

Hier ist meine
KARRIERE
ZUHAUSE.

15 JAHRE WIFI MANAGEMENT FORUM
WERT ZU WISSEN



WIFI MANAGEMENT FORUM
WERT ZU WISSEN



SEMINARPROGRAMM
FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE
2015/16



WIFI MANAGEMENT FORUM
WERT ZU WISSEN



Wir bemühen uns, umweltgerecht zu produzieren.
Dabei achten wir auf nachhaltige Materialien bei unseren Produktionen.



KommR DDr. Anton Gerald Ofner
Bildungsbeauftragter der
Wirtschaftskammer Wien

Weiterbildung ist Ihr Wettbewerbsvorteil

Um als Unternehmen im nationalen und internationalen Wettbewerb zu bestehen, braucht es Führungspersönlichkeiten, die Bestehendes optimieren, Innovationen realisieren und Chancen erfolgreich nützen. Wer über das nötige Know-how verfügt und dieses in der Praxis umsetzt, schafft so ein stabiles Fundament für beruflichen Aufstieg und unternehmerischen Erfolg.

Kompetenzen ausbauen und stärken

Das WIFI Management Forum unterstützt Sie in Ihren Vorhaben: mit aktuellen Managementthemen, vorgetragen von hochkarätigen Trainern/-innen aus der Praxis. Ob Neueinsteiger/-in oder erfahrene Führungskraft – in kompakten Seminarformaten trainieren Sie Ihre Führungs- und Managementkompetenz und erhalten Werkzeuge, die Sie sofort anwenden können.

Seit 15 Jahren die Adresse für Führungskräfte

Vor 15 Jahren gegründet mit dem Anspruch, praxisorientierte Weiterbildung für Führungskräfte anzubieten, ist das WIFI Management Forum heute ein wichtiger Partner in Sachen Weiterbildung. Die Kombination aus zeitgemäßen Inhalten und erfahrenen Vortragenden aus der Unternehmenspraxis hat sich bewährt. Sichern Sie sich mit dem WIFI Management Forum einen entscheidenden Wissens- und Wettbewerbsvorsprung: für Ihr Unternehmen, für Ihre Karriere!



INHALT

- Stichwortverzeichnis 5
- Verlässlicher Partner für Ihre Weiterbildung 6
- Überblick Kompetenzen 7
- Kontakt 8
- Ihre Premium-Vorteile 9
- Die Sommerakademie des WIFI Management Forums 10

ab Seite **11**

Aufsteiger-Praxis

- Die NEUE Führungskraft 12
- Das CEO-Seminar:
Führen an der Spitze 14
- Communication and Leadership
MBA, Upgrade 16
- Ihr persönlicher Entwicklung-
scheck mit dem Golden Profiler of
Personality 18

ab Seite **19**

Führungskompetenz

Seminarreihe Führung: Ihr Erfolgspaket 20

- 1: Führen durch Persönlichkeit 20
- 2: Teams entwickeln und zum Erfolg führen 21
- 3: Konfliktmanagement – Prävention und Lösung 21

- Situationsangepasstes Führen 22
- Neuropsychologie erfolgreicher Führung 22
- Führen mit Sinn und Werten 23
- Mitarbeitermotivation – (wie) geht das? 23
- In Führungssituationen souverän entscheiden 24
- Richtig delegieren – Zeit für das Wesentliche 24
- Mitarbeiter entwickeln – eine Toolbox für Manager 25
- Coaching: Schlüssel zu Ihrem Führungserfolg 25
- Führen der Generationen 26
- Führen aus der Distanz – Führen virtueller Teams 26
- Change Management kompakt 27
- Führen ohne Vorgesetztenfunktion – Laterale Führung 27
- Kongresse, Tagungen & Impulse 28



ab Seite **29**

Kommunikationskompetenz

Seminarreihe Kommunikation 30

- 1: Rhetorik für Führungskräfte 30
- 2: Schwierige Gespräche – Basiswissen kompakt 31
- 3: Schwierige Gespräche – Aufbau: Besprechungen – Sitzungen – Meetings 31

- Widerstände in der Kommunikation überwinden 32
- Produktives Feedback – worauf es ankommt 32
- Cross-Cultural Management 33
- Impulse, über die man spricht – Impulstage 33
- Erfolg in der Verhandlung 34
- Negotiate Internationally 34
- Das rhetorische Powerprogramm 35
- Bringen Sie's auf den Punkt! 35
- Nicht auf den Mund gefallen – Schlagfertigkeitstraining 36
- Präsentieren als Infotainment 36
- Die Kraft des Wortes 37
- Power Writing für Führungskräfte 37
- Jubiläums-Impulstag „Shake your life“ 38



ab Seite **39**

Persönlichkeitskompetenz

- Soziale Führungsaufgaben erfolgreich lösen 40
- Stimme – Sprache – Persönlichkeit 40
- Sicher auftreten – professionell wirken 41
- Körpersprache und nonverbale Kommunikation 41
- Mimikresonanz® im Management 42
- Selbst- und Menschenkenntnis mit System 42
- Business-Etikette: Karriere mit Stil 43
- Denken in neuen Bahnen – Ihr Vorsprung! 43
- Schnelligkeit durch Vertrauen 44
- Selbstwirksamkeit in der Führung 44
- Resilienz – an Herausforderungen wachsen 45
- Selbstmanagement – Zeitmanagement 45
- Selbstführung für Führungskräfte 46
- Learn How to Unlock Your Genius – Thinking Into Results 46

ab Seite **47**

Betriebswirtschaftliche Kompetenz

Seminarreihe BWL & Controlling 48

- 1: BWL – Basiswissen kompakt 48
- 2: Controlling – Basiswissen kompakt 49
- 3: Controlling – Aufbau 49

- Bilanzen analysieren – kompaktes Wissen für Führungskräfte 50
- Fachtagungen IFRS und Jahresabschluss 50

Seminarreihe zur Unternehmensstabilisierung 51

- 1: Unternehmen in der Krise 51
- 2: Unternehmen finanziell stabilisieren 52
- 3: Unternehmen robust entwickeln 52



ab Seite **53**

Projektmanagement Kompetenz

Seminarreihe Projektmanagement 54

- 1: Projektmanagement – Basiswissen kompakt 54
- 2: Projektverträge – Vertragsgestaltung und Verhandlung 55
- 3: Soziale Kompetenz im Projektmanagement 55
- 4: Projektmanagement – Aufbau 56

- Projektmeetings leiten und moderieren 56
- Individuelle Vorbereitung zur Projektmanagement-Zertifizierung nach IPMA® 57
- Flexible Führungskräfteentwicklung am WIFI Wien 58



ab Seite **59**

Rechtskompetenz

Kurzlehrgang: Recht kompakt 60

Kurzlehrgang: Umweltrecht kompakt 62

– Prokura – Rechtsgrundlagen und Chancen 64

– Haftungsrisiken der GmbH-Geschäftsführung 64

– Die gewerberechtliche Geschäftsführung 65

 Fachtagung GmbH 65

– ABC des Vergaberechts und elektronisches Vergabewesen 66

– Vertragsrecht & allgemeine Geschäftsbedingungen 66

– Arbeitsrecht intensiv für Führungskräfte 67

 Fachtagung Arbeitsrecht 67

– Abend-Seminarreihe Arbeitsrecht 68

– Vom Stelleninserat zum Arbeitsvertrag 68

– Elternteilzeit und Karenz 69

– Arzttermine und Krankenstand 69

– Rechtliche Stolpersteine in der Personalarbeit vermeiden 70

 Personalverrechnungskongress 70

ab Seite **71**

Personal- und Organisationskompetenz

Seminarreihe Professionelles Recruiting 72

1: Fehler beim Recruiting vermeiden 72

2: Social Media im Recruiting 73

3: Hearing mit situativen Fragen statt Assessment-Center 73

– Profiling-Techniken in der Personalauswahl 74

– Arbeitszeitmodelle & Entlohnungsformen 74

– Personal- und Bildungscontrolling 75

– Erfolgreiche Auswahl externer Berater & Trainer 75

Seminarreihe Kompetenz- und Talent Management 76

1: Erfolgsfaktoren für Talent Management 76

2: Ganzheitliches strategisches Kompetenzmanagement 77

3: Talente fördern und entwickeln 77

– Employer Branding 78

– Interne Kommunikation zeitgemäß planen und steuern 78

ab Seite **79**

Strategische Kompetenz

Seminarreihe Governance als Führungsverantwortung 80

1: Grundlagen der Governance im Unternehmen 80

2: Gelebte Governance am Beispiel Risikomanagement und Compliance 81

3: Gelebte Governance am Beispiel Internes Kontrollsystem und Monitoring 81

– Effectuation – entscheiden und handeln jenseits des Planbaren 82

– Strategieentwicklung für die Praxis 82

– Börseakademie 83

– Prozesse optimieren & Unternehmen steuern 84

– Qualität als Führungsaufgabe 84

– Strategisches eBusiness: Digitalkompetenz für Geschäftsführer 85

– Erfolgreich durch Kooperationen 85

– Zukunftsfähige Businessmodelle mit CSR 86

– Von der Vision zur Innovationsstrategie 86

ab Seite **87**

Innovationskompetenz

– Innovation 88

– Kreativitätstechniken für Break-Through Innovations 88

– Open Innovation und Co-Creation aus praktischer Sicht 89

– Produkt- und Serviceinnovationen erfolgreich umsetzen 89

ab Seite **91**

Markt- und Kundenkompetenz

– Produktmanagement – Basiswissen kompakt 92

– Strategisches Produktmanagement – Aufbau 92

– Marketing 3.0 93

– Kunden führen & verführen 93

– Vertriebsakademie 94

– Neue Wege zu mehr Kunden, Umsatz und Gewinn! 95

– Gewinnhebel Preismanagement 95

– Interkulturelle Wettbewerbsstrategien 96

– Der Einkäufer der Zukunft 96

ab Seite **97**

Service

– Unsere Partner 97

– Trainerinnen und Trainer 98–102

– Anmeldeformular 103

– Allgemeine Geschäftsbedingungen 104

– Impressum 105

STICHWORTVERZEICHNIS

A bfertigung	67	E -Business	85	J ahresabschluss	50	P ersonalcontrolling	75	T esttechniken	74
Aktives Zuhören	31, 34	Effectuation	82	K arenz	68ff	Personal-/Organisationskompetenz	71ff	Texten	37
Allgemeine Geschäftsbedingungen	66	Einkauf	66, 96	Kennzahlen	48, 50ff	Persönlichkeitskompetenz	39ff	Trainerauswahl	75
Arbeitgebermarke	78	Elternteilzeit	68ff	Kommunikationskompetenz	29ff	Personalmarketing	72, 78	Trainersuche	75
Arbeitsrecht	67ff	Employer Branding	72ff, 78	Kommunikationssteuerung	78	Potenzialanalyse	18, 20, 23	U mdenken	43
Arbeitsverhältnis	67ff	Entgeltfortzahlung	67	Kommunikationsstrategien	32, 78	Präsentation	35ff, 41	Umgangsformen	43
Arbeitsvertrag	67ff, 70	Entlohnung	74	Konfliktmanagement	20ff	Preis	95	Umsatz	95
Arbeitszeit	67, 70, 74	Entscheidungsfindung	24, 43	Kontrollsystem	80ff	Produktinnovation	89	Unternehmensbewertung	51ff
Argumentation	30, 37	Etikette	43	Kooperation	85	Produktmanagement	92	Unternehmenskrise	51ff
Arzttermine	68ff	eVergabe	66	Körpersprache	30, 35ff, 41ff	Profiling	42, 74	Unternehmenssteuerung	48ff, 80ff, 84
Auftragsvergabe	66	F ragetechnik	73	Kostenrechnung	48ff	Projektleitung	27, 54ff	Urlaubsrecht	67
Auftritt	35ff, 41	Führungskompetenz	19ff	Krankenstand	68ff	Projektmanagement	54ff	V ergabewesen	66
Auslandsgeschäft	96	Führungsverhalten	20ff, 32, 35, 40, 44, 64	Kreativitätstechnik	88	Projektteam	55ff	Verhandlungsführung	34
B egeisterung	23	G efühle	42	Kritikgespräch	32	Projektverträge	54ff	Verkauf	93, 95ff
Benehmen	43	Gelassenheit	44ff	Kunden	93, 95	Prokura	64	Vertragsrecht	55, 66
Besprechung	31, 56	Generationenmanagement	26	M anagement	20ff, 30, 32, 34, 37, 40ff, 45ff, 48, 51ff, 54ff, 68ff, 73ff, 78, 80ff, 84ff, 92ff, 96	Q ualitätsmanagement	84	Vertrauen	25, 35, 44
Betriebswirtschaft	48	Generation Y	23, 26	Markt-/Kundenkompetenz	91ff	R echtskompetenz	59ff	Vertrieb	93ff
Bewerbermanagement	72	Geschäftsführerhaftung	64ff	Marketing	93	Rechnungswesen	48, 50	Visualisierung	35ff
Bewerbungsgespräch	68	Gesprächsführung	30ff, 37	Mediation	21	Recruiting	72ff	W andel	27
Bilanz	50	Gewerberecht	65	Meeting	30ff, 56	Rede	30	Wertschöpfung	96
Bildungscontrolling	75	Gewinn	95	Menschenkenntnis	42	Reiss-Profil	23ff	Wettbewerb	89, 92, 96
Break-Through Innovations	88	Gleichbehandlung	67ff	Mimik	42	Resilienz	44ff	Work-Life-Balance	45
Budget	49	Globalisierung	96	Mitarbeiterauswahl	72ff, 74	Revision	80ff1	Z iele	43, 46
Burnout	24, 44ff, 68ff	Governance	80ff	Mitarbeiterförderung	25, 32, 76ff	Schlagfertigkeit	36	Zielerreichung	43, 46
Business Etikette	43	H arvard-Konzept	34	Mitarbeitergespräch	25, 32, 77	Schriftliche Kommunikation	37	Zufriedenheit	23
C EO	64	Hearing	72ff	Mitarbeiterinformation	78	Selbstmanagement	45ff		
Change Management	27, 46	High Potentials	20, 73, 76ff	Moderation	30ff, 56	Selbstreflexion	20, 22, 25, 41ff		
Coaching	25	HR-Controlling	75	Monitoring	81	Selbstwirksamkeit	44		
Co-Creation	89	I nnovation	86, 88ff	N achhaltigkeit	86	Serviceinnovation	89		
Code-Reading	30	Interkulturell	26, 33ff, 96	Neuromarketing	93	Situatives Führen	22, 40		
Compliance	80ff, 85	Interne Kommunikation	78	Nonverbale Kommunikation	41ff	Social Media	72ff		
Controlling	48ff, 52	Interventionstechniken	32	Ö ffentliches Auftragswesen	66	Soziale Kompetenz	21, 27, 40, 42, 54ff		
D atenschutz	70			Open Innovation	89	Sprache	30, 35, 37, 41		
Deepmind-Force	32					Steuerrecht	50		
Delegation	22, 24					Stimme	40ff		
Demografischer Wandel	26					Strategische Kompetenz	79ff		
Design Thinking	86					Stressmanagement	45ff		
Dienstvertrag	68					Stresstyp	32		
Digitalkompetenz	85					Structogram	42		

Hier ist meine
**KARRIERE
ZUHAUSE.**

15 JAHRE WIFI MANAGEMENT FORUM
WERT ZU WISSEN W K O



Das WIFI Management Forum feiert Geburtstag

Das WIFI Management Forum ist seit nunmehr 15 Jahren Treffpunkt für Führungskräfte, Spezialisten/-innen und Trainer/-innen. Begonnen als kleines, feines Seminarangebot, orientiert an den Bedürfnissen der Wirtschaft, umfasst das Programm heute mehr als 100 Seminarthemen zu den 10 wichtigsten Führungskompetenzen. Mehr als 26.000 Teilnehmer/-innen haben in über 2.500 Veranstaltungen mit ihren Fragen und Erfahrungen für einen lebendigen und nachhaltigen Austausch mit den Vortragenden aus der Praxis gesorgt.

VERLÄSSLICHER PARTNER FÜR IHRE WEITERBILDUNG



Mag. Sandra Prandtner
Leitung WIFI Management Forum

„Mit unseren Seminaren, Kongressen und Impulsveranstaltungen wenden wir uns speziell an Unternehmer/-innen, Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen in Leitungspositionen. Besonderen Wert legen wir auf die unmittelbare Umsetzbarkeit der Inhalte in die Praxis. Best-Practice-Beispiele, Übungen und Tools für den unternehmerischen Alltag stehen in allen Seminaren auf dem Programm.“

Hier ist Ihre Karriere zuhause

In den Seminaren des WIFI Management Forums erweitern Sie genau jene Kompetenzen, die Sie für Ihre berufliche Weiterentwicklung brauchen. Entsprechend Ihrem Vorwissen holen Sie sich in kompakten Seminarformaten Updates aus der Praxis oder vertiefen Ihr Wissen zu aktuellen Themen. Unterstützt von hochkarätigen Trainern/-innen und Experten/-innen stärken Sie Ihre Führungsqualitäten und verlassen jedes Seminar mit konkreten Management-Tools, die Sie sofort in der täglichen Praxis umsetzen können.

Innovative Formate für neue Perspektiven

Mit 2 neuen Formaten bieten wir Führungskräften die Möglichkeit, sich weiterzuentwickeln und frischen Wind in ihre Karriere zu bringen. Im Juli finden im Rahmen der „Sommerakademie“ 4 Seminare statt, in denen Sie Ressourcen neu entdecken und Strategien kennenlernen, um das Gleichgewicht zwischen Beruf und Privatleben wiederzufinden. Nähere Informationen dazu auf Seite 10. Im September startet der Communication and Leadership MBA, (Upgrade), den wir in Kooperation mit der Donau-Universität Krems veranstalten. In 2 Semestern vertiefen Sie Ihre Kompetenzen in verschiedenen Bereichen der Führung und der Kommunikation. Mehr dazu auf Seite 16.

KOMPETENT ZUM ERFOLG

Ob Führungskraft, Spezialist/-in oder Projektmanager/-in: Auch wenn Sie über umfassende fachliche Kompetenz in Ihrem Bereich verfügen, die Anforderungen im Alltag sind vielfältig. Entsprechend Ihren Anforderungen und Ihrem Vorwissen erweitern Sie in unseren Seminaren und Workshops zu 10 Themenbereichen genau jene Kompetenzen, die Sie in der Praxis brauchen.

ab Seite **19**

Führungskompetenz:

Mitarbeiter/-innen motivieren und Ziele gemeinsam erreichen – erfahren Sie, was Ihre Führungspersönlichkeit ausmacht, wie Sie Sinn und Werte integrieren und generationenübergreifende Teams erfolgreich führen.

ab Seite **29**

Kommunikationskompetenz:

Hier steht die Kraft des Wortes im Mittelpunkt – vom Power Writing über die Fähigkeit, auch schwierige Gespräche bravourös zu meistern, bis hin zur Präsentation als Infotainment.

ab Seite **39**

Persönlichkeitskompetenz:

Überzeugen Sie mit Ihrer starken Persönlichkeit! Erweitern Sie Ihr Wissen zu Themen wie Schnelligkeit durch Vertrauen, Denken in neuen Bahnen oder Resilienz und Selbstführung.

ab Seite **47**

Betriebswirtschaftliche Kompetenz:

Im Führungsalltag sind fundierte Wirtschaftskennnisse auch von Nicht-Betriebswirten/-innen gefordert. Lernen Sie strategische und operative Instrumente aus BWL und Controlling kennen und einsetzen.

ab Seite **53**

Projektmanagementkompetenz:

Von der professionellen Planung über Projektcontrolling bis zum erfolgreichen Abschluss – holen Sie sich fundiertes Wissen und nützliche Werkzeuge aus dem Projektmanagement.

ab Seite **59**

Rechtskompetenz:

Ob Arbeitsrecht, Umweltrecht oder Haftungsrisiken – Sie erhalten einen Einblick in die juristischen Themen, auf die es im Unternehmensalltag ankommt, und erlangen Sicherheit in Rechtsfragen.

ab Seite **71**

Personal- und Organisationskompetenz:

Mit dem richtigen Team zum Erfolg! Stärken Sie Ihre HR-Kompetenz mit unseren Seminaren zu Recruiting, Profiling sowie Kompetenz- und Talentmanagement.

ab Seite **79**

Strategische Kompetenz:

Legen Sie heute die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft. Entwickeln Sie Konzepte und erstellen Sie konkrete Umsetzungsschritte für Ihre Unternehmensstrategie zu Themen wie Effectuation oder Governance.

ab Seite **87**

Innovationskompetenz:

Innovation braucht eine entsprechende Unternehmenskultur und -strategie, Kreativtechniken sowie eine gelungene Umsetzung. Erwerben Sie das Rüstzeug, um neue und herausragende Lösungen zu erarbeiten.

ab Seite **91**

Markt- und Kundenkompetenz:

Holen Sie sich neue Impulse für Vertrieb und Marketing! Mit Themen wie Marketing 3.0, Produktmanagement oder Preis- und Einkaufsstrategien sind Sie auf dem richtigen Weg, Ihren Umsatz zu steigern.



ONLINE-TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN!

Sie möchten wissen, wie es um Ihre Kompetenzen steht? Eine erste Einschätzung erhalten Sie mit unseren kostenlosen Online-Tests zu 7 Themen aus dem Führungsbereich:

- **Arbeitsrecht:** Rechtssicherheit schützt vor teuren Fehlern im Arbeitsrecht. Wie sicher sind Sie bei Fragen rund um Verträge und Vorschriften?
- **Business-Etikette:** Der erste Eindruck entscheidet über Erfolg und Misserfolg im Geschäftsleben. Sind Sie mit der Etikette vertraut?
- **Führungskompetenz:** Haben Sie Führung-DNA? Werden Sie sich Ihrer Stärken bewusst und entdecken Sie potenzielle Lernfelder.
- **Innovation:** Die Anforderungen an die Innovationskraft von Unternehmern/-innen steigen. Wie können Sie Innovationsprozesse fördern und steuern?
- **Projektmanagement:** Was braucht es, um Projekte erfolgreich zu planen und durchzuführen? Testen Sie Ihr Wissen im Projektmanagement!
- **Unternehmensrecht:** Als Führungskraft müssen Sie auf gesetzliche Rechte und Pflichten achten. Sind Sie mit Ihren Kenntnissen auf der sicheren Seite?
- **Verkauf:** Wissen Sie, wie man Wettbewerbsvorteile gezielt einsetzt und Umsätze steigert? Stellen Sie Ihr Wissen auf den Prüfstand!

Mehr unter www.wifi.at/managementforum

LUST AUF MEHR WISSEN? WIR SIND FÜR SIE DA!



Kathrin Haider
TEILNEHMERSERVICE
Seminare und Lehrgänge
Kompetenzen sowie
Wiener Börse Akademie
T 01 476 77-5231
haider@wifiwien.at



Marion Moya
TEILNEHMERSERVICE
Kongresse und Impulse
T 01 476 77-5232
moya@wifiwien.at



Lisa Schimanko, MA
MARKETING
T 01 476 77-5236
schimanko@wifiwien.at



So erreichen Sie uns

ONLINE www.wifi.at/managementforum	FAX 01 476 77-95231
MAIL managementforum@wifiwien.at	PER POST Anmeldeformular Seite 103

Fordern Sie weitere Programme oder unseren Newsletter an!





IHRE PREMIUM-VORTEILE AM WIFI MANAGEMENT FORUM

Know-how aus der Praxis, für die Praxis

In unseren Seminaren arbeiten Sie mit Experten/-innen, die langjährige Erfahrung aus der Praxis mitbringen. Neue Lehr- und Lernmethoden fördern lebendiges und nachhaltiges Lernen nach dem WIFI-LENA-Konzept.

Follow UP

Transfersicherung durch individuelles Follow-up

Bei ausgewählten Seminaren bieten wir ein Follow-up mit dem/der jeweiligen Trainer/-in an. Im Einzelgespräch diskutieren Sie unternehmensspezifische Fragestellungen und vertiefen Ihren persönlichen Maßnahmenkatalog. Für ein optimales Ergebnis empfehlen wir, das Follow-up 6 bis 12 Wochen nach dem Seminar für mindestens 2 Stunden anzusetzen.

Paket PREIS

First Class zum Paketpreis

Bei unseren Seminarreihen profitieren Sie – neben der intensiven Auseinandersetzung mit einem Thema – von attraktiven Paketpreisen. Selbstverständlich können Sie alle Seminare auch einzeln buchen.

Für alle Anforderungen des Führungsalltags

Ob kompaktes Update oder intensive Seminarreihe, Newcomer oder erfahrene Führungskraft – je nach Bedarf und Anforderung stärken Sie genau jene Kompetenzen, die Sie in Ihrer Arbeit brauchen.

Weiterbildung mit Full Service und Exklusivität

Über den Dächern von Wien lernen Sie in exklusivem Rahmen, mit Vollverpflegung, gratis Parken und persönlicher Betreuung. In den Pausen bietet unsere Lounge Möglichkeit zu Erfahrungsaustausch und Netzwerken in angenehmer Atmosphäre.

Kompetenzen, die Sie sofort umsetzen können

Fundierte Inhalte und größtmöglicher Praxisbezug durch Best-Practice-Beispiele und Übungen sind die Basis für Ihren Kompetenzerwerb. Mit erprobten Werkzeugen und Tools setzen Sie Gelerntes sofort in die Praxis um, Ihre Weiterbildung wirkt sich unmittelbar positiv auf Ihre Führungsarbeit aus.

EPU-Scheck und Förderungen

Ihren EPU-Scheck können Sie am WIFI Management Forum für alle Veranstaltungen einlösen. Nähere Informationen zu Fördermöglichkeiten für Einzelpersonen und Unternehmen finden Sie unter www.wifiwien.at/foerderungen.

Starke Partner aus der Wirtschaft

Neu in diesem Jahr ist die Kooperation mit der Donau-Universität Krems. Im Communication and Leadership MBA, Upgrade, vertiefen sich erfahrene Führungskräfte in verschiedene Bereiche von Management und Kommunikation. Bewährte Partner wie der Linde Verlag, die Wiener Börse AG, die Pers-Con Personal Consulting GmbH oder TPA Horwath Unternehmensberatung GmbH bringen auch für dieses Seminarprogramm wertvolle Inputs aus der Praxis.



Mag. Alexandra Konrad
PRODUKTMANAGERIN
T 01 476 77-5234

„Neben praxisorientierten Inhalten bieten wir Ihnen im WIFI Management Forum zahlreiche exklusive Vorteile. Von der persönlichen Betreuung bis zum erstklassigen Service in unserer Lounge mit Blick über die Dächer von Wien. Haben Sie Fragen zu unserem Angebot oder sind Sie sich nicht sicher, welches Seminar das richtige für Sie ist? Gerne berate ich Sie telefonisch, per E-Mail oder in einem persönlichen Gespräch.“

DIE SOMMERAKADEMIE DES WIFI MANAGEMENT FORUMS



Innehalten – Energie tanken – gesund führen

Gönnen Sie sich ein paar Tage, um innezuhalten und zur Ruhe zu kommen! Mit der Sommerakademie des WIFI Management Forums haben Sie dazu die beste Gelegenheit. In 4 Seminaren werden Sie einen neuen Blick auf Ihre Persönlichkeit, Ihre Führungsarbeit und Ihre Bedürfnisse. Sie entdecken Ressourcen wieder und finden das Gleichgewicht zwischen den Anforderungen von Beruf und Privatleben.



Nutzen Sie die Sommertage im Juli für einen Energieschub

Ob Kreativität, Selbst-Coaching, die Kraft des Denkens oder EQ in der Führung – holen Sie sich Inputs für Ihren Alltag und Strategien zur Regeneration. Erlebnisorientierte Übungen (je nach Wetterlage in- oder outdoor) fördern dabei das innovative Denken und Handeln sowie die körperliche und emotionale Erfahrung. Die Seminare finden jeweils Donnerstag/Freitag statt, so gehen Sie mit neuen Gedanken ins Wochenende und haben Zeit zur persönlichen Reflexion.



Entdecken Sie Ihre Potenziale

Einen Input für Ihre individuelle Entwicklung bietet Ihnen – neben den 4 Seminaren der Sommerakademie – der Golden Profiler of Personality. Diese Potenzialanalyse ermöglicht Ihnen einen ganzheitlichen Blick auf die eigene Persönlichkeit und bietet Ihnen damit konkrete Empfehlungen zur Weiterentwicklung (Einzeltermin nach Vereinbarung).



/// Preisvorteil bei Buchung von mehreren Seminaren.

Nähere Informationen finden Sie unter www.wifiwien.at/240004.



Die 4 Seminare im Überblick

Kraft tanken und aktiv werden

Gönnen Sie sich 2 Tage für Ihre Selbst-Fürsorge und Selbst-Führung! Formulieren Sie Ihre persönlichen Ziele und finden Sie Wege, diese zu erreichen.

2.–3. Juli 2015

Selbstreflexion mit kreativem Schreiben und Zeichen

Steigern Sie Ihr kreatives Potenzial, hinterfragen Sie eingefahrene Denkmuster in der Führungsarbeit und brechen Sie diese auf.

9.–10. Juli 2015

Die Kraft des Denkens

Mit dem Reduzieren von Stresshormonen durch die Medizin der Shaolin-Mönche steigern Sie die Durchblutung des Gehirns und damit die Kraft Ihres Denkens.

16.–17. Juli 2015

EQ in der Führung – mit Herz, Hirn und Humor

Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihre Emotionen in der Führungsarbeit bewusster einsetzen und so handlungsfähiger werden.

23.–24. Juli 2015

Aufsteiger-Praxis

Die NEUE Führungskraft 12

Das CEO-Seminar: Führen an der Spitze 14

Communication and Leadership MBA, Upgrade 16

Ihr persönlicher Entwicklungskick mit dem
Golden Profiler of Personality 18



SEMINARLEITER
Pepi Adelman
Führungskräftecoach

DIE NEUE FÜHRUNGSKRAFT

Die ersten 100 Tage als Führungskraft als Wegweiser für die Zukunft

Der Aufstieg in der Hierarchie eines Unternehmens bringt mehr Ansehen, mehr Geld und mehr Verantwortung.

Mehr Verantwortung bringt zusätzliche Aufgaben, komplexere Projekte und macht effektiveres und effizienteres Arbeiten notwendig. Es gilt zu organisieren, die Mitarbeiter/-innen richtig einzuteilen, deren Stärken und Schwächen zu erkennen und alle weiterzuentwickeln – auch sich selbst.



Holen Sie sich im Video mit Führungs- und Kommunikations-
experte Pepi Adelman einen
Einblick in das Seminar:
www.wifiwien.at/243825



Führung braucht Stil

In den 3 Seminartagen werden Sie Ihre neue Situation als Führungskraft beleuchten und den Zugang zu Ihrem persönlich geprägten Führungsstil finden.

Sie erarbeiten Möglichkeiten, wie Sie in Ihrem Unternehmen Führungsinstrumente bestmöglich einsetzen können und wie Sie mit Mitarbeitern/-innen, Gleichrangigen und Vorgesetzten kommunizieren.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Selbst- und Zeitmanagement
- Verschiedene Erwartungen unter einen Hut bringen
- Sich selbst und seine Ideen vermarkten
- Das Team in der Hierarchie vertreten und Konflikte regeln
- Persönliches Auftreten als Führungskraft
- Personalentwicklung
- Richtiger Einsatz von Anerkennung und Kritik
- Meetings effektiv und effizient gestalten
- SMARTE Ziele setzen, Management by Objectives (MbO)
- Die RICHTIGEN Mitarbeiter/-innen rekrutieren, integrieren und fördern

In 3 Phasen zu guter Führung: Ich – Ich und mein Team – WIR und die anderen

1. TAG

Sie erkennen sich selbst und Ihre Potenziale, quasi in einem Stufenplan werden Sie Ihre nächsten Schritte planen und umsetzen. Die Selbsterkenntnis in der „klinischen“ Seminarsituation durch viele praktische Übungen, Bearbeitung echter Fälle und Rollenspiele macht Sie für Ihren Alltag fit.

Inhalte:

- Was Führung sein kann
- Selbstbild – Fremdbild
- Funktion – Rollen – Erwartungen
- Auftritt als Führungskraft
- Situatives Führen
- Motivation
- Lernen
- Zeit- und Selbstmanagement
- Lernmatrix

2. TAG

Sie erlernen den richtigen Umgang mit Mitarbeitern/-innen. Von der Personalaufnahme bis zur Beendigung der Zusammenarbeit, vom kurzen Lob zwischen Tür und Angel bis zum standardisierten Jahresgespräch werden Sie neben der Theorie auch Methoden der anderen Teilnehmer/-innen kennenlernen und ausprobieren. Hier werden Sie herausfinden, welche Führungsstile Ihnen leichtfallen und bei welchen Sie noch zulegen können.

Inhalte:

- Kommunikationsstile
- Dialog
- Gesprächstechnik mit Rollenspielen
- Mitarbeitergespräche
- MbO Performance Management
- Heikle Gesprächssituationen
- Ziele setzen – Feedback
- Lernmatrix

3. TAG

Es werden die Themen Teambuilding und Vernetzung mit der übrigen Organisation behandelt. Dabei erfahren Sie, worauf es bei guten Teams ankommt und wie man solche leitet. Die Überraschungen der Gruppendynamik, aber auch die Möglichkeiten guter Besprechungen und Meetings sowie die Chance der Moderatorenrolle werden hier sichtbar. Es geht um die Unternehmenskultur, Organisationsentwicklung und natürlich auch um Konfliktmanagement.

Inhalte:

- Team – Gruppendynamik
- Meeting
- Unternehmenskultur
- Konfliktmanagement
- Umgang mit Veränderung
- Lernmatrix und Ziele

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie lernen, mit den verschiedenen Rollen als Führungskraft umzugehen, und können Ihre Persönlichkeit in Ihre Führungsfunktion einbringen.
- Sie setzen klare Ziele, delegieren richtig und schaffen Möglichkeiten für Ihre Mitarbeiter/-innen, gute Leistungen zu erbringen.
- Sie erkennen die richtigen Motivatoren, um gemeinsame Visionen aufzubauen.
- Anhand einer Lernmatrix erarbeiten Sie eine persönliche To-do-Liste zur Planung und Umsetzung Ihrer nächsten Schritte.



**BEI INHALTLICHEN FRAGEN
KONTAKTIEREN SIE BITTE:**
Mag. Alexandra Konrad
Produktmanagerin
T 01 476 77-5234
konrad@wifwien.at
Mehr Details unter
www.wifwien.at/243825

1. – 3.10.2015	Do – Sa	24382015
25. – 27.2.2016	Do – Sa	24382025
9. – 11.6.2016	Do – Sa	24382035

DAUER: 3 Tage

Do, Fr 9.00–17.30 Uhr

Sa 9.00–16.00 Uhr

BEITRAG: EUR 1.350

Ihr Vorteil

INKLUSIVE: Buch „Einstieg in die Führungsrolle: Praxisbuch für die ersten 100 Tage“ von Helmut Hofbauer und Alois Kauer

Follow UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage
>>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Dr. Eva Waldmann

„Wenn sich praxisnahes Fachwissen, hohe didaktische Begabung und Passion in einer Person vereint finden, dann wird ein vermeintlich anstrengendes dreitägiges Seminar zu einem Erlebnis. Die angekündigten Inhalte wurden nicht nur sehr anschaulich aufbereitet und tiefgehend besprochen, sondern durch Übungen derart überzeugend kommuniziert, dass ich sehr lange davon profitieren werde. Wer sich seiner Rolle als Führungskraft bewusst werden möchte, für den ist das Seminar von Pepi Adelmannt meines Erachtens ein Muss.“



SEMINARLEITER
Dr. Michael Hirt, MBA
Experte für Strategie- und
Managementinnovation

DAS CEO-SEMINAR FÜHREN AN DER SPITZE

CEO – Verantwortung für den Gesamterfolg des Unternehmens

Als neu ernannte/-r Topmanager/-in haben Sie die Chance, den Erfolg für die nächsten Jahre entscheidend mitzugestalten und etwas zu bewegen. Gleichzeitig stellen sich Ihnen an der Spitze eines Unternehmens neue Herausforderungen, denn die Aufgabe als CEO ist komplexer und anspruchsvoller, als die meisten denken, und das Risiko des Scheiterns ist real.

Ihr Erfolg als Topmanager

In diesen 3 Tagen formulieren Sie Ihre Strategie, identifizieren die wichtigsten Ziele und Messgrößen und entwickeln einen Handlungsplan, um diese mit Ihrem Team und Unternehmen zu erreichen. Sie konzentrieren sich dabei auf die 4 nicht delegierbaren Verantwortungsbereiche der obersten Führungskraft: Strategie, Kultur, Mitarbeiter/-innen & Organisation sowie Selbstführung.

Sie eignen sich praxisbewährte Tools an, die Sie für wirksames Management und Selbstmanagement an der Spitze eines Unternehmens benötigen. Sie trennen dabei Wesentliches von Unwesentlichem und schaffen die Voraussetzungen für nachhaltige Spitzenleistungen.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Praxisbewährte Tools und Methoden für eine solide und schnelle Analyse der Ausgangslage
- Erprobte Wege zur Formulierung von Vision, Strategie, Zielen und Messgrößen, ohne sich dabei zu verzetteln
- Die Herangehensweisen und Checklisten der Besten bei der Auswahl von Mitarbeitern/-innen und Besetzung von Schlüsselpositionen
- Die wichtigsten Führungsansätze und -instrumente für die erfolgreiche Mitarbeiterführung
- Die wichtigsten Ansätze, um Organisation und Struktur zu gestalten
- Praktische Wege, um eine positive und leistungsbewusste Unternehmenskultur zu schaffen und zu erhalten
- Hochwirksame Methoden der Selbstführung, damit Sie Ihre persönliche Leistungsfähigkeit aufrechterhalten

Optimal vorbereitet für Ihre Position an der Spitze

1. TAG

Strategie

Sie analysieren die Ausgangslage Ihres Unternehmens, formulieren dessen Kernauftrag, definieren die wichtigsten Ziele und Messgrößen für den Erfolg und entwickeln die Eckpunkte eines Handlungsplans, um die Ziele zu erreichen und den Wettbewerbsvorteil Ihres Unternehmens aufzubauen, auszubauen und zu verteidigen.

Inhalte:

- Eckpfeiler setzen: Vision und Mission
- Die Strategie entwickeln
- Strategien umsetzen
- Erfolg messen und steuern

2. TAG

Mitarbeiter & Organisation, Kultur

Sie erlernen praxisbewährte Methoden zur Auswahl und Führung von Mitarbeitern/-innen sowie klassische und progressive Methoden der Organisationsentwicklung. Sie erkennen, worauf es ankommt, damit Sie Ihre Aufgabe bei der Gestaltung der Unternehmenskultur richtig wahrnehmen.

Inhalte:

- Auswahl und Führung von Mitarbeitern/-innen
- Organisationsentwicklung
- Gestaltung der Unternehmenskultur

3. TAG

Selbstführung, Umsetzungspläne

Sie lernen konkrete Techniken und Methoden der ganzheitlichen Selbstführung kennen. Sie eignen sich die wichtigsten Methoden und Tools an, um Veränderungsprozesse im Unternehmen aktiv zu unterstützen und voranzutreiben. In der Umsetzungswerkstatt können Sie Ihre bisherigen Ergebnisse reflektieren und Maßnahmen optimieren. Zum Abschluss präsentieren Sie Ihr individuelles Führungskonzept im Plenum und erhalten konstruktives Feedback von Ihrem Trainer und der Peergroup.

Inhalte:

- Selbstführung für Topmanager/-innen
- Veränderungen umsetzen
- Umsetzungswerkstatt
- Abschlusspräsentation der individuellen Führungskonzepte

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Als zentrales Ergebnis entwickeln Sie Ihr individuelles Führungskonzept und formulieren dazu einen konkreten und fundierten Umsetzungsplan.
- Sie erhalten konstruktives Feedback von Ihrem Trainer und der Peergroup, das sicherstellt, dass Ihr Konzept der Realität standhält.
- In kurzer Zeit entwickeln Sie einen strategisch fundierten und praxisorientierten Umsetzungsplan, um Ihren eigenen Erfolg und den Erfolg Ihres Unternehmens sicherzustellen.
- Sie lernen die notwendigen Praktiker-Tools und -methoden kennen, um in Ihren entscheidenden Verantwortungsbereichen das Richtige zu tun und schnell zu messbaren Ergebnissen zu kommen.



BEI INHALTLICHEN FRAGEN KONTAKTIEREN SIE BITTE:
Mag. Alexandra Konrad
 Produktmanagerin
 T 01 476 77-5234
konrad@wifwien.at
 Mehr Details unter www.wifwien.at/243965

16.–17.2.2016 Di, Mi

6.4.2016 Mi

24396015

DAUER: 2 Tage + 1 Tag
 Di, Mi 9.00–17.00 Uhr
 Mi 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 1.950

Ihr Vorteil **INKLUSIVE:** Buch „CEO-Handbuch“ von Dr. Michael Hirt (Hrsg.)

Follow UP **NACH DEM SEMINAR:**
3 Teleseminare mit Dr. Hirt zur Transfersicherung.

Als hochwirksames Instrument zur Umsetzungsbegleitung bietet Dr. Hirt den Teilnehmern/-innen insgesamt 3 exklusive Teleseminare zur Transfersicherung an, und zwar 2, 4 und 6 Monate nach dem Seminar. Jedes Teleseminar ist eine 70-minütige Telefonkonferenz mit der Möglichkeit, Präsentationen etc. zu teilen, und paralleler Chatfunktion. Im von Dr. Hirt moderierten Teleseminar können sich die Teilnehmer/-innen darüber austauschen, was bei der Umsetzung gut und weniger gut funktioniert hat, und sich Tipps und konkrete Maßnahmen für die Erhöhung des Umsetzungsgrades ihrer Strategie holen.



COMMUNICATION AND LEADERSHIP UPGRADE

Master of Business Administration – 2 Semester, berufsbegleitend

Unter dem Motto „Leadership – durch Kommunikation führen“ vermittelt das Communications MBA vielseitige Führungskonzepte für anspruchsvolle Führungssituationen. Die Teilnehmer/-innen stehen dabei von Beginn an im Zentrum der Betrachtung und arbeiten gezielt an der Weiterentwicklung ihrer individuellen Leadership-Fähigkeiten. Aufbauend auf ihren Praxiserfahrungen, ihrem Fachwissen und ihrer bisher erworbenen Kompetenz in der Mitarbeiterführung diskutieren sie zudem ausgewählte Managementthemen, die eine Führungskraft kennen sollte, um fundiert Entscheidungen zu treffen.

Innerhalb von 2 Semestern widmen sich die Studierenden dem Auf- und Ausbau ihrer sozialen Kompetenz sowie den Themen Führungs- bzw. Organisationskultur, organisationales Lernen oder wissens- und kommunikationsorientierte Unternehmensführung. Ständige Selbstreflexion und eine kontinuierliche Verbesserung der persönlichen und fachlichen Fähigkeiten unter Anleitung namhafter Vortragender aus dem In- und Ausland schärfen die eigene Leadership-Kompetenz.

Im Rahmen der Research Case Study – einer speziellen Form der Master Thesis – haben die Teilnehmer/-innen die Möglichkeit, ihre Managementpraxis bzw. das eigene Arbeitsumfeld sachlich zu analysieren, mit Theorie zu untermauern und unter neuen Blickwinkeln zu betrachten.

Zudem erwartet die Studierenden ein Auslandsmodul in Alaska, wo sie ihr Wissen und ihre Fähigkeiten in Kommunikation und Leadership durch ein Outdoor-Training bereichern können.

ZIELGRUPPE:

Personen aus Unternehmen und Non-Profit-Organisationen sowie Selbstständige, die ihre bereits gelebte Führungs- und Kommunikationskompetenz analysieren und hinterfragen wollen, um diese für sich zu ergänzen oder neu auszurichten.

ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN:

- Master-Abschluss aus Lehrgängen der Donau-Universität Krems oder
- (akademische) Aus- und Weiterbildungen in Kommunikation, Management und/oder Recht
- Mehrjährige Berufserfahrung und mindestens 2 Jahre Führungserfahrung
- Gute Englischkenntnisse
- Interessenten/-innen sind eingeladen, ihre Bewerbungsunterlagen einzureichen. Eine Zulassung wird gerne individuell geprüft.



LEADERSHIP MBA,



Simonette Illi, BA MBA – Pressesprecherin in der Automobilindustrie, Absolventin 2013

„Ein nachhaltig prägendes MBA-Studium: Fundierte Theorie zu General Management, Kommunikation und Führung, die von nationalen und internationalen Dozenten aus Wissenschaft und Wirtschaft wie der Coaching- und Consulting-Branche gelehrt und an eigenen Fallbeispielen angewandt wird. In Kleingruppen bleibt Raum für intensive Reflexion und Erfahrungsaustausch.“



Modul 1 (Kommunikation von Unternehmensentscheidungen)

Analyse und Interpretation der wichtigsten Kennzahlen sowie deren Präsentation vor Stakeholdern (VA-Ort: Wien)

Modul 2 (General Management und Corporate Finance)

Erfolgsrechnung und Finanzierung mit abschließender Erstellung eines Businessplans (VA-Ort: Wien)

Modul 3 (Soziale Kompetenz und Kommunikationspsychologie)

Emotionale Intelligenz, lösungsorientierte Kommunikation, Neuroleadership und Kommunikationspsychologie (VA-Ort: Wien)

Modul 4 (Kommunikative Führungs- und Organisationskultur)

Führungsmodelle, -kultur und Musterbildung, Global Leadership Transformation (VA-Ort: Krems)

Modul 5 (Wissens- und kommunikationsorientierte Unternehmensführung)

Wissensmanagement als Führungsaufgabe und Organisationales Lernen/intelligente Organisation (VA-Ort: Krems)

Modul 6 (Communication and Leadership)

Outdoor-Training: Leadership und interkulturelle Kommunikation als konkrete Erfahrung mit Echtcharakter (VA-Ort: Anchorage, Alaska, USA)

BEWERBUNGSABLAUF:

- Schritt 1: Zusendung der Bewerbungsunterlagen (ausgefüllter und unterschriebener Bewerbungsbogen inkl. Foto, Lebenslauf, Motivationsschreiben, allfällige Zeugnisse, Kopie des Reisepasses) – Unterlagen zum Download: www.wifiwien.at/241005
- Schritt 2: Persönliches Aufnahmegespräch
- Schritt 3: Individuelle Zulassung zum Studium



KOOPERATIONSPARTNER: DONAU-UNIVERSITÄT KREMS

Die Donau-Universität Krems ist die Universität für Weiterbildung. Sie konzentriert sich mit ihrem Studienangebot speziell auf die Bedürfnisse von Berufstätigen und bietet exklusive Master-Studiengänge und Kurzprogramme in 5 Studienbereichen an. Die Donau-Universität Krems verbindet über 15 Jahre Erfahrung in postgradualer Bildung mit Innovation und höchsten Qualitätsstandards in Forschung und Lehre.

ABSCHLUSS:

Master of Business Administration (MBA)

DAUER: 2 Semester

AUSLANDSMODUL:

Verpflichtend im zweiten Semester an der Alaska Pacific University, Anchorage, USA

STUDIENORTE: Wien und Krems

STUDIENBEGINN: September 2015

RAHMENZEITEN:

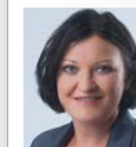
9.15 – 17.00 Uhr, geblockt zu 5- bis 7-Tages-Modulen

TEILNAHMEGEBÜHR: € 11.700

€ 9.945 für Master-Absolventen/-innen der Donau-Universität Krems

ECTS-PUNKTE: 90

SPRACHE: Deutsch, Englischkenntnisse erforderlich



KONTAKTPERSON:

Mag. (FH) Gabriele Kögl
Produktmanagerin
T 01 476 77-5235
koeglg@wifiwien.at
Mehr Details unter www.wifiwien.at/241005

IHR PERSÖNLICHER ENTWICKLUNGSCHECK MIT DEM GOLDEN PROFILER OF PERSONALITY

- Wissen Sie, was Sie persönlich auszeichnet?
- Erkennen Sie Ihr gesamtes Potenzial?
- Wollen Sie Ihre persönlichen Stärken ausbauen?
- Suchen Sie für Ihre aktuelle Situation passende Entwicklungsschritte?

Inhalt

Der Golden Profiler of Personality (GPOP) erlaubt einen ganzheitlichen Blick auf Ihre Persönlichkeit und bildet die Basis für die Entdeckung der eigenen Ressourcen und Potenziale.

Das Instrument bietet einen strukturierten und wertfreien Zugang zum Erforschen Ihrer Verhaltensmuster und Präferenzen in alltäglichen Situationen und zeigt Ansätze zur Weiterentwicklung der individuellen Kompetenzen auf. Sie sehen klar, was Sie persönlich auszeichnet und wo Ihre Stärken in der Interaktion mit anderen, bei der Wahrnehmung Ihrer Umwelt, in der Entscheidungsfindung und in der Gestaltung Ihres Lebensstils liegen. Gleichzeitig ergeben sich mögliche Entwicklungsfelder und Ihr individueller Trainingsbedarf. Aus dem Feedback-Gespräch mit unserer Beraterin Mag. Isabella Dinstl nehmen Sie konkrete Vorschläge zur eigenen Weiterentwicklung mit.

Zielsetzungen

Der ganzheitliche Ansatz der GPOP-Potenzialanalyse unterstützt Sie und Ihr Unternehmen in folgenden Themenbereichen:

- Individuelle Potenzialanalyse
- Persönlichkeitsentwicklung
- Entwicklung der Führungskompetenzen
- Stärkung der persönlichen Resilienzfaktoren
- Potenzialanalysen von Mitarbeitern/-innen und Teams

Der ausführliche Ergebnisbericht des GPOP bringt Erkenntnisse zu Ihrem persönlichen Kommunikationsstil, Führungsstil, Ihrem Beitrag im Team und in der Organisation sowie zu Ihrem persönlichen Lernstil und Ihrer Motivation. Im Feedback-Gespräch zu der Potenzialanalyse erhalten Sie den Ergebnisbericht des Golden Profiler of Personality und konkrete Empfehlungen zur Weiterentwicklung.

Ablauf

Nach Anmeldung erhalten Sie einen Terminvorschlag für das Feedback-Gespräch und die Zugangsinformationen zum Online-Fragebogen des Golden Profiler of Personality via E-Mail. Unabhängig von Terminen und Räumlichkeiten werden die Fragen des GPOP online über einen gesicherten Server beantwortet. Im Vier-Augen-Feedback-Gespräch besprechen Sie gemeinsam mit unserer Beraterin den ausführlichen Ergebnisbericht (23 Seiten) und konkrete Vorschläge zur Weiterentwicklung Ihrer Führungskompetenzen.

Ihr Nutzen für die Praxis

- Computergestützte Persönlichkeitsanalyse
- Ganzheitlicher Ansatz mit Blick auf Ihre gesamte Persönlichkeit und Verhaltenspräferenzen
- Entdecken des persönlichen Potenzials
- Professionelles Feedback zum Führungspotenzial
- Konkrete Empfehlungen und passende Vorschläge für die weiteren Entwicklungsschritte



Mag. Martina Moores, Intercultural Training & Coaching Consultant, USA

„Der Golden Profiler of Personality bringt einen erfrischend anderen Einblick in die eigene Persönlichkeit. Ich habe mich gut wiedergefunden und gleichzeitig neue Optionen und Lernpotenziale entdeckt! Die Bewusstheit eigener Persönlichkeitsmerkmale in jeglicher Lebens-, Berufs- und Alltagssituation ist ein großer Schritt in der eigenen Entwicklung und damit wesentlicher Erfolgsfaktor guter Teams und Organisationen. Bereichernd, Kompetenzen und Perspektiven werden erweitert!“



BERATERIN
Mag. Isabella Dinstl
Coach und Unternehmensberaterin

TERMIN: Nach telefonischer Vereinbarung unter 01 476 77-5234
BUCHUNGSNUMMER: 25319 015

DAUER: Durchführung des Online-Fragebogens ca. 30 Minuten, Feedback-Gespräch 90 Minuten
BEITRAG: EUR 390



Individuelles Follow-up auf Anfrage
KONTAKT: 01 476 77-5234



Im Rahmen der Potenzialanalyse erhalten Sie bei Buchung von Folgeveranstaltungen einen

BILDUNGSGUTSCHEIN IM WERT VON EUR 50.



BEI INHALTLICHEN FRAGEN KONTAKTIEREN SIE BITTE:
Mag. Alexandra Konrad
Produktmanagerin
T 01 476 77-5234
konrad@wifwien.at

Führungskompetenz

Seminarreihe Führung: Ihr Erfolgspaket 20

- 1: Führen durch Persönlichkeit 20
- 2: Teams entwickeln und zum Erfolg führen 21
- 3: Konfliktmanagement – Prävention und Lösung 21

Situationsangepasstes Führen 22

Neuropsychologie erfolgreicher Führung 22

Führen mit Sinn und Werten 23

Mitarbeitermotivation – (wie) geht das? 23

In Führungssituationen souverän entscheiden 24

Richtig delegieren – Zeit für das Wesentliche 24

Mitarbeiter entwickeln – eine Toolbox für Manager 25

Coaching: Schlüssel zu Ihrem Führungserfolg 25

Führen der Generationen 26

Führen aus der Distanz – Führen virtueller Teams 26

Change Management kompakt 27

Führen ohne Vorgesetztenfunktion – Laterale Führung 27



Kongresse, Tagungen & Impulse 28

SEMINARREIHE FÜHRUNG: IHR ERFOLGSPAKET

Ihr Weg zum Erfolg

Erfolgreiche Führung heißt, mit Unterstützung von anderen gemeinsam Ziele erreichen. Aber wie gelingt das? Antworten auf diese Frage erhalten Sie in der praxisnahen Seminarreihe Führung.

Der entscheidende Vorsprung

Kompetente Führungskräfte können Großes bewirken: Ihre Mitarbeiter/-innen werden auch in Krisenzeiten motiviert und loyal sein – und überdurchschnittliche Ergebnisse bringen. Führungskräfte, die ihr Handwerk beherrschen, leisten somit einen wesentlichen Beitrag zur Wertsteigerung des Unternehmens. Damit entsteht ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Erfolgreich führen kann man lernen

Das wichtigste Werkzeug und Potenzial einer Führungskraft ist die Persönlichkeit selbst. Jetzt geht es um das Wissen, diese routiniert einzusetzen. Wenn Ihre Mitarbeiter/-innen aber nicht mit Ihnen am selben Strang ziehen, nützt auch der beste Auftritt wenig. Durch die aktive Gestaltung von Teamwork können Sie Ihre Mitarbeiter/-innen motivieren und gemeinsam zum Ziel führen. Dass es da zu Konfliktsituationen kommen kann, ist verständlich. Aber auch Konflikte lassen sich – das entsprechende Know-how vorausgesetzt – gekonnt bewältigen. Vom Führen durch Persönlichkeit über Konfliktmanagement bis hin zur Teamführung: In der Seminarreihe Führung schaffen Sie mit praxisbezogenen Inhalten und Werkzeugen die optimale Voraussetzung für Ihre erfolgreiche Führungsarbeit.

- 1: Führen durch Persönlichkeit
- 2: Teams entwickeln und zum Erfolg führen
- 3: Konfliktmanagement – Prävention und Lösung



- 1: 14. – 15.10.2015 Mi, Do 40368 015
- 2: 10. – 11.11.2015 Di, Mi
- 3: 9. – 10.12.2015 Mi, Do

- 1: 6. – 7.4.2016 Mi, Do 40368 025
- 2: 10. – 11.5.2016 Di, Mi
- 3: 14. – 15.6.2016 Di, Mi



GESAMTBEITRAG: EUR 2.140



Sparen Sie EUR 245 im Vergleich zur Einzelbuchung.

Führungskompetenz

FÜHREN DURCH PERSÖNLICHKEIT

Lässt sich kommunikative Kompetenz entwickeln?

Mit Kommunikation überzeugen – vor dieser Herausforderung stehen Führungskräfte ständig. Gegenüber Projektgruppen, Mitarbeitern/-innen, Vorgesetzten, Kollegen/-innen oder Betriebsräten/-innen. Ob erfolgreiche Mitarbeitergespräche oder ein effektiver Informationsfluss – dahinter steht immer eine gelungene Verständigung. Aber kann man kommunikative Kompetenzen entwickeln?

Persönliche Präsenz und Authentizität

Eine Spitzenleistung in der Führung wird erst durch eine Spitzenleistung in der Kommunikation möglich. Der gekonnte Einsatz Ihres Potenzials und Ihres eigenen Profils, also die Art und Weise, WIE Sie mit Ihrem Umfeld kommunizieren, das entscheidet über Ihren Führungserfolg. Perfektionieren Sie Ihr Führungs- und Kommunikationsprofil und wirken Sie authentisch und glaubwürdig – auch in anspruchsvollen Situationen. Kurz: Sie gewinnen und motivieren andere rasch und glaubwürdig für Ihre Anliegen.

Führungs-Tools, die Sie erhalten:

- Ihr persönliches Kommunikationsprofil
- Ausdruckskraft: Vertrauen, Glaubwürdigkeit, Kompetenz
- Kontaktkraft: Verständnis schaffen, Motivation erzeugen
- Überzeugungskraft: Emotionen steuern, mit Ängsten umgehen, Krisensignale erkennen
- Chancen und neue Wege, Ihren Handlungsspielraum zu erweitern und Ihre berufliche Zukunft optimal zu gestalten

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erhalten konkrete Hinweise bezüglich Ihrer Potenziale im Bereich Führungskommunikation.
- Sie setzen Ihre Stärken gekonnt ein und entwickeln Ihren authentischen, personen- und situationsgerechten Führungs- und Gesprächsstil.
- Sie wirken motivierend und – unabhängig von Ihrer Tagesverfassung – sicher und stabil, auch in Konflikten.



TRAINERIN

Mag. Michaela Kern
Kommunikations-/
Führungsexpertin

14. – 15.10.2015 Mi, Do 24352015
6. – 7.4.2016 Mi, Do 24352025



DAUER: 2 Tage, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 865



Für Ihr Führungs- und Kommunikationsprofil bitten wir Sie, vor dem Seminar einen Online-Fragebogen auszufüllen. Im Seminar erhalten Sie die umfassende vertrauliche Auswertung.

Führungskompetenz

TEAMS ENTWICKELN UND ZUM ERFOLG FÜHREN

Teams zu funktionierenden Organisationen machen

Teamarbeit kann der Grund sein, warum man gerne arbeitet. Im Team kann man außergewöhnliche Ergebnisse erzielen. Die Teammitglieder können einander inspirieren, motivieren und weiterentwickeln. Gemeinsame Fortschritte werden stärker erlebt, gemeinsame Rückschläge werden leichter verkraftbar. Schöne Worte? Es kann auch genau das Gegenteil der Fall sein. Rücksichtnahme auf andere kann bremsen, gewünschte Synergieeffekte stellen sich nicht ein. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Teamarbeit positiv gestalten.

Sie lernen, Teamwork aktiv zu gestalten

Ein Überblick anhand der Grundlagen der Organisationsentwicklung zeigt, wie Teams funktionieren. Welche Rollen gibt es in der Teamarbeit zu besetzen? Sie erhalten ein Instrument, mit dem Sie Teamtypologien analysieren können. Als Best Practice vergleichen Sie Ihr Team mit den Charakteristiken von Hochleistungsteams und können Verbesserungsmöglichkeiten entwickeln.

Führungs-Tools, die Sie erhalten:

- Phasen der Teamentwicklung – Teamuhr: Sie zeigt Ihnen, in welchem Entwicklungsstadium Ihr Team steht
- Hochleistungsteams und ihre Charakteristiken – lernen von den Besten
- Teamentwicklungsinstrumente
- Teamrollen: Selbsteinschätzung, Analyse, Diskussion
- Auswählen von Teammitgliedern, zielführende Auswahlinterviews führen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Als Führungskraft lernen Sie, die Rahmenbedingungen zu schaffen, die die Leistung Ihres Teams steigern.
- Sie wissen, wie Sie die Arbeit, das Klima und die Ergebnisse in Ihrem Team verbessern können.
- Sie kennen bewährte Werkzeuge der Teamentwicklung und können diese anwenden.



TRAINER
Martin Musil
Experte für Assessment-Center-Methodik, Lektor

10. – 11.11.2015 Di, Mi 24304015
10. – 11.5.2016 Di, Mi 24304025



DAUER: 2 Tage, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 760



Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Führungskompetenz

KONFLIKTMANAGEMENT – PRÄVENTION UND LÖSUNG

Konflikten begegnen und sie nachhaltig lösen

Nicht bearbeitete Konflikte und Spannungen im Unternehmen binden Ressourcen und bringen die Motivation auf den Nullpunkt. Die Folgen sind drastischer Leistungsabfall oder Mobbing. Wer den Konfliktverlauf bewusst wahrnimmt und lösungsorientierte Maßnahmen setzt, kann wirksam gegensteuern und den Konflikt für positive Veränderungen nützen. Gerade für Führungskräfte ist das rechtzeitige Erkennen und Wissen über das Entstehen und die Eskalation von Konflikten eine grundlegende Kompetenz. Sie spart wertvolle Zeit und Energie und damit auch Geld.

Frühzeitiges Erkennen von Konfliktpotenzial

Das Wichtigste in Konfliktsituationen ist, sich mit ihnen auseinanderzusetzen. Was nicht immer heißt, dass man den Kampf aufnehmen muss – manchmal kann auch der Rückzug die richtige Wahl sein. Sie lernen in diesem Seminar sowohl die Stärken und Schwächen Ihrer persönlichen Konfliktstrategien als auch unterschiedliche Methoden kennen, die Sie Konflikte besser vermeiden, erkennen und lösen lassen.

Konfliktmanagement-Tools, die Sie erhalten:

- Das Kommunikationsquadrat nach Friedemann Schulz von Thun
- Die Grundgefühle und ihre Rolle im Konflikt
- Die 9 Eskalationsstufen nach Friedrich Glasl
- Vorbereitung und Durchführung von Konfliktgesprächen und Phasenmodell der Mediation
- Unterschiedliche Kreativitätstechniken zur schnelleren Lösungsfindung

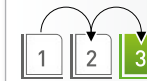
IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie tragen zu einem positiven Betriebsklima bei, indem Sie Eskalationen vermeiden und lösungsorientierte Gespräche führen.
- Sie erkennen aufkeimende Konflikte im Unternehmen, packen diese „an der Wurzel“ und unterstützen damit eine Kultur der offenen Auseinandersetzung.
- Sie sind sich der Ursachen und Wirkungen von Konflikten bewusst und klären diese.



TRAINERIN
Eva Weissberg-Musil
Systemischer Coach, eingetragene Mediatorin, Expertin für Konfliktmanagement

9. – 10.12.2015 Mi, Do 24319015
14. – 15.6.2016 Di, Mi 24319025



DAUER: 2 Tage, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 760



Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Führungskompetenz

SITUATIONSANGEPASSTES FÜHREN

In jeder Situation richtig führen – geht das?

Als Führungskraft sind Sie für die Zukunftssicherung Ihres Unternehmens verantwortlich. Veränderung ist alltäglich, die Komplexität erhöht sich. Fehler rächen sich schnell und Sie stehen unter Beobachtung. Ihr Team braucht Sie als Leitfigur, die Orientierung und Ermutigung gibt. Die Forderung nach zeitgemäßer Führung macht zusätzlichen Druck: Selbstverantwortung fördern und Eigenmotivation wecken, „gesundes“ Führen zur Unterstützung der Resilienz der Leistungsträger/-innen, Umgang mit Veränderung und Diversity sind hier die Schlagwörter.

Managementaufgaben mit visionärem, begeisterndem Leadership verbinden

Sie erarbeiten eine situationsangepasste, für Sie richtige Verteilung zwischen Management-Skills sowie Leadership und schaffen so den Spagat zwischen Beständigkeit und Vision. Hier haben Sie 2 Tage Ruhe, um Ihre derzeitige Führungsarbeit zu reflektieren; Sie nehmen sich Zeit, Ihr Team zu analysieren, und entwickeln effektive Vorgangsweisen für einen veränderten Umgang miteinander. Das Hauptaugenmerk liegt darauf, sich selbst und die eigene Belegschaft noch wirksamer zu machen, Gelassenheit auszustrahlen und Ihre Rolle als Dienstleister/-in für das Unternehmen und Ihr Team erfolgreich wahrzunehmen sowie fair und flexibel eine klare Linie vorzugeben.

Führungs-Tools, die Sie erhalten:

- Kurzpotezialanalyse für Ihr Team
- Selbstmanagement im 3er-Schritt
- SMARTE Zielsetzungen und Nachverfolgung
- Klares Feedback zu Anerkennung und Kritik
- Fragen als Motivator/-in
- Coaching-, Moderations- und Delegations-Tools
- Teamführung versus Führung Einzelner
- Umgang mit unterschiedlichen Mitarbeitern/-innen
- Mitgestaltung der Unternehmenskultur bei Veränderungsprozessen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie bringen Ihren Reflexionsmodus auf eine neue Flughöhe und verwenden ihn zur laufenden Verbesserung.
- Ihr verändertes Selbstmanagement fördert Übersicht und Gelassenheit.
- Mehr Zeit für Ihre Mitarbeiter/-innen erhöht deren Leistungsfähigkeit und hebt Potenziale.
- Mit einem neu gestalteten Führungs-Mix erhöhen Sie Ihre persönliche Wirksamkeit als Führungskraft und die Ihres Teams.



TRAINER
Pepi Adelman
Führungskräftecoach und
Kommunikationsexperte

4. – 5.11.2015 Mi, Do 25317015
12. – 13.4.2016 Di, Mi 25317025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 760

Führungskompetenz

NEUROPSYCHOLOGIE ERFOLGREICHER FÜHRUNG

Neue Leistungspotenziale erwecken

Die „Arbeits-Kräfte“ mancher Mitarbeiter/-innen liegen leider oft brach oder wenden sich gar in destruktive Richtungen. Was würden wir geben für die richtigen „Zaubersprüche“, um die Energiepotenziale unserer Mitarbeiter/-innen zu erwecken und erfolgreich zu bündeln? Hinter all den Vorgängen eines Arbeitsalltags stecken emotionale Energien wie Wünsche und Hoffnungen, Ängste und Unsicherheiten. Diese Energien lassen sich gezielt anzapfen. Denn: Führungs-Kraft ist Energie-Steuerung.

Tuning-Paket für „Führungs-Kraft“

Erfolgreiche Führungspersönlichkeiten sind gleichzeitig Profiler/-innen und Neuropsychologen/-innen. Sie erkennen, wie die Menschen „ticken“, und verwandeln die individuellen Takte in eine „Band mit einem erfolgreichen Beat“. Psychologie und Gehirnforschung haben in den letzten Jahren aufregende neue Methoden entwickelt. Nützen auch Sie neueste psychologische Techniken für erfolgreiche Führung und erfahren Sie mehr über Ihre „Führungs-DNA“!

Führungs-Tools, die Sie erhalten:

- Techniken des Profilings der Mitarbeiterpersönlichkeiten
- Erweiterung des persönlichen Repertoires an situationsgerechten Führungs- und Problemlösungsstilen
- Motivationsverstärker erfolgreicher (non-)verbaler Kommunikation
- „Werkzeugkasten“ für Energie-Umpolung von Spannungen, Konflikten und Widerständen
- Evolutionäre mentale Module zielgerecht aktivieren und nützen: Ansehen, Dominanz, Attraktivität, Angst, Sicherheit, ...

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Leistungspotenziale erkennen und im richtigen Setting wachsen lassen
- Emotionale, soziale und metakognitive Intelligenz kraftvoll bündeln
- Die Kerndimensionen Ihrer Führungs-DNA erkennen und optimieren
- „Ent-Scheidungen“ am richtigen Punkt treffen: Führungsstärke = Sensibilität + wilde Entschlossenheit



TRAINER
Univ.-Lektor Mag. phil.
Dr. rer. nat. Josef Sawetz
Kommunikationspsychologe
und Neurowissenschaftler

28. – 29.9.2015 Mo, Di 24328015
10. – 11.3.2016 Do, Fr 24328025

DAUER: 2 Tage, 9.00–18.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825

Ihr Vorteil **INKLUSIVE:** Fachbuch „Kommunikations- und Marketingpsychologie. Grundlagen kommunikativer und persuasiver Prozesse aus Psychologie, Neurowissenschaften, Evolutionsbiologie, Systemtheorie und Semiotik“ von Dr. Josef Sawetz

Follow UP Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

ONLINE TEST **TESTEN SIE IHR WISSEN**
>>Info auf Seite 7<<

Führungskompetenz

FÜHREN MIT SINN UND WERTEN

Geld oder Sinn? Oder beides?

Brauchen wir „Sinn“ in der Ausrichtung des Arbeitslebens und der Unternehmensführung? Ja, brauchen wir – vielleicht mehr als je zuvor. Aber wie lässt sich eine Brücke zwischen dem Menschen in seiner ganzheitlichen Kompetenz und der ökonomischen Effizienz und Effektivität schlagen? Sicher ist, „Command and Control“ hat heute ausgedient. Kontinuierliche Reflexion im Sinne von „Sense and Respond“ wird künftig entscheidend sein. Der Mensch braucht heute Ziele, die über rein Materielles hinausgehen, für die es sich lohnt zu arbeiten, sich zu überwinden, gegebenenfalls auch Opfer zu bringen und eigene Wünsche zurückzustellen.

Wer Leistung fordert, muss Sinn bieten

Erkennen Sie anhand des Sinnprofils nach Steven Reiss, welche Motive in unserem Leben Antrieb für unser Handeln sind – sozusagen die Motoren des Verhaltens. Integrieren Sie immaterielle Werte in Ihre Führungsarbeit und reflektieren Sie Unternehmensführung auf Basis des sinnzentrierten Menschenbildes von Viktor Frankl. Es geht nicht um einen Wohlfühlkurs für Ihr Team, sondern darum, herauszufinden, ob nur Einkommensbedürfnisse befriedigt werden, oder ob Ihre Mitarbeiter/-innen auch Sinnbefriedigung finden.

Führungs-Tools, die Sie erhalten:

- Sinnorientierter Führungsstil basierend auf einem ganzheitlichen Menschenbild
- Sinnbegriff: Abgrenzung von Zweck und Ziel
- Werte und Motivation mit Analyse-Tools zur Mitarbeiterbindung
- Sinnprofil nach Steven Reiss und Arbeit mit dem Werte-Quadranten
- Psychologischer Arbeitsvertrag
- Erleben von Flow: Voraussetzungen, Folgen und was Sie beitragen können

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erhalten Antworten nach der Lehre von Viktor Frankl auf konkrete Führungsfragen.
- Sie erkennen, was Motivation und Begeisterung behindert, und entwickeln Lösungsansätze zur Umsetzung.
- Sie werden eine Führungskraft, die nicht nur Ressourcen nutzt, sondern auch Potenziale entfaltet.
- Sie finden den zu Ihren Mitarbeitern/-innen passenden Führungsstil und schaffen Rahmenbedingungen, damit Arbeit Sinn macht.



TRAINERIN

Mag. Sonja Schloemmer
MBA, MAES
Expertin für Management- und HR-Instrumente

NEU IM PROGRAMM

2.11.2015	Mo	39344015
9.5.2016	Mo	39344025

DAUER: 1 Tag, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 520

Ihr Vorteil

Im Seminar ist das Reiss-Profil inkludiert. Dieses ist ca. 2 Wochen vor dem Seminar online auszufüllen. Im Seminar erhalten Sie die umfassende vertrauliche Auswertung.

TIPP

Sie können auch nur das Reiss-Profil buchen und das Ergebnis im Einzelgespräch (90 Minuten) mit Frau Schloemmer besprechen.
BEITRAG: EUR 390

Führungskompetenz

MITARBEITERMOTIVATION – (WIE) GEHT DAS?

Wie kann ich mein Team motivieren?

Das Thema Mitarbeitermotivation ist für Führungskräfte seit jeher von großer Bedeutung. Schließlich wird ihr Erfolg an dem ihrer Mitarbeiter/-innen gemessen. Mitarbeitermotivation ist somit eine Kern-Führungsaufgabe. Ebenso gibt es seit langer Zeit Mythen und Legenden darüber, wie Motivation funktioniert. Auch die eigene Erfahrung zeigt, dass man nicht gegen seinen Willen motivierbar ist. Dieses Seminar räumt mit den gängigen Irrtümern auf und vermittelt einen zeitgemäßen Zugang zum Thema.

Motivationsblockaden erkennen und lösen

Motivation funktioniert über die individuelle Kenntnis der Personen und über das Beseitigen von demotivierenden Faktoren. Motivation kommt von innen, sie kann aber von außen gebremst werden. Was hemmt Motivation? Was ermöglicht sie? In Gruppenarbeiten können Erfahrungen geteilt werden, die gewonnenen Erkenntnisse können unmittelbar nach dem Seminar in die Praxis übernommen werden.

Motivations-Tools, die Sie erhalten:

- Das richtige Maß der Anforderung erkennen – zwischen Überforderung und Unterforderung
- Überblick über alte und neue Erklärungen zu Motivation
- Werkzeuge und Methoden zur Einschätzung von Motiven
- Das Motivationsgespräch: die Motive erkennen und ansprechen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie wissen, wie Motivation (nicht) funktioniert.
- Sie lernen, Rahmenbedingungen zu schaffen, die motivierte Leistungserbringung ermöglichen.
- Sie verstehen die Einflussfaktoren für Motivation und Demotivation.
- Sie wissen, wie Sie die Leistung und das Arbeitsklima verbessern.



TRAINER

Martin Musil
Experte für Assessment-Center-Methodik, Lektor

13.–14.10.2015	Di, Mi	39341015
14.–15.3.2016	Mo, Di	39341025

DAUER: 2 Tage, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 760

Follow UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Führungskompetenz

IN FÜHRUNGSSITUATIONEN SOUVERÄN ENTSCHEIDEN

Diskrepanz zwischen Entscheidungen und Ergebnissen

Sie treffen immer wieder wichtige Entscheidungen und stellen dann fest, dass die Umsetzung nicht so funktioniert wie geplant? Sie haben schon vieles versucht – von Motivation bis hin zur Disziplinierung – und trotzdem wird nur ein Teil der Entscheidungen umgesetzt? Sie wollen besser mit den Risiken, dem Druck und den Ungewissheiten beim Entscheiden umgehen?

Situativ entscheiden

Mit bewährten Entscheidungsprozessen agieren Sie in unterschiedlichen Situationen souverän: von akuten Krisensituationen, die rasches Entscheiden erfordern, über mittelfristige Entscheidungen in Projekten bis hin zu langfristigen Strategieprozessen. Mit flexiblen Instrumenten optimieren Sie Entscheidungsprozesse, erhöhen Ihre Erfolgsquote und gestalten so die Zukunft Ihres Unternehmens entscheidend mit. Im Workshop arbeiten Sie an Ihren aktuellen Entscheidungsfragen, können Prozesse konkret erproben und für Ihre Anforderungen adaptieren.

Situative Entscheidungs-Tools, die Sie erhalten:

- Einfache Tools zur sicheren Beschleunigung von Alltagsentscheidungen, wie FFH (Fast & Frugal Heuristics), Entscheidungsmatrix, Werte-Szenarien
- TRM – Team Resource Management aus der Luftfahrt hilft, in Krisensituationen schnell und sicher zu entscheiden
- Diamant-Prozess für die Optimierung der Umsetzungschancen in Projekten und Change-Prozessen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie nutzen die in Ihrem Unternehmen schlummernden Potenziale besser und vermeiden die klassischen Umsetzungsfallen.
- Sie beschleunigen die Entscheidungsprozesse in Ihrem Unternehmen und reduzieren gleichzeitig Ihre Risiken.
- Sie entscheiden situativ und sichern sich dadurch das Primat des Handelns: zu agieren statt zu reagieren.



TRAINER
Wolfgang Plasser, MMSc
Organisationsentwickler,
Coach, Trainer und Autor

3. – 4.12.2015 Do, Fr 25322015
2. – 3.6.2016 Do, Fr 25322025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 760

TIPP Bitte bringen Sie zum Seminar einen persönlichen Fall aus Ihrer Praxis mit. So profitieren Sie maximal vom Seminar.

Follow UP Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Führungskompetenz

RICHTIG DELEGIEREN – ZEIT FÜR DAS WESENTLICHE

Ohne Sie läuft nichts?!

Mitarbeiter/-innen delegieren Probleme an Sie als Führungskraft und arbeiten nicht selbstständig genug, und Sie haben das Gefühl, vieles selbst machen zu müssen. Oder ertappen Sie sich öfter bei dem Gedanken, dass es mehr Zeit braucht, eine Aufgabe zu delegieren, als sie selbst zu erledigen? Vielleicht denken Sie, dass viele Aufgaben nicht delegierbar sind oder von Ihrem Team ohnehin nicht zufriedenstellend erledigt werden können.

Balance zwischen Fordern und Fördern

Analysieren Sie, was Sie am Delegieren hindert und in welchen Bereichen Sie sich persönlich weiterentwickeln können. Erkennen Sie, welche Voraussetzungen notwendig sind, damit Delegation funktioniert. Schaffen Sie Rahmenbedingungen, damit Erfolg sichergestellt wird. Erkennen Sie, wie Sie auf Rückdelegation reagieren können und Verbindlichkeit schaffen.

Führungs-Tools, die Sie erhalten:

- Führungs-Tools Anweisung und Kontrolle
- Leitfaden für ein konstruktives Kritikgespräch
- Checkliste, welche Aufgaben delegierbar sind
- Checkliste zum Delegieren und im Falle von Änderungen
- Checkliste, wie man mit Fehlern umgeht
- Maßnahmenkatalog zur Umsetzung im eigenen Unternehmen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie können sich auf strategische Aufgaben konzentrieren, kontrollieren die delegierten Aufgaben systematisch und geben Feedback.
- Sie können sich auf Ihr Team verlassen und erreichen Ihre Ziele.
- Es werden weniger Probleme an Sie rückdelegiert.
- Sie wissen, wie man mit Fehlern konstruktiv umgeht, damit die Motivation erhalten bleibt.



TRAINERIN
Mag. Sonja Schloemmer
MBA, MAES
Experte für Management-
und HR-Instrumente

19.10.2015 Mo 39345015
25.4.2016 Mo 39345025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465

Follow UP Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Führungskompetenz

MITARBEITER ENTWICKELN – EINE TOOLBOX FÜR MANAGER

Als Führungskraft gut sein, trotz operativer Arbeit

Es ist ein Dilemma: Sie wollen eine gute Führungskraft sein und Ihre Mitarbeiter/-innen fördern und weiterentwickeln – aber wie soll sich das mit all der vielen Arbeit ausgehen? Zeit und Mittel sind begrenzt und die Anforderungen an Ihre operativen Leistungen sind genauso hoch wie die Erwartungen Ihres Teams. Was können Sie tun, um diesen Spagat zu bewältigen? Wie sind Sie eine gute Chefin, ein guter Chef und machen Ihre Mitarbeiter/-innen fit für die Herausforderungen der Zukunft?

Fördern Sie Ihr Team – einfach und täglich!

Sie erfahren, wie breit das Feld der Personalentwicklung ist. Mit bewährten und neuen Maßnahmen können Sie Ihre Mitarbeiter/-innen ganz einfach WÄHREND der täglichen operativen Arbeit entwickeln und fördern. Durch gezielte Personalentwicklung erledigen Ihre Mitarbeiter/-innen ihre Aufgaben optimal und sind fit für Veränderungen und neue Aufgaben. Weiters unterstützen Sie die Erreichung der Unternehmensziele und erhöhen die Attraktivität als Arbeitgeber/-in.

Tools zur **Mitarbeiterentwicklung**, die Sie erhalten:

- Wozu Personalentwicklung? Den Nutzen erkennen
- Die Führungskraft als wichtigste/-r Personalentwickler/-in
- Die Wirkung richtiger Personalentwicklung auf Motivation und Erfolg
- Unerkannte Formen der Personalentwicklung – 50 Tipps
- Bedarf richtig erkennen und Erfolg messen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie fördern schon morgen gezielt Ihre Mitarbeiter/-innen.
- Sie kennen die Vielfalt der Personalentwicklungsmethoden und deren Einsatzgebiete.
- Sie schaffen mit wenig Mehraufwand eine enorm bessere Führungsperformance.
- Sie sind auch bei kleinen Budgets und wenig Zeit eine gute Führungskraft.



TRAINER
Mag. Klaus Peter Mörtl
HR-Unternehmensberater

NEU IM PROGRAMM

30.11.2015	Mo	24306015
18.5.2016	Mi	24306025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465

Führungskompetenz

COACHING: SCHLÜSSEL ZU IHREM FÜHRUNGSERFOLG

Noch erfolgreicher führen – (wie) geht das?

In ihrer leitenden Funktion Unterstützung anbieten, Eigeninitiative anregen und Eigenverantwortung stärken – das ist das Ziel einer Führungskraft in anspruchsvollen Situationen. Nur so übernehmen Mitarbeiter/-innen gerne mehr Verantwortung, arbeiten lösungsorientierter und engagieren sich für die Unternehmensziele. Aber ist das mit klassischen Führungselementen allein zu erreichen?

Coaching als Führungsinstrument – so wird Ihre Führungsarbeit erfolgreich(er)

Coaching ist keine geheimnisvolle Kunst, sondern unverzichtbares Können, das Sie als Führungskraft deutlich erfolgreicher macht – und ein wertvolles Führungsinstrument! Dank Coaching fördern Sie Vertrauen und Anerkennung in der Zusammenarbeit und werden in Ihrer eigenen Führungsarbeit deutlich entlastet. Sie versetzen Ihre Mitarbeiter/-innen in die Lage, eigenständig Lösungen zu erarbeiten und ihre Verantwortung zu erkennen. Die Lösungen werden dadurch dauerhafter und besser. Zudem setzen Sie leichter Veränderungsprozesse durch und bauen rascher Konflikte ab.

Coaching-Tools, die Sie erhalten:

- Grundlagen des Coachings: Was ist Coaching überhaupt? Was bewirkt es – was nicht?
- Psychologisches Hintergrundwissen für Coaching
- Die Rolle der Führungskraft als Coach: Erwartungen, Verhalten, Rollengrenzen, Stolpersteine
- Die wichtigsten Techniken im Coaching, z.B. Fragetechnik, Zielbildung, Worthülsen knacken, Positionen hinterfragen, Reframing
- Der 5-Schritte-Leitfaden für ein erfolgreiches Coaching-Gespräch
- Sich selbst unter die Lupe nehmen: eigene Denkmuster erkennen, Reflexion der eigenen Werte und Überzeugungen, Selbst- und Fremdbild durch Feedback der Trainerin abgleichen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erfahren, wann und wie Sie Coaching in Ihrer Führungsarbeit nutzen können.
- Sie erlernen Coaching-Techniken und steuern sicher und souverän ein Coaching-Gespräch.
- Sie beraten Ihre Mitarbeiter/-innen auch in heiklen Situationen lösungsorientiert und motivierend.
- Ihre Selbstreflexion wird aktiviert und Sie nutzen Coaching-Werkzeuge für die Weiterentwicklung Ihrer Führungspersönlichkeit.



TRAINERIN
Mag. Michaela Kern
High-Potentials- und Führungskräfte-Coach

18.–19.11.2015	Mi, Do	24301015
22.–23.6.2016	Mi, Do	24301025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 760

Führungskompetenz

FÜHREN DER GENERATIONEN

Wunsch oder Realität: Generationenmanagement zum Erfolg

Neues – wie altersgemischte Teams – zu implementieren, ist in Zeiten des Fachkräftemangels, des demografischen Wandels wie auch des Wertewandels eine wichtige Führungsaufgabe. Welche Anforderungen stellt die Generation Y an Sie als erfahrene Führungskraft? Und wie führen Sie als junge Führungskraft erfahrene, langjährige Mitarbeiter/-innen (Experten/-innen), wenn Ihnen deren Werte, Interessen sowie Bedürfnisse nicht bewusst sind? Wenn es Ihnen als Führungskraft gelingt, auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Generationen einzugehen und diese zu berücksichtigen, steht einem erfolgreichen Miteinander nichts im Wege!

Altersgemischte Teams als Win-win für alle

Bewusst und zielgerichtet eingesetzt, eignen sich altersgemischte Teams als ganzheitliches Führungs- sowie Personalentwicklungsinstrument, mit dem Mitarbeiter/-innen motiviert bleiben, der Wissensfluss zwischen den Generationen kontinuierlich erfolgt sowie gegenseitige Ausgrenzungen vermieden werden.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Tipps zum Prozess „Einführung von altersgemischten Teams“
- Vorgehensmodell in 3 Schritten
- Verankerung in der Unternehmenskultur (Leitbild und Führungsgrundsätze)
- Tipps für förderliche organisationale Rahmenbedingungen zur Einführung von altersgemischten Teams
- Tipps für das Führen der Generation Y wie auch von älteren Teammitgliedern

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie wissen, wie Sie als Führungskraft eine Win-win-Situation für Ihre Organisation und Ihre Mitarbeiter/-innen schaffen.
- Sie meistern den Drahtseilakt der guten Zusammenarbeit zwischen den Generationen.
- Sie erfahren als junge Führungskraft, wie Sie Ihre Führung von älteren, erfahrenen Teammitgliedern erfolgreich gestalten.
- Als erfahrene Führungskraft wissen Sie, wie Sie Jüngere in Ihr Team einbinden und fördern.



TRAINER
Dr. Siegfried Lachmair
MBA
HR- und Management-
Berater/-Coach/-Mediator

NEU IM PROGRAMM

3.11.2015	Di	39379015
11.4.2016	Mo	39379025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465

Führungskompetenz

FÜHREN AUS DER DISTANZ – FÜHREN VIRTUELLER TEAMS

Wie gelingt Führung aus der Distanz?

Virtuelle Teams stellen Sie als Führungskraft vor herausfordernde Fragen. Wie kann ich den Überblick über die an unterschiedlichen Orten erbrachten Leistungen behalten? Erkenne ich potenzielle oder schwelende Konflikte rechtzeitig? Gelingt es mir, Vertrauen und Kooperationsbereitschaft im Team aufrechtzuerhalten? Die Stärken und Potenziale dieser Teams kommen vielfach dann zum Tragen, wenn diese Fragen zufriedenstellend beantwortet sind.

Potenziale virtueller Teams gezielt nutzen

Sie erfahren, worin sich virtuelle Teams von anderen unterscheiden und welche Führungsstile am besten zu deren spezifischen Anforderungen passen. Dieser Tag schärft Ihren Blick für die Gestaltung vertrauensvoller Beziehungen trotz räumlicher Distanz. Ergänzend bieten Fallarbeiten und Erfahrungsaustausch praxisnahe Anregungen für Ihren Führungsalltag.

Führungs-Tools, die Sie erhalten:

- Chancen und mögliche Gefahren in der Arbeit mit virtuellen Teams
- Spezifische Anforderungen an Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen
- Falltüren virtueller Kommunikation
- Chancen und Risiken beim Einsatz neuer Medien
- Anregungen zum konstruktiven Umgang mit der interkulturellen Vielfalt in einem Team

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie entwickeln ein besseres Verständnis für die Besonderheiten dieser Teams.
- Sie bekommen Handlungsempfehlungen für die optimale Kommunikation und Motivation Ihrer virtuellen Teams.
- Sie profitieren von den Erfahrungen von Führungskollegen/-innen in ähnlichen Situationen.



TRAINERIN
Christa Schmid
Expertin für Führung, Veränderungsbegleitung und systemisches Coaching

9.11.2015	Mo	24307015
28.4.2016	Do	24307025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465

Führungskompetenz

CHANGE MANAGEMENT KOMPAKT

Mit Veränderungen selbst umgehen und andere durch-beg-leiten

Veränderungen fallen vielen Menschen schwer. Von Führungskräften wird erwartet, dass sie Veränderungen realisieren und vorantreiben. Am besten mit authentischer Überzeugung. Doch was, wenn die Führungskraft selbst nicht begeistert von Veränderung ist? Das färbt auf andere ab und hemmt den Weg zur erfolgreichen Realisierung von „change“. Wie kann man Veränderungen begleiten und leiten, sodass die Mitarbeiter/-innen mitarbeiten und sich gemeinsam mit der Führungskraft auf den Weg machen?

Führen in Veränderungssituationen kann trainiert werden

Erfahren Sie mehr über die emotionalen Prozesse, die in Menschen bei Veränderungen ablaufen. Das hilft, die Reaktionen von geführten Mitarbeitern/-innen richtig zu deuten. Als Führungskraft können Sie Ihre Aktionen und Ihre Kommunikation bewusst darauf einstellen. Das Seminar folgt einem pragmatischen und ressourcenorientierten Zugang und führt praxisnah die Realisierung von „change“ vor Augen.

Change-Management-Tools, die Sie erhalten:

- 4-Räume-Modell zu Veränderung von Claes Janssen
- Mission possible? – Wie die Haltung der Führungskraft Mitarbeiter/-innen beeinflusst
- Regeln zur Kommunikation von Veränderungen
- Entscheidungshilfe zur Mitarbeiterbeteiligung am Change-Plan
- Überblick über die Emotionen beim Erleben von Veränderungen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie gewinnen ein Verständnis für die Grundprinzipien und Dynamiken von Veränderungsprozessen.
- Die eigene Bereitschaft zu Veränderungen steigt.
- Sie werden sicherer im Umgang mit Veränderungen.
- Sie lernen von anderen: die häufigsten Fehler bei Change-Prozessen und wie man sie vermeidet.
- Sie erhalten Best-Practice-Beispiele von gelungenen Change-Realisierungen.



TRAINER
Martin Musil
Experte für Assessment-Center-Methodik, Lektor

2.10.2015 Fr 24305015
11.3.2016 Fr 24305025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465



Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Führungskompetenz

FÜHREN OHNE VORGESETZTENFUNKTION – LATERALE FÜHRUNG

Erfolgreiches Führen ohne Führungsverantwortung

Sie nehmen auf andere Menschen Einfluss, um Ihre eigenen Ziele zu erreichen und Ihre Aufgaben erfolgreich zu bewältigen? Sie führen Mitarbeiter/-innen, die in dezentralen oder virtuellen Teams arbeiten? Sie beeinflussen Kooperationspartner/-innen außerhalb Ihres Unternehmens in Ihrem Sinne? Das alles ist Führung. Wenn Sie sich dabei nicht auf disziplinierte Möglichkeiten stützen können oder wenn Sie mit Ihren klassischen Führungs-Tools immer wieder an Grenzen stoßen, dann sind Sie in diesem Seminar genau richtig.

Erweitern Sie Ihre soziale Einflussnahme

Sie sind sich Ihrer Art der sozialen Einflussnahme bewusst und erweitern Ihre spezifischen Handlungsmöglichkeiten. Sie erkennen die Quellen Ihrer Autorität, entwickeln Ihre Überzeugungskraft weiter und nutzen gruppenspezifische Prozesse zu Ihrem Vorteil. Darüber hinaus lernen Sie, vertrauensvolle Beziehungen gezielt aufzubauen, kontinuierlich zu pflegen, Koalitionen zu bilden und zielorientiert zu nutzen.

Führungs-Tools, die Sie erhalten:

- Verstehen der Prinzipien von Gruppen, Teams und sozialen Systemen
- Klären der eigenen Rolle(n) und Reflektieren von anderen involvierten Rollen
- Erkennen Ihrer eigenen Strategie im Zuge sozialer Einflussnahme
- Einschätzen Ihrer eigenen Autorität und Überzeugungskraft
- Erarbeiten und Analysieren Ihrer eigenen Art, Beziehungen zu gestalten

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erweitern Ihre Möglichkeiten, Engagement bei anderen für Ihre eigenen Zwecke hervorzurufen.
- Sie lernen, gruppenspezifische Prozesse und Prinzipien von sozialen Systemen besser einzuschätzen und gezielt zu nutzen.
- Sie erkennen weitere Quellen Ihrer Autorität und entwickeln Ihre Überzeugungsfähigkeit weiter.



TRAINER
Mag. (FH) Helmut Fink, MBA
Strategie- und Organisationsberater, Managementtrainer und Vortragender

20.–21.10.2015 Di, Mi 25318015
4.–5.4.2016 Mo, Di 25318025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 760

Führungskompetenz



KONGRESSE, TAGUNGEN & IMPULSE

Aktuelle Veränderungen und Innovationen am Markt sind der Motor für die Entwicklung im Unternehmen. In unseren Veranstaltungen lernen Sie Trends und Impulse kennen, um die Weichen für die zukünftige Arbeitswelt zu stellen und diese zu managen.

Wertvolles Wissen und kompakte Updates

Auf unseren Kongressen und Tagungen sind die Topexperten und -expertinnen ihres Faches vertreten. Führungs- und Fachkräfte aus den Bereichen Finanz-/Rechnungswesen und Recht bringen hier ihr Wissen in kürzester Zeit auf den letzten Stand. Rund 650 Teilnehmer/-innen pro Jahr, darunter zahlreiche Stammgäste, schätzen Qualität und Service dieser Fachveranstaltungen, die in Kooperation mit dem Linde Verlag stattfinden.

- Österreichischer Personalverrechnungs-Kongress
- Fachtagung Jahresabschluss
- Fachtagung IFRS
- Fachtagung Arbeitsrecht
- Fachtagung GmbH

Fachtagung rund um die GmbH

In der täglichen Arbeit einer GmbH kommen zahlreiche Gesetze und Vorschriften zum Tragen. Für alle Entscheidungsträger/-innen einer GmbH ist es daher notwendig, einen Überblick über die aktuelle Rechtslage zu haben. Nur so können Unsicherheiten und Fehler vermieden und Haftungsrisiken minimiert werden.

Auf der **zweiten Fachtagung** im September 2015 erhalten Geschäftsführer/-innen und Verantwortliche für die Bereiche Recht, Rechnungswesen und Finanzen praxisnahe Updates. Von Vertragsrecht über Rechnungslegung/Bilanzierung bis zur laufenden Besteuerung: allen Vorträgen und Inputs gemeinsam ist die unmittelbare Umsetzbarkeit der Themen in die unternehmerische Praxis.

Impulse, über die man spricht

Führungskräfte, Unternehmer/-innen und Geschäftsführer/-innen lassen sich regelmäßig von unseren Impulsveranstaltungen inspirieren. Das Erfolgsrezept: ein spannendes Thema, 3 hochkarätige Referenten/-innen und Impulse, die wirken. Seit 2008 findet diese Veranstaltungsreihe hohes Interesse beim Publikum und verzeichnete bis dato über 1.000 Teilnehmer/-innen. Der Impulstag im Oktober 2015 steht ganz im Zeichen des 15 Jahre Jubiläums des WIFI Management Forums. In einem Festvortrag wird das Thema neue Arbeitswelt aufgenommen.

Die Impulstage werden in Kooperation mit DIE PRESSE und Opinion Leaders Network veranstaltet.



Dr. Katharina Völkl-Posch,
Rechtsanwältin und Mediatorin, Mitwirkende an dem Kurzlehrgang Recht für Führungskräfte und regelmäßige Teilnehmerin an den Impulstagen

„Vor allem aus den Impulstagen des WIFI Management Forums ziehe ich viel Neues und Inspirierendes. Der letzte Impulstag mit Michael Hirt, Josef Zotter und Sandra Micko hat mich sehr begeistert. Ich habe bereits viel des gehörten ‚Neuen‘ in meinen Arbeitsalltag einbringen können.“



Sehen Sie das Video zum **Rechnungswesenkongress:**
www.youtube.com/wifiwien



UNSERE PARTNER

Die Presse

Lindecampus
Seminar | Konferenz | Lehrgang | Webinar



WiBiCo

Fachtagung GmbH

22.9.2015

>>Seite 65<<

Jubiläums-Impulstag 2015

29.10.2015

>>Seite 33<<

Fachtagung IFRS

22.10.2015

>>Seite 50<<

11. Österreichischer Personalverrechnungs-Kongress

5.–6.11.2015

>>Seite 70<<

Fachtagung Jahresabschluss

19.11.2015

>>Seite 50<<

Fachtagung Arbeitsrecht

12.4.2016

>>Seite 67<<

Impulstag 2016

20.4.2016

>>Seite 33<<

13. Österreichischer Bilanzbuchhaltungs-Kongress: 12.–13.5.2016



BEI INHALTLICHEN FRAGEN

KONTAKTIEREN SIE BITTE:

Gabriela Grassl, MAS

Produktmanagerin

T 01 476 77-5233

grassl@wifiiwien.at

Kommunikationskompetenz


Seminarreihe Kommunikation 30

- 1: Rhetorik für Führungskräfte 30
- 2: Schwierige Gespräche – Basiswissen kompakt 31
- 3: Schwierige Gespräche – Aufbau:
Besprechungen – Sitzungen – Meetings 31

- Widerstände in der Kommunikation überwinden 32

- Produktives Feedback – worauf es ankommt 32

- Cross-Cultural Management 33

-  Impulse, über die man spricht – Impulstage 33

- Erfolg in der Verhandlung 34

- Negotiate Internationally 34

- Das rhetorische Powerprogramm 35


- Bringen Sie's auf den Punkt! 35

- Nicht auf den Mund gefallen – Schlagfertigkeitstraining 36

- Präsentieren als Infotainment 36

- Die Kraft des Wortes 37

- Power Writing für Führungskräfte 37

-  Jubiläums-Impulstag „Shake your life“ 38



SEMINARREIHE KOMMUNIKATION

Ihre Chance, besser anzukommen

Als verantwortungsvolle Führungskraft lohnt es sich, den persönlichen Kommunikationsstil genauer unter die Lupe zu nehmen und damit erfolgreicher zu werden. In der 3-teiligen Seminarreihe Kommunikation erkennen Sie die Chancen und kraftvollen Möglichkeiten, die positive Kommunikation bietet.

Kommunikation – mehr als ein Lippenbekenntnis

Der Erfolg von Ideen und Visionen, von Unternehmen und den dort agierenden Menschen ist untrennbar mit Kommunikation verbunden. Denn Kommunikation ist das wichtigste Werkzeug in der Zusammenarbeit mit Menschen. Das macht sie zu einer Königsdisziplin für Führungskräfte. Wer als Führungskraft Kommunikation gestalten will, muss sich selbst kennen(lernen). Denn: Wer ganz bei sich ist, gewinnt andere.

Raus mit der Sprache!

In der Seminarreihe überprüfen Sie Ihren Kommunikationsstil und erlernen Instrumente für die verschiedensten Situationen im Managementalltag. Dazu gehört auch die Kunst der Rhetorik, deren Beherrschung sich im Zweiergespräch ebenso bezahlt macht wie vor größerem Publikum. Wie etwas gesagt wird, darauf kommt es gerade in schwierigen Gesprächen an. Klare Kommunikation, ohne dabei die Würde des Gegenübers zu verletzen, ist hier der Schlüssel für eine weitere positive Zusammenarbeit. Das Gemeinsame ist freilich auch in Besprechungen vordergründig – das Wissen um deren effiziente Gestaltung nehmen Sie ebenfalls aus dieser Seminarreihe mit.

- 1: Rhetorik für Führungskräfte
- 2: Schwierige Gespräche – Basiswissen kompakt
- 3: Schwierige Gespräche – Aufbau: Besprechungen – Sitzungen – Meetings



- | | | |
|-----------------|--------|-----------|
| 1: 6.–7.10.2015 | Di, Mi | 40369 015 |
| 2: 3.11.2015 | Di | |
| 3: 1.12.2015 | Di | |

- | | | |
|----------------|--------|-----------|
| 1: 8.–9.3.2016 | Di, Mi | 40369 025 |
| 2: 13.4.2016 | Mi | |
| 3: 11.5.2016 | Mi | |



GESAMTBEITRAG: EUR 1.560



Sparen Sie EUR 195 im Vergleich zur Einzelbuchung.

Kommunikationskompetenz

RHETORIK FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Unsicherheit in Rede- und Gesprächssituationen

In der Stressforschung werden Rede- und Gesprächssituationen verwendet, um Stresszustände herzustellen. Für viele Menschen ist das Reden vor anderen oder das Führen eines wichtigen Gesprächs mit Einzelnen oder in Teams eine große Herausforderung, die mit Ängsten besetzt ist. Die Ursachen dafür sind zum einen mentaler Natur, zum anderen das Fehlen entsprechender Werkzeuge, um die Redesituationen kontrolliert und entspannt genießen zu können.

Wissen um die Magie der Kommunikation

Rhetorik ist die Kunst, die eigene Kommunikation zu kontrollieren und mittels Techniken zu optimieren. Das betrifft alle Ebenen der Kommunikation: die freie Rede, die Argumentation, die Überzeugungskraft und natürlich die physischen Signale. Eine Rede halten – das kann dann Spaß machen. Und setzt man die richtigen Mittel in einem Gespräch ein, fördert es den Erfolg. Lernen Sie, Ihr Gegenüber zu „lesen“. Lernen Sie Möglichkeiten, Techniken und Strategien bewusst eingesetzter kommunikativer Mittel und Werkzeuge kennen und nutzen.

Kommunikations-Tools, die Sie erhalten:

- Pacing-Techniken und Formate
- Hypnotische und suggestive Sprachmuster
- Code-Reading in der Körpersprache und Tonalität
- Dramastrategien und Wertehierarchien (Grave-Modell)
- Mentale Techniken und „Theatrale Interventionen“

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erweitern Ihre kommunikativen Möglichkeiten und erlernen das bewusste Einsetzen von Techniken.
- Sie gewinnen Selbstsicherheit und Charisma.
- Sie kontrollieren kommunikative Prozesse und übernehmen damit die Führung in den entsprechenden Situationen.



TRAINERTEAM

Guido Meyn

Barbara Zeidler

Experte/-in für Kommunikation, Verhandlung und Interviewtechniken

- | | | |
|--------------|--------|----------|
| 6.–7.10.2015 | Di, Mi | 25301015 |
| 8.–9.3.2016 | Di, Mi | 25301025 |



DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825



Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Kommunikationskompetenz

SCHWIERIGE GESPRÄCHE – BASISWISSEN KOMPAKT

Unangenehme Aussagen klar kommunizieren

Negative Kritiken, harte Entscheidungen und Vorgaben, Grenzen ziehen und Nein sagen sind schwierige Aussagen. Dennoch müssen Sie sie oft kommunizieren. Gleichzeitig möchten Sie die Beziehung zu Ihren Gesprächspartnern/-innen nicht nachhaltig schädigen. Oft drücken Sie sich dann davor, indem die Aussagen verwässert oder diese Aufgaben delegiert werden. Manchmal bleiben auch einfach Sie mit Ihrem Ärger zurück, ohne dass Sie eine konkrete Veränderung erzielen.

Hart und herzlich kommunizieren

Die Kunst liegt darin, die Würde der/des anderen zu bewahren, ihr/ihm Handlungsspielräume zu zeigen und dennoch die unangenehme Aussage zu kommunizieren. Dabei müssen Sie die Bedeutung des Selbstwertgefühls, die Rolle und Wirkungsweise von Emotionen und grundlegende Gesprächsdynamiken kennen und berücksichtigen, ohne auf der inhaltlichen Ebene Aussagen zu unterdrücken.

Kommunikations-Tools, die Sie erhalten:

- Die Grundbedürfnisse von Menschen in Gesprächen (Aufmerksamkeit, Respekt und Vertrauen)
- Das Selbstwertgefühl und dessen Wirkungsweise
- Aktives Zuhören
- Die strategische Ebene und der Meta-Kommentar
- Überzeugungspsychologie

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie lernen, klar und unmissverständlich zu kommunizieren, ohne die Beziehungsebene nachhaltig zu schädigen.
- Sie lernen, Störungen früher zu erkennen und zu beheben.
- Sie erhalten Basiswissen aus der Psychologie, das Sie in schwierigen Situationen lösungsorientiert anwenden können.



TRAINER*

Ronny Hollenstein
Mag. Michael Traindt
Erfahrene Kommunikationstrainer der Gruppe Hollenstein

3.11.2015 Di 40333015
13.4.2016 Mi 40333025



DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465

Follow UP Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Kommunikationskompetenz

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

SCHWIERIGE GESPRÄCHE – AUFBAU: BESPREDHUNGEN – SITZUNGEN – MEETINGS

Ergebnislose Besprechungen kosten Zeit und schaden der Arbeitskultur

Besprechungen, Sitzungen und Meetings sind spezielle Gesprächsformen. Durch schlechte Vorbereitung, unkluge Auswahl der Beteiligten, fehlende Moderationstechniken und unvernünftiges Verhalten wird dieses wertvolle Instrument immer mehr zur Belastung statt zur Methode der Führung, der Orientierung, des miteinander Nachdenkens und Entscheidens. Besprechungen spiegeln die Kultur der Organisation wider.

Eine Kultur ist allerdings schwer zu verändern, und so arten Besprechungen in Rechthabereien, Endlosreden oder Pro-forma-Rituale aus. Diese „schwierigen Gespräche“ und deren Vermeidung stehen im Mittelpunkt dieses Seminars.

Besprechungen effizienter gestalten

Obwohl sich eine Unternehmenskultur nur schwer verändern lässt, können Räume des Austauschs geschaffen werden, die dem jeweiligen Ziel angepasst sind. Mittels effektiver Moderationstechniken und strategischer Überlegungen zur Vorbereitung der Besprechung und klarer Ergebnisprotokolle können Sie die Effizienz von Meetings gewaltig steigern.

Kommunikations-Tools, die Sie erhalten:

- Die 3 Besprechungs-Settings: Dialog (miteinander nachdenken), Diskussion (miteinander entscheiden), Konflikt (miteinander funktionieren)
- Die intelligente Vorbereitung und Sitzungsplanung
- Moderationstechniken für die jeweiligen Settings
- Persönliche Kommunikationsfähigkeiten für verschiedene Ziele (Argumentationsfähigkeit, analytisches Zuhören usw.)
- Besprechung von Fällen aus Ihrer Praxis

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

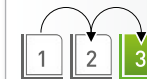
- Sie lernen, eine Besprechung zielorientiert zu planen und zu organisieren.
- Sie kennen Methoden der zielorientierten Sitzungsführung.
- Sie können destruktivem Verhalten konstruktiv begegnen.
- Sie senken Ihre Zeit in Besprechungen und erhöhen das Ergebnis-Commitment.



TRAINER*

Ronny Hollenstein
Mag. Michael Traindt
Erfahrene Kommunikationstrainer der Gruppe Hollenstein

1.12.2015 Di 40323015
11.5.2016 Mi 40323025



DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465

Follow UP Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Kommunikationskompetenz

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

WIDERSTÄNDE IN DER KOMMUNIKATION ÜBERWINDEN

Gegensätzliche Positionen

Für die Leistungserstellung werden relevante Informationen oft nicht auf sachlicher Ebene ausgetauscht. Gründe: Die Informationen führen beim Gegenüber zu einer erhöhten Arbeitslast bzw. zu einer unerwünschten Verantwortung oder erscheinen nicht ausführbar. Um Gesichtsverlust zu vermeiden, lassen sich die Gründe nicht thematisieren und werden verdrängt. Die eigentlichen Probleme bleiben ungelöst – Widerstände erscheinen unüberwindbar!

Die Überwindung kostet selbst keine Energie

Die in der modernen Leistungsgesellschaft gängige mentale Einstellung, die den Fokus auf ein positives Image lenkt, ist fehlerhaft programmiert – sie ist starr und stellt oft vor Situationen, die nur zwei Möglichkeiten einer Entscheidung bieten, die beide zu einem unerwünschten Ergebnis führen. Widerstände, um das positive Image zu schützen, sind die Folge. Deepmind-Force basiert auf einem innovativen Lösungsansatz: Gespräche lassen sich auf der Ebene der mentalen Einstellungen steuern. Der Fehler-Code liefert Ansatzpunkte, die im Deepmind-Force genutzt werden, um image-basierte Widerstände zu lösen und damit die Kommunikation auf eine sachliche Ebene zu heben.

Tools zur aktiven Steuerung des Kommunikationsflusses, die Sie erhalten:

- Bewusstmachung von Widerständen in der Kommunikation
- Selbstregulation emotionaler Spannungen
- Subtile Intervention

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

Einsatzmöglichkeit der Technik in der internen Kommunikation:

- Sie können ohne eigenen Energieaufwand emotionale Gespräche de-eskalieren – ein sachlicher Informationsaustausch wird ermöglicht.
- Sie bewahrt Sie in stark emotionalen Situationen in die Defensive gedrängt zu werden.
- Sie beschleunigt die Akzeptanz.
- Sie unterstützt Sie dabei, nicht den Gefügigsten, sondern den Geeignetsten einzustellen.



TRAINER
Mag. Ishwara Hadinoto
Kommunikationstrainer
und Entwickler von
Deepmind-Force

NEU IM PROGRAMM

9. – 10.12.2015 Mi, Do 25309015
22. – 23.6.2016 Mi, Do 25309025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 760



Individuelles Follow-up auf
Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Kommunikationskompetenz

PRODUKTIVES FEEDBACK – WORAUF ES ANKOMMT

Lob und Kritik geben und auch annehmen können

Feedback-Gespräche führen, Probleme ansprechen und Kritik anbringen gehört zu Ihrem Führungsalltag. Das verursacht aber nicht nur bei Ihrem Gegenüber Stress, sondern ist auch für Sie eine ungeliebte Aufgabe. Sie fragen sich, ob Sie die Sach- und Beziehungsebene trennen können. Wie Sie damit umgehen sollen, wenn sachliche Kritik auf Emotion trifft. Wie viel Lob bzw. Kritik notwendig ist, damit das Feedback auch ankommt und eine Verhaltensveränderung bewirkt. Hier sind Ihre Feedback-Fähigkeiten als Führungskraft gefordert!

Konsequent in der Sache, wertschätzend zur Person

Feedback geben heißt, Ihre Mitarbeiter/-innen darüber zu informieren, wie ihre Leistungen und ihr Verhalten den Erwartungen und Anforderungen entsprechen. Klar formulierte Erwartungen und Rückmeldungen durch Sie als Führungskraft geben Ihrem Gegenüber einen abschätzbaren Handlungsrahmen. Für Ihre Führungsarbeit bedeutet das: Kritik passend und konstruktiv zu formulieren, die eigenen Emotionen im Griff zu haben sowie geeignete Deeskalationsmechanismen in kritischen Feedback-Gesprächen anwenden zu können.

Feedback-Tools, die Sie erhalten:

- Kritik als auch Lob angemessen, konkret und verständlich formulieren
- Eigene und fremde Emotionen steuern
- Verhaltens- und Leistungsfeedback unterscheiden und geben können
- Verhalten beobachten, die Wirkung spiegeln und rückmelden können
- Feedback-Tools situationsgerecht, empathisch und konstruktiv einsetzen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie lernen den eigenen Stresstyp kennen und können das eigene sowie fremde Verhalten in Konfliktsituationen besser einschätzen.
- Sie führen Feedback- und Konfliktgespräche gelassener und souveräner.
- Sie geben konstruktives und angemessenes Feedback, formulieren Kritik lösungsorientiert und steigern so die Motivation.



TRAINERIN
Mag. Dagmar
Hinner-Hofstätter
Managementtrainerin, Coach,
Unternehmensberaterin

NEU IM PROGRAMM

20.11.2015 Fr 25310015
11.4.2016 Mo 25310025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465



Individuelles Follow-up auf
Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Kommunikationskompetenz

CROSS-CULTURAL MANAGEMENT

Communicating internationally with confidence

Getting your message across in an international business environment presents a number of challenges. Surprisingly enough, these communication challenges are seldom based on a lack of language skills, but more on a lack of knowledge regarding one's own communication style and the effect it has on others. An international business person needs more than dos and don'ts about their target cultures to communicate successfully in an international business environment.

Develop intercultural communication strategies

By analyzing your own and your target culture you are able to identify the similarities and differences in communication style, thereby increasing your awareness of what is required to communicate effectively with your target cultures. This, in turn, increases your confidence in communicating with your international business partners, which results in increased trust and reduced risk.

Management tools to take away:

- Three-step learning model as a basis for improving cultural intelligence
- A cultural modeling tool to model your target culture
- Intercultural learning models to analyze intercultural communication challenges which act as a basis for developing intercultural communication strategies
- Guidelines for developing effective intercultural business behaviour

WHAT YOUR BENEFITS ARE

- Awareness of your personal communication style through video and trainer feedback
- Individual communication strategies for your international business environment
- Increased confidence when communicating in international meetings, group discussions and one-to-one through practice using realistic role plays



TRAINERTEAM

Tasha Faltsy-Linden
Mag. Stefanie Bräuer-Veigel
Experts in intercultural communication

IN ENGLISH

16.–17.11.2015 Mon – Tue 40398015
20.–21.6.2016 Mon – Tue 40398025

LENGTH: 2 days, 9:00 am–5:00 pm
COST: EUR 825

Kommunikationskompetenz



IMPULSE, ÜBER DIE MAN SPRICHT

Führungskräfte, Unternehmer/-innen und Geschäftsführer/-innen lassen sich regelmäßig von den innovativen Ideen und Trends in unseren Impulsveranstaltungen inspirieren.

Das Erfolgsrezept

Ein spannendes Thema, 3 hochkarätige Referent/-innen und Impulse, die wirken. Auf diesen Nenner gebracht konzipiert Gabriela Grassl, MAS das Format, das in Kooperation mit DIE PRESSE stattfindet: „Mir ist es wichtig, Persönlichkeiten zu zeigen, die in ihrem Fach brillant sind und uns ein Thema aus sehr unterschiedlichen Perspektiven betrachten lassen. Oft ist es gerade ein zündender Gedanke, den man bei einem Impulstag aufschnappt und der dazu führt, eine Idee im eigenen beruflichen oder auch privaten Alltag zu verfolgen und umzusetzen. Das macht die Impulstage aus.“

Hochkarätige Persönlichkeiten und neue Perspektiven

Die herausragenden Persönlichkeiten kommen aus unterschiedlichen Genres – von Wirtschaft über Wissenschaft bis hin zu Sport oder Kunst. Die Rednerliste der bisherigen Impulstage liest sich dabei wie das Who's who der Speaker/-innen: Markus Hengstschläger, Christine Bauer-Jelinek, Matthias Pöhm, Michael Hirt, Josef Zotter, Anja Förster u.v.m.



Dr. Katharina Völkl-Posch,
Rechtsanwältin und Mediatorin, Mitwirkende an dem Kurzlehrgang Recht für Führungskräfte und regelmäßige Teilnehmerin an den Impulstagen.

„Vor allem aus den Impulstagen des WIFI Management Forums ziehe ich viel Neues und Inspirierendes. Der letzte Impulstag mit Michael Hirt, Josef Zotter und Sandra Micko hat mich sehr begeistert. Ich habe bereits viel des gehörten ‚Neuen‘ in meinen Arbeitsalltag einbringen können.“



Sehen Sie das Video zum **Impulstag 2014:**
www.youtube.com/wifiwien

Jubiläums-Impulstag 2015:

29.10.2015 Do 39310015
DAUER: 18.00–20.00 Uhr
BEITRAG: EUR 115

Impulstag 2016:

20.4.2016 Do 39320015
DAUER: ½ Tag, 14.00–18.00 Uhr
BEITRAG: EUR 299



BEI INHALTLICHEN FRAGEN KONTAKTIEREN SIE BITTE:
Gabriela Grassl, MAS
Produktmanagerin
T 01 476 77-5233
grassl@wifiwien.at

IN KOOPERATION MIT

Die Presse



Kongresse

ERFOLG IN DER VERHANDLUNG

Wie führen Sie Verhandlungen zu einem guten Abschluss?

Erfolgreiche Führungskräfte erkennt man auch daran, dass sie erfolgreiche Verhandler/-innen sind. Was machen sie so gut und wie gehen sie es an? Gute Vorbereitung ist die wesentlichste Grundlage für den Erfolg in der Verhandlung. Wer gut vorbereitet ist, führt in der Verhandlung und ist vor allem auch dafür frei, während der Verhandlung die Chancen zum guten Abschluss zu erkennen und die Verhandlung dorthin zu führen. Doch was bedeutet das, gut vorbereitet zu sein? Nur die eigene Sache, die eigene Position und die eigenen Ziele zu kennen, ist zu wenig.

Erfolgreiches Verhandeln ist erlernbar

Verhandlungen beginnen vor Verhandlungsbeginn, in der Vorbereitung. Im Weiteren bestimmt Ihr Agieren in der Verhandlung den Erfolg. Das Seminar liefert Ihnen die wichtigsten Tools für das Thema Verhandeln und führt Ihnen praxisnah anhand des eigenen Fallbeispiels die Umsetzung vor Augen. Sie beobachten sich und das Verhalten der anderen Teilnehmer/-innen und finden so Ihren Erfolgsweg.

Verhandlungs-Tools, die Sie erhalten:

- Basismodelle zum Thema Verhandeln (z.B. Harvard-Konzept, TZI-Modell)
- Grundregeln des Verhandeln
- Strukturmodell für die Vorbereitung
- „Aktives Zuhören“ als Ressource
- Tipps für förderliche Rahmenbedingungen zur Erreichung guter Verhandlungsergebnisse

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erlernen den konstruktiven Umgang mit Verhandlungssituationen.
- Sie gewinnen Selbstsicherheit in der Verhandlung.
- Sie meistern den Drahtseilakt zwischen Erfolgsstreben und langfristiger (Geschäfts-)Beziehung zu Ihren Verhandlungspartnern/-innen.



TRAINER
Dr. Erich Laminger
Verhandlungsexperte

23.–24.11.2015 Mo, Di 40328015
27.–28.4.2016 Mi, Do 40328025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825

Kommunikationskompetenz

NEGOTIATE INTERNATIONALLY

Negotiate successfully and build the relationship

Negotiating is more than haggling over a price. People take a particular position for a reason. This means that you need to find out why they want it and then give it to them – but on your terms. Most business relationships are also longer term. So getting what you want and building a good relationship are difficult to combine. Negotiations can also become very complex very quickly, which makes following a red line essential. This seminar gives you the skills and the tools to plan, prepare and negotiate successfully.

Proper preparation prevents poor results

This program is based on a tripartite foundation which will enable the participant to properly prepare, successfully negotiate and effectively maintain long-term business relationships:

- 1) The problem-solving “win-win” concept by Harvard University
- 2) The 5-phase approach to carrying out a negotiation
- 3) The 6 win-win negotiation tools as well as other key personal development skills

Management tools to take away:

- Learn how to prepare with the HIT list in order to reach your goals.
- Recognize the 5 phases of principled negotiating and how to move effectively through a negotiation.
- Your behavior influences the relationship you have with your counterpart. Change your behavior to change your results.
- Strengthen your position by applying leverage.

WHAT YOUR BENEFITS ARE

- Create better final deals and long-term working relationships.
- Identify strengths and weaknesses in your negotiating process.
- Analyze the importance and effectiveness of proper relationship building.
- Assess your own personal negotiation attitude.



TRAINER
Charles LaFond
Communications Specialist

IN ENGLISH

NEW IN PROGRAM

19.–20.11.2015 Thu–Fri 40396015
9.–10.6.2016 Thu–Fri 40396025

LENGTH: 2 days, 9:00 am–5:00 pm
COST: EUR 825

Kommunikationskompetenz

DAS RHETORISCHE POWERPROGRAMM

Wie gelingt mir ein souveräner Auftritt?

Die Informationsflut wird zur Belastung und führt zu Unaufmerksamkeit und zwischenmenschlichen Problemen. Wie gelingt es, dass Ihr Publikum wirklich zuhört, egal, ob Zweiergespräch, Meeting oder Präsentation? Wie geben Sie Ihre mit Herz und Hirn gut vorbereiteten Inhalte überzeugend weiter? Wie können Sie Ihre Authentizität einsetzen, wie müssen Sie das Setting berücksichtigen, was gilt es vorzubereiten und zu visualisieren, wie lange soll ein Beitrag dauern, welche Hilfsmittel setzen Sie wie ein, wie wird Ihr Publikum auf Fragen reagieren?

Die Erfolgskombination: Authentizität + Professionalität + Publikumsorientierung

Sie können Ihre Körpersprache, Stimme und Sprache bewusst und authentisch einsetzen, sowohl in analytischen Situationen als auch im Umgang mit Emotionen. Sie können komplexe Inhalte wirksam transportieren, kommen strukturiert zum Punkt. Sie beherrschen die Hilfsmittel und nützen Visualisierung zum klaren Verständnis. Sie steuern die Interaktion wertschätzend und bleiben in heiklen Momenten ruhig.

Präsentationstechnik-Tools, die Sie erhalten:

- 4 Basics für einen souveränen Auftritt
- Körpersprache, gezielter Stimmeinsatz, die Kraft der Sprechpause
- Das KWIK-Prinzip (kurz – wertschätzend – interessant – klar)
- Sinnvoller Umgang mit PowerPoint und Flipchart
- Die Moderatorenrolle, Fragerunden leiten
- Antistörungsstrategie in 5 Schritten, Umgang mit Einwänden und Killerphrasen

* Die Auswahl der angeführten Trainer/-innen richtet sich nach deren zeitlicher Verfügbarkeit.

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie kennen Ihre Auftrittsstarke und setzen auch unkonventionelle Mittel ein.
- Sie beherrschen den Aufbau und die zuhörerorientierte Inszenierung von Präsentationen.
- Sie bleiben auch in schwierigen Situationen zielorientiert, ruhig und wertschätzend.



TRAINER/-IN*

Gabriela Joham
Pepi Adelmann
Präsentationsexperte/-in und
Kommunikationsanalytiker/-in

16.–17.11.2015 Mo, Di 25305015
7.–8.4.2016 Do, Fr 25305025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.30 Uhr
BEITRAG: EUR 825



Sie werden ca. 10 Übungen absolvieren und erhalten einen USB-Stick mit der Seminar-dokumentation und Ihren Auftritten.

Kommunikationskompetenz

BRINGEN SIE'S AUF DEN PUNKT!

Wie kann man Vertrauen aufbauen, fördern und stärken?

Können Sie sich auf Ihr Team verlassen – und wie verhält es sich umgekehrt oder mit Ihren Vorgesetzten? Alles eine Sache des Vertrauens, aber: Was verstehen Sie darunter? Vertrauen ist eine wertvolle Basis für gute Arbeitsbeziehungen und schafft damit erst den Rahmen für gelungene Zusammenarbeit mit Kollegen/-innen und Vorgesetzten. Trotzdem: Immer wieder entstehen Missverständnisse, in der Folge fehlt es an Glaubwürdigkeit und letztlich Vertrauen. Eine der häufigsten Ursachen ist mangelnde sowie unklare und unverständliche Kommunikation!

Als Führungskraft klar kommunizieren und Vertrauen schaffen

Sie nützen klare Kommunikation auf allen Ebenen als einen erfolgversprechenden Weg zu mehr Vertrauen. Das Geheimnis: Ihr Gegenüber erlebt Ihre Werte, Worte, Körpersprache und Ihr Handeln als stimmig. Sie bringen Sachverhalte und Emotionen ohne Scheu und mit Wertschätzung auf den Punkt – egal, ob sie angenehm oder unangenehm sind. Sie sprechen konkret aus, was Sie erwarten – und es gelingt Ihnen, emotional Ihre Wertschätzung zur Person deutlich mitzukommunizieren. Sie formulieren Inhalte prägnant und stellen sich dabei gekonnt auf die Persönlichkeit und das Umfeld Ihres Gegenübers ein.

Kommunikations-Tools, die Sie erhalten:

- Die Psychologie des Vertrauens
- Sprache des Vertrauens versus Sprache des Misstrauens
- Komplexes klar und verständlich ausdrücken
- Der Unterschied zwischen meinen, sagen und verstanden werden – und wie Sie Übereinstimmung erzeugen
- Körpersprache für Vertrauen, Klarheit und Sicherheit einsetzen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie sind einschätzbar und vertrauenswürdig positioniert für Ihr Umfeld.
- Sie kommunizieren stimmig und wertschätzend – auch in unangenehmen Situationen.
- Sie setzen den Mix aus Sprechen, Körpersprache und Handeln bewusst ein.
- Sie sind sich Ihrer Stärken im Vertrauensaufbau bewusst – und haben die Fähigkeit, sie auch zu nützen.



TRAINERIN

Mag. Michaela Kern
Kommunikations-/
Führungsexpertin

16.12.2015 Mi 40329015
9.6.2016 Do 40329025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465



Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Sicher auftreten – professionell wirken“ um insgesamt EUR 840 und sparen Sie EUR 90.

Kommunikationskompetenz

NICHT AUF DEN MUND GEFALLEN – SCHLAGFERTIGKEITSTRAINING

Ist Ihnen die Antwort wieder erst eine Stunde später eingefallen?

Sie kennen die Situation: „Ein/-e nette/-r Zeitgenosse/-in“ konfrontiert Sie mit einer Bemerkung, die Sie augenblicklich sprachlos macht. Hilflös suchen Sie nach einer passenden Erwiderung. Doch erst wenn das Gespräch beendet ist, fällt Ihnen eine geniale Antwort ein. Ihr Problem: Ob bei Meetings, Verhandlungen oder privat, Sie möchten viel öfter bei Diskussionen als Punktesieger/-in dastehen und sich gegen dumme Sprüche elegant zur Wehr setzen.

Schlagfertigkeit ist lernbar

Ähnlich wie die Grammatikregeln der deutschen Sprache, die alle korrekt anwenden, aber nicht bewusst kennen, gibt es auch für die Schlagfertigkeit unbewusst eingehaltene Regeln, die man lernen kann. Mit den im Seminar erlernten Techniken wird Ihnen garantiert ermöglicht, in Zukunft blitzschnell zu kontern und mit einer geistreichen Erwiderung sprachlich ins Schwarze zu treffen.

Schlagfertigkeitstools, die Sie erhalten:

- Das universelle Konterinstrument bei Pauschalvorwürfen
- Die Methode, mit der Sie Ihnen angeheftete Negativattribute hochelegant aushebeln
- Die wirksame Vorgehensweise, wenn man Sie für ein Problem verantwortl. macht
- Die Verblüff-Methode: Wie Sie den/die Angreifer/-in wie einen gestrandeten Wal zurücklassen
- Die Strategie, die in 100 Prozent aller brenzligen Gesprächssituationen ohne Ausnahme klappt

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie entkräften sofort und gekonnt unangemessene Vorwürfe.
- Sie bleiben viel öfter Sieger/-in in Diskussionen.
- Ihr Ansehen in der Firma steigt.



TRAINER
Matthias Pöhm
Rhetorik-Trainer aus Leidenschaft

11.11.2015 Mi 40322015
30.5.2016 Mo 40322025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 790

Paket PREIS Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Präsentieren als Infotainment“ um insgesamt EUR 2.200 und sparen Sie EUR 140.

IN KOOPERATION MIT



Kommunikationskompetenz

PRÄSENTIEREN ALS INFOTAINMENT

Sie kommen bei Präsentationen einfach nicht an

Die Kompetenz einer Führungskraft wird allzu oft mit ihrer Fähigkeit assoziiert, wie locker, wie faszinierend sie vor Publikum reden kann. Hier haben viele ein Problem: Der Funke will nicht überspringen. Das Publikum wirkt gelangweilt. Das Anliegen erscheint zu kompliziert. Irgendwie kommt alles so nüchtern rüber. Die Zuhörer/-innen sind nicht motiviert zu handeln. In einem Satz: Sie wissen nicht, wie Sie Ihr trockenes Thema so spannend, so auf den Punkt genau vermitteln können, dass Ihre Zuhörer/-innen am Ende sagen: „Gekauft!“

So reden, dass einem die Leute an den Lippen kleben

Das Wort „Infotainment“ kommt aus der Fernsehsprache und besagt: Information muss mit Entertainment verquickt werden, damit niemand mehr abschalten will. Sie erfahren, wie man einen Spannungsbogen aufbaut, wie man komplizierte Sachverhalte vereinfacht, wie man ohne PowerPoint viel mehr Wirkung erzielt. Kurz: wie Sie Ihr Publikum auf der Emotions- statt auf der Sachebene treffen.

Rhetorik-Tools, die Sie erhalten:

- Von Krimis lernen: Spannung erzeugen
- Zeitlupentechnik: Ergebnisse mit Hochwirkung verkaufen
- Die Wirksprache: Die Art des Sprechens, die Zuhörzwang auslöst
- Rhetorisches Fieberthermometer: So lösen Ihre Argumente beim Publikum auch Temperatur aus
- Warum Sie auf PowerPoint verzichten sollten und wie Sie mit der Alternative Flipchart dreimal mehr Wirkung erzielen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie wissen, wie Sie in Zukunft Ihr Anliegen so vermitteln, dass das Publikum gebannt zuhört.
- Sie können Ihre Argumente so verpacken, dass Emotionen ausgelöst werden.
- Sie verdoppeln die Chancen, dass das Publikum Ihrem Anliegen folgt.
- Ihr Ansehen in der Firma steigt.



TRAINER
Matthias Pöhm
Rhetorik-Trainer aus Leidenschaft

12.–13.11.2015 Do, Fr 40325015
31.5.–1.6.2016 Di, Mi 40325025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 1.550

Paket PREIS Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Nicht auf den Mund gefallen“ um insgesamt EUR 2.200 und sparen Sie EUR 140.

IN KOOPERATION MIT



Kommunikationskompetenz

DIE KRAFT DES WORTES

Sie wundern sich, wieso Sie aneinander vorbeireden, obwohl Sie die gleiche Sprache sprechen?

Es ist eine Kunst, Gespräche und Präsentationen effizient und konstruktiv zu führen. Wollen auch Sie die für Ihre Karriere gewinnbringenden kommunikativen Fähigkeiten mit der Kraft des Wortes erwerben, um mehr Wirkung durch kluge Wortwahl zu erzielen? Man kann nicht nicht kommunizieren (Paul Watzlawick) – die Balance zwischen verbaler und nonverbaler Sprache ist mächtig!

Gekonnt argumentieren und überzeugen

Mit kraftvollen Worten lenken, leiten und führen Sie ein erfolgreiches Gespräch, vermitteln Ihre Ideen treffsicher, setzen Ihre Interessen durch, sei es im Business oder privat.

Durch bewusstes Reden und kraftvolles Formulieren wirken Sie nicht nur auf andere glaubhafter und kompetenter – Sie stärken damit auch Ihr Selbstvertrauen. Denn Kommunikation konstruiert Wirklichkeit!

Kommunikations-Tools, die Sie erhalten:

- Das konstruktive Dreieck: Gedanken – Worte – Wirkung
- Argumentations-, Überzeugungs- und Fragetechniken
- Entkräften von Killerphrasen
- Kommunizieren Sie selbstbewusst und zielorientiert
- Nehmen Sie Einfluss durch geschulte Rhetorik
- Lesen nonverbaler Sprache
- Herstellen von Win-win-Situationen
- Erfolgreich kommunizieren mit emotionaler Intelligenz

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Optimieren von Führungs-/Managementqualitäten durch die Kraft des Wortes
- Sicheres und zieladäquates Kommunizieren
- Wirkungsvolles Ausdrücken mit Selbstwert und Selbstvertrauen



TRAINERIN
Caroline Klade
Kommunikationsexpertin/
beraterin/-Coach

12. – 13.10.2015 Mo, Di 40335015
14. – 15.3.2016 Mo, Di 40335025

DAUER: 2 Tage, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825

Ihr Vorteil INKLUSIVE: Buch „Die Kraft des Wortes“ von Caroline Klade, Amalthea Signum Verlag

Follow UP Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Kommunikationskompetenz

POWER WRITING FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Wenn die Schreiblast zur Qual wird

Sie kennen sicherlich die Situation: Auf Ihrem Schreibtisch und in Ihrem Computer türmen sich Berge von schriftlicher Kommunikation. E-Mails sind zu beantworten, Protokolle weiterzuschicken, eventuell ein knackiger Presstext zu schreiben. In all diesen Fällen gilt es, rasch, klar und zielfokussiert zu agieren. Oftmals fehlt die Zeit, sämtliche Korrespondenz selbst zu bearbeiten. Nun ist delegieren gefragt. Doch an wen und wie? Als Führungskraft tragen Sie die Verantwortung, Ihr Unternehmen professionell intern und extern zu repräsentieren. Ihr geschriebenes Wort ist Ihre Visitenkarte, Sie liegen im wahrsten Sinne des Wortes auf dem Präsentierteller.

Zielorientiert schreiben und professionell briefen

Sie agieren rasch und definieren klar, was Sache ist. Sämtlicher Schriftverkehr gestaltet sich für Sie leicht und verständlich. Sie nutzen Ihren Schreibwerkzeug-Koffer optimal und ersparen sich so lästige Rückfragen und vor allem wertvolle Zeit. Sie nennen eine fundierte Grundlage für Ihren erfolgreichen Schreibauftritt Ihr Eigen. An Beispielen aus Ihrer Praxis vertiefen Sie Gelerntes.

Schreib-Tools, die Sie erhalten:

- Rhetorische Stilmittel für Aufbau und Struktur erfolgreicher Texte kennenlernen und einsetzen
- Professionelles Briefen und Delegieren von Schreibaufgaben
- Textbausteine für Ihren Social Media-Auftritt
- Spielerisch texten unter Zeitdruck
- Eliminieren von Schreibblockaden

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie beherrschen den Aufbau und die Struktur sämtlicher Business-Korrespondenz perfekt.
- Sie wissen, wie Sie Ihre Mitarbeiter/-innen klar, verständlich und ohne zeitraubende Rückfragen briefen.
- Sie wissen, wie Ihre Informationen erfolgreich und zielorientiert im Internet ankommen.
- Sie kommunizieren rasch, Schreibblockaden gehören der Vergangenheit an.



TRAINERIN*
Mag. Karin Lodge
Kommunikationswissenschaftlerin
Mag. Johanna Vedral
Psychologin & Schreibcoach

2.12.2015 Mi 40378015
10.5.2016 Di 40378025

DAUER: 1 Tag, 9.00 – 18.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465

TIPP Bitte bringen Sie zum Seminar Ihren Laptop und Texte aus Ihrer Praxis mit. So profitieren Sie maximal vom Seminar.

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

Kommunikationskompetenz

JUBILÄUMS-IMPULSTAG 2015

„SHAKE YOUR LIFE“

Finden Sie den richtigen Mix aus Karriere, Liebe und Lebensart

Das WIFI Management Forum feiert 15 Jahre und beschäftigt sich in einem Veranstaltungszyklus mit gesundem Führen. Der Jubiläums-Impulstag im Oktober 2015 steht deshalb ganz im Zeichen der **Work-Life-Balance**.

Ralph Goldschmidt, Experte für nachhaltige (!) Spitzenleistungen verrät in seinem außergewöhnlichen Vortrag das Rezept, wie Sie einen ausbalancierten, bewussten Lebensstil, in dem sich wirtschaftlicher Erfolg und ein glückliches, zufriedenes Leben nicht gegenseitig ausschließen, verwirklichen.

Anhand eines von ihm entwickelten Modells, das sieben Bereiche umfasst, lädt er Sie zur Bestandsaufnahme ein: Checken Sie Ihre Beziehungen, Gesundheit, Ihren Beruf und Finanzen sowie Ihre Lebensphilosophie, Freizeit und Wohnen. Mixen Sie bei diesem Impulstag IHREN ganz individuellen Lebenscocktail, der scheinbare Gegensätze miteinander verbindet und die Leichtigkeit und den Spaß am Leben beinhaltet!

TOP-SPEAKER
Ralph Goldschmidt,
Redner aus Leidenschaft

Ralph Goldschmidt ist Redner aus Leidenschaft. Er packt Sie emotional. Er hält Ihnen den Spiegel vor und rüttelt Sie auf. Gerade haben Sie Tränen gelacht, im nächsten Moment bleibt Ihnen das Lachen im Halse stecken. Sie erleben eine emotionale Achterbahnfahrt. Dann gehen Sie aus seinem Vortrag und setzen um, was Sie sich vorgenommen haben. Denn Sie haben gespürt, was es zu tun gilt, damit es Ihnen selbst – und Ihrem Umfeld – gut geht. Der diplomierte Volkswirt und Sportwissenschaftler zählt zu den Top-Rednern in Deutschland. Er lehrt an mehreren Universitäten, Hochschulen und Akademien. Zu seinen Kunden zählen die meisten DAX-30-Unternehmen.

Ihr persönliches Cocktailrezept



- 1. SELBST-BEWUSSTSEIN**
Ein Blick auf Ihr Leben. Und darauf, was Ihnen wirklich wichtig ist.
- 2. SELBST-VERANTWORTUNG**
Sie haben immer die Wahl!
- 3. SELBST-WERT**
Wenn's mal daneben geht – wie Sie lässig scheitern können.
- 4. SELBST-KONTROLLE**
Wie Sie unter Druck gelassen und souverän (re)agieren.
- 5. SELBST-MANAGEMENT**
Wie es Ihnen gelingt, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.
- 6. BEZIEHUNGEN**
Was Sie tun können, damit's (auf Dauer!) klappt.
- 7. SELBST-MOTIVATION**
Wie es Ihnen gelingt, Ihre gewonnenen Erkenntnisse auch im Alltag umzusetzen.

Jubiläums-Impulstag 2015:

29.10.2015 Do 39310015

DAUER: 18.00–20.00 Uhr

BEITRAG: EUR 115



BEI INHALTLICHEN FRAGEN KONTAKTIEREN SIE BITTE:

Gabriela Grassl, MAS
Produktmanagerin
T 01 476 77-5233
grassl@wifwien.at

IN KOOPERATION MIT

Die Presse



Persönlichkeitskompetenz

- Soziale Führungsaufgaben erfolgreich lösen 40
- Stimme – Sprache – Persönlichkeit 40
- Sicher auftreten – professionell wirken 41
- Körpersprache und nonverbale Kommunikation 41
- Mimikresonanz® im Management 42
- Selbst- und Menschenkenntnis mit System 42
- Business-Etikette: Karriere mit Stil 43
- Denken in neuen Bahnen – Ihr Vorsprung! 43
- Schnelligkeit durch Vertrauen 44
- Selbstwirksamkeit in der Führung 44
- Resilienz – an Herausforderungen wachsen 45
- Selbstmanagement – Zeitmanagement 45
- Selbstführung für Führungskräfte 46
- Learn How to Unlock Your Genius – Thinking Into Results 46

SOZIALE FÜHRUNGS-AUFGABEN ERFOLGREICH LÖSEN

Herausfordernde zwischenmenschliche Situationen meistern

Sie werden als Führungskraft zunehmend mit herausfordernden zwischenmenschlichen Situationen konfrontiert. Die Etablierung neuer Arbeitszeitmodelle, vermehrte Gender- und Diversity-Themen, Work-Life-Balance sowie die zunehmende Konfrontation mit Burnout stellen Sie vor soziale Herausforderungen im Führungsalltag, auf die Sie bisher nicht vorbereitet wurden. Trotzdem wird deren Lösung von Ihnen erwartet. Sie würden daher gerne Instrumente kennen, die Sie bei der zufriedenstellenden Lösung dieser Herausforderungen unterstützen.

Mit sozialer Kompetenz erfolgreich soziale Führungsaufgaben lösen

Die 5 Schlüssel der sozialen Kompetenz geben Ihnen die Möglichkeit, ein wertschätzendes Arbeitsklima und eine Feedback-Kultur zu etablieren, in der Sie den Anforderungen an Führung gerecht werden. So können Sie Ihre Mitarbeiter/-innen motivieren, die Entfaltung ihrer Talente zum Wohle des Unternehmens fördern und gute Mitarbeiter/-innen ans Unternehmen binden.

Tools der **sozialen Führung**, die Sie erhalten:

- 5 Schlüssel sozialer Kompetenz
- Motivation durch wertschätzende Kommunikation
- 3-Säulen-Modell des Leistungsmanagements
- System der Ich-Du-Botschaften
- Das 4-Seiten-Modell einer Nachricht
- Feedback-Tools
- Das Konzept der Handlungsspielräume als Grundlage der Mitarbeiterentwicklung

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie verbessern Ihre soziale Führungsqualität und können Ihre Führungsaufgaben leichter lösen.
- Sie steigern Ihre Lösungskapazität in Bezug auf herausfordernde zwischenmenschliche Situationen.
- Sie erarbeiten konkrete Maßnahmen zur Umsetzung Ihrer neuen Kenntnisse im beruflichen Alltag.



TRAINERIN
Mag. Irene Fellner, MBA
Managementtrainerin,
spezialisiert auf soziale
Kompetenz

NEU IM PROGRAMM

6. – 7.10.2015 Di, Mi 25313015
11. – 12.4.2016 Mo, Di 25313025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 760



Individuelles Follow-up auf
Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Persönlichkeitskompetenz

STIMME – SPRACHE – PERSÖNLICHKEIT

Besser verstanden werden, sich leichter durchsetzen

Was wir sagen, ist wichtig. Genauso wichtig ist aber, wie wir es sagen. Es ist Ihnen ein Anliegen, dass Ihre Botschaft ankommt, dass sie Gehör findet und verstanden wird. Sie wollen vermeiden, dass man sich nicht mehr an Sie erinnert, geschweige denn daran, was Sie gesagt haben. Sie wünschen sich, dass Sie als faszinierende, anziehende, gewinnende Persönlichkeit wahrgenommen werden.

Der Ton macht die Musik

Menschen mit geschulter Stimme heben sich hörbar von der Masse ab und genießen so einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil. Mit guter Sprechtechnik macht man oft leichter Karrieresprünge. Nach diesem Seminar können Sie sich mit Ihrer Stimme besser durchsetzen. Sie punkten mit vollem Stimmvolumen und sympathischem Stimmklang. Sie sprechen lebendig, interessant und pointiert, rasch und dennoch verständlich. Ihre Stimme ist belastbarer und sicherer im Ausdruck.

Kommunikations-Tools, die Sie erhalten:

- Sprechtechnisches Handwerkszeug
- Stimmhygiene und Stimmpflege
- Stimme und Körperhaltung
- Dialekt oder Hochsprache: zuhörorientiertes Sprechen
- Individuelle Stimmanalyse mit Audio-Feedback der Trainerin und der Teilnehmer/-innen
- Bewältigung stimmlicher Stresssituationen
- Persönlicher Trainingsplan für die Umsetzungsphase

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie finden mehr Zu-STIMM-ung und größeren An-KLANG!
- Ihre Stimme ist belastbarer und sicherer im Ausdruck.
- Sie setzen Ihr sprechtechnisches Handwerkszeug bewusst, ökonomisch, ausdauernd und damit wirkungsvoller ein.
- Sie wissen um Stimmhygiene und Stimmpflege Bescheid und können Ihre stimmliche Ausdruckskraft im Alltag praktisch trainieren.



TRAINERIN
Ingrid Amon
Expertin für Sprechtechnik,
Rhetorik und Präsentation

25. – 26.11.2015 Mi, Do 25302015
5. – 6.4.2016 Di, Mi 25302025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825



INKLUSIVE: Buch „Die Macht
der Stimme“ und Audio-CD von
Ingrid Amon



Individuelles Follow-up auf
Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Persönlichkeitskompetenz

SICHER AUFTRETEN – PROFESSIONELL WIRKEN

Sich gekonnt präsentieren – wie geht das?

Souverän auftreten und dabei andere für sich gewinnen – auch in heiklen Momenten: Das wollen wir alle. Nur wenn Ihr Auftritt und Ihre Wirkung übereinstimmen, gelingt das. Wenn Sie genau wissen, worauf es dabei ankommt, welche Faktoren Ihren Auftritt und Ihre Wirkung sichtbar beeinflussen, dann können Sie auch Ihre persönlichen Potenziale bewusst einsetzen und nützen – und das ist das Erfolgsgeheimnis. Viele Menschen haben es bereits erfahren: Sich gekonnt zu präsentieren, das ist erlernbar.

Erfolgsgeheimnis eines sicheren Auftritts

Ein gelungener Auftritt gibt Sicherheit und ermöglicht Erfolg – das schafft positive Stimmung und gute Emotionen. So überzeugen Sie nicht nur Ihr Publikum, sondern zeigen Ihr Engagement, motivieren und begeistern in fast allen Lebenslagen.

Tools, die Sie für Ihren professionellen Auftritt erhalten:

- Authentische Körpersprache: Wie Sie Gestik, Haltung und Blick bewusst einsetzen und trotzdem natürlich wirken
- Die 3 wichtigsten Verstärker für Ihre Ausstrahlung
- Sichere Stimme – motivierende Sprechweise – Gedanken auf den Punkt bringen
- Was Ihren Stress reduziert und Lampenfieber minimiert
- Wertvolle Tipps für kritische Momente

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie lernen, Ihren Auftritt sicher zu starten, wirkungsvoll und angstfrei aufzutreten und auch mit heiklen Situationen souverän umzugehen.
- Sie fühlen sich gelassener, erreichen Klarheit und gewinnen Sympathien.
- Der erste Eindruck zählt und der letzte bleibt – in beiden Situationen zeigen Sie Präsenz und machen beste Punkte.



TRAINERIN
Mag. Michaela Kern
Kommunikations-/
Führungsexpertin

12.10.2015	Mo	25314015
5.4.2016	Di	25314025
8.6.2016	Mi	25314035

DAUER: 1 Tag, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465

Paket PREIS Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Bringen Sie's auf den Punkt!“ um insgesamt EUR 840 und sparen Sie EUR 90.

Persönlichkeitskompetenz

KÖRPERSPRACHE UND NONVERBALE KOMMUNIKATION

Signale der Körpersprache entschlüsseln lernen

Kennen Sie das Gefühl, Ihre Gesprächspartner/-innen meinen eigentlich etwas anderes, als sie sagen? Oder Sie drücken sich Ihrer Meinung nach klar und deutlich aus, und dennoch kommt es zu Missverständnissen? Wie können Sie Doppelbotschaften vermeiden? Warum reagieren Mitarbeiter/-innen so emotional, obwohl Sie doch ganz sachlich mit ihnen sprechen? Sie möchten einfach in schwierigen oder heiklen Situationen klar und kraftvoll präsent sein bzw. authentisch, glaubwürdig und überzeugend wirken.

Ihr Körperbewusstsein lässt sich erweitern

Das Training bezieht sich auf das Entdecken der eigenen Verhaltensmuster wie auch auf das umfassende Wahrnehmen der Körpersignale unserer Gesprächspartner/-innen. So erlernen wir die Fähigkeit, je nach Situation angemessen und eigenverantwortlich zu agieren, ohne uns in schwierigen Situationen ausgeliefert zu fühlen. Achtsamkeit, Respekt und Wertschätzung werden zur Grundlage unserer alltäglichen Begegnungen.

Kommunikations-Tools, die Sie erhalten:

- Das Eisberg-Modell für die unbewusste Informationsmenge und das Sžcysh-Phänomen
- Hinweise zum Erkennen der 3 Reaktionsmechanismen des „Reptilienhirns“
- Die Neuner-Matrix® als Überblick über alle nonverbalen Signale
- Der 3-Stufen-Prozess (Wahrnehmung – Interpretation – Bewertung) mit entsprechenden Rückfragen
- Umgang mit Raum und Zeit

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Bessere Einschätzung von Situationen und Menschen mit deren Befindlichkeiten und Bedürfnissen
- Selbstbewusstes Auftreten und authentische, überzeugende Wirkung auf andere
- Achtsamer und respektvoller Umgang in jeder Begegnung und gestärktes Vermögen, sich abzugrenzen



TRAINER
Prof. Dr. Walter Samuel
Bartussek
Experte für Körpersprache
und MimoSonanz®Coaching

22.10.2015	Do	25352015
21.4.2016	Do	25352025

DAUER: 1 Tag, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 520

Ihr Vorteil INKLUSIVE: Buch „Bewusst sein im Körper“ von W. S. Bartussek, Matthias Grünewald Verlag

Persönlichkeitskompetenz

MIMIKRESONANZ® IM MANAGEMENT

Empathie als zentrale Führungskompetenz nutzen

Stellen Sie sich vor, Sie könnten präzise im Gesicht Ihrer Mitarbeiter/-innen erkennen, wie diese die geplanten Änderungen oder das neue Projekt aufnehmen. Stellen Sie sich vor, Sie erkennen bei der nächsten Verhandlung rasch die Einwände im Gesicht Ihres/-r Verhandlungspartners/-in und sprechen diese sofort an. All das verrät Ihnen die Mimik, wenn Sie genau hinschauen und wenn Sie es gelernt haben, die Merkmale richtig wahrzunehmen und zu interpretieren. Emotionen sind uns ins Gesicht geschrieben und wer andere rasch dort abholen kann, wo sie sich gerade emotional befinden, ist klar im Vorteil.

Gefühle sehen. Menschen verstehen.

Die Emotionsdarstellung über die Mimik ist universell und kulturübergreifend gleich – was vor allem in interkulturellen Teams hilfreich ist. Emotionen bewegen uns, beherrschen uns, steuern uns und lassen uns Entscheidungen treffen. Das limbische System – Sitz unserer Emotionen – entscheidet um 500 Millisekunden schneller als unser Großhirn.

Mimikresonanz®-Führungs-Tools, die Sie erhalten:

- Warum die Mimik die Bühne unserer Emotionen ist
- Was ist der aktuelle wissenschaftliche Stand
- Pre- und Post-Test: Gefühle erkennen
- Die limbische Reaktion: Angriff oder Flucht
- Die Erkennungsmerkmale der 7 Basiseemotionen
- Mikroexpressionen erkennen (das sind sehr schnelle [40–500 ms], nicht steuerbare mimische Bewegungen)
- Unausgesprochene Einwände erkennen
- Was Mimik über Persönlichkeit verrät
- Mimische Signale nutzen, um eine positive Gesprächsatmosphäre zu fördern – die drei Resonanzstufen für erfolgreiche Gespräche

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

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie sehen rascher, wie Informationen tatsächlich ankommen.
- Sie schärfen Ihre Wahrnehmung für Emotionen Anderer.
- Sie erkennen Ansatzpunkte für einen erfolgreichen Veränderungsprozess.
- Sie trainieren Ihren Beobachtungsmuskel und stärken Ihre Empathiefähigkeit.
- Sie reagieren empathischer auf Arbeitsstress und Konflikte.
- Sie erkennen rascher, wie groß der Verhandlungsspielraum ist.



TRAINERIN*

Andrea Khom
Michaela Kellner
Expertinnen für Emotionsmanagement
in der Kommunikation

3. – 4.12.2015 Do, Fr 25327015
16. – 17.6.2016 Do, Fr 25327025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825

Mimikresonanz® wurde 2011 durch Dirk W. Eilert entwickelt und wird ständig in Inhalten und Didaktik an den aktuellen Stand der Forschung angepasst.

Ihr Vorteil IM SEMINARPREIS ENTHALTEN:
Online-Training – speziell konzipiert für regelmäßiges Training ohne Wiedererkennungseffekt!

Persönlichkeitskompetenz

SELBST- UND MENSCHENKENNTNIS MIT SYSTEM

Wie komme ich mit mir und anderen besser zurecht?

Handeln Sie authentisch oder „spielen“ Sie eine Rolle? Nützen Sie individuelle Methoden oder die „Handlungsrezepte“ Ihres Unternehmens? Kommen Sie mit bestimmten Personen ganz gut zurecht und mit anderen gelingt das gar nicht? Viele Merkmale unseres Verhaltens sind angeboren, andere von der Umwelt beeinflusst. Wenn Sie Ihre eigene Persönlichkeitsstruktur mit allen Möglichkeiten und Grenzen erkennen, verstehen Sie Ihr Verhalten und Ihre Motivation. Damit gelingt Ihnen die Kommunikation mit anderen besser, Sie erreichen Ihre Ziele leichter!

Individuelle Lösungen statt Gießkanne!

Mit dem STRUCTOGRAM®-Trainings-System erfahren Sie, wie Sie sich entsprechend Ihren Anlagen weiterentwickeln und Authentizität leben können. Ihre Individualität wird in den Vordergrund gestellt, Sie schöpfen Ihr persönliches Potenzial aus, lernen „Fallen“ zu vermeiden und finden Tools und Methoden, die zu Ihnen passen. Sind Sie einmal mit Ihrer Struktur vertraut, erkennen Sie auch sicher und rasch die Struktur anderer Menschen.

STRUCTOGRAM®-Tools, die Sie erhalten

- Selbstkenntnis mit dem STRUCTOGRAM® (eigene Stärken, Fähigkeiten, Chancen und Begrenzungen)
- Menschenkenntnis mit dem TRIOGRAM® (Verhalten und Motivation)
- Analyse von Teams und optimaler Einsatz der Mitglieder
- Tipps für förderliche Rahmenbedingungen
- Wirkungsvolle Handlungsalternativen in diversen Situationen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie nützen Ihr Potenzial und setzen Ihre Stärken gezielter ein.
- Sie verstehen andere Menschen besser, können sie für Ihre Ideen gewinnen und vermeiden Konflikte.
- Sie erhöhen Ihre soziale Kompetenz im Umgang mit anderen.



TRAINERIN

Mag. Ursula Autengruber
STRUCTOGRAM®-
Mastertrainerin

20. – 21.10.2015 Di, Mi 25328015
26. – 27.4.2016 Di, Mi 25328025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825

Ihr Vorteil INKLUSIVE: Bücher zum STRUCTOGRAM®-Trainings-system „Schlüssel zur Selbstkenntnis“ und „Schlüssel zur Menschenkenntnis“

Persönlichkeitskompetenz

BUSINESS-ETIKETTE: KARRIERE MIT STIL

Ihr Gesicht zu verlieren, ohne es zu wissen

Sie möchten möglichst sichergehen, dass Sie in beruflichen und gesellschaftlichen Etikettefragen souverän und selbstbewusst handeln können. Und Sie wollen sich keine Sorgen machen, dass Sie sich aus Unwissenheit blamieren könnten. Selbst wenn jemand anders einen Fehler macht, ist es Ihnen ein Anliegen, die Situation durch Ihren souveränen Auftritt zu retten.

Sicherheit im Umgang mit Geschäftspartnern

Erfolg hängt entscheidend vom Benehmen ab, denn Ihr Benehmen sendet pausenlos Botschaften an Ihre Mitmenschen. Dazu gehört zum einen die Beachtung von Benimmregeln, die ein wesentlicher Teil unserer Kommunikation sind. Zum anderen ist es unsere Fähigkeit, andere Menschen richtig einzuschätzen und zu erkennen, wie wir von anderen gesehen werden, die uns erfolgreich macht. Beides lässt sich bewusst verfeinern, wodurch Sie Ihre Ausstrahlung und folglich Ihre Beliebtheit steigern und für andere zur angenehmen Gesellschaft werden können.

Antworten auf *Etikettefragen*, die Sie erhalten:

- Erfolgsfaktoren der Unternehmenskultur
- Etiketteregeln für Themen von A wie Anziehen bis Z wie Zahnstocher
- Zahlreiche Fallbeispiele aus der Praxis
- Methodik zur systematischen Entwicklung von Menschenkenntnis und Taktgefühl

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie können viel sicherer auftreten, weil Sie wissen, dass Sie sich in Etikettefragen sehr gut auskennen.
- Sie können Ihr eigenes Verhalten, Ihre Wirkung auf andere viel objektiver analysieren und Ihre Schlüsse daraus präziser ziehen.
- Sie legen den Grundstein für die schrittweise Verbesserung Ihrer Fähigkeit, andere richtig einzuschätzen.



TRAINER
Prof. Dr. Thomas Schäfer-Elmayer,
lic. oec. HSG
Experte zu den Themen
Etikette, Stil und moderne
Umgangsformen

14.10.2015 Mi 25387015
16.6.2016 Do 25387025

DAUER: 1 Tag, 9.00 – 18.00 Uhr
BEITRAG: EUR 625

Ihr Vorteil INKLUSIVE: Bestseller
„Der Business-Elmayer“
von Prof. Dr. Thomas Schäfer-Elmayer

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
>>Info auf Seite 7<<

Persönlichkeitskompetenz

DENKEN IN NEUEN BAHNEN – IHR VORSPRUNG!

Wir denken viel zu viel in gewohnten Bahnen

Wir neigen dazu, die Dinge so zu tun, wie wir es gewohnt sind, so wie es „immer war“. Auch glauben wir Regeln vorzufinden, die bisher Gültigkeit hatten, dabei sind diese Regeln längst nicht mehr aktuell. Häufig stehen wir uns bei wichtigen Entscheidungen und dem Finden von Lösungen selbst im Weg.

Die Lösung: Umdenken, anders denken!

Erfahren Sie, wie dieses Umdenken erlernbar ist, und probieren Sie es selbst aus. Ziel ist es, in völlig neuen Bahnen zu denken, Komplexität mit Einfachheit zu begegnen und gewohnte Muster aufzugeben. Durch diesen ungewöhnlichen Zugang schaffen Sie es, neue Kräfte freizusetzen und herausfordernde Situationen und Entscheidungen ohne viel Anstrengung zu meistern. Es gilt mit wenig Aufwand viel zu erreichen.

Tools, die Ihnen beim *Umdenken* helfen:

- Loslassen
- Mut, sich mehr (zu)trauen
- Verlassen der Komfortzone
- Sprengung mentaler Grenzen
- Fokussierte Wahrnehmung
- Perspektivenwechsel
- Paradoxe Interventionen
- Reframing
- Kreative Methoden in Entscheidungsprozessen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Erreichen Sie mit weniger Aufwand ein gesteigertes Ergebnis.
- Sparen Sie dadurch Kosten, Zeit und eigene Energie.
- Optimieren Sie Ihre Entscheidungswege.
- Verbessern Sie interne Abläufe und Prozesse.
- Vereinfachen Sie Ihr Leben, indem Sie sich von problemorientierten Zugängen befreien!



TRAINER
Mag. Thomas Zobl
Organisationsberater,
Trainer und Coach

NEU IM PROGRAMM

2.11.2015 Mo 25355015
22.4.2016 Fr 25355025

DAUER: 1 Tag, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465

Follow UP Individuelles Follow-up auf
Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Persönlichkeitskompetenz

SCHNELLIGKEIT DURCH VERTRAUEN

Vertrauen schaffen – aber wie?

Als Führungskraft sind Sie mit einer Reihe an Herausforderungen konfrontiert: Hohe Fluktuation, überzogene Bürokratie und komplexe Strukturen, zähe Prozesse und steigende Kosten, politische Winkelzüge und versteckte Agenden, zwischenmenschliche Konflikte und Missverständnisse, unzufriedene Kunden/-innen und illoyale Mitarbeiter/-innen – kommt Ihnen das bekannt vor?

Die Lösung: Vertrauen schaffen

Bei diesen Herausforderungen handelt es sich allerdings oft um Symptome mangelnden Vertrauens in der Organisation: Vertrauen wurde in der Vergangenheit immer wieder als „Soft Factor“ betrachtet, neueste Erkenntnisse stellen diese Annahme jedoch auf den Kopf und zeigen, dass Vertrauen einen messbaren, beobachtbaren und relevanten Effekt auf den unternehmerischen Erfolg hat. Vertrauen kann, muss aber nicht zwangsläufig das Resultat langjähriger Zusammenarbeit sein: Jede/-r Einzelne hat die Möglichkeit, bewusst an seiner/ihrer Glaubwürdigkeit zu arbeiten und so mit mehr Vertrauen die persönliche Effektivität zu erhöhen sowie den Erfolg des Teams nachhaltig zu steigern.

Leadership-Tools, die Sie erhalten:

- Selbst-Vertrauen: Die 4 Grundlagen des Vertrauens
- Beziehungs-Vertrauen: Die 13 Vertrauensregeln im Verhalten
- Organisations-Vertrauen: Erhöhung der Team-Glaubwürdigkeit
- Markt-Vertrauen: Vertrauenswürdige Marke aufbauen
- Gesellschafts-Vertrauen: Der eigene Beitrag zu einer vertrauensvollen Gesellschaft

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erkennen die wirtschaftlichen Auswirkungen von Vertrauen und können diese beeinflussen.
- Sie können die eigene Vertrauenswürdigkeit einstufen und Vertrauenskultur etablieren.
- Sie stärken Partnerschaften durch verbesserte Zusammenarbeit und mehr Kunden- bzw. Mitarbeiterloyalität.
- Hochwertige Teilnehmermaterialien unterstützen Sie bei der Umsetzung in die Praxis.



TRAINER/-IN*
Mag. Michai Cunia, Dr. Heidi Burkhart
Zertifizierte/-r FranklinCovey-Trainer/-in

NEU IM PROGRAMM

30.11. – 1.12.2015 Mo, Di 25362015
27. – 28.6.2016 Mo, Di 25362025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 1.550

Ihr Vorteil INKLUSIVE: Ihrem persönlichen Vertrauens-Profil, dem Buch „Schnelligkeit durch Vertrauen“ von Stephen M. R. Covey, einer DVD u.v.m.

IN KOOPERATION MIT



Persönlichkeitskompetenz

* Die Auswahl der angeführten Trainer/-innen richtet sich nach deren zeitlicher Verfügbarkeit.

SELBSTWIRKSAMKEIT IN DER FÜHRUNG

Wie viel Einfluss habe ich tatsächlich?

Als Führungskraft stehen Sie täglich vor vielfältigen Aufgaben und Herausforderungen: die richtigen Prioritäten setzen, rasche Entscheidungen bei komplexen Fragestellungen treffen, sachlich, kompetent und klar, aber trotzdem wertschätzend auftreten. Nicht zuletzt wird von Ihnen erwartet, dass Sie auch Ihr Team motivieren, damit es die gewünschten Erfolge bringt. Und immer wieder haben Sie den Eindruck, dass Ihr Einfluss gar nicht so groß ist und die wesentlichen Weichenstellungen letztlich woanders getroffen werden.

Da geht noch was!

Das Gefühl, eine wesentliche Rolle im Unternehmen zu spielen, beeinflusst die eigene Wahrnehmung, die Motivation und damit letztlich die Ergebnisse. Menschen mit hoher Selbstwirksamkeitserwartung fühlen sich körperlich und psychisch besser, ihr gesamtes Immunsystem wird gestärkt, sie sind gelassener im Umgang mit schwierigen Aufgaben, (er-)kennen ihre Ressourcen und setzen sich für ihre Belange mehr ein. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Selbstwirksamkeit und damit Ihre Erfolgchancen steigern!

Selbstwirksamkeits-Tools, die Sie erhalten:

- Persönliche Einschätzung der Selbstwirksamkeit
- Selbstwirksam denken: aus behindernden förderliche Glaubenssätze machen
- Selbstwirksam handeln: sich selbst und andere mit Hilfe des „Inneren Teams“ nach Schulz von Thun führen
- Flexible und effektive Führung: die soziodynamische Grundformel nach Raoul Schindler

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Lernen Sie Ihre Stärken und Fähigkeiten besser kennen und (selbst-)wirksam einzusetzen.
- Erfahren Sie, wie Sie hinderliche Glaubenssätze in Ressourcen „umwandeln“.
- Erkennen Sie, wie Sie innere Anteile zu einem effizienten und kraftvollen „Team“ bündeln, das Ihnen in unterschiedlichen (Führungs-)Situationen unterstützend beiseite steht.



TRAINERTEAM
Eva Weissberg-Musil
Mag. Michaela Tomek
Expertinnen für Selbst-, Beziehungs- und Konfliktmanagement

NEU IM PROGRAMM

8. – 9.10.2015 Do, Fr 25360015
18. – 19.2.2016 Do, Fr 25360025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825

TIPP Erlebnisorientierte Übungen sind (je nach Wetterlage in- oder outdoor) geplant. Wir empfehlen daher bequeme Kleidung!

Follow UP Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Persönlichkeitskompetenz

RESILIENZ – AN HERAUSFORDERUNGEN WACHSEN

Sich und andere durch Komplexität und Unsicherheit führen

Unsere Welt ist komplex, ändert sich ständig und immer schneller, es gibt kaum mehr einfache Lösungen, und oft müssen wir unklare und widersprüchliche Situationen aushalten. Resultierende Ohnmachtsgefühle und latente Überforderungen können uns ermüden und verzweifeln lassen. Der Alltag fordert uns mit ständigen Erwartungen nach schnellen Reaktionen, Lösungen und Antworten, und das bei einer nie dagewesenen Dichte an Besprechungen und Ablenkungen durch mediale und persönliche Kommunikation. Und dennoch sind gerade Führungskräfte gefordert, handlungs- und entscheidungsfähig zu bleiben!

Mit innerer Sicherheit und Klarheit handlungsfähig bleiben

Sich der Realität zu stellen, so wie sie ist, heißt, sie zunächst so zu sehen, wie sie ist, und nicht, wie wir sie gerne hätten oder sie interpretieren. Sich seiner Ressourcen an Stärken, Talenten und Problemlösungsfähigkeiten bewusst zu werden, ist der individuelle Handlungsrahmen, der uns zur Verfügung steht. Dabei sind besonders unsere Denkweisen die Auslöser für destruktive Emotionen, die es zu entdecken und zu ändern gilt. Insbesondere Führungskräfte kommen in diesem Zusammenhang schnell in innere Konflikte: Die Organisation fordert klare Entscheidungen, gibt begrenzte Handlungsräume vor, und Mitarbeiter/-innen erwarten Unterstützung und Klarheit.

Methoden, die Ihre Resilienz stärken:

- Das Modell der VUKA-Welt (volatil, unklar, komplex und ambig)
- Die Elemente der Resilienz wie Lösungs- und Zukunftsorientierung, Optimismus, Aktivität, Netzwerkorientierung, Akzeptanz und Gelassenheit
- Funktionsweise und Steuerungsmöglichkeiten von destruktiven Emotionen
- Lösungs- und ressourcenorientierte Ansätze für das Selbstmanagement und die Führung

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Verbesserte Krisenresistenz durch Persönlichkeitsstärkung – auch in schwierigen Situationen/Zeiten
- Sie werden sich destruktiver Denk- und Handlungsweisen bewusst.
- Sie wissen um die Steuerungsmöglichkeiten von destruktiven Emotionen.
- Sie erhöhen damit Ihre Belastbarkeit in schwierigen Situationen.



TRAINER

Ronny Hollenstein
Erfahrener Kommunikationstrainer, Buchautor, GF der Gruppe Hollenstein

25.–26.11.2015 Mi, Do 25316015
2.–3.6.2016 Do, Fr 25316025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 760



Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Persönlichkeitskompetenz

SELBSTMANAGEMENT – ZEITMANAGEMENT

„Ich habe keine Zeit!“ Dieser Satz ist immer falsch!

Multitasking und das Managen zahlreicher Prioritäten bestimmen unseren Alltag, Zeitdiebe stehlen uns Zeit! Sie haben es in der Hand, wie Sie mit Ihren persönlichen Ressourcen umgehen: Gezieltes Management Ihrer Ziele und Aufgaben sowie optimales Planen Ihrer Zeit verhindern Stress – ebenso eine ausgewogene Work-Life-Balance. Nach diesem Seminar haben Sie Ihr Zeit- und Stressmanagement im Griff und wissen, wie Sie sich selbst am besten organisieren.

Richtiges Prioritätensetzen durch Zielsetzung

- Agieren statt reagieren!
- Wie Sie bei Ihrer Planung der Realität besser Rechnung tragen
- Stärken-Schwächen-Profil des eigenen Arbeitsstils
- Persönliche Standortbestimmung Ihrer Work-Life-Balance
- Selbst-Check und Standortbestimmung des eigenen Zeitmanagements

Management-Tools, die Sie erhalten:

Zeitmanagement

- ABC-Analyse
- Die 4 Quadranten des Zeitmanagements nach Covey
- Ziele formulieren – Prioritäten erkennen, analysieren und setzen – Zeit planen

Selbstmanagement

- Ziele optimal planen
- Zeitchresser analysieren und ausmerzen
- Ressourcen gezielt einsetzen – Freiräume schaffen

Stressmanagement

- Interne und externe Stressfaktoren
- Vermeidung von selbst gemachtem Stress
- Auswirkungen von Stress

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erkennen Ihre Zeitdiebe und lernen, sich von ihnen zu befreien.
- Sie unterscheiden zwischen „dringend“ und „wichtig“ und setzen die richtigen Prioritäten.
- Sie setzen Ihre Ressourcen gezielt ein, schaffen sich damit Freiräume, erreichen eine ausgewogene Work-Life-Balance und steigern dadurch Ihre Arbeits- und Lebensqualität!



TRAINERIN

Dr. Sonja Littig-Wengersky
Expertin für Persönlichkeitsentwicklung, Executive Coach, Buchautorin

15.–16.12.2015 Di, Mi 25324015
10.–11.3.2016 Do, Fr 25324025
28.–29.6.2016 Di, Mi 25324035

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825



INKLUSIVE: Buch „Ja, ich bin mir sicher: So coachen Sie sich zu Glück & Erfolg“ von Dr. Sonja Littig-Wengersky und René Otto Knor



Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Persönlichkeitskompetenz

SELBSTFÜHRUNG FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Ihre Ziele mit hoher Wirksamkeit erreichen

Sie sind eine Persönlichkeit mit hohem Gestaltungswillen und Eigenmotivation. Sie sind bereit für eine neue Qualität Ihrer persönlichen Wirksamkeit als Mensch und Führungskraft. Sie möchten gezielt am zentralen Instrument Ihres Erfolgs arbeiten: an Ihnen selbst.

Klares Denken, klares Handeln – ein integrierter Ansatz zum Lebenserfolg

Sie lernen konkrete und praxisnahe Techniken und Methoden des optimalen Selbstmanagements für Führungskräfte auf höchstem Niveau. Sie konzentrieren sich dabei auf Prioritäten und die Bereiche Ihres maximalen Gestaltungspotenzials und trennen Wesentliches von Unwesentlichem. Sie schaffen die Klarheit und Energie für die konsequente und eigenverantwortliche Umsetzung sowie die Voraussetzungen und Entschlusskraft, um eine noch wirksamere Führungskraft zu sein und weiterhin Höchstleistungen zu erbringen.

Selbstführungs-Tools, die Sie erhalten:

- Methoden zum positiven **Management Ihrer inneren Haltung** und zum systematischen Erfolgsdenken
- Ansätze zur persönlichen Erfolgsdefinition, Visionsformulierung und Setzung **sinnvoller Ziele**
- Praxiserprobte Methoden zur **Umsetzung** der Vision und Erreichung der Ziele im Alltag
- Ansatzpunkte zur **Aufrechterhaltung** Ihrer persönlichen Leistungsfähigkeit

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie entwickeln konkrete Ansatzpunkte für effektive Selbstführung.
- Sie verfügen über konkrete Umsetzungsmaßnahmen und einen langfristigen Plan für Ihr weiteres persönliches Wachstum als Mensch und Führungskraft.



TRAINER
Dr. Michael Hirt, MBA
Unternehmensberater, Coach,
Führungskraftetrainer

20.–21.10.2015 Di, Mi 25315015
12.–13.4.2016 Di, Mi 25315025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 760



Exklusiv für Seminarteilnehmer/-innen: Teleseminare zur Transfersicherung

Als hochwirksames Instrument zur Umsetzungsbegleitung bietet Dr. Hirt den Teilnehmern/-innen insgesamt 3 exklusive Teleseminare zur Transfersicherung an, und zwar 2, 4 und 6 Monate nach dem Seminar.

DAUER: pro Teleseminar 70-minütige Telefonkonferenz

INHALT: Erfahrungsaustausch, Feedback, Fragen und Tipps, um die Umsetzung in die Praxis sicherzustellen

BEITRAG: EUR 150

Persönlichkeitskompetenz

LEARN HOW TO UNLOCK YOUR GENIUS – THINKING INTO RESULTS

Change your mindset to success

Learn how to take full advantage of the Potenzial you know is in you.

Learn how to master your mind to achieve professional and personal success.

Learn how to unlock your genius!

Times are changing rapidly and businesses demand strong results. There is no better time to maximize business and individual performance to improve revenue and efficiency, regardless of how large or small. Professionals who are fully engaged and love what they do can accelerate a company from mediocre to stunningly productive and successful. Learn how to master the mind and gain abundant professional and personal success. Think into your results.

Unlock your true Potenzial

By increasing our awareness of the talent and latent power that lies dormant in us, we are able to improve all aspects of our life. Where change is constant and inevitable, personal and professional growth is a choice. Trying harder is not necessarily the key to achieving more – learning to change your behavior is. This program will show you how.

Management tools to take away:

- Define and achieve goals
- Understand the difference between what you know and what you do
- Learn secrets to unlock your mind's Potenzial
- Identify and avoid toxic landmines that sabotage your thinking
- The magic of attitude – you must give energy to get energy back. It starts with you!

WHAT YOUR BENEFITS ARE

- Draw the most out of yourself, your biggest untapped resource.
- Create a more meaningful and purpose-driven life.
- Dramatically improve results, organizational culture and customer loyalty by closing the gap between knowing and doing.



TRAINER
Charles LaFond, MBA
Communications Specialist

IN ENGLISH

1.12.2015 Tue 25326015
28.4.2016 Thu 25326025

LENGTH: 1 day, 9:00 am–5:00 pm
COST: EUR 465

Persönlichkeitskompetenz

Betriebswirtschaftliche Kompetenz

Seminarreihe BWL & Controlling 48

- 1: BWL – Basiswissen kompakt 48
- 2: Controlling – Basiswissen kompakt 49
- 3: Controlling – Aufbau 49

Bilanzen analysieren – kompaktes Wissen für
Führungskräfte 50



Fachtagungen IFRS und Jahresabschluss 50

Seminarreihe zur Unternehmensstabilisierung 51

- 1: Unternehmen in der Krise 51
- 2: Unternehmen finanziell stabilisieren 52
- 3: Unternehmen robust entwickeln 52

SEMINARREIHE BWL & CONTROLLING

„Standardausrüstung“ erfolgreichen Managements

Die Führung eines Unternehmens verlangt vor allem auch fundiertes Wissen und Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge. Betriebswirtschaftliche Kenntnisse gehören daher zur „Standardausrüstung“ erfolgreichen Managements. Die Seminarreihe bietet Unternehmern/-innen, Geschäftsführern/-innen und Managern/-innen geeignete Möglichkeiten, ihr Wissen weiterzuentwickeln.

Die Basis für richtige Entscheidungen

Mit betriebswirtschaftlicher Kompetenz und dem Einsatz strategischer und operativer Instrumente lassen sich Entscheidungen auf einer fundierten Basis treffen. Die Wahrscheinlichkeit, die Unternehmensziele zu erreichen, wird dadurch deutlich erhöht. Die angebotenen Seminare spannen einen Bogen vom kompakten Basiswissen über Controlling bis hin zur Kostenrechnung und Unternehmenssteuerung. Mit ihrem kompakten Aufbau von jeweils 2 Seminartagen passen die Veranstaltungen ideal in das knappe Zeitbudget von Führungskräften aller Levels.

(K)now or never

Das erworbene Wissen ermöglicht Ihnen, bereits nach dem ersten Seminar Entscheidungen nach betriebswirtschaftlichen Aspekten zu treffen und Kennzahlen, Cashflow-Rechnung oder Finanzpläne zu nutzen. Mit dem erworbenen Wissen über Controlling verfügen Sie über ein Informations- und Steuerungssystem für Ihre strategische und operative Arbeit, das modernsten betriebswirtschaftlichen Ansprüchen gerecht wird.

- 1: **BWL – Basiswissen kompakt**
- 2: **Controlling – Basiswissen kompakt**
- 3: **Controlling – Aufbau: Kostenrechnung und Steuerung**



Holen Sie sich im Video mit Dr. Christian Kreuzer einen Einblick in die Seminarreihe: www.wifiwien.at/403705

- | | | |
|---------------------|--------|-----------|
| 1: 17. – 18.9.2015 | Do, Fr | 40370 015 |
| 2: 5. – 6.11.2015 | Do, Fr | |
| 3: 10. – 11.12.2015 | Do, Fr | |

- | | | |
|--------------------|--------|-----------|
| 1: 21. – 22.1.2016 | Do, Fr | 40370 025 |
| 2: 3. – 4.3.2016 | Do, Fr | |
| 3: 28. – 29.4.2016 | Do, Fr | |



GESAMTBEITRAG: EUR 2.200



Sie sparen EUR 275 im Vergleich zur Einzelbuchung.



Die Seminarreihe ist als Fortbildung gem. § 33 Abs. 3 BibuG anrechenbar.

IN KOOPERATION MIT



Betriebswirtschaftliche Kompetenz

BWL – BASISWISSEN KOMPAKT

Basiswissen für richtige Unternehmensentscheidungen

Sie wollen die richtigen Entscheidungen im Unternehmen treffen. Leider fehlt Ihnen das Verständnis der Zusammenhänge und der Begriffe der Betriebswirtschaftslehre beziehungsweise „sitzt“ dieses Know-how nicht mehr richtig. Umso wichtiger erscheint es Ihnen, dieses unverzichtbare Werkzeug der Unternehmensführung zu besitzen oder „aufzupolieren“.

BWL-Grundwissen – worauf man sich verlassen kann

Unternehmensführung ist ohne betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse heute nicht mehr möglich. Das Seminar ist konzipiert für Unternehmer/-innen und Geschäftsführer/-innen, Assistenten/-innen der Geschäftsführung und Führungskräfte aller Unternehmensbereiche, die kein, ein geringes oder ein nicht mehr ganz aktuelles BWL-Wissen haben.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Unternehmensbegriff
- Rechtliche Grundlagen der Gesellschafts- und Rechtsformen
- Managementkonzepte und Organisation(sformen)
- Das moderne Controlling-Verständnis
- Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens
- Aufbau und Ziele der Kostenrechnung
- Cashflow-Rechnung, Finanzplanung, Budgetierung
- Die wichtigsten betrieblichen Kennzahlen
- Börse und Aktien

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie kennen die Grundsätze der Betriebswirtschaftslehre und finden sich in der Begriffswelt der Betriebswirte/-innen zurecht.
- Sie denken in betriebswirtschaftlichen Kategorien.
- Sie kennen die Einsatzmöglichkeiten der BWL-Instrumente.
- Sie treffen Ihre Unternehmensentscheidungen nach betriebswirtschaftlichen Aspekten.



TRAINER

Dr. Christian Kreuzer
Geschäftsführer des
Controller Instituts und
Experte für Betriebswirtschaft
und Controlling

- | | | |
|-----------------|--------|----------|
| 17. – 18.9.2015 | Do, Fr | 24324015 |
| 21. – 22.1.2016 | Do, Fr | 24324025 |
| 23. – 24.6.2016 | Do, Fr | 24324035 |



DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825



INKLUSIVE: Buch „BWL kompakt: Die 100 wichtigsten Themen der Betriebswirtschaft für Praktiker“ von Dr. Christian Kreuzer



Das Seminar ist auf Lehrgänge des Controller Instituts und als Fortbildung gem. § 33 Abs. 3 BibuG anrechenbar.

Betriebswirtschaftliche Kompetenz

CONTROLLING – BASISWISSEN KOMPAKT

Mit Controlling zur sicheren Unternehmensführung

Sie wissen, dass die Bedeutung von Controlling in allen Branchen wächst. Daher wollen Sie Controlling-Ergebnisse interpretieren und für sich nützen. Nur so wird die Zukunft des Unternehmens – unter Berücksichtigung des Umfelds, der Branche und der eigenen Stärken und Schwächen – für Sie greifbar beziehungsweise begreifbar.

Controlling-Ergebnisse effizient nützen

Controlling ist eine Aufgabe, die alle Mitarbeiter/-innen eines Unternehmens beeinflusst. Führungskräfte aller Fachbereiche sind auf die Informationen des Controllings angewiesen, Controlling liefert die Grundlagen für die Unternehmensführung. Nach dem Seminar verstehen Sie Controlling als betriebswirtschaftliches Informations- und Steuerungssystem für Ihr Unternehmen.

Controlling-Tools, die Sie erhalten:

- Konzepte und Idee des Controllings
- Controlling-Funktionen und -Aufgaben
- Operatives und strategisches Controlling
- Controlling-Prozess
- Budgetierung, Steuerung und Kontrolle, Abweichungsanalyse, Unternehmens- und Umfeldanalyse
- Instrumente und Organisation des Controllings
- Informationssysteme
- Bausteine der strategischen Planung
- Eingliederung des Controllings im Unternehmen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erkennen die Zusammenhänge zwischen Controlling und anderen Unternehmensfunktionen.
- Sie nützen die Informationen aus dem Controlling für Ihre strategische und operative Arbeit.



TRAINER
Dr. Christian Kreuzer
Geschäftsführer des
Controller Instituts und
Experte für Betriebswirtschaft
und Controlling

5. – 6.11.2015 Do, Fr 24321015
3. – 4.3.2016 Do, Fr 24321025



DAUER: 2 Tage, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825

Grundkenntnisse der Betriebswirtschaftslehre sind Voraussetzung.
Der Besuch des Seminars „BWL – Basiswissen kompakt“ wird angeraten.



INKLUSIVE: Buch „BWL kompakt: Die 100 wichtigsten Themen der Betriebswirtschaft für Praktiker“ von Dr. Christian Kreuzer



Das Seminar ist auf Lehrgänge des Controller Instituts und als Fortbildung gem. § 33 Abs. 3 BibuG anrechenbar.

Betriebswirtschaftliche Kompetenz

CONTROLLING – AUFBAU: KOSTENRECHNUNG & STEUERUNG

Entscheidungen betriebswirtschaftlich richtig begründen

Sie wollen Ihr betriebswirtschaftliches Wissen erweitern und festigen. Dazu gehört auch, aktuelle Entwicklungen in der Betriebswirtschaft kennenzulernen. Moderne Prozesskosten- oder Investitionskostenrechnung soll in Zukunft Ihre Entscheidungsfindung und Ihre Argumentationen verbessern.

Vertieftes Wissen zur Unternehmenssteuerung

Controlling und Betriebswirtschaft bilden die Grundlage der Unternehmensführung. Führungskräfte und leitende Mitarbeiter/-innen benötigen ein solides Verständnis bezüglich der Fähigkeiten und Grenzen betriebswirtschaftlicher Instrumente. Der Einsatz von knappen Ressourcen ist durch Kosten- und Investitionsrechnungen analytisch zu begründen.

Controlling-Tools, die Sie erhalten:

- Grundlagen und Aufbau der Kostenrechnung
- Anwendung der Kostenrechnung zur Entscheidungsunterstützung
- Prozesskostenrechnung
- Leistungsmessung und -beurteilung
- Strategische Instrumente
- Strategiebewertung
- Investitions- und Finanzierungsrechnungen
- Kennzahlen und Wertmanagement

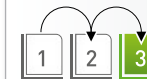
IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erhalten einen präzisen Überblick über anspruchsvolle Instrumente und Konzepte der Betriebswirtschaft.
- Sie lernen, diese in konkreten Unternehmenssituationen anzuwenden.



TRAINER
Dr. Christian Kreuzer
Geschäftsführer des
Controller Instituts und
Experte für Betriebswirtschaft
und Controlling

10. – 11.12.2015 Do, Fr 24317015
28. – 29.4.2016 Do, Fr 24317025



DAUER: 2 Tage, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825

Grundkenntnisse der Betriebswirtschaftslehre sind Voraussetzung.
Der Besuch des Seminars „Controlling – Basiswissen kompakt“ und/oder „BWL – Basiswissen kompakt“ wird angeraten.



Das Seminar ist auf Lehrgänge des Controller Instituts und als Fortbildung gem. § 33 Abs. 3 BibuG anrechenbar.

Betriebswirtschaftliche Kompetenz

BILANZEN ANALYSIEREN – KOMPAKTES WISSEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Fehlender Durchblick beim Bilanzlesen

Sie wollen aus den vielen Zahlen einen Einblick in die Lage des Unternehmens bekommen. Bei der Bilanzbesprechung mit Ihrem/-r Steuerberater/-in wollen Sie mitreden können, um die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Zahlen besser zu verstehen. ROI, EBIT, ROE, Working Capital, Cashflow und ähnliche Begriffe kennen Sie zwar vom Namen her, aber Sie möchten die Ermittlung beherrschen und die Aussagen dieser Werte interpretieren.

Jahresabschlüsse verstehen – richtig entscheiden

Kenntnisse aus dem Bereich Finanz- und Rechnungswesen sind in der heutigen Zeit wesentliche Voraussetzung für eine Führungsposition im Unternehmen. Denn aus Bilanzzahlen lassen sich Erkenntnisse ableiten, die bei der Entscheidungsfindung helfen können. Das Seminar vermittelt praxisnahes Wissen, um Bilanzen in den Grundzügen lesen und analysieren zu können. Somit sind Sie in der Lage, ein Unternehmen anhand seiner Jahresabschlüsse zu beurteilen.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Inhalte der Bilanz und der Gewinn- und Verlust-Rechnung anhand eines Fallbeispiels
- Der Anhang zum Jahresabschluss als Informationsquelle
- Ermittlung ausgewählter Kennzahlen
- Cashflow und Kapitalflussrechnung

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie können eine Bilanz in Grundzügen lesen und Entwicklungen bzw. Trends erkennen.
- Sie berechnen Kennzahlen und können deren Veränderungen interpretieren.
- Sie erhalten eine zahlenmäßige Fundierung Ihrer unternehmerischen Entscheidungen.



TRAINER
Mag. Reinhard Reschny
Fachvortragender bei Steuerberaterausbildungen

2.12.2015 Mi 24322015
7.6.2016 Di 24322025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465

Grundkenntnisse des Rechnungswesens sowie Unternehmens- und Steuerrechts werden empfohlen.

Follow UP Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

TIPP Das Seminar ist als Fortbildung gem. § 33 Abs. 3 BibuG anrechenbar.

Betriebswirtschaftliche Kompetenz



FACHTAGUNGEN IFRS UND JAHRESABSCHLUSS

Neben den österreichischen Bilanzierungsvorschriften nach UGB und Steuerrecht bilden die IFRS (International Financial Reporting Standards) ein eigenständiges Regelwerk. Beiden ist gemeinsam, dass sie ständigen Neuerungen unterliegen. Um Jahres- bzw. Konzernabschlüsse korrekt zu bewerkstelligen, ist eine optimale Vorbereitung unerlässlich. Die Fachtagungen in Kooperation mit dem Linde Verlag bieten aktuelles Wissen und Tipps aus der Praxis im kompakten Format.

Fachtagung IFRS: Updates aus der Praxis, für die Praxis

Bei der Fachtagung IFRS kommen Expertinnen und Experten zum Wort. An einem Tag behandelt das Referenten-Team ausgewählte Themen und wichtige Standards. Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus Finanzabteilungen sowie dem Bereich Controlling erwerben komprimiert Wissen über aktuelle Neuerungen und bleiben so up to date. Das Besondere an dieser Veranstaltung ist aber vor allem, dass Jahr für Jahr ein wertvoller Erfahrungsaustausch ermöglicht wird, der Lösungen für die individuelle Praxis bringt.

Fachtagung Jahresabschluss: ein Muss für optimale Abschlüsse

Der Jahresabschluss stellt das Finanz- und Rechnungswesen jedes Jahr vor neue Herausforderungen. Die Fachtagung Jahresabschluss ist ein Muss für Bilanzbuchhalter/-innen und Mitarbeiter/-innen aus Unternehmen im Finanz- und Rechnungswesen. Hier stellen Spezialisten/-innen aus der Praxis ihr topaktuelles Know-how zur Verfügung. Sie erläutern unter Berücksichtigung aller gesetzlichen Neuerungen wichtige Jahresabschlussposten und erklären ihre korrekte Umsetzung in der Praxis. Dabei werden sowohl unternehmens- als auch steuerrechtliche Vorschriften berücksichtigt.



Mag. (FH) Theresia Moser
„Diese Fachtagung ist für mich als Bilanzbuchhalterin die optimale Vorbereitung direkt vor dem Jahresabschluss. Hier erhalte ich die neuesten Updates zur aktuellen und zukünftigen Gesetzgebung und habe zusätzlich die Möglichkeit, mich mit Fachkolleginnen und -kollegen auszutauschen und persönliche Kontakte zu pflegen.“

Fachtagung IFRS

22.10.2015 Do 40105015
DAUER: 1 Tag, 9.00–17.30 Uhr
BEITRAG: EUR 490

Fachtagung Jahresabschluss

19.11.2015 Do 40102015
DAUER: 1 Tag, 9.00–17.30 Uhr
BEITRAG: EUR 490



BEI INHALTLICHEN FRAGEN KONTAKTIEREN SIE BITTE:
Gabriela Grassl, MAS
Produktmanagerin
T 01 476 77-5233
grassl@wifwien.at

IN KOOPERATION MIT

Lindecampus
Seminar | Konferenz | Lehrgang | Webinar

WiBiCo

Kongresse

SEMINARREIHE ZUR UNTERNEHMENSSTABILISIERUNG

Erfolgreiche Unternehmen denken an die Zukunft

Diese Seminarreihe richtet sich an Unternehmer/-innen, Geschäftsführer/-innen und leitende Führungskräfte, die ihr Unternehmen aus einer aktuellen Krise führen, stabilisieren und robust weiterentwickeln wollen oder – und das wird oft übersehen, ist aber wesentlich wichtiger – vorbeugen wollen, dass ihr Unternehmen in solche Situationen gerät.

Mein Unternehmen stabilisieren und entwickeln

Sie sind unzufrieden, weil es nicht optimal läuft, und befürchten, Ihr Unternehmen steckt in der „Krise“? Sie wollen die Dinge zum Besseren wenden und fragen sich, wie das gehen soll? Wo erfährt man, was es zu beachten gilt und welche Fehler man vermeiden sollte? Wie stellt man sein Unternehmen robust auf und entwickelt es kontinuierlich weiter?

Unternehmerisch entscheiden mit lernbaren Methoden

Lernen Sie, Ihr Unternehmen einzuschätzen. Wie steht es wirtschaftlich da, wie ist die Sichtweise der Bank? Welche Insolvenztatbestände gibt es? Was ist unter einer Fortbestehensprognose zu verstehen? Schaffen Sie Transparenz über die Ist-Situation und stellen Sie Ihre Pläne in Zahlen dar. Erlernen Sie die Anwendung eines einfachen Planungswerkzeugs, das Sie auch bei der Unternehmenssteuerung und -weiterentwicklung unterstützt.

1. Unternehmen in der Krise
2. Unternehmen finanziell stabilisieren
3. Unternehmen robust entwickeln



1: 22.10.2015 Do 24180 015

2: 12.11.2015 Do

3: 3.12.2015 Do

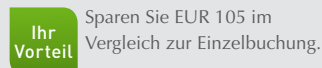
1: 3.3.2016 Do 24180 025

2: 31.3.2016 Do

3: 21.4.2016 Do



GESAMTBEITRAG: EUR 945



IN KOOPERATION MIT



Betriebswirtschaftliche Kompetenz

UNTERNEHMEN IN DER KRISE

Die Unternehmenskrise erkennen

Wie können Sie Krisen erkennen und welche Stadien durchlaufen Krisen für gewöhnlich? Welche Merkmale treffen auf Ihr Unternehmen zu, welche nicht? Welche Insolvenztatbestände gibt es? Was ist unter einer Fortbestehensprognose zu verstehen? Wie wird Ihr Unternehmen aus der Perspektive der Bank wahrgenommen? Nehmen Sie Zahlen Ihres Unternehmens mit und wenden Sie Erlerntes für Ihr Unternehmen an.

Mit Ihren Zahlen aus der Buchhaltung arbeiten

Lernen Sie Ihr Unternehmen wirtschaftlich richtig einzuschätzen. Setzen Sie sich mit den Daten aus Ihrer Finanzbuchhaltung auseinander und schaffen Sie Transparenz über die Ist-Situation Ihres Unternehmens. Interpretieren Sie mit uns Ihre Unternehmenskennzahlen und leiten Sie die notwendigen, angemessenen Maßnahmen für Ihr Unternehmen ab.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Checkliste zur Erkennung von Unternehmenskrisen
- Leitfaden Fortbestehensprognose
- Anleitung zum Datenexport aus Buchhaltungsprogrammen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erfahren Wissenswertes rund um das Thema Unternehmenskrise und Insolvenztatbestände.
- Sie arbeiten mit den Daten Ihrer Finanzbuchhaltung, um zu erkennen, wie es um Ihr Unternehmen steht.
- Sie wissen, wie Unternehmenskrisen typischerweise ablaufen, und können Ihr Unternehmen nach dieser Logik einordnen.



TRAINER

Mag. Martin Buchegger,
MBA

Unternehmensberater,
Gerichtssachverständiger und
Controlling-Experte

22.10.2015 Do 24181015

3.3.2016 Do 24181025



DAUER: ½ Tag, 16.00–20.00 Uhr

BEITRAG: EUR 350

IN KOOPERATION MIT



Betriebswirtschaftliche Kompetenz

UNTERNEHMEN FINANZIELL STABILISIEREN

Die Unternehmenskrise überwinden

Sie wollen anstehende Probleme lösen und haben auch darüber hinaus Ideen, wie es künftig besser funktionieren könnte. Sie wissen aber nicht, wo Sie anfangen sollen und wie Sie alles schaffen. Wie überwindet man die dringendsten Probleme? Was ist zu tun, um den eigenen Plan überzeugend darzulegen und andere dafür zu gewinnen?

Die Sanierung planen

Sie erlernen die Anwendung eines einfachen Planungswerkzeugs und setzen Ihre Vorstellungen mit unserer Unterstützung in konkrete Planzahlen um. Mit dem ReportManager erstellen Sie Berichte, die Sie bei Bedarf auch Ihren Banken vorlegen können. Das Planungswerkzeug kann Sie in weiterer Folge bei der Unternehmenssteuerung und -weiterentwicklung unterstützen. Nehmen Sie Datenexporte aus Ihrer Buchhaltung mit und arbeiten Sie an konkreten Beispielen.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- BusinessPlanner Basic
(zeitlich limitierte Testversion)
- Anleitung zum Datenexport und Datenimport
- ReportManager zur Organisation eines sofort verfügbaren Berichtswesens

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie bereiten die Daten Ihrer Finanzbuchhaltung auf und erarbeiten einen Datenimport in den BusinessPlanner Basic.
- Sie denken über Zukunftsszenarien für Ihr Unternehmen nach und erlernen, diese in einem anwendungsfreundlichen Werkzeug für Planrechnung und Controlling abzubilden.
- Sie erstellen Berichte hinsichtlich Ihrer Planrechnung.



TRAINER
Mag. Martin Buchegger,
MBA
Unternehmensberater,
Gerichtssachverständiger und
Controlling-Experte

12.11.2015 Do 24182015
31.3.2016 Do 24182025



DAUER: ½ Tag, 16.00–20.00 Uhr
BEITRAG: EUR 350

IN KOOPERATION MIT



Betriebswirtschaftliche Kompetenz

UNTERNEHMEN ROBUST ENTWICKELN

Mein Unternehmen robust entwickeln

Sie haben Transparenz über Ihre wirtschaftliche Ist-Situation und einen Business-Plan für die Zukunft Ihres Unternehmens. Auf dieser Grundlage möchten Sie im nächsten Schritt Ihr Unternehmen wirtschaftlich robust weiterentwickeln. Ziel ist es, dass Ihr Unternehmen Ertrag und Rendite abwirft und als stabiler Partner wahrgenommen wird.

Strategie und Risiko in Einklang bringen

Beschäftigen Sie sich mit Fragen der Unternehmenssteuerung und -weiterentwicklung Ihres Unternehmens. Sie erkennen, wie die Themen Planungssicherheit und Finanzierung zusammenhängen und wie Sie die Grundvoraussetzungen für eine robuste Unternehmensentwicklung herstellen können. Erarbeiten Sie die strategische Positionierung Ihres Unternehmens und gewinnen Sie wichtige Erkenntnisse für die stabile Weiterentwicklung.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Grundlagenwissen zur Unternehmensbewertung samt aktuellem Fachgutachten KFS BW1
- Informationen zur Erarbeitung der Strategiedimensionen
- Schlussfolgerungen für eine wertorientierte Unternehmensführung

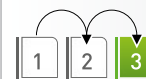
IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie lernen, wie der Unternehmenswert berechnet wird und dass dieser von der Höhe des künftigen Cashflows und dessen Risiko abhängt.
- Sie erarbeiten die Anwendung der Strategiedimensionen für Ihr Unternehmen.
- Sie erfahren, wie Sie eine robuste Unternehmensentwicklung erreichen können.



TRAINER
Mag. Martin Buchegger,
MBA
Unternehmensberater,
Gerichtssachverständiger und
Controlling-Experte

3.12.2015 Do 24183015
21.4.2016 Do 24183025



DAUER: ½ Tag, 16.00–20.00 Uhr
BEITRAG: EUR 350

IN KOOPERATION MIT



Betriebswirtschaftliche Kompetenz

***Projektmanagement*kompetenz**

Seminarreihe Projektmanagement 54

- 1: Projektmanagement – Basiswissen kompakt 54
- 2: Projektverträge – Vertragsgestaltung und Verhandlung 55
- 3: Soziale Kompetenz im Projektmanagement 55
- 4: Projektmanagement – Aufbau 56

Projektmeetings leiten und moderieren 56

Individuelle Vorbereitung zur Projektmanagement-Zertifizierung nach IPMA® 57

SEMINARREIHE PROJEKTMANAGEMENT

Professionelles Projektmanagement

Zwischen Erfolg und Chaos im Unternehmen entscheidet oft die Qualität der Abwicklung von Projekten. Deren professionelles Management hat sowohl für das Kerngeschäft als auch für die Entwicklung des Unternehmens eminente Bedeutung. Die Seminarreihe Projektmanagement bietet dafür die nötige Grundlage sowie eine Vorbereitung zur Projektmanagement-Zertifizierung.

Vom Scheitern zum Gelingen

Der Erfolg von Projekten hängt nicht nur von den unternehmerischen Ressourcen ab. Viele Projekte scheitern am mangelnden Wissen über Projektmanagement sowie an kommunikativen und emotionalen Defiziten. Auch die richtige Gestaltung von Projektverträgen ist eine wesentliche Voraussetzung, um spätere Streitigkeiten zu vermeiden. Fundiertes Projektmanagement-Know-how trägt daher dazu bei, das Risiko bei der Durchführung deutlich zu senken.

Professionelles Know-how macht den Unterschied

Die Fähigkeit, Projekte als Arbeits-, Organisations- und Innovationsinstrumente in Organisationen einzusetzen und zu managen, gehört heute zur unverzichtbaren Qualifikation von Führungskräften. Die Seminare dieser Reihe stellen professionelles Projektmanagement sicher – von den Grundlagen über die soziale Kompetenz bis hin zur Vertragsgestaltung. Der praxisorientierte Trainingsansatz gewährleistet die unmittelbare Anwendung des Gelernten in Ihrem beruflichen Alltag.



- 1: Projektmanagement – Basiswissen kompakt
- 2: Projektverträge
- 3: Soziale Kompetenz im Projektmanagement
- 4: Projektmanagement – Aufbau



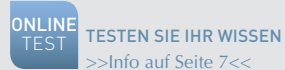
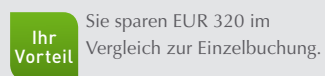
Holen Sie sich im Video mit dem Projektmanagementexperten Dr. Christian Majer einen Einblick in die Seminarreihe: www.wifiwien.at/403725

- 1: 28. – 29.9.2015 Mo, Di 40372 015
- 2: 28.10.2015 Mi
- 3: 24. – 25.11.2015 Di, Mi
- 4: 15. – 16.2.2016 Mo, Di

- 1: 25. – 26.1.2016 Mo, Di 40372 025
- 2: 2.3.2016 Mi
- 3: 19. – 20.4.2016 Di, Mi
- 4: 13. – 14.6.2016 Mo, Di



GESAMTBEITRAG: EUR 2.620



Projektmanagementkompetenz

PROJEKTMANAGEMENT – BASISWISSEN KOMPAKT

Projekte effizient und erfolgreich leiten

Sie werden demnächst mit einem Projekt starten und wollen sich dafür das nötige theoretische Rüstzeug holen? Sie sind schon seit Längerem in Projekten tätig und wollen Ihre praktische Arbeit durch einen fundierten Theoriehintergrund absichern? Ihr/-e Kunde/-in erwartet sich, dass Sie das Projekt auf Basis eines internationalen Projektmanagementstandards abarbeiten? Sie wollen sich gezielt auf eine Projektmanagement-Zertifizierungsprüfung vorbereiten?

Praxisnahes Projektmanagement-Know-how

In diesem Seminar lernen Sie effiziente und praxisorientierte Methoden und Instrumente sowie deren situativen Einsatz in Projekten kennen. Gruppenarbeiten anhand aktueller Projekte aus der eigenen Arbeitsumgebung sichern den unmittelbaren Transfer des Gelernten in die Praxis. Sie erwerben das notwendige Wissen, um Ihre nächsten Projekte professionell aufsetzen und später auch kontrollieren zu können. Damit schaffen Sie die Basis zum Projekterfolg.

Projektmanagement-Tools, die Sie erhalten:

- Projektbegriff, Projektarten, Projektmanagementansatz
- Projektbegrenzung und die Projektkontextanalyse
- Stakeholder-Analyse
- Leistungsplanung mittels Projektstrukturplan
- Terminplanung (Meilensteinplan, Balkenplan etc.)
- Ressourcenplanung und Kostenplanung
- Projektorganisation, Rollen im Projekt, Anforderungen an Projektleiter/-in und Projektteammitglieder

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

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Mehr Sicherheit in der Projektabwicklung durch professionelle Projektmanagement-Tools.
- Strukturiertes Vorgehen gewährleistet, dass Sie den sprichwörtlichen „roten Faden“ nicht aus den Augen verlieren.
- Sie arbeiten an konkreten Projekten der Seminarteilnehmer/-innen und erhalten so wertvolle Tipps für Ihre eigenen Projekte.



TRAINER*

Dr. Christian G. Majer, zPPMC (IPMA), PCE (TÜV A)
Mag. (FH) Christian Leitner, zPM
Organisationsberater und Coach für Projekt- und Prozessmanagement

- | | | |
|-----------------|--------|----------|
| 28. – 29.9.2015 | Mo, Di | 24315015 |
| 25. – 26.1.2016 | Mo, Di | 24315025 |
| 9. – 10.5.2016 | Mo, Di | 24315035 |



DAUER: 2 Tage, 9.00 – 17.30 Uhr
BEITRAG: EUR 825

Follow UP Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Projektmanagementkompetenz

PROJEKTVERTRÄGE – VERTRAGSGESTALTUNG UND VERHANDLUNG

Vertragsgestaltung – einfach und verständlich für Nichtjuristen/-innen

Sie haben bereits Erfahrungen bei Projekten gesammelt oder sollen dafür demnächst eingesetzt werden. Doch wann liegt überhaupt ein gültiger Projektvertrag vor? Wie ist die Haftung der Vertragspartner/-innen geregelt? Wie sichert man sich gegen Vertragsverstöße des/der Vertragspartners/-in ab? Die immer intensivere „Verrechtlichung“ des wirtschaftlichen Umfelds erfordert auch von Nichtjuristen/-innen unbedingt ein Grundwissen, um kostspielige „Fallen“ zu vermeiden und ein geplantes Projekt auf eine solide rechtliche Grundlage zu stellen.

Der sichere Umgang mit Rechtsbegriffen

Sie erwerben juristisch notwendiges Know-how im Bereich des Vertragsrechts, das insbesondere bei Vertragsverhandlungen und der Vertragsgestaltung einsetzbar ist. Die Rechtssprache wird dabei für Sie einfach übersetzt und anhand anschaulicher Fallbeispiele dargestellt.

Dies ermöglicht Ihnen, mit Rechtsbegriffen sicher umzugehen und in Zukunft auch Ihre Kommunikation mit Juristen/-innen zu optimieren.

Rechtswissen, das Sie mitnehmen:

- Vertragsverhandlungen und Zustandekommen eines Vertrags
- Eckpunkte des Projektvertrags (Leistungsgegenstand, Zahlungsmodalitäten, Haftung etc.)
- Vertragliche Absicherungsmöglichkeiten (Haftrücklass, Geheimhaltungs- und Konkurrenzklauseln, Pönale, Insolvenz des/der Vertragspartners/-in etc.)
- Musterformulierungen
- Tipps für die Rechtsdurchsetzung
- Rechtsrecherche im Internet

* Die Auswahl der angeführten Trainer/-innen richtet sich nach deren zeitlicher Verfügbarkeit.

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Professioneller Umgang mit Verträgen durch juristisches Grundwissen
- Sie verstehen Projektverträge und können diese selbst gestalten.
- Sie optimieren Ihre Kommunikation in der Vertragsverhandlung durch den sicheren Umgang mit Rechtsbegriffen.



TRAINER/-IN*

MMag. Dr. Günther Feuchtinger
Mag. Barbara Geiger
Experte/-in für wirtschaftsrechtliche Themen der Wirtschaftskammer Wien

28.10.2015 Mi 25389015
2.3.2016 Mi 25389025



DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465

Projektmanagementkompetenz

SOZIALE KOMPETENZ IM PROJEKTMANAGEMENT

Verbesserung von Projektergebnissen und Arbeitsklima

„Projekte scheitern weit öfter an Emotionen als an fehlenden Ressourcen“ – ist Ihnen dieser Satz von Professor Darren Dalcher vom National Center for Project Management bekannt? In diesem Seminar wird relevantes Wissen über Emotionen und die Bedeutung sozialer Kompetenzen für den Projekterfolg vermittelt. Basierend auf einer aktuellen Projektmanagementumfrage werden jene sozialen Kompetenzen vorgestellt und trainiert, die für den Projekterfolg ausschlaggebend sind.

Projekte sozial kompetent führen lernen

Ziel dieser 2 Tage ist es, neben der Vermittlung relevanten Wissens über Emotionen und soziale Kompetenzen in Projekten konkrete Handlungsalternativen zur Führung in Projekten, zur Optimierung der Kooperation und des Arbeitsklimas im Team und zur Wiederherstellung der Arbeitsfähigkeit in emotional schwierigen Situationen zu erarbeiten.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Basiswissen: Grundlagen sozialkompetenter Führung in Projekten, die 15 sozialen Verhaltenskompetenzen der ICB 3.0, 7 Kernkompetenzen
- Feedback-Grundregeln, Tipps und Methoden: Johari-Fenster, Weg-Ziel-Metapher, WOSE-Fenster u.a.
- Modell des Entscheidungsbaums zum Treffen von Projektentscheidungen
- Strategien zum Umgang mit schwierigen Partnern/-innen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Schulung der sozialen Projektmanagementkompetenz
- Verbesserung von Projektergebnissen und Arbeitsklima
- Vorbereitung auf die IPMA-Zertifizierung (bezüglich sozialer Verhaltenskompetenzen) gemäß ICB 3.0



TRAINERIN

Mag. Irene Fellner, MBA,
zPM (IPMA Level B)
Experte/-in für Projektmanagement und soziale Kompetenz

24.–25.11.2015 Di, Mi 39361015
19.–20.4.2016 Di, Mi 39361025



DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825



Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Projektmanagementkompetenz

PROJEKTMANAGEMENT – AUFBAU

Projektmanagement hat viele Seiten

Projektarbeit spielt sich immer auf 2 Ebenen ab, auf einer inhaltlichen Ebene und auf der (Projekt-)Managementebene. Als Projektleiter/-in sind Sie allein dafür verantwortlich, dass das Projekt professionell gemanagt wird. Ihre Herausforderung besteht einerseits darin, das Planen, Organisieren, Koordinieren und Controlling möglichst effizient zu bewerkstelligen, andererseits muss die notwendige Ergebnisqualität aus diesen Tätigkeiten gewährleistet sein.

Professionelle Werkzeuge für Start, Controlling & Abschluss eines Projekts

Sie lernen an diesen 2 Tagen die Bedeutung des Projektstart- und Projektabschlussprozesses sowie des Projektcontrolling-Prozesses kennen. Sie reflektieren die Methoden zur Planung und Durchführung des Projektstart- und Projektabschlussprozesses. Sie lernen grundlegende Methoden zum effizienten Projektcontrolling kennen und können diese in Ihren Projekten anwenden.

Projektmanagement-Tools, die Sie erhalten:

- Prozesse im projektorientierten Unternehmen (POU)
- Prozessbeschreibung im Einzelprojektmanagement: Ziele, zeitliche Abgrenzung, Kommunikationsformen (insbesondere Projektstart-Workshop, Projektcontrolling-Sitzung), Hilfsmittel, Vorgänge und Zuständigkeiten
- Integriertes Projektcontrolling: Ziele, Leistungen, Termine, Kosten, Ressourcen, soziales Projektcontrolling
- Organisatorische Aspekte des Projektcontrollings
- Tätigkeiten in der Projektkoordination
- Möglichkeiten des Projektmarketings

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

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie steuern durch die Kenntnisse der Prozesse – Start, Controlling, Abschluss – die Projektmanagementenergie bewusst.
- Sie sind in der Lage, für die jeweilige Situation ein projektadäquates Prozessdesign zu gestalten, denn der Erfolg eines Projekts zeichnet sich bereits am Beginn ab!



TRAINER*

Dr. Christian G. Majer, zPPMC (IPMA), PCE (TÜV A)
Mag. (FH) Christian Leitner, zPM
Organisationsberater und Coach für Projekt- und Prozessmanagement

15. – 16.2.2016 Mo, Di 24314015
13. – 14.6.2016 Mo, Di 24314025



DAUER: 2 Tage, 9.00–17.30 Uhr
BEITRAG: EUR 825

Grundkenntnisse im Projektmanagement sind Voraussetzung. Der Besuch des Seminars „Projektmanagement – Basiswissen kompakt“ wird angeraten.

Follow UP Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Projektmanagementkompetenz

PROJEKTMEETINGS LEITEN UND MODERIEREN

Zeitverlust durch Konflikte und fehlende Strukturen

Sie verzweifeln gelegentlich an ineffizienten Diskussionen, Positionskämpfen oder Scheinlösungen, die Projektmeetings hervorbringen? Sie möchten sachliche Auseinandersetzungen ermöglichen und eine Kultur gegenseitigen Respekts in Ihren Meetings verankern? Projektleiter/-innen brauchen neben ihrer fachlichen und methodischen Kompetenz auch Tools für eine professionelle Moderation von Meetings. Diese Schlüsselqualifikation ermöglicht, effizient Informationen auszutauschen, einen Konsens zu bilden sowie akzeptierte Entscheidungen im Team sicherzustellen.

Lösungen und Entscheidungen in Projektteams herbeiführen

Mit kleinen Tools und größeren Settings agieren Sie entlang des Projekt-Lebenszyklusses situativ angemessen: Sie vermitteln ein Big Picture und holen die Teammitglieder ins Boot. Sie richten das Projektteam auf gemeinsame Ziele aus, „controllen“ deren Fortschritte, die Ressourcen und Mittel. Sie optimieren die Abstimmung und Kommunikation – und machen so Schnitt- zu Nahtstellen.

Moderations-Tools, die Sie erhalten:

- Umfangreiche Agenda – wenig Zeit: Vorbereitung, Struktur, Visualisierung und Neudefinition
- Meinungen im Projektteam abfragen und diskutieren – mit Soziometrie, Squits und Skalierungen
- Verschleppte Konflikte lösungsfokussiert bearbeiten – mit Story-Boards und U-Technik
- Effektiv komplexe Situationen vermitteln – Analogien herstellen, Metaphern und Bilder einsetzen

* Die Auswahl der angeführten Trainer/-innen richtet sich nach deren zeitlicher Verfügbarkeit.

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie üben konkrete Settings und Methoden, abgestimmt auf Probleme und Anlassfälle, die in Projekten häufig auftreten.
- Sie stärken durch den Einsatz von effektvoller Moderation die soziale und kommunikative Kompetenz aller Projektbeteiligten.
- Sie beugen Konflikten und Reibungsverlusten vor und sichern so den Projekterfolg.



TRAINER/-IN*

Mag. Susanne Schwanzer, MSc
Dr. Christian G. Majer, zPPMC (IPMA), PCE (TÜV A)
Organisationsberater/-in, Trainer/-in, Autor/-in

NEU IM PROGRAMM

12.10.2015 Mo 24312015
7.3.2016 Mo 24312025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465

Grundkenntnisse im Projektmanagement sind Voraussetzung. Der Besuch des Seminars „Projektmanagement – Basiswissen kompakt“ wird angeraten.

TIPP Bringen Sie eigene Fallbeispiele mit, um die Tools direkt in Ihrem Arbeitskontext zu integrieren.

Follow UP Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Projektmanagementkompetenz

INDIVIDUELLE VORBEREITUNG ZUR PROJEKTMANAGEMENT-ZERTIFIZIERUNG NACH IPMA®

Mit zunehmender Globalisierung werden unternehmensübergreifende und international verbindliche Standards immer wichtiger.

Von der IPMA (International Project Management Association) wurden weltweit bereits mehr als 100.000 Projektmanager/-innen zertifiziert, die Tendenz ist weiter stark steigend. Ein solches „Prüf-siegel“, ausgestellt von einer neutralen Institution, bescheinigt Ihnen, als Projektmanager/-in nach anerkannten Standards zu arbeiten und über gesicherte Projektmanagementkompetenzen zu verfügen. Mit Dr. Christian Majer, einem erfahrenen Coach, haben Sie während des gesamten Zertifizierungsprozesses einen kompetenten Ansprechpartner an Ihrer Seite. Es werden prüfungsrelevante Inhalte vertieft, Wissenslücken zur Kompetenzrichtlinie ICB 3.0 (IPMA® Competence Baseline) und pm Baseline geschlossen, ein exemplarischer Multiple-Response-Test durchgeführt und die konkrete Prüfungssituation simuliert. Insbesondere das persönliche Feedback zu Ihrem Projektreport und das Reflektieren Ihrer offenen Fragen ist ein maßgeblicher Beitrag zu Ihrem Prüfungserfolg.

DIE VORBEREITUNG IM ÜBERBLICK:

- Briefing zum Anmelde- und Vorbereitungsprozess
- Individuelles Coaching und Feedback zum Report
- Persönliche Prüfungsvorbereitung

NUTZEN DER ZERTIFIZIERUNG

FÜR SIE ALS PERSONEN:

- Nachweis über PM-Kompetenzen auf Grundlage der IPMA®-Kompetenzrichtlinie (ICB®) und der pm-Baseline von pma
- International anerkanntes Projektmanagement-Zertifikat
- Verwendung der Kurzbezeichnung für die jeweiligen PM-Zertifizierungslevel auf Visitenkarten und Briefpapier

NUTZEN DER PM-ZERTIFIZIERUNG

FÜR DAS UNTERNEHMEN:

- Nachweis von Projektmanagementkompetenz gegenüber den Kunden/-innen
- Sicherung eines Wettbewerbsvorteils
- Etablierung eines Qualifikationsstandards und eines PM-Karrierpfads im Unternehmen

VORKENNTNISSE:

- Grundkenntnisse im Projektmanagement sind Voraussetzung. Der Besuch der Seminarreihe „Projektmanagement“ wird angeraten.



BERATER:

Dr. Christian G. Majer,
zPPMC (IPMA), PcE (TÜV A)
Coach für Projekt- und
Prozessmanagement

Termin nach telefonischer Vereinbarung
unter 01 476 77-5234
Buchungsnummer: 24356015

DAUER: Coaching im Ausmaß von
ca. 240 Minuten (inkl. eFeedback)

BEITRAG:

Vorbereitung auf Level D:

EUR 480 (ermäßigt EUR 390*)

Vorbereitung auf Level C:

EUR 680 (ermäßigt EUR 590*)

Vorbereitung auf Level B:

EUR 780 (ermäßigt EUR 690*)

IN KOOPERATION MIT



* für Absolventen/-innen eines
Projektmanagementseminars des
WIFI Management Forums



Thomas Lennaerts, CEO, Pure Ltd.

„Da ich schon einige Jahre an Erfahrung im Projektmanagement habe, wollte ich die **IPMA-Zertifizierung** machen, um diese Erfahrung anhand eines internationalen Zertifikats beweisen zu können. Dieses Zertifikat stellt eine gewisse internationale PM-Kompetenz sicher, die mittlerweile auch schon von einigen Firmen gefragt wird. Daher erhoffe ich mir damit bessere Erfolgschancen in der PM-Branche. Das Coaching mit Herrn Dr. Majer war sehr interessant und hilfreich. Durch den ständigen Kontakt und das konstruktive Feedback zum IPMA-Report fühlt man sich sehr gut unterstützt. Ich würde dieses Coaching jedenfalls jedem weiterempfehlen, der eine IPMA-Zertifizierung anstrebt.“



Dipl.-Ing. Dr. techn. Christian Rauch, Christian Rauch Research e. U.

„Frau Mag. Geiger und Herr Dr. Feuchtinger verstehen es, Nichtjuristen/-innen einen Überblick über die Grundlagen der Vertragsgestaltung zu geben. Die Terminologie wird ebenso behandelt wie auf wichtige Internetseiten hingewiesen, wie etwa die Ediktsdatei. Die Referenten/-innen nehmen sich Zeit, Fragen umfassend zu beantworten. Als besonders hilfreich erwiesen sich die Unterlagen, in denen konkrete Ausformulierungen zur Verfügung stehen, die ich in der Praxis verwenden konnte. Mir hat das Seminar **„Projektverträge - Vertragsgestaltung und Verhandlung - einfach und verständlich für Nichtjuristen“** einen guten Einstieg in die Materie gegeben und somit eine professionellere Herangehensweise ermöglicht.“

Flexible Führungskräfteentwicklung am WIFI Wien

In der Weiterbildung und Entwicklung von Führungskräften setzen viele Unternehmen auf maßgeschneiderte Programme. Doch um firmeninterne Trainings laufend abzuhalten und auch neue Mitarbeiter/-innen zeitnah zu schulen, fehlen oft die entsprechenden Ressourcen.

Kombinieren Sie das Beste aus zwei Welten: mit dem WIFI-Flexibility-Programm

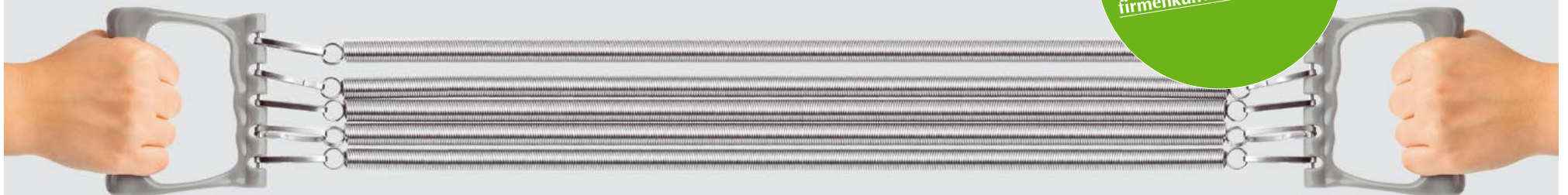
Das Angebot des WIFI Wien setzt genau hier an: Sie kombinieren maßgeschneiderte Trainings und offene Seminare für eine flexible und kostenschonende Führungskräfteentwicklung.

Den Auftakt bilden firmeninterne Trainings. Dabei stellen wir aus dem Programm des WIFI Management Forums Seminare zusammen, die Ihren Anforderungen entsprechen. Inhalte und Ziele werden für Ihr Unternehmen adaptiert, Termine und Veranstaltungsorte von Ihnen bestimmt. Ihre Führungskräfte profitieren sofort von der Weiterbildung, da reale Fallbeispiele und Themen aus Ihrem Unternehmen behandelt werden.

Später eingetretene Mitarbeiter/-innen besuchen die entsprechenden offenen Seminare am WIFI Management Forum. Hochkarätige Trainer/-innen aus der wirtschaftlichen Praxis sowie zahlreiche Beispiele und Tools für die Führungsarbeit garantieren punktgenaue Weiterbildung. Unternehmensspezifische Inhalte werden in individuellen Coachings ergänzt und trainiert, die erworbenen Kompetenzen können sofort im Alltag angewendet werden.

Mit der **Kombination aus firmeninternen Trainings und Seminaren am WIFI Management Forum** stellen Sie die laufende Qualifizierung und Entwicklung Ihrer nachkommenden Führungskräfte sicher – kostenschonend, kontinuierlich und flexibel.

Erfahren Sie mehr!
T 01 476 77-5330
oder
firmenkunden@wifiwien.at



*Rechts*kompetenz

Kurzlehrgang: Recht kompakt 60

Kurzlehrgang: Umweltrecht kompakt 62

Prokura – Rechtsgrundlagen und Chancen 64

Haftungsrisiken der GmbH-Geschäftsführung 64

Die gewerberechtliche Geschäftsführung 65

 Fachtagung GmbH 65

ABC des Vergaberechts und elektronisches Vergabewesen 66

Vertragsrecht & allgemeine Geschäftsbedingungen 66

Arbeitsrecht intensiv für Führungskräfte 67

 Fachtagung Arbeitsrecht 67

Abend-Seminarreihe Arbeitsrecht 68

Vom Stelleninserat zum Arbeitsvertrag 68

Elternteilzeit und Karenz 69

Arzttermine und Krankenstand 69

Rechtliche Stolpersteine in der Personalarbeit vermeiden 70

 Personalverrechnungskongress 70

KURZLEHRGANG: RECHT KOMPAKT

Es wäre gut zu wissen, was Recht ist

Arbeitsrecht, Vertrags- und Wettbewerbsrecht, Haftungsvermeidung, Steuerrecht – als Führungskraft haben Sie nur wenig Zeit, sich neben Ihrer Arbeit in die für Sie relevanten Rechtsgebiete zu vertiefen. Doch gerade in Krisenzeiten haben Sie eine hohe Verantwortung zu tragen. Gleichzeitig müssen Sie täglich Entscheidungen treffen, die – wenn Sie juristisch nicht abgesichert sind – leicht zu persönlichen Haftungen führen können.

Rechtswissen, auf das Sie vertrauen können

Wer über unternehmensrechtliche Fragen zumindest in Grundzügen Bescheid weiß und Stolpersteine, etwa im Arbeits- oder Vertragsrecht, kennt, kann seiner Führungsaufgabe viel zielsicherer nachkommen. Profis aus Praxis und Wissenschaft vermitteln in diesem kompakten Lehrgang das Wichtigste aus komplexen Rechtsmaterien. Damit wird im Fall des Falles klar, wann und wie professionelle Rechtsberatung zu konsultieren ist bzw. die Problemstellung intern abgeklärt werden kann. Zudem werden Sie über neue Gesetze sowie deren Auswirkungen informiert. Bei einem zusätzlichen abendlichen Kaminesgespräch zum Thema „Rückblick 2015 und Ausblick 2016“ werden wichtige Gesetzesänderungen diskutiert.

DI (FH) Hans Georg Hadwiger, MSc Geschäftsführer GMC-Instruments Austria GmbH

„Der Kurzlehrgang ‚Recht kompakt‘ hat mir einen optimalen Überblick betreffend rechtlich relevanter Grundsätze aus Sicht eines Geschäftsführers geboten. In diesen 3 Tagen wurden Themen wie Vertragsrecht, Haftung, Verwaltungsrecht u.v.m. konzentriert und sehr spannend vorgetragen. Ebenso hatte ich die Möglichkeit, Fragen sofort mit den Experten zu diskutieren. Gleichmaßen dient mir dieser Lehrgang als Unterstützung für künftige Kooperationen mit meinem Rechtsbeistand. Ich kann diesen Lehrgang sehr empfehlen.“



Verschaffen Sie sich einen Einblick
im Video mit DDr. Thomas Ratka:
www.wifiwien.at/241905

Der Lehrgang gliedert sich in 11 Module, die an insgesamt 3 Tagen vorgetragen werden.

1. TAG

Modul 1

Arbeitsrecht für Führungskräfte – Vertragsgestaltung für Managerverträge
RA Dr. Katharina Völkl-Posch

Modul 2

Sozialversicherungsrecht – worauf das Management achten muss
RA Dr. Katharina Völkl-Posch

Modul 3

Eckdaten des UGB (Unternehmensgesetzbuches)
Univ.-Prof. DDr. Thomas Ratka, LL.M.

Modul 4

Grundzüge des Gesellschaftsrechts – Satzungsgestaltung in GmbH und AG
Univ.-Prof. DDr. Thomas Ratka, LL.M.

Kamingespräch mit dem Expertenteam

2. TAG

Modul 5

Haftungsvermeidung für Geschäftsführer/-innen, Vorstände und Aufsichtsräte/-innen
RAA Dr. Roman Rauter

Modul 6

Die optimale Gestaltung von Rahmenverträgen und allgemeinen Geschäftsbedingungen
Univ.-Prof. DDr. Thomas Ratka, LL.M.

Modul 7

Die D&O-Versicherung – „Vollkasko“ für Manager/-innen?
Mag. Erwin Gisch, MBA

Modul 8

Der optimale Umgang mit Rechtsanwälten: Anwaltshonorare, Leistungsvereinbarungen und vieles mehr
RA Hon.-Prof. DDr. Jörg Zehetner

3. TAG

Modul 9

Dos and Don'ts im Wettbewerbsrecht
RA Dr. Stefan Korn

Modul 10

Eckdaten Rechnungslegung und Steuerrecht
StB FH-Doz. Mag. Ernst Hofmann, MRICS

Modul 11

Abwehr verwaltungsrechtlicher Verantwortlichkeit der gewerbe rechtlichen Geschäftsführer/-innen und Beauftragten nach § 9 VStG
RA Dr. Peter Sander, LL.M. MBA

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erhalten einen Einblick in alle juristischen Themen, auf die es im Unternehmensalltag ankommt.
- Sie werden über aktuelle oder bevorstehende Gesetzesänderungen informiert und wissen, welche Auswirkungen diese auf Ihr Unternehmen haben.
- Sie lernen, Anwälten/-innen die richtigen Fragen zu stellen und kostenschonend mit Honoraren, Rahmenverträgen oder Stundensätzen umzugehen.
- Sie wissen, worauf Sie bei der Vertragsgestaltung achten müssen.



BEI INHALTLICHEN FRAGEN KONTAKTIEREN SIE BITTE:
Mag. Alexandra Konrad
Produktmanagerin
T 01 476 77-5234
konrad@wifwien.at
Mehr Details unter www.wifwien.at/241905



LEHRGANGSLEITER
Univ.-Prof. DDr. Thomas Ratka, LL.M.
Lehrstuhl für Europarecht an der Donau-Universität Krems

EXPERTENTEAM

Mag. Erwin Gisch, MBA
Geschäftsführer des Fachverbandes der Versicherungsmakler der WKO
StB FH-Doz. Mag. Ernst Hofmann, MRICS
selbstständiger Steuerberater
RA Dr. Stefan Korn
Partner bei Korn Rechtsanwälte OG
RAA Dr. Roman Rauter
mslegal milchraum stadlmann rechtsanwälte
RA Dr. Peter Sander, LL.M. MBA
Niederhuber & Partner Rechtsanwälte GmbH
RA Dr. Katharina Völkl-Posch
Partnerin bei Völkl-Rechtsanwälte
RA Hon.-Prof. DDr. Jörg Zehetner
KWR Rechtsanwälte

31.3–2.4.2016 Do–Sa 24190 015

DAUER: 3 Tage
Do, Fr 9.00–17.00 Uhr
Sa 9.00–15.00 Uhr
BEITRAG: EUR 1.350

Ihr Vorteil Zusatzabend (Donnerstag)
Kamingespräch mit dem Expertenteam

TIPP Ideale Ergänzung zur Fachtagung GmbH (siehe Seite 65)

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
>>Info auf Seite 7<<



LEHRGANGSLEITER
RA Dr. Peter Sander, LL.M. MBA

KURZLEHRGANG: UMWELTRECHT KOMPAKT

Umweltrecht im Unternehmen – worauf kommt es an?

In Österreich gibt es zwar ein sehr hohes Umweltschutzniveau, aber kein einheitliches Umweltrecht. Die umweltrechtlichen Vorschriften sind vielmehr über sehr viele jener Rechtsgebiete verstreut, die das österreichische Unternehmertum lenken und regeln.

Sie würden daher gerne genau wissen, welche umweltrechtlichen Vorschriften Ihr Unternehmen umsetzen und beachten muss und welche umwelt-schutzbedingten Haftungsrisiken Sie eingehen, falls diese Vorgaben nicht erfüllt werden. Sie wünschen sich einen Einblick in umweltrechtlich relevante Teile unterschiedlicher Rechtsgebiete. Vor allem aber wollen Sie die Rechtsvorgaben und Strategien zur Vermeidung von Haftungsrisiken ganz einfach in Ihrem eigenen Unternehmen umsetzen können.

Kompakter Überblick über aktuelles Umweltrecht

Zur Vermeidung von Scheuklappen und letztlich zur Absicherung vor haftungs- und strafrechtlichen Konsequenzen brauchen Sie als Spezialist/-in und Führungskraft einen kompakten Überblick über die umweltrelevanten Rechtsgebiete in Ihrem Unternehmen.

Durch die Teilnahme am Kurzlehrgang erhalten Sie ein profundes Wissen über die wesentlichsten Gebiete des Umweltrechts sowie das Bewusstsein für mögliche Problemfelder. Darüber hinaus werden Sie über neue Gesetze aus erster Hand informiert und haben die Möglichkeit zu entscheiden, wann und wie professioneller Rat einzuholen ist.

Der Lehrgang gliedert sich in 11 Module, die an insgesamt 3 Tagen vorgetragen werden.

1. TAG

Modul 1

Umweltrecht betrifft alle – Gewerbeordnung, Wasserrecht, Naturschutz und Forstrecht sind relevant für fast alle Betriebe
RA Dr. Peter Sander, LL.M. MBA

Modul 2

Wohin mit dem Abfall – von den Sorgen der Erzeuger/-innen und den Rechten und Pflichten der Sammler/-innen und Behandler/-innen
Mag. Angelika Duchkowitsch

Modul 3

Umweltverträglichkeitsprüfung – ist die Furcht vor solchen Verfahren gerechtfertigt?
Univ.Ass. Mag. Eva Erlacher

Modul 4

Die Rolle der Gemeinde – SUP, Entwicklungskonzepte und Flächenwidmung bestimmen Standortentwicklung
Univ.Ass. Mag. Eva Erlacher

2. TAG

Modul 5

EMAS, Ökoaudit und Compliance environmental soft law
Ass.-Prof. Dr. Claudia Fuchs, LL.M.

Modul 6

Klimaschutz und Emissionshandel – umweltpolitische Lenkungsmaßnahme oder Standortnachteil?
Dr. Manfred Kohlbach

Modul 7

Altlastensanierungsbeiträge – Zusammenspiel von Abfall- und Abgabenrecht
RA Mag. Martin Niederhuber und DI Mag. Thomas Kasper

Modul 8

Rechtsvertretung und Beratung im Umweltrecht – Honorar- und Leistungsvereinbarungen mit Anwälten/-innen und Planern/-innen
RA Mag. Martin Niederhuber und DI Fritz Pichler

Kamingespräch mit dem Expertenteam

3. TAG

Modul 9

Unbekanntes Umweltstrafrecht – Strategien zur Vermeidung von Verwaltungsübertretungen und Fällen für den/die Richter/-in
RA Dr. Peter Sander, LL.M. MBA

Modul 10

Der/Die Nachbar/-in klagt auf Unterlassung – das Zusammenspiel von Zivilrecht und Anlagenrecht
RA Dr. Peter Sander, LL.M. MBA

Modul 11

Die Macht der Medien – professionelle Begleitung in der Öffentlichkeitsarbeit zur Verfahrensbeschleunigung
Mag. Nicole Bäck-Knapp, MSc

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erhalten ein Verständnis für juristische Themen und Zusammenhänge, auf deren Basis Sie unternehmerische Entscheidungen treffen und langfristige Planungen vornehmen können.
- Sie wissen, welche Gesetzesänderungen Ihr Unternehmen betreffen.
- Sie haben einen Überblick über das Zusammenspiel der öffentlich-rechtlichen Vorschriften, wie z.B. Gewerberecht, Abfallrecht, Wasserrecht, UVP-Recht, Emissionshandelsrecht und Verwaltungsstrafrecht.
- Sie lernen, die richtigen Fragen zu stellen und kostenschonend mit Honoraren, Pauschal- und Rahmenverträgen sowie Stundensätzen umzugehen.
- Sie wissen, worauf es bei der interdisziplinären Zusammenarbeit zwischen Juristen/-innen und PR-Profis für die gesetzlich oft vorgeschriebene Öffentlichkeitsbeteiligung in Verwaltungsverfahren ankommt.



BEI INHALTLICHEN FRAGEN KONTAKTIEREN SIE BITTE:
Mag. Alexandra Konrad
Produktmanagerin
T 01 476 77-5234
konrad@wifwien.at
Mehr Details unter www.wifwien.at/241915

LEHRGANGSLEITER

RA Dr. Peter Sander, LL.M. MBA
Experte für öffentliches Recht, Straf- und Umweltrecht, Niederhuber & Partner Rechtsanwälte GmbH

EXPERTENTEAM

Mag. Nicole Bäck-Knapp, MSc
Ecker & Partner Public Affairs und Öffentlichkeitsarbeit GmbH
Mag. Angelika Duchkowitsch
BM für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft
Univ.Ass. Mag. Eva Erlacher
Universität Wien
Ass.-Prof. Dr. Claudia Fuchs, LL.M.
Wirtschaftsuniversität Wien
DI Mag. Thomas Kasper
PORR Umwelttechnik GmbH
Dr. Manfred Kohlbach
BM für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft
RA Mag. Martin Niederhuber
Niederhuber & Partner Rechtsanwälte GmbH
DI Fritz Pichler
PichlerConsult GesmbH

19.–21.5.2016 Do–Sa 24191 015

DAUER: 3 Tage
Do, Fr 9.00–17.00 Uhr
Sa 9.00–15.00 Uhr
BEITRAG: EUR 1.350

Ihr Vorteil Zusatzabend (Freitag)
Kamingespräch mit dem Expertenteam

PROKURA – RECHTSGRUNDLAGEN UND CHANCEN

Prokura – was ändert sich?

Sie sind Prokurist/-in oder sollen demnächst Prokura erhalten. Als Leistungsträger/-in des Unternehmens stellen Sie sich die Frage, ob und was sich durch die Erteilung der Prokura ändert. Welche Möglichkeiten bietet dieser neue berufliche Abschnitt, wie können Sie mögliche Schwierigkeiten vermeiden und aus der neuen Verantwortung einen Erfolg ableiten?

Sicherheit für eine Aufgabe mit Verantwortung

Sie sind am Ende der Veranstaltung über Ihre Rechte und Pflichten als Prokurist/-in informiert. Sie haben einen Überblick über damit zusammenhängende arbeits- und steuerrechtliche Fragestellungen. Sie sind sich Ihrer Funktion bewusst und verfügen über eine Auswahl an Führungsinstrumenten zum sofortigen Einsatz im Unternehmen.

Rechts- und Führungswissen, das Sie mitnehmen:

- Eindeutigkeit der gesetzlichen Grundlage im UGB
- Überblick über die Vertretungsinhalte und Beschränkungen
- Haftung, verwaltungs- und strafrechtliche Verantwortung
- Aufgaben als leitende/-r Angestellte/-r, arbeitsrechtliche Hinweise
- Steuerrechtliche Ideen
- Selbsteinschätzung und Einschätzung der Mitarbeiter/-innen und anderer Führungspersonen, Kommunikationsstilanalyse
- Situatives Führen – was ist Ihr bevorzugter Führungsstil?
- Schwierige Gespräche erfolgreich führen
- Ideen zum standardisierten Mitarbeitergespräch
- Teamansatz

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie wissen um Ihre Rechte und Pflichten.
- Sie verfügen über eine Auswahl an Führungsinstrumenten zum sofortigen Einsatz im Unternehmen.
- Sie kennen Ihre Stärken und Schwächen.



TRAINERTEAM

Pepi Adelmann
RA Mag. Eduard Salzborn
Organisations- und Personalentwickler,
Rechtsexperte

3.11.2015	Di	25379015
14.4.2016	Do	25379025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465

Rechtskompetenz

HAFTUNGSRISIKEN DER GMBH-GESCHÄFTSFÜHRUNG

Wann haftet die Geschäftsführung?

Als Geschäftsführer/-in einer GmbH befinden Sie sich in einer klassischen Sandwichfunktion, da Sie im Spannungsfeld verschiedener Interessen stehen. Einerseits sind Sie den Gesellschaftern/-innen verpflichtet, andererseits können Sie von Gläubigern/-innen geklagt werden, wenn diese unmittelbar geschädigt wurden. Und dann wären da auch noch Vorschriften aus dem Gewerbe-, Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht. Als Geschäftsführer/-in sind Sie sowohl für Ihre Handlungen als auch für Ihre Unterlassungen mit Ihrem Vermögen persönlich haftbar.

Know-how über Ihre Rechte und Pflichten

In diesem Seminar wird die Organfunktion veranschaulicht und verdeutlicht, dass nicht jedes fehlerhafte Verhalten der Geschäftsführung zwingend zu einer persönlichen Haftung führen muss. Sie erhalten einen fundierten Überblick über Ihre Rechte und Pflichten als GmbH-Geschäftsführer/-in, denn nur wenn Sie Ihre Rechte und Pflichten sowie die damit verbundenen Gefahren kennen, können Sie persönliche Haftungsrisiken minimieren.

Rechtswissen, das Sie mitnehmen:

- Das Haftungssystem der GmbH: Wer haftet wirklich beschränkt?
- Geschäftsführung contra Generalversammlung und Aufsichtsrat
- Der richtige Umgang mit Gesellschafterweisungen
- Wann und warum kommt eine Haftung der Geschäftsführung in Frage?
- Das richtige Verhalten in der Krise des Unternehmens
- Wie kann eine persönliche Haftungsinanspruchnahme vermieden werden?
- Abgrenzungsfragen gesellschaftsrechtliche Geschäftsführung – gewerberechtliche Geschäftsführung – Prokura – verantwortliche Beauftragte
- Welches Risiko kann eine Managerversicherung abdecken?

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie lernen, wann die Geschäftsführung trotz Treuepflicht gegenüber der Gesellschaft auch auf sich zu schauen hat.
- Überblick über die Rechte und Pflichten der GmbH-Geschäftsführung.
- Die Erkenntnis gewinnen, dass nicht jeder Fehler zwingend zu einer persönlichen Haftung führt.
- Professioneller Umgang mit Unvorhergesehenem.



TRAINER

Prof. Christian Fritz,
LL.M. LL.M. MBA
Kanzlei Fritz & Schauer KG,
erfahrener Referent und
Buchautor

22.10.2015	Do	24333015
7.4.2016	Do	24333025

DAUER: 1 Tag, 10.00–18.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465

Rechtskompetenz

DIE GEWERBERECHTLICHE GESCHÄFTSFÜHRUNG

Geschäftsführer – was nun?

Sie stehen vor der Entscheidung, eine Geschäftsführung zu übernehmen, oder sind bereits Geschäftsführer/-in. Um Ihrer Aufgabe gerecht werden zu können, benötigen Sie Informationen über die unterschiedlichen Formen der Geschäftsführung (gewerberechtliche, handelsrechtliche Geschäftsführung, verantwortliche/-r Beauftragte/-r) und die jeweils damit verbundenen Aufgabenbereiche. Darüber hinaus müssen Sie Ihre Rechte und Pflichten sowie Ihre persönliche Verantwortung kennen.

Rechtsvorschriften klar und verständlich

Das Seminar bietet einen Überblick über die Rechtslage unter Einbeziehung der aktuellen Judikatur. Sie erhalten Informationen über Beginn und Ende Ihrer Verantwortlichkeit sowie eine anschauliche Darstellung der Vorschriften, für deren Einhaltung die gewerberechtliche Geschäftsführung verantwortlich ist.

Rechtswissen, das Sie mitnehmen:

- Gewerberecht und Co (die aktuelle Gesetzeslage)
- Beginn und Dauer der Verantwortlichkeit vom Bestellsvertrag bis zur Bekanntgabe der Geschäftsführung nach außen sowie Zurücklegung der Geschäftsführung
- Rechte und Pflichten, Aufgaben im Unternehmen, persönliche Haftung gegenüber Unternehmern/-innen, Behörden, Kunden/-innen
- Tipps zu einer Haftungsvermeidung

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie lernen, Ihr persönliches Risiko abzuschätzen.
- Sie wissen um Ihre Rechte und Ihre Pflichten im Unternehmen.
- Sie können Ihren Aufgabenbereich strukturieren und Ihre Haftung entsprechend eingrenzen.



TRAINERIN

Mag. Susanne Manauer
Referentin der Abteilung
Rechtspolitik in der
Wirtschaftskammer Wien

29.10.2015	Do	25380015
17.3.2016	Do	25380025

DAUER: ½ Tag, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: EUR 350

Rechtskompetenz



FACHTAGUNG GMBH

Im täglichen Wirtschaften einer GmbH kommen zahlreiche Gesetze und Vorschriften zum Tragen. Als GmbH-Geschäftsführer/-in ist es notwendig, einen Überblick über die aktuelle Rechtslage zu haben, um Unsicherheiten und Fehler zu vermeiden und Haftungsrisiken zu minimieren.

Aktuelles aus Ihrem Fachgebiet

GMBH 2015 Die Fachtagung GmbH ist eine Kooperation mit dem Linde Verlag und findet 2015 zum zweiten Mal statt. Geschäftsführer/-innen und Verantwortliche für die Bereiche Recht, Rechnungswesen und Finanzen holen sich hier praxisnahe Updates über gesetzliche Vorschriften und die aktuelle Rechtsprechung. Die Themen reichen vom Unternehmens- und Gesellschaftsrecht über Arbeitsrecht bis hin zu Sozialversicherungs- und Lohnsteuerrecht für Geschäftsführer/-innen. Die Teilnehmer/-innen schätzen das kompakte Update und hohe Niveau der Veranstaltung.

Die Fachtagung am 22. September 2015

unter der Leitung von Univ.-Prof. DDr. Thomas Ratka beschäftigt sich mit folgenden Themen:

- Update Unternehmens- und Gesellschaftsrecht
- Kapitalaufbringung und Erhaltung
- Praxisfragen aus dem Arbeits-, Sozialversicherungs- und Lohnsteuerrecht
- Die streitige GmbH-Generalversammlung
- Strafrechtsprävention für GmbH-Geschäftsführer/-innen
- Aktuelles aus dem Steuer- und Bilanzrecht

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erhalten an einem Tag einen kompakten Überblick über die aktuelle Rechtslage.
- Sie erlangen Rechtssicherheit im Führungsaltag.
- Sie vermeiden Fehler und minimieren Risiken.



Univ.-Prof. DDr.
Thomas Ratka, LL.M.
Fachliche Leitung und
Moderation

Fachtagung GmbH

22.9.2015 Di 40109015

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.30 Uhr
BEITRAG: EUR 490



**BEI INHALTLICHEN FRAGEN
KONTAKTIEREN SIE BITTE:**
Gabriela Grassl, MAS
Produktmanagerin
T 01 476 77-5233
grassl@wifwien.at
Mehr Details unter
www.wifwien.at/401095

IN KOOPERATION MIT

Lindecampus
Seminar | Konferenz | Lehrgang | Webinar

Kongresse

ABC DES VERGABERECHTS UND ELEKTRONISCHES VERGABEWESEN

Wer muss was ausschreiben und wie?

Das öffentliche Auftragswesen hat in Österreich wie auch in der gesamten Europäischen Union eine außerordentliche wirtschaftliche Bedeutung. Hier gibt es zahlreiche verbindliche Vorschriften und effektive Rechtsschutzinstrumente, trotzdem stellen sich viele Unternehmen noch die Fragen: Wer ist Auftraggeber/-in? Wann ist eine Tätigkeit vergaberelevant? Wie schätzt man den Nettowert der Leistung richtig ein? Und was ändert sich 2016, wenn es heißt: „Pflicht zur eVergabe“?

Effiziente und zweckmäßige Anwendung des Vergaberechts

Sie erhalten umfassendes, kompaktes und praxisrelevantes Wissen zum Vergabeverfahren und lernen aus der Praxis das ABC des Vergaberechts. Sie können Bauauftrag, Lieferauftrag und Dienstleistungsauftrag unterscheiden und wissen, ob eine Gesamtvergabe oder Teilvergabe sinnvoller ist. Aus erster Hand erhalten Sie Informationen über die verpflichtende Anwendung der digitalen Ausschreibung und erfahren mehr zu den erprobten Plattformen in Europa.

Rechtswissen, das Sie mitnehmen:

- Vergaberecht: einfach erklärt auch für Anwender/-innen ohne juristische Vorkenntnisse
- Bisherige Regelungen und Änderungen durch die BVergG-Novellen 2009 und 2013
- Elektronische Vergabe: Chancen, Risiken, rechtliche Aspekte
- Elektronische Beschaffung: Papier versus Internet
- Vorstellung verschiedener Verfahrensplattformen in Österreich und Deutschland

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie verstehen die Schlüsselparagraphen im Gesetz und ihre Anwendung.
- Sie lernen, Risiken abzuwägen und Entwicklungen richtig einzuschätzen.
- Sie sichern sich einen Wissensvorsprung im elektronischen Vergabeverfahren und zu den elektronischen Beschaffungsportalen.



TRAINERIN
Mag. Alexandra Terzaki
Vergaberechtsexpertin,
Unternehmensberaterin und
Trainerin

24.11.2015 Di 24337015
7.6.2016 Di 24337025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465

Rechtskompetenz

VERTRAGSRECHT & ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Unverständliche Vertragsklauseln

Der Geschäftsalltag ist von Arbeits-, Gesellschafts-, Dienst-, Werk-, Consulting- oder Lieferverträgen geprägt. Damit eng verbunden sind die Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Ist die Rechtswidrigkeit von Vertragsbestimmungen im Konsumentenschutzgesetz relativ genau geregelt, bestehen bei beiderseitigen Unternehmengeschäften („B2B“) keine vergleichbaren Vorschriften, die eine ähnliche Sicherheit bieten. Zusätzliches Problem bei B2B-Geschäften sind einander widersprechende AGBs, die im Extremfall zur Ungültigkeit des Vertrags und teuren Rückabwicklungen führen können.

Verträge verstehen und Rechtswidrigkeiten erkennen

Sie erhalten einen fundierten Überblick über das allgemeine Vertragsrecht und eine Einführung in dessen internationale Dimension. Darauf aufbauend wird die Fähigkeit vermittelt, selbst kompliziert formulierte Verträge zu verstehen und ihre juristische Bedeutung sowie Konsequenz im Hinblick auf die aktuelle Judikatur zu erfassen. Sie sind in der Lage, rechtswidrige Bestimmungen auch ohne juristischen Beistand zu erkennen, und wissen, wie dagegen vorzugehen ist.

Rechtswissen, das Sie mitnehmen:

- Zustandekommen eines Vertrags
- Vorvertragliche Schutz- und Aufklärungspflichten
- Wichtige Vertragstypen und die neuere Judikatur zu Praxisfragen
- Internationale Aspekte: anwendbares Recht, Gerichtsstand und grenzüberschreitende Rechtsdurchsetzung
- Konkrete Vertragsverhandlungssituationen
- Tricks und „Fallen“ beim Vertragsabschluss
- AGBs und Rahmenverträge richtig formulieren, ihre Grenzen und Fallen
- Anfechtung von ungültigen Verträgen
- Handlungsstrategien bei Rückabwicklungen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erhalten eine fundierte Basisausbildung im allgemeinen Vertragsrecht des B2B-Bereichs und lernen die aktuelle Judikatur des OGH kennen.
- Sie vermeiden im Extremfall eine mögliche Ungültigkeit des Vertrags und teure Rückabwicklungen.



TRAINER
Univ.-Prof. DDr.
Thomas Ratka, LL.M.
Unternehmens- und
Gesellschaftsrechtsexperte

19.11.2015 Do 25356015
11.5.2016 Mi 25356025

DAUER: ½ Tag, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: EUR 350

Rechtskompetenz

ARBEITSRECHT INTENSIV FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Unüberschaubares Arbeitsrecht?

Das Arbeitsrecht ist für viele Führungskräfte ein häufig undurchschaubares, komplexes und daher oft gemiedenes Rechtsgebiet. Dabei ist eine grundlegende Kenntnis in diesem Bereich für Führungskräfte mit Personalverantwortung unverzichtbar.

Wissen, was Recht ist

Informieren Sie sich systematisch über die Grundzüge des österreichischen Arbeitsrechts und profitieren Sie von diesem Wissen in der täglichen Praxis im Umgang mit Ihren Mitarbeitern/-innen.

Rechtswissen, das Sie mitnehmen:

- Rechtsquellen im Arbeitsrecht
- Abschluss und Inhalt eines Arbeitsvertrags
- Abgrenzung der Vertragsformen (Dienstvertrag, freier Dienstvertrag, Werkvertrag)
- Allgemeine Rechte und Pflichten im Arbeitsverhältnis
- Arbeitszeitrecht
- Urlaubsrecht
- Abfertigungsrecht
- Entgeltfortzahlungsrecht
- Gleichbehandlungsrecht
- Haftung im Arbeitsverhältnis
- Beendigung des Arbeitsverhältnisses
- Ausgewählte Fragen des Kollektivarbeitsrechts

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie haben einen systematischen Grundriss zum Arbeitsrecht, der Ihnen im Umgang mit Ihren Mitarbeitern/-innen von Nutzen ist.
- Sie kennen die Rechtsquellen des Arbeitsrechts und können sich im Bedarfsfall rasch informieren.
- Sie wissen um die optimale Gestaltung eines Arbeitsvertrags und verstehen die unterschiedlichen Vertragsformen.



TRAINER
Univ.-Prof.
Dr. Wolfgang Mazal
Experte für Arbeitsrecht, Sozialrecht und Generationenbeziehungen

9. – 10.11.2015 Mo, Di 24323015
30. – 31.5.2016 Mo, Di 24323025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825

Ihr Vorteil INKLUSIVE: Buch „Arbeitsrecht in Grundzügen“ von Wolfgang Brodil, Martin E. Risak, Christoph Wolf

TIPP Das Seminar ist als Fortbildung gem. § 33 Abs. 3 BibuG 2014 anrechenbar.

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
>>Info auf Seite 7<<

Rechtskompetenz



FACHTAGUNG ARBEITSRECHT

Das Arbeitsrecht ist ständigen Veränderungen unterworfen. Neuerungen bei Gesetzen und Rechtsprechung haben Auswirkungen auf die tägliche Arbeit und künftige Entscheidungen von Personalisten/-innen, Unternehmern/-innen, Unternehmensjuristen/-innen und Betriebsräten/-innen.



Vor diesem Hintergrund ist die Fachtagung Arbeitsrecht in Kooperation mit dem Linde Verlag eine Informationsplattform, die auf reges Interesse stößt: Bisher haben rund 300 Teilnehmer/-innen diese jährlich stattfindende Veranstaltung besucht.

Einzigartiges Format mit hohem Praxisbezug

Unter der fachlichen Leitung von Univ.-Prof. Dr. Wolfgang Mazal präsentiert und diskutiert ein Experten-Team relevante Problemfälle aus den 4 Blickwinkeln Unternehmens- und Beratungspraxis, Wissenschaft und Höchstgericht.

Die Vortragenden setzen sich aus dem Who's who des Arbeitsrechts sowie hochkarätigen Referenten/-innen des Linde Verlags, des WIFI Management Forums und der Wirtschaftskammer zusammen.

Erfahrungsaustausch und enger Dialog

Zudem bietet die Fachtagung viel Raum für Diskussion und Kommentierung der arbeitsrechtlichen Fragen. Neben Topinformation profitieren Sie vom Erfahrungsaustausch mit den Teilnehmern/-innen und dem engen Dialog mit den Expertinnen und Experten.

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erhalten einen Überblick über neueste Entwicklungen im Arbeitsrecht.
- Sie profitieren von praxisorientierten Vorschlägen für die Umsetzung.
- Sie diskutieren mit Vortragenden aus Wissenschaft und Praxis



Univ.-Prof. Dr. Wolfgang Mazal
Fachliche Leitung und Moderation

Fachtagung Arbeitsrecht 2016

12.4.2016 Di 40101 015

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.30 Uhr
BEITRAG: EUR 490



BEI INHALTLICHEN FRAGEN KONTAKTIEREN SIE BITTE:
Gabriela Grassl, MAS
Produktmanagerin
T 01 476 77-5233
grassl@wifwien.at
Mehr Details unter www.wifwien.at/401015

IN KOOPERATION MIT

Lindecampus
Seminar | Konferenz | Lehrgang | Webinar

Kongresse

ABEND-SEMINARREIHE ARBEITSRECHT

Die arbeitsrechtliche Komponente bei der Mitarbeiterführung

Das Arbeitsrecht regelt Rechtsfragen in Zusammenhang mit einem Arbeitsverhältnis. Von der Einstellung bis hin zur Trennung von einem/-r Mitarbeiter/-in muss jedes Unternehmen im Rahmen dieser Gesetze, Verordnungen und Bestimmungen agieren. Dass dies auch wirklich der Fall ist, dafür tragen Führungskräfte und Unternehmer/-innen Verantwortung. Somit hat erfolgreiche Mitarbeiterführung stets auch eine arbeitsrechtliche Komponente.

Rechtssicherheit statt Unwissenheit

Unwissenheit erhöht das Risiko, Stolpersteine im Arbeitsrecht zu übersehen. Solche Fehler bergen erhebliches Konfliktpotenzial und können unnötige Kosten nach sich ziehen. Für einen korrekten und zukunftsorientierten Umgang mit Mitarbeitern/-innen ist arbeitsrechtliches Grundwissen absolute Voraussetzung – und genau hier setzt die Seminarreihe an: Sie vermittelt kompakt und lückenlos alle Grundlagen, damit Führungskräfte und Unternehmer/-innen in ihrer täglichen Praxis rechtssichere Schritte setzen können.

Für alle Fälle bestens vorbereitet

Welche Fehler können bereits bei der Einstellung von Mitarbeitern/-innen passieren? Wie geht man mit häufigen Fehlzeiten und Krankenständen um? Was tun mit Mitarbeitern/-innen nach der Geburt ihres Kindes? Dr. Günter Steinlechner, Rechtsexperte der Wirtschaftskammer Wien, liefert an insgesamt 3 Abenden juristisch klare Antworten und gibt Tipps für die praktische Anwendung.

- 1: Vom Stelleninserat zum Arbeitsvertrag**
2: Elternteilzeit und Karenz
3: Arzttermine und Krankenstand



1: 15.10.2015	Do	25332 015
2: 12.11.2015	Do	
3: 10.12.2015	Do	

1: 25.2.2016	Do	25332 025
2: 31.3.2016	Do	
3: 27.4.2016	Mi	



GESAMTBEITRAG: EUR 870

Ihr Vorteil Sparen Sie EUR 90 im Vergleich zur Einzelbuchung.

TIPP Die Seminarreihe ist als Fortbildung gem. § 33 Abs. 3 BibuG anrechenbar.

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
 >>Info auf Seite 7<<

Rechtskompetenz

VOM STELLENINSERAT ZUM ARBEITSVERTRAG

Mitarbeiter professionell und effizient einstellen

Als Betriebsinhaber/-in oder Führungskraft ist es für Sie wichtig, dass die Arbeitsplätze mit Mitarbeitern/-innen besetzt sind, die menschlich und fachlich zu Ihrem Betrieb passen. Um dieses Ziel zu erreichen, ist es notwendig, ausreichend Zeit in die Suche und Aufnahme von Personal zu investieren. Dabei sollte alles optimal organisiert sein und rechtlich korrekt ablaufen. Fehler bei der Wahl der Vertragsform oder beim Einstellen von Mitarbeitern/-innen lassen sich im Verlauf der weiteren Zusammenarbeit nicht oder nur mehr schwer korrigieren. Und sie können teuer sein.

Rechtliche Grundlagen und praktische Tipps für die Aufnahme von Personal

Von der Stellenanzeige bis zum Bewerbungsgespräch gilt es, die rechtlichen Rahmenbedingungen und die damit einhergehenden typischen Situationen im Umgang mit potenziellen Mitarbeitern/-innen zu beachten. Von entscheidender Bedeutung bei der Aufnahme von Personal ist aber auch Ihre eigene Rolle bzw. die Rolle Ihrer Führungskräfte.

Rechtswissen, das Sie mitnehmen:

- Die Wahl der richtigen Vertragsform: Werkvertrag, freier Dienstvertrag oder Arbeitsvertrag
- Grundlagen der Gleichbehandlung
- Wunsch von Stellenwerbern/-innen nach Ersatz der Vorstellungskosten
- Erlaubte oder verbotene Fragen beim Bewerbungsgespräch
- Vereinbarung einer Probezeit
- Dienstzettel oder Dienstvertrag?
- Heikle Situationen mit Stellenwerbern/-innen oder mit potenziellen neuen Mitarbeitern/-innen
- Optimale Organisation der Personalaufnahme

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Ihre Personalsuche läuft reibungsfrei ab, ohne dass es zu rechtlichen oder zwischenmenschlichen Komplikationen kommt.
- Sie wählen die Vertragsform, die zur vereinbarten Arbeit passt.
- Sie wissen, worauf Sie sich mit einzelnen Stellenwerbern/-innen einlassen, und erleben bei ihrer Aufnahme keine unerwarteten Überraschungen.
- Sie beschäftigen Mitarbeiter/-innen, die zu Ihrem Betrieb passen.



TRAINER

Dr. Günter Steinlechner
 Leiter der Abteilung Sozialpolitik in der Wirtschaftskammer Wien, Experte für die Umsetzung von Personalmaßnahmen

15.10.2015	Do	25333015
25.2.2016	Do	25333025



DAUER: ½ Tag, 17.00–20.30 Uhr
 BEITRAG: EUR 320

TIPP Das Seminar ist als Fortbildung gem. § 33 Abs. 3 BibuG anrechenbar.

Rechtskompetenz

ELTERNTEILZEIT UND KARENZ

Mit den Wünschen Ihrer Mitarbeiter nach der Geburt eines Kindes professionell umgehen

Als Betriebsinhaber/-in oder Führungskraft stellt sich für Sie immer wieder die Frage: Was tun mit Mitarbeiter/-innen nach der Geburt ihres Kindes? Auf der einen Seite stehen die unterschiedlichen Ansprüche der Mitarbeiter/-innen auf Karenz oder Elternteilzeit und auf das Kindergeld. Auf der anderen Seite stehen die Erfordernisse, die Ihr Betrieb mit sich bringt. Fehler bei der Zusammenarbeit oder im Umgang mit frischgebackenen Müttern oder Vätern können zu großem Ärger führen und für Sie sehr teuer werden.

Rechtliche Grundlagen und praktische Tipps nach Karenz oder Elternteilzeit

Von der Meldung der Schwangerschaft bzw. der künftigen Vaterschaft bis zum Wiedereinstieg im Beruf gilt es, die rechtlichen Rahmenbedingungen und die damit einhergehenden typischen Situationen zu beachten, die sich aus der Rolle Ihrer Mitarbeiter/-innen als Mütter oder Väter ergibt. Sie kennen die Ansprüche Ihrer Mitarbeiter/-innen auf Karenz und auf Elternteilzeit und die damit zusammenhängenden Handlungserfordernisse, aber auch die geeigneten Strategien für eine gute Zusammenarbeit in der Zukunft.

Rechtswissen, das Sie mitnehmen:

- Väter und Mütter als besonders geschützte Personen
- Die unterschiedlichen Ansprüche auf Karenz und auf Elternteilzeit
- Das Kindergeld als Grundlage für Entscheidungen von Müttern oder Vätern
- Regeln im Arbeitsvertrag, die bei Wünschen nach Karenz oder Elternteilzeit für den Betrieb wichtig sind
- Die Möglichkeiten der Trennung von Müttern oder Vätern

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie regeln Ansprüche auf Karenz oder Elternteilzeit – ohne Missverständnisse und ohne Streit.
- Sie setzen Mitarbeiter/-innen nach Karenzen oder während einer Elternteilzeit am passenden Arbeitsplatz im Betrieb ein.
- Sie schaffen die passenden Arbeitszeitmodelle für Mütter oder Väter in Ihrem Betrieb.
- Ihre Strategie im Umgang mit Mitarbeitern/-innen in ihrer Rolle als Väter oder Mütter führt zur Arbeitszufriedenheit aller Beteiligten.



TRAINER

Dr. Günter Steinlechner
Leiter der Abteilung Sozialpolitik in der Wirtschaftskammer Wien, Experte für die Umsetzung von Personalmaßnahmen

12.11.2015 Do 25343015
31.3.2016 Do 25343025



DAUER: ½ Tag, 17.00–20.30 Uhr
BEITRAG: EUR 320

TIPP Das Seminar ist als Fortbildung gem. § 33 Abs. 3 BibuG anrechenbar.

Rechtskompetenz

ARZTTERMINE UND KRANKENSTAND

Wie Sie bei Fehlzeiten und gesundheitlichen Defiziten Ihrer Mitarbeiter richtig handeln

Als Betriebsinhaber/-in oder Führungskraft ist es für Sie wichtig, dass die Arbeit in Ihrem Betrieb zeitgerecht und kundenorientiert erledigt wird. Lange und häufige Krankenstände führen dazu, dass Sie Dienstpläne neu erstellen, vielleicht sogar selbst „Hand anlegen“ oder zusätzlich Personal einstellen müssen. Gesunde Mitarbeiter/-innen sind daher im Interesse Ihres Betriebs. Lange und häufige Krankenstände sind hingegen ein Warnsignal.

Rechtliche Möglichkeiten im Krankheitsfall kennen und richtig handeln

Gesundheit ist grundsätzlich die höchstpersönliche Angelegenheit eines jeden Menschen. Als Arbeitgeber/-in haben Sie aber das Recht, im Krankheitsfall bestimmte Informationen bzw. Unterlagen einzufordern. Die Krankenstände Ihrer Mitarbeiter/-innen sind von diesem Spannungsfeld zwischen privatem Umfeld und Arbeitsleben geprägt. Dazu kommt die Mitwirkung von Ärzten/-innen als externen Entscheidungsträgern/-innen, auf die Sie keinen unmittelbaren Einfluss haben. Umso wichtiger ist es für Sie, auf Basis der bestehenden rechtlichen Möglichkeiten korrekt zu handeln.

Rechtswissen, das Sie mitnehmen:

- Ihre Rolle in der Zusammenarbeit mit kranken Mitarbeitern/-innen
- Heikle Situationen bei langen Krankenständen
- Regeln für Arztbesuche
- Auffällige Fehlzeiten und Krankenstandsmissbrauch
- Rückkehrgespräche nach langen Krankenständen
- Umgang mit Burnout und anderen schweren Erkrankungen
- Trennung von kranken Mitarbeitern/-innen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

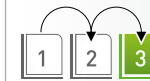
- In Ihrem Betrieb halten sich Krankenstände und Arzttermine in Grenzen.
- Sie wissen, wie Sie mit Mitarbeitern/-innen umgehen, die schwer erkrankt sind.
- Sie beschäftigen gesunde, leistungsfähige Mitarbeiter/-innen und treffen die richtigen Maßnahmen, damit diese Situation in Zukunft auch so bleibt.



TRAINER

Dr. Günter Steinlechner
Leiter der Abteilung Sozialpolitik in der Wirtschaftskammer Wien, Experte für die Umsetzung von Personalmaßnahmen

10.12.2015 Do 25335015
12.5.2016 Do 25335025



DAUER: ½ Tag, 17.00–20.30 Uhr
BEITRAG: EUR 320

TIPP Das Seminar ist als Fortbildung gem. § 33 Abs. 3 BibuG anrechenbar.

Rechtskompetenz

RECHTLICHE STOLPERSTEINE IN DER PERSONALARBEIT VERMEIDEN

Gestaltungsfehler sind meist nicht mehr rückgängig zu machen

Sie stellen Mitarbeiter/-innen ein, schließen verschiedenste Arbeitsverträge ab und vereinbaren Arbeitszeitmodelle. Sie belohnen gute Leistungen und trennen sich von schlechten Mitarbeitern/-innen.

Was beide Teile möchten, ist meist klar – aber ist die Umsetzung auch korrekt, gesetzeskonform und haltbar? Oder schaffen Sie unabsichtlich Situationen, aus denen Sie nicht oder nur sehr teuer entkommen können? Für die Personalarbeit gelten verschiedenste Regelungen und komplexe Gesetze, die selten die Arbeitgeberseite bevorzugen.

Stolpersteine erkennen und vermeiden

Mit Tipps, die auch wirklich in der Praxis umsetzbar sind, vermeiden Sie Ärger, unnötige Kosten oder gar Rechtsstreitigkeiten im Personalwesen.

Lernen Sie die häufigsten Fallen kennen und wenden Sie Lösungen an, diese zu umgehen. Erfahren Sie anhand von Fallbeispielen, wo Sie bei Verträgen oder Daten aufpassen müssen, und werden Sie so sicherer in Ihrer Personalverantwortung.

Rechtswissen, das Sie mitnehmen:

- Verträge rechtssicher abschließen, ändern oder beenden: Form, Fristen, Rückforderungen, Kündigungsschutz
- Arbeitszeit: Flexibilität gewünscht – aber was ist gesetzeskonform möglich? Gleitzeit, Urlaubsverbrauch, sonstige Abwesenheiten, Überstunden, Reisen, Seminare, ...
- Geschützte Daten: Persönlichkeitsschutz beim Recruiting und im Mitarbeitergespräch, Firmenwissen vor der Konkurrenz schützen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie können spezielle Problemstellungen oder „Sünden der Vergangenheit“ im Seminar abklären und erkennen so, wo es in Ihrem Unternehmen problematische Regelungen gibt.
- Sie wissen, was rechtlich machbar ist.
- Sie kennen rechtliche Fallen und können diese vermeiden.
- Sie treffen haltbare Entscheidungen und agieren als verantwortungsbewusste/-r Arbeitgeber/-in.



TRAINER

Mag. Klaus Peter Mörtl
HR-Unternehmensberater

NEU IM PROGRAMM

4.11.2015	Mi	25341015
27.4.2016	Mi	25341025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465

Rechtskompetenz



PERSONALVERRECHNUNGS-KONGRESS

Bereits zum 11. Mal treffen sich Personalverrechner/-innen zu diesem Fixtermin am WIFI Wien und holen sich ein Update zur Rechtslage und praktischen Umsetzung.

Aktuelles aus Ihrem Fachgebiet

Am Personalverrechnungs-Kongress – einer Kooperation mit dem Linde Verlag – erhalten Personalverrechner/-innen aktuelle Informationen zu den Themen Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht. Gesetzliche Änderungen und Neuerungen stehen dabei ebenso auf dem Programm wie ausgewählte Spezialfragen aus der Praxis, die ausführlich beantwortet werden. Als Vortragende erwarten Sie Expertinnen und Experten aus der Praxis, interessante Fachautoren/-innen sowie Lehrgangleiter/-innen aus dem WIFI-Trainerteam.

Informationsplattform und Erfahrungsaustausch

Auf Basis der einschlägigen Zeitschrift PV-Info werden topaktuelle Themen aufgegriffen, über die Sie sich informieren und austauschen können. Und das in einem schönen Ambiente mit WIFI Café-Atmosphäre.



Sehen Sie das Video zu Kongresse und Impulse:
www.youtube.com/wifiwien



Mag. Martina Schildendorfer
Leiterin Personaladministration
Georg Fischer Automobilguss GmbH

„Ich bin von der Auswahl der Themen, die uns Kongressteilnehmern/-innen jedes Jahr geboten werden, immer wieder begeistert. Es werden Arbeitsrechtsexperten zu den Fachgebieten Arbeits- und Sozialversicherungs- sowie Lohnsteuerrecht eingeladen, die insbesondere aktuelle, aber auch allgemein wichtige Inhalte aus diesen Gebieten erläutern. Zudem besteht immer die Möglichkeit, während des Vortrags aufgeworfene Fragen zu klären. Ein großes Plus für mich ist auch die Möglichkeit, die Experten während der Pausen zu Problemstellungen aus dem eigenen Unternehmen befragen zu können. Die Aktualität der Themen erlaubt mir, das erworbene Wissen direkt in meinem Beruf anzuwenden bzw. umzusetzen. Der nächste PeVeKo ist jedenfalls ein Fixtermin für mich.“

11. Österreichischer Personalverrechnungs-Kongress

5.–6.11.2015 Do, Fr 40100 015

DAUER: 1½ Tage, 9.00–17.30
und 9.00–12.30 Uhr
BEITRAG: EUR 570



BEI INHALTLICHEN FRAGEN
KONTAKTIEREN SIE BITTE:
Gabriela Grassl, MAS
Produktmanagerin
T 01 476 77-5233
grassl@wifiwien.at
Mehr Details unter
www.wifiwien.at/401005

IN KOOPERATION MIT

Lindecampus
Seminar | Konferenz | Lehrgang | Workshop

Kongresse

Personal- und Organisationskompetenz

Seminarreihe Professionelles Recruiting 72

- 1: Fehler beim Recruiting vermeiden 72
- 2: Social Media im Recruiting 73
- 3: Hearing mit situativen Fragen statt Assessment-Center 73

Profiling-Techniken in der Personalauswahl 74

Arbeitszeitmodelle & Entlohnungsformen 74

Personal- und Bildungscontrolling 75

Erfolgreiche Auswahl externer Berater & Trainer 75

Seminarreihe Kompetenz- und Talent Management 76

- 1: Erfolgsfaktoren für Talent Management 76
- 2: Ganzheitliches strategisches Kompetenzmanagement 77
- 3: Talente fördern und entwickeln 77

Employer Branding 78

Interne Kommunikation zeitgemäß planen und steuern 78



SEMINARREIHE PROFESSIONELLES RECRUITING

Sie wollen die besten Arbeitskräfte

Mitarbeiter/-innen sind die wohl wichtigste Ressource erfolgreicher Unternehmen. Die Steuerung und Entwicklung ihres Potenzials ist in Zeiten eines Wettbewerbs um die besten Arbeitskräfte von größter Bedeutung. Die Seminare dieser Reihe decken die für das Personal-Recruiting relevantesten Themenbereiche ab. Sie erwerben wertvolles, sofort anwendbares Wissen im Umgang mit Mitarbeitern/-innen, von dem Sie in der Praxis profitieren.

Mit den richtigen Mitarbeitern zum Unternehmenserfolg

Fachliche Qualifikation, Social Skills und die Motivation des/der Einzelnen sind die entscheidenden Faktoren für Produktivität, Effizienz und gutes Betriebsklima. Eine sorgfältige Personalauswahl bewirkt, dass die beruflichen Fähigkeiten und der persönliche Charakter eines/-r neuen Mitarbeiters/-in optimal zum Unternehmen passen. Die „richtigen“ Mitarbeiter/-innen zu finden ist eine ebenso große Kunst wie deren Arbeitszufriedenheit.

Der Mensch im Mittelpunkt

Wo Menschen arbeiten, steht deren wertschätzende und korrekte Behandlung im Unternehmen im Mittelpunkt. Umfassendes Know-how, um die zunehmend höheren Anforderungen an professionelles Personalmanagement erfüllen zu können, ist heute gefragt. Das beginnt bei der Personalsuche – ob klassisch über Printmedien oder über „neue Medien“ – und betrifft das Bewerbermanagement ebenso wie den Auswahlprozess.

- 1: Fehler beim Recruiting vermeiden!
- 2: Social Media im Recruiting
- 3: Hearing mit situativen Fragen statt Assessment-Center



1: 6.10.2015	Di	24316 015
2: 30.11.2015	Mo	
3: 17.12.2015	Do	

1: 1.3.2016	Di	24316 025
2: 30.5.2016	Mo	
3: 14.6.2016	Di	



GESAMTBEITRAG: EUR 1.045



Sie sparen EUR 120 im Vergleich zur Einzelbuchung.

Personal- und Organisationskompetenz

FEHLER BEIM RECRUITING VERMEIDEN!

Das richtige Personal – effizient suchen und finden

Mit optimaler Vorbereitung des Profils und der Einbindung in den Organisations-Flow ist es um vieles einfacher, die richtigen Mitarbeiter/-innen zu beschreiben und entsprechend am Markt zu suchen. Die Schlüsselfragen: Welche ist die richtige Suchmethodik, um effizient geeignete Kandidaten/-innen anzusprechen? Soll die Suche in Printmedien oder über Online-Schaltungen bzw. Social Media-Plattformen erfolgen? Mit welchen Vorlaufzeiten ist beim Recruiting zu rechnen und wie verfährt man mit ungeeigneten Kandidaten/-innen speziell im Hinblick auf Employer Branding?

Mehr Professionalität im Bewerbermanagement

Der Schlüssel zu mehr Qualität und Wirtschaftlichkeit liegt in der Optimierung der HR-Prozesse. Das Wichtigste dabei ist, dass Sie die Personalabteilung als innovativen und prozessorientierten Geschäftsbereich verstehen – und entsprechende Maßnahmen setzen: Sie suchen Impulse für mehr Effizienz in Abläufen und Leistungsangeboten, um die Qualität Ihres Bereiches zu steigern – dieses Seminar liefert Ihnen Lösungsansätze für Ihre Recruiting-Praxis.

Recruiting-Tools, die Sie erhalten:

- Erstellen einer Vorlage zur Erstellung von professionellen Anforderungsprofilen
- Inseratentextung unter Berücksichtigung der gesetzlichen Erfordernisse
- Handhabung der Bewerbungen mittels professioneller Recruiting-Software oder auch mittels Organisation Ihres Standard-E-Mail-Postfachs
- Grundregeln im Zeitmanagement und in der Kandidaten/-innen-Korrespondenz

* Die Auswahl der angeführten Trainer/-innen richtet sich nach deren zeitlicher Verfügbarkeit.

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sichere Auswahl des effizientesten Suchweges und dazugehöriger Medien
- Sie lernen Techniken für eine rationale Bearbeitung von Bewerbungen.
- Checklisten zur kritischen Sichtung von Lebensläufen
- Mitarbeitersuche aus der Praxis für die Praxis



TRAINER/-IN*

Mag. Monika Kail
Mag. Wolfgang Rom
Senior Consultant bei Pers-Con
Personal Consulting GmbH

6.10.2015	Di	24303015
1.3.2016	Di	24303025



DAUER: ½ Tag, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: EUR 350

IN KOOPERATION MIT



Personal- und Organisationskompetenz

SOCIAL MEDIA IM RECRUITING

Social Media verändern die Welt der HR-Akteure

Social Media beeinflussen den „War of Talents“ und die Suche nach den passenden Potenzialen in einer Weise, wie sie vor 5 Jahren noch nicht vorstellbar war. Doch nicht jedes soziale Medium eignet sich für alle Zielgruppen. Hier entstehen Unterschiede abhängig vom Qualifikationshintergrund wie auch von der Sozialisation mit neuen Medien. So muss die „Generation iPad“ anders angesprochen werden als die „Generation Golf“. Diese Unterschiede sind heute stärker als zur Zeit der klassischen Personalsuche über die Printmedien.

Mit Social Media-Know-how zum Talentpool

Social Media innerhalb des Recruiting-Prozesses verkürzen nicht nur die Reaktionszeit innerhalb des Vorgangs, sie erlauben auch eine stärkere direkte Kommunikation zwischen den verschiedenen Akteuren/-innen. Neben dem größeren Aktionsradius ist auch der Faktor der Kosteneinsparung nicht zu unterschätzen. Hier sind die offenen und die verdeckten Kosten zu identifizieren. Die Qualität des Recruiting-Prozesses und des Handlings der Bewerbung kann hier auch im Sinne eines erfolgreichen Employer Branding eingesetzt werden. Der Aufbau eines Talentpools aus den Social Media heraus ist daher nur ein logischer Schritt.

Recruiting- und Social Media-Tools, die Sie erhalten:

- Überblick der großen Social Media-Tools für Firmen, Dienstleister/-innen und Bewerber/-innen
- Grundregeln für die Kommunikation
- Grundregeln für die Präsentation der Stelle und des Unternehmens
- Prozessablauf eines optimalen Social Media-Recruitment-Projekts

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen Social Media-Tools für den Recruiting-Prozess und entwickeln folgende Fähigkeiten:
- Konzeption einer zielgruppenspezifischen Recruitment-Strategie (klassische Medien versus „Neue Medien“)
- Auswahl der entsprechenden Recruiting-Tools
- Effekte auf die Recruiting-Prozesse
- Auswirkungen auf die Kommunikation mit dem externen Bewerbermarkt



TRAINER
Dipl. Verw.-Wiss.
Hartwig Frasch
Senior Consultant bei Pers-Con
Personal Consulting GmbH

30.11.2015 Mo 39331015
30.5.2016 Mo 39331025



DAUER: ½ Tag, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: EUR 350

IN KOOPERATION MIT



Personal- und
Organisationskompetenz

HEARING MIT SITUATIVEN FRAGEN STATT ASSESSMENT-CENTER

Die Gefahr teurer Assessment-Center

Bisher wurden in den meisten Fällen umfangreiche Assessment-Center für die Besetzung von Führungs- und Schlüsselpositionen eingesetzt. Die Konzeption und eigentliche Durchführung ist sehr zeitaufwendig und kostenintensiv. Viele Übungen, Gruppendiskussionen und Rollenspiele müssen vorbereitet werden und danach folgen aufwendige Auswertungen.

Die Lösung: Situative Fragen

Mittels situativer Fragen werden konkrete, für eine Position geforderte Kompetenzen abgefragt. Der/Die Bewerber/-in wird mit einer typischen praxisnahen Alltagssituation konfrontiert. Sie als Interviewer/-in können im Unterschied zu einem Rollenspiel im AC sofort Zusatzfragen stellen und damit steuernd eingreifen.

So lassen sich relativ schnell – ausgehend von geforderten Kompetenzen – situative Fragen kreieren. Diese können je nach Auswahlprozess modulartig zusammengestellt werden, größtmögliche Flexibilität ist sichergestellt.

Tools zur *situativen Fragetechnik*, die Sie erhalten:

- Unterschied zwischen Kompetenzen und Verhaltensbeschreibungen
- Rüstzeug zur Erstellung situativer Fragen
- Anwendbarkeit in der Praxis, z.B. in Hearings
- Wahrnehmung versus Interpretation
- So reduzieren Sie Wahrnehmungsverzerrungen
- Tipps und Tricks zur eigentlichen Durchführung

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

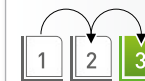
- Sparen Sie Zeit und Geld bei Ihren zukünftigen Auswahlprozessen.
- Erhöhen Sie die Akzeptanz bei Bewerber/-innen.
- Vermeiden Sie Wahrnehmungsfehler.
- Erhöhen Sie die Meßgenauigkeit bei der Besetzung.
- Steuern Sie Auswahlprozesse zielgerichteter als bisher.



TRAINER
Mag. Thomas Zobl
Organisationsberater,
Trainer und Coach

NEU IM PROGRAMM

17.12.2015 Do 39362015
14.6.2016 Di 39362025



DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465



Individuelles Follow-up auf
Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Personal- und
Organisationskompetenz

PROFILING-TECHNIKEN IN DER PERSONALAUSWAHL

Die Besten suchen – die Richtigen finden!

Die Zahl der Bewerber/-innen steigt ebenso wie die der Auswahlverfahren und psychologischen Tests. Die Anforderungsprofile an neue Mitarbeiter/-innen werden immer anspruchsvoller und detaillierter. Natürlich zeigen sich alle Kandidaten/-innen von ihrer besten Seite. Wie können Sie hinter die Fassade blicken und verhindern, den oder die Richtige/-n zu übersehen? Wie können Sie das tatsächliche Verhalten in der jeweiligen Unternehmensposition prognostizieren?

Neuropsychologisches Mitarbeiter-Profiling

Neue Methoden der Persönlichkeitspsychologie und Neurowissenschaft bilden die Grundlage für eine hoch-effektive Form der Mitarbeiterauswahl. Neuropsychologisches Profiling zeigt Ihnen, wie Menschen spezifisch wahrnehmen, Situationen beurteilen und Entscheidungen treffen. Ein praktisches, leicht handhabbares Testsystem stellt die Kompatibilität der Mitarbeiter/-innen zwischen Anforderungsprofil, Unternehmenskultur und Profiling detailliert und wissenschaftlich fundiert fest. Je nach Anforderungsprofil können Sie Indikatoren der Job-Performance wie Zuverlässigkeit, Kreativität, Risikobewusstsein, Frustrationstoleranz, Teamfähigkeit etc. individuell gewichten. Leistungspotenziale und -grenzen, Motivstrukturen und Einstellungsprofile werden so transparent gemacht.

Profiling-Tools, die Sie erhalten:

- Schrittweises Vorgehen bei wissenschaftlich fundiertem, systematisch strukturiertem Mitarbeiter-Profiling
- Beurteilungsgrundlagen für geeignete Auswahlverfahren sowie psychologische Leistungs- und Persönlichkeitstests
- Kurzüberblick zum State of the Art der Persönlichkeitspsychologie und Neurowissenschaft
- Exemplarische Kurztests zur Messung zentraler Persönlichkeitsdimensionen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie beurteilen psychologische Leistungs- und Persönlichkeitstests nach ihrer wissenschaftlichen und praktischen Zuverlässigkeit und Relevanz.
- Sie lernen Profiling-Methoden kennen, um die Job-Performance effektiv prognostizieren zu können. So erhöhen Sie Ihre Präzision und Sicherheit in der Personalauswahl.
- Sie erfahren die Möglichkeiten und Grenzen der Auswahlverfahren und Verhaltensprognosen.
- Sie erhalten ein Set von Kurztests als Einführung in das System des neuropsychologischen Profilings.



TRAINER
Univ.-Lektor Mag. phil.
Dr. rer. nat. Josef Sawetz
Kommunikationspsychologe
und Neurowissenschaftler

28. – 29.10.2015 Mi, Do 25308015
20. – 21.4.2016 Mi, Do 25308025

DAUER: 1 ½ Tage

1. Tag 9.00 – 18.00 Uhr

2. Tag 9.00 – 13.00 Uhr

BEITRAG: EUR 650



Individuelles Follow-up auf
Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

*Personal- und
Organisationskompetenz*

ARBEITSZEITMODELLE & ENTLOHNUNGSFORMEN

Flexibel und leistungsgerecht – wie kann das gehen?

Wir alle haben es gelesen: Flexibilität ist TOP bei den Wünschen für die Arbeitszeit – nicht nur bei der Generation Y. Unabhängig und flexibel sein, was Uhrzeit, Dauer und Ort betrifft. Doch wie misst man dann Leistung und was erlaubt das Arbeitszeitgesetz? Und dabei wollen alle gerecht entlohnen und entlohnt werden – doch nur selten kann man sich auf dieselbe Definition von „Gerechtigkeit“ einigen. Dass wir uns dazu von der Produktion immer mehr zur Dienstleistung und Denkarbeit bewegen, macht es noch schwieriger.

Bedarfsgerechte Arbeitszeit und leistungsgerechte Bezahlung

Sie erfahren nützliche Kriterien für die Wahl bzw. Veränderung Ihrer Arbeitszeitmodelle. Mit praxiserprobten Modellen können Sie flexible „Telearbeit“ ermöglichen und vermeiden Haftungen und Kosten. Sie gestalten Gleitzeitsysteme so, dass trotz Zeitausgleich die Urlaubssalden nicht explodieren. Ihr Entlohnungssystem passt zu Ihren Unternehmenszielen. Sie schaffen Transparenz, welche Entlohnungsbestandteile Sie bieten, wie Leistung beurteilt und Zielerreichung SMART gemessen wird.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Sinnvolle und passende Arbeitszeitregelungen
- Flexible Modelle, „Mobile Working“ ohne Mehrkosten
- Grenzen der „Vertrauensarbeitszeit“
- Leistung SMART messen und möglichst fair belohnen
- Der richtige Mix der Entlohnungsbestandteile

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie kennen die Rahmenbedingungen und können diese kosteneffizient für Ihr Unternehmen nützen.
- Sie entscheiden sich für haltbare Modelle, die Ihre Unternehmensziele unterstützen.
- Sie erhöhen durch moderne Gestaltung von Arbeitszeit und Entlohnung Ihre Attraktivität als Arbeitgeber/-in.



TRAINER
Mag. Klaus Peter Mörtl
HR-Unternehmensberater

NEU IM PROGRAMM

18.11.2015 Mi 39337015

8.6.2016 Mi 39337025

DAUER: 1 Tag, 9.00 – 17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 465

*Personal- und
Organisationskompetenz*

PERSONAL- UND BILDUNGSCONTROLLING

Der Kampf ums jährliche HR-Budget

Das Topmanagement ist zunehmend daran interessiert, dass Personalmaßnahmen und Unternehmensstrategie Hand in Hand gehen. Sie als HR-Manager/-in sind daher gefordert, den Beitrag der HR-Aktivitäten zum Unternehmenserfolg konkret nachzuweisen und neben den Kosten auch ihren Nutzen quantifizierbar zu machen. Schließlich sollen Sie HR-Instrumente effizient implementieren und Weiterbildungskosten optimieren.

Mut zur Transparenz im Personalbereich

Bildungscontrolling ist ein Prozess, der, ausgehend von der Unternehmensstrategie, den Weiterbildungsbedarf analysiert, Messgrößen definiert und entsprechend evaluiert. Es ermöglicht Ihrem Management, rechtzeitig Entscheidungen für den Personalbereich zu treffen, und Ihnen als HR-Manager/-in, den Beitrag von HR zum Unternehmenserfolg darzustellen. Nach dem Seminarartag wissen Sie, worauf es ankommt, wenn Sie HR-Kennzahlensysteme und Bildungscontrolling prozessorientiert und unternehmensspezifisch entwickeln und implementieren. Und Sie erfahren, wie Sie argumentieren müssen, damit Sie auch in Sparkurs-Zeiten Budgets bekommen.

Personal- und Bildungscontrolling-Tools, die Sie erhalten:

- Beispiele und Erarbeitung von Kennzahlen aus den Bereichen Personalbedarf und -struktur, Recruiting, Personalmarketing und Performance Management
- Erarbeitung spezifischer Kennzahlen für Ihr Unternehmen in Arbeitsgruppen anhand von Kennzahlenkatalogen
- Checkliste zur Überprüfung der Relevanz spezifischer Kennzahlen für Ihr Unternehmen
- Causal-Chain-Analyse zur Bedarfserhebung in der Personalentwicklung
- Erarbeitung von Nutzen-Dimensionen anhand von Beispielen für die Umsetzung in den Gesprächen mit (internen) Kunden/-innen.

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erarbeiten spezifische Kennzahlen für Ihr Unternehmen anhand von Kennzahlenkatalogen.
- Sie erhalten Auswertungsmöglichkeiten von Mitarbeiterbefragungen, 360-Grad-Feedback und Mitarbeitergesprächen.
- Sie erhalten Praxistipps zur kostengünstigen und effizienten Umsetzung der gängigsten HR-Instrumente.
- Sie wissen, wie Sie Ihre Kennzahlen für das Topmanagement richtig aufbereiten.



TRAINERIN

Mag. Sonja Schloemmer,
MBA, MAES
Expertin für Management-
und HR-Instrumente

30.11.2015 Mo 39342015
6.6.2016 Mo 39342025

DAUER: 1 Tag, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465



Individuelles Follow-up auf
Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde



Das Seminar ist als Fortbildung
gem. § 33 Abs. 3 BibuG
anrechenbar.

Personal- und
Organisationskompetenz

ERFOLGREICHE AUSWAHL EXTERNER BERATER & TRAINER

Welcher Trainer passt zu uns?

Der Bedarf einer Trainingsmaßnahme ist erhoben, die Zielgruppe definiert, das Design ist in groben Zügen festgelegt. Doch die Frage nach der/dem passenden Trainer/-in ist damit noch lange nicht beantwortet. Es liegt an Ihnen, aus der Vielzahl an Trainern/-innen und Beratern/-innen am Markt die richtige Wahl zu treffen und diese fachlich sowie finanziell überzeugend zu begründen.

Einschätzung des Marktes und der Beratungs- bzw. Trainingskompetenzen

Der Erfolg einer Trainingsmaßnahme hängt zu einem großen Teil von einer/einem guten Vortragenden ab. Im Seminar erhalten Sie praxisorientierte Tipps zur erfolgreichen Auswahl von externen Partnern/-innen. Sie erstellen Kriterien zur Qualitätssicherung und wissen, wie Sie diese im Vorfeld überprüfen. Sie kennen und nutzen alle verfügbaren Kanäle, um die/den passenden Trainer/-in zu finden. Eine Abgrenzung der Einsatzbereiche Training, Coaching und Beratung sowie deren Anforderungen runden das Programm ab.

Auswahl-Tools, die Sie erhalten:

- Bausteine zur erfolgreichen Auswahl von Trainern/-innen, Coaches und Beratern/-innen
- Checkliste für das Festlegen von Auswahlkriterien
- „Adressen“ von Trainer-/Coaching-Plattformen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie wissen, auf welche Kriterien Sie bei einer erfolgreichen Trainer- bzw. Beraterauswahl achten müssen und wie Sie diese überprüfen.
- Sie schärfen Ihren Blick hinsichtlich der Abgrenzung Training/Beratung/Coaching und wissen Bescheid über die unterschiedlichen Anforderungen an die jeweilige Dienstleistung.
- Sie erhalten einen Überblick über den österreichischen (bzw. deutschsprachigen) Trainings- und Coaching-Markt.
- Sie erfahren, wo und wie man Trainer/-innen bzw. Berater/-innen finden kann.



TRAINERIN

Mag. Sabine Prohaska
Wirtschaftspsychologin

28.9.2015 Mo 24338015
25.1.2016 Mo 24338025

DAUER: ½ Tag, 9.00 – 13.00 Uhr
BEITRAG: EUR 350

Personal- und
Organisationskompetenz

SEMINARREIHE KOMPETENZ- UND TALENT MANAGEMENT

Wissen Sie, wer Ihre Talente sind?

Die richtigen Mitarbeiter/-innen zur richtigen Zeit an der richtigen Position – mit Talent Management schaffen Sie die Grundlage für Ihren Erfolg. Diese Seminarreihe unterstützt Sie mit praxisnahen Methoden und Tools dabei, die Kompetenzen im Team erfolgreich zu managen und Talent Management erfolgreich in Ihrem Unternehmen zu integrieren.

Kompetenz- und Talent Management als Basis für den Erfolg

Wesentlicher Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen ist die Kompetenz und Innovationskraft der Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte. Zählt Talent Management zum Bestandteil der Unternehmenskultur, minimieren Sie Risiken durch Personalengpässe und maximieren Erfolgchancen für die Zukunft.

So finden Sie Ihre Talente

Die Herausforderung für das Personalwesen liegt darin, Potenziale zu identifizieren und wertvolle Mitarbeiter/-innen an die Organisation zu binden. Entscheidend sind dabei nicht nur Fachkompetenzen, sondern auch Business-, Führungs- und Verhaltenskompetenzen. Tools, wie z.B. Kompetenzkartensets, professionalisieren diesen Prozess. Aktivitäten zur Förderung Ihrer Talente schaffen eine Bindung an das Unternehmen und sichern die Nachbesetzung von Schlüsselpositionen. Mit Führungslaufbahnen, Fach- und Spezialistenkarrieren stärken Sie langfristigen Know-how-Erhalt und -Transfer.

- 1: Erfolgsfaktoren für Talent Management
- 2: Ganzheitliches strategisches Kompetenzmanagement
- 3: Talente fördern und entwickeln



1: 5.10.2015	Mo	39364 015
2: 9.11.2015	Mo	
3: 14.12.2015	Mo	

1: 15.2.2016	Mo	39364 025
2: 14.3.2016	Mo	
3: 25.4.2016	Mo	



GESAMTBEITRAG: EUR 1.200



Sie sparen EUR 135 im Vergleich zur Einzelbuchung.

Personal- und Organisationskompetenz

ERFOLGSFAKTOREN FÜR TALENT MANAGEMENT

Talent Management im Unternehmen integrieren

In Ihrem Unternehmen gibt es kein einheitliches Verständnis von „Talent“? Die Förderung von Mitarbeitern/-innen ist vom Zufall bestimmt und die besten Köpfe wandern ab? Gefragt ist eine Führungskultur, in der die Weiterentwicklung von Mitarbeitern/-innen Priorität hat. Doch Talent Management im Unternehmen zu verankern und bei Führungskräften und im Team zu etablieren, kann eine große Herausforderung darstellen.

Der Kreislauf des Talent Managements

Dieser Workshop gibt Ihnen einen ersten Einblick in Begriffe, Aufbau und Prozesse von Talent Management. Sie erfahren, wie Sie Talent Management in Ihrem Unternehmen integrieren – vom Recruiting über die Positionierung bis zur Bindung der Mitarbeiter/-innen. Lernen Sie sowohl die Bedeutung für die Unternehmenskultur als auch Faktoren und Kennzahlen zur Erfolgsmessung kennen.

Talent Management-Tools, die Sie erhalten:

- Der Talent Management-Prozess und die Verankerung in der Unternehmensstrategie und -kultur
- Bestimmung von Talent, Potenzial und Schlüsselpositionen
- Aufbau von Struktur und Verantwortungsbereichen zur Umsetzung von Maßnahmen
- Erfolgsfaktoren und Kennzahlen von Talent Management

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie lernen die wichtigsten Begriffe des Talent Managements kennen und erfahren mehr über die Bedeutung für die Unternehmenskultur.
- Sie gewinnen einen kompakten Überblick über den zusammenhängenden Prozess, den Aufbau und die Verantwortungsbereiche von Talent Management.
- Sie kennen Faktoren und Kennzahlen, um den Erfolg von Talent Management zu messen.



TRAINERIN

Mag. Isabella Dinstl
Coach und
Unternehmensberaterin

5.10.2015	Mo	39360015
15.2.2016	Mo	39360025



DAUER: ½ Tag, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: EUR 350



Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Personal- und Organisationskompetenz

GANZHEITLICHES STRATEGISCHES KOMPETENZMANAGEMENT

Wie lässt sich Kompetenzmanagement umsetzen?

Sie möchten Ihr bestehendes Kompetenzmanagement kritisch hinterfragen? Sie möchten praxiserprobte Definitionen und ein Vorgehensmodell, das Sie für Ihr Unternehmen anpassen können? Mit geeigneten Methoden evaluieren Sie Kompetenzen in Management Audits, Mitarbeitergesprächen und Bewerbungsgesprächen. Ist- und Soll-Werte lassen sich einfach erheben und darstellen.

Klar definierte Mitarbeiterkompetenzen für Ihr Unternehmen

Kompetenzmanagement integriert und systematisiert Prozesse des Recruitings und der Personalentwicklung. Ausgehend von Ihrer Unternehmensstrategie werden auf Basis wissenschaftlich fundierter Methoden und anhand eines Kartensystems klar definierte Soll-Kompetenzen identifiziert. Diese bilden die Basis für vielfältige HR-Aufgaben. Personalaufnahme, Kompetenzbeurteilung in Mitarbeitergesprächen, Bildungsbedarfserhebungen und Karriereplanung werden so standardisiert und beschleunigt.

Kompetenzmanagement-Tools, die Sie erhalten:

- 45-teiliges Kompetenzkartenset (je 15 Business-, Verhaltens- und Führungskompetenzen) zur Kompetenzdefinition
- Excel-Sheets mit Balkendiagramm zum Soll-Ist-Vergleich und zur Kompetenzdarstellung
- Interviewleitfaden für Bewerbungsgespräche
- Praktische Anwendungsbeispiele und Checklisten

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Prozessbeschleunigung und klare, unternehmensweit gültige Kompetenzdefinitionen
- Unternehmensweit einheitliches Verständnis von Anforderungen
- Sachlichere Kompetenzbeurteilung und professionelleres Feedback
- Aussagekräftigere Kandidatenprofile im Recruiting



TRAINERIN
Mag. Sonja Schloemmer,
MBA, MAES
Experte für Management und HR-Instrumente

9.11.2015 Mo 39350015
14.3.2016 Mo 39350025



DAUER: 1 Tag, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 520



Inklusive 45-teiligem Kompetenzkartenset



Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Personal- und Organisationskompetenz

TALENTE FÖRDERN UND ENTWICKELN

Talente im Unternehmen rechtzeitig erkennen

Werden Potenziale nicht gefördert, steigt das Risiko, dass Mitarbeiter/-innen – sobald sie ausgebildet sind – das Unternehmen verlassen. Besonders junge Talente sind schwer zu binden und erwarten sich nach Weiterbildungsmaßnahmen konkrete Karriereschritte. Um wertvolle Mitarbeiter/-innen zu halten, Nachbesetzungen zu sichern und eine Führungsnachfolge aufzubauen, müssen Talente identifiziert und weiterentwickelt werden. Doch oft scheidet die Einführung neuer Instrumente am Umsetzungswillen der Führungskräfte.

Koordinierte Prozesse im Talent Management

Dieser Workshop zeigt Ihnen die wichtigsten Instrumente des Talent Managements, um Mitarbeiter/-innen und deren Potenziale zu identifizieren, zu evaluieren und weiterzuentwickeln. Lernen Sie praktische Tools kennen, die Sie für Ihr Unternehmen anpassen und entsprechend Ihrem Bedarf umsetzen können. Fördern und halten Sie Talente und stellen Sie durch gezielte Nachfolgeplanung eine passende Führungspipeline sicher.

Talent Management-Tools, die Sie erhalten:

- Talent Review und Talent Matrix als integrierte Instrumente zum Identifizieren von Talenten
- Entwicklungsmatrix als Basis für die gezielte Förderung von Mitarbeitern/-innen
- Aufbau des Talentpools und Maßnahmen zur Sicherstellung der Nachfolgeplanung
- Praxisbeispiele aus anderen Unternehmen

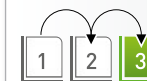
IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie kennen Instrumente, um eine unternehmensweite Abbildung der Potenziale aufzubauen.
- Sie erhalten konkrete Hinweise zur Konzeption eigener Tools, um die zielgerichtete Weiterentwicklung der Talente sicherzustellen.
- Sie lernen praxiserprobte Methoden kennen, um die Talente zu fördern und an das Unternehmen zu binden.



TRAINERIN
Mag. Isabella Dinstl
Coach und Unternehmensberaterin

14.12.2015 Mo 39349015
25.4.2016 Mo 39349025



DAUER: 1 Tag, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 465



Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Personal- und Organisationskompetenz

EMPLOYER BRANDING

Wie wichtig ist die „Marke“ Arbeitgeber?

Wie wichtig ist es heutzutage, sich als gute/-r Arbeitgeber/-in zu positionieren? Welche Wirkungsbereiche und positiven Effekte umfasst eine erfolgreiche Employer Branding-Strategie? Was sind die Gefahren, wenn kein zielgerichteter Prozess verfolgt wird? Diese und mehr Fragen beschäftigen Personaler/-innen im verstärkten Ausmaß. Und das ist gut so, denn: Dank Employer Branding tun sich für Unternehmen viele positive Effekte und Potenziale auf.

Employer Branding mit System

Nur ein systematischer Prozess führt zu einer attraktiven Arbeitgeber-Marke: Am Anfang des Employer Branding-Prozesses wird die Ausgangslage in Dimensionen wie (Arbeitgeber-)Image, Recruiting-Prozess, Stärken des Unternehmens als Arbeitgeber/-in, Wettbewerber-Aktivitäten und Bedürfnisse der Zielgruppe untersucht. Stehen Ausgangslage und Employer Value Proposition fest, folgt die Planung im Rahmen eines Gesamtkonzepts mit Ziel, Botschaften, Strategie und Umsetzung.

Employer Branding-Tools, die Sie erhalten:

- Meilensteine der Employer Branding-Strategie
- Anleitung zur Analysephase

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

Sie erhalten:

- Tipps zur Erstellung der Employer Value Proposition und des Gesamtkonzepts
- Tipps zum Umgang mit Social Media-Plattformen
- Best-Practice-Beispiele



TRAINERIN*

Mag. Monika Kail
Mag. Katja Hautzinger
Senior Consultant bei Pers-Con
Personal Consulting GmbH

10.11.2015 Di 39370015
28.6.2016 Di 39370025

DAUER: ½ Tag, 9.00–13.00 Uhr

BEITRAG: EUR 350

IN KOOPERATION MIT



Personal- und
Organisationskompetenz

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

INTERNE KOMMUNIKATION ZEITGEMÄSS PLANEN UND STEUERN

Interne Informationsflüsse planen und steuern – aber wie?

In großen Unternehmen ist die interne Kommunikation als Steuerinstrument meist fix installiert. Aber auch mittelständische Unternehmen und Organisationen haben die Bedeutung und den Wert interner Kommunikation erkannt. Allerdings kann diese nicht nebenbei gemacht werden und oft fehlt auch das notwendige Wissen über Methoden und Möglichkeiten, um interne Informationsflüsse zu planen und zu steuern.

Verständnis, Planung und Methodenvielfalt

Lernen Sie interne Information strategisch zu planen und mit einem vielfältigen Methodenmix umzusetzen. Ausgangspunkt sind die strategischen Ziele Ihres Unternehmens und für diese erarbeiten Sie an diesem Tag geeignete Kommunikationsstrategien und -mittel. Anhand von Praxisbeispielen erfahren Sie, wie andere Unternehmen intern kommunizieren, und setzen sich mit den Grenzen des Machbaren auseinander, denn auch die beste interne Kommunikation ersetzt keine Führungskompetenzen!

Interne Kommunikations-Tools, die Sie erhalten:

- Handlungsimpulse aus der Rezipientenforschung
- Psychologische Kommunikationsmodelle
- Methodenkoffer und Praxisbeispiele – vom Schwarzen Brett bis zu Facebook
- Analyse- und Planungsmatrix für interne Kommunikationsoffensiven
- Grundregeln der internen Kommunikation bei Krise und Change

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie lernen interne Kommunikation aus Sicht des Kommunikationsmanagements und der Kampagnenführung kennen.
- Sie erkennen die Möglichkeiten und Grenzen interner Kommunikation.
- Sie lernen verschiedenste Methoden der internen Kommunikation kennen und können sie sinnvoll und effizient einsetzen.



TRAINER/-IN*

Mag. Susanne Grof-Korbel
Michael Grof-Korbel, MA
Kommunikationstrainer/-in,
bettertogether GmbH

3.11.2015 Di 40327015
26.4.2016 Di 40327025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 465

* Die Auswahl der angeführten Trainer/-innen richtet sich nach deren zeitlicher Verfügbarkeit.

Personal- und
Organisationskompetenz

Strategische Kompetenz

Seminarreihe Governance als Führungsverantwortung 80

- 1: Grundlagen der Governance im Unternehmen 80
- 2: Gelebte Governance am Beispiel
Risikomanagement und Compliance 81
- 3: Gelebte Governance am Beispiel Internes Kontrollsystem und
Monitoring 81

Effectuation – entscheiden und
handeln jenseits des Planbaren 82

Strategieentwicklung für die Praxis 82

Wiener Börse Akademie 83

Prozesse optimieren & Unternehmen steuern 84

Qualität als Führungsaufgabe 84

Strategisches eBusiness:
Digitalkompetenz für Geschäftsführer 85

Erfolgreich durch Kooperationen 85

Zukunftsfähige Businessmodelle mit CSR 86

Von der Vision zur Innovationsstrategie 86

SEMINARREIHE GOVERNANCE ALS FÜHRUNGSVERANTWORTUNG

Entsprechen Ihre Steuerungs- bzw. Regelungssysteme den gesetzlichen Anforderungen?

Die Seminarreihe bietet Geschäftsführern/-innen, Eigentümern/-innen und leitenden Führungskräften einen komprimierten Überblick über gesetzliche Anforderungen und praktische Umsetzungsmöglichkeiten. Sie erlangen Rechtssicherheit, vermeiden drohende Haftungen und stellen Effizienz in Verwaltungsabläufen und -strukturen sicher.

Effiziente Bewältigung der vielfältigen Vorgaben

Unter Governance wird allgemein die organisatorische Unternehmensführung verstanden. Neben Überlegungen von Führungskräften, wie Verantwortungen, Abläufe und Prozesse im Unternehmen bestmöglich gestaltet werden können, kommt es durch die Gesetzgebung zunehmend zu Vorgaben an diesen Bereich.

Wertsteigerung durch Governance

Zahlreiche Vorschriften definieren, wie Unternehmen organisiert sein müssen. Das betrifft z.B. interne Steuerungs- und Kontrollsysteme, die Absicherung gegen unsichere Entwicklungen durch Risikomanagement oder die Einhaltung von Rechtsvorschriften durch wirksame Compliance-Maßnahmen – um nur einige Anforderungen zu nennen, die von der Geschäftsleitung erfüllt werden müssen.

Diese Managementaufgaben dienen aber nicht nur zur Erfüllung gesetzlicher Vorgaben, sondern leisten bei richtiger Umsetzung auch einen wertvollen Beitrag zur Wertsteigerung und Unternehmensführung. Lernen Sie, wirksame Governance zu Ihrem Nutzen einzusetzen.

1. Grundlagen der Governance im Unternehmen
2. Gelebte Governance am Beispiel Risikomanagement und Compliance
3. Gelebte Governance am Beispiel Internes Kontrollsystem und Monitoring (Revision)



1: 4.11.2015	Mi	24360 015
2: 2.12.2015	Mi	
3: 20.1.2016	Mi	

1: 20.4.2016	Mi	24360 025
2: 18.5.2016	Mi	
3: 15.6.2016	Mi	



GESAMTBEITRAG: EUR 945

Ihr Vorteil Sie sparen EUR 105 im Vergleich zur Einzelbuchung.

IN KOOPERATION MIT



Strategische Kompetenz

GRUNDLAGEN DER GOVERNANCE IM UNTERNEHMEN

„Governance“ – sinnvoll oder Regelungsdschungel?

Als verantwortliche Führungskraft in Ihrem Unternehmen stehen Sie einer Vielzahl an gesetzlichen und internen Vorschriften sowie Anforderungen gegenüber. Die Komplexität der Regelungen auf nationaler und internationaler Ebene und deren regelmäßige Überarbeitung ermöglichen es kaum, einen Überblick zu bewahren. Welche Bestimmungen sind für Ihr Unternehmen und Ihre individuellen Abläufe relevant? Wo sind diese zu finden und wie sind sie sanktioniert? Wie erkennen Sie die wesentlichen Regelungen, die es einzuhalten gilt?

Komprimierter Überblick zur Herausforderung „Governance“

Sie kennen die regulatorischen Anforderungen für Ihre Organisation aus der österreichischen und internationalen Gesetzgebung. Sie sind mit den daraus ableitbaren Mindestanforderungen vertraut und wenden diese auf die Governance-Teilbereiche Compliance, Risikomanagement, Revision und Interne Kontrollsysteme an. Sie erkennen Ihre Aufgaben im Rahmen der Organisationsverantwortung für das Unternehmen.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Überblick der wesentlichsten Bestimmungen zum Bereich Governance (z.B. UGB, UK Bribery, FATCA)
- Methodik zur Auswahl der anzuwendenden, wesentlichen Regelungen und Vorgaben, um eine risikoorientierte und damit effiziente Umsetzung zu ermöglichen
- Reifegradmodelle zur Einstufung nach Mindeststandards und zur Ableitung von Vorgaben für Einführungsprojekte

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie schaffen Rechtssicherheit zu den Governance-Anforderungen an Ihr Unternehmen.
- Sie erkennen die kritischen Anwendungs- und persönlichen Haftungen und wissen, wie Sie diese vermeiden.
- Sie lernen die Kriterien für eine effiziente und effektive Umsetzung bzw. Weiterentwicklung von Governance in Ihrem Unternehmen kennen.



TRAINER
MMag. Roland Strauss
Unternehmensberater,
Trainer und Autor

4.11.2015	Mi	24361015
20.4.2016	Mi	24361025



DAUER: ½ Tag, 16.00–20.00 Uhr
BEITRAG: EUR 350

IN KOOPERATION MIT



Strategische Kompetenz

GELEBTE GOVERNANCE AM BEISPIEL RISIKOMANAGEMENT UND COMPLIANCE

Wie können Governance-Anforderungen erfüllt werden?

Was muss ein Unternehmen vorweisen, um Haftungsfragen aus Compliance-Verstößen zu entgehen? Wie kann Risikomanagement in Unternehmen unterschiedlicher Größe möglichst zielgerichtet und effizient umgesetzt werden? Die Regelwerke im Zusammenhang mit Governance verlangen zahlreiche Strukturen und Vorkehrungen von Unternehmen, um den regulatorischen Anforderungen zu entsprechen. Zumeist erfolgt dies durch eine abstrakte Formulierung der Anforderungen, ohne aber einen Leitfaden für die konkrete Umsetzung zu liefern.

Richtige Umsetzung von Compliance und Risikomanagement

Sie lernen die Vorgaben an Compliance und Risikomanagement für Unternehmen unterschiedlicher Größen kennen und erhalten einen Überblick über die verschiedenen strukturabhängigen Umsetzungsmöglichkeiten. Entwerfen Sie eine effektive und effiziente Variante für Ihr Unternehmen und setzen Sie das entsprechende Einführungsprojekt zielorientiert auf. Sie kennen häufig begangene Fehler, um diese bei Ihrer Umsetzung zu vermeiden.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Ansätze zur Durchführung von Risikoidentifikation und -bewertung im Unternehmen
- Methoden zur Beurteilung der wesentlichen Unternehmensbereiche, um möglichst zielgerichtete und effiziente Maßnahmen zu verankern
- Bausteine zur Verwendung in den erforderlichen Managementsystemen
- „Lessons learned“, um Fehler bei Einführungsprojekten zu vermeiden

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erhalten einen Überblick zu den Anforderungen an Compliance- und Risikomanagementsysteme.
- Sie lernen unterschiedliche Arten und Methoden zur Umsetzung der Governance-Systeme kennen und finden die für Ihr Unternehmen passende Lösung.
- Sie steigern die Effizienz und Effektivität von Verwaltungsabläufen in Compliance- und Risikomanagementsystemen und vermeiden häufig begangene Fehler.



TRAINER
MMag. Roland Strauss
Unternehmensberater,
Trainer und Autor

2.12.2015 Mi 24362015
18.5.2016 Mi 24362025



DAUER: ½ Tag, 16.00–20.00 Uhr
BEITRAG: EUR 350

IN KOOPERATION MIT



Strategische Kompetenz

GELEBTE GOVERNANCE AM BEISPIEL INTERNES KONTROLLSYSTEM UND MONITORING

Effiziente Bewältigung der vielfältigen Vorgaben

Was ist unter dem Internen Kontrollsystem zu verstehen und wie kann es umgesetzt werden? Welche Monitoring-Funktion ist vorgesehen und wie kann diese, z.B. in Form einer internen Revision, sichergestellt werden? Die gesetzlichen Governance-Anforderungen verlangen umfangreiche Vorkehrungen in Ihrem Unternehmen. Doch wie können Sie aus diesen abstrakten Formulierungen einen konkreten Umsetzungsplan für Ihr Unternehmen entwickeln?

Wirksames Internes Kontrollsystem und Monitoring

Sie kennen die Vorgaben und operativen Herausforderungen, wenn Sie prozessimmanente Interne Kontrollsysteme und eine prozessunabhängige Monitoring-Funktion umsetzen. Sie sind mit den unterschiedlichen Möglichkeiten für die Umsetzung vertraut und wählen die passende Lösung für Ihr Unternehmen. Sie gestalten zielorientierte Einführungs- bzw. Umsetzungsprojekte und vermeiden häufig begangene Fehler. Sie stellen eine dauerhafte Umsetzung im Unternehmensalltag sicher.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Verankerung von Steuerungs- und Kontrollsystemen in Unternehmensprozessen und -abläufen
- Methoden zur Beurteilung der wesentlichen Unternehmensbereiche, um risikoorientiert vorgehen zu können
- Methodische und IT-systemgestützte Umsetzungsvarianten und deren Vor- und Nachteile
- „Lessons learned“, um Fehler bei Einführungsprojekten zu vermeiden

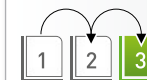
IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie kennen die Governance-Anforderungen für Monitoring und Interne Kontrollsysteme an Ihr Unternehmen.
- Sie vermeiden persönliche Haftungsfallen aus Ihrer Führungsverantwortung.
- Sie erkennen den richtigen Umsetzungsgrad für Ihr Unternehmen.
- Sie steigern die Effizienz und Effektivität von Verwaltungsabläufen bei Monitoring und Internen Kontrollsystemen.



TRAINER
MMag. Roland Strauss
Unternehmensberater,
Trainer und Autor

20.1.2016 Mi 24363015
15.6.2016 Mi 24363025



DAUER: ½ Tag, 16.00–20.00 Uhr
BEITRAG: EUR 350

IN KOOPERATION MIT



Strategische Kompetenz

EFFECTUATION – ENTSCHIEDEN UND HANDELN JENSEITS DES PLANBAREN

Trotz Ungewissheit gut entscheiden und entschlossen handeln

Gründer/-innen wollen ihre Start-ups schnell zu reifen Unternehmen entwickeln. Damit jedoch reife Unternehmen in turbulenten Zeiten erfolgreich bleiben, müssen sie oft unternehmerisch wie Start-ups agieren. Man braucht Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die unternehmerisch denken und handeln. Doch was macht Unternehmer/-innen innovativ? Was macht das Unternehmerische in Unternehmen aus? Was hemmt es in reifen Unternehmen? Und wie kann man den Unternehmergeist bei den eigenen Mitarbeitern/-innen wecken und fördern?

Unternehmerisch entscheiden mit lernbarer Methode

An diesem Tag lernen Sie, wie Sie unternehmerisches Potenzial wecken und fördern. Dazu stellen wir aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse über die Denkmuster erfolgreicher Unternehmer/-innen (Effectuation) der klassischen Managementlehre gegenüber. Sie analysieren die Hemmnisse für unternehmerisches Handeln in Ihrem Unternehmen und planen, wie Sie unternehmerische Handlungskompetenz etablieren und zur Gestaltung der Zukunft nutzen.

Strategische Management-Tools, die Sie erhalten:

- Situationsanalyse in komplexen, dynamischen und ungewissen Situationen
- Prinzipien und Prozess unternehmerischer Expertise als Ergänzung zu klassischem Management
- Handlungsempfehlungen zum Überwinden von Hemmnissen und Schaffen idealer Bedingungen für unternehmerisches Handeln

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Identifizieren Sie schlummernde Potenziale für unternehmerisches Handeln.
- Lernen Sie, unternehmerisches Handeln (Effectuation) als Methode dort zu nutzen, wo klassisches Management nicht greift.
- Überwinden Sie die klassischen Hemmnisse der Zukunftsgestaltung.
- Schaffen Sie Rahmenbedingungen, die unternehmerisches Entscheiden und Gestalten ermöglichen.



TRAINER
Michael Faschingbauer,
MBA
Organisationsberater,
Trainer und Autor

16.11.2015 Mo 25348015
13.6.2016 Mo 25348025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 520



INKLUSIVE: Buch „Effectuation – Wie erfolgreiche Unternehmer denken, entscheiden und handeln“ von Michael Faschingbauer



TESTEN SIE IHR WISSEN
>>Info auf Seite 7<<

Strategische Kompetenz

STRATEGIEENTWICKLUNG FÜR DIE PRAXIS

Kombination von Strategie und Tagesgeschäft

Strategieentwicklung – jede Führungskraft weiß, dass man sie durchführen muss, aber der Weg zum Ergebnis erscheint mühsam, zeitaufwendig und teuer. Angesichts der Herausforderungen des Tagesgeschäfts wird Strategieentwicklung meist auf den Sankt-Nimmerleins-Tag verschoben.

Dieses Seminar bietet Ihnen die Gelegenheit zur Strategieentwicklung und Umsetzungsplanung, damit Sie in kurzer Zeit praxisrelevante und fundierte Ergebnisse erzielen.

Sie erstellen einen konkreten Umsetzungsplan

Sie lernen, wie strategisches Denken und Handeln in den Managementprozess integriert werden kann und welche wesentlichen Konzepte, Methoden und Tools Sie dabei in der Praxis mit hohem Wirkungsgrad einsetzen können. Als Kernaktivität des Workshops entwickeln Sie die Eckpunkte einer Strategie für das eigene Unternehmen/den eigenen Bereich und formulieren einen strategisch fundierten Umsetzungsplan.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Wesentliche strategische Ansätze und ihre Anwendung in der heutigen Strategiepraxis
- Zeitgemäße Konzepte, Methoden und Tools für strategisches Management in der Praxis
- Welche Informationen man für Strategieentwicklung wirklich braucht
- Wie man zügig, praxis- und ergebnisorientiert eine Strategie entwickelt

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie starten nach dem Seminar mit einem strategisch fundierten Umsetzungsplan durch.
- Sie wissen, wie man sicherstellt, dass die Strategie konsequent und unternehmensweit umgesetzt wird.



TRAINER
Dr. Michael Hirt,
MBA, LL.M.
Experte für Strategie- &
Managementinnovation

13.–14.10.2015 Di, Mi 39335015
29.–30.3.2016 Di, Mi 39335025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 760



Exklusiv für Seminarteilnehmer/-innen: Teleseminare zur Transfersicherung

Als hochwirksames Instrument zur Umsetzungsbegleitung bietet Dr. Hirt den Teilnehmern/-innen insgesamt 3 exklusive Teleseminare zur Transfersicherung an, und zwar 2, 4 und 6 Monate nach dem Seminar.

DAUER: pro Teleseminar 70-minütige Telefonkonferenz

INHALT: Erfahrungsaustausch, Feedback, Fragen und Tipps, um die Umsetzung in die Praxis sicherzustellen

BEITRAG: EUR 150

Strategische Kompetenz



WIENER BÖRSE AKADEMIE WISSEN ALS WERTANLAGE

Ob Privatanleger/-in, Mitarbeiter/-in bei Banken und Versicherungen oder Vermögens- und Finanzberater/-in – an der Wiener Börse Akademie profitieren Sie von fundierter Weiterbildung und Tipps aus der Praxis.

Praxisorientierte Aus- und Weiterbildung für Einsteiger und Finanzprofis

Als Börse-Neuling erwerben Sie im „1 x 1 der Wertpapiere“ Grundwissen über die unterschiedlichen Arten von Wertpapieren sowie Aufgabe und Funktion des Kapitalmarkts. Dieses Seminar können Sie auch im eLearning absolvieren und so die Welt der Börse bequem von zu Hause aus entdecken.

Von Aktien bis Zertifikate: In zahlreichen Spezialseminaren vertiefen Sie Ihre Kenntnisse über Finanzinstrumente, Analyse und Strategie sowie Portfolio-Management. Besonderes Augenmerk legen wir auf den hohen Praxisbezug der Inhalte und die unmittelbare Anwendbarkeit des Erlernten. Dementsprechend verfügen unsere Vortragenden über langjährige Erfahrung. Sie lernen von Profis „direkt vom Markt“.

Ihr Weg zum/zur Börsehändler/-in

Der Beruf des/der Börsehändlers/-in gilt in der Finanzbranche als eine der interessantesten Tätigkeiten. An der Wiener Börse Akademie kommen Sie Ihrem Berufsziel einen Schritt näher.

Der Lehrgang zum/zur Börsehändler/-in für den Kassamarkt stellt die offizielle Berufsausbildung zum/zur Xetra®-Händler/-in sowie Market Maker dar. Sie bereiten sich sowohl auf die Händlerprüfung als auch den Berufsalltag bestmöglich vor. In einer Woche erwerben Sie anhand von praxisbezogenen Fallbeispielen und Trainings Kenntnisse über das Marktmodell Kassamarkt, das Handelssystem sowie Analysetechniken, Bewertungsmethoden und Clearing.

Die Wiener Börse Akademie ist eine Kooperation zwischen WIFI Management Forum und der Wiener Börse AG.

wiener börse.at

WIFI MANAGEMENT FORUM
WERT ZU WISSEN

- **Entdecken Sie die Welt der Börse:** Eignen Sie sich im „1 x 1 der Wertpapiere“ fundiertes Grundwissen an.
- **Von Aktien bis Zertifikate:** Vertiefen Sie Ihr Börsenwissen in über 25 Seminaren – von den Grundlagen bis hin zu Spezialthemen.
- **Aus der Praxis:** Lernen Sie von den Profis! Unsere Vortragenden verfügen über langjährige Erfahrung „direkt vom Markt“.
- **Zeit ist Geld:** Profitieren Sie von kompakten Formaten und dem All-inclusive-Service des WIFI Management Forums.

Erfahren Sie mehr!
T 01 476 77-5231 oder
boerse.wmf@wifwien.at
Unser gesamtes Angebot
finden Sie unter
www.wifwien.at/boerse.

PROZESSE OPTIMIEREN & UNTERNEHMEN STEUERN

Trotz zunehmender Komplexität souverän organisieren und handlungsfähig bleiben

Sie müssen in dynamischen Zeiten Ergebnisse steigern, Kosten senken, Prozesse optimieren und das Unternehmen gestalten? Die gängigen Ansätze zur Leistungsoptimierung und Kundenorientierung versagen heute aber häufig. Doch wie vorgehen, wenn der Ergebnisdruk stärker wird, die Komplexität zunimmt und klassisches Vorgehen nichts bringt? Wie bleiben Sie schnell und handlungsfähig, wenn Ihr Erfolg von unvorhersehbaren Ereignissen in der Zukunft abhängt? Wie steigern Sie Kundenzufriedenheit, senken Ihre Kosten und optimieren gleichzeitig Ihre Leistung?

Leistung und Ergebnis steigern mit einfach erlernbarer Methode

Lernen Sie eine betriebswirtschaftlich fundierte und vielfach bewährte Optimierungsmethode kennen, die universell und leicht anwendbar ist und Sie dabei unterstützt, rasch und pragmatisch Erfolge zu erreichen. Der „Process-Life-Cycle“ ist Mittelpunkt dieser Optimierungsmethode zur Leistungssteigerung und verbesserten Unternehmenssteuerung. Beispiele aus der Praxis zeigen Ihnen die unmittelbare Anwendung in Ihrem Unternehmen.

Prozessmanagement-Tools, die Sie erhalten:

- Referenzprozesse, Prozesslandkarten und Vorgehensmodell
- 4-Schritte-Methode zum optimierten und umgesetzten Prozess
- Prozess-Analysemethoden und -Kennzahlen
- Prozessziele mit Unternehmenszielen koppeln
- Prozesscockpit

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie können Prozesse aus Ihrer Organisation mitbringen und im Workshop optimieren.
- Sie werden auf diese Weise schnell handlungsfähig und gestalten Ihre Prozesse.
- Sie begrenzen Ihr Risiko und nehmen Beispiele und Tricks für die Praxis mit.
- Sie lernen eine Optimierungsmethode kennen, die unmittelbar umsetzbar ist.



TRAINER
Univ.-Lektor
DI Dr. Karl Wagner
Pionier im Prozess- und Qualitätsmanagement

NEU IM PROGRAMM

29.9.2015	Di	39376015
1.3.2016	Di	39376025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 520

IN KOOPERATION MIT



Strategische Kompetenz

QUALITÄT ALS FÜHRUNGSAUFGABE

Trotz zunehmender Komplexität und steigendem Druck die Qualitätsfähigkeit steigern

Sie müssen in dynamischen Zeiten Qualität steigern, Kosten senken und Prozesse optimieren? Die gängigen Ansätze zur Qualitätssteigerung und Kundenorientierung versagen allerdings in heutigen Situationen häufig. Doch wie vorgehen, wenn der Kostendruck immer stärker wird, Komplexität zunimmt und klassisches Vorgehen nichts bringt? Wie Leistung optimieren und Kundenzufriedenheit steigern, wenn Ihr Erfolg von unvorhersehbaren Ereignissen in der Zukunft abhängt? Was tun, wenn keiner weiß, wie dies alles unter einen Hut zu bringen ist?

Leistung des Unternehmens und Qualität steigern

Lernen Sie betriebswirtschaftlich fundierte und vielfach bewährte Qualitätsmanagement-Methoden kennen. Ausgehend von der Frage „Was ist überhaupt Qualität?“ werden Zusammenhänge und Unterschiede zwischen Qualitäts-, Prozess- und Risikomanagement klar dargestellt. Sie verfügen über Techniken zur Qualitätsverbesserung, die leicht anwendbar sind. Sie werden dabei unterstützt, rasch und pragmatisch Erfolge zu erreichen und den Qualitätsgedanken im Unternehmen zu vertiefen.

Qualitätsmanagement-Tools, die Sie erhalten:

- Qualität als strategischer Erfolgsfaktor, Beispiele für Qualitätsdefinitionen (ISO 9000, D. Garvin, P. Crosby)
- Überblick der Methoden des Qualitätsmanagements, traditioneller vs. moderner Qualitätsbegriff (TQM)
- Qualitätsnormen (Überwachung und Kontrolle)
- Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung für Qualitätsfähigkeit
- Qualitätsmanagement – Abgrenzung/Überschneidung zu Prozessmanagement

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erlernen Qualitätsmanagement-Methoden, die unmittelbar umsetzbar sind.
- Sie werden schnell handlungsfähig und haben einen Überblick über praktikable Qualitätsmanagement-Ansätze.
- Sie fördern den Qualitätsgedanken und nehmen Beispiele und Tricks aus der Praxis mit.



TRAINER
Univ.-Lektor
DI Dr. Karl Wagner
Pionier im Prozess- und Qualitätsmanagement

5.10.2015	Mo	25339015
27.4.2016	Mi	25339025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 520

Ihr Vorteil INKLUSIVE: Buch „Qualitätsmanagement für KMU“ von Univ.-Lekt. DI Dr. Karl Wagner und Matthias Zacharnik

TIPP Bringen Sie konkrete Fragestellungen aus Ihrer Organisation ins Seminar mit und erarbeiten Sie effektive Antworten.

IN KOOPERATION MIT



Strategische Kompetenz

STRATEGISCHES eBUSINESS: DIGITALKOMPETENZ FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

Unternehmensführung im digitalen Zeitalter

Als Entscheidungsträger/-in können Sie nicht alle Neuheiten des digitalen Business kennen, dennoch werden eBusiness und Mobile Trends immer wichtiger. Der Umgang mit digitalen Medien ist aber in vielen Unternehmen noch ausbaufähig. Welche rechtlichen Vorgaben müssen dabei erfüllt werden? Wie hat sich die Kundenbeziehung aufgrund des Internets geändert? Wie sinnvoll ist das Outsourcing digitaler Leistungen? Dies sind nur einige Fragen, die Unternehmen immer mehr beschäftigen und unter Entscheidungsdruck bringen.

Neue Medien und Internet-Strategien verstehen und für traditionelles Business nutzen

Mobile Endgeräte, elektronische Rechnungslegung und Cloud-Technologien sind nur einige Beispiele für neue Ansätze, wie Unternehmen Kosten sparen können, aber auch für neue Geschäftspotenziale, die im Entstehen sind. Sie erhalten einen Überblick über geschäftsrelevante Technologien. In einfachen Worten und mit vielen Beispielen lernen Sie die Grundlagen von eBusiness kennen und erarbeiten Lösungen für Ihr Unternehmen.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Gesetzmäßigkeiten der Informationswirtschaft für alle Branchen
- Von Dokumenten zu Daten
 - Elektronischer Zahlungsverkehr
 - eRechnung
 - Elektronisches Beschaffungswesen
- Compliance und Haftungen im digitalen Bereich
- Ausweitung bestehender Geschäftsfelder ins Internet
- Rekrutierung und Führung des digitalen Fachpersonals
- Betriebswirtschaftliche Chancennutzung und Risikominimierung als Geschäftsführer/-in
- Grundregel des digitalen Wettbewerbs
- Basiswissen in Online Marketing, Online Sales und Kundenpflege für Geschäftsführer/-innen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie lernen – frei von Berührungsängsten – neueste Technologien kennen.
- Sie wissen, worauf es bei Internet-Ökonomie und eBusiness ankommt.
- Sie erhalten Ansätze zur Entwicklung neuer Geschäftsprozesse.



TRAINERTEAM

Dr. Gerhard Laga
Mag. Martin Giesswein
eBusiness-Experten

1.12.2015 Di 25351015
8.6.2016 Mi 25351025

DAUER: 1 Tag, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 520

Strategische Kompetenz

ERFOLGREICH DURCH KOOPERATIONEN

Wie gestalte ich erfolgreiche Kooperationen?

Wie können Sie bestehende oder geplante Kooperationen erfolgreich gestalten? Sie wissen, dass (interne und externe) Kooperationen ein wichtiger Erfolgsfaktor sind – wenn sie funktionieren. Doch wie finden Sie den/ die richtige/-n Partner/-in? Und wie sieht ein optimaler Kooperationsbildungsprozess aus? Welche Werkzeuge und Methoden setzen Sie ein, sowohl bei der Planung als auch im Management?

Kooperationen erfolgreich gestalten und einsetzen

Sie lernen, Kooperationen erfolgreich und praxisnah zu gestalten. Sie kennen verschiedene Organisationsformen und deren Einsatzmöglichkeiten. Sie wissen, welche Werkzeuge und Methoden Sie für die verschiedenen Phasen der Kooperation einsetzen. Sie erhalten einen Einblick in die Erfolgs- und Misserfolgskriterien von kooperierenden Unternehmen und lernen anhand von Beispielen aus der Praxis, Kooperationen zu managen.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Praxisrelevante Informationen und Grundlagen zur erfolgreichen Gestaltung und Umsetzung von Kooperationen
- Aktuelle Werkzeuge und Methoden für den Einsatz in den verschiedenen Phasen einer Kooperation
- Kooperationsbildungsprozess – den Erfolg von Kooperationen steigern
- Kooperationsmanagement – wie Kooperationen erfolgreich bleiben
- Praxisbeispiele für erfolgreiche Kooperationen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie lernen, Kooperationen erfolgreich zu gestalten und zu managen.
- Sie bekommen eine anwendbare Übersicht über Werkzeuge und Methoden in den verschiedenen Phasen von Kooperationen.
- Sie erhalten – unterstützt durch Praxisbeispiele – wichtige Einblicke in Erfolgs- und Misserfolgskriterien von Kooperationen.



TRAINER
Mag. Immo Mohrenschildt,
CMC
Unternehmensberater,
Trainer und Autor

6.11.2015 Fr 25338015
12.5.2016 Do 25338025

DAUER: 1 Tag, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 520

Ihr Vorteil

INKLUSIVE: Buch „Erfolgreich mit Kooperationen und Netzwerken“, Hrsg. Experts Group Kooperation und Netzwerke

Strategische Kompetenz

ZUKUNFTSFÄHIGE BUSINESSMODELLE MIT CSR

CSR kostet, aber was bringt es?

Viele Unternehmen beschäftigen sich mit Nachhaltigkeit und CSR (Corporate Social Responsibility). Aber lebt der CSR-Gedanke tatsächlich? Wird CSR heutzutage als notwendiges „Add-on“ und Marketing-Instrument gesehen oder verbirgt sich dahinter ein wertvolles Organisationsentwicklungstool mit für die Zukunft wichtigen Potenzialen für Businessmodelle? Entdecken Sie neue Möglichkeiten, Ihr Unternehmen mit einem CSR als Managementansatz nachhaltiger und zukunftssicherer zu machen.

Mit CSR strategisch die Zukunft sichern

Lernen Sie CSR als Managementansatz und die entsprechenden Anforderungen der ONR 192500 kennen. Mit der Umsetzung von CSR im Rahmen eines integrierten Nachhaltigkeitsmanagements unterstützen Sie die langfristige Ausrichtung Ihres Unternehmens bei Mitarbeitern/-innen und Stakeholdern. Sie übernehmen Verantwortung für die Auswirkungen des unternehmerischen Handelns auf Umwelt und Gesellschaft und erkennen neue Vorteile aus systemischer Sicht. Daraus ergibt sich ein neuer Managementansatz, der zur Stabilität, nachhaltigen Entwicklung und Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens beiträgt.

CSR-Tools, die Sie erhalten:

- CSR-Checklisten für Unternehmensstrategie, Marketing, F&E, Produktion und Personalmanagement
- Fahrplan zur Integration von CSR in Ihr Managementsystem
- Maßnahmen zur Einflussbereichserweiterung in Ihrem gesamten Wirkungsfeld
- CSR-Management-Landkarte

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Integrieren Sie CSR-Handlungs- und Entscheidungsschritte in die Alltagsprozesse.
- Definieren Sie „good economy“, neue Kunden- bzw. Lieferantenbeziehungen und Wertegemeinschaften.
- Erweitern Sie Ihren Einflussbereich durch gezielte Stakeholder-Kommunikation.
- Machen Sie Ihr derzeitiges Businessmodell durch CSR zukunftsfähiger.



TRAINER
DI Dr. Michael Weiss
Organisationsberater,
Trainer und Autor

1.10.2015	Do	39334015
18.5.2016	Mi	39334025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 520

Strategische Kompetenz

VON DER VISION ZUR INNOVATIONSSTRATEGIE

Trends nutzen und Wettbewerbsvorteile generieren

Wie setzen Sie Ihre Vision in einer klar formulierten Innovationsstrategie um? Wie erkennen Sie, ob Ihr Unternehmen den richtigen Kurs eingeschlagen hat? Wie reagiert Ihr Unternehmen bestmöglich auf Veränderungen in Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt? Ist Ihr Geschäftsmodell nachhaltig zukunftsfähig? Sind Produkt- und Serviceinnovationen erforderlich? In welchen Märkten sollten Sie wachsen und wie soll sich Ihre Marke weiterentwickeln?

Erfolg durch Verwerten geeigneter Wachstumschancen

Identifizieren Sie geeignete Innovationsfelder für Ihre Vision: Sie lernen, systemisch an Ihr Unternehmen, Ihr Portfolio heranzugehen und branchenrelevante Trends miteinzubeziehen. Die vermittelten Design-Thinking-Methoden unterstützen Sie dabei, komplexe Zusammenhänge visuell darzustellen und Mitarbeitern/-innen wie Partnern/-innen begreifbar zu machen.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Design-of-Vision-Prozess: Übersetzung der Vision in eine auf die Unternehmensstrategie abgestimmte Innovationsstrategie, Aufdecken geeigneter Wachstums- und Innovationsfelder
- Trend & System Map inkl. Übersetzung von Markt- und Technologietrends in potenzielle Geschäftstätigkeit
- Design Thinking: interdisziplinäres und visuelles Arbeiten

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie identifizieren Wachstums- und Innovationsfelder für Ihr Unternehmen.
- Sie leiten aus Branchen- und Technologietrends Wettbewerbsvorteile für Ihre Angebote ab.
- Sie formulieren Ansätze für eine nachhaltige Innovationsstrategie, die Flopraten senkt und Ressourcen schont.



TRAINER/-IN*
Mag. Barbara Hofleitner
Mag. Stefan Arbeithuber
Experte/-in von Spirit Design

23.11.2015	Mo	24364015
1.6.2016	Mi	24364025

DAUER: ½ Tag, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: EUR 350

Paket PREIS Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Produkt- und Serviceinnovationen erfolgreich umsetzen“ um EUR 630 und sparen Sie EUR 70.

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
>>Info auf Seite 7<<

IN KOOPERATION MIT



Strategische Kompetenz

* Die Auswahl der angeführten Trainer/-innen richtet sich nach deren zeitlicher Verfügbarkeit.

*Innovations*kompetenz

Kreativitätstechniken für Break-Through Innovations 88

Open Innovation und Co-Creation
aus praktischer Sicht 89

Produkt- und Serviceinnovationen erfolgreich umsetzen 89

IHR INNOVATIONSERFOLG IST UNSER PROJEKT

„Jedes Unternehmen hat nur 2 Funktionen: Innovation und Marketing. Alles andere ist schmückendes Beiwerk.“ Peter Drucker, *Die Praxis des Managements*, 1954

In einer globalisierten Welt stehen Unternehmen vor 3 großen Herausforderungen: Innovationen schaffen, um Wettbewerbsvorteile zu sichern, nationale und internationale Vermarktung dieser Innovationen sowie die Sicherstellung einer lebenslangen Qualifikation für Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, um Know-how-Vorsprünge ausbauen und halten zu können.

Entscheidungssträger/-innen müssen auf die Fantasie und Kreativität im Unternehmen setzen, um im harten globalen Umfeld zu reüssieren. Dazu genügt es nicht, kleine Innovationsschritte zu setzen, sondern vielmehr müssen Änderungen angestrebt werden, die für die Kunden/-innen neue Nutzen-Niveaus schaffen – nur so kann man aus einem meist ruinösen Preis-Feature-Konditionen-Wettbewerb ausbrechen.

Unsere Seminare bieten dafür die nötige Grundlage. Sie erwerben das Rüstzeug, um in diesem herausfordernden Umfeld herausragende Lösungen zu erarbeiten.

Innovation = Invention + Umsetzungserfolg

Gute Ideen sind eine wesentliche Voraussetzung für erfolgreiche Innovation. Systematische Kreativitätstechniken helfen dabei, wirklich neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln, die auch ein schutzrechtsfähiges Niveau erreichen.

In Zeiten des rasanten Know-how-Zuwachses wird es darüber hinaus immer wichtiger, mit anderen Entwicklern/-innen zusammenzuarbeiten, um alle verfügbaren Möglichkeiten zu nutzen. Die Einbindung Externer in den Innovationsprozess, Co-Creation und Crowdsourcing (die Nutzung der Masse von Kreativen im Internet) gewinnen dabei an Bedeutung.

Dies alles sollte nicht zufällig, sondern strategisch geplant umgesetzt werden – Technologie- und Innovationsstrategien werden zusehends wichtiger.

Professionelles Know-how macht den Unterschied

Die Innovationsfähigkeit zu steigern und Innovationsinstrumente zu nutzen, gehört mehr und mehr zur unverzichtbaren Grundqualifikation von Unternehmen/-innen und Führungskräften. Dazu wurden Seminare gemeinsam mit Experten/-innen der Spirit Design – Innovation and Brand GmbH und der Experts Group Innovation & Technologietransfer entwickelt, die Ihnen zu einem professionellen Innovationsmanagement verhelfen sollen. Der praxisorientierte Trainingsansatz mit Fallbeispielen und Beispielen aus Ihrem Unternehmen gewährleistet die unmittelbare Anwendbarkeit des Gelernten in Ihrem beruflichen Alltag.

Unser TIPP Das gesamte Angebot des WIFI Wiens zum Thema Innovation finden Sie unter www.wifiwien.at/Innovationskompetenz.

IN KOOPERATION MIT



ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
 >>Info auf Seite 7<<

Innovationskompetenz

KREATIVITÄTSTECHNIKEN FÜR BREAK-THROUGH INNOVATIONS

Wirklich neue Produkte entwickeln, nicht „Me-too“-Lösungen

Innovation = Invention + erfolgreiche Umsetzung. Dazu bedarf es echter Neuerungen, nicht nur oberflächlicher Verbesserungen. Wirklich neue, disruptive Elemente, Technologien oder Geschäftsmodelle entstehen dabei aus oft unerwarteten Richtungen. Sie verändern die Regeln für ganze Branchen und definieren neue Nutzen-Niveaus.

Kreativitätstechniken, die zu wirklich neuen Ideen führen

In diesem praxisgerechten Workshop erlernen und üben Sie Methoden und Techniken, wie Sie zu Break-Through-Innovationen kommen und wie Sie andere dazu bringen, ausgetretene Denkpfade zu verlassen. Mit den klassischen Kreativitätstechniken, wie z.B. Brainstorming, gelangt man meist nur zu vorhersehbaren Ergebnissen ohne besonderen Neuheitsgrad – wirklich neue Ideen entstehen bei solchen Methoden eher zufällig. Durch systematische Kreativitätstechniken gelingt es, den eigenen kreativen Horizont deutlich zu erweitern. Sie erlernen, wie Sie verschiedene Techniken einsetzen und kombinieren, um zu disruptiven Ideen zu gelangen.

Systematische Kreativitätstechniken, die Sie erhalten:

- Sinnhafte Anwendungsfälle für assoziative Kreativtechniken
- Diskursive und systematische Kreativitätstechniken
- Idealitätsprinzip und Evolutionslinien der technischen Evolution
- Blaue Ozeane, Barrieren und Barrierenbrecher
- Konvergenzprodukte kreieren – bevor es andere tun!

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erhalten einen Werkzeugkoffer, anhand dessen Sie in Ihren Teams Ideen für wirklich neue Produkte und Dienstleistungen erarbeiten, mit denen Sie Ihre Kunden/-innen positiv überraschen.
- Durch systematische Kreativitätstechniken reduzieren Sie die Abhängigkeit von Zufallsentwicklungen.
- Die erlernten Werkzeuge steigern Ihre Kreativität und die Ihrer Teams signifikant.



TRAINER

Mag. Michael Dell, CMC
 Innovationsberater, Lektor,
 Trainer und Autor

28.10.2015	Mi	24365015
14.4.2016	Do	24365025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
 BEITRAG: EUR 520

Paket PREIS Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Open Innovation und Co-Creation“ um EUR 940 und sparen Sie EUR 100.

IN KOOPERATION MIT



Innovationskompetenz

OPEN INNOVATION UND CO-CREATION AUS PRAKTISCHER SICHT

Das eigene Kreativpotenzial multiplizieren

In Zeiten rasanten technischen Wandels mit steigender Konkurrenz, sich erhöhendem Innovationsdruck und sich drastisch verkürzenden Lebenszyklen wird multidisziplinäres und kollaboratives Entwickeln immer mehr zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor bei der Kreierung von Alleinstellungsfaktoren. Eine Möglichkeit, das kreative und innovative Potenzial zu steigern, ist die Zusammenarbeit mit Außenstehenden.

Gemeinsam bessere Produkte entwickeln

Bei Open Innovation öffnen Sie den eigenen Innovationsprozess für Externe, um das Kreativ- und Innovationspotenzial zu steigern. Es entsteht ein durch Co-Creation entwickeltes gemeinsames Ganzes. Werden moderne Methoden des Web x.0 für den Open-Innovation-Prozess eingesetzt, spricht man von Crowdsourcing. Sie lernen erfolgreiche Fallbeispiele aus unterschiedlichsten Branchen kennen und entwickeln eine Roadmap für Open Innovation, Co-Creation und Crowdsourcing für Ihr Unternehmen. Erfahren Sie mehr über den Innovationsprozess – vom so genannten „fuzzy front end of innovation“ (die ganz frühe Phase der Ideenfindung) über die Phase der Ideengenerierung, die verschiedenen Phasen des Prototypings und der Serienüberleitung bis hin zu Marketing und After-Sales.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- Open Innovation (OI), Outside-In und Inside-Out
- Rechtliche Probleme von OI und wie diese gelöst werden können
- OI-Kultur aufbauen, OI-Hürden abbauen
- OI in den verschiedenen Phasen des Innovations- und Umsetzungsprozesses, Aufbau von OI Roadmaps
- Überblick über unterschiedliche Crowdsourcing-Plattformen und deren Nutzen, soziale Netze der Ressourcen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erkennen Chancen und Risiken von Open Innovation.
- Sie erarbeiten eine Open Innovation Roadmap für Ihr Unternehmen.
- Sie erhalten einen Überblick über Good-Practice-Beispiele aus unterschiedlichen Branchen.
- Sie erhalten die richtigen Werkzeuge, um gemeinsam mit anderen Neues in die Welt zu bringen.



TRAINER
Mag. Michael Dell, CMC
Innovationsexperte

18.11.2015	Mi	24366015
12.5.2016	Do	24366025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 520



Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Kreativitätstechniken für Break-Through Innovations“ um EUR 940 und sparen Sie EUR 100.

IN KOOPERATION MIT



Innovationskompetenz

PRODUKT- UND SERVICEINNOVATIONEN ERFOLGREICH UMSETZEN

Mit innovativen Produkten und Services Kunden gewinnen

Wie setzen Sie Ihre Innovationsstrategie in konkreten Produkt- und Serviceinnovationen um? Wie steigern Sie den Wert Ihrer Innovationen aus Kundensicht? Worum liegt Ihre Unique Selling Proposition? Wie schaffen Sie Differenzierungsmerkmale gegenüber Ihren Mitbewerbern/-innen? Wie können diese in konkrete Produkt- und Servicefunktionalitäten übersetzt werden, die die Bedürfnisse Ihrer potenziellen Kunden/-innen bestmöglich erfüllen? Optimieren Sie die Attraktivität Ihrer Angebote und Innovationen für Ihre Kunden/-innen und somit auch für Ihr Unternehmen.

Mit Innovationen Kundenbedürfnisse erfüllen und Nutzen schaffen

Erfahren Sie, wie Sie Innovations- und Wertsteigerungspotenziale aus Unternehmens- und Kundensicht identifizieren. Anhand eines Praxisbeispiels werden Zielgruppen analysiert und Nutzerbedürfnisse abgeleitet. Die identifizierten Anforderungen werden schließlich in konkrete Produkt- und Servicefunktionalitäten übergeführt. Kreativitätsmethoden unterstützen Sie bei der Ermittlung unterschiedlicher Lösungswege.

Management-Tools, die Sie erhalten:

- User-Perspektive und Persona Creation: Analyse der Zielgruppe und ihrer Anforderungen
- Nutzenhierarchie: Identifikation und Priorisierung der Wertsteigerungspotenziale in Form eines „Nutzenbaums“
- Strukturiertes Übersetzen der Kundenbedürfnisse in konkrete Funktionalitäten
- Verschiedene Kreativitätsmethoden

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie kennen Ihre Zielgruppen und identifizieren deren individuelle Bedürfnisse.
- Sie (er-)kennen klar den Nutzen Ihrer Angebote für Ihre Kunden/-innen.
- Sie übersetzen Wertsteigerungspotenziale in Funktionalitäten Ihrer konkreten Produkt- und Serviceinnovationen und nutzen sie als Wettbewerbsvorteil.



TRAINER/-IN*
Mag. Barbara Hofleitner
Mag. Stefan Arbeitshuber
Experte/-in von Spirit Design

15.12.2015	Di	25347015
23.6.2016	Do	25347025

DAUER: ½ Tag, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: EUR 350



Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Von der Vision zur Innovationsstrategie“ um insgesamt EUR 630 und sparen Sie EUR 70.

IN KOOPERATION MIT



Innovationskompetenz

* Die Auswahl der angeführten Trainer/-innen richtet sich nach deren zeitlicher Verfügbarkeit.



Mathias Dangl, MAS

Abteilungsleiter Leitzentrale WEB Windenergie AG

„Frau Schloemmer bringt **Führungs- und Personalthemen** insgesamt sehr professionell und praxisnahe auf den Punkt und geht dabei stark auf individuelle Herausforderungen der Seminarteilnehmer ein, dabei kann sie auf langjährige eigene Führungserfahrung zurückgreifen. Besonders profitiert habe ich nicht nur von Ihrer Beratung bei Personalfragen sondern auch von innovativen Methoden und Zugängen für den Managementalltag. Für mich als junge Nachwuchsführungskraft brachte dies Orientierung und Effizienzgewinn in meiner Abteilungsleiter-Funktion in einer dynamischen, wachsenden Organisation.“



Dipl.-Kauffr.(Univ.) Elisabeth Dinnebier

**Vertragsmanagement Sparte EPC,
J. Christof Gesellschaft m.b.H.**

„Die Teilnahme an WIFI Management Forum-Führungskräfte trainings stellte für mich eine persönliche und fachliche Bereicherung dar. Im **Kurzlehrgang ‚Recht kompakt‘** und im **Seminar ‚Prokura – Führungsverhalten, Rechte und Pflichten‘** haben sämtliche Themen absoluten Praxisbezug. Alle zur Verfügung gestellten Unterlagen sind inhaltlich wertvoll, gut strukturiert und bieten Potenzial zu weiterer Vertiefung. Die Möglichkeit des Austausches mit anderen Führungskräften ermöglicht die Erweiterung des eigenen Horizonts und eröffnet neue Geschäftsfelder.“



Mag. Julia Frauscher

HR Specialist Mondi AG

„Das Seminar **‚Arbeitsrecht kompakt‘** wurde durch die theoretische und praktisch anwendbare Kompetenz von Prof. Dr. Wolfgang Mazal zu einem regelrechten Erlebnis. Durch alltagsnahe Situationsgeschichten aus seinem Umfeld und aus dem der Teilnehmer/-innen führte uns Prof. Mazal durch die Arbeitsrechtswelt und lehrte uns dadurch den entsprechenden Weitblick zu dieser Thematik im Vergleich zu den Paragraphen im Kodex. Eine spannende 2-tägige Reise, die sich lohnt anzutreten!“



Ing. Thomas Sedlak

**Geschäftsführer, Ing. Th. Sedlak e.U.
Werkzeug- und Formenbau**

„Es war ein spannender und sehr informativer Tag, der gefüllt war mit praktischen Tipps, auf welche man als Einsteiger, wie ich, wahrscheinlich nicht so leicht trifft. Tipps, wie „Wo finde ich was?“ und vor allem „Was bedeuten diese Informationen für mein Investment?“ sind hier sehr hilfreich. Abgerundet wurde es durch einen erleuchtenden Blick hinter die Kulissen, welche Informationen uns die Medien geben und welche man wirklich genau suchen muss. Ich kann das Seminar **‚Börse-Informationen und Recherche im Internet‘** nur allen weiterempfehlen, die auf der Suche nach praktischen Investmentinformationen sind und die Zusammenhänge, sowie deren Bedeutung besser verstehen wollen.“



Elfriede Hell, MBA

General Manager, Division recycling technology - Starlinger & Co. GmbH

„Wir alle wissen, wie wichtig die Stimme für das Gesamtbild von Menschen ist. Wir kennen unser Stimmorgan kaum, können es nicht immer bewusst einsetzen und die Idee, dass man Stimme trainieren kann, ist uns oftmals fremd. Ich war erstaunt und begeistert, wie man in wenigen Stunden, im Seminar **‚Stimme – Sprache – Persönlichkeit‘** mit Ingrid Amon, die Stimmöglichkeiten erweitern kann. Wir wurden auch im Hören geschult. Dadurch war uns noch bewusster, wie wichtig die Stimme ist, um die Umwelt ‚anzusprechen‘ bzw. wie viele Vorurteile mit dem Hören einer Stimme verbunden sind.“

Markt- und Kundenkompetenz

Produktmanagement – Basiswissen kompakt 92

Strategisches Produktmanagement – Aufbau 92

Marketing 3.0 93

Kunden führen & verführen 93

WIFI-Vertriebsakademie 94

Neue Wege zu mehr Kunden, Umsatz und Gewinn! 95

Gewinnhebel Preismanagement 95

Interkulturelle Wettbewerbsstrategien 96

Der Einkäufer der Zukunft 96

PRODUKTMANAGEMENT – BASISWISSEN KOMPAKT

Produktmanagement als Erfolgsfaktor im Kosten- und Leistungsmanagement

Welche Rollen und Aufgaben habe ich im eigenen Unternehmen und wie ist das Produktmanagement in anderen Unternehmen positioniert? Welche Möglichkeiten habe ich die Schnittstellen zu den funktionalen Bereichen besser zu gestalten? Was ist der Produktnutzen und wie kann ich mein Produkt im Vergleich zum Wettbewerb besser positionieren? Wie groß ist mein Produktmarkt, wie entwickelt er sich und welchen Marktanteil habe ich bzw. kann ich erreichen? Welchen Einfluss haben die Marketingfaktoren auf meinen Produkterfolg und wie kann ich als Produktmanager/-in darauf Einfluss nehmen?

Professionelles Produktmanagement

Wie Unternehmer/-innen sind Produktmanager/-innen für alle Themen und Bereiche, die das Produkt oder die Produktgruppe betreffen, verantwortlich. Die Produktmanager/-innen sind Spezialisten/-innen für ihren Produktmarkt und gleichzeitig koordinieren und steuern sie als Generalisten/-innen sämtliche relevanten Funktionen und Abteilungen im eigenen Unternehmen.

Produktmanagement-Tools, die Sie erhalten:

- Praxisrelevante Ideen und Konzepte für die Optimierung des Produktmanagements und Produktmarketings
- Einfache Analyse-, Strategie- und Planungsinstrumente für die direkte Anwendung und Umsetzung
- Hilfsmittel für die Optimierung des Schnittstellenmanagements mit internen Abteilungen
- Best-Practice-Beispiele zum Benchmarking
- Modelle zur Bewertung und zum Aufbau von Produktmärkten

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie lernen, sich als Produktmanager/-in selbstbewusst im Unternehmen zu positionieren.
- Sie gewinnen Klarheit über Ihre Rollen, Aufgaben und Verantwortlichkeiten.
- Sie finden eine gute Balance zwischen strategischer und operativer Ausrichtung.
- Sie können in strukturierter Form wichtige Beiträge für Produktplanungen und Strategieentscheidungen liefern.



TRAINER

Mag. Ing. Klaus J. Aumayr, MBA
Experte für Produkt- und Key Account Management

17.–18.11.2015 Di, Mi 24310015
14.–15.4.2016 Do, Fr 24310025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825



INKLUSIVE: Buch „Erfolgreiches Produktmanagement – Tool-Box für das professionelle Produktmanagement und Produktmarketing“ von Klaus J. Aumayr



Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Strategisches Produktmanagement – Aufbau“ um insgesamt EUR 1.565 und sparen Sie EUR 85.

Markt- und Kundenkompetenz

STRATEGISCHES PRODUKTMANAGEMENT – AUFBAU

Strategische Ausrichtung des Produktmanagements

Sind Ihre Produkte und Leistungen am Gesamtmarkt oder in einer Nische so positioniert, dass Sie im Vergleich zum Wettbewerb überdurchschnittliche Resultate erzielen? Treffen Sie bei der Strategieentwicklung die richtigen Entscheidungen und erreichen Sie dadurch einen optimalen Markterfolg? Entspricht Ihr Produktportfolio den heutigen und zukünftigen Anforderungen Ihrer Kunden/-innen? Kennen Sie die wichtigsten Stärken und Schwächen Ihres Produkts? Haben Sie Klarheit über zukünftige Chancen und Gefahren am Produktmarkt?

Strategisches Produktmanagement und Marketing

Der/Die Produktmanager/-in muss nicht nur in der Lage sein, das operative Tagesgeschäft zu gestalten („Die Dinge richtig tun!“), sondern auch einen strategischen Weitblick und ein Langfristedenken entwickeln („Die richtigen Dinge tun!“). Der Einsatz der Methoden und Techniken des strategischen Produktmanagements und des strategischen Produktmarketings ist daher ein wichtiges Element, um den Erfolg von Produkten am Markt langfristig zu sichern.

Produktmanagement-Tools, die Sie erhalten:

- Gestaltung des Produktplanungsprozesses
- Strukturierungs-Tools zur Bildung von Planungseinheiten und zur Anwendung im Innovationsmanagement
- Portfolio-Tools zur Priorisierung von Planungseinheiten und zur Ableitung von Grundstrategien
- Best-Practice-Beispiele zum Benchmarking
- Strategische Analyse von Produktmärkten, zur Bildung einer Produktstrategie und zur Ableitung eines kaufprozessspezifischen Marketing-Mix

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie kennen den Produktplanungsprozess sowie die spezifischen Inhalte und Dokumente des strategischen Produktmanagements und -marketings.
- Sie lernen, den Produktmarkt in Planungseinheiten zu zerlegen und diese mittels Portfoliotechniken zu priorisieren.
- Sie erarbeiten eine strategische Analyse Ihres Produktmarkts und eine detaillierte Ableitung Ihrer Produktstrategie.
- Sie sind in der Lage, den Produktkaufprozess bei den Kunden/-innen durch einen kaufprozessspezifischen Marketing-Mix zu beeinflussen.



TRAINER

Mag. Ing. Klaus J. Aumayr, MBA
Experte für Produkt- und Key Account Management

NEU IM PROGRAMM
21.–22.6.2016 Di, Mi 24309015

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825



Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Produktmanagement – Basiswissen kompakt“ um insgesamt EUR 1.565 und sparen Sie EUR 85.

Markt- und Kundenkompetenz

MARKETING 3.0

Herkömmliche Marketing-Logiken gelangen an Grenzen

Früher war Marketing vor allem produktorientiert, danach standen die Verbraucher/-innen im Fokus. In Zukunft wird es darum gehen, die wertorientierten Bedürfnisse und Wünsche der Kunden/-innen zu befriedigen. Ihre Aufgabe ist es, die Welt der Produkte, Konsumenten/-innen und Netzwerke mit einer visionären Sicht zu verbinden, die Ihre (Unternehmens-)Welt verändert. Folgen Sie dafür den Spuren des amerikanischen Wirtschaftswissenschaftlers und Professors für Marketing, Philip Kotler.

Marketing 3.0-Logik für Ihr Unternehmen

Erleben Sie eine neue, zukunftsfähige Dimension von Marketing, die den Menschen als Ganzes betrachtet und ihn mit seinen Werten und Visionen sieht. In der Logik von Marketing 3.0 leisten auch Unternehmen einen Beitrag und übernehmen soziale und ökologische Verantwortung. Entwickeln Sie zeitgemäße Lösungen, wie Ihr Werte-Angebot in Zukunft aussehen kann und wie Sie – auch mit dem Einsatz von New Wave-Technologie – dementsprechend mit den Verbrauchern/-innen kommunizieren und interagieren können.

Marketing-Tools, die Sie erhalten:

- Marketing 1.0-, 2.0-, 3.0-Matrix
- Marketing 3.0-Mindset mit Unterschieden zu herkömmlichen Marketing-Ansätzen
- Systemische Betrachtung von Marketing 3.0
- Sie erstellen Ihren eigenen Marketing 3.0-Ansatz

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie lernen, Ihr Unternehmen vollkommen neu zu denken.
- Sie kennen die Argumente, die für den Einsatz von Marketing 3.0 in Ihrem Unternehmen sprechen.
- Sie entwickeln Wege, wie Sie Marketing 3.0 in Ihrem Unternehmen einführen können.



TRAINER
Dr. Günther Reifer
Organisationsberater,
Trainer und Autor

15.10.2015 Do 24330015
16.3.2016 Mi 24330025

DAUER: 1 Tag, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 520

Markt- und Kundenkompetenz

KUNDEN FÜHREN & VERFÜHREN

Schwierige in begeisterte Kunden verwandeln

Oft glauben wir zu wissen, was unser Gegenüber denkt und fühlt. Und dann überrascht uns die ganz und gar unerwartete Kundenreaktion. Spätestens hier erkennen wir wieder, wie unergründlich doch die Gedanken- und Gefühlswelten der Menschen sind. An diesem Punkt wünschen wir uns die Fähigkeit des Gedankenlesens. Wir könnten um so vieles besser auf Wünsche, Ängste und Vorbehalte eingehen und vor allem erfolgreicher verkaufen.

Neueste Erkenntnisse der Gehirnforschung im Marketing und Verkauf nützen!

Die neuesten Erkenntnisse der Gehirnforschung (rund 30 Teilbereiche der Neurosciences) haben sensationelle Möglichkeiten eröffnet. Diese werden mittlerweile u.a. von internationalen Werbeagenturen und Geheimdiensten genutzt. Viele dieser neuen Werkzeuge sind so wirksam, dass sie mehr Waffen als Instrumenten gleichen. Verantwortungsvoll eingesetzt können diese mächtigen Werkzeuge aus der Gehirnforschung wahre Wunder wirken – unheimlich ...

Marketing- und Vertriebs-Tools, die Sie erhalten:

- „Verführungs-Werkzeugkasten“ der aktuellen Gehirnforschung
- Formelsammlung zur „Steuerung fremder Gehirne“
- Kernprinzipien wie „Versklavungsprinzip“ und „Zombiesystem“
- Modell der persuasiven Fitness und der mentalen Bilanzierung
- Priming: die Steuerung der Wahrscheinlichkeit von Handlungen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erhalten völlig neue Einsichten in die wissenschaftlich fundierte höchste Form der Kundenansprache.
- Ihr Handlungsspielraum und die Freude im Marketing und Verkauf erhalten einen mächtigen Schub.
- Sie werden „süchtig“ nach schwierigen zwischenmenschlichen Situationen und ihrer erfolgreichen Bewältigung.



TRAINER
Univ.-Lektor Mag. phil.
Dr. rer. nat. Josef Sawetz
Kommunikationspsychologe
und Neurowissenschaftler

10. – 11.11.2015 Di, Mi 24327015
31.5. – 1.6.2016 Di, Mi 24327025

DAUER: 2 Tage, 9.00 – 18.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825



INKLUSIVE: Fachbuch „Kommunikations- und Marketingpsychologie. Grundlagen kommunikativer und persuasiver Prozesse aus Psychologie, Neurowissenschaften, Evolutionsbiologie, Systemtheorie und Semiotik“ von Dr. Josef Sawetz



Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Markt- und Kundenkompetenz

Die WIFI-Vertriebsakademie – für BestSeller!

Drei Wege, die Sie in die Liga der Topverkäufer/-innen bringen, egal, von welcher Startposition aus:

Weg 1: Das Qualifizierungsprogramm

Lernen Sie zunächst in der

1. **Informationsveranstaltung** die tatsächlichen Anforderungen an einen/eine Vertriebsmitarbeiter/-in kennen und gewinnen Sie mit Hilfe einer
2. **Vertriebspotenzialanalyse** Klarheit über Ihre Voraussetzungen.
3. Im **Diplom-Lehrgang** begleiten wir Sie anschließend zum/zur „Vertriebsspezialisten/-in“.

Weg 2: Weg 2: Das Entwicklungsprogramm

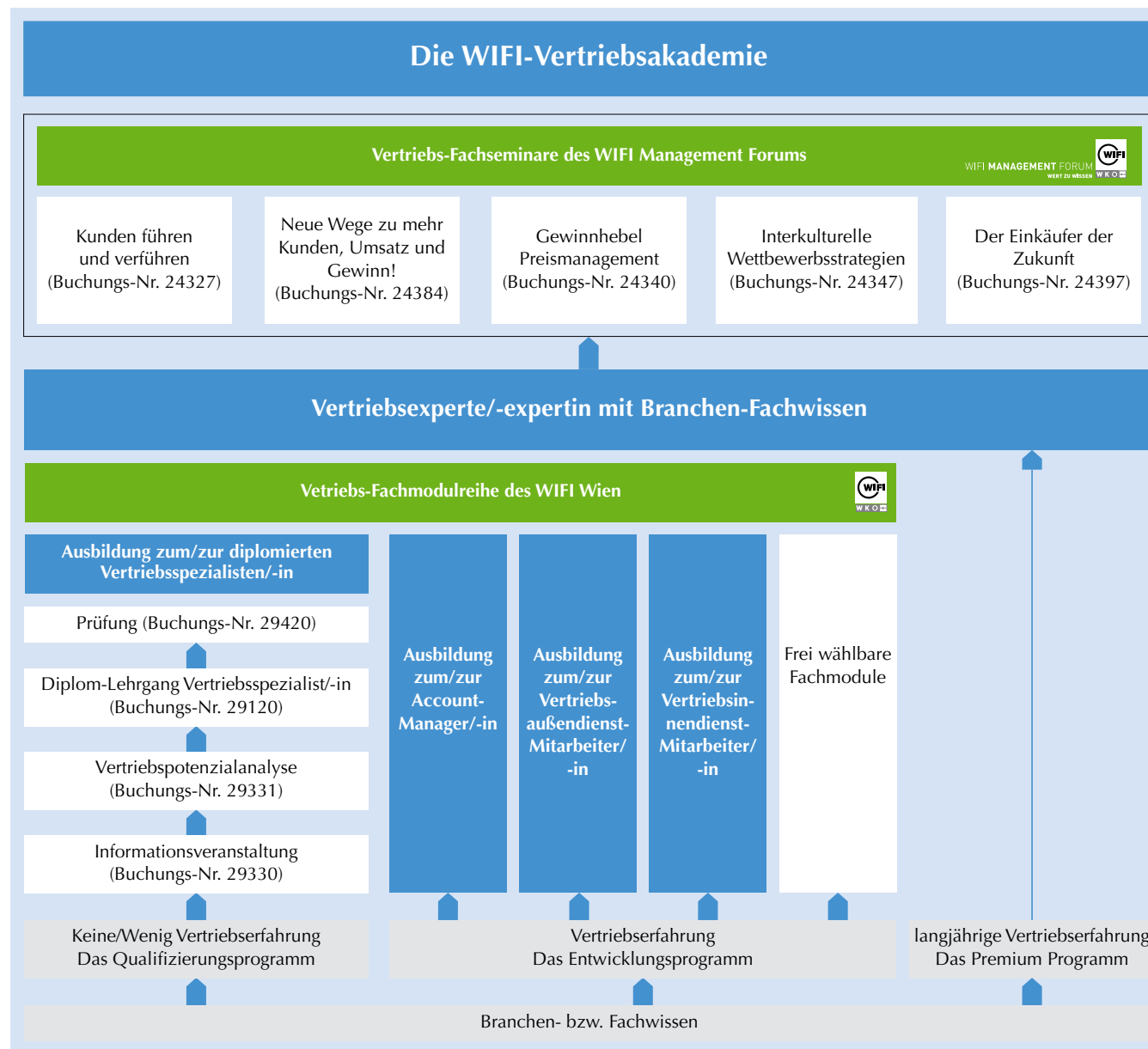
Wählen Sie eines der Berufsbilder oder entwickeln Sie individuelle Kompetenzen mit Hilfe der einzelnen Fachmodule weiter.

Weg 3: Das Premium Programm

Die **Vertriebs-Fachseminare** des WIFI Management Forums greifen aktuelle, strategische Themen für Sie auf. In den kurzen, punktgenauen Intensiv-Seminaren erweitern Sie mit Topexperten/-expertinnen und im Austausch mit anderen Vertriebsprofis Ihr „Know-how“, um aktuelle Anforderungen bewältigen zu können.



Detailinformationen finden Sie unter www.wifiwien.at/vertriebsakademie



NEUE WEGE ZU MEHR KUNDEN, UMSATZ UND GEWINN!

Der Vertrieb ist anspruchsvoller geworden

Kunden/-innen sind unter Druck, gehetzt und müssen mit weniger Ressourcen mehr erreichen. Die Geschäftswelt ist komplex und risikoreich. Entscheidungen werden auf die lange Bank geschoben.

Altmodische Verkaufs- und Fragetechniken strapazieren die Nerven der Kunden/-innen und plumpe Abschlusstechniken beleidigen die Intelligenz. Eine gute Kundenbeziehung aufzubauen ist nett, aber längst nicht genug, damit ein Geschäft zu Stande kommt. Nur wenn Sie mit den gestiegenen Anforderungen wachsen und bei jedem Kundenkontakt Mehrwert liefern, werden Sie in Zukunft Geschäfte machen.

Verkaufsstrategien von heute!

Für Vertriebsprofis, die an der Front stehen und aktiv den Verkauf ihrer Leistungen vorantreiben wollen, gibt es frische und effektive Strategien und Werkzeuge, um:

- überzeugende und kraftvolle Verkaufsbotschaften auszuarbeiten,
- schnell gute Neukundenkontakte aufzubauen,
- schon im Erstgespräch die Weichen für einen beschleunigten Verkaufsprozess zu stellen,
- Kunden/-innen zur Entscheidung hinzuführen.

Die Inhalte des Workshops kommen direkt aus zahlreichen Umsetzungsprojekten des vergangenen Jahres.

Vertriebs-Tools, die Sie erhalten:

- Value Proposition: Kundenwert schaffen, Nutzenversprechen und Botschaften formulieren
- Smart Calling: Der schnellste Weg zu mehr Geschäft – ohne Angst, Ablehnung und Misserfolg
- Social Media und E-Mail-Strategien in der Neukundengewinnung
- Sales Pitch und Storytelling: Im Erstgespräch schnell und wirksam auf den Punkt kommen
- Consultative Selling: Auch heute noch die Königsklasse im Verkauf
- Decision Matrix: Strategien, um Geschäfte zum Abschluss zu bringen

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie entdecken neue Methoden, um mehr Geschäft zu holen, den Verkaufsprozess zu verkürzen und Kundenentscheidungen herbeizuführen.
- Sie lernen von Erfolgsbeispielen aus Konzernbereichen und von „Hidden Champions“ aus dem Mittelstand.
- Sie arbeiten konkret an Ihren Zielkunden/-innen bzw. bereiten alle Tools so vor, dass Sie damit sofort loslegen können.



TRAINER
Mag. Christoph Pollak
Experte in der Vertriebsberatung

NEU IM PROGRAMM

8. – 9.10.2015 Do, Fr 24384015
3. – 4.3.2016 Do, Fr 24384025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825



Individuelles Follow-up auf Anfrage >>Info auf Seite 9<<
KONTAKT: 01 476 77-5234
BEITRAG: EUR 150/Stunde



TESTEN SIE IHR WISSEN
>>Info auf Seite 7<<

Markt- und Kundenkompetenz

GEWINNHEBEL PREISMANAGEMENT

Gewinnrückgänge durch Preiskriege

Im Kampf um Umsatz, Marktanteile und Kunden/-innen werden häufig übereilte und auch falsche Strategie- und Preisentscheidungen getroffen. Dem kurzfristigen „Erfolg“ stehen oft herbe Gewinn- und Imageverluste gegenüber. Falsch gesetzte „Anreize“ und schlecht ausgebildete Mitarbeiter/-innen im Vertrieb verstärken und beschleunigen diese Entwicklungen zusätzlich. Wie setzen Sie wirkungsvolle Gegenmaßnahmen?

Gewinn- und Preismanagement ist Chefsache

Erfolge von „Pricing-Champions“ sind kein Zufall, sondern das Ergebnis vieler richtiger Entscheidungen des Topmanagements in folgenden Themenfeldern: Markt- und Preispositionierung, Preisfindung und Transparenz in der Preiskalkulation, Preiscontrolling und Preisdurchsetzung. Welche Methoden und Tools Sie dabei unterstützen, die richtigen Stellhebel zu betätigen, um Gewinne und Sales-Performance zu optimieren, zeigen wir Ihnen anhand konkreter Praxisbeispiele auf.

Pricing- und Management-Tools, die Sie erhalten:

- Potenzialanalyse, Pricing- und Sales-Kompetenz
- Methoden-Set Preisfindung: van Westendorp-Methodik, Marktstudien, Berücksichtigung psychologischer Preisschwellen
- Controlling- und Vorgehensmodell „Sonderkonditionen-Management“
- „Rapid Results“ ist ein erprobtes Vertriebs- und Trainingsmodell, um in 100 Tagen die Margen deutlich zu verbessern

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie erhalten praxiserprobte Tools inkl. „Handlungsanleitung“, um die größten Ertragspotenziale zu beziffern und gezielt steigern zu können.
- Sie lernen die für SIE richtigen Methoden der Preisfindung kennen.
- Sie stimmen sich auf NACHHALTIGE GEWINNOPTIMIERUNG ein.



TRAINER
Harald Beyrer
Experte in der Vertriebsberatung

NEU IM PROGRAMM

25.9.2015 Fr 24340015
26.2.2016 Fr 24340025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 520

Markt- und Kundenkompetenz

INTERKULTURELLE WETTBEWERBSSTRATEGIEN

In Auslandsgeschäften erfolgreicher werden

Sie sind bereits auf Auslandsmärkten tätig und möchten Ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit verbessern? Oder planen Sie diesen Schritt? Unternehmerisch fühlen Sie sich gut vorbereitet. Möglicherweise haben Sie aber schon die Erfahrung gemacht, dass Erfolg nicht nur vom Preis und der Qualität abhängig ist, sondern viele Faktoren aus der Kultur des Auslandsmarkts hineinwirken. Sie suchen nach Instrumenten und Verfahren, um kulturelle Risiken zu erkennen und zu reduzieren bzw. kontrollierbarer zu machen.

Interkulturelle Wettbewerbsstrategien

Wissen und Methoden aus dem interkulturellen Management unterstützen Sie dabei, andere Kulturen besser zu verstehen und Ihre Aktivitäten auf Auslandsmärkten zu optimieren. Dazu zählen Methoden und Verfahren zur Bestimmung wirtschaftsrelevanter Kulturprofile von Zielmärkten, die Aufschluss über Fragen wie Produktpräferenzen, Verhandlungstaktiken, Personalführung und Marktorganisation geben. Forschungsfundierte Informationen zum globalen Werteraum insgesamt runden Ihr Wissen ab.

Vertriebsmanagement-Tools, die Sie erhalten:

- Sensibilisierung für kulturspezifische Probleme internationaler Wirtschaftsaktivitäten
- Erstellung von Länderprofilen auf der Grundlage interkulturell vergleichender Managementforschung
- Methode der „kritischen Ereignisse“ als unternehmensinterne Kulturdatenbank
- Nutzung von Forschungsergebnissen der international vergleichenden Kulturforschung

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Sie werden auch unter Bedingungen großer kultureller Vielfalt handlungsfähiger.
- Sie schaffen für Ihr Unternehmen einen interkulturellen Mehrwert, der sich auch betriebswirtschaftlich auszahlen kann.
- Sie sind mit Methoden und Denkperspektiven vertraut, die im Zeitalter der Globalisierung zu den Voraussetzungen erfolgreichen Managements gehören.



TRAINER

Dr. Josef Langer
Professor für Soziologie,
Autor gesellschafts- und
kulturvergleichender
Publikationen

5.10.2015 Mo 24347015
18.4.2016 Mo 24347025

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 520

Markt- und Kundenkompetenz

DER EINKÄUFER DER ZUKUNFT

Wir brauchen einen besseren Preis!

Ein Satz, den Sie als Einkäufer/-in fast täglich hören, denn bei Ihnen liegt ein Großteil der Kostenverantwortung. Sie sind daher im Einkauf mehr denn je gefordert, die bekanntesten Wege zu verlassen und neue, erfolgsversprechende Richtungen einzuschlagen. Die gesamte Wertschöpfungskette in Betracht zu ziehen und die sich bietenden Möglichkeiten auszuschöpfen, wird in Zukunft das Handwerkszeug des modernen Einkaufs- bzw. Beschaffungsmanagements sein.

So optimieren Sie Einkauf und Wertschöpfungsketten!

Sie erhalten Einblicke in modernes Einkaufsmanagement und entwickeln Ansatzpunkte für Ihren Einkauf, um die Erträge zu steigern und zukunftsorientiert zu handeln. Sie entwickeln eine eigene Einkaufsstrategie und erhalten so einen fundierten Einblick in die Vorgehensweise der Planung, Umsetzung und Kontrolle Ihres Einkaufs. Permanente Preisverhandlungen fallen damit in Zukunft weg!

Einkaufsmanagement-Tools, die Sie erhalten:

- Werthebel im Einkauf (Ansätze für die Praxis)
 1. Preis
 2. Vertrag
 3. Prozess
 4. Werkstoffmanagement
 5. Produkt
 6. Menge
 7. Make-or-Buy
 8. Sourcing
- Anwendungsorientierte Maßnahmen für Ihre Einkaufsstrategie
- Best-Practice-Know-how für Ihren Einkauf

IHR NUTZEN FÜR DIE PRAXIS

- Ein verbesserter Einkauf unterstützt den Gesamterfolg des Unternehmens. Ihr Beitrag kann in Zukunft ein ungleich größerer sein, als er es bisher war.
- Sie erhalten das Handwerkszeug, um den Einkauf in Zukunft ertragreicher zu gestalten, und gewinnen so einen Vorsprung.
- Sie unterstützen die Unternehmensführung beim gezielten Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit und erhöhen die Profitabilität nachhaltig!



TRAINER

Jürgen Knoll, MBA
Einkaufs- und
Beschaffungsspezialist

NEU IM PROGRAMM

5.–6.11.2015 Do, Fr 24397015
10.–11.5.2016 Di, Mi 24397025

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 825

TIPP

Bringen Sie aktuelle Themen mit, damit Sie mit praxisbezogenen Umsetzungsplänen nach Hause gehen.

Markt- und Kundenkompetenz

WIR DANKEN
UNSEREN PARTNERN





PEPI ADELMANN
Seite 12, 22, 35, 64

Personalentwickler, Rhetorik- und Auftrittcoach, Organisations- und Wirtschaftstrainer. Langjährige Erfahrung als Personalleiter, Personalentwickler und Operationsmanager. Seit 2000 selbstständig mit den Schwerpunkten: Rhetorik, Führung und Personalmanagement.



INGRID AMON
Seite 40

Sie gilt als die „Großmeisterin der Stimme“. Das sprech- und sprachtechnische Know-how, das sie in ihren Seminaren heute so „mund-gerecht“ präsentiert, kommt aus 20 Jahren Erfahrung mit den Ausdrucksmöglichkeiten von Stimme und Sprache. Sie schrieb den Bestseller „Macht der Stimme“ (Redline Wirtschaft).



MAG. STEFAN ARBEITHUBER Seite 86, 89

Seit 2010 Senior Consultant bei Spirit Design-Innovation and Brand GmbH. Studium an der Universität für künstlerische und industrielle Gestaltung, Linz, Studienassistent an der TU Delft. Langjährige Erfahrung in Kundenprojekten und als ausgebildeter Ideentrainer.



MAG. ING. KLAUS J. AUMAYR, MBA Seite 92

Geschäftsführender Partner der MSG Management Systems, St. Gallen/CH. Als Spezialist für die Themen Produktmanagement, Key Account Management und Marketing-Management berät und trainiert er namhafte Unternehmen.



MAG. URSULA AUTEN-GRUBER, CMC Seite 42

Unternehmerin, Organisationsberaterin, Wirtschaftstrainerin und Business-Coach mit langjähriger Erfahrung in Kommunikation, Moderation und Verkauf. Seit 1990 ist sie STRUCTOGRAM®-Master-Trainerin und bildet österreichweit Trainer/-innen aus.



MAG. NICOLE BÄCK-KNAPP, MSC
Seite 63

Geschäftsführende Gesellschafterin, Ecker & Partner Public Affairs und Öffentlichkeitsarbeit GmbH, Expertin im Bereich Krisenkommunikation.



PROF. DI WALTER SAMUEL BARTUSSEK Seite 41

Professor am Bruckner-Konservatorium, Linz. Lehrtätigkeit an der Anton Bruckner Privatuniversität, Institut Schauspiel, und an der KonsWien-Privatuniversität für Körperarbeit und mentales Training. Leiter des „studio gold egg“ für Körper- und Bewusstseinstaining in Wien und der Mimosanz®Coaching-Praxis in Gmunden.



HARALD BEYRER
Seite 95

Geschäftsführer der beyrer consulting group; seit 29 Jahren verhilft der Vertriebs- und Pricing-Experte Harald Beyrer Unternehmen im B2B-Segment zu besseren Vertriebsergebnissen und Gewinnen. Teilnehmer/-innen seiner Vorträge und Seminare profitieren vor allem von den vielen sofort umsetzbaren Lösungsideen, die noch in der Veranstaltung erarbeitet werden.



MAG. STEFANIE BRÄUER-VEIGEL
Seite 33

Studierte Psychologie, Philosophie, Pädagogik und Französisch in Wien und Paris. Im Trainingsbereich steht die Optimierung kommunikativer Fähigkeiten auf nationaler und internationaler Ebene im Zentrum.



MAG. MARTIN BUCHEGGER, MBA
Seite 51, 52

Experte bei TPA Horwath für Unternehmensanierung, die Erstellung von Fortbestehensprognosen und die Abschätzung der Erfolgswahrscheinlichkeit von Sanierungsstrategien. Er hat Bankerfahrung in der Bonitätsanalyse und Unternehmensanierung. Neben seiner Beratertätigkeit ist er Fachhochschullektor für Controlling und als Gerichtssachverständiger tätig.



DR. HEIDI BURKHART
Seite 44

Ist seit mehr als 15 Jahren als Trainerin und Coach sowohl in internationalen Organisationen als auch in der Jugend- und Erwachsenenbildung tätig. Sie verfügt über eine langjährige Erfahrung im Coaching und Mentoring von Führungskräften in internationalen Partnerorganisationen. Seit über 20 Jahren ist sie Geschäftsführerin von „Hilfswerk Austria International“.



MAG. MICHAEL CUNIA
Seite 44

Verfügt aufgrund seiner langjährigen Erfahrung als Berater über die Kompetenz, ganzheitliche Lösungen mit Kunden/-innen unterschiedlichster Branchen zu entwickeln und Mitarbeiter/-innen in neue Denk- und Verhaltensweisen zu führen. Seit über 15 Jahren ist er zertifizierter FranklinCovey-Trainer.



MAG. MICHAEL DELL, CMC
Seite 88, 89

Internationaler Experte für Kreativtechnik, Produktentwicklung und -verbesserung, Foresight und Open Innovation. Seit mehr als 20 Jahren Berater und Lektor im In- und Ausland. Advisory Board „International Society for Professional Innovation Management“; Co-Editor „Journal for Innovation Management“; Bundessprecher ExpertGroup Innovation.



MAG. ISABELLA DINSTL
Seite 18, 76, 77

Langjährige Erfahrung als externe Managementberaterin und unternehmensinterne Personalentwicklerin. Über mehrere Jahre war sie für die Umsetzung von Talent Management in einem internationalen Konzern verantwortlich. Seit 2007 selbstständig als Coach und Unternehmensberaterin mit dem Fokus auf Potenzialentwicklung und moderner Führungskultur.



MAG. ANGELIKA DUCHKOWITSCH
Seite 63

Juristin in der Abteilung für Abfall- und Altlastenrecht des Bundesministeriums für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft. Leiterin der Teilprojekte eBilanzen und eErlaubnis des elektronischen Datenmanagementsystems (edm.gv.at) des BMLFUW.



UNIV. ASS. MAG. EVA ERLACHER
Seite 63

Jus-Studium in Wien und seither im Bereich Umweltrecht tätig. Zuerst Konzipientin in der Kanzlei HASLINGER/NAGELE & Partner, danach Universitätsassistentin am Institut für Öffentliches Recht der Universität Wien. Forschungsschwerpunkte: Umweltrecht, Waffen- und Jagdrecht.



TASHA FALTYS-LINDEN
Seite 33

Spezialisiert auf Präsentation, strategische und interkulturelle Kommunikation sowie auf Change Management. Sie verfügt über eingehende Erfahrung im Umgang mit multinationalen Unternehmen im In- und Ausland und deren internationalen Mitarbeitern/-innen. DISG-Coach und MBTI Practitioner.



MICHAEL FASCHINGBAUER, MBA
Seite 82

Pionier im Transfer von Effectuation in unterschiedliche Handlungsfelder unter Ungewissheit. Seit 10 Jahren als Berater, Coach und Trainer tätig. Davor Produktmanager (Investitionsgüter, Automobilindustrie) mit Führungsaufgaben in Österreich und den USA. Er konnte 15 Jahre Erfahrung in internationalen Hightech-Unternehmen sammeln.



MAG. IRENE FELLNER, MBA
Seite 40, 55

Studium der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften an der Universität Wien, MBA-Studium Projekt- und Prozessmanagement an der Wirtschaftsuniversität Wien und Zertifizierung zur Senior-Projektmanagerin nach IPMA. Seit 1997 selbstständige Trainerin.



MMAG. DR. GÜNTHER FEUCHTINGER
Seite 55

Bereichsleiter Zivilrecht in der Rechtsabteilung der Wirtschaftskammer Wien, Jurist und Betriebswirt. Fachautor zahlreicher wirtschaftsrechtlicher Publikationen. FH-Lektor an der FH für Immobilienwirtschaft Wien.



MAG. (FH) HELMUTH FINK, MBA
Seite 27

Geschäftsführer einer Consulting- und Trainingsgruppe. Er agiert seit mehr als 20 Jahren erfolgreich als selbstständiger Unternehmer und konnte auch umfangreiche Erfahrung in einer Franchisegruppe sammeln. Seine Schwerpunkte liegen in der Strategieentwicklung, im Change Management sowie dem Training und der Entwicklung von Führungskräften.



DIPL.-VERW. WISS. HARTWIG FRASCH
Seite 73

Verwaltungswissenschaften- und Arbeitsrecht-Studium an den Universitäten Konstanz und Bochum. Er war bei bekannten österreichischen Personalberatungsunternehmen tätig und anschließend HR-Business-Manager in IT-Unternehmen. Seit Beginn 2010 ist Hartwig Frasch Consultant bei Personal Consulting.



PROF. CHRISTIAN FRITZ, LL.M. LL.M. MBA
Seite 64

Gründungsgesellschafter der Kanzlei Fritz & Schauer, Master of Legal Studies, allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger, eingetragener Mediator und Verfasser von über 50 Fachbüchern zum Unternehmens- und Gesellschaftsrecht.



ASS.-PROF. DR. CLAUDIA FUCHS, LL.M.
Seite 63

Assistenzprofessorin am Institut für Österreichisches und Europäisches Öffentliches Recht der Wirtschaftsuniversität Wien. Davor wissenschaftliche Mitarbeiterin am Verfassungsgerichtshof. Tätigkeitsschwerpunkte im öffentlichen Wirtschaftsrecht.



MAG. BARBARA GEIGER
Seite 55

Referentin der Abteilung Rechtspolitik der Wirtschaftskammer Wien sowie Autorin diverser juristischer Fachpublikationen im Bereich Zivil- und Unternehmensrecht.



MAG. MARTIN GIESSWEIN
Seite 85

Mitbegründer des Netzwerks TheSociety.at, einer Plattform für Leadership im digitalen Zeitalter. Seit November 2013 ist er CEO bei IMMOBILIEN.NET. Davor bei Nokia als Marketing Director für CEE und als General Manager für Region Austria and Adriatics zuständig.



MAG. ERWIN GISCH, MBA
Seite 61

Geschäftsführer des Fachverbandes der Versicherungsmakler (WKÖ); langjähriger Vortragender und FH-Lektor für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht sowie Versicherungsprivatrecht; Autor zahlreicher juristischer Fachpublikationen.



MAG. SUSANNE GROF-KORBEL
Seite 78

Die Geschäftsführerin der Kommunikationsagentur bettertogether ist Psychologin und als Kommunikationsexpertin und Trainerin tätig. Davor war sie Leiterin der Kommunikation und Krisensprecherin des WWF (World Wide Fund For Nature) in Österreich und sammelte schon früh Erfahrung im politischen Umfeld in der Pressearbeit bei Wahlkampf-Kampagnen.



MICHAEL GROF-KORBEL, MA
Seite 78

Geschäftsführer bettertogether GmbH. Zuletzt langjähriger Wirtschaftsredakteur der APA – Austria Presse Agentur und auch als EU-Korrespondent in Brüssel tätig. Davor war er als Innenpolitik-Journalist an der Entstehung von Orange 94.0 – Freies Radio in Wien beteiligt.



MAG. ISHWARA HADINOTO
Seite 32

Entwickler von Deepmind-Force: internationale Erfahrung als Relationship Manager bei Citibank und Managing Consultant bei Cap Gemini Ernst&Young. Danach intensive Beschäftigung mit ostasiatischen Philosophien und Leitung einer Taiji-Schule in Wien. Ab 2011 Abhaltung von Deepmind-Force für Führungskräfte und Vorstände.



MAG. KATJA HAUTZINGER
Seite 78

Studium der Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien, danach mehrere Jahre im Key Account Management und Business Development im Bankwesen tätig. Sie ist Organisationsentwicklerin und Trainerin und seit Juli 2013 Partnerin der PERSONAL CONSULTING mit den Branchenschwerpunkten Banken, Handel und Gesundheitsberufe.



MAG. DAGMAR HINNER-HOFSTÄTTER
Seite 32

Managementtrainerin, ISO-zertifizierter Coach, Unternehmensberaterin und Moderatorin. Langjährige Führungskraft mit internationaler Erfahrung. Die Schwerpunkte ihrer Arbeit liegen sowohl im Kommunikations- und Gesprächsführungsbereich als auch im Bereich der Präsentationstechnik und im Auftrittcoaching. Neben dieser Tätigkeit bildet sie auch selbst Trainer/-innen und Coaches aus.



DR. MICHAEL HIRT, MBA LL.M.
Seite 14, 28, 46, 82

Gründer der innovativen Managementberatung HIRT&FRIENDS. Schwerpunkte: Strategie, Organisation & Change Management und Management Performance. Davor bei Boston Consulting Group (BCG) in Wien und München, der ÖIAG in Wien und HSBC Investment Bank in London. Zahlreiche Veröffentlichungen und Vorträge zu Strategie und Management.



MAG. BARBARA HOFLEITNER
Seite 86, 89

Seit 2011 Senior Consultant bei Spirit Design-Innovation and Brand GmbH. Studium der Internationalen Betriebswirtschaft an der WU Wien. Praktika in London, Moskau, Berlin, Mailand, Helsinki und Pukhet. Weiterbildungen im Projekt- und Prozessmanagement sowie Service Design. Umfangreiche Erfahrung in Kundenprojekten.



FH-DOZ. MAG. ERNST HOFMANN, MRICS
Seite 61

Selbstständiger Steuerberater, geschäftsführender Gesellschafter der Mag. Ernst Hofmann Wirtschaftstreuhand und Steuerberatungs GmbH, Vortragender am WIFI Wien (Finanzakademie), an der FH Unternehmensführung und Immobilienwirtschaft der Wirtschaftskammer Wien und Wirtschaftsuniversität Wien.

**RONNY HOLLENSTEIN**

Seite 31, 45

Geschäftsführer der Gruppe Hollenstein, Kommunikationstrainer und Managementberater, Persönlichkeitscoach, Co-Autor des Buches „Die Schule des Sprechens“. Autor von „Hart und herzlich – sinnvoll kommunizieren“, erschienen im Molden Verlag 2011.

**GABRIELA JOHAM**

Seite 35

Unternehmensberaterin für Personalmanagement, Personalentwicklerin, Coach, Autorin. Sie hat langjährige Erfahrung als Führungskraft bei IKEA. Seit 1999 ist sie selbstständige Trainerin und Coach und betreibt ihr eigenes Unternehmen: JA zur Personalentwicklung.

**MAG. MONIKA KAIL**

Seite 72, 78

Seit 2007 gehört sie zum Team der Personal Consulting. Davor war sie in leitender Funktion in verschiedenen Pharma-Unternehmen in Regulatory Affairs sowie in Marketing und Vertrieb für Österreich und CEE tätig.

**DI MAG. IUR. THOMAS KASPER**

Seite 63

Magister der Rechtswissenschaften, Diplomingenieur der Kulturtechnik und Wasserwirtschaft, Baumeister und Abteilungsleiter Verfahrensentwicklung bei PORR Umwelttechnik GmbH.

**MICHAELA KELLNER**

Seite 42

Mitinhaberin von ANKH.AT Coaching & Trainings. Sie arbeitete als Führungskraft im Vertrieb, Marketing und Service und ist nun seit 2002 als Trainerin in der Wirtschaft tätig. Sie ist Lehrtrainerin und wingwave®-Coach. 2013 hat sie gemeinsam mit Andrea Khom Mimikresonanz® nach Österreich gebracht und ist als Mimikresonanz®-Lehrtrainerin tätig.

**MAG. MICHAELA KERN**

Seite 20, 25, 35, 41

Begleitet als Sparringpartnerin in Führungsfragen, in Veränderungsprozessen und bei Karriereentwicklung. Studium in Europa und den USA, danach langjährig Führungspositionen im In- und Ausland. Sie ist selbstständig mit ihrem Unternehmen Kernkompetenz und konzentriert sich auf Training und Beratung für persönliche Entwicklung, Führung und Kommunikation.

**ANDREA KHOM**

Seite 42

Mitinhaberin von ANKH.AT Coaching & Trainings, seit 1993 als Trainerin in der Wirtschaft tätig. Sie ist Mediatorin und wingwave®-Coach sowie Lehrtrainerin. 2013 hat sie gemeinsam mit Michaela Kellner Mimikresonanz® nach Österreich gebracht und ist als Mimikresonanz®-Lehrtrainerin tätig.

**CAROLINE KLADE**

Seite 37

Unternehmensberaterin, diplomierte Wirtschaftstrainerin und -coach sowie Universitätslektorin und Autorin. Als Eigentümerin der Wiener Kommunikationsakademie trainiert sie Kommunikation auf allen beruflichen Ebenen.

**JÜRGEN KNOLL, MBA**

Seite 96

Jürgen Knoll ist ein international erfahrener Einkaufs- und Beschaffungsspezialist. Er ist seit 2011, nach 20 Jahren im Topmanagement, selbstständig und beschäftigt sich mit der operativen Unterstützung von Unternehmen bzw. Einkaufsabteilungen, um deren Professionalität und Profitabilität zu erhöhen.

**DR. MANFRED KOHLBACH**

Seite 63

Arbeitet als Referent für Klimaschutz (Legistik, Rechtsmittelverfahren, internationale Klimaverhandlungen) im Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft und ist Koautor eines Kommentars zum Emissionszertifikatgesetz.

**RA DR. STEFAN KORN**

Seite 61

Partner Korn Rechtsanwälte OG, laufende Beratung und Vertretung, insb. in Fragen des Wettbewerbs-, Urheber-, Marken-, Muster- und Rundfunkrechts; Lehraufträge an der Universität Wien, der FH Wiener Neustadt und der Donau-Universität Krems; (Mit-)Autor von Kommentaren und Publikationen.

**DR. CHRISTIAN KREUZER**

Seite 48, 49

Geschäftsführender Gesellschafter der Contrast Management Consulting GmbH; Prof. (FH) am Studiengang Financial Management der FHWien. Davor Leiter des Fachhochschulstudiengangs für Finanz-, Rechnungs- und Steuerwesen der FHWien, Assistent am Institut für Unternehmensführung der WU Wien, Visiting Professor an der University of Southern California.

**DR. SIEGFRIED LACHMAIR, MBA**

Seite 26

Geprüfter Berater, e. Mediator, syst. Coach sowie Lehrbeauftragter im Bereich der Team-, Personal- und Organisationsentwicklung. Seine Schwerpunkte sind Führungskräfte- und Konfliktmanagement, Unternehmensentwicklung und Nachfolge-Coaching.

**CHARLES LAFOND, MBA**

Seite 34, 46

Seit 1984 im Trainingsbereich selbstständig. Er ist auch Professor an der WU Exec. Academy und Webster University in Wien sowie Trainer für Mind Mapping®. Seit 1998 trainiert er Präsentations- und Verhandlungstechnik und ist seit 2009 LifeSuccess Coach für Bob Procter. Seine Coachingbereiche sind u.a. Kommunikation, Zielerreichung und „Winner's Image.“

**DR. GERHARD LAGA**

Seite 85

Leitet das E-Center der WKÖ, das sämtliche „E-Aktivitäten“ koordiniert und unterstützt. Von 2004 bis 2010 Geschäftsführer und seit 2010 Vorstand und Arbeitskreisleiter E-Billing von AUSTRIAPRO. Er vertritt Österreich im eBusiness Support Network der EU- GD-Unternehmen und ist Mitglied der EU-Expertengruppe zum Thema eRechnung.

**DR. ERICH LAMINGER**

Seite 34

Unternehmensberater, Wirtschaftstrainer/-mediator; Schwerpunkte: Argumentation, Kommunikation, Präsentation. Promovierter Jurist, langjährige Topföhrungserfahrung (Elektro-/Elektronikindustrie). 2010–2014 Managing Director von Great Place to Work® Österreich; 1975–1994 Kollektivvertragsverhandler (zuletzt Chefverhandler), 02/2005–01/2009 Sozialversicherungspräsident.

**DR. JOSEF LANGER**

Seite 96

Soziologe mit breiter Erfahrung in internationalen Vergleichen. Lehr-, Forschungs- und Vortragstätigkeit rund um die Welt (u.a. Japan, Indien, USA). Zurzeit Lehrtätigkeit auf dem Gebiet „global management“ und „social and cultural skills in CEE/SEE“. Aktuelle Forschungsschwerpunkte: Wirtschafts- und Managementkultur in Mittel- und Osteuropa.

**MAG. (FH) CHRISTIAN LEITNER, ZPM**

Seite 54, 56

Selbstständiger Berater mit den Arbeitsschwerpunkten: Beratung und Coaching von komplexen Projekten und Programmen, Führungskräfteentwicklung zum Projekt- und Prozessmanagement, Durchführung von Projektaudits, Risikomanagement in Projekten, Projektmarketing, Zertifizierungsvorbereitung nach IPMA (Level B, C, D), Universitäts- und Fachhochschullektor.

**DR. SONJA LITTIW- WENGERSKY**

Seite 45

Dipl.-Coach (systemisch und NLP), NLP- und Managementtrainerin mit den Schwerpunkten Selbst-Coaching, Selbst-Management, Persönlichkeitsentwicklung. Autorin von „Das Selbst-Coaching-Buch“ und „Ja! Ich bin mir sicher“.



MAG. KARIN LODGE
Seite 37

Kommunikationswissenschaftlerin, Drehbuchautorin, Journalistin, Ghostwriterin, Kommunikations-Troubleshooterin. 25 Jahre Medienefahrung in TV, Radio, Print, Internet und in der PR-Branche. Diplomierete Trainerin und zertifizierter Coach für Kommunikation, Rhetorik und Moderation.



DR. CHRISTIAN G. MAJER
Seite 54, 56, 57

Leitung The Performance Institute majer-rejam; zertifizierter Senior-Projektmanager (zSPM) und zertifizierter Programm- und Portfolio-Management-Consultant (zPPMC) nach IPMA sowie Process Expert nach TÜV A (PcE).



MAG. SUSANNE MANAUER
Seite 65

Referentin der Abteilung Rechtspolitik in der Wirtschaftskammer Wien, Verfasserin von diversen juristischen Publikationen, selbstständige Trainerin.



UNIV.-PROF. DR. WOLFGANG MAZAL
Seite 67

Professor für Arbeits- und Sozialrecht an der Universität Wien, Fachautor und Herausgeber zahlreicher wissenschaftlicher Veröffentlichungen.



GUIDO MEYN
Seite 30

Seit über 20 Jahren Interviewtrainer für Journalisten/-innen. Kommunikationsberatung für Politik, Wirtschaft, Sport, Medien, NGOs in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Coach für Kommunikation, Mentalstrategien, Theatrale Interventionen, Bildschirmkommunikation.



MAG. IMMO MOHRENSCHILDT, CMC
Seite 85

Begleitet als Unternehmensberater Unternehmen bei der Planung bis zur erfolgreichen Umsetzung von Kooperationen. Durch Aktivitäten in der Experts Group Kooperation & Netzwerke hat er einen umfassenden Überblick über Kooperationen in der Praxis. 2012 veröffentlichte er als Co-Autor das Fachbuch „Erfolgreich mit Kooperationen und Netzwerken“.



MAG. KLAUS P. MÖRTL
Seite 25, 70, 74

Über 25 Jahre Erfahrung im Personalbereich, langjähriger Personalleiter von Unternehmen mit 400 bis 2.500 Mitarbeiter/-innen. Universitäts- und Fachhochschul-Lektor für Personalmanagement. Seit 4 Jahren mit meinOptimierer.com erfolgreich als Berater für Personalthemen und HR-Projekte selbstständig tätig.



MARTIN MUSIL
Seite 21, 23, 27

International tätig mit den Schwerpunkten Leadership Skills, Management Development und Managing Diversity. Umfangreiche Tätigkeit in Zentral- und Osteuropa, Entwicklung von Förder-Assessments für Führungskräfte. Er ist spezialisiert auf Marketingberatung sowie herausfordernde Führungs- und Kommunikationssituationen.



RA MAG. MARTIN NIEDERHUBER
Seite 63

Seit 2006 Rechtsanwalt bei Niederhuber & Partner Rechtsanwälte GmbH. Spezialisierung: Anlagenehmigungen (Schwerpunkt Energiewirtschaft, Industrie, Infrastrukturprojekte, Umweltverträglichkeitsprüfungen und Emissionshandel); Vielzahl an Publikationen, Fachvorträgen und Seminaren.



DI FRITZ PICHLER
Seite 63

Seit 1997 Geschäftsführer der pichlerConsult GesmbH; davor Leiter der Abteilung Ressourcenschutz beim TÜV Bayern; 1988–1993 Assistent am Inst. für Waldökologie an der BOKU; daneben 2009 „Sensoriklizenz Wein“ der Züricher Hochschule für angewandte Wissenschaften; 2008 Diploma in Wine and Spirits/ WSET London.



WOLFGANG PLASSER, MMSc
Seite 24

Seit 15 Jahren als Berater und Trainer erfolgreich und Entwickler von „Souverän Entscheiden“, das sind situative Entscheidungsstrukturen für mehr Erfolg. Davor Geschäftsführer in der größten Mediaagentur Österreichs und Media Director in CEE (Polen und Ungarn). Seit 8 Jahren Leiter von Lawinenkursen – wo die richtige Entscheidung lebenswichtig ist.



MATTHIAS PÖHM
Seite 36

Er gilt als bester Rhetorik-coach im deutschsprachigen Raum und Deutschlands Schlagfertigkeitstrainer Nummer eins. Pöhm ist mehrfacher Bestsellerautor (u.a. „Nicht auf den Mund gefallen“, „Vergessen Sie alles über Rhetorik“, „Der Irrtum PowerPoint“).



MAG. CHRISTOPH POLLAK
Seite 95

Langjähriger Unternehmensberater, Vertriebsprofi und Kommunikationsexperte. Er begleitet als Inhaber von präsentationschmiede.at Kunden/-innen zum Thema aktive Vertriebsstrategie, zeitgemäße Verkaufsmethoden und den Einsatz von innovativen Werkzeugen im Vertrieb.



MAG. SABINE PROHASKA
Seite 75

Inhaberin von seminar consult und als Wirtschaftspsychologin im Managementtraining und Coaching sowie als Ausbildungsverantwortliche für Trainer- und Coachinglehrgänge tätig. Professional Speaker der German Speakers Association sowie Autorin der Bücher „Coaching in der Praxis“ und „Erfolgreich im Training“.



UNIV.-PROF. DR. THOMAS RATKA, LL.M.
Seite 60, 65, 66

Lehrstuhl für Europarecht an der Donau-Universität Krems, Leiter des Departments für Europäische Integration und Wirtschaftsrecht; vormals assoziierter Professor am Institut für Unternehmens- und Wirtschaftsrecht, Universität Wien; langjähriger Vortragender, Autor und Gewinner des WIFI-Trainer-Award 2013.



DR. ROMAN RAUTER
Seite 61

Habilitand am Institut für Unternehmens- und Wirtschaftsrecht der Universität Wien. Autor zahlreicher gesellschaftsrechtlicher Publikationen, u.a. Mitherausgeber des „Handbuch Geschäftsführerhaftung“.



DR. GÜNTHER REIFER
Seite 93

Marketing- und Vertriebsleiter einer international tätigen Unternehmensgruppe, mehrere Jahre Unternehmensberater und Trainer für Strategieentwicklung, Verkaufs- und Internationalisierungsstrategien, Business Development, Innovations- und Markenmanagement. Dozent an verschiedenen Universitäten und Fachhochschulen im In- und Ausland sowie Gründer des Terra Institutes.



MAG. REINHARD RESCHNY
Seite 50

Externer Lektor an der WU Wien, Institut für Revisions-, Treuhand- und Rechnungswesen. Vortragender bei der Steuerberater-Ausbildung an der Akademie der Wirtschaftstreuhänder und an der Finanzakademie des WIFI Wien.



MAG. WOLFGANG ROM
Seite 72

Ausgebildeter Jurist mit langjähriger Erfahrung in Vertrieb und Management in Österreich, CEE und SEE. Seit 1997 ist er in der Personalberatung tätig. Seit 2002 bei Personal Consulting. Tätigkeitsfelder: Industrie, Handel, NEAT, Business Development Osteuropa; Schwerpunkte: Executive Search; Business Coaching, Managerial Mentoring.



RA MAG. EDUARD SALZBORN
Seite 64

Selbstständiger Rechtsanwalt und Strafverteidiger in Wien. Vorstandsmitglied der Vereinigung Österreichischer Strafverteidiger/-innen, Mitglied der Landesgruppe Österreich der Internationalen Strafrechtsgesellschaft (AIDP). Neben seiner Tätigkeit als Strafverteidiger ist er im Bereich Wirtschaftsstrafrecht tätig.



RA DR. PETER SANDER
LL.M. MBA Seite 61, 62, 63

Rechtsanwalt bei Niederhuber & Partner Rechtsanwälte GmbH, Fachhochschul- und Universitätslektor für öffentliches und privates (Wirtschafts-)Recht an der FH Wien – Studiengänge der WKW, Faculty Member des Postgraduate-Studiums General MBA der TU Wien gemeinsam mit der Donau-Universität Krems sowie des MLS/MBA-Lehrgangs der Donau-Universität Krems, Lehrbeauftragter an der WU Wien.



UNIV.-LEKT. MAG. DR. JOSEF SAWETZ

Seite 22, 74, 93

Kommunikationspsychologe, Neurowissenschaftler, Universität Wien. Seit 1980 Beratung für Marktforschungsinstitute und Werbeagenturen. Bereichsleitung für Konzernkommunikation und Marketing in internationalen Handels- und Industriekonzernen. Lehrtätigkeit seit 1990. Zahlreiche Publikationen, internationale Awards.



PROF. DKFM. THOMAS SCHÄFER-ELMAYER LIC. OEC. HSG

Seite 43

Studium der Wirtschaftswissenschaften in Wien und St. Gallen. Danach Planning, Information, Control, Marketing Services and Logistics bei CIBA-GEIGY in Basel und Johannesburg. Dann verantwortlich für eine Sparte der VAW (VIAG) in Bonn. Seit 1988 Tanzschule Elmayer Wien. 2006 WIFI Trainer of the Year. Autor mehrerer Bücher, u.a. „Der Business Elmayer“.



MAG. SONJA SCHLOEMMER, MBA, MAES

Seite 23, 24, 75, 77

Expertin für Management- und HR Instrumente und Coach im Top Management. Seit 2003 Geschäftsführerin von Schloemmer & Partner KG und Netzwerkpartnerin der Beratergruppe Neuwaldegg. Managementenerfahrung als Leiterin der Abteilungen Performance Management, Recruiting und Führungskräfteentwicklung bei Telekom Austria und Projektleiterin in der Produktivitätsberatung und im Führungskräfteaudit.



CHRISTA SCHMID

Seite 26

Kernteam-Mitglied von BRAINS AND GAMES. Mehrere Jahre im Bankensektor sowie langjährige Führungserfahrung prägen ihr Trainerprofil. Als Beraterin und Mentalcoach für Führungskräfte gehören Selbstmotivation und Stressmanagement zu ihren besonderen Tätigkeitsschwerpunkten.



MAG SUSANNE SCHWANZER, MSC

Seite 56

Begleitet seit 14 Jahren als selbstständige Beraterin, Trainerin und Coach Unternehmen und Führungskräfte in Change- und OE-Prozessen. War selbst mehrere Jahre als Projektleiterin in EU-weiten Forschungsprojekten tätig. Sie moderiert u.a. Workshops zum Kick-off, Teambuilding, Konflikt- und Krisenintervention in IT-Projekten.



DR. GÜNTER STEINLECHNER

Seite 68, 69

Leiter der Abteilung Sozialpolitik in der Wirtschaftskammer Wien, Experte für die Umsetzung von Personalmaßnahmen.



MMAG. ROLAND STRAUSS

Seite 80, 81

Experte für die Gestaltung, Implementierung und Prüfung von Governance-Systemen mit knapp 10-jähriger Erfahrung in nationalen und internationalen Unternehmen aller Größenordnungen. Derzeit Unternehmensberater bei TPA Horwath mit einem Schwerpunkt in der Umsetzung von Governance-Systemen in österreichischen KMUs.



MAG. ALEXANDRA TERZAKI

Seite 66

International anerkannte Expertin im Wirtschafts- und Vergaberecht. ÖNORM-Expertin Komitee 01809, OECD-Expertin für öffentliches Auftragswesen. Initiatorin und Sprecherin des fnv (FrauenNetworkVergaberecht). Autorin von Publikationen nach dem BVergG 2002 und BVergG 2006. Führende Vortragstätigkeit im Vergaberecht.



MAG. MICHAELA A. TOMEK

Seite 44

Selbstständiger systemischer Coach (Indoor und Outdoor) und Trainerin, Unternehmensberaterin, systemische Familientherapeutin in Ausbildung unter Supervision, CEO eines gemeinnützigen Vereins mit Bildungspraxisprogrammen für Jugendliche in Österreich, davor Managerin in großen Unternehmen mit Erfahrungen im In- und Ausland.



MAG. MICHAEL TRAINDT

Seite 31

Senior Partner der Gruppe Hollenstein; Kommunikationstrainer, Experte für die Themen Rhetorik, Gesprächsführung, Präsentation und die erfolgreiche Leitung von Sitzungen.



MAG. JOHANNA VEDRAL

Seite 37

Psychologin, Schreibtrainerin für Studierende/Lehrende an Schulen & Universitäten/Führungskräfte. Texterin für Fachtexte, Konzepte, Websites u.v.m. Schreibcoaching & Lektorat für wissenschaftliche und berufliche Fachtexte. 10 Jahre Erfahrung als Trainerin in der Erwachsenenbildung.



RA DR. KATHARINA VÖLKL-POSCH

Seite 61

Partnerin bei Völkl Rechtsanwälte und bei Stadtt, Unternehmensentwicklung; davor von 2000 bis 2007 Universitätsassistentin am Institut für Arbeits- und Sozialrecht; Autorin zahlreicher Publikationen; derzeitige Vortragstätigkeit an der Wirtschaftsuniversität Wien.



UNIV.-LEKT. DI DR. KARL WAGNER

Seite 84

Pionier im Prozess- und Qualitätsmanagement und Initiator der Gesellschaft für Prozessmanagement. Lehrgangsleiter an den Ausbildungslehrgängen der WKO. Seit 18 Jahren als Berater, Trainer und Autor national und international tätig. Davor an der TU Wien, am Zentrum für Managementwissenschaften und mit Führungsaufgaben in der Industrie betraut.



DI DR. MICHAEL WEISS

Seite 96

Unternehmensberater, Trainer und Coach. Er begleitet nachhaltige Veränderungsprozesse und die Integration von CSR-Management-System in vielen Unternehmen und Branchen. Vorher Manager in Konzernen, wie BMW, R. Bosch, Knapp, RHI-Gruppe. Qualitätsmanager und Auditor, EFQM-Assessor, VDI-Wertanalytiker und zertifizierter Action Learning Facilitator.



EVA WEISSBERG-MUSIL

Seite 21, 44

Selbstständige Trainerin, Coach, eingetragene Mediatorin, Lebens- und Sozialberaterin sowie Miteigentümerin des Zentrums für Gewaltprävention in Wien. Gewinnerin des WIFI-Trainer-Awards 2011.



RA HON.-PROF. DDR. JÖRG ZEHETNER

Seite 61

Rechtsanwalt und Partner der Karasek Wietrzyk Rechtsanwälte GmbH (KWR), Honorarprofessor der Universität Salzburg. Umfangreiche Vortragstätigkeit, u.a. als Lektor an der juristischen Fakultät der Universität Wien, am Post-Graduate-Universitätslehrgang für Wirtschaftsjuristen der Universität Salzburg sowie an der Donau-Universität Krems.



BARBARA ZEIDLER

Seite 30

Arbeitet seit 2003 als selbstständige Trainerin, Fotografin und Projektmanagerin und ist Mitbegründerin des Instituts für kulturreisistente Güter. Inhaltliche Schwerpunkte im Trainingsbereich: EDV, Fotografie und Grafik sowie Präsentation. Seit 2005 arbeitet sie auch im Team mit Guido Meyn als Co-Trainerin im In- und Ausland.



MAG. THOMAS ZOBL

Seite 43, 73

Langjährige Führungserfahrung in Konzernen, mehr als 10 Jahre als Leiter für die Personalentwicklung und Recruiting verantwortlich. Studium Betriebswirtschaft, Ausbildung als Coach, Trainer und Moderator. Universitätsvortragender.

ANMELDUNG

VERANSTALTUNGSORT:
WIFI Management Forum,
wko campus wien, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien

Per Fax: 01 476 77-95231
Per Post: WIFI Management Forum, wko campus wien, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien
Per E-Mail: managementforum@wifiwien.at
Per Telefon: 01/47677-5231



Ja, ich melde mich für folgende(s) Seminar(e) verbindlich an:

Rechnung ist auszustellen an: Privat

Firma (bitte Punkt 1 und 2 ausfüllen)

<input type="checkbox"/>	Buchungsnr.	_____	-5
	am	_____	
	Titel	_____	
<input type="checkbox"/>	Buchungsnr.	_____	-5
	am	_____	
	Titel	_____	
<input type="checkbox"/>	Buchungsnr.	_____	-5
	am	_____	
	Titel	_____	
<input type="checkbox"/>	Buchungsnr.	_____	-5
	am	_____	
	Titel	_____	

1. Teilnehmer/-in (bitte nur eine Person pro Anmeldung eintragen):	
Nachname	<input type="checkbox"/> Herr <input type="checkbox"/> Frau
Vorname	Akad. Grad
Geburtsdatum	Geburtsort
Privatadresse	
PLZ/Ort	
Telefon/Mobilnummer (tagsüber)	
E-Mail-Adresse	

2. Firmenangaben (notwendig, wenn Firma Vertragspartner ist):
Firmenname
Abteilung, Funktion
Firmenadresse
PLZ/Ort
Telefon (tagsüber)
Fax
E-Mail-Adresse

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

Ich akzeptiere die allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Management Forums in der letztgültigen Fassung.
Abrufbar unter www.wifiwien.at/agbwmf oder telefonisch unter 01/47677-5231.

Datum, Unterschrift, Firmenstempel

ANMELDUNG

Wir bitten Sie, uns Ihre Anmeldung unter der Verwendung des Anmeldeformulars auf den letzten Seiten des Seminarprogramms entweder per Post oder Fax zu übermitteln. Oder Sie melden sich direkt über E-Mail oder Internet im WIFI Management Forum an. Jede Anmeldung ist verbindlich.

TEILNEHMERANZAHL

Die Anmeldungen zu unseren Bildungsveranstaltungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt, da wir die Teilnehmer/-innen-Anzahl bei unseren Veranstaltungen zur Erreichung Ihres optimalen Lernerfolges begrenzt haben.

ANMELDEBESTÄTIGUNG/RECHNUNG

Ihre Anmeldung wird nach Erhalt unter Berücksichtigung freier Seminarplätze fix gebucht. Nach der Anmeldung erhalten Sie von uns auf dem Postweg oder per E-Mail eine Anmeldebestätigung. Eine Woche vor Veranstaltungsbeginn erhalten Sie eine Rechnung inkl. Erlagschein.

TEILNEHMERBEITRAG

Der Teilnehmer/-innen-Beitrag schließt die Kosten für Teilnahme, Unterlagen und Verpflegung ein. Übernachtungen sind in den Gebühren nicht enthalten.

Teilzahlungen können nur vor Veranstaltungsbeginn und individuell vereinbart werden und sind nur im Zusammenhang mit einer Einzugsermächtigung möglich. Bei Veranstaltungen im WIFI Management Forum übernehmen wir Ihre Parkgebühr in der Apcoa-Garage (Einfahrt Semperstraße, Zufahrt über Gentzgasse oder Einfahrt Währinger Gürtel, ausgenommen Motorräder). Sie erhalten Ihr Ausfahrtsticket in der Veranstaltung, das jedoch nur am jeweiligen Veranstaltungstag gültig ist. Bitte verwenden Sie bei der Einfahrt in die Garage nicht Ihre Kreditkarte, da sonst das Gratisticket nicht genutzt werden kann.

Werden Veranstaltungen in mehreren Teilen geführt, so kann die Veranstaltung, wenn in der jeweiligen Beschreibung nicht ausdrücklich anderes vorgesehen ist, nur als Ganzes gebucht werden. Die Möglichkeit zum Nachholen nicht besuchter Teile besteht nicht.

Umsätze aus Veranstaltungen des WIFI Management Forum sind gemäß § 6 Abs 1 Z 11 lit. a UStG steuerbefreit. Die Teilnahmegebühr enthält daher keine Umsatzsteuer.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Ist der Besuch einer Veranstaltung an bestimmte Zulassungsbedingungen gebunden, werden diese im Seminarprogramm gesondert angeführt und sind von dem Teilnehmer/der Teilnehmerin zu erfüllen.

RÜCKTRITTSRECHT GEMÄSS KONSUMENTENSCHUTZGESETZ (KSchG)

Erfolgt die Buchung einer Veranstaltung im Fernabsatz, insbesondere also telefonisch, per Fax oder E-Mail, steht dem Teilnehmer/der Teilnehmerin als Verbraucher im Sinne des KSchG ein gesetzliches Rücktrittsrecht binnen 7 Werktagen (Samstag zählt nicht als Werktag), gerechnet ab Vertragsabschluss, zu. Dies gilt nicht für Veranstaltungen, die bereits innerhalb dieser 7 Werktage ab Vertragsabschluss beginnen. Die Rücktrittsfrist ist gewahrt, wenn die Rücktrittserklärung innerhalb dieser Frist abgesendet wird.

TEILNAHMEBESTÄTIGUNG

Teilnahmebestätigungen über den Besuch einer Veranstaltung werden kostenlos ausgestellt, wenn der Teilnehmer/die Teilnehmerin mindestens 75 % der betreffenden Veranstaltung besucht hat.

STORNOBEDINGUNGEN

Stornierungen können nur schriftlich entgegengenommen werden. Maßgeblich für die Rechtzeitigkeit der Rücktritts- bzw. Stornoerklärung ist das Einlangen beim WIFI Management Forum.

Sollte ein/-e Teilnehmer/-in am Veranstaltungsbesuch verhindert sein, kann eine Stornierung bis 14 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn 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 Ratenzahlungen vereinbart wurden.

Die Stornogebühr entfällt, wenn vom/von der Teilnehmer/-in ein/-e der Zielgruppe entsprechende/-r Ersatzteilnehmer/-in nominiert wird, der/die die Veranstaltung besucht und den Teilnehmer/-innen-Beitrag leistet. Der/die ursprüngliche Teilnehmer/-in bleibt jedoch für die Kurskosten haftbar. Bei unvorhergesehener Erkrankung des/der Teilnehmers/-in ist eine ärztliche Bestätigung nachzureichen.

Seminarreihe: Bei Stornierung eines Seminars aus einer Seminarreihe werden die Preisvorteile rückabgewickelt. Eigene Stornobedingungen für Kongresse.

VERANSTALTUNGSABSAGE

Muss eine Veranstaltung aus organisatorischen Gründen (z. B. Krankheit des/der Referenten/-in, zu geringe Teilnehmer/-innen-Zahl, höhere Gewalt oder andere unvorhergesehene Ereignisse) abgesagt werden, erfolgt eine abzugsfreie Rückerstattung von bereits eingezahlten Teilnehmer/-innen-Beiträgen. Ein Ersatz für darüber hinausgehende Aufwendungen jeder Art (z. B. Fahrtkosten, Verdienstentgang, Reise- und/oder Übernachtungskosten etc.) ist ausgeschlossen.

Seminarreihen: Die Durchführung einzelner Seminare aus der jeweiligen Seminarreihe ist von einem Teilnehmer/-innen-Minimum abhängig. Bei Nichtdurchführung eines Seminars aus der Seminarreihe erfolgt eine aliquote Rückerstattung des regulären Seminarpreises, wobei die Durchführung der restlichen Seminare der Seminarreihe nicht beeinträchtigt wird.

ÄNDERUNGEN IM SEMINARPROGRAMM

Unsere Veranstaltungen werden langfristig geplant, daher kann es zu Änderungen im Seminarprogramm, etwa der Veranstaltungstermine oder der Trainer/-innen kommen, die wir uns vorbehalten. Wir teilen Ihnen solche Abweichungen nach Möglichkeit sofort mit, damit Sie Ihre Anmeldung ggf. ändern können. Ebenso hängt das Zustandekommen einer Veranstaltung von einer Mindestteilnehmer/-innen-Zahl ab. Ersatz für entstandene Aufwendungen oder sonstige Ansprüche sind daraus nicht abzuleiten. Wir übernehmen keine Gewähr bei Druck- bzw. Schreibfehlern in unseren Publikationen und Internetseiten.

VERANSTALTUNGSORT

WIFI Management Forum
wko campus wien
Währinger Gürtel 97, 1180 Wien
Parkmöglichkeit in der Apcoa-Garage Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln:
U6; Straßenbahnlinien 40, 41, 42;
Autobuslinien 37A, 40A

DATENSCHUTZ

Alle persönlichen Angaben unserer Teilnehmer/-innen und Interessent/-innen werden vertraulich behandelt. Die Daten werden weder an Dritte weitergegeben noch diesen zur Nutzung überlassen, sondern dienen ausschließlich internen Zwecken zur gezielten Kunden/-innen-Information. Mit der Anmeldung bzw. mit der Übermittlung der Daten willigen die Teilnehmer/-innen bzw. Interessent/-innen ein, dass personenbezogene Daten (Vor- und Nachname, Titel, Geburtsdatum, Geburtsort, SVNR, 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

des WIFI und des WIFI Management Forum verwendet werden dürfen. Dies schließt auch den Versand des E-Mail-Newsletters an die bekannt gegebene(n) E-Mail-Adresse(n) mit ein. Eine Abmeldung ist jederzeit möglich. Der/die Kunde/-in stimmt einer elektronischen Verarbeitung und Übermittlung seiner bekannt gegebenen Daten zum Zwecke der Bonitätsprüfung im Sinne des geltenden Datenschutzgesetzes ausdrücklich zu.

ADRESSÄNDERUNGEN

Um unsere Datenbank aktuell halten zu können, teilen Sie uns bitte Adressänderungen unter Angabe Ihrer alten Adresse und sonstige eventuelle Fehler in der Anschrift per E-Mail an wmf@wifwien.at mit.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Für persönliche Gegenstände der Teilnehmer/-innen inkl. der bereitgestellten Lernunterlagen wird seitens des WIFI Management Forum, auch im Falle des Diebstahls, keine Haftung übernommen. Aus der Anwendung der beim WIFI Management Forum erworbenen Kenntnisse sowie für die inhaltliche Richtigkeit und Aktualität von zur Verfügung gestellten Skripten, Beiträgen oder Foliensätzen können keinerlei Haftungsansprüche gegenüber dem WIFI Management Forum geltend gemacht werden.

Das WIFI Management Forum übernimmt keine Gewähr bei Druck- bzw. Schreibfehlern in seinen Publikationen und Internetseiten.

Gerichtsstand: sachlich und örtlich zuständiges Gericht in Wien
März 2015

Impressum

Herausgeber, Medieninhaber und Redaktion

WIFI Management Forum des Wirtschaftsförderungsinstituts
der Wirtschaftskammer Wien

wko campus wien

Währinger Gürtel 97

1180 Wien

T +43 (01) 476 77 5231

F +43 (01) 476 77 95231

E managementforum@wifiwien.at

www.wifi.at/managementforum

Für den Inhalt verantwortlich: Mag. Sandra Prandtner

Vorbehaltlich Druckfehlern und Änderungen

Copyright 2015, alle Rechte beim WIFI Management Forum

Konzeption und Gestaltung: Haslacher id-design

Druck: Ferdinand Berger & Söhne Ges.m.b.H

Lektorat: Mag. Susanne Spreitzer

Fotocredit: Shutterstock, gettyimages, Sabine Klimpt, Fotostudio Picco

Hier ist meine
KARRIERE
ZUHAUSE.

15 JAHRE WIFI MANAGEMENT FORUM
WERT ZU WISSEN



WIFI MANAGEMENT FORUM
WERT ZU WISSEN



www.wifi.at/managementforum

