

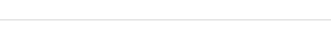


PINKTUM

Produktliste

November 2025
[Pinktum.com](https://pinktum.com)

DEVELOP OTHERS

001 Macro	Grundlagen der Kommunikation nach Schulz von Thun	
002 Macro	Aktives Zuhören	
003 Macro	Argumentieren und überzeugen	
005 Macro	Präsentieren im Unternehmen	
010 Macro	Wertschätzend kommunizieren	
011 Macro	So funktioniert Kommunikation nach Paul Watzlawick	
012 Macro	Fragetechniken gezielt einsetzen	
013 Macro	Die acht Kommunikationsstile nach Schulz von Thun	
014 Macro	Didaktische Grundlagen für die wirksame Weitergabe von Wissen	
015 Macro	Trainings vorbereiten und konzipieren	
016 Macro	Methodeneinsatz in Präsenztrainings	
017 Macro	Gruppen in Präsenzveranstaltungen steuern	
018 Macro	Methoden und Werkzeuge der Online-Wissensvermittlung	
019 Macro	Mitarbeitende motivieren	
020 Macro	Feedback geben	
022 Macro	Aufgaben delegieren	

PINKTUM

DEVELOP OTHERS

023 Macro	Führen nach Reifegrad	
024 Macro	Neu in der Führungsrolle	
025 Macro	Die sechs Strategien der Konfliktlösung	
026 Macro	Konfliktarten kennen und erkennen	
027 Macro	Konflikte am Arbeitsplatz entschärfen und vermeiden	
028 Macro	Das Konfliktgespräch führen	
029 Macro	Konfliktmanagement für Führungskräfte	
030 Macro	Konfliktlösung unter Kolleg:innen nach dem Harvard-Konzept	
037 Macro	Teamrollen kennen und produktiv machen	
038 Macro	Teamphasen erfolgreich gestalten	
039 Macro	Virtuelle Teams – Motivation und Vertrauen	
040 Macro	Virtuelle Teams – Kommunikation	
041 Macro	Interkulturelle Kommunikation in Teams	
042 Macro	Teamentwicklung erfolgreich gestalten	
043 Macro	Meetings moderieren	
045 Macro	Agiles Projektmanagement / Grundlagen	

PINKTUM

DEVELOP OTHERS

046 Macro	Online-Meetings moderieren	
048 Macro	Feedback geben unter Kolleg:innen	
049 Macro	Scrum – der Überblick	
050 Macro	Kanban – die Methode	
051 Macro	Agiles Mindset entwickeln	
053 Macro	Das Bewerbungsgespräch führen	
054 Macro	Storytelling im Unternehmen	
055 Macro	Mitarbeitende führen in der Krise	
056 Macro	Change Management – Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten	
057 Macro	Fremdpersonal richtig einsetzen – Was Führungskräfte wissen müssen	
059 Macro	Agile Führung	
061 Macro	Trennungsgespräche führen	
062 Macro	Laterale Führung – wirksam führen ohne Vorgesetztenfunktion	
063 Macro	Mitarbeitende im Homeoffice führen und motivieren	
066 Macro	Die Führungskraft als Coach	
072 Macro	Konflikte gemeinsam lösen	

PINKTUM

DEVELOP OTHERS

073 Macro	Konfliktmanagement unter Kollegen	
077 Macro	Führen mit Empathie	
078 Macro	Klassisches Projekt-management – Projekte erfolgreich planen	
079 Macro	Unconscious Bias – Vorurteile und Stereotype erkennen und reduzieren	
080 Macro	Diversity & Inclusion – Vielfalt führen und fördern	
085 Macro	Hybride Teams erfolgreich führen	
086 Macro	Klassisches Projektmanagement – Projekte erfolgreich steuern	
089 Macro	Transformationale Führung – Mitarbeitende motivieren und begeistern	
090 Macro	Präsentieren – Die Grundlagen	
091 Macro	Präsentieren – Persönlich, souverän und professionell	
092 Macro	Präsentieren – Überzeugend auftreten im virtuellen Raum	
093 Macro	Typgerecht führen	
094 Macro	Interkulturelle Teams – Grundlagen der erfolgreichen Zusammenarbeit	
095 Macro	Interkulturelle Teams – Kommunikation mit Kolleg:innen aus anderen Kulturen	
096 Macro	Argumentieren und Über-zeugen mit der Fünfsatz-technik	
097 Macro	Überzeugend auftreten – online und in Präsenz	

PINKTUM

DEVELOP OTHERS

099 Macro	Gespräche mit Mitarbeitenden konstruktiv und nachhaltig führen	
100 Macro	Herausfordernde Gespräche mit Mitarbeitenden souverän meistern	
101 Macro	Female Leadership – Erfolgreich führen trotz Gender-Barrieren	
105 Macro	Gezielt netzwerken	
106 Macro	Die Grundlagen der OKR-Methode	
107 Macro	Kundenorientierte Kommunikation am Telefon	
108 Macro	Agile Tool-Box für Workshops und Meetings	
109 Macro	Agile Tool-Box für den Arbeitsalltag	
111 Macro	Lean Management – Die Grundlagen	
112 Macro	Lean Management für Fortgeschrittene	
114 Macro	Fluktuation aktiv senken	
115 Macro	Bindungskräfte entfalten – Mitarbeitende zu Partnern machen	
116 Macro	Nachhaltigkeit im Unternehmen – sozial, ökonomisch und ökologisch arbeiten	
117 Macro	E-Trainings erfolgreich im Unternehmen einsetzen	
118 Macro	Führen mit Lob – Wertschätzung und Anerkennung zeigen	
120 Macro	Fehlerkultur im Team – Konstruktiv mit Fehlern umgehen	

PINKTUM

DEVELOP OTHERS

121 Macro	Generationenübergreifend führen und zusammenarbeiten	    
124 Macro	Praxisorientiertes Prozessmanagement: Die Grundlagen	
131 Macro	Onboarding: Strategien für gelungenes Einarbeiten	  
133 Macro	Führen nach Entwicklungsstand: Mitarbeitende optimal unterstützen	  
135 Macro	Schwierige Kund:innen: Herausfordernde Situationen souverän meistern	
136 Macro	Wissen teilen, Innovation fördern: Strategien für erfolgreiches Wissensmanagement im Unternehmen	
137 Macro	Verantwortungen verteilen: an Mitarbeitende und KI	   
141 Macro	Virtuose Rhetorik: Überzeugungskraft und Ausstrahlung – live und virtuell	
142 Macro	Neu in der Führungsrolle: Sicher starten, klar führen	
147 Macro	Customer Service: Kundenorientiert beraten und unterstützen	   
149 Macro	Toxisches Verhalten im Team: Grenzen setzen, Unterstützung bieten und erhalten	
cmi008 Micro	Auf Veranstaltungen traue ich mich nicht zu netzwerken	  
cmi010 Micro	Im Bewerbungsgespräch habe ich das Gefühl, mein Gegenüber ist nicht ehrlich	   
cmi018 Micro	Ich habe gleich einen Vortrag und bin extrem nervös	  
cmi019 Micro	Mein Teammitglied findet die Unternehmensziele nicht realistisch	 
cmi020 Micro	Ein Teammitglied will eine Beförderung, aber ich sehe das Potential nicht	 

PINKTUM

DEVELOP OTHERS

cmi021 Micro	Ich habe keine Ahnung, was mein Teammitglied im Homeoffice eigentlich macht!	   
cmi022 Micro	Ein Mitglied in meinem Team verbreitet schlechte Stimmung	 
cmi024 Micro	Mein Teammitglied verliert im Change an Bedeutung und hat Angst vor Imageverlust	  
cmi025 Micro	Ich habe keinen Kopf für das Gespräch, will aber nicht unhöflich wirken	  
cmi026 Micro	Ich mache bei Konflikten immer einen Rückzieher	  
cmi027 Micro	Ich habe eine wichtige Info nicht verstanden, traue mich aber nicht, nachzufragen	  
cmi029 Micro	Ich schaffe es nicht, mich als fachliche Führungskraft durchzusetzen	   
cmi031 Micro	Ich habe das Gefühl, mein Teammitglied ist unglücklich im Unternehmen	 
cmi032 Micro	Mein Kollege / meine Kollegin nimmt das Feedback persönlich	  
cmi033 Micro	Mein Kollege / meine Kollegin nimmt mein Feedback nicht ernst	  
cmi034 Micro	Mein Teammitglied sträubt sich gegen den digitalen Fortschritt	   
cmi037 Micro	Mir fällt es schwer, eine persönliche Bindung zu meinem Remote-Team aufzubauen	   
cmi039 Micro	Ich möchte hart in der Sache sein, aber gleichzeitig nett zu den Menschen	  
cmi040 Micro	Ich finde als Führungskraft die Balance zwischen professioneller und persönlicher Ebene nicht	   
cmi042 Micro	Ein Teammitglied geht bei Konflikten immer gleich in den Angriffsmodus	  
cmi044 Micro	Meine Mitarbeiter:innen reagieren komisch, wenn ich sie lobe	 

PINKTUM

DEVELOP OTHERS

cmi045 Micro	Mir fällt es schwer, Lob von anderen anzunehmen	 
cmi047 Micro	Mein Kollege oder meine Kollegin respektiert meine Grenzen nicht und setzt mich dauernd unter Druck	  
cmi048 Micro	Ein Teammitglied schadet mit häufigen Fehlern der Teamperformance	  
cmi049 Micro	Es fällt mir schwer, Gleichbehandlung bei individuellen Problemen meiner Mitarbeitenden umzusetzen	   
cmi050 Micro	Ich fühle mich als weibliche Führungskraft von meinen männlichen Kollegen nicht ernst genommen	   
cmi051 Micro	Ich traue mich nicht nachzufragen, weil ich denke, mein Gegenüber hat eh keine Zeit	  
cmi052 Micro	Situatives Führen: Meine Mitarbeitenden stufen sich reifer ein als ich sie	   
cmi053 Micro	Mein Gegenüber schweift aus und ich weiß nicht, wie ich unterbrechen soll	  
cmi054 Micro	Ich merke, dass ich als Führungskraft nicht alles lösen kann	   
cmi055 Micro	Meine älteren Mitarbeitenden nehmen mich als junge Führungskraft nicht ernst	  
cmi056 Micro	Jüngere Kolleg:innen haben keinen Respekt vor meinem Erfahrungsschatz	  
cmi057 Micro	Ich weiß nicht, wie ich in Krisenzeiten mit irrationalen Ängsten meiner Mitarbeitenden umgehen soll	  
cmi058 Micro	Ich habe Angst, im Trennungsgespräch emotional zu werden	
cmi059 Micro	Mein:e Bewerber:in stellt im Bewerbungsgespräch keine Fragen zum Job oder dem Unternehmen	   
cmi060 Micro	Nach meiner Delegation bringt ein Teammitglied das Ergebnis nicht	  
cmi062 Micro	Ich mache mir Sorgen um einen Kollegen / eine Kollegin, aber er/sie sagt, alles sei in Ordnung	  

PINKTUM

DEVELOP OTHERS

cmi063 Micro	Ich bekomme als Trainer:in nur wenig Reaktion von meinen Teilnehmenden	  
cmi064 Micro	Die kulturellen Unterschiede im Team stören mich und haben Einfluss auf die Zusammenarbeit	
cmi065 Micro	Ich schaffe es nicht, in Meetings alle Teilnehmenden gut einzubinden	  
cmi066 Micro	Ich weiß nicht, wie ich als neue Führungskraft zu Beginn auftreten soll	
cmi069 Micro	Mir fällt es schwer, eine unangenehme Botschaft angemessen zu vermitteln	 
cmi070 Micro	Ich muss überzeugen, bin aber eher ein nüchterner Typ	 
cmi072 Micro	Meine Mitarbeitenden finden Weiterbildung unnötig	
cmi073 Micro	Meine Mitarbeitenden schaffen es nicht, Lernen im Tagesablauf einzubauen	
cmi076 Micro	Meine Mitarbeitenden werden immer gestresst, sobald ich den Raum betrete	 
cmi077 Micro	Ich lasse meinen Mitarbeitenden viel Handlungsspielraum, trotzdem sind sie unzufrieden	 
cmi078 Micro	Ich möchte die Geschäftsführung überzeugen, mehr in Prozessmanagement zu investieren	
cmi079 Micro	Ich möchte in meinem Team die AI Literacy erhöhen	   
cmi080 Micro	Mein Teammitglied hat die Motivation verloren	 
cmi081 Micro	Mein neues Teammitglied ist auch nach Monaten noch hilflos	 
cmi084 Micro	Alle denken, als Führungskraft müsste ich perfekt sein	
cmi091 Micro	Warum geben meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihr Wissen nicht weiter?	

PINKTUM

DEVELOP OTHERS

cmi092 Micro	Niemand in meinem Team will durch Exzellenz hervorstechen	
cmi093 Micro	Aufgaben, die ich eigentlich abgegeben habe, trudeln wieder bei mir ein	 
cmi094 Micro	Ich schaffe es nicht, zu delegierende Aufgaben „loszulassen“	 
cmi095 Micro	Ein Teammitglied verweigert oder sabotiert delegierte Aufgaben	
cmi102 Micro	Als neue Führungskraft kann ich mit widersprüchlichen Erwartungen nicht umgehen	
cmi103 Micro	Wie soll ich mich als neue Führungskraft meinem Team gegenüber verhalten?	
cmi107 Micro	Ich habe bei Präsentationen Angst vor kritischen Rückfragen	
cmi108 Micro	Ich will Minderheiten im Team unterstützen, ohne sie in Verlegenheit zu bringen	
idd001 Idd	Grundlagen der kundenorientierten Kommunikation nach Schulz von Thun in der Versicherungsbranche	
idd002 Idd	Kundenorientierte Ansprache in der Versicherungsberatung durch aktives Zuhören	
idd010 Idd	Wertschätzend und kundenorientiert kommunizieren in der Versicherungsbranche	
idd011 Idd	So funktioniert kundenorientierte Kommunikation in der Versicherungswirtschaft	
idd012 Idd	Fragetechniken zur Ermittlung der Bedürfnisse von Versicherungskundinnen und -kunden	
idd013 Idd	Bedarfsgerechte Kommunikation mit unterschiedlichen Versicherungskundinnen und -kunden	
idd022 Idd	Aufgaben im Versicherungs-unternehmen delegieren	
idd025 Idd	Die sechs Strategien der Konfliktlösung: Konflikte im Versicherungswesen kundenorientiert lösen	

DEVELOP OTHERS

idd028 Idd	Das Konfliktgespräch kundenorientiert führen	
idd037 Idd	Vielfältige Rollen, gemeinsamer Erfolg – Kundenzentrierte Zusammenarbeit im Versicherungsteam	
idd038 Idd	Phasen der Teamentwicklung im Versicherungswesen – Gemeinsam kundenzentriert handeln	
idd040 Idd	Kommunikation in virtuellen Versicherungsteams – Gemeinsam kundenzentriert handeln	
idd041 Idd	Interkulturelle Kommunikation im Versicherungsteam – Gemeinsam kundenzentriert handeln	
idd042 Idd	Kundenzentrierte Teamarbeit in der Versicherungsbranche entwickeln	
idd043 Idd	Kundenorientierte Meetings in der Versicherungsberatung moderieren	
idd046 Idd	Online-Meetings mit Versicherungskundinnen und -kunden moderieren	
idd048 Idd	Feedback geben für eine bessere Zusammenarbeit mit Ihren Versicherungskund:innen	
idd054 Idd	Storytelling im Beratungsgespräch: Versicherungskundschaft mit praxisnahen Beispielen gut beraten	
idd056 Idd	Change Management – Veränderungsprozesse im Versicherungsunternehmen erfolgreich gestalten	
idd059 Idd	Agile Führung – Mitarbeitende bei Herausforderungen der modernen Versicherungsberatung unterstützen	
idd063 Idd	Versicherungsmitarbeitende im Homeoffice führen und motivieren – Gemeinsam kundenzentriert handeln	
idd066 Idd	Coaching in der Versicherungsarbeit – Mitarbeitende im kundenorientierten Handeln fördern	
idd079 Idd	Unconscious Bias und Vorurteile abbauen – Versicherungskundinnen und -kunden wertschätzend begegnen	
idd091 Idd	Souverän und kunden-zentriert präsentieren in der Versicherungswirtschaft	

DEVELOP OTHERS

idd092 Idd	Online kundenzentriert präsentieren in der Versicherungswirtschaft	
idd096 Idd	Kunden-orientierte Argumentation mit der Fünf-satz-technik – Versicherungs-kundschaft überzeugen	
idd097 Idd	Versicherungskundschaft überzeugend und kundenorientiert beraten	
idd107 Idd	Effektiv mit Versicherungskundinnen und -kunden telefonieren	
idd111 Idd	Lean Management in Versicherungsunternehmen – Grundlagen für mehr Kundenfokus	
idd112 Idd	Lean Management in Versicherungsunternehmen – Kundenfokus für Fortgeschrittene	
idd114 Idd	Fluktuation aktiv senken – Zufriedene Teams für die kundenorientierte Versicherungsberatung	
idd115 Idd	Bindungskräfte entfalten – Leistungsstarke Teams für die kundenorientierte Versicherungsberatung	
idd116 Idd	Nachhaltigkeit im Versicherungsunternehmen – sozial, ökonomisch und ökologisch arbeiten	
idd118 Idd	In der Versicherungswirtschaft mit Lob und Anerkennung führen	
idd120 Idd	Fehlerkultur in Versicherungsunternehmen – Konstruktiv und kundenorientiert mit Fehlern umgehen	
idd131 Idd	Onboarding im Versicherungsunternehmen: Strategien für gelungenes Einarbeiten	
idd135 Idd	Schwierige Versicherungskundschaft professionell und kundenorientiert begleiten	
idd136 Idd	Kundenberatung durch effektives Wissensmanagement erfolgreich gestalten	
idd147 Idd	Customer Service: Kundenservice in der Versicherungsbranche	
kmi001 Micro	Aufwände realistisch einschätzen mit Planning Poker	   

PINKTUM

DEVELOP OTHERS

kmi002 Micro	Personas erstellen	   
kmi003 Micro	Retrospektive-Meetings	   
kmi004 Micro	Kreativität fördern mit der Walt-Disney-Methode	  
kmi005 Micro	Team Culture Workshop	
kmi006 Micro	Die 9 agilen Werte	 
kmi007 Micro	Gesprächspartner:innen mithilfe des aktiven Zuhörens richtig verstehen	  
kmi010 Micro	Mitarbeitende durch die fünf Phasen von Change-Prozessen begleiten	  
kmi012 Micro	Coaching-Gespräche mit Mitarbeitenden führen	   
kmi013 Micro	Das GROW-Modell	   
kmi017 Micro	Angemessenes Feedback geben	  
kmi019 Micro	Hybride Meetings inklusiv und störungsfrei abhalten	
kmi020 Micro	Gewaltfreie Kommunikation	 
kmi021 Micro	Prozesse visualisieren mit Kanban	
kmi022 Micro	Gute Ideen entwickeln mit der Brainstorming-Methode	
kmi023 Micro	Wertstrom verschlanken mit Line Balancing	
kmi025 Micro	Sieben Arten der Verschwendung	

PINKTUM

DEVELOP OTHERS

kmi026 Micro	Kontinuierliche Verbesserungen mit dem PDCA-Zyklus	 
kmi027 Micro	Die Grundelemente einer Präsentation	   
kmi028 Micro	Im Voraus planen und entspannter präsentieren	   
kmi029 Micro	Besser präsentieren mit den vier „Verständlichmachern“	   
kmi035 Micro	Das Harvard-Konzept	
kmi036 Micro	Die ganzheitliche Zielvereinbarung	   
kmi041 Micro	Mit dem Drei-Säulen-Modell der Nachhaltigkeit bewusster agieren	
kmi042 Micro	Nachhaltigkeit im Unternehmen leben – mit CSR	
kmi047 Micro	Die Werte des agilen Manifests	
kmi048 Micro	Gespräche mit geeigneten Fragen zum Ziel führen	
kmi049 Micro	Mit der Verbalisierungstechnik Emotionen ausdrücken und thematisieren	
kmi050 Micro	Zuhörer:innen catchen mit abwechslungsreicher Wissensvermittlung	
kmi051 Micro	Wissen online effektiv vermitteln	
kmi052 Micro	Verbale Angriffe mit der 4-I-Methode abwehren	
kmi053 Micro	Teilnehmende in Online-Trainings aktiv einbeziehen	
kmi055 Micro	Gezieltes Teambuilding mit der Teamentwicklungsuhr	 

PINKTUM

DEVELOP OTHERS

kmi056 Micro	Mit dem Haus der Veränderung durch Change-Prozesse führen	
kmi057 Micro	Mit Fragetechniken die eigene Gesprächsführung optimieren	  
kmi059 Micro	Risiken im Projektmanagement erkennen und managen	 
kmi068 Micro	Was ist Agilität?	 
kmi069 Micro	Working out Loud: Wissen zwischen Mitarbeitenden teilen	
kmi070 Micro	Mit VUCA flexibel umgehen	
kmi071 Micro	Benefits, die Mitarbeitende halten	  
kmi072 Micro	Ein Onboarding Prozess, der Bindung schafft	  
kmi074 Micro	Motivation fördern mit Lob	
kmi075 Micro	Mehr Wohlbefinden der Mitarbeitenden durch Vermeidung von Gratifikationskrisen	
kmi076 Micro	Generationenübergreifende Zusammenarbeit – so klappt´s	   
kmi077 Micro	Wissenstransfer von Alt zu Jung und umgekehrt	  
kmi078 Micro	Netiquette beachten und online gut auftreten	
kmi079 Micro	Souverän online auftreten	
kmi080 Micro	Mit Lernplänen Mitarbeitende gezielt weiterbilden	 
kmi081 Micro	Mit der RACI-Matrix Zuständigkeiten im Team klären	

PINKTUM

DEVELOP OTHERS

kmi083 Micro	Mit herausfordernden Trainingsteilnehmenden umgehen	
kmi084 Micro	Teilnehmende durch die fünf Phasen eines Trainings begleiten	
kmi086 Micro	Zusammenhalt im hybriden Team stärken	   
kmi088 Micro	Spielregeln für die hybride Zusammenarbeit	
kmi090 Micro	Vorurteile bewältigen	
kmi092 Micro	Aufgaben im Blick behalten mit Stand-up-Meetings	
kmi093 Micro	Mit den Basismotiven Mitarbeitende individuell motivieren	 
kmi094 Micro	Das Onboarding endet nicht mit der Probezeit	 
kmi095 Micro	Erfolgreich kommunizieren mit dem Eisbergmodell	
kmi099 Micro	Typische Strategien der Konfliktlösung konstruktiv einsetzen	
kmi101 Micro	Mit Struktur und guter Vorbereitung gekonnt präsentieren	
kmi102 Micro	Erfolg mit Key Results messbar machen	 
kmi103 Micro	Mit der OKR-Methode zielorientiert arbeiten	 
kmi107 Micro	Die acht Kommunikationsstile nach Schulz von Thun	
kmi108 Micro	Die fünf Axiome der Kommunikation nach Paul Watzlawick	
kmi109 Micro	Guten Geschichten auf die Spur kommen	

PINKTUM

DEVELOP OTHERS

kmi110 Micro	Mit der Heldenreise Zuhörer:innen fesseln	
kmi111 Micro	Mit Storytelling überzeugende Geschichten erzählen	
kmi112 Micro	Verständnis für Rollenunterschiede im Team fördern	
kmi113 Micro	Rollen im Team erkennen und nutzen	 
kmi115 Micro	Die eigenen Kommunikationsstile weiterentwickeln	
kmi118 Micro	Unterschiedliche Biases erkennen und vermeiden	
kmi119 Micro	Ergebnisse beim Remote Arbeiten sichern – trotz Distanz	
kmi120 Micro	Mitarbeitende im Homeoffice weiterentwickeln	
kmi121 Micro	Online-Meetings erfolgreich durchführen	
kmi122 Micro	Teilnehmende in Online-Meetings managen	
kmi123 Micro	Im Scrum-Team effektiv zusammenarbeiten	
kmi124 Micro	Mit Scrum innovativ und effektiv arbeiten	
kmi125 Micro	Mit agilen Tools den Arbeitsalltag effektiv managen	
kmi126 Micro	Konflikte managen als laterale Führungskraft	
kmi127 Micro	Wie laterale sich von disziplinarischer Führung unterscheidet	
kmi128 Micro	Praktische Instrumente der lateralen Führung	

PINKTUM

DEVELOP OTHERS

kmi129 Micro	Ein Projekt von einer Aufgabe unterscheiden	
kmi131 Micro	Vier Erfolgsfaktoren fürs klassische Projektmanagement	
kmi136 Micro	Bedarfe ermitteln mit der GVZ-Methode	
tt002 Tech Talk	Verantwortungsvoller Umgang mit KI generierten Inhalten: Chancen und Risiken	
tt003 Tech Talk	Die Grundlagen der Künstlichen Intelligenz	
tt004 Tech Talk	Lernen mit KI – wie Künstliche Intelligenz das Lernen revolutioniert	
tt005 Tech Talk	Führung in der Ära digitaler Co-Piloten: Mensch und Maschine im Team	

DEVELOP YOURSELF

009 Macro	Aktiv gegen Burnout – Stress intelligent managen	     
047 Macro	Zeitmanagement	     
052 Macro	Kreativitätstechniken – Methodenkoffer	       
064 Macro	Erfolgreich arbeiten im Homeoffice	     
065 Macro	Selbstmotivation	      
069 Macro	Selbstorganisiert lernen	      
070 Macro	Lernstrategien – Methodenkoffer	      
071 Macro	Zirkeltraining für die Karriere	  

PINKTUM

DEVELOP YOURSELF

074 Macro	Produktiver und zufriedener im Job	
075 Macro	Digitale Informationsflut effizient meistern	
081 Macro	Resilienz – Die innere Widerstandskraft stärken	
087 Macro	Burnout besser verstehen und bewältigen	
088 Macro	Stressmanagement – Stress erfolgreich und gelassen meistern	
098 Macro	Hybrides Arbeiten: On- und offline punkten	
113 Macro	Purpose – Mit Sinn zum Erfolg	
119 Macro	Fit im Job – Gesund und achtsam arbeiten	
122 Macro	Mit Selbstvertrauen ins KI-Zeitalter	
123 Macro	Employability stärken – Attraktiv für den Arbeitsmarkt bleiben	
125 Macro	Probleme lösen – Von der Analyse bis zur Umsetzung	
127 Macro	Lernen lernen: Weiterbildungschancen erkennen und nutzen	
128 Macro	Mental Health: Die psychische Gesundheit der Mitarbeitenden schützen	
129 Macro	Mental Health: Achtsam handeln im Arbeitsalltag	
130 Macro	Ideen verwirklichen: Wie Sie Absichten in Taten umsetzen	
132 Macro	Im Unternehmenssinne denken: Verantwortung übernehmen, Entscheidungen treffen	

PINKTUM

DEVELOP YOURSELF

134 Macro	Handlungsfähig bleiben: Unsicherheit und Ambivalenz souverän meistern	
138 Macro	Intelligent mit Emotionen umgehen: Gefühle bewusst wahrnehmen und steuern	   
139 Macro	Neues wagen: Mit Selbstvertrauen aus der Komfortzone	   
140 Macro	Fokussiert bleiben: Ablenkungsresistenz und Konzentration in einer reizüberfluteten Arbeitswelt	
143 Macro	Changeability meistern: Veränderungen managen und gestalten	
145 Macro	Selbstreflexion und Selbstcoaching: Mit Schwächen konstruktiv umgehen und persönliche Stärke entwickeln	 
cmi023 Micro	Die Trennung zwischen Homeoffice und Zuhause gelingt mir nicht	  
cmi028 Micro	Im Homeoffice werde ich ständig von meinen Kindern unterbrochen	  
cmi030 Micro	Mir fällt es schwer, den Sinn bei stumpfen Routineaufgaben zu sehen	  
cmi038 Micro	Es fällt mir schwer, meinen Start in den Lernprozess zu finden	  
cmi041 Micro	Ich habe Angst, dass die KI meinen Job übernimmt	   
cmi061 Micro	Ich möchte nicht delegieren, weil ich die Aufgabe lieber selbst abschließen will	  
cmi067 Micro	Ich nehme mir meine Arbeit zu sehr zu Herzen	  
cmi068 Micro	Andere wirken so souverän und stark – und ich krieg das nicht hin	  
cmi074 Micro	Ich traue mich nicht, meine Wissenslücken zuzugeben	
cmi075 Micro	Ich möchte meine Führungskraft überzeugen, mir eine Weiterbildung zu erlauben	

PINKTUM

DEVELOP YOURSELF

cmi082 Micro	Die Verantwortungen in meinem Beruf machen mich fertig	  
cmi085 Micro	Ich finde nie den richtigen Zeitpunkt, um mit der Umsetzung meiner Ideen loszulegen	
cmi086 Micro	Meine Kolleg:innen nerven mich und machen mich wütend	  
cmi087 Micro	Mein Team sagt, das Projekt ist fertig, aber mein Bauchgefühl widerspricht	  
cmi088 Micro	Ich traue mich nicht, schwierige Entscheidungen zu treffen!	
cmi089 Micro	Im Kundengespräch kochen öfter mal die Emotionen hoch	
cmi090 Micro	Das Verhalten meines Kunden oder meiner Kundin ist mir völlig unverständlich	
cmi096 Micro	Ich habe einem Teammitglied gegenüber eine unsensible Bemerkung gemacht	 
cmi098 Micro	Ich gerate schnell emotional aus der Fassung	 
cmi099 Micro	Ich verzettle mich andauernd und kriege am Tag nichts geschafft	
cmi101 Micro	Immer, wenn ich über mich nachdenke, kriege ich schlechte Laune	
cmi104 Micro	Meine Ansprüche an gute Arbeit machen mich fertig	
idd064 Idd	Versicherungs-kundinnen und kunden aus dem Home-office betreuen	
idd122 Idd	Künstliche Intelligenz im Versicherungswesen – Selbstsicher und kundenzentriert ins KI-Zeitalter	
idd125 Idd	Problemlösung im Versicherungsunternehmen – Von der Analyse bis zur kundenorientierten Umsetzung	
idd128 Idd	Mental Health im Versicherungsunternehmen: Bessere psychische Gesundheit für mehr Kundenzentrierung	

PINKTUM

DEVELOP YOURSELF

idd130 Idd	Ideen im Versicherungsunternehmen kundenorientiert umsetzen – wie aus Absichten Taten werden	
idd132 Idd	Unternehmerisch denken, kundenorientiert handeln: Entscheidungen treffen im Versicherungsunternehmen	
idd138 Idd	Intelligent mit Emotionen umgehen: Für eine kundenorientierte Beratung	
idd145 Idd	Selbstreflexion und Selbstcoaching in der Beratung: Mit Schwächen umgehen und Stärke entwickeln	
kmi011 Micro	Innovativ und kundenorientiert handeln mit Design Thinking	 
kmi014 Micro	Ordnung im Postfach dank Inbox Zero	  
kmi030 Micro	Produktiver arbeiten mit der ALPEN-Methode	
kmi031 Micro	Mit Job Crafting Aufgaben und Interessen verbinden	 
kmi032 Micro	Signaturstärken zur beruflichen Entfaltung nutzen	
kmi033 Micro	Leidenschaft gezielt im Job nutzen	
kmi034 Micro	Mithilfe des Goldenen Kreises einen Sinn im Job finden	 
kmi037 Micro	Die SMART-Methode	
kmi038 Micro	Clever priorisieren mit der Eisenhower-Matrix	
kmi039 Micro	Gesunde Augen mit der 20-20-20-Regel	
kmi040 Micro	Mit Achtsamkeit den Arbeitsalltag gelassen meistern	 
kmi043 Micro	Arbeitszeit im Homeoffice strukturieren	

PINKTUM

DEVELOP YOURSELF

kmi044 Micro	Das Selbstbild erweitern mit dem Johari-Fenster	
kmi045 Micro	Sich leichter Dinge merken mit der Loci-Methode	
kmi046 Micro	Verstehendes Lesen mit der SQ3R-Methode	
kmi061 Micro	Monotasking: Volle Konzentration	
kmi063 Micro	Effektive Wochenplanung mit Zielen	
kmi064 Micro	Wissen verankern mit nachhaltigem Wissenstransfer	
kmi073 Micro	Tätigkeiten einen Sinn geben	  
kmi087 Micro	Sichtbar bleiben im Homeoffice	
kmi096 Micro	Herausforderungen besser einschätzen mit der Szenario-Analyse	 
kmi097 Micro	Mit der Fünf-Minuten-Regel Aufschieberitis vermeiden	
kmi106 Micro	Sich selbst motivieren	
kmi130 Micro	So bereitet sich dein Team auf den Design-Thinking-Prozess vor	
kmi133 Micro	Mit Durchführungsintentionen Ziele sicherer erreichen	
kmi134 Micro	Mit dem Rubikonmodell Handlungsprozesse besser verstehen	
kmi137 Micro	Mit dem ABC-Modell Emotionen und Verhalten verstehen	 
kmi140 Micro	Wachstumsorientiert denken und handeln mit dem Growth Mindset	

PINKTUM

DEVELOP YOURSELF

kmi141 Micro	Mehr Stressresilienz mit der 4 ² A-Strategie	
tt001 Tech Talk	Erste Schritte wagen: Der mentale Einstieg in KI	
tt006 Tech Talk	Raus aus der Filterblase: Wie KI unsere Sichtweisen beeinflusst	
tt007 Tech Talk	Die Kunst des Prompting: Wie die richtigen Worte die künstliche Intelligenz revolutionieren	
tt009 Tech Talk	KI-Werkzeugkoffer: Die besten Tools für Ihren Arbeitsalltag	

DEVELOP THE BUSINESS

021 Macro	Gute Entscheidungen treffen	     
031 Macro	Bedarf ermitteln	    
032 Macro	Beziehung aufbauen im Verkauf	    
033 Macro	Erstkontakt herstellen	     
034 Macro	Nutzen argumentieren	      
035 Macro	Einwände entkräften	    
036 Macro	Abschlüsse erzielen	    
044 Macro	Design Thinking in der Praxis	     
058 Macro	Online-Verhandlungen führen	   
060 Macro	Digitalisierung verstehen	    

PINKTUM

DEVELOP THE BUSINESS

067 Macro	Professionell verhandeln	    
068 Macro	Schwierige Verhandlungen führen	    
076 Macro	Customer Centricity – Kund:innen verstehen, begeistern und binden	     
082 Macro	Innovation – Ein innovatives Mindset fördern	     
083 Macro	Innovation – Methoden für den Innovationsprozess	     
084 Macro	Innovation – Prototypen bedarfsgerecht entwickeln und testen	     
102 Macro	Strategisches Verkaufen – Grundlagen des strategischen Vertriebs	    
103 Macro	Strategisches Verkaufen – Die strategische Kundenentwicklung	     
104 Macro	Strategisches Verkaufen – Beziehungs--gestaltung	    
110 Macro	Big Data – Die Welt der Daten verstehen	    
126 Macro	Lernen fördern – Eine Lernkultur im Team etablieren	 
144 Macro	Einkaufsabteilung von morgen: Komplexität meistern und Verhandlungsgeschick entwickeln	
148 Macro	Customer Success: Zufriedene Kundinnen und Kunden, langfristige Bindung	
cmi001 Micro	Meine Kund:innen bringen mich mit unverhältnismäßigen Rabat- twünschen aus dem Konzept	   
cmi002 Micro	Kaufreue: Meine Kund:innen machen einen Rückzieher	   
cmi003 Micro	Ich muss meinen Kund:innen eine Preisanpassung erklären	   

PINKTUM

DEVELOP THE BUSINESS

cmi004 Micro	Bedarfsermittlung: meine Kund:innen geben nicht alle Informationen preis	   
cmi005 Micro	Ich berate meine Kund:innen noch nicht ganzheitlich genug	   
cmi006 Micro	Verkaufsgespräch: Ich möchte meine Kund:innen nicht überrumpeln	  
cmi007 Micro	Hilfe! Meine Kund:innen finden mich nicht sympathisch genug!	  
cmi009 Micro	Kaltakquise ist mir unangenehm	  
cmi011 Micro	Ich weiß nicht, was meine Kund:innen wirklich wollen	  
cmi012 Micro	Ich möchte meine Kundenbeziehung vertiefen, ohne zu nerven	 
cmi013 Micro	Meine Mitarbeiter:innen betreiben kein Cross-Selling	 
cmi014 Micro	Ich will meine Kund:innen nicht drängen	 
cmi015 Micro	Ich habe Schwierigkeiten, bei Kund:innen die Entscheiderstruktur herauszufinden	  
cmi016 Micro	Meine Kund:innen finden unser Produkt zu teuer	  
cmi017 Micro	Meine Kund:innen lassen sich auch von guten Argumenten nicht überzeugen	  
cmi035 Micro	Ich habe vor einer Entscheidung oft Angst vor negativen Konsequenzen	 
cmi036 Micro	Andere reden mir dauernd in meine Entscheidungen rein	  
cmi043 Micro	Ich habe Schwierigkeiten, im Unternehmen ein nachhaltiges Mindset zu schaffen	 
cmi046 Micro	Meinen Mitarbeitenden fehlt die Zeit, E-Trainings sinnvoll zu nutzen	

PINKTUM

DEVELOP THE BUSINESS

cmi071 Micro	Ich verstehe KI einfach nicht	   
cmi083 Micro	Ich habe eine Fehlentscheidung getroffen	
cmi097 Micro	Mein Kunde oder meine Kundin kann sein oder ihr Problem nicht erklären	
cmi100 Micro	Ich fühle mich unsicher, wenn ich Cross-Selling betreiben soll!	
cmi105 Micro	Ich kann im Einkauf keine klugen Entscheidungen treffen, wenn alles gleichzeitig brennt	
cmi106 Micro	Ich schreibe lieber, statt in einem Gespräch alles zu klären	
idd021 Idd	Kundenorientierte Entscheidungen in der Versicherungswirtschaft treffen	
idd031 Idd	Die Bedarfe von Kundinnen und Kunden in der Versicherungs- wirtschaft ermitteln	
idd032 Idd	Wertschätzende Beziehungen in der Beratung von Ver- sicherungskundinnen und -kunden aufbauen	
idd033 Idd	Kundenberatungen in der Versicherungswirtschaft erfolgreich initi- ieren	
idd034 Idd	Die Nutzen-argumentation in der Beratung von Versi-cherungs kund:innen kundenzentriert einsetzen	
idd035 Idd	Einwände von Versicherungskundinnen und -kunden mit bedarfs- gerechten Lösungen entkräften	
idd036 Idd	Kundenberatungen in der Versicherungswirtschaft erfolgreich ab- schließen	
idd058 Idd	Online-Verhandlungen mit Versicherungskundschaft professionell führen	
idd060 Idd	Digitalisierung verstehen und für die Kundenberatung in der Ver- sicherungswirtschaft nutzen	
idd067 Idd	Professionell und kunden--orientiert verhandeln in der Ver-sicherungs branche	

PINKTUM

DEVELOP THE BUSINESS

idd076 Idd	Customer Centricity in der Versicherungsberatung – Kundinnen und Kunden verstehen und binden	
idd102 Idd	Strategischer Vertrieb in der Versicherungswirtschaft – Kundinnen und Kunden strategisch betreuen	
idd103 Idd	Strategischer Vertrieb in der Versicherungswirtschaft – Schlüsselskunden bedarfsgerecht entwickeln	
idd104 Idd	Strategischer Vertrieb in der Versicherungswirtschaft – Kundenbeziehungen individuell gestalten	
idd110 Idd	Big Data und Künstliche Intelligenz in der Versicherungswirtschaft	
idd126 Idd	Eine Lernkultur im Versicherungs-unternehmen etablieren – für mehr Kundenorientierung	
idd148 Idd	Customer Success: Die Versicherungskundschaft nachhaltig begeistern	
kmi008 Micro	Big Data – ein kleiner Rückblick	 
kmi009 Micro	Persönliche Daten schützen	
kmi015 Micro	Auf ein „Nein“ von Kund:innen adäquat reagieren – „Nein“ ist nicht gleich „Nein“!	 
kmi016 Micro	Einwände entkräften mit der Quittungsmethode	
kmi018 Micro	VUCA wagen und meistern	
kmi024 Micro	Kernursachen finden mit dem Ishikawa-Diagramm	
kmi054 Micro	Tipps für den betrieblichen Beziehungsaufbau	
kmi058 Micro	Stakeholder analysieren und managen	  
kmi060 Micro	Was ist generative KI und wo wird sie eingesetzt?	   

PINKTUM

DEVELOP THE BUSINESS

kmi062 Micro	So geht Kundenfokus – erste Schritte	
kmi065 Micro	Goldene Regeln fürs Prototyping	
kmi066 Micro	Kontaktchancen erkennen und nutzen	
kmi067 Micro	Fehlerursachen nachhaltig beseitigen mit dem Schweizer-Käse-Modell	
kmi082 Micro	Responsible AI: Künstliche Intelligenz verantwortungsvoll nutzen	   
kmi085 Micro	Der Entscheidungsprozess	
kmi089 Micro	Mit Responsible AI die Herausforderungen künstlicher Intelligenz meistern	   
kmi091 Micro	Mit der 5`Why-Methode Problemen auf den Grund gehen	
kmi098 Micro	Nutzen argumentieren mit der 5`Stufen-Technik	
kmi104 Micro	Wie startest du ins Prototyping?	
kmi105 Micro	Analoge Methoden des Testings: Card-Sorting und Pre-Mortem	
kmi114 Micro	Kundenbeziehungen verbessern und vertiefen	
kmi132 Micro	Strukturiert Entscheidungen treffen	 
kmi135 Micro	Mit der Stacey-Matrix komplexe Situationen einordnen	
kmi138 Micro	Vom Beschwerdeparadoxon lernen und Kundenservice verbessern	 
kmi139 Micro	Mit ‚Time to Value‘ den Mehrwert für die Kundinnen und Kunden aufzeigen	

PINKTUM

DEVELOP THE BUSINESS

tt008 Tech Talk	Data Literacy im Arbeitsalltag: Wie Sie datenbasiert Entscheidungen treffen	
tt010 Tech Talk	Effizienzsteigerung durch KI: Wie Sie Ihre Arbeitsprozesse smart automatisieren	

MICROSOFT 365

kh001 Macro	Clipchamp: Videobearbeitung leicht gemacht	 
kh002 Macro	Copilot Einsteiger: Mit Copilot für Microsoft 365 durchstarten	 
kh003 Macro	Delve	       
kh005 Macro	Edge	       
kh006 Macro	Excel Advanced	       
kh007 Macro	Excel Basic	       
kh008 Macro	Excel: Daten sortieren, auswerten und visualisieren	       
kh009 Macro	Excel: Grundlagen	       
kh010 Macro	Excel: Mit Formeln und Funktionen arbeiten	       
kh011 Macro	Excel: PivotTables und PivotCharts	       
kh012 Macro	Forms	       
kh013 Macro	Lists	       
kh014 Macro	Office Starter	       

MICROSOFT 365

kh015	OneDrive	      
kh016	OneNote	      
kh017	Outlook	      
kh018	Outlook Classic: E-Mail	      
kh019	Outlook Classic: Kalender, Aufgaben, Personen und mehr	     
kh020	Outlook: Allgemeine Einstellungen	 
kh021	Outlook: Einstieg	 
kh023	Outlook: E-Mails strukturieren und verwalten	 
kh024	Outlook: E-Mails versenden und empfangen	 
kh025	Outlook: Ereignisse im Kalender organisieren	 
kh026	Outlook: Kontakte und Gruppen verwalten	 
kh027	Planner	      
kh028	Power Automate	 
kh029	Power BI	      
kh030	PowerPoint	      
kh031	PowerPoint: Grundlagen	      

PINKTUM

MICROSOFT 365

kh032 Macro	PowerPoint: Präsentation erweitern und finalisieren	      
kh033 Macro	SharePoint	      
kh034 Macro	SharePoint: Grundlagen	      
kh035 Macro	SharePoint: SharePoint-Website aufbauen und verwalten	      
kh036 Macro	Teams: Besprechungen und Webinare	      
kh037 Macro	Teams: Team einrichten und App anpassen	      
kh038 Macro	Teams: Telefon	 
kh039 Macro	Teams: Zusammenarbeiten	      
kh040 Macro	To Do	      
kh041 Macro	Umstieg auf Office	     
kh042 Macro	Visio	 
kh043 Macro	Viva Engage	 
kh044 Macro	Whiteboard	      
kh047 Macro	Word Advanced	      
kh048 Macro	Word Basic	      
kh049 Macro	Word: Dokumente bearbeiten	      

PINKTUM

MICROSOFT 365

kh050 Word: Grundlagen
Macro



kh051 Word: Mit Grafiken und Objekten arbeiten
Macro



kh052 Word: Serienbriefe
Macro



khuc001 Dokumentenmeister: Persönlich und im Team
Use_case



khuc002 Meeting-Alltag: Online-Besprechungen meistern
Use_case



khuc003 Meeting-Exzellenz: Interaktive Workshops, die begeistern
Use_case



khuc004 Microsoft 365 startklar: Deine Reise beginnt jetzt
Use_case



khuc005 Organisationsgenie: Ich und mein digitaler Alltag
Use_case



khuc006 Projekte mit Power: Lists und Power Platform in Aktion
Use_case



khuc007 Suchen und Finden in allen Apps: Wissensschätze heben
Use_case



khuc008 Aufgabenprofis: Erfolgreich und stressfrei Aufgaben verwalten
Use_case



khuc009 Teamwork: Die Kunst der Zusammenarbeit
Use_case



khuc010 Virtuelle Teams: Den digitalen Arbeitsplatz erstellen und verwalten
Use_case



WINDOWS-BETRIEBSSYSTEME

kh045 Windows 10
Macro



kh046 Windows 11
Macro



PINKTUM

PFLICHTSCHULUNGEN

sfw001 Macro	Geldwäsche erkennen und verhindern	
sfw002 Macro	Grundlagen der Compliance	
sfw003 Macro	Korruption vorbeugen	
sfw004 Macro	AGG - Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz	
sfw005 Macro	EU AI Act: Dos & Don'ts im Umgang mit KI	
sfw006 Macro	Basiswissen DSGVO	
sfw007 Macro	Datenschutzverletzung	
sfw008 Macro	Cyber-Sicherheit: Ihr Schlüssel zur digitalen Sicherheit	
sfw009 Macro	Phishing – wie Sie Phishing-Versuche erkennen und wirksam abwehren	
sfw010 Macro	E-Mail-Sicherheit: Tipps zur Vermeidung von Datenschutzpannen	
sfw011 Macro	Lieferkettensorgfaltspflichten für Mitarbeitende und Lieferanten	
sfw012 Macro	Hinweisgeber schützen und fördern	
sfw013 Macro	Datenschutz auf Dienstreisen	
sfw014 Macro	Vishing	
sfw015 Macro	Sichere Nutzung von Webseiten und Domains	
sfw016 Macro	Schadsoftware	

PINKTUM

PFLICHTSCHULUNGEN

sfw017 Schatten-IT: Warum Sie nur freigegebene Geräte und Anwendungen
Macro nutzen sollten



sfw018 Sicherheitsrisiko Passwörter
Macro



sfw019 Betroffenenrechte
Macro



sfw020 Arbeitsschutz
Macro



sfw021 Rechte und Pflichten der Mitarbeitenden
Macro



sfw022 Sicherheitskennzeichen
Macro



sfw023 Erstunterweisung
Macro



sfw024 Erste Hilfe
Macro



sfw025 Physische Sicherheit
Macro



sfw026 Arbeiten im Homeoffice - Fünf häufige Fehler
Macro



sfw027 Clean Desk: Warum (fast) kein Dokument unwichtig ist
Macro



sfw028 Betrugsmasche CEO-Fraud
Macro



PINKTUM

LIZENZMODELL 1

Nutzung in der Cloud

Für den Schnellstart in die digitale Weiterbildung

Wir stellen Ihnen schlüsselfertig ein vollwertiges Lernmanagementsystem (LMS) zur Verfügung. Darin sind sämtliche E-Trainings von PINKTUM enthalten. Sie können die E-Trainings einfach einzelnen oder mehreren Mitarbeitern oder Gruppen von Mitarbeitern zur Verfügung stellen. Die Mitarbeiter können die E-Trainings überall und zu jeder Zeit nutzen. Einzige Voraussetzung ist ein Internetzugang. Wir bieten für alle Einsatzszenarien passende Nutzungsmodelle:

Online Academy Kontingent

Sie erwerben ein bestimmtes Kontingent an Lizenzen (Mindestkontingent 100 Nutzungen). Pro Lizenz können Sie je ein E-Training an je einen Mitarbeiter zuweisen. Die Lizenzen können während der Lizenzlaufzeit von 12 Monaten eingesetzt werden. Die Mitarbeiter können die zugewiesenen E-Trainings während der gesamten Lizenzlaufzeit nutzen.

Online Academy Flatrate

Sie können einer durch Sie bestimmten Anzahl von Mitarbeitern einzelne oder beliebig viele E-Trainings zuweisen (Mindestanzahl 25 Nutzerlizenzen). Die Mitarbeiter können die ihnen zugewiesenen E-Trainings während der gesamten Lizenzlaufzeit nutzen. Sie haben Zugriff auf alle Sprachversionen und können definieren welche Sprachen wir für Sie freischalten.

Online Academy Corporate

Wir stellen Ihnen alle Standardcontents auf einer für Ihr Unternehmen gestalteten Online Academy (cloudbasierte Lernplattform) zur Verfügung. Unbegrenzt viele Mitarbeiter haben Zugriff auf das gesamte Portfolio von PINKTUM inklusive aller Neuerscheinungen und Aktualisierungen.



LIZENZMODELL 2

Nutzung im kundeneigenen LMS

Datei-Auslieferung für Unternehmen mit eigenem LMS

Wenn Sie bereits ein Lernmanagementsystem nutzen, bieten wir ebenfalls eine einfache Lösung: Wir liefern Ihnen E-Trainings als Scorm-Dateien zur Integration in Ihr Lernmanagementsystem. Sie sind damit völlig unabhängig und verwalten die E-Trainings in Ihrem gewohnten Lernmanagementsystem. Sie können die E-Trainings je nach Modell unbegrenzt vielen Mitarbeitern für eine unbegrenzte Zeit zur Verfügung stellen.

Dateimiete

Aus dem gesamten Standard-content-Portfolio können Sie einzelne E-Trainings auswählen. Die Einzelpreise gelten für eine Nutzungszeit von je 12 Monaten. Die Nutzerzahl ist unbegrenzt.

Dateikauf

Aus dem gesamten Standard-content-Portfolio können Sie einzelne E-Trainings auswählen. Die Einzelpreise gelten für eine unbegrenzte Nutzungszeit. Auch die Nutzerzahl ist unbegrenzt.

Dateimiete Corporate

Wir stellen Ihnen alle Standard-contents aus dem PINKTUM Portfolio im Scorm-Format / xAPI zur Integration in Ihr LMS zur Verfügung. Neu hinzukommende Inhalte werden während der Lizenz-Laufzeit auf Wunsch ebenfalls ausgeliefert.

Beim Erwerb eines E-Trainings in mehreren Sprachen, wird für jede weitere Sprache ein Rabatt von 75 % auf den ursprünglichen Preis gewährt.



PINKTUM E-TRAINING – AUSGEZEICHNETE QUALITÄT



DIESE UNTERNEHMEN NUTZEN QUALITÄTSCONTENT VON PINKTUM

ALLIANZ

AXA KONZERN AG

BOSCH

BMW

BRILLUX

Brose

CHIESI

DEVK

ERGO

Hamburger Wasserwerke

KÖRBER

KRONES

KSB

MAHLE

MAN

MAZDA

MÜLLER SERVICE

NRW.BANK

PORSCHE

REHAU

ROCHE

ROHDE & SCHWARZ

SCHULZ ST

Schindler

SIEMENS

SIXT LEASING

SV SACHSEN

SW MACHINES

VKB BANK

WISAG

ZURICH

... UND VIELE MEHR

DAS SAGEN E-TRAINING-EXPERTEN ZU DEN PINKTUM-KOMPETENZTRAININGS

„Ein sehr wirksames Lernmedium.“

Dr. Albert Thiele, Wirtschaftspädagoge

„Gerne möchte ich Sie zu Ihren Kompetenztrainings
beglückwünschen!“

Joachim Sucker, Bildungsblogger

„Besonders gelungen finde ich die
didaktische Struktur der Kurse.“

Dr.-Ing. habil. Hartmut Barthelmeß

„... technisch, schauspielerisch, filmisch
und didaktisch auf höchstem Niveau!“

Sünne Eichler, Mitglied Learntec Kongress Komitee,
Bitkom Vorstand AK Learning Solutions

„Wirklich toll. Die Videos sind sehr ansprechend!“

Dr. Carsten Schnekenburger, Leiter Hochschuldidaktik DHBW

FOLLOW US



PINKTUM

Pink University GmbH

+49 (0) 89 5 47 27 84 10
kontakt@pinktum.com

München

Bachbauernstraße 1
81241 München

Hamburg

Besenbinderhof 41
20097 Hamburg

pinktum.com