysten** und **interne Consultants** sowie an **Fach- und Führungskräfte** der Bereiche **Product Management, Change Management, Process Management, Business Development, Project Management, Customer Relationship Management, Wealth Management, Research and Development, Sales** und **IT**. Weiterhin angesprochen sind **Mitglieder der Geschäftsleitung** und **interessierte Unternehmensberater**.

■ Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie informieren sich, wie Sie die Möglichkeiten der **Digitalisierung** sowie **Künstliche Intelligenz** und **Advanced Analytics** erfolgreich einsetzen.
- Sie erfahren, wie Sie Ihre Geschäftsprozesse auf den Prüfstand stellen, **Prozesslandkarten identifizieren** und **Kernprozesse optimieren**.
- Sie lernen, wie Sie **Change Management** effektiv gestalten und **Veränderungsprozesse gemeinsam vorantreiben**.

■ Termin und Veranstaltungsort

21. und 22. März 2019 in Frankfurt/M.

03-86795

Le Meridien Frankfurt,
Wiesenhüttenplatz 28-38, 60329 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 2697-834, Fax: +49 69 2697-812
E-Mail: reservations@lemeridienfrankfurt.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/03-86795

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn