

# Privater Masterstudiengang

## MBA in Management Internationaler Großprojekte (EPC)





## Privater Masterstudiengang MBA in Management Internationaler Großprojekte (EPC)

- » Modalität: **online**
- » Dauer: **12 Monate**
- » Qualifizierung: **TECH Technische Universität**
- » Zeitplan: **in Ihrem eigenen Tempo**
- » Prüfungen: **online**

Internetzugang: [www.techtitute.com/de/ingenieurwissenschaften/masterstudiengang/masterstudiengang-mba-management-internationaler-grossprojekte-epc](http://www.techtitute.com/de/ingenieurwissenschaften/masterstudiengang/masterstudiengang-mba-management-internationaler-grossprojekte-epc)

# Index

01

Präsentation

---

Seite 4

02

Ziele

---

Seite 8

03

Kompetenzen

---

Seite 14

04

Kursleitung

---

Seite 18

05

Struktur und Inhalt

---

Seite 40

06

Methodik

---

Seite 54

07

Qualifizierung

---

Seite 62

# 01

# Präsentation

Dieses umfassende Programm soll den Studenten ein vertieftes Wissen über die Inhalte und Ingenieurtechniken von internationalen Großprojekten (EPC) vermitteln. Diese Art von Arbeit, die von der konzeptionellen, grundlegenden und detaillierten Planung bis hin zur abschließenden Prüfung der Anlage, der Schulung des Personals und der Übergabe des Endergebnisses an den Kunden reicht, erfordert Ingenieure mit einem hohen Maß an spezifischer Ausbildung im Projektmanagement, um ein erfolgreiches Projekt zu gewährleisten. Genau das findet die Fachkraft in diesem Programm, in dem sie auch die notwendigen Fähigkeiten erwirbt, um in diesem Bereich mit größerer Erfolgsgarantie zu handeln.





“

*Dank dieses privaten Masterstudiengangs  
können Sie Ihr Wissen im Bereich  
internationaler schlüsselfertiger Projekte  
erweitern und Ihre Karriere vorantreiben"*

Dieser MBA, den TECH dem Ingenieur zur Verfügung stellt, vermittelt ein tiefes und umfassendes Wissen, das es ihm ermöglicht, alle wichtigen Punkte zu kennen, die zu berücksichtigen sind, um ein Projekt nach den höchsten Anforderungen des internationalen Marktes zu entwickeln sowohl in Bezug auf Zeit als auch auf Kosten.

Im Laufe dieser Fortbildung lernt der Ingenieur alles kennen, was mit internationalen Projekten zu tun hat, angefangen bei den verschiedenen Arten von Verträgen oder Dienstleistungen, über die Analyse und Entwicklung jeder Projektphase, die Kontrolle der wichtigsten Aspekte, die eine erfolgreiche Durchführung des Projekts ermöglichen, bis hin zu den grundlegenden Begriffen und dem Management von internationalen Projekten.

Die nationale und internationale Erfahrung der Dozenten und ihre multidisziplinäre Ausbildung machen diesen Masterstudiengang zu einer einzigartigen Qualifikation, durch die Fachleute zu Experten für das Management des gesamten Zyklus eines EPC-Projekts werden. Die Absolventen dieses Studiengangs verfügen somit über ein umfassendes Wissen über alle Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Planung, den erforderlichen Lieferungen und dem Bau eines Projekts.

Aus diesem Grund ist der MBA in Management Internationaler Großprojekte (EPC) das vollständigste und innovativste Fortbildungsprogramm auf dem aktuellen Markt, was das Wissen und die neuesten verfügbaren Technologien angeht, und umfasst alle Sektoren oder Parteien, die in diesem Bereich tätig sind. Darüber hinaus besteht der Masterstudiengang aus Übungen, die auf realen Fällen von Situationen basieren, die das Dozententeam derzeit bewältigt oder in der Vergangenheit bewältigt hat.

All dies in einem 100%igen Online-Programm, das dem Studenten die Möglichkeit bietet, wann immer er möchte zu lernen, da er nur ein Gerät mit Internetzugang benötigt. Darüber hinaus wird ein renommierter internationaler Gastdirektor 10 fundierte *Masterclasses* abhalten, in denen Ingenieure fortgeschrittene Fähigkeiten zur Planung, Ausführung und Überwachung aller Phasen von EPC-Projekten erwerben können.

Dieser **MBA in Management Internationaler Großprojekte (EPC)** enthält das vollständigste und aktuellste Programm auf dem Markt. Die hervorstechendsten Merkmale sind:

- ♦ Die Entwicklung von Fallstudien, die von Experten für Bauwesen und Geotechnik vorgestellt werden
- ♦ Der anschauliche, schematische und äußerst praxisnahe Inhalt vermittelt alle für die berufliche Praxis unverzichtbaren wissenschaftlichen und praktischen Informationen
- ♦ Die praktischen Übungen, bei denen der Selbstbewertungsprozess zur Verbesserung des Lernens durchgeführt werden kann
- ♦ Sein besonderer Schwerpunkt liegt auf innovativen Methoden
- ♦ Theoretische Lektionen, Fragen an den Experten, Diskussionsforen zu kontroversen Themen und individuelle Reflexionsarbeit
- ♦ Die Verfügbarkeit des Zugangs zu Inhalten von jedem festen oder tragbaren Gerät mit Internetanschluss



*Ein renommierter internationaler Gastdirektor wird 10 intensive Masterclasses zu den neuesten Trends im Vertragsmanagement geben“*

“

*Ihnen steht nicht nur das beste Lehrmaterial zur Verfügung, sondern auch die besten Dozenten der internationalen Szene"*

Zu den Dozenten des Programms gehören Fachleute aus der Branche, die ihre Erfahrungen in diese Fortbildung einbringen, sowie anerkannte Spezialisten von führenden Gesellschaften und renommierten Universitäten.

Die multimedialen Inhalte, die mit der neuesten Bildungstechnologie entwickelt wurden, werden der Fachkraft ein situierendes und kontextbezogenes Lernen ermöglichen, d. h. eine simulierte Umgebung, die eine immersive Fortbildung bietet, die auf die Ausführung von realen Situationen ausgerichtet ist.

Das Konzept dieses Programms konzentriert sich auf problemorientiertes Lernen, bei dem die Fachkraft versuchen muss, die verschiedenen Situationen aus der beruflichen Praxis zu lösen, die während des Studiengangs auftreten. Dabei wird die Fachkraft von einem innovativen interaktiven Videosystem unterstützt, das von renommierten und erfahrenen Ingenieuren entwickelt wurde.

*Belegen Sie dieses Programm und nehmen Sie an großen internationalen Projekten teil, die in den kommenden Jahren von Bedeutung sein werden, und tragen Sie mit Ihrem Wissen zu großen Fortschritten in der Technik bei.*

*Wenn Sie sich in Ihrem Beruf weiterentwickeln wollen, ohne den Rest Ihrer täglichen Aktivitäten aufzugeben, dann ist dieses Programm genau das Richtige für Sie.*



# 02 Ziele

Durch diese Fortbildung erwerben die Fachleute das notwendige Wissen, um an großen EPC-Projekten zu arbeiten und dabei alle Aspekte zu berücksichtigen, die für eine erfolgreiche Arbeit erforderlich sind. All dies mit der Sicherheit und Effizienz eines Programms, das geschaffen wurde, um Fachleute für das Management und die Durchführung von EPC-Projekten zu ermutigen, von einer globalen Perspektive, die das konzeptionelle, grundlegende und detaillierte Engineering umfasst, bis hin zu den abschließenden Tests der Installation, der Schulung des Personals und der Übergabe des Endergebnisses an den Kunden.



“

*TECH hat dieses Programm mit einem einzigen Ziel konzipiert: die berufliche Laufbahn von Ingenieuren auf die nächste Stufe anzuheben“*



## Allgemeine Ziele

---

- ◆ Durchführen einer umfassenden Analyse von EPC-Projekten
- ◆ Managen der verschiedenen Phasen von EPC-Projekten
- ◆ Verwalten von Verträgen für Großprojekte
- ◆ Vertiefen der Details von Garantien, Streitigkeiten und Versicherungen im Bauwesen
- ◆ Beherrschen des Projektmanagements in seiner Gesamtheit
- ◆ Durchführen einer Kosten-, Zeitplan- und Ressourcenanalyse
- ◆ Kennen im Detail der Phasen der Projektintegration
- ◆ Verwalten von Projekten mit einer abteilungsübergreifenden, globalen Vision
- ◆ In der Lage sein, den Ertragswert von Projekten zu analysieren





## Spezifische Ziele

---

### Modul 1. Internationale Projekte

- ◆ Eingehendes Aufschlüsseln der Vertragstypologien
- ◆ Analysieren und Kennen der einzelnen Projektphasen
- ◆ Koordinieren der einzelnen Projektphasen und -prozesse
- ◆ Analysieren und Verwalten von Interessengruppen
- ◆ Erwerben der Fähigkeit zur Planung von Eventualitäten für Abweichungen
- ◆ Erwerben von genauen Kenntnissen und der Fähigkeit, ein Projekt als Ganzes zu analysieren

### Modul 2. Schlüsselertige Projekte (EPC)

- ◆ Detailliertes Aufschlüsseln der EPC-Projektphasen
- ◆ Fundiertes Kennen und Analysieren der Phase *E: Engineering*
- ◆ Eingehendes Analysieren und Verstehen der Phase *P: Procurement*
- ◆ Koordinieren der Personalabteilung
- ◆ Koordinieren der Vertragsabteilung

### Modul 3. Management und Kontrolle der Phasen bei schlüsselfertigen Projekten (EPC)

- ◆ Detailliertes Aufschlüsseln der Phase C: Bau (Construction)
- ◆ Analysieren der Qualität in der Bauphase
- ◆ Analysieren der Sicherheit in der Bauphase
- ◆ Analysieren und Verwalten der Kosten in der Bauphase
- ◆ Analysieren und Verwalten der Fristen in der Bauphase
- ◆ Untersuchen der Kontroll-KPIs in EPC-Projekten
- ◆ Überwachen und Kontrollieren der Produktion vs. Kosten

### Modul 4. *Contract Management* in Projekten

- ◆ Vertiefen der Merkmale und Funktionen des *Contract Management*
- ◆ Ausführliches Untersuchen der Bedeutung des Vertragsmanagements
- ◆ Aufbauen einer Interaktion mit anderen Projektakteuren
- ◆ Analysieren der Prozesse im Vertragsmanagement
- ◆ Analysieren und Bewerten der wichtigsten Phasen des Projektmanagements
- ◆ Aufschlüsseln der vom Vertragsmanager zu verwaltenden Projektfaktoren

### Modul 5. Risikomanagement im *Contract Management*

- ◆ Identifizieren von Projektrisiken
- ◆ In der Lage sein, Risiken zu klassifizieren
- ◆ In der Lage sein, eine Risikomatrix zu erstellen
- ◆ Detailliertes Kennen der Arten von Garantien
- ◆ Analysieren der Strafen
- ◆ In der Lage sein, Pläne zur Strafmilderung zu erstellen
- ◆ Genaues Kennen der Arten von Bauversicherungen

### Modul 6. Projektmanagement im *Contract Management*

- ◆ In der Lage sein, als *Contract Manager* Projektbudgets zu kontrollieren
- ◆ Vertieftes Kennen des Bereichs des Baustellenkontrollmanagements
- ◆ Detailliertes Kennen der Gesundheit und Sicherheit auf der Baustelle aus der Sicht eines Vertragsmanagers
- ◆ Analysieren der Verträge mit Unterauftragnehmern
- ◆ In der Lage sein, an möglichen Streitfällen und Schiedsverfahren teilzunehmen
- ◆ In der Lage sein, die erforderlichen Unterlagen für eventuelle Streitfälle vorzubereiten

### Modul 7. *Project Management* in Projekten: Management von Umfang und Zeitplan

- ◆ In der Lage sein, den Umfang eines Projekts zu kontrollieren
- ◆ Analysieren des Anforderungsmanagements
- ◆ Vertieftes Kennen des *Scope Management*
- ◆ In der Lage sein, den Zeitplan zu kontrollieren
- ◆ Analysieren des Zeitplans
- ◆ Detailliertes Kennen der Entwicklung von Zeitplänen
- ◆ In der Lage, den kritischen Pfad zu erkennen
- ◆ Eingehendes Kennen und Analysieren des Sanierungsplans
- ◆ Eingehendes Kennen und Analysieren des Beschleunigungsplans

### Modul 8. *Project Management* in Projekten: Kommunikation und Qualitätsmanagement

- ◆ In der Lage sein, die Projektqualität zu verwalten
- ◆ Detailliertes Kennen der Bedeutung von Qualität
- ◆ Analysieren der möglichen Nichtkonformitäten
- ◆ In der Lage sein, Interessengruppen zu überwachen
- ◆ Analysieren der Bedeutung der Überwachung von Interessengruppen
- ◆ Vertieftes Kennen des Integrationsmanagement
- ◆ Detailliertes Kennen der Integrationskontrolle

### Modul 9. *Project Management* in Projekten: Beschaffung und Ressourcenmanagement

- ◆ In der Lage sein, den Projekteinkauf zu verwalten
- ◆ Kennen der Bedeutung eines guten Einkaufszyklus
- ◆ Analysieren der erforderlichen Ressourcen
- ◆ In der Lage sein, die Ressourcen zu optimieren

### Modul 10. *Project Management* in Projekten: Kostenmanagement

- ◆ In der Lage sein, die Kosten in einem Projekt zu verwalten
- ◆ Analysieren der Kostenkontrollschritte
- ◆ Beherrschen von Finanzbegriffen wie *Cash-Flow*, *Projektmarge* und *Arbeitswert*
- ◆ Detailliertes Kennen der S-Kurve
- ◆ In der Lage sein, die S-Kurve auszuarbeiten und zu analysieren
- ◆ Erwerben fundierter Finanzkenntnisse über projektspezifische Parameter wie z. B.: NPV, IRR und *PayBack*

### Modul 11. Führung, Ethik und soziale Verantwortung der Unternehmen

- ◆ Analysieren der Auswirkungen der Globalisierung auf die Unternehmensführung und Corporate Governance
- ◆ Beurteilen der Bedeutung einer effektiven Führung für das Management und den Erfolg von Unternehmen
- ◆ Definieren von interkulturellen Managementstrategien und deren Bedeutung in unterschiedlichen Geschäftsumgebungen
- ◆ Entwickeln von Führungsqualitäten und Verstehen der aktuellen Herausforderungen für Führungskräfte
- ◆ Bestimmen der Prinzipien und Praktiken der Unternehmensethik und deren Anwendung bei der Entscheidungsfindung in Unternehmen
- ◆ Strukturieren von Strategien zur Umsetzung und Verbesserung von Nachhaltigkeit und sozialer Verantwortung in Unternehmen

**Modul 12. Personal- und Talentmanagement**

- ◆ Bestimmen der Beziehung zwischen strategischer Ausrichtung und Personalmanagement
- ◆ Vertiefen der Kompetenzen, die für ein effektives kompetenzbasiertes Personalmanagement erforderlich sind
- ◆ Vertiefen der Methoden für Leistungsbeurteilung und Leistungsmanagement
- ◆ Integrieren von Innovationen im Talentmanagement und deren Auswirkungen auf die Bindung und Loyalität des Personals
- ◆ Entwickeln von Strategien zur Motivation und Entwicklung von Hochleistungsteams
- ◆ Vorschlagen effektiver Lösungen für das Änderungsmanagement und die Konfliktlösung in Organisationen

**Modul 13. Wirtschaftlich-finanzielle Verwaltung**

- ◆ Analysieren der makroökonomischen Rahmenbedingungen und deren Einfluss auf das nationale und internationale Finanzsystem
- ◆ Definieren von Informationssystemen und Business Intelligence für die finanzielle Entscheidungsfindung
- ◆ Unterscheiden wichtiger finanzieller Entscheidungen und Risikomanagement im Finanzmanagement
- ◆ Bewerten von Strategien für die Finanzplanung und die Beschaffung von Unternehmensfinanzierung

**Modul 14. Kaufmännisches Management und strategisches Marketing**

- ◆ Strukturieren des konzeptionellen Rahmens und der Bedeutung des Marketingmanagements in Unternehmen
- ◆ Vertiefen der Schlüsselemente und Aktivitäten des Marketings und ihrer Auswirkungen auf die Organisation
- ◆ Bestimmen der Phasen des Prozesses der strategischen Marketingplanung
- ◆ Bewerten von Strategien zur Verbesserung der Unternehmenskommunikation und des digitalen Rufs des Unternehmens

**Modul 15. Geschäftsleitung**

- ◆ Definieren des Konzepts des General Management und seiner Bedeutung für die Unternehmensführung
- ◆ Bewerten der Aufgaben und Verantwortlichkeiten des Managements in der Organisationskultur
- ◆ Analysieren der Bedeutung von Betriebsmanagement und Qualitätsmanagement in der Wertschöpfungskette
- ◆ Entwickeln von Fähigkeiten zur zwischenmenschlichen Kommunikation und zum Sprechen in der Öffentlichkeit für die Ausbildung von Pressesprechern

# 03

# Kompetenzen

Dieser private Masterstudiengang versetzt Fachleute in die Lage, Probleme in internationalen Kontexten zu erkennen und zu lösen, wobei Aspekte wie der Markt, die Struktur des aktuellen Systems und die Entwicklung von Unternehmensprojekten berücksichtigt werden; mit der Sicherheit einer tiefen Kenntnis der Probleme, die während der Entwicklung des Projekts auftreten können, und der am besten geeigneten Wege, mit diesen Komplikationen umzugehen. All dies mit einer Beherrschung der innovativsten Vorschläge in diesem Bereich, die die Fachkraft als führend in diesem Bereich positionieren wird.





“

*Die Fähigkeiten, die Sie nach Abschluss dieses privaten Masterstudiengangs erwerben, werden Ihnen dabei helfen, als qualifizierter Ingenieur auf dem nationalen und internationalen Parkett zu bestehen*



## Allgemeine Kompetenzen

---

- ◆ Beherrschen des globalen Umfelds von Bau, Instandhaltung und Betrieb von Straßen, vom internationalen Kontext über die Märkte bis hin zu Projektentwicklung, Betriebs- und Instandhaltungsplänen und Sektoren wie Versicherung und Vermögensverwaltung
- ◆ Anwenden der erworbenen Kenntnisse und Problemlösungsfähigkeiten in aktuellen oder unbekanntem Umgebungen im weiteren Kontext von EPC-Projekten
- ◆ In der Lage sein, Wissen zu integrieren und ein umfassendes Verständnis für die verschiedenen Einsatzmöglichkeiten von schlüsselfertigen Projekten und die Bedeutung ihres Einsatzes in der heutigen Welt zu erlangen
- ◆ Wissen, wie man Konzepte für Entwurf, Entwicklung und Management verschiedener technischer Systeme vermittelt
- ◆ Verstehen und Verinnerlichen des Umfangs der digitalen und industriellen Transformation, die auf EPC-Projektsysteme angewendet wird, um deren Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit auf dem aktuellen Markt zu gewährleisten
- ◆ In der Lage sein, eine kritische Analyse, Bewertung und Synthese neuer und komplexer Ideen auf dem Gebiet des Ingenieurwesens durchzuführen
- ◆ In der Lage sein, im beruflichen Kontext den technologischen, sozialen oder kulturellen Fortschritt in einer wissensbasierten Gesellschaft zu fördern





## Spezifische Kompetenzen

---

- ◆ Kennen im Detail der wichtigsten Aspekte eines Projekts
- ◆ In der Lage sein, Projekte dieser Art in einem nationalen und internationalen Umfeld zu leiten
- ◆ Verstehen der kritischen Punkte, die sich auf die Fristen und Kosten der Vertragsabwicklung auswirken können
- ◆ Erkennen der Hauptakteure, die an der Bauphase eines EPC-Projekts beteiligt sind
- ◆ In der Lage sein, Abweichungen zu erkennen und einen Plan zur Abschwächung dieser Abweichungen zu erstellen
- ◆ Wissen, wie man einen Bauvertrag in einem internationalen Umfeld verwaltet und dabei besonders auf die kritischen Punkte achtet, die sich auf die Fristen und Kosten der Vertragsausführung auswirken können
- ◆ Beherrschen wichtiger Aspekte des Vertragsmanagements wie Garantien, Versicherungen und Vertragsstrafen
- ◆ In der Lage sein, als Vertragsmanager zu agieren, um mit den übrigen Abteilungen des Projekts zu interagieren und eine umfassende Kontrolle ihrer Arbeit durchführen zu können
- ◆ Erwerben spezifischer Kenntnisse im Bereich der Schlichtung und möglicher Streitigkeiten, so dass die Teilnahme an der Verwaltung zukünftiger Projektprozesse möglich ist
- ◆ In der Lage sein, die Verwaltung des Zeitplans in allen seinen Phasen zu kontrollieren
- ◆ Erlangen der erforderlichen Fähigkeiten, um rechtzeitig die für die Entwicklung des Projekts relevanten Entscheidungen zu treffen
- ◆ In der Lage sein, als Projektmanager zu agieren, um Qualität, Kommunikation und mögliche Nichtkonformitäten, die im Rahmen des Projekts auftreten können, zu verwalten
- ◆ In der Lage sein, Einkäufe und Ressourcen zu verwalten und zu kontrollieren, damit Entscheidungen getroffen werden können, die eine maximale Optimierung dieser beiden Faktoren ermöglichen
- ◆ Wissen, wie man einen der wichtigsten zu berücksichtigenden Aspekte, die Kostenkontrolle, handhabt



*Die Verbesserung Ihrer Fähigkeiten im Bereich der EPC-Projekte wird Ihrer beruflichen Laufbahn einen Schub geben, mit einer größeren Eingriffsfähigkeit und besseren Ergebnissen"*

# 04

# Kursleitung

Sie werden von hoch angesehenen Fachleuten auf diesem Gebiet lernen, die ihre jahrelange Erfahrung und ihr Wissen aus der Forschung in die Fortbildung einfließen lassen. All dies, um den Ingenieur durch ein Programm auf hohem Niveau zu führen, das ihn in die Lage versetzt, mit größerer Erfolgsgarantie im nationalen und internationalen Umfeld zu arbeiten.



“

*Lernen Sie mit den Besten und eignen Sie sich das Wissen und die Fähigkeiten an, die Sie brauchen, um in diesem Bereich der Entwicklung mit vollem Erfolg zu intervenieren“*

## Internationaler Gastdirektor

Pierre-Yvez Galopin ist seit mehr als 20 Jahren ein international anerkannter Experte auf dem Gebiet des **Bauwesens**, der sich auf Projektmanagement und betriebliche Veränderungen konzentriert. Er hat den größten Teil seiner Karriere in führenden Organisationen in Ländern wie **Frankreich, Finnland und Chile** verbracht. So hatte er wichtige Positionen als technischer **Generaldirektor** inne, wo er Projekte in den Bereichen Ausschreibung, Bau und Betrieb auf globaler Ebene **ganzheitlich beraten** hat.

Er hat direkt an mehr als 40 Projekten gearbeitet und mehr als 200 Verträge in verschiedenen Sektoren wie **Schwerindustrie, Bergbau, Öl und Gas** ausgehandelt. Seine Arbeitsphilosophie basiert auf der Erzielung operativer Exzellenz, was ihn dazu gebracht hat, in Bereichen wie der **Erhaltung externer Kosten** sowie den verschiedenen Phasen von Baustudien an der Spitze zu bleiben. Dank dieser Tatsache gilt er als Referenz bei der **Optimierung großer Investitionsprojekte** durch die disruptive Methodik des **Value Engineering**.

In seinem ständigen Bemühen, den Fortschritt im **Bausektor** zu fördern, hat er zahlreiche Fachartikel über seine Erkenntnisse und Forschungen verfasst. Er ist sogar einer der Verantwortlichen für die Erstellung von Pressemitteilungen in der **Kommunikationsabteilung** der **Boston Consulting Group**. Auf diese Weise hat er dazu beigetragen, das Wissen der Öffentlichkeit über Aspekte wie die Anwendung von **künstlicher Intelligenz** im Handel, das Management von **Greenfield-** oder **Brownfield-Investitionsprojekten** und sogar die neuesten Trends bei Baumaterialien zu erweitern. In dieser Hinsicht legt er großen Wert auf **Networking** und ist auf LinkedIn aktiv, wo er die Gelegenheit nutzt, wichtige Kontakte zu knüpfen, Branchenwissen zu teilen und sich über die Möglichkeiten der Branche auf dem Laufenden zu halten.



## Hr. Galopin, Pierre-Yves

---

- Stellvertretender Direktor und Partner bei der Boston Consulting Group, Boston, USA
- Direktor für Entwicklungsprojekte bei Sembcorp Industries, Santiago, Chile
- Mitgründer und Berater bei Tellus Chile
- Betriebsleiter bei OSD Pipelines, Chile
- EPCM-Ingenieur bei Hatch, Chile
- Bereichsleiter und Bauingenieur bei Bouygues, Finnland
- Bauingenieur bei Degremont, Paris
- Unternehmensberater bei Partners in Performance, Lateinamerika

“

*Dank TECH werden Sie  
mit den besten Fachleuten  
der Welt lernen können"*

## Internationaler Gastdirektor

Mit über 20 Jahren Erfahrung in der Gestaltung und Leitung globaler **Talentakquisitionsteams** ist Jennifer Dove eine Expertin für **Personalbeschaffung** und **Strategie im Technologiebereich**. Im Laufe ihrer Karriere hatte sie leitende Positionen in verschiedenen Technologieorganisationen von Fortune-50-Unternehmen inne, darunter NBC Universal und Comcast. Ihre Erfolgsbilanz hat es ihr ermöglicht, sich in wettbewerbsintensiven, wachstumsstarken Umgebungen auszuzeichnen.

Als **Vizepräsidentin für Talentakquise** bei **Mastercard** ist sie für die Überwachung der Strategie und Durchführung des Talent Onboarding verantwortlich und arbeitet mit Geschäftsführern und **Personalleitern** zusammen, um operative und strategische Einstellungsziele zu erreichen. Ihr Ziel ist es insbesondere, **vielfältige, integrative und leistungsstarke Teams** aufzubauen, die die Innovation und das Wachstum der Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens vorantreiben. Darüber hinaus ist sie Expertin für den Einsatz von Instrumenten zur Gewinnung und Bindung der besten Mitarbeiter aus aller Welt. Zudem ist sie für die **Stärkung der Arbeitgebermarke** und des Wertversprechens von Mastercard durch Publikationen, Veranstaltungen und soziale Medien verantwortlich.

Jennifer Dove hat ihr Engagement für eine kontinuierliche berufliche Weiterentwicklung unter Beweis gestellt, indem sie sich aktiv an Netzwerken von Personalfachleuten beteiligt und zur Eingliederung zahlreicher Mitarbeiter in verschiedenen Unternehmen beigetragen hat. Nach ihrem Hochschulabschluss in **Organisationskommunikation** an der Universität von Miami hatte sie leitende Positionen im Recruiting bei Unternehmen in verschiedenen Bereichen inne.

Darüber hinaus wurde sie für ihre Fähigkeit anerkannt, organisatorische Umgestaltungen zu leiten, **Technologien in Einstellungsprozesse zu integrieren** und Führungsprogramme zu entwickeln, die Einrichtungen auf künftige Herausforderungen vorbereiten. Außerdem hat sie erfolgreich **Wellness-Programme** eingeführt, die die Zufriedenheit und Bindung der Mitarbeiter deutlich erhöht haben.



## Fr. Dove, Jennifer

---

- Vizepräsidentin für Talentakquise bei Mastercard, New York, USA
- Direktorin für Talentakquise bei NBC Universal, New York, USA
- Leiterin der Personalbeschaffung bei Comcast
- Leiterin der Personalbeschaffung bei Rite Hire Advisory
- Geschäftsführende Vizepräsidentin, Verkaufsabteilung bei Ardor NY Real Estate
- Direktorin für Personalbeschaffung bei Valerie August & Associates
- Kundenbetreuerin bei BNC
- Kundenbetreuerin bei Vault
- Hochschulabschluss in Organisationskommunikation an der Universität von Miami



*TECH verfügt über eine angesehene und spezialisierte Gruppe von internationalen Gastdirektoren, die wichtige Führungspositionen in den innovativsten Unternehmen auf dem Weltmarkt innehaben"*

## Internationaler Gastdirektor

Rick Gauthier ist eine Führungspersönlichkeit im Technologiebereich mit jahrzehntelanger Erfahrung in **führenden multinationalen Technologieunternehmen**. Er hat sich auf dem Gebiet der **Cloud-Services** und der Verbesserung von End-to-End-Prozessen profiliert. Er gilt als äußerst effektiver Teamleiter und Manager, der ein natürliches Talent dafür hat, ein hohes Maß an Engagement bei seinen Mitarbeitern sicherzustellen.

Er ist ein Naturtalent in Sachen Strategie und Innovation in der Geschäftsführung, entwickelt neue Ideen und untermauert seinen Erfolg mit hochwertigen Daten. Seine Erfahrung bei **Amazon** hat es ihm ermöglicht, die IT-Dienste des Unternehmens in den USA zu verwalten und zu integrieren. Bei **Microsoft** leitete er ein Team von 104 Mitarbeitern, das für die Bereitstellung der unternehmensweiten IT-Infrastruktur und die Unterstützung der Produktentwicklungsabteilungen im gesamten Unternehmen verantwortlich war.

Diese Erfahrung hat ihn zu einem herausragenden Manager mit bemerkenswerten Fähigkeiten zur Steigerung der Effizienz, Produktivität und allgemeinen Kundenzufriedenheit gemacht.



## Hr. Gauthier, Rick

---

- Regionaler IT-Manager - Amazon, Seattle, Vereinigte Staaten
- Senior Programm-Manager bei Amazon
- Vizepräsident bei Wimmer Solutions
- Senior Manager für technische Produktivitätsdienste bei Microsoft
- Hochschulabschluss in Cybersicherheit von der Western Governors University
- Technisches Zertifikat in *Commercial Diving* von Divers Institute of Technology
- Hochschulabschluss in Umweltstudien vom The Evergreen State College



*Nutzen Sie die Gelegenheit, sich über die neuesten Fortschritte auf diesem Gebiet zu informieren und diese in Ihrer täglichen Praxis anzuwenden“*

## Internationaler Gastdirektor

Romi Arman ist ein renommierter internationaler Experte mit mehr als zwei Jahrzehnten Erfahrung in den Bereichen **digitale Transformation, Marketing, Strategie und Beratung**. Im Laufe seiner langen Karriere hat er viele Risiken auf sich genommen und ist ein ständiger **Verfechter** von **Innovation und Wandel** im Geschäftsumfeld. Mit dieser Expertise hat er mit CEOs und Unternehmensorganisationen auf der ganzen Welt zusammengearbeitet und sie dazu gebracht, sich von traditionellen Geschäftsmodellen zu lösen. Auf diese Weise hat er Unternehmen wie Shell Energy geholfen, **echte Marktführer** zu werden, die sich auf ihre **Kunden** und die **digitale Welt** konzentrieren.

Die von Arman entwickelten Strategien haben eine latente Wirkung, denn sie haben es mehreren Unternehmen ermöglicht, die **Erfahrungen von Verbrauchern, Mitarbeitern und Aktionären gleichermaßen zu verbessern**. Der Erfolg dieses Experten ist durch greifbare Kennzahlen wie **CSAT, Mitarbeiterengagement** in den Institutionen, für die er tätig war, und das Wachstum des Finanzindikators **EBITDA** in jeder von ihnen messbar.

Außerdem hat er in seiner beruflichen Laufbahn **Hochleistungsteams aufgebaut und geleitet**, die sogar für ihr **Transformationspotenzial** ausgezeichnet wurden. Speziell bei Shell hat er sich stets bemüht, drei Herausforderungen zu meistern: die komplexen **Anforderungen** der Kunden an die **Dekarbonisierung** zu erfüllen, eine „**kosteneffiziente Dekarbonisierung**“ zu unterstützen und eine fragmentierte **Daten-, Digital- und Technologielandschaft zu überarbeiten**. So haben seine Bemühungen gezeigt, dass es für einen nachhaltigen Erfolg unerlässlich ist, von den Bedürfnissen der Verbraucher auszugehen und die Grundlagen für die Transformation von Prozessen, Daten, Technologie und Kultur zu schaffen.

Andererseits zeichnet sich der Manager durch seine Beherrschung der **geschäftlichen Anwendungen von Künstlicher Intelligenz** aus, ein Fach, in dem er einen Aufbaustudiengang an der London Business School absolviert hat. Gleichzeitig hat er Erfahrungen im Bereich **IoT und Salesforce** gesammelt.



## Hr. Arman, Romi

---

- Direktor für digitale Transformation (CDO) bei der Shell Energy Corporation, London, UK
- Globaler Leiter für eCommerce und Kundenservice bei der Shell Energy Corporation, London, UK
- Nationaler Key Account Manager (Automobilhersteller und Einzelhandel) bei Shell in Kuala Lumpur, Malaysia
- Senior Management Consultant (Finanzdienstleistungssektor) für Accenture mit Sitz in Singapur
- Hochschulabschluss an der Universität von Leeds
- Aufbaustudiengang in Geschäftsanwendungen der KI für leitende Angestellte an der London Business School
- Zertifizierung zum CCXP Customer Experience Professional
- Kurs in Digitale Transformation für Führungskräfte von IMD



*Möchten Sie Ihr Wissen mit höchster pädagogischer Qualität aktualisieren? TECH bietet Ihnen die aktuellsten Inhalte auf dem akademischen Markt, die von authentischen Experten von internationalem Prestige entwickelt wurden"*

## Internationaler Gastdirektor

Manuel Arens ist ein **erfahrener Experte** für Datenmanagement und Leiter eines hochqualifizierten Teams. Arens ist **globaler Einkaufsleiter** in der Abteilung für technische Infrastruktur und Rechenzentren von Google, wo er den größten Teil seiner Karriere verbracht hat. Von Mountain View, Kalifornien, aus hat er Lösungen für die operativen Herausforderungen des Tech-Giganten erarbeitet, wie beispielsweise die **Integrität von Stammdaten**, die **Aktualisierung von Lieferantendaten** und die **Priorisierung von Lieferanten**. Er hat die Planung der Lieferkette von Rechenzentren und die Risikobewertung von Lieferanten geleitet und dabei Prozessverbesserungen und ein Workflow-Management geschaffen, die zu erheblichen Kosteneinsparungen geführt haben.

Mit mehr als einem Jahrzehnt Erfahrung in der Bereitstellung digitaler Lösungen und der Führung von Unternehmen in verschiedenen Branchen verfügt er über umfassende Erfahrung in allen Aspekten der Bereitstellung strategischer Lösungen, einschließlich **Marketing, Medienanalyse, Messung und Attribution**. Für seine Arbeit hat er mehrere Auszeichnungen erhalten, darunter den **BIM Leadership Preis**, den **Search Leadership Preis**, den **Preis für das Programm zur Leadgenerierung im Export** und den **Preis für das beste Vertriebsmodell von EMEA**.

Arens war auch als **Vertriebsleiter** in Dublin, Irland, tätig. In dieser Funktion baute er innerhalb von drei Jahren ein Team von 4 auf 14 Mitarbeiter auf und führte das Vertriebsteam so, dass es Ergebnisse erzielte und gut miteinander und mit funktionsübergreifenden Teams zusammenarbeitete. Außerdem war er als **Senior Industrieanalyst** in Hamburg tätig und erstellte Storylines für über 150 Kunden, wobei er interne und externe Tools zur Unterstützung der Analyse einsetzte. Er entwickelte und verfasste ausführliche Berichte, in denen er sein Fachwissen unter Beweis stellte, einschließlich des Verständnisses der **makroökonomischen und politischen/regulatorischen Faktoren**, die die Einführung und Verbreitung von Technologien beeinflussen.

Er hat auch Teams bei Unternehmen wie **Eaton, Airbus und Siemens** geleitet, wo er wertvolle Erfahrungen im Kunden- und Lieferkettenmanagement sammeln konnte. Er zeichnet sich besonders dadurch aus, dass er die Erwartungen immer wieder übertrifft, indem er wertvolle Kundenbeziehungen aufbaut und **nahtlos mit Menschen auf allen Ebenen eines Unternehmens** zusammenarbeitet, einschließlich Stakeholdern, Management, Teammitgliedern und Kunden. Sein datengesteuerter Ansatz und seine Fähigkeit, innovative und skalierbare Lösungen für die Herausforderungen der Branche zu entwickeln, haben ihn zu einer führenden Persönlichkeit in seinem Bereich gemacht.



## Hr. Arens, Manuel

---

- Globaler Einkaufsleiter bei Google, Mountain View, USA
- Senior B2B Analytics and Technology Manager bei Google, USA
- Vertriebsleiter bei Google, Irland
- Senior Industrial Analyst bei Google, Deutschland
- Kundenbetreuer bei Google, Irland
- Accounts Payable bei Eaton, UK
- Lieferkettenmanager bei Airbus, Deutschland

“

*Setzen Sie auf TECH! Sie werden Zugang zu den besten didaktischen Materialien haben, die auf dem neuesten Stand der Technik und der Bildung sind und von international anerkannten Spezialisten auf diesem Gebiet umgesetzt werden“*

## Internationaler Gastdirektor

Andrea La Sala ist ein erfahrener Marketingmanager, dessen Projekte einen **bedeutenden Einfluss** auf die **Modewelt** hatten. Im Laufe seiner erfolgreichen Karriere hat er verschiedene Aufgaben in den Bereichen **Produkt, Merchandising und Kommunikation** übernommen. All dies in Verbindung mit renommierten Marken wie **Giorgio Armani, Dolce & Gabbana, Calvin Klein** und anderen.

Die Ergebnisse dieser **hochkarätigen internationalen Führungskraft** sind auf seine nachgewiesene Fähigkeit zurückzuführen, **Informationen in klaren Rahmen zu synthetisieren und konkrete, auf spezifische Geschäftsziele ausgerichtete Maßnahmen** durchzuführen. Darüber hinaus ist er für seine **Proaktivität** und seine **Anpassung an einen raschen Arbeitsrhythmus** bekannt. Außerdem verfügt er über ein **ausgeprägtes kommerzielles Bewusstsein, eine Marktvision** und eine **echte Leidenschaft** für die **Produkte**.

Als **Globaler Direktor für Marke und Merchandising** bei **Giorgio Armani** hat er eine Vielzahl von **Marketingstrategien** für **Bekleidung und Accessoires** überwacht. Seine Taktiken konzentrierten sich auch auf den **Einzelhandel** und die **Bedürfnisse und das Verhalten der Verbraucher**. In dieser Funktion war La Sala auch für die Gestaltung des **Produktmarketings** in verschiedenen Märkten verantwortlich und fungierte als **Teamleiter** in den **Abteilungen Design, Kommunikation und Verkauf**.

Andererseits hat er in Unternehmen wie **Calvin Klein** oder der **Gruppe Coin** Projekte zur Förderung der **Struktur, Entwicklung und Vermarktung verschiedener Kollektionen** durchgeführt. Er war auch für die Erstellung von **effektiven Kalendern** für **Einkaufs- und Verkaufskampagnen** verantwortlich. Zudem hat er die **Bedingungen, Kosten, Prozesse und Lieferfristen** der verschiedenen Operationen verwaltet.

Diese Erfahrungen haben Andrea La Sala zu einem der besten und qualifiziertesten **Unternehmensführer** in der **Mode- und Luxusbranche** gemacht. Er verfügt über eine hohe Managementkapazität, mit der es ihm gelungen ist, die **positive Positionierung verschiedener Marken** und die **Neudefinition ihrer Key Performance Indicators (KPI)** effektiv umzusetzen.



## Hr. La Sala, Andrea

---

- Globaler Direktor für Marke und Merchandising bei Giorgio Armani, Mailand, Italien
- Direktor für Merchandising bei Calvin Klein
- Markenleiter bei der Gruppe Coin
- Brand Manager bei Dolce & Gabbana
- Brand Manager bei Sergio Tacchini S.p.A.
- Marktanalyst bei Fastweb
- Hochschulabschluss in Betriebs- und Volkswirtschaft an der Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

*Bei TECH erwarten Sie die qualifiziertesten und erfahrensten internationalen Fachleute, die Ihnen einen erstklassigen Unterricht bieten, der auf dem neuesten Stand der Wissenschaft ist und auf den neuesten Erkenntnissen beruht. Worauf warten Sie, um sich einzuschreiben?"*

## Internationaler Gastdirektor

Mick Gram ist international ein Synonym für Innovation und Exzellenz im Bereich der **Business Intelligence**. Seine erfolgreiche Karriere ist mit Führungspositionen in multinationalen Unternehmen wie **Walmart** und **Red Bull** verbunden. Er ist auch bekannt für seine Vision, **aufkommende Technologien zu identifizieren**, die langfristig einen nachhaltigen Einfluss auf das Unternehmensumfeld haben.

Andererseits gilt er als **Pionier bei der Verwendung von Datenvisualisierungstechniken**, die komplexe Datensätze vereinfachen, sie zugänglich machen und die Entscheidungsfindung erleichtern. Diese Fähigkeit wurde zur Säule seines beruflichen Profils und machte ihn zu einem begehrten Aktivposten für viele Organisationen, die auf das **Sammeln von Informationen und darauf basierende konkrete Maßnahmen** setzen.

Eines seiner herausragendsten Projekte der letzten Jahre war die **Plattform Walmart Data Cafe**, die größte ihrer Art weltweit, die in der Cloud für **Big Data-Analysen** verankert ist. Darüber hinaus war er als **Direktor für Business Intelligence bei Red Bull** tätig, wo er Bereiche wie **Verkauf, Vertrieb, Marketing und Lieferkettenoperationen** abdeckte. Sein Team wurde kürzlich für seine ständige Innovation bei der Nutzung der neuen API von Walmart Luminare für Shopper- und Channel-Insights ausgezeichnet.

Was die Ausbildung betrifft, so verfügt die Führungskraft über mehrere Master- und Aufbaustudiengänge an renommierten Zentren wie der **Universität von Berkeley** in den Vereinigten Staaten und der **Universität von Kopenhagen** in Dänemark. Durch diese ständige Weiterbildung hat der Experte modernste Kompetenzen erlangt. So gilt er als **geborener Anführer der neuen globalen Wirtschaft**, in deren Mittelpunkt das Streben nach Daten und ihren unendlichen Möglichkeiten steht.



## Hr. Gram, Mick

---

- Direktor für *Business Intelligence* und Analytik bei Red Bull, Los Angeles, USA
- Architekt für *Business Intelligence*-Lösungen für Walmart Data Café
- Unabhängiger Berater für *Business Intelligence* und *Data Science*
- Direktor für *Business Intelligence* bei Capgemini
- Chefanalyst bei Nordea
- Senior Berater für *Business Intelligence* bei SAS
- Executive Education in KI und Machine Learning am UC Berkeley College of Engineering
- Executive MBA in E-Commerce an der Universität von Kopenhagen
- Hochschulabschluss und Masterstudiengang in Mathematik und Statistik an der Universität von Kopenhagen



*Studieren Sie an der laut Forbes besten Online-Universität der Welt! In diesem MBA haben Sie Zugang zu einer umfangreichen Bibliothek mit Multimedia-Ressourcen, die von international renommierten Professoren entwickelt wurden"*

## Internationaler Gastdirektor

Scott Stevenson ist ein angesehenes Experte für **digitales Marketing**, der seit über 19 Jahren für eines der mächtigsten Unternehmen der Unterhaltungsindustrie, **Warner Bros. Discovery**, tätig ist. In dieser Funktion war er maßgeblich an der **Überwachung der Logistik** und der  **kreativen Arbeitsabläufe** auf mehreren digitalen Plattformen beteiligt, darunter soziale Medien, Suche, Display und lineare Medien.

Seine Führungsqualitäten haben entscheidend dazu beigetragen, die **Produktionsstrategien** für **bezahlte Medien** voranzutreiben, was zu einer deutlichen **Verbesserung der Konversionsraten** seines Unternehmens führte. Gleichzeitig hat er während seiner früheren Tätigkeit im Management desselben multinationalen Unternehmens andere Aufgaben übernommen, wie z. B. die des Marketingdirektors und des Verkehrsleiters.

Stevenson war auch am weltweiten Vertrieb von Videospielen und **digitalen Eigentumskampagnen** beteiligt. Außerdem war er für die Einführung operativer Strategien im Zusammenhang mit der Fortbildung, Fertigstellung und Lieferung von Ton- und Bildinhalten für **Fernsehwerbung und Trailer** verantwortlich.

Darüber hinaus hat er einen Hochschulabschluss in Telekommunikation von der Universität von Florida und einen Masterstudiengang in Kreativem Schreiben von der Universität von Kalifornien absolviert, was seine Fähigkeiten in den Bereichen **Kommunikation** und **Storytelling** unter Beweis stellt. Außerdem hat er an der Fakultät für Berufliche Entwicklung der Universität Harvard an bahnbrechenden Programmen über den Einsatz von **Künstlicher Intelligenz** in der **Wirtschaft** teilgenommen. Sein berufliches Profil ist somit eines der wichtigsten im Bereich **Marketing** und **digitale Medien**.



## Hr. Stevenson, Scott

---

- Direktor für Marketingdienste bei Warner Bros. Discovery, Burbank, USA
- Verkehrsleiter bei Warner Bros. Entertainment
- Masterstudiengang in Kreatives Schreiben von der Universität von Kalifornien
- Hochschulabschluss in Telekommunikation von der Universität von Florida

“

*Erreichen Sie Ihre akademischen und beruflichen Ziele mit den am besten qualifizierten Experten der Welt! Die Dozenten dieses MBA werden Sie durch den gesamten Lernprozess begleiten"*

## Internationaler Gastdirektor

Dr. Eric Nyquist ist ein führender internationaler Sportexperte, der auf eine beeindruckende Karriere zurückblicken kann. Er ist bekannt für seine **strategischen Führungsqualitäten** und seine Fähigkeit, Veränderungen und Innovationen in **hochrangigen Sportorganisationen** voranzutreiben.

Er hatte unter anderem leitende Positionen als **Direktor für Kommunikation und Einfluss bei NASCAR in Florida, USA**, inne. Mit seiner langjährigen Erfahrung bei NASCAR hat Dr. Nyquist auch eine Reihe von Führungspositionen innegehabt, darunter **Senior-Vizepräsident für strategische Entwicklung** und **Leitender Direktor für Geschäftsangelegenheiten**, wobei er mehr als ein Dutzend Disziplinen von der **strategischen Entwicklung bis zum Unterhaltungsmarketing** leitete.

Nyquist hat auch Chicagos Top-Sportfranchises einen bedeutenden Stempel aufgedrückt. Als **Geschäftsführender Vizepräsident der Chicago Bulls und der Chicago White Sox** hat er seine Fähigkeit unter Beweis gestellt, **geschäftliche und strategische Erfolge** in der Welt des Profisports zu erzielen.

Schließlich begann er seine Karriere im Sport, als er in **New York** als **leitender strategischer Analyst für Roger Goodell in der National Football League (NFL)** arbeitete und davor als **Rechtspraktikant** beim Amerikanischen Fußballverband.



## Hr. Nyquist, Eric

---

- Direktor für Kommunikation und Einfluss, NASCAR, Florida, USA
- Senior-Vizepräsident für strategische Entwicklung, NASCAR, USA
- Vizepräsident für strategische Planung bei NASCAR
- Leitender Direktor für Geschäftsangelegenheiten bei NASCAR
- Geschäftsführender Vizepräsident, Chicago White Sox
- Geschäftsführender Vizepräsident, Chicago Bulls
- Manager für Geschäftsplanung bei der National Football League (NFL)
- Praktikant für Geschäftsangelegenheiten/Recht beim amerikanischen Fußballverband
- Promotion in Rechtswissenschaften an der Universität von Chicago
- Masterstudiengang in Betriebswirtschaft (MBA) an der Booth School of Business der Universität von Chicago
- Hochschulabschluss in Internationaler Wirtschaft am Carleton College

“

*Dank dieses 100%igen Online-Universitätsabschlusses können Sie Ihr Studium mit Hilfe der führenden internationalen Experten auf dem Gebiet, das Sie interessiert, mit Ihren täglichen Verpflichtungen verbinden. Schreiben Sie sich jetzt ein!”*

## Leitung



### Dr. Ruiz Cid, Martin Joaquín

- ♦ Wirtschaftsingenieur mit Fachkenntnissen in Elektrizität, Elektronik und Mechanik
- ♦ Gründer und technischer Direktor bei Vionica Drones
- ♦ Direktor bei IngeMabis - Engineering & Dienstleistungen
- ♦ Technischer Direktor der HBC-Gruppe
- ♦ Technischer Leiter der EPC-Projektgruppe bei Soltec Energías Renovables
- ♦ Projektleiter für Técnicas Reunidas bei der Abantia-Gruppe, Grupo Cobra und Inversiones Silmamur
- ♦ Promotion in industriellen Technologien, Elektrizität, Elektronik und adaptiver Steuerung an der Nationalen Universität für Fernunterricht
- ♦ Masterstudiengang in Umwelt und erneuerbare Energien an der Europäischen Wirtschaftshochschule
- ♦ Masterstudiengang in strategischer Unternehmensführung an der Nationalen Universität für Fernunterricht
- ♦ Hochschulabschluss in Industrie-, Maschinenbau- und Bauingenieurwesen an der Polytechnischen Universität von Cartagena

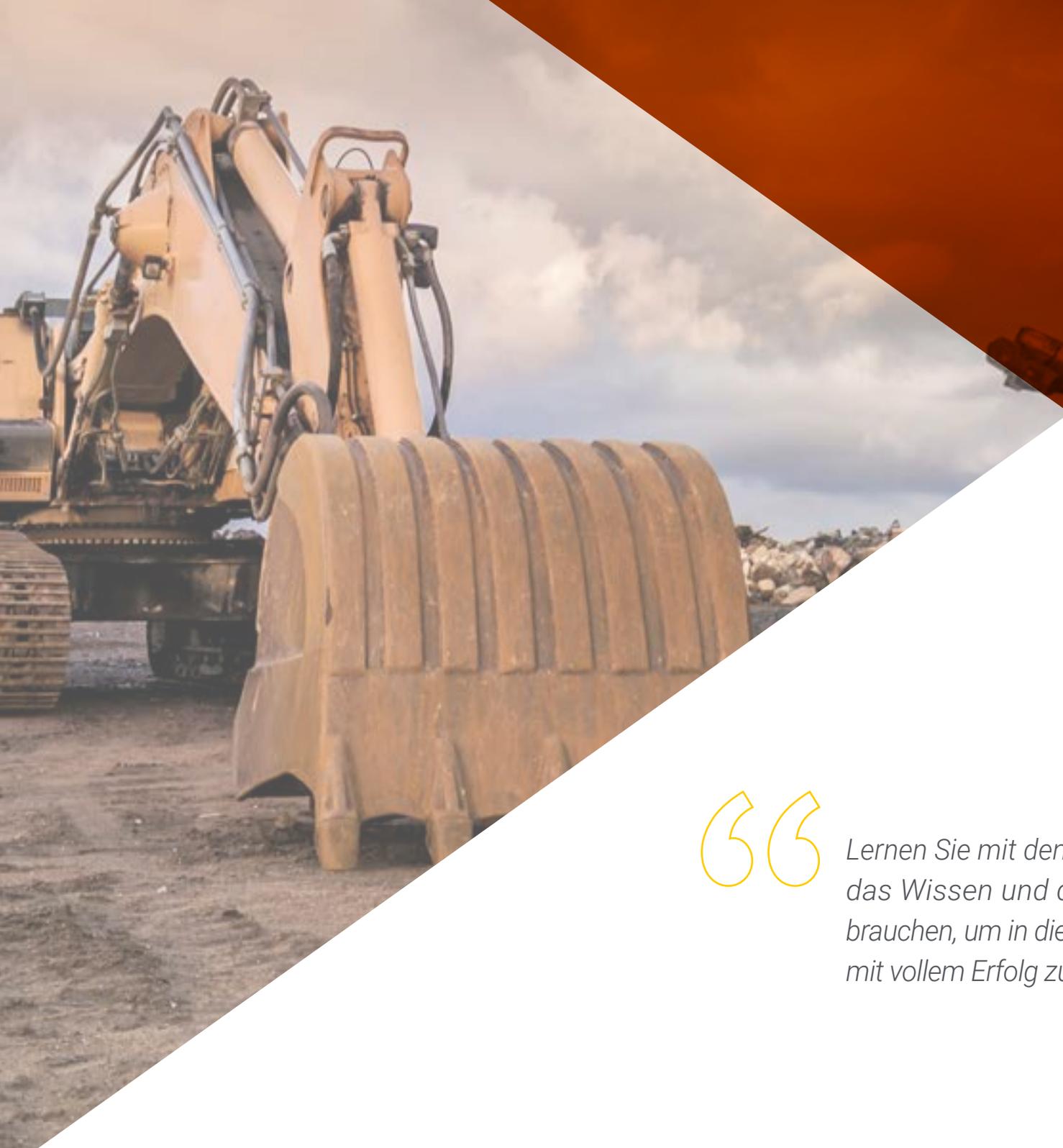


# 05

## Struktur und Inhalt

Der Lehrplan wurde auf der Grundlage der Anforderungen an eine intensive und wirkungsvolle Fortbildung im Rahmen dieses Programms erstellt. Durch einen vollständigen Kurs, der alle Arbeitsbereiche umfasst, in denen das Management großer EPC-Projekte zum Tragen kommt, werden die Studenten ihre theoretischen und praktischen Kenntnisse erweitern und eine berufliche und persönliche Entwicklung erreichen, die es ihnen ermöglicht, in diesem Arbeitsbereich mit der Sicherheit eines Experten tätig zu werden. Dies erreichen sie durch erstklassige Inhalte, die von den besten Fachleuten des Sektors entwickelt wurden.





“

*Lernen Sie mit den Besten und eignen Sie sich das Wissen und die Fähigkeiten an, die Sie brauchen, um in diesem Bereich der Entwicklung mit vollem Erfolg zu intervenieren“*

## Modul 1. Internationale Projekte

- 1.1. Projekte und organisatorischer Kontext
  - 1.1.1. Projekt in der Organisation
  - 1.1.2. Elemente des Projekts
  - 1.1.3. Bedeutung des Projekts für die Organisation
- 1.2. Projekttypen je nach Dienstleistung
  - 1.2.1. Arten von Projekten
  - 1.2.2. Projektanalyse
  - 1.2.3. Projektorientierung
- 1.3. Hauptprozesse in der Projektentwicklung
  - 1.3.1. Initiierungs- und Planungsprozess
  - 1.3.2. Durchführung und Überwachung
  - 1.3.3. Abschluss des Verfahrens
- 1.4. Analyse der Kosten, des Umfangs und der Qualitätsbeschränkung
  - 1.4.1. Analyse der Kostenbeschränkungen
  - 1.4.2. Umfangsbeschränkung
  - 1.4.3. Qualitätsbeschränkung
- 1.5. Zeit-, Ressourcen- und Risikobeschränkungen
  - 1.5.1. Analyse der Terminbeschränkungen
  - 1.5.2. Ressourcenbeschränkung
  - 1.5.3. Risikobeschränkung
- 1.6. Analyse der Vertragsarten
  - 1.6.1. Vertrag zum Einheitspreis
  - 1.6.2. Pauschalvertrag oder "Lump Sum"-Vertrag
  - 1.6.3. Vertrag über Kosten plus Marge
- 1.7. Projektmanagement nach Typologie
  - 1.7.1. Projektleitung zum Einheitspreis
  - 1.7.2. Verwaltung von Pauschalbeträgen/Pauschalprojekten
  - 1.7.3. Projektverwaltung mit Kostenaufschlag
- 1.8. Projekt, Programm und Portfolio
  - 1.8.1. Analyse des Projekts in der Organisation
  - 1.8.2. Analyse des Programms in der Organisation
  - 1.8.3. Analyse des Portfolios in der Organisation

- 1.9. Projektinteressierte
  - 1.9.1. Pyramide der Projektinteressierten
  - 1.9.2. Interessengruppen oder *Stakeholder*-Analyse
  - 1.9.3. Interaktion mit den Interessengruppen/*Stakeholders*
- 1.10. Analyse des organisatorischen Prozessvermögens
  - 1.10.1. Vermögensanalyse bei der Initiierung und Planung
  - 1.10.2. Analyse der Vermögenswerte in Ausführung und Kontrolle
  - 1.10.3. Vermögensanalyse bei Abschluss

## Modul 2. Schlüsselfertige Projekte (EPC)

- 2.1. EPC-Projekte
  - 2.1.1. EPC-Projekt-Kontext
  - 2.1.2. Projektkomponenten
  - 2.1.3. Bedarfsanalyse
- 2.2. EPC-Projektphasen
  - 2.2.1. Identifizierung der EPC-Projektphasen
  - 2.2.2. Ermittlung des anfänglichen Bedarfs in Phasen
  - 2.2.3. Zeitlicher Ablauf der einzelnen Phasen
- 2.3. Management der *E-Engineering*-Phase
  - 2.3.1. Analyse der Phase E
  - 2.3.2. Zeitplan der Phase E
  - 2.3.3. Erforderliche Ressourcen für Phase E
- 2.4. Analyse der *E-Engineering*-Phase
  - 2.4.1. Erforderliche Struktur für Phase E
  - 2.4.2. Beschränkungen
  - 2.4.3. Schwierigkeiten und Risiken
- 2.5. Management der *P-Procurement*-Phase
  - 2.5.1. Analyse der Phase P
  - 2.5.2. Zeitplan
  - 2.5.3. Anforderungen an die Ressourcen
- 2.6. Analyse der *P-Procurement*-Phase
  - 2.6.1. Erforderliche Struktur für Phase P
  - 2.6.2. Beschränkungen
  - 2.6.3. Schwierigkeiten und Risiken

- 2.7. Management der *C-Construction*-Phase
  - 2.7.1. Analyse der Phase C
  - 2.7.2. Zeitplan
  - 2.7.3. Anforderungen an die Ressourcen
- 2.8. Analyse der Phase *C-Construction*-Phase
  - 2.8.1. Erforderliche Struktur für Phase C
  - 2.8.2. Beschränkungen
  - 2.8.3. Schwierigkeiten und Risiken
- 2.9. EPC-Projekte: HR-Abteilung
  - 2.9.1. Hauptfunktion
  - 2.9.2. Für diese Abteilung erforderliche Ressourcen
  - 2.9.3. Koordinierung und Kommunikation mit dem Rest des Projekts
- 2.10. EPC-Projekte: Vertragsabteilung
  - 2.10.1. Hauptfunktion
  - 2.10.2. Für diese Abteilung erforderliche Ressourcen
  - 2.10.3. Koordinierung und Kommunikation mit dem Rest des Projekts

### Modul 3. Management und Kontrolle der Phasen bei schlüsselfertigen Projekten (EPC)

- 3.1. Koordinierung der EPC-Projektphasen
  - 3.1.1. Phasenplanung
  - 3.1.2. Kommunikation zwischen Teams
  - 3.1.3. Phasen des Prozesses zur Lösung von Vorfällen
- 3.2. Phase C: wichtigste strukturelle Komponenten: Qualität
  - 3.2.1. Komponente Q. Qualität
  - 3.2.2. Analyse des Qualitätsteils des Projekts
  - 3.2.3. Struktur und Bedeutung
- 3.3. Phase C: wichtigste strukturelle Komponenten: Gesundheit und Sicherheit
  - 3.3.1. HSE-Komponente. Gesundheit und Sicherheit
  - 3.3.2. Analyse der Sicherheit und des Gesundheitsschutzes im Rahmen des Projekts
  - 3.3.3. Struktur und Bedeutung
- 3.4. Phase C: wichtigste strukturelle Komponenten: Kosten
  - 3.4.1. Komponente K. Kosten
  - 3.4.2. Analyse der Kostenkontrolle im Rahmen des Projekts
  - 3.4.3. Struktur und Bedeutung

- 3.5. Phase C: wichtigste strukturelle Komponenten: Langfristige
  - 3.5.1. Komponente Z. Zeitplan
  - 3.5.2. Analyse der Terminkontrolle im Rahmen des Projekts
  - 3.5.3. Struktur und Bedeutung
- 3.6. Internationales EPC-Projektmanagement
  - 3.6.1. Management des Projektleiters
  - 3.6.2. Merkmale des Direktors
  - 3.6.3. Koordinierung und Kommunikation
- 3.7. Analyse von internationalen EPC-Projekten
  - 3.7.1. Globale Analyse des Projekts durch das Management
  - 3.7.2. Management-Berichtsverfahren
  - 3.7.3. Kontrolle der wichtigsten KPIs des Projekts
- 3.8. Abweichungen EPC-Projekte
  - 3.8.1. Hauptabweichungen bei EPC-Projekten
  - 3.8.2. Analyse der Abweichung
  - 3.8.3. Verfahren zur Mitteilung von Abweichungen an den Auftraggeber
- 3.9. Analyse und Überwachung der wirtschaftlichen Abweichungen des Projekts von den vertraglichen Vorgaben
  - 3.9.1. Produktionskontrolle
  - 3.9.2. Kostenkontrolle
  - 3.9.3. Überwachung der Produktion vs. Kosten
- 3.10. Nicht-Konformitätsmanagement bei EPC-Projekten
  - 3.10.1. Wichtigste Nichtkonformitäten bei EPC-Projekten
  - 3.10.2. Verwaltungsverfahren
  - 3.10.3. Analyse und Schadensbegrenzung

### Modul 4. *Contract Management* in Projekten

- 4.1. *Contract Management* in Projekten
  - 4.1.1. Analyse des *Contract Management* in Projekten
  - 4.1.2. Notwendigkeit des *Contract Management*
  - 4.1.3. Ziele des Vertragsmanagements
- 4.2. Aufgaben des *Contract Managers*
  - 4.2.1. Hauptfunktionen des CM im Projekt
  - 4.2.2. Merkmale der CM-Position
  - 4.2.3. Indikatoren für die Vertragsverwaltung

- 4.3. Prozess in der Vertragsverwaltung
  - 4.3.1. Ausarbeitung eines Vertragsmanagementplans
  - 4.3.2. Etappen des Managementplans
  - 4.3.3. Widrigkeiten bei der Vertragsverwaltung
- 4.4. Erfolgsfaktoren in der Vertragsverwaltung
  - 4.4.1. Analyse der wichtigsten Erfolgsfaktoren
  - 4.4.2. Planung und Entwicklung der Vertragsverwaltung
  - 4.4.3. Leistungsmanagement und Beziehungen zwischen den Parteien
- 4.5. Die wichtigsten Phasen des *Contract Management*
  - 4.5.1. Planung und Ausführung
  - 4.5.2. Kontrolle und Überwachung während der Ausführung
  - 4.5.3. Kontrolle und Überwachung nach der Durchführung
- 4.6. Faktoren, die bei der Verwaltung von Bauaufträgen zu berücksichtigen sind
  - 4.6.1. Festlegung von Zielen und Strategien
  - 4.6.2. Planungs- und Bauphase in Verträgen des Typs Lump Sum
  - 4.6.3. Beziehungen zu Auftragnehmern
- 4.7. Herausforderungen für den Vertragsmanager
  - 4.7.1. Erfolgreiches Vertragsmanagement und -verwaltung
  - 4.7.2. Verwaltung der Kundenkommunikation
  - 4.7.3. Vertragsanalyse und -erfüllung
- 4.8. Zu klärende Fragen
  - 4.8.1. Vertragsverhandlung und -genehmigung
  - 4.8.2. Kontrolle während der Ausführung
  - 4.8.3. Kontrolle der Einhaltung der vertraglichen Verpflichtungen
- 4.9. Zu überwachende Aspekte
  - 4.9.1. Vertragsverhandlung und -genehmigung
  - 4.9.2. Kontrolle während der Ausführung
  - 4.9.3. Kontrolle der Einhaltung der vertraglichen Verpflichtungen
- 4.10. Verwaltung der Projektfaktoren durch den Vertragsmanager
  - 4.10.1. Umfangsmanagement
  - 4.10.2. Kostenmanagement
  - 4.10.3. Risiko- und Änderungsmanagement

## Modul 5. Risikomanagement im *Contract Management*

- 5.1. Internationales *Contract Management*
  - 5.1.1. Vertragsmanagement nach PMBOK
  - 5.1.2. Beschaffungskontrolle und -management nach PMBOK
  - 5.1.3. Bedeutung und Einbeziehung des Vertragsmanagers
- 5.2. *Contract Management & Project Management*
  - 5.2.1. Beziehung zwischen *Contract Management & Project Management*
  - 5.2.2. Zusammenarbeit zwischen CM und PM
  - 5.2.3. Kontrolle der wichtigsten Standortfaktoren
- 5.3. Risikomanagement durch den *Contract Manager*
  - 5.3.1. Identifizierung von Risiken im Vertrag
  - 5.3.2. Risikoklassifizierung
  - 5.3.3. Entwicklung und Umsetzung der Matrix
- 5.4. Risikoanalyse durch den *Contract Manager*
  - 5.4.1. Identifizierung von Risikomanagern
  - 5.4.2. Überwachung der Entwicklung
  - 5.4.3. Risikominderung
- 5.5. Arten von Garantien
  - 5.5.1. Klassifizierung
  - 5.5.2. Bedeutung der Verwaltung von Garantien
  - 5.5.3. Kosten und Fälligkeit
- 5.6. Analyse der Strafen
  - 5.6.1. Art der Sanktionen je nach Vertrag
  - 5.6.2. Kontrolle der Vertragsstrafen durch den *Contract Manager*
  - 5.6.3. Effizientes *Contract Management* angesichts von Sanktionen
- 5.7. Versicherungsmanagement im Bauwesen
  - 5.7.1. Art der Versicherung im Baugewerbe
  - 5.7.2. Fristen für die Versicherung
  - 5.7.3. Die Bedeutung der Versicherung
- 5.8. Analyse der Bauversicherung
  - 5.8.1. *Contract Management* in der Versicherungsverwaltung
  - 5.8.2. Berechnungen und Kalkulationen für die Bauversicherung
  - 5.8.3. Gültigkeit der Versicherung



- 5.9. *Contract Management* und Rechtsabteilung
  - 5.9.1. Verbindung von *Contract Manager* und Rechtsabteilung
  - 5.9.2. Die Bedeutung der juristischen Kenntnisse des *Contract Manager*
  - 5.9.3. Kommunikation aus der rechtlichen Sicht des *Contract Manager*
- 5.10. *Contract Manager* und Auftragnehmer
  - 5.10.1. Kommunikation des *Contract Managers* mit dem Auftragnehmer
  - 5.10.2. Vertragsverfolgung mit dem Auftragnehmer
  - 5.10.3. Bedeutung der Kontrolle der Rückverfolgbarkeit der Kommunikation

## Modul 6. Projektmanagement im *Contract Management*

- 6.1. *Contract Management* und Budget
  - 6.1.1. Ziele der Haushaltsführung durch den *Contract Manager*
  - 6.1.2. Haupttypen von Budgets
  - 6.1.3. Budget nach Kostenstruktur
- 6.2. *Contract Management* und Kontrolle der Arbeiten
  - 6.2.1. Ziele des Baustellenkontrollmanagements
  - 6.2.2. Beauftragung der Kontrollstelle
  - 6.2.3. Überprüfung und Überwachung der Arbeiten
- 6.3. *Contract Management* und Kontrolle von Gesundheit und Sicherheit auf der Baustelle
  - 6.3.1. Ziele des Kontrollmanagements für Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz
  - 6.3.2. Aspekte, die bei der Überwachung von Sicherheit und Gesundheitsschutz zu berücksichtigen sind
  - 6.3.3. Verifizierung und Überwachung vor Ort
- 6.4. *Contract Management* und Vergabe von Unteraufträgen
  - 6.4.1. Bedeutung des Eingreifens des *Contract Manager* bei der Verwaltung von Untervertragsverträgen
  - 6.4.2. Arten von Unterauftragsvergabeverträgen
  - 6.4.3. Analyse der Verträge mit Unterauftragnehmern
- 6.5. Verfahren für die Vergabe von Unteraufträgen, das vom *Contract Manager* einzuhalten ist
  - 6.5.1. Ausschreibungen und Vergleiche
  - 6.5.2. Vorauswahl und Vorvertragsabschluss
  - 6.5.3. Vergabe eines Unterauftrags
- 6.6. Überwachung von Änderungen an Unterverträgen
  - 6.6.1. Bedeutung der Überwachung von Veränderungen
  - 6.6.2. Überwachung von Termin- und Kostenänderungen
  - 6.6.3. Der Bedarf an rechtzeitigen und genauen Meldungen

- 6.7. *Contract Management* und Outsourcing-Vertrag
  - 6.7.1. Grundzüge des Outsourcing-Vertrags
  - 6.7.2. *Contract Management* bei dieser Art von Verträgen
  - 6.7.3. Zu berücksichtigende Punkte
- 6.8. *Contract Management* und Vertragsstreitigkeiten
  - 6.8.1. Intervention des *Contract Manager* bei Streitigkeiten
  - 6.8.2. Technische und rechtliche Schwierigkeiten bei internationalen Schiedsverfahren
  - 6.8.3. Bedeutung des *Contract Management* für künftige Streitigkeiten
- 6.9. Klassifizierung von Streitigkeiten und Schiedsverfahren
  - 6.9.1. Arten von Streitigkeiten und Schiedsverfahren
  - 6.9.2. Vorbereitung der Streitfalldokumentation
  - 6.9.3. Bedeutung der Rückverfolgbarkeit für künftige Streitigkeiten
- 6.10. *Contract Manager* und Kunde
  - 6.10.1. Kommunikation des *Contract Managers* mit dem Kunden
  - 6.10.2. Vertragsnachbereitung mit dem Kunden
  - 6.10.3. Bedeutung der Kontrolle der Rückverfolgbarkeit der Kommunikation

### Modul 7. *Project Management* in Projekten: Management von Umfang und Zeitplan

- 7.1. Umfangskontrolle
  - 7.1.1. Umfang des Projekts
  - 7.1.2. Basisdaten zum Projektumfang
  - 7.1.3. Die Bedeutung des Kontrollkontos
- 7.2. Management der Anforderungen
  - 7.2.1. Management der Anforderungen
  - 7.2.2. Kategorien
  - 7.2.3. Management-Prozess
- 7.3. Umfangsmanagement
  - 7.3.1. Planung des Umfangsmanagements
  - 7.3.2. Erfassen von Anforderungen
  - 7.3.3. Besonderheiten des Anwendungsbereichs
- 7.4. Scoping-Studie
  - 7.4.1. Ausarbeitung der WBS
  - 7.4.2. Validierung des Geltungsbereichs
  - 7.4.3. Umfangskontrolle
- 7.5. Zeitplan-Kontrolle

- 7.5.1. Projekt-Zeitplan
- 7.5.2. Zeitplan - Baseline
- 7.5.3. Analyse des kritischen Pfades
- 7.6. Entwicklung des Zeitplans
  - 7.6.1. Gantt-Diagramm
  - 7.6.2. Vorgänger- und Nachfolgetätigkeiten
  - 7.6.3. Beschränkungen zwischen Aktivitäten
- 7.7. Zeitplan-Management
  - 7.7.1. Planung des Zeitplan-Managements
  - 7.7.2. Beschreibung der Aktivitäten
  - 7.7.3. Abfolge der Aktivitäten
- 7.8. Untersuchung und Analyse des Zeitplans
  - 7.8.1. Geschätzte Dauer der Aktivitäten
  - 7.8.2. Entwicklung des Zeitplans
  - 7.8.3. Zeitplan-Kontrolle
- 7.9. Beschleunigungsplan für ein Bauprojekt
  - 7.9.1. Analyse des Beschleunigungsplans
  - 7.9.2. Zeitplan
  - 7.9.3. Ressourcen
- 7.10. Sanierungsplan im Bauprojekt
  - 7.10.1. Analyse des Wiederaufholungsplans
  - 7.10.2. Zeitplan
  - 7.10.3. Ressourcen

### Modul 8. *Project Management* in Projekten: Kommunikation und Qualitätsmanagement

- 8.1. Kontrolle der Kommunikation
  - 8.1.1. Projektkommunikation
  - 8.1.2. Dimensionen der Projektkommunikation
  - 8.1.3. Kommunikationsfähigkeiten
- 8.2. Projektkommunikation
  - 8.2.1. Kommunikation in Sitzungen
  - 8.2.2. Kommunikationskanäle in Projekten
  - 8.2.3. Formelle Formen der Kommunikation

- 8.3. Kommunikationsmanagement
  - 8.3.1. Planung des Kommunikationsmanagements
  - 8.3.2. Management der Projektkommunikation
  - 8.3.3. Kontrolle
- 8.4. Qualitätskontrolle des Projekts
  - 8.4.1. Qualität im Projekt
  - 8.4.2. Kosten der Projektqualität
  - 8.4.3. Die Bedeutung der Qualität
- 8.5. Qualitätsmanagement in Projekten
  - 8.5.1. Planung des Qualitätsmanagements
  - 8.5.2. Qualitätsmanagement
  - 8.5.3. Kontrolle
- 8.6. Qualität: Nichtkonformitäten bei Projekten
  - 8.6.1. Die Bedeutung von NK
  - 8.6.2. Kunden-Nichtkonformitäten
  - 8.6.3. Nichtkonformitäten des Auftragnehmers
- 8.7. Management der Projektbeteiligten
  - 8.7.1. Management der Erwartungen der *Stakeholder*
  - 8.7.2. Zwischenmenschliche Fähigkeiten und Teamfähigkeit
  - 8.7.3. Management von Konflikten
- 8.8. Analyse der Projektbeteiligten
  - 8.8.1. Identifizierung der *Stakeholder*
  - 8.8.2. Planung mit Interessengruppen
  - 8.8.3. Management und Überwachung des Engagements
- 8.9. Verwaltung der Projektintegration
  - 8.9.1. Entwicklung der Projektcharta
  - 8.9.2. Entwicklung des Projektmanagementplans
  - 8.9.3. Management und Verwaltung der Projektarbeit
- 8.10. Steuerung der Projektintegration
  - 8.10.1. Wissensmanagement im Projekt
  - 8.10.2. Arbeitskontrolle
  - 8.10.3. Integrierte Änderungskontrolle und Projektabschluss

## Modul 9. Project Management in Projekten: Beschaffung und Ressourcenmanagement

- 9.1. Kontrolle des Einkaufs
  - 9.1.1. Einkäufe im Projekt
  - 9.1.2. Der Käufer
  - 9.1.3. Der Anbieter
- 9.2. Beschaffungszyklus bei Projekten
  - 9.2.1. Analyse des Einkaufszyklus
  - 9.2.2. Beschreibung der Etappen
  - 9.2.3. Untersuchung der Etappen
- 9.3. Kaufvertrag
  - 9.3.1. Bestandteile des Vertrags
  - 9.3.2. Vertragsterminologie im Vertrag
  - 9.3.3. Kontrolle von Forderungen und Streitigkeiten
- 9.4. Management der Projektbeschaffung
  - 9.4.1. Arten von Lieferanten
  - 9.4.2. Kategorie der Beschaffung
  - 9.4.3. Arten von Verträgen
- 9.5. Beschaffungsanalyse in Projekten
  - 9.5.1. Planung des Einkaufsmanagements
  - 9.5.2. Ausführung der Ankäufe
  - 9.5.3. Kontrolle des Einkaufs
- 9.6. Kontrolle der Ressourcen
  - 9.6.1. Projektressourcen
  - 9.6.2. Fähigkeit zur Konfliktbewältigung
  - 9.6.3. Konfliktebenen und Konfliktlösung
- 9.7. Ressourcenmanagement nach Zielen
  - 9.7.1. Management durch Zielvereinbarungen (MBO)
  - 9.7.2. Unterschiedliche Rollen in Projekten
  - 9.7.3. Arten von Führung
- 9.8. Ressourcenmanagement in Projekten
  - 9.8.1. Planung des Ressourcenmanagements
  - 9.8.2. Schätzung der Aktivitätsressourcen
  - 9.8.3. Beschaffung der erforderlichen Ressourcen

- 9.9. Analyse der Ressourcen in Projekten
  - 9.9.1. Entwicklung von Ressourcenteams
  - 9.9.2. Teamleitung
  - 9.9.3. Teamkontrolle
- 9.10. Analyse des Prozesses der Befragung von PM-Ressourcen
  - 9.10.1. Interview-Prozess
  - 9.10.2. Analyse durch den Projektleiter
  - 9.10.3. Faktoren, die für ein erfolgreiches Ergebnis zu berücksichtigen sind

### Modul 10. *Project Management* in Projekten: Kostenmanagement

- 10.1. Kostenkontrolle: Projektmarge
  - 10.1.1. Projektkosten
  - 10.1.2. Berechnung des Ersteinschusses
  - 10.1.3. Finanzkontrolle
- 10.2. Kostenkontrolle: *Cash Flow*
  - 10.2.1. Analyse des *Cash Flows* des Projektes
  - 10.2.2. Herstellung
  - 10.2.3. Faktoren
- 10.3. Schätzung der Aktivitätskosten
  - 10.3.1. Techniken zur Kostenschätzung
  - 10.3.2. Faktoren, die für und gegen eine Aktivitätsabschätzung sprechen
  - 10.3.3. Bei der Kostenabschätzung zu berücksichtigende Aspekte
- 10.4. Kontrolle und Management von *Earned Value* in Projekten
  - 10.4.1. Grundlagen des Ertragswertes
  - 10.4.2. Prozesse
  - 10.4.3. Kontrolle und ihre Bedeutung für ein Projekt
- 10.5. Kontrolle und Management der im Projekt gewonnenen Zeit
  - 10.5.1. Grundlagen der verdienten Zeit
  - 10.5.2. Prozesse
  - 10.5.3. Kontrolle und ihre Bedeutung für ein Projekt
- 10.6. Management der Projektkosten
  - 10.6.1. Planung
  - 10.6.2. Kostenvoranschlag
  - 10.6.3. Festsetzung des Budgets

- 10.7. Analyse der Projektkosten
  - 10.7.1. Kostenkontrolle
  - 10.7.2. Produktionskontrolle
  - 10.7.3. Kostenanalyse vs. Produktion
- 10.8. S-Kurven-Management im Projekt
  - 10.8.1. Grundlagen der S-Kurve
  - 10.8.2. Prozesse für das Management
  - 10.8.3. Die Bedeutung der S-Kurve
- 10.9. Kontrolle und Ausarbeitung der S-Kurve im Projekt
  - 10.9.1. Herstellung
  - 10.9.2. Follow-up
  - 10.9.3. Kontrolle und Abweichung
- 10.10. Finanzstudie des Projekts
  - 10.10.1. NGV - Nettogegenwartswert
  - 10.10.2. IRP - Interne Rendite des Projekts
  - 10.10.3. *PayBack*-Amortisationszeit

### Modul 11. Führung, Ethik und soziale Verantwortung der Unternehmen

- 11.1. Globalisierung und Governance
  - 11.1.1. Governance und Corporate Governance
  - 11.1.2. Grundlagen der Corporate Governance in Unternehmen
  - 11.1.3. Die Rolle des Verwaltungsrats im Rahmen der Corporate Governance
- 11.2. Führung
  - 11.2.1. Führung. Ein konzeptioneller Ansatz
  - 11.2.2. Führung in Unternehmen
  - 11.2.3. Die Bedeutung der Führungskraft im Management
- 11.3. Cross Cultural Management
  - 11.3.1. Konzept des Cross Cultural Management
  - 11.3.2. Beiträge zum Wissen über Nationalkulturen
  - 11.3.3. Diversitätsmanagement

- 11.4. Managemententwicklung und Führung
  - 11.4.1. Konzept der Managemententwicklung
  - 11.4.2. Konzept der Führung
  - 11.4.3. Theorien der Führung
  - 11.4.4. Führungsstile
  - 11.4.5. Intelligenz in der Führung
  - 11.4.6. Die Herausforderungen der Führung heute
- 11.5. Wirtschaftsethik
  - 11.5.1. Ethik und Moral
  - 11.5.2. Wirtschaftsethik
  - 11.5.3. Führung und Ethik in Unternehmen
- 11.6. Nachhaltigkeit
  - 11.6.1. Nachhaltigkeit und nachhaltige Entwicklung
  - 11.6.2. Agenda 2030
  - 11.6.3. Nachhaltige Unternehmen
- 11.7. Soziale Verantwortung des Unternehmens
  - 11.7.1. Die internationale Dimension der sozialen Verantwortung der Unternehmen
  - 11.7.2. Umsetzung der sozialen Verantwortung der Unternehmen
  - 11.7.3. Auswirkungen und Messung der sozialen Verantwortung der Unternehmen
- 11.8. Verantwortungsvolle Management-Systeme und -Tools
  - 11.8.1. CSR: Soziale Verantwortung der Unternehmen
  - 11.8.2. Wesentliche Aspekte für die Umsetzung einer verantwortungsvollen Managementstrategie
  - 11.8.3. Schritte zur Umsetzung eines Managementsystems für die soziale Verantwortung von Unternehmen
  - 11.8.4. CSR-Instrumente und -Standards
- 11.9. Multinationale Unternehmen und Menschenrechte
  - 11.9.1. Globalisierung, multinationale Unternehmen und Menschenrechte
  - 11.9.2. Multinationale Unternehmen und internationales Recht
  - 11.9.3. Rechtsinstrumente für multinationale Unternehmen in der Menschenrechtsgesetzgebung
- 11.10. Rechtliches Umfeld und Corporate Governance
  - 11.10.1. Internationale Einfuhr- und Ausfuhrnormen
  - 11.10.2. Geistiges und gewerbliches Eigentum
  - 11.10.3. Internationales Arbeitsrecht

**Modul 12. Personal- und Talentmanagement**

- 12.1. Strategisches Management von Menschen
  - 12.1.1. Strategisches Management und Humanressourcen
  - 12.1.2. Strategisches Management von Menschen
- 12.2. Kompetenzbasiertes HR-Management
  - 12.2.1. Analyse des Potenzials
  - 12.2.2. Vergütungspolitik
  - 12.2.3. Karriere-/Nachfolge-Pläne
- 12.3. Leistungsbewertung und Leistungsmanagement
  - 12.3.1. Leistungsmanagement
  - 12.3.2. Leistungsmanagement: Ziel und Prozesse
- 12.4. Innovation im Talent- und Personalmanagement
  - 12.4.1. Modelle für strategisches Talentmanagement
  - 12.4.2. Identifizierung, Schulung und Entwicklung von Talenten
  - 12.4.3. Loyalität und Bindung
  - 12.4.4. Proaktivität und Innovation
- 12.5. Motivation
  - 12.5.1. Die Natur der Motivation
  - 12.5.2. Erwartungstheorie
  - 12.5.3. Theorien der Bedürfnisse
  - 12.5.4. Motivation und finanzieller Ausgleich
- 12.6. Entwicklung von Hochleistungsteams
  - 12.6.1. Hochleistungsteams: selbstverwaltete Teams
  - 12.6.2. Methoden für das Management selbstverwalteter Hochleistungsteams
- 12.7. Änderungsmanagement
  - 12.7.1. Änderungsmanagement
  - 12.7.2. Art der Prozesse des Änderungsmanagements
  - 12.7.3. Etappen oder Phasen im Änderungsmanagement
- 12.8. Verhandlungsführung und Konfliktmanagement
  - 12.8.1. Verhandlung
  - 12.8.2. Management von Konflikten
  - 12.8.3. Krisenmanagement

- 12.9. Kommunikation der Führungskräfte
  - 12.9.1. Interne und externe Kommunikation in der Geschäftswelt
  - 12.9.2. Abteilungen für Kommunikation
  - 12.9.3. Der Verantwortliche für die Kommunikation des Unternehmens. Das Profil des Dircom
- 12.10. Produktivität, Anziehung, Bindung und Aktivierung von Talenten
  - 12.10.1. Produktivität
  - 12.10.2. Anziehung und Bindung von Talenten

## Modul 13. Wirtschaftlich-finanzielle Verwaltung

- 13.1. Wirtschaftliches Umfeld
  - 13.1.1. Makroökonomisches Umfeld und das nationale Finanzsystem
  - 13.1.2. Finanzinstitutionen
  - 13.1.3. Finanzmärkte
  - 13.1.4. Finanzielle Vermögenswerte
  - 13.1.5. Andere Einrichtungen des Finanzsektors
- 13.2. Buchhaltung
  - 13.2.1. Grundlegende Konzepte
  - 13.2.2. Die Vermögenswerte des Unternehmens
  - 13.2.3. Die Verbindlichkeiten des Unternehmens
  - 13.2.4. Das Nettovermögen des Unternehmens
  - 13.2.5. Die Gewinn- und Verlustrechnung
- 13.3. Informationssysteme und Business Intelligence
  - 13.3.1. Grundlagen und Klassifizierung
  - 13.3.2. Phasen und Methoden der Kostenzuweisung
  - 13.3.3. Wahl der Kostenstelle und Auswirkung
- 13.4. Haushalts- und Verwaltungskontrolle
  - 13.4.1. Das Haushaltsmodell
  - 13.4.2. Das Kapitalbudget
  - 13.4.3. Das Betriebsbudget
  - 13.4.5. Cash-Budget
  - 13.4.6. Haushaltsüberwachung
- 13.5. Finanzmanagement
  - 13.5.1. Die finanziellen Entscheidungen des Unternehmens
  - 13.5.2. Die Finanzabteilung
  - 13.5.3. Bargeldüberschüsse
  - 13.5.4. Mit der Finanzverwaltung verbundene Risiken
  - 13.5.5. Risikomanagement der Finanzverwaltung
- 13.6. Finanzielle Planung
  - 13.6.1. Definition der Finanzplanung
  - 13.6.2. Zu ergreifende Maßnahmen bei der Finanzplanung
  - 13.6.3. Erstellung und Festlegung der Unternehmensstrategie
  - 13.6.4. Die Cash-Flow-Tabelle
  - 13.6.5. Die Tabelle des Betriebskapitals
- 13.7. Finanzielle Unternehmensstrategie
  - 13.7.1. Unternehmensstrategie und Finanzierungsquellen
  - 13.7.2. Produkte zur Unternehmensfinanzierung
- 13.8. Strategische Finanzierungen
  - 13.8.1. Selbstfinanzierung
  - 13.8.2. Erhöhung der Eigenmittel
  - 13.8.3. Hybride Ressourcen
  - 13.8.4. Finanzierung durch Intermediäre
- 13.9. Finanzanalyse und -planung
  - 13.9.1. Analyse der Bilanz
  - 13.9.2. Analyse der Gewinn- und Verlustrechnung
  - 13.9.3. Analyse der Rentabilität
- 13.10. Analyse und Lösung von Fällen/Problemen
  - 13.10.1. Finanzinformationen über Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

## Modul 14. Kaufmännisches Management und strategisches Marketing

- 14.1. Kaufmännisches Management
  - 14.1.1. Konzeptioneller Rahmen des kaufmännischen Managements
  - 14.1.2. Kaufmännische Strategie und Planung
  - 14.1.3. Die Rolle der kaufmännischen Leiter
- 14.2. Marketing
  - 14.2.1. Marketingkonzept
  - 14.2.2. Grundlagen des Marketings
  - 14.2.3. Marketingaktivitäten des Unternehmens
- 14.3. Strategisches Marketingmanagement
  - 14.3.1. Konzept des strategischen Marketings
  - 14.3.2. Konzept der strategischen Marketingplanung
  - 14.3.3. Phasen des Prozesses der strategischen Marketingplanung
- 14.4. Digitales Marketing und elektronischer Handel
  - 14.4.1. Ziele des digitalen Marketings und des elektronischen Handels
  - 14.4.2. Digitales Marketing und die dabei verwendeten Medien
  - 14.4.3. Elektronischer Handel. Allgemeiner Kontext
  - 14.4.4. Kategorien des elektronischen Handels
  - 14.4.5. Vor- und Nachteile des E-Commerce im Vergleich zum traditionellen Handel
- 14.5. Digitales Marketing zur Stärkung der Marke
  - 14.5.1. Online-Strategien zur Verbesserung des Rufs Ihrer Marke
  - 14.5.2. Branded Content & Storytelling
- 14.6. Digitales Marketing zur Anwerbung und Bindung von Kunden
  - 14.6.1. Strategien für Loyalität und Engagement über das Internet
  - 14.6.2. Visitor Relationship Management
  - 14.6.3. Hypersegmentierung
- 14.7. Verwaltung digitaler Kampagnen
  - 14.7.1. Was ist eine digitale Werbekampagne?
  - 14.7.2. Schritte zum Start einer Online-Marketing-Kampagne
  - 14.7.3. Fehler bei digitalen Werbekampagnen
- 14.8. Verkaufsstrategie
  - 14.8.1. Verkaufsstrategie
  - 14.8.2. Verkaufsmethoden

- 14.9. Unternehmenskommunikation
  - 14.9.1. Konzept
  - 14.9.2. Bedeutung der Kommunikation in der Organisation
  - 14.9.3. Art der Kommunikation in der Organisation
  - 14.9.4. Funktionen der Kommunikation in der Organisation
  - 14.9.5. Elemente der Kommunikation
  - 14.9.6. Probleme der Kommunikation
  - 14.9.7. Szenarien der Kommunikation
- 14.10. Kommunikation und digitaler Ruf
  - 14.10.1. Online-Reputation
  - 14.10.2. Wie misst man die digitale Reputation?
  - 14.10.3. Online-Reputationstools
  - 14.10.4. Online-Reputationsbericht
  - 14.10.5. Online-Branding

## Modul 15. Geschäftsleitung

- 15.1. General Management
  - 15.1.1. Konzept des General Management
  - 15.1.2. Die Tätigkeit des Generaldirektors
  - 15.1.3. Der Generaldirektor und seine Aufgaben
  - 15.1.4. Transformation der Arbeit der Direktion
- 15.2. Der Manager und seine Aufgaben. Organisationskultur und Ansätze
  - 15.2.1. Der Manager und seine Aufgaben. Organisationskultur und Ansätze
- 15.3. Operations Management
  - 15.3.1. Bedeutung des Managements
  - 15.3.2. Die Wertschöpfungskette
  - 15.3.3. Qualitätsmanagement
- 15.4. Rhetorik und Schulung von Pressesprechern
  - 15.4.1. Zwischenmenschliche Kommunikation
  - 15.4.2. Kommunikationsfähigkeit und Einflussnahme
  - 15.4.3. Kommunikationsbarrieren

- 15.5. Persönliche und organisatorische Kommunikationsmittel
  - 15.5.1. Zwischenmenschliche Kommunikation
  - 15.5.2. Instrumente der zwischenmenschlichen Kommunikation
  - 15.5.3. Kommunikation in der Organisation
  - 15.5.4. Werkzeuge in der Organisation
- 15.6. Krisenkommunikation
  - 15.6.1. Krise
  - 15.6.2. Phasen der Krise
  - 15.6.3. Nachrichten: Inhalt und Momente
- 15.7. Einen Krisenplan vorbereiten
  - 15.7.1. Analyse der potenziellen Probleme
  - 15.7.2. Planung
  - 15.7.3. Angemessenheit des Personals
- 15.8. Emotionale Intelligenz
  - 15.8.1. Emotionale Intelligenz und Kommunikation
  - 15.8.2. Durchsetzungsvermögen, Einfühlungsvermögen und aktives Zuhören
  - 15.8.3. Selbstwertgefühl und emotionale Kommunikation
- 15.9. Personal Branding
  - 15.9.1. Strategien für den Aufbau einer persönlichen Marke
  - 15.9.2. Regeln des Personal Branding
  - 15.9.3. Instrumente zum Aufbau einer persönlichen Marke
- 15.10. Führungsrolle und Teammanagement
  - 15.10.1. Leadership und Führungsstile
  - 15.10.2. Führungsqualitäten und Herausforderungen
  - 15.10.3. Management von Veränderungsprozessen
  - 15.10.4. Leitung multikultureller Teams



*Willkommen zu einer Fortbildung, die Ihnen zu der beruflichen Entwicklung verhilft, die Sie verdienen"*



# 05

# Methodik

Dieses Fortbildungsprogramm bietet eine andere Art des Lernens. Unsere Methodik wird durch eine zyklische Lernmethode entwickelt: **das Relearning**.

Dieses Lehrsystem wird z. B. an den renommiertesten medizinischen Fakultäten der Welt angewandt und wird von wichtigen Publikationen wie dem **New England Journal of Medicine** als eines der effektivsten angesehen.





*Entdecken Sie Relearning, ein System, das das herkömmliche lineare Lernen hinter sich lässt und Sie durch zyklische Lehrsysteme führt: eine Art des Lernens, die sich als äußerst effektiv erwiesen hat, insbesondere in Fächern, die Auswendiglernen erfordern"*

## Fallstudie zur Kontextualisierung aller Inhalte

Unser Programm bietet eine revolutionäre Methode zur Entwicklung von Fähigkeiten und Kenntnissen. Unser Ziel ist es, Kompetenzen in einem sich wandelnden, wettbewerbsorientierten und sehr anspruchsvollen Umfeld zu stärken.

“

*Mit TECH werden Sie eine Art des Lernens erleben, die an den Grundlagen der traditionellen Universitäten auf der ganzen Welt rüttelt"*



*Sie werden Zugang zu einem Lernsystem haben, das auf Wiederholung basiert, mit natürlichem und progressivem Unterricht während des gesamten Lehrplans.*



*Der Student wird durch gemeinschaftliche Aktivitäten und reale Fälle lernen, wie man komplexe Situationen in realen Geschäftsumgebungen löst.*

## Eine innovative und andersartige Lernmethode

Dieses TECH-Programm ist ein von Grund auf neu entwickeltes, intensives Lehrprogramm, das die anspruchsvollsten Herausforderungen und Entscheidungen in diesem Bereich sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene vorsieht. Dank dieser Methodik wird das persönliche und berufliche Wachstum gefördert und ein entscheidender Schritt in Richtung Erfolg gemacht. Die Fallmethode, die Technik, die diesem Inhalt zugrunde liegt, gewährleistet, dass die aktuellste wirtschaftliche, soziale und berufliche Realität berücksichtigt wird.

“

*Unser Programm bereitet Sie darauf vor, sich neuen Herausforderungen in einem unsicheren Umfeld zu stellen und in Ihrer Karriere erfolgreich zu sein“*

Die Fallmethode ist das von den besten Fakultäten der Welt am häufigsten verwendete Lernsystem. Die Fallmethode wurde 1912 entwickelt, damit Jurastudenten das Recht nicht nur auf der Grundlage theoretischer Inhalte erlernen. Sie bestand darin, ihnen reale komplexe Situationen zu präsentieren, damit sie fundierte Entscheidungen treffen und Werturteile darüber fällen konnten, wie diese zu lösen sind. Sie wurde 1924 als Standardlehrmethode in Harvard etabliert.

Was sollte eine Fachkraft in einer bestimmten Situation tun? Mit dieser Frage konfrontieren wir Sie in der Fallmethode, einer handlungsorientierten Lernmethode. Während des gesamten Programms werden die Studenten mit mehreren realen Fällen konfrontiert. Sie müssen ihr gesamtes Wissen integrieren, recherchieren, argumentieren und ihre Ideen und Entscheidungen verteidigen.

## Relearning Methodology

TECH kombiniert die Methodik der Fallstudien effektiv mit einem 100%igen Online-Lernsystem, das auf Wiederholung basiert und in jeder Lektion 8 verschiedene didaktische Elemente kombiniert.

Wir ergänzen die Fallstudie mit der besten 100%igen Online-Lehrmethode: Relearning.

*Im Jahr 2019 erzielten wir die besten Lernergebnisse aller spanischsprachigen Online-Universitäten der Welt.*

Bei TECH lernen Sie mit einer hochmodernen Methodik, die darauf ausgerichtet ist, die Führungskräfte der Zukunft zu spezialisieren. Diese Methode, die an der Spitze der weltweiten Pädagogik steht, wird Relearning genannt.

Unsere Universität ist die einzige in der spanischsprachigen Welt, die für die Anwendung dieser erfolgreichen Methode zugelassen ist. Im Jahr 2019 ist es uns gelungen, die Gesamtzufriedenheit unserer Studenten (Qualität der Lehre, Qualität der Materialien, Kursstruktur, Ziele...) in Bezug auf die Indikatoren der besten spanischsprachigen Online-Universität zu verbessern.



In unserem Programm ist das Lernen kein linearer Prozess, sondern erfolgt in einer Spirale (lernen, verlernen, vergessen und neu lernen). Daher wird jedes dieser Elemente konzentrisch kombiniert. Mit dieser Methode wurden mehr als 650.000 Hochschulabsolventen mit beispiellosem Erfolg in so unterschiedlichen Bereichen wie Biochemie, Genetik, Chirurgie, internationales Recht, Managementfähigkeiten, Sportwissenschaft, Philosophie, Recht, Ingenieurwesen, Journalismus, Geschichte, Finanzmärkte und -instrumente fortgebildet. Dies alles in einem sehr anspruchsvollen Umfeld mit einer Studentenschaft mit hohem sozioökonomischem Profil und einem Durchschnittsalter von 43,5 Jahren.

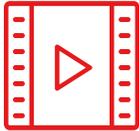
*Das Relearning ermöglicht es Ihnen, mit weniger Aufwand und mehr Leistung zu lernen, sich mehr auf Ihre Spezialisierung einzulassen, einen kritischen Geist zu entwickeln, Argumente zu verteidigen und Meinungen zu kontrastieren: eine direkte Gleichung zum Erfolg.*

Nach den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Neurowissenschaften wissen wir nicht nur, wie wir Informationen, Ideen, Bilder und Erinnerungen organisieren, sondern auch, dass der Ort und der Kontext, in dem wir etwas gelernt haben, von grundlegender Bedeutung dafür sind, dass wir uns daran erinnern und es im Hippocampus speichern können, um es in unserem Langzeitgedächtnis zu behalten.

Auf diese Weise sind die verschiedenen Elemente unseres Programms im Rahmen des so genannten Neurocognitive Context-Dependent E-Learning mit dem Kontext verbunden, in dem der Teilnehmer seine berufliche Praxis entwickelt.



Dieses Programm bietet die besten Lehrmaterialien, die sorgfältig für Fachleute aufbereitet sind:



#### Studienmaterial

Alle didaktischen Inhalte werden von den Fachleuten, die den Kurs unterrichten werden, speziell für den Kurs erstellt, so dass die didaktische Entwicklung wirklich spezifisch und konkret ist.

Diese Inhalte werden dann auf das audiovisuelle Format angewendet, um die Online-Arbeitsmethode von TECH zu schaffen. All dies mit den neuesten Techniken, die in jedem einzelnen der Materialien, die dem Studenten zur Verfügung gestellt werden, qualitativ hochwertige Elemente bieten.



#### Meisterklassen

Die Nützlichkeit der Expertenbeobachtung ist wissenschaftlich belegt.

Das sogenannte Learning from an Expert festigt das Wissen und das Gedächtnis und schafft Vertrauen für zukünftige schwierige Entscheidungen.



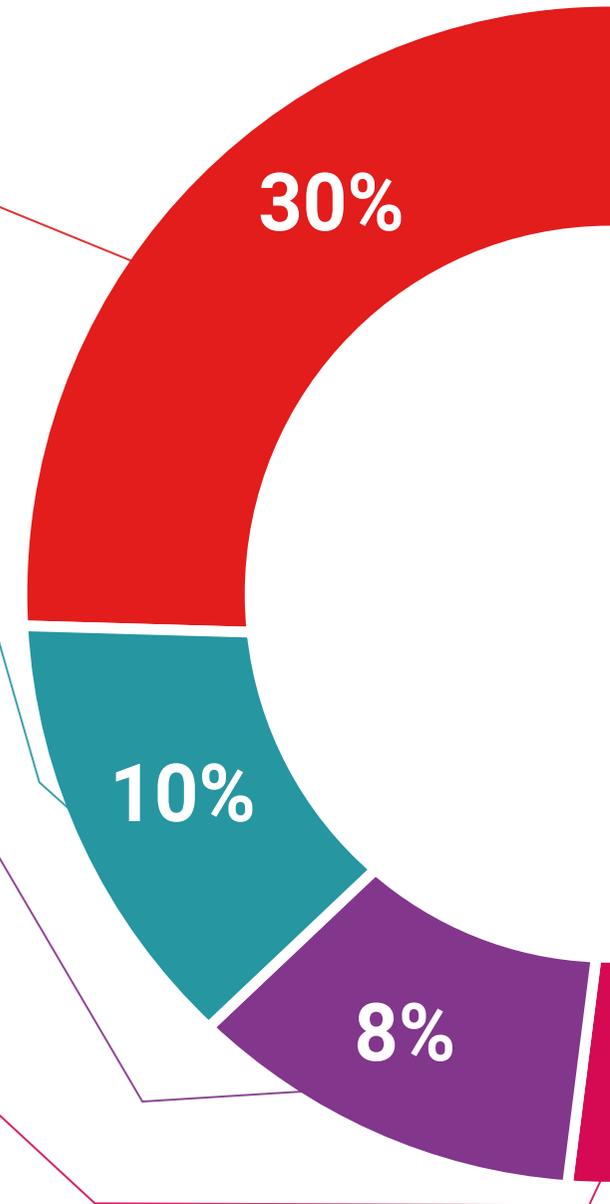
#### Übungen für Fertigkeiten und Kompetenzen

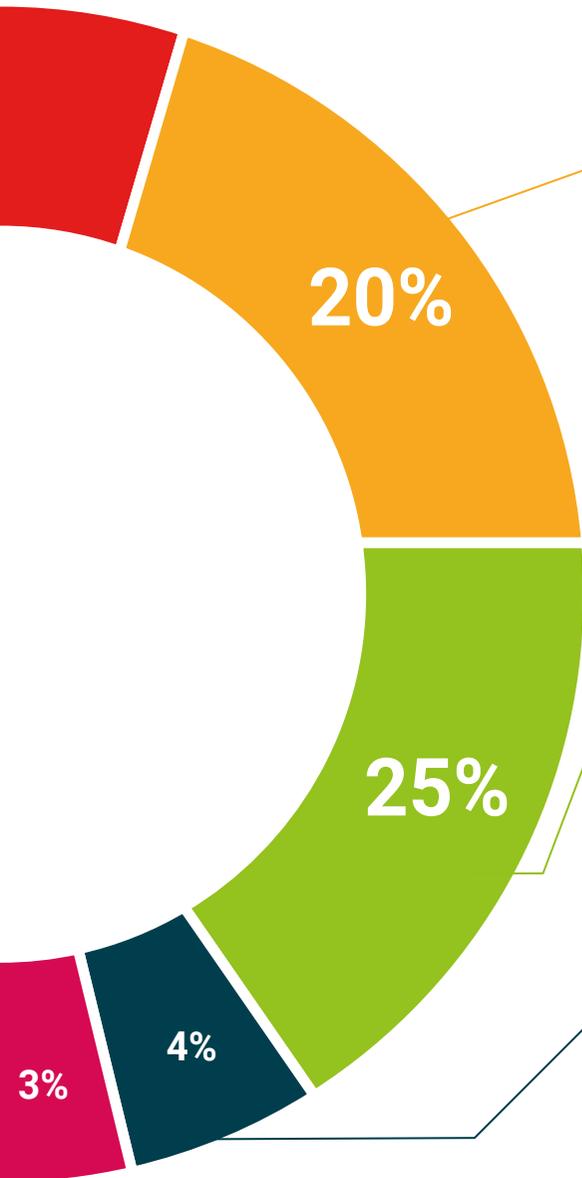
Sie werden Aktivitäten durchführen, um spezifische Kompetenzen und Fertigkeiten in jedem Fachbereich zu entwickeln. Übungen und Aktivitäten zum Erwerb und zur Entwicklung der Fähigkeiten und Fertigkeiten, die ein Spezialist im Rahmen der Globalisierung, in der wir leben, entwickeln muss.



#### Weitere Lektüren

Aktuelle Artikel, Konsensdokumente und internationale Leitfäden, u. a. In der virtuellen Bibliothek von TECH hat der Student Zugang zu allem, was er für seine Fortbildung benötigt.





#### Case Studies

Sie werden eine Auswahl der besten Fallstudien vervollständigen, die speziell für diese Qualifizierung ausgewählt wurden. Die Fälle werden von den besten Spezialisten der internationalen Szene präsentiert, analysiert und betreut.



#### Interaktive Zusammenfassungen

Das TECH-Team präsentiert die Inhalte auf attraktive und dynamische Weise in multimedialen Pillen, die Audios, Videos, Bilder, Diagramme und konzeptionelle Karten enthalten, um das Wissen zu vertiefen.

Dieses einzigartige Bildungssystem für die Präsentation multimedialer Inhalte wurde von Microsoft als "Europäische Erfolgsgeschichte" ausgezeichnet.



#### Testing & Retesting

Die Kenntnisse des Studenten werden während des gesamten Programms regelmäßig durch Bewertungs- und Selbsteinschätzungsaktivitäten und -übungen beurteilt und neu bewertet, so dass der Student überprüfen kann, wie er seine Ziele erreicht.



07

# Qualifizierung

Der MBA in Management Internationaler Großprojekte (EPC) garantiert neben der präzisesten und aktuellsten Fortbildung auch den Zugang zu einem von der TECH Technologischen Universität ausgestellten Diplom.



“

*Schließen Sie dieses Programm erfolgreich ab  
und erhalten Sie Ihren Universitätsabschluss  
ohne lästige Reisen oder Formalitäten”*

Dieser **MBA in Management Internationaler Großprojekte (EPC)** enthält das vollständigste und aktuellste Programm auf dem Markt.

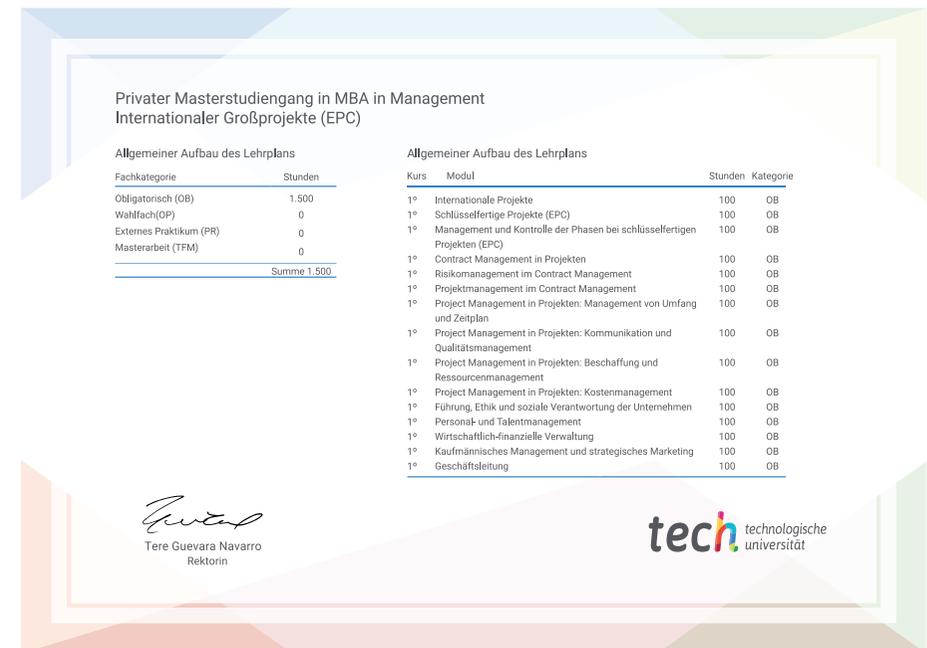
Sobald der Student die Prüfungen bestanden hat, erhält er/sie per Post\* mit Empfangsbestätigung das entsprechende Diplom, ausgestellt von der **TECH Technologische Universität**.

Das von **TECH Technologische Universität** ausgestellte Diplom drückt die erworbene Qualifikation aus und entspricht den Anforderungen, die in der Regel von Stellenbörsen, Auswahlprüfungen und Berufsbildungsausschüssen verlangt werden.

Titel: **Privater Masterstudiengang in MBA in Management Internationaler Großprojekte (EPC)**

Modalität: **online**

Dauer: **12 Monate**



\*Haager Apostille. Für den Fall, dass der Student die Haager Apostille für sein Papierdiplom beantragt, wird TECH EDUCATION die notwendigen Vorkahrungen treffen, um diese gegen eine zusätzliche Gebühr zu beschaffen.

zukunft

gesundheit vertrauen menschen  
erziehung information tutoren  
garantie akkreditierung unterricht  
institutionen technologie lernen  
gemeinschaft verpflichtung

persönliche betreuung in  technologische universität

wissen gegenwart qualität

online-Ausbildung  
Internationaler Großprojekte (EPC)

entwicklung institutionen

virtuelles Klassenzimmer

- » Modalität: online
- » Dauer: 12 Monate
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

# Privater Masterstudiengang

## MBA in Management

### Internationaler Großprojekte (EPC)