

UNTERNEHMER
AKADEMIE



Unternehmer Programm

Herbst 2011/12



WIFI.
Wissen Ist Für Immer.

WIFI Wien

WIFI-Unternehmerakademie

Wissen aus erster Hand für unternehmerischen Fortschritt und Beständigkeit



KommR Brigitte Jank
Präsidentin der
Wirtschaftskammer Wien

Die Wiener Unternehmen befinden sich im wirtschaftlichen Erholungsprozess. Gerade jetzt ist die weitere Stärkung des eigenen Unternehmens entscheidend. Ein Erfolgsfaktor ist dabei die Wissensbindung und Wissenserweiterung innerhalb des Unternehmens. Die WIFI-Unternehmerakademie unterstützt Sie dabei und bietet Ihnen als Unternehmer/-innen eine bedarfsgerechte Weiterbildung.

KMU's verfügen über wenig Zeit, brauchen zielgerichtete und kompakte Bildungsangebote und profitieren am meisten von einer homogenen Gruppe, in der sie Erfahrungen austauschen und ihren praktischen Wissensschatz erweitern können. Die Weiterbildungsmaßnahmen der WIFI-Unternehmerakademie gehen auf diese Bedürfnisse ein, integrieren sich zeitlich in die unternehmerische Tätigkeit, bieten ausschließlich unternehmerisch relevante Inhalte und finden exklusiv für Unternehmer/-innen statt.

Die Trainer/-innen verfügen selbst über einen reichhaltigen Erfahrungsschatz aus der Wirtschaft und können mit praxisorientierten Fallbeispielen punkten. Das WIFI Wien bietet also Wissen aus erster Hand. Das erlernte Wissen können Sie direkt im eigenen Betrieb anwenden. Es trägt zur Optimierung Ihrer unternehmerischen Tätigkeit sowie zur Wettbewerbsfähigkeit Ihres Betriebs bei.

Nehmen auch Sie die Gelegenheit wahr, auf vorhandenem unternehmerischem Wissen aufzubauen und Neues zu lernen, um den Fortschritt Ihres Betriebs voranzutreiben. Denn:

Wissen hat immer Konjunktur.



KommR Dr. Anton Gerald Ofner
Kurator des WIFI der
Wirtschaftskammer Wien

Speziell für Unternehmer/-innen	1
Weitere Empfehlungen.	3
WIFI-Unternehmensentwicklung – Ihr Partner für nachhaltige Trainings.	7
WIFI-Unternehmensberatung und -Bildungsberatung	8
Anmeldeformular	9



Speziell für Unternehmer/-innen

Das Mitarbeitergespräch

Ziel: Sie nutzen das Mitarbeitergespräch als Führungsinstrument gezielt und wirkungsvoll, um die Potenziale Ihrer Mitarbeiter/-innen zu erkennen, zu fördern und zu nutzen. Sie begleiten und fördern die Entwicklung Ihrer Mitarbeiter/-innen.

Teilnehmer: Unternehmer/-innen, die einen zeitgemäßen Führungsstil praktizieren wollen.

Inhalt: Einführung des Mitarbeitergesprächs im Unternehmen und Gewährleistung der erfolgreichen Durchführung – Methoden, um die Stärken, Kompetenzen und Erfolge der Mitarbeiter/-innen, sichtbar zu machen – konstruktiver Umgang mit den Misserfolgen der Mitarbeiter/-innen, um damit einen nützlichen Beitrag zum Lernprozess zu ermöglichen und die Entwicklungspotenziale freizulegen – systemische Gesprächsführung, um die Beziehung zu vertiefen und eine Atmosphäre für ein offenes Gespräch zu schaffen – Leitfaden, um ein Konzept und die daraus resultierenden Vorteile für das Unternehmen zu erarbeiten.

Hinweis: Inklusive Pausenverpflegung und Mittagessen.

€ 390 **16 Lehreinheiten** **Buchungs-Nr.**
 14.10. und 15.10.2011 Fr, Sa 9.00–17.00 88301/011

NEU

Social Media für Unternehmen

Ziel: Dieses Seminar bietet einen ersten Einblick in die Welt des „Social Media Marketing“. Sie erhalten einen Überblick über aktuelle Möglichkeiten und erfahren die Vor- und Nachteile der einzelnen Plattformen.

Teilnehmer: Unternehmer/-innen von KMUs, die sich einen ersten Überblick über „Social Media Marketing“ verschaffen wollen.

Inhalt: Das Seminar bietet Ihnen einen Überblick über die aktuellen Plattformen und ihre Möglichkeiten. Es werden die gängigen Anbieter wie Facebook, Twitter, Wordpress und Flickr, deren Nutzungsmöglichkeiten und Herausforderungen vorgestellt. Es werden natürlich auch verschiedene Beispiele gezeigt, wie „Social Media Marketing“ bereits umgesetzt wurde. Am Ende des Seminars werden Sie wissen, welche Plattform für Ihre Bedürfnisse infrage kommt und welche Art des Bewerbens zu Ihrer Unternehmenskultur und Ihrem Unternehmensprofil passt.

Hinweis: Nach Besuch des Seminars ist es möglich, eine geförderte Unternehmensberatung in Anspruch zu nehmen.

€ 95 **3 Lehreinheiten** **Buchungs-Nr.**
 10.11.2011 Do 18.00–21.00 32150/011

SAVE – 100 % Kostenmanagement

Spending Activities Visibility Explorer®

Ziel: Intelligent und sofort Kosten senken und Arbeitsabläufe verbessern mit der neuen Methode! Effektives Kostenmanagement und intelligente Gestaltung der Arbeitsabläufe werden zunehmend zur Überlebensfrage für Unternehmer/-innen. Mit „SAVE – Spending Activities Visibility Explorer®“ erhalten Sie in diesem Seminar eine rasch und leicht umsetzbare Arbeitsmethode für Kostenmanagement, Kostenkontrolle, Kostensteuerung, Prozessoptimierung, Verbesserung von Arbeitsabläufen und Zeiteinsparung in der täglichen Praxis. Konsequente und angemessene Sparsamkeit bei Kosten und Zeit in allen Betriebsbereichen lässt sich leichter erzielen, als Neukunden zu akquirieren.

Teilnehmer: Unternehmer/-innen kleiner und mittlerer Unternehmen, Geschäftsführer/-innen.

Inhalt: Systematik und Vollständigkeit: Kosten und Arbeitsprozesse sowie ihre jeweiligen Veränderungsmöglichkeiten werden durchgängig (Untersuchungsobjekte, Blickwinkel, Vorgangsweise usw.), vollständig, empirisch und systematisch analysiert, bewertet und verändert. Maximale Anwendbarkeit: SAVE® ist so konzipiert, dass es zur Bearbeitung aller gängigen Kostenarten und einer Vielzahl von Arbeits- und Prozessabläufen angewendet werden kann. Mess-, Analysier- und Steuerfähigkeit: Die SAVE®-Systematik zerlegt in einem standardisierten Verlauf alle Kosten und Prozesse in tatsächlich mess-, analysier- und steuerbare Elemente. Ausschließlich diese Elemente können intelligent verändert und so die Kosten- oder Prozessstruktur effizient angepasst werden. Ihre Beeinflussung ist der wesentliche Erfolg!

€ 250	8 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
4.11. und 11.11.2011	Fr	15.00–20.00 88306/011

Verkaufsskills für Unternehmer/-innen



Kurse mit eLearning + Präsenz

Ziel: Sie lernen die wichtigsten Bereiche des Verkaufs kennen und werden Ihren Verkaufsprozess zukünftig effizienter gestalten.

Teilnehmer: Ausschließlich für selbstständig tätige Unternehmer/-innen, die ihre Verkaufstechniken verbessern möchten.

Technische Voraussetzungen: Computer mit Internetanschluss, Browser sowie Lautsprecher und Mikro oder Headset.

Inhalt: Grundlagen: Kommunikation – Körpersprache – Fragetechniken – Phasen des Verkaufsgesprächs – nutzenorientierte Argumentation – Kaufsignale – Preisnennung – Abschlusstechniken.

Preisverhandlung: Wert eines Produkts bzw. einer Dienstleistung – Vorbereitung – Timing – Ziele Ihrer Kunden/-innen – Einkaufs- und Entscheidungsfindungsprozess Ihrer Kunden/-innen – Käuferwartungen und -kriterien Ihrer Kunden/-innen – Einwandbehandlung.

Angebotspräsentation: Besonderheiten von Kleingruppen – Analyse des Gegenübers – Nutzenanalyse und Visualisierung – Zielformulierung – Medieneinsatz – Fragetechniken – Tipps zum Stressmanagement.

Vertriebsplanung: Aufgaben und richtige Zielsetzung – Zielerreichung – strategische Vertriebsplanung (Business Driver-Modell) – Target-Account-Management – Hitrate-Management – alternative Zugangswege – Nuggetsheet – Grundlagen des Sales-Funnel-Managements.

Key-Account-Management: Theoretische Grundlagen – Werkzeuge und Vorgehensweisen – Selling Center, Buying Center – hierarchische Kundenkontaktpläne – Kundenanalyse – Sales-Strategien und Counter Tactics – wertorientiertes Verkaufen – kundenspezifischer Nutzen.

Hinweis: Nach dem Kursstart finden zwei weitere Präsenztermine inkl. Pausenverpflegung und Mittagessen zwecks Vertiefung im WIFI Wien statt. Zwischen den Präsenzterminen lernen Sie online mit unserer Lernplattform, wobei Sie von einem/-r Trainer/-in begleitet werden. eLearning-Durcharbeitungszeit: 6 Lehreinheiten ohne Wiederholungen. Präsenz im WIFI Wien: 18 Lehreinheiten.

€ 660	24 Lehreinheiten inkl. eLearning	Buchungs-Nr.
8.10.2011	Sa	9.00–13.00
22.10. und 12.11.2011	Sa	9.00–17.00 22323/011

Weitere Empfehlungen

NEU

CSR – Wie aus einer Ehrensache ein Erfolgsfaktor wird

Ziel: Soziale Verantwortung bedeutet, ein Unternehmen langfristig und nachhaltig an gesellschaftsrelevanten Zukunftsthemen auszurichten. In diesem Workshop erfahren Sie: Was ist „echte“ CSR? Verständnis, Abgrenzung. CSR und KMU: Wie können KMUs von CSR profitieren? Wie sieht der Nutzen konkret aus? Voraussetzungen für Erfolg: Unternehmenskultur, Betätigungsfelder und Maßnahmen – internes vs. externes Engagement. Was heißt Nachhaltigkeit? Wann ist CSR nachhaltig und wie misst man das? Nach einem kurzen Theorieteil (Instructor-Lead) arbeiten Sie in der Gruppe und praxisnah anhand von Fallstudien.

Teilnehmer: Unternehmer/-innen, Führungskräfte, Marketingleiter/-innen, PR-Verantwortliche, CSR-Einsteiger/-innen und Interessierte.

Inhalt: CSR als Erfolgsfaktor für KMUs – Voraussetzungen für ein erfolgreiches und profitables Engagement – Argumente, weshalb CSR erfolgreich sein muss – Verschiedene Betätigungsfelder und Spielarten der sozialen Verantwortung – Methoden der Evaluation von CSR-Engagement und der Nachhaltigkeitsmessung – Argumente und Ideen für eigenes Engagement.

€ 220	8 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
8.11.2011	Di	9.00–17.00 10304/011

Raus aus dem Hamsterrad – neue Strategien für einen stressfreien Alltag!

Ziel: Sie lernen den veränderten Umgang mit Stressfaktoren, verbessern Ihre Stressbewältigungsstrategien, erkennen Ihre eigenen Ressourcen zur Stressvermeidung und können das eigene Zeitpotenzial sinnvoll nützen.

Teilnehmer: Alle, die sich in Stresssituationen befinden und diese positiv bewältigen möchten.

Inhalt: Vom Stressmanagement zum Ressourcenmanagement – Erkennen der eigenen Antreiber und Zeiträuber – mit gezielten Entspannungsübungen zu einem entschleunigten Alltag.

Trainer: Ingeborg Holl

€ 330	16 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
16.9. und 17.9.2011	Fr	13.30–21.30
	Sa	9.00–17.00 01323/011

NEU

Erfolg durch mentale Stärke

Ziel: Sie erlernen mentale Werkzeuge und Instrumente und können diese gezielt im Beruf und im Alltag einsetzen.

Teilnehmer: Alle interessierten Personen, die mentale Stärke und Erfolgsdenken entwickeln möchten und damit ihre persönliche Lebensqualität steigern wollen.

Inhalt: Bewusstseinmachen der persönlichen Stärke – Methodentraining – Visualisierungstraining – aktive Umsetzung der mentalen Stärke im Alltag und Beruf – Beherrschen der eigenen Gedanken und Aufmerksamkeit auf das Positive.

Methoden: Einzel- und Gruppenarbeiten, Geschichten und Metaphern, mentale Werkzeuge.

€ 165	6 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
5.11.2011	Sa	9.00–15.00 01331/011

Einnahmen-Ausgaben-Rechnung 1 für (Jung)Unternehmer/-innen

Ziel: Sie verfügen über die notwendigen Kenntnisse, um die laufenden Aufzeichnungen während des Jahres selbstständig zu führen.

Teilnehmer: (Jung)Unternehmer/-innen, welche die gesetzlich geforderten Mindestaufzeichnungen selbst führen und dadurch Kosten sparen wollen, Ein-Personen-Unternehmen (EPU). EDV-Grundkenntnisse sind erwünscht.

Inhalt: Theoretische und praktische Grundlagen für die Führung einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung: Welche Aufzeichnungen sind zu führen und wie erfolgt der Abschluss am Jahresende? – Zur Darstellung der Systematik wird ein Fallbeispiel am PC anhand eines Buchhaltungsprogramms durchgeführt.

€ 250	12 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
3., 5. und 7.10.2011	Mo, Mi, Fr	18.00–22.00 35333/011

NEU

Strategische Planung und Strategieentwicklung im KMU

Ziel: Sie kennen Methoden und Instrumente zur schnellen, kostengünstigen Einführung von strategischer Planung und Strategieentwicklung in kleinen und mittleren Unternehmen und wissen über deren Anwendung bestens Bescheid.

Teilnehmer: Unternehmer/-innen, Geschäftsführer/-innen, leitende Angestellte in Klein- und Mittelunternehmen, Kleingewerbetreibende sowie alle Personen, die an strategischer Planung und Strategieentwicklung interessiert sind.

Inhalt: Strategisches Denken: Unternehmerische Vision und Leitbild – kurz-, mittel- und langfristige Unternehmensziele („SMART“) – von den Zielen zur Strategie. Strategische Analyse: Umwelt (Rahmenbedingungen, Kunden, Wettbewerber, Lieferanten) – Unternehmen (Ressourcen, Produkte, Prozesse, Image, Position) – SWOT. Strategisches Handeln: Planung und Steuerung (der richtige „Fahrplan“) – Umsetzung – Controlling.

Trainer: Mag. Dr. Bernulf Bruckner

€ 260	8 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
18.10.2011	Di	9.00–17.00 15316/011

Suchmaschinenmarketing und Suchmaschinenoptimierung (SEM/SEO)

Steigern Sie Ihren Umsatz durch SEM/SEO

Ziel: Sie sind in der Lage, Ihre eigene Homepage zu optimieren und haben ein Verständnis dafür, was eine gute, umsatzbringende Homepage ausmacht. Darüber hinaus kennen Sie die Unterschiede zwischen SEM/SEO („Search Engine Marketing“, „Search Engine Optimization“). Sie wissen, wie Sie Ihren Rang verbessern können, wie Sie eine eigene Suchmaschinenkampagne entwerfen und diese pflegen.

Teilnehmer: Unternehmer/-innen und Marketingverantwortliche, die ihre Homepage mitgestalten und optimieren wollen.

Inhalt: Wie funktionieren Suchmaschinen? – Arten von Suchmaschinen – On the Page-/Off the Page-Methoden – Was ist SEM/SEO? – Anbieter und Kosten von SEM – Content- und Suchwortkampagnen – Landing Pages – Einbindung in den Marketingmix.

Trainer: Mag. Martin Hlavacek

Hinweis: Für Personen mit Webdesign-Vorkenntnissen empfehlen wir den Besuch des Kurses „Suchmaschinen-Optimierung (SEO)“ (Buchungs-Nr. 28348) im Bereich IT-Informationstechnologie, Mediengestaltung.

€ 250	8 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
9.11.2011	Mi	9.00–17.00 26330/021
1.12.2011	Do	9.00–17.00 26330/031

IT-Recht im Überblick

Ziel: Sie erhalten anhand eines IT-Projekts einen umfassenden Überblick über die relevanten Rechtsbereiche der Informationstechnologie. Damit verfügen Sie über wichtiges Problembewusstsein und sind besser in der Lage, im beruflichen Alltag die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Teilnehmer: Geschäftsführer/-innen von Klein- und Mittelbetrieben, Unternehmer/-innen, Personen mit IT-Verantwortung (wie z.B. IT-Leiter/-innen), Projektmanager/-innen und Absolventen/-innen von IT-spezifischen Lehrgängen wie z.B. Webdesigner/-innen oder Netzwerkkordinatoren/-innen, die eine Zusatzqualifikation anstreben.

Inhalt: Überblick über die Rechtsbereiche, die mit dem IT-Recht in Berührung kommen: Bürgerliches Recht (Vertrags- und Schadenersatzrecht) – Urheberrecht – Datenschutzrecht – eCommerce-Recht – Recht des gewerblichen Rechtsschutzes – Zusammenhänge bzw. Quellen für weitere Informationen und Recherchen.

€ 240	8 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
7.11. und 9.11.2011	Mo, Mi	18.00–22.00 28266/011



Basiswissen Unternehmens- und Gesellschaftsrecht

WIFI MANAGEMENT FORUM
WERT ZU WISSEN



Termin

19.10. und 20.10.2011 Mi, Do

Buchungs-Nummer

25350/011

DAUER

16 Lehreinheiten, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG

EUR 785

Im Seminarpreis enthalten:

Teilnehmerunterlagen, Begrüßungskaffee, Mittagessen, Erfrischungsgetränke, Pausenimbisse und Garagengebühren.

TRAINER

Ass.-Prof. DDr. Thomas Ratka, LL.M.



Institut für Unternehmens- und Wirtschaftsrecht, Universität Wien, Fachbereichsleiter Recht am Institut für Unternehmensführung, FHWien-Studiengänge der WKW, langjähriger Vortragender, Autor zahlreicher Publikationen im Gesellschafts- und Unternehmensrecht sowie Mitherausgeber/Mitautor des Standardwerks „Handbuch Geschäftsführerhaftung“.

Priv.-Doz. Dr. Alexander Schopper



Universität Wien, MBA Faculty der Universität Wien und der Privatuniversität Kahlenberg, Of Counsel bei Dorda Brugger Jordis Rechtsanwälte GmbH, 2008 Habilitation an der Universität Wien, Verleihung der *venia docendi* für die Fächer Zivilrecht, Unternehmens- und Gesellschaftsrecht sowie privates Wirtschaftsrecht. Publikations- und Vortragstätigkeit.

Unternehmens- und Gesellschaftsrecht bilden zusammen das Herzstück der Wirtschaftsrechtsordnung – und zählen daher für das Management zum absoluten „Must Know“.

Das Seminar vermittelt auf verständliche Weise sämtliche Eckdaten der relevanten Gesetzesbestimmungen und erklärt mit einer auf Nichtjuristen/-innen abgestimmten Didaktik die Zusammenhänge.

Teilnehmer: Geschäftsführer/-innen, Vorstände, (Jung-)Unternehmer/-innen

Inhalt:

Tag 1

- Unternehmerbegriff
- Firmenbuch- und Publizitätsrecht
- Fallstudie: Wie melde ich ein Unternehmen beim Firmenbuch an? Grenzüberschreitende Aspekte

- Rechtsdurchsetzung im B2B-Bereich
- Unternehmensbezogene Geschäfte – Fallstudien zur Mängelrüge
- AGB-Gestaltung im Lichte des neuen UGB
- Grundzüge des Wettbewerbsrechts (insbesondere UWG)

Tag 2

- Gesellschaftsrecht – Grundlagen
- Überblick Gesellschaftsformen
- Rechtsformwahl
- Gründung einer GmbH und Gesellschaftsvertrag
- Manager/-innendienstverträge
- Fallstudie: „Going Public“ einer AG
- Umgründungen
- Grundlagen der Geschäftsführer/-innen- und Aufsichtsrats-tätigkeit
- Internationale und EU-Aspekte des Gesellschaftsrechts

Erfolgreich führen mit Vertrauen und Giftwork®

SCHAFFEN SIE IHREN GREAT PLACE TO WORK® – STEIGERN SIE PRODUKTIVITÄT UND INNOVATION

WIFI MANAGEMENT FORUM
WERT ZU WISSEN



Termin

10.10. und 11.10.11

Mo, Di

Buchungs-Nummer

39375/011

DAUER

16 Lehreinheiten, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG

EUR 725

TRAINER

Dr. Erich Laminger*



Unternehmensberater, Wirtschaftstrainer/-mediator, Schwerpunkte: Argumentation, Kommunikation, Präsentati-

on. Promovierter Jurist, langjährige Top-Führungserfahrung (Elektro-/Elektronikindustrie), 1975–1994 Kollektivvertragsverhandler (zuletzt Chefverhandler), 02/2005–01/2009 Sozialversicherungspräsident. Seit 2010 Managing Director von Great Place to Work® Österreich.

Mag. André Romano*



Wirtschaftspsychologe, zertifizierter Great Place to Work® Facilitator, Bereichsleiter Beratung bei Great Place to Work® Ös-

terreich, Design und Durchführung von Fokusgruppen, Workshops und Großgruppenveranstaltungen, seit 2004 im Unternehmen tätig.

Unternehmen und Führungskräfte, die den Weg zu einem Great Place to Work® gehen und auf Vertrauen setzen, erreichen deutlich höhere Steigerungsraten bei Umsatz, Produktivität und Innovation.

Ganz im Sinne der Definition eines Great Place to Work®: „A great workplace is a place where you achieve your organizational objectives with people who give their personal best and work together as a team – all in the environment of trust.“

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie in Ihrem Verantwortungsbereich von Vertrauen geprägte Beziehungen aufbauen können. Sehen und erleben Sie, warum Manager/-innen der besten Arbeitgeber/-innen diesen Weg gehen. Diskutieren Sie mit anderen Führungskräften Best Practices der besten Arbeitgeber/-innen weltweit und lernen Sie, wie Sie selbst Ihren Great Place to Work® schaffen können!

Teilnehmer: Geschäftsführer/-innen, Vorstände, (Jung-)Unternehmer/-innen

Inhalt:

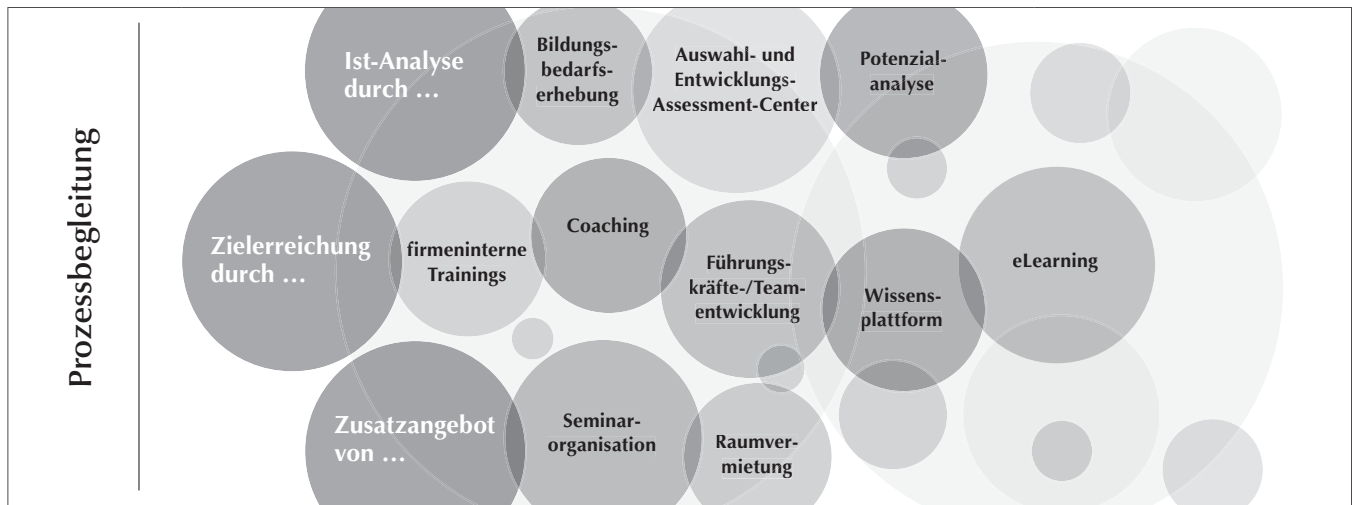
- Führen mit Vertrauen – Great Place to Work®
- Die Wirkung von Vertrauen sehen und erleben
- Self-Assessment und Reflexion des eigenen Führungsverhaltens
- Einführung in das Giftwork®-Modell
- Videos und Best Practices der besten Arbeitgeber/-innen
- Die neun Practice Areas des Giftwork®-Modells
- Analyse und Optimierung eigener Practices mit dem Giftwork® Cycle
- Techniken, die Sie schon am nächsten Arbeitstag für die Schaffung Ihres eigenen Great Place to Work® einsetzen können
- Dieses Seminar findet in Kooperation mit Great Place to Work® statt.
- Great Place to Work® ist ein internationales Forschungs- und Management-Beratungsunternehmen mit Stammsitz in den USA und Partnerbüros in über 40 Ländern weltweit. Jedes Jahr setzen über 3.500 Unternehmen und mehr als 1,5 Millionen Mitarbeiter/-innen auf seine Befragungs- und Kulturanalyse-Tools sowie seine Beratungsleistungen.

„Der Kurz-Workshop Power of Trust – Führen mit Vertrauen“ (20.9.2011, 17.30–19.30 Uhr) bietet Ihnen vorab die Möglichkeit, einen ersten Einblick in die Thematik zu gewinnen. Nähere Informationen unter 01 476 77 -5232 oder www.wifi.at/managementforum

*) Die Auswahl der angeführten Trainer richtet sich nach deren zeitlicher Verfügbarkeit.

Information und Beratung für Unternehmen

WIFI-Unternehmensentwicklung – Ihr Partner für nachhaltige Personalentwicklungsmaßnahmen



Wir bündeln alle Serviceleistungen für maßgeschneiderte und effiziente Lösungen für Ihre Personalabteilung.

Das Angebot umfasst maßgeschneiderte und nachhaltige Lösungen für Firmenkunden/-innen in den Bereichen Personalentwicklung, Führungskräfteentwicklung, Organisation oder Outsourcing von Trainings, Potenzialanalysen, Assessment-Center, Trainerauswahl, eLearning, Bildungsberatung für Unternehmen sowie Evaluierung zur Sicherstellung des Lerntransfers u. v. m. Sie profitieren dabei von einer kompletten Individualisierung von Lerninhalten, Terminen und Orten.

Maßgeschneiderte Personalentwicklung

Unsere Experten/-innen führen mit Ihnen eine intensive **Bedarfsanalyse** durch und erarbeiten so die geeigneten Programme, um Ihren Unternehmenserfolg abzusichern und auszubauen. Sie übernehmen auch die **operative Planung** und Abwicklung Ihrer **Trainings** im Detail.

T 01 476 77-5330

E unternehmensentwicklung@wifiwien.at

Bildungsberatung für Karriere und Unternehmen

Unsere Berater/-innen gehen auf Ihre speziellen Bedürfnisse ein und gestalten mit Ihnen **maßgeschneiderte Assessment-Center** und **Potenzialanalysen**. Unser „Blick von außen“ unterstützt Sie dabei, ungenützte, jedoch vorhandene Potenziale und potenzielle Lernfelder

zu erkennen, um so eine optimale Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiter/-innen zu garantieren.

T 01 476 77-5361

E bildungsberatung@wifiwien.at

Unternehmensberatung

Unser Team der Unternehmensberatung im WIFI Wien ist seit Jahrzehnten auf die **Vermittlung von geförderten Unternehmensberatungen** für Wiener Unternehmen spezialisiert. Wir bieten Unterstützung und **Hilfeleistung** bei **unternehmerischen Entscheidungen**. Wir analysieren mit dem/der Kunden/-in gemeinsam den konkreten Beratungsbedarf und stellen den Kontakt zum/zur geeigneten Unternehmensberater/-in her. Hier greifen wir auf einen **Pool von rund 500 Beratungsunternehmen** zurück.

T 01 476 77-5355

E unternehmensberatung@wifiwien.at

eLearning

Die drei eLearning-Methoden eLearning, eLearning + Präsenz und eLearning + virtuelle Präsenz bieten **orts- und zeitunabhängiges Lernen** und können gut in Ihre Trainingsmaßnahmen für Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte integriert werden.

T 01 476 77-5340

E eLearning@wifiwien.at

Key-Account-Management

Die Beziehung zu unseren Kunden/-innen ist uns wichtig. Im WIFI Wien haben Sie als Firmenkunde/-in **eine/n Ansprechpartner/-in**, der/die Ihnen integrierte und maßgeschneiderte Beratung und Lösungen anbietet. Somit erhalten Sie **alles** für das nachhaltige Personalmanagement **aus einer Hand!**

T 01 476 77-5377

E firmenkunden@wifiwien.at

Ihr Erfolgskurs steigt – WIFI Wien-Unternehmensberatung

Profitieren Sie günstig und effektiv vom Wissen der Experten/-innen!



Die WIFI Wien-Unternehmensberatung unterstützt mit ihrem Angebot Wiener Unternehmen bei unternehmerischen Entscheidungen und bietet individuelle und praxisorientierte Lösungen.

Jungunternehmer/-innen profitieren!

Als Jungunternehmer/-in erhalten Sie bis zu 75 % Förderung. Sie bekommen – gerade in der Startphase – Unterstützung in Bereichen wie Strategie, Marketing, Finanzierung oder Umweltmanagement und können sich auf Ihre Kernaufgaben konzentrieren.

Beratung und mehr ...

Selbstverständlich gibt es die unterschiedlichsten Beratungsthemen, wie

zum Beispiel Energieeffizienz, Design oder ein laufendes Controlling auch in späteren Phasen des Unternehmertums. Bis zu 50 % Förderung sind auch hier eine interessante Option.

Expertenpool

Aus einem ausgewählten Pool von über 500 erfahrenen Beratungsunternehmen werden die passenden Profis für Ihr Unternehmen und Ihre Fragestellung ausgewählt. Informieren Sie sich und probieren Sie es aus: www.wifiwien.at/ub

Kontakt: T 01 476 77-5355

unternehmensberatung@wifiwien.at

UNTERNEHMENS
BERATUNG



Kennen Sie die versteckten Potenziale in Ihrem Unternehmen?

Die Bildungsberatung des WIFI Wien bietet mit der Potenzialanalyse für Gründer/-innen, Unternehmer/-innen oder Mitarbeiter/-innen die passenden Dienstleistungen, um Ihr Unternehmen und die Ressource Mensch bestmöglich zu entwickeln.



Die Psychologin und Beraterin der WIFI Wien-Bildungsberatung, Dr. Marie-Luise Lehner, im Interview.

Was ist der Nutzen für Unternehmer/-innen?

Die Unternehmer/-innen sehen sich in jeder Phase des Unternehmenszyklus vor neuen Herausforderungen. Mit der Potenzialanalyse für Unternehmer/-innen wird die Entscheidungssicherheit erhöht. Sie erhalten ein persönliches Stärken-Schwächen-Profil und bedarfsgerechte Vorschläge für die weitere Entwicklung des Betriebs.

Und für Mitarbeiter/-innen?

Unternehmen können die Leistungen und Motivation von Mitarbeitern/-innen erheblich fördern, indem sie vorhande-

ne Potenziale erkennen, Mitarbeiter/-innen effektiv fördern und diese dann ihren Talenten entsprechend sinnvoll und am richtigen Platz einsetzen.

Wie sieht das Angebot aus?

Wir wählen aus verschiedensten Verfahren die Tests aus, die genau auf die festgelegte Fragestellung abzielen. Die Potenzialanalyse ist somit genau auf die individuelle spezielle Herausforderung des/der Unternehmers/-in und der jeweiligen Persönlichkeit abgestimmt.

Was sind Erfolgsfaktoren?

Wichtig ist, dass der Mensch sich offen und ohne Scheu darauf einlässt und den Nutzen für sich selbst erkennt. Daher ist es bei der Potenzialanalyse für Mitarbeiter/-innen entscheidend, dass der/die Auftraggeber/-in klar und offen seine/ihre Anliegen an die Mitarbeiter/-innen kommuniziert.

In drei Schritten zu Ihrem Potenzial im Unternehmen:

- Vorgespräch zur Klärung der Fragestellung
- Testdurchführungen, Analyse/Beratung
- Interpretationsgespräch und Ergebnismrückmeldung

Kontakt: T 01 476 77-5361

bildungsberatung@wifiwien.at

www.wifiwien.at/bildungsberatung

BILDUNGSBERATUNG
FÜR KARRIERE UND UNTERNEHMEN



ANMELDEFORMULAR



Bitte Anmeldung per Fax: 01 476 77-5588 oder per Post an: WIFI-Kundenservice, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien

Ich melde mich für folgende Veranstaltung(en) verbindlich an:

Buchungs-Nr. Titel

Buchungs-Nr. Titel

Buchungs-Nr. Titel

Buchungs-Nr. Titel

Rechnung ist auszustellen an: Privat

FoUAK

Firma (bitte Punkt 1 und 2 ausfüllen)

1. TEILNEHMER/-IN

(BITTE NUR EINE PERSON PRO ANMELDUNG EINTRAGEN):

Nachname

Vorname Akad. Grad

SVNR* Geburtsdatum Geburtsort

Privatadresse

PLZ/Ort

Telefon/Mobilnummer (tagsüber)

E-Mail-Adresse

2. FIRMENANGABEN

(NOTWENDIG, WENN FIRMA VERTRAGSPARTNER IST):

Firmenname

Ansprechpartner/-in

Firmenadresse

PLZ/Ort

Telefon (tagsüber)

Fax

E-Mail-Adresse

Bitte vollständig ausfüllen! Wir benötigen Ihre Angaben für eventuelle Rückfragen bzw. die Ausstellung von Zeugnissen.

* Bei Kostenvoranschlägen für AMS bzw. Fördergeber meist erforderlich.

Ermächtigung zum Einzug von Forderungen

Hiermit ermächtige(n) ich/wir Sie **widerruflich**, die von mir/uns zu entrichtenden Zahlungen bei Fälligkeit zu Lasten meines/unseres Kontos mittels Einzug einzuziehen. Damit ist mein/unsere Kontoführendes Kreditinstitut ermächtigt, die Einzüge einzulösen, wobei für dieses keine Verpflichtung zur Einlösung besteht, insbesondere dann, wenn mein/unsere Konto die erforderliche Deckung nicht aufweist. Ich/Wir habe(n) das Recht, innerhalb von 8 Wochen ab Abbuchungstag ohne Angabe von Gründen die Rückbuchung bei meinem/unserem Kreditinstitut zu veranlassen.

Name und genaue Anschrift des Zahlungspflichtigen	Konto-Nr. des Zahlungspflichtigen
bei (genaue Bezeichnung des Kreditinstituts)	Bankleitzahl
	Zahlung wegen (Verpflichtungsgrund, ev. Betragsbegrenzung – gilt nicht gegenüber den durchführenden Kreditinstituten)
An (Zahlungsempfänger) Wirtschaftskammer Wien/WIFI, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien	Ort, Datum
	Unterschrift/-en des/der Kontozeichnungsberechtigten

Ich akzeptiere die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Wien in der letztgültigen Fassung (www.wifiwien.at/agb). Bitte beachten Sie, dass bei einer Rücklastschrift die entsprechenden Bankspesen an Sie verrechnet werden!

Ich wünsche Teilzahlung: Teilzahlung nur mit Einzugsermächtigungsverfahren und innerhalb der Kursdauer möglich. Mindestens 2, maximal 15 monatliche Teilbeträge in gleicher Höhe. Prüfungskosten sind von der Teilzahlung ausgenommen.

Datum, Unterschrift

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Wien und des WIFI Management Forum in der letztgültigen Fassung. Nachfolgend ein Auszug aus den AGBs:

Stornierungen: Stornierungen können nur schriftlich entgegengenommen werden. Sollte ein Teilnehmer/eine Teilnehmerin am Veranstaltungsbesuch verhindert sein, kann eine Stornierung bis 14 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn (lt. Eingangsstempel) kostenfrei erfolgen. Bei Abmeldungen, die später als 14 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn einlangen, muss eine Stornogebühr von 50 % verrechnet werden. Bei Stornierungen am ersten Tag der Veranstaltung bzw. danach wird der komplette Veranstaltungsbeitrag fällig, dies gilt auch dann, wenn Teilzahlungen vereinbart wurden. Die Stornogebühr entfällt, wenn vom Teilnehmer/von der Teilnehmerin ein der Zielgruppe entsprechender Ersatzteilnehmer/-in nominiert wird, der die Veranstaltung besucht und den Teilnehmerbeitrag leistet. Der/Die ursprüngliche Teilnehmer/-in bleibt jedoch für die Kurskosten haftbar. Bei unvorhergesehener Erkrankung des Teilnehmers/der Teilnehmerin ist eine ärztliche Bestätigung nachzureichen. **Datenschutz:** Alle persönlichen Angaben der Teilnehmer/-innen werden vertraulich behandelt. Die Daten werden nicht an Dritte weitergegeben. Mit der Übermittlung der Daten willigen die Teilnehmer/-innen bzw. Interessenten/-innen ein, dass personenbezogene Daten (Vor- und Nachname, Titel, Geburtsdatum, SVNR, Geburtsort, Firmenname, Firmenadresse, Telefonnummern, E-Mail-Adressen, Zusendeadresse oder Privatadresse), die elektronisch, telefonisch, mündlich, per Fax oder schriftlich übermittelt werden, gespeichert und für die Übermittlung von Informationen verwendet werden dürfen. Dies schließt auch den Versand des E-Mail-Newsletters an die bekannt gegebene(n) E-Mail-Adresse(n) mit ein. Bei Vorbereitungslehrgängen zur Befähigungsprüfung bzw. Meisterprüfung willigen die Teilnehmer/-innen ein, dass personenbezogene Daten (Vor- und Nachname, Titel, SVNR, Geburtsdatum, Geburtsort, Adresse, Telefonnummern, E-Mail-Adressen) zwecks nachfolgender Prüfung an die Meisterprüfungsstelle der Wirtschaftskammer übermittelt werden dürfen. Sollten sich die persönlichen Daten der Teilnehmer/-innen geändert haben oder diese keine weiteren Zusendungen von uns erhalten wollen, bitten wir um Bekanntgabe (schriftlich an www.wifiwien.at/kontakt, per Fax an 01 476 77-5588 oder telefonisch unter 01 476 77-5555). Der/Die Kunde/-in stimmt einer elektronischen Verarbeitung und Übermittlung seiner bekanntgegebenen Daten zum Zwecke der Bonitätsprüfung im Sinne des geltenden Datenschutzgesetzes ausdrücklich zu. Gerichtsstand Wien

Unternehmer Programm Herbst 2011/12

WIFI Wien

www.wifi.at/wien

WIFI der Wirtschaftskammer Wien am wko campus wien
Währinger Gürtel 97, 1180 Wien
T 01 476 77-5557
www.wifiwien.at/kontakt