



wifi.at/managementforum

MANAGEMENT
FORUM 
WKO 



SEMINAR-
PROGRAMM
FÜR
FÜHRUNGS-
KRÄFTE
2019/2020



Zertifiziert nach DIN EN 9001:2015

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



KomMR Alexander Eppler,
Bildungsbeauftragter der
Wirtschaftskammer Wien

FÜHRUNGS-KNOW-HOW KONPAKT UND INNOVATIV

Willkommen in der Zukunft. In einer Welt, in der sich Rahmenbedingungen rasch, dynamisch und komplex ändern und Sie täglich vor neuen Herausforderungen stehen. Nicht nur Management-Skills, Wissen in Recht und Betriebswirtschaft, Mitarbeiterführung und Kommunikation sind Ihr tägliches Brot. Volatile Märkte, flexible Arbeitszeitmodelle, partizipative Führung und nicht zuletzt die Digitalisierung fordern Sie als Führungskraft. Haben Sie sich schon die Frage gestellt, wie Sie optimal auf diese wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen reagieren? Design Thinking als wirksames Instrument für Innovation und Veränderung von Unternehmenskultur macht Ihr Geschäftsmodell fit für die Zukunft.

Mit agilem Zielmanagement zum Erfolg

Sie sehen Ihre Aufgabe als Führungskraft darin, die Leistungen der Mitarbeiter/-innen auf ein Ziel auszurichten, stoßen aber mit klassischen Zielvereinbarungen an Ihre Grenzen? Nutzen Sie das Objectives and Key Results (OKR)-Rahmenwerk, um Transparenz und Kommunikation im Unternehmen zu erhöhen. Das WIFI Management Forum, Wiens führende Management- und Karriereschmiede, unterstützt Sie dabei. Lassen Sie sich auf Neues ein und holen Sie sich genau die Informationen, die Sie als Führungskraft in Zeiten großer Veränderungen benötigen.

Mit den vielfältigen Angeboten im neuen Seminarprogramm rüsten Sie sich für die dynamische Wirtschaftswelt und bereichern Ihre Führungskompetenzen. Ob Update, Seminar oder Lehrgang für Newcomer oder erfahrene Führungskraft – neue Perspektiven und innovative Impulse für Ihre Führungsarbeit lassen Sie Ihr Karriereziel erreichen.

Viel Erfolg und alles Gute!

Ihr Alexander Eppler

Mit den Besten arbeiten

Die Expertinnen und Experten des WIFI Management Forums geben kenntnisreich ihre jahrelange Branchenerfahrung an Sie weiter. Praxisorientiert und mit den modernsten Methoden wie dem WIFI-LENA-Konzept, arbeiten die Trainer/-innen mit Ihnen an genau den Themen, die für Ihr Unternehmen relevant sind.



Lernen mit Stil – zu attraktiven Preisen

Für alle, die sich intensiver mit einem Thema beschäftigen wollen, bietet das WIFI Management Forum einige Seminare zum attraktiven Paketpreis. Informieren Sie sich über unser Angebot! Selbstverständlich sind die Seminare auch einzeln buchbar.



Bauen Sie auf unser Netzwerk

Lernen Sie Strategien und Erfahrungen von Best-Practice-Unternehmen wie Lindecampus, Wiener Börse AG, Pers-Con Personal Consulting GmbH, Pöhm Seminarfactory, next level consulting, ITSM Partner Consulting GmbH oder Spirit Design – Innovation and Brand GmbH kennen.



Immer einen Schritt voraus

Fundierte Inhalte, Best-Practice-Beispiele und inspirierende Trainer/-innen bieten Ihnen die Grundlage für die Umsetzung in Ihrem Unternehmen. Vertiefen Sie Ihre Kompetenzen und setzen Sie Ihr neues Wissen sofort in der Praxis ein. Ob Impulse im Business Espresso oder Intensivseminar – mit unserem vielseitigen Angebot bekommen Sie neue Impulse und Ideen für Ihren Managementalltag.

Steigen Sie ein – mit dem Business-Class-Service

Alle unsere Seminare finden in exklusivem Ambiente über den Dächern Wiens statt. Nutzen Sie die Gratis-Parkmöglichkeit, genießen Sie die exzellente Vollverpflegung und persönliche Betreuung während Ihres Aufenthaltes. Die entspannte Atmosphäre unserer Business-Lounge lädt zum Erfahrungsaustausch zwischen den Seminarteilnehmern/-innen ein. Erweitern Sie so Ihr berufliches und privates Netzwerk.

Individuelle Betreuung für das optimale Ergebnis

Bei ausgewählten Seminaren bietet das WIFI Management Forum ein individuelles Follow-up an. Im Einzelgespräch werden Inhalte und Ideen Face to Face mit dem Trainer oder der Trainerin analysiert. Besprechen und vertiefen Sie Ihren persönlichen Maßnahmenkatalog und holen Sie sich Unterstützung für die Transfersicherung. So können Ihre Ideen auf ihre Wirksamkeit und Praxistauglichkeit hin geprüft werden.

Kompetenzen stärken – mit S
Schärfen Sie Ihre Fähigkeiten in
erstklassiger Versorgung stehen
täglichen Herausforderungen, m
Mit Sofort-Umsetz-Garantie.



til

unseren exklusiven Seminaren. In gehobenem Ambiente mit Ihnen herausragende Experten/Expertinnen zur Seite, um die mit denen Sie als Führungskraft konfrontiert sind, zu meistern.

ZERTIFIZIERUNG

Nutzen Sie Zertifizierungen für Ihr Unternehmen

Einige unserer Kooperationspartner bieten externe Zertifizierungsprüfungen an. Diese Ausbildungsnachweise bescheinigen Ihnen, sich die jeweilige Kompetenz erarbeitet zu haben. Ein unschlagbarer Wettbewerbsvorteil für Sie.

ONLINE TEST

Testen Sie Ihr Wissen

Mit unseren kostenlosen Online-Tests zu zahlreichen Kompetenzen erhalten Sie eine erste Einschätzung, wie es um Ihre Kompetenzen steht. Kostenlos, anonym und ohne Registrierung. Testen Sie Ihr Wissen: wifiwien.at/tests.

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 zwei Stunden anzusetzen.

Beitrag EUR 150/Stunde
Kontaktieren Sie
Mag. Alexandra Konrad,
T 01 476 77-5234
konrad@wifiwien.at

Haben Sie Fragen zum Inhalt der Seminare? Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung:



Mag. Johanna Hoffmann-Handler, MA
Leitung und Produktmanagement
Akademische Ausbildungen
T 01 476 77-5230
hoffmann-handler@wifiwien.at



Mag. Alexandra Konrad
Produktmanagement
Seminare und Kurzlehrgänge
T 01 476 77-5234
konrad@wifiwien.at



Mag. (FH) Gabriele Kögl
Produktmanagement
Management und IT,
Wiener Börse Akademie
T 01 476 77-5235
koeglg@wifiwien.at

Buchung:



Katarina Matanovic
Kundenmanagement und -service
T 01 476 77-5238
managementforum@wifiwien.at



6 BUSINESS ESPRESSO



8 WIENER BÖRSE AKADEMIE



11 STRATEGISCHE KOMPETENZ

- 12 **Abend-Seminarreihe Digitalisierung**
- 12 1: Arbeitswelt 4.0 – Neue Welt des Arbeitens
- 13 2: Unternehmensführung im digitalen Zeitalter
- 13 3: Digital-Know-how für kleine und mittlere Unternehmen
- 14 DSGVO technisch: Die vergessene Lösung **NEU**
- 14 Strategieentwicklung für die Praxis
- 15 Design Thinking-Basiswissen kompakt **NEU**
- 15 Mit Design Thinking zur Innovationsstrategie
- 16 Change Management kompakt – Veränderungen begleiten **NEU**
- 16 Führungsstrategien für mehr Innovationskraft
- 17 Employer Branding: Strategie und Umsetzung **NEU**
- 17 Mit Familienfreundlichkeit als attraktiver Arbeitgeber punkten
- 18 Wissensmanagement kompakt



19 FÜHRUNGSKOMPETENZ

- 20 Die NEUE Führungskraft
- 22 **Seminarreihe Führung: Ihr Erfolgspaket**
- 22 1: Führen durch Persönlichkeit
- 23 2: Teams entwickeln und zum Erfolg führen
- 23 3: Konfliktmanagement – Prävention und Lösung
- 24 Leadership: Best of St. Gallen
- 24 Effizientes Führen – Challenge Management
- 25 So coachen Sie Ihre Mitarbeiter zum Erfolg
- 25 Richtig delegieren – Zeit für das Wesentliche
- 26 Richtiges Fehler-Management für Führungskräfte **NEU**
- 26 Agiles Führen in einem dynamischen Umfeld
- 27 Führen aus der Distanz – Führen virtueller Teams
- 27 Agiles Zielmanagement mit OKR (Objectives and Key Results) **NEU**
- 28 Laterale Führung
- 28 Business Espresso: **NEU**
Volle (Führungs-)KRAFT voraus – So kommen Sie zu mehr Energie / Ausstrahlung und Authentizität im Business



29 KOMMUNIKATIONS-KOMPETENZ

- 30 **Seminarreihe Schwierige Gespräche**
- 30 1: Schwierige Gespräche I: Basiswissen kompakt
- 31 2: Schwierige Gespräche II: Besprechungen – Sitzungen – Meetings
- 31 3: Schwierige Gespräche III: Verhandlung – Argumentation – Überzeugungskraft
- 32 Sicher auftreten – professionell wirken
- 32 Visual Story: Überzeugende Businesspräsentation
- 33 Rhetorik für Führungskräfte
- 33 Negotiate Internationally
- 34 Kommunikationspsychologie für Führungskräfte **NEU**
- 34 Unausgesprochene Einwände erkennen – Mimikresonanz® Spezial **NEU**
- 35 Nicht auf den Mund gefallen – Schlagfertigkeitstraining
- 35 Präsentieren als Infotainment
- 36 Produktives Feedback – worauf es ankommt
- 36 Gähntechnikfrei texten



37 PERSÖNLICHKEITS-KOMPETENZ

- 38 Als Frau erfolgreich im Job
- 39 Stimme – Sprache – Persönlichkeit
- 39 Stimme und Sprechtechnik: Aufbaukurs
- 40 Mit Begeisterung führen!
- 40 Denken in neuen Bahnen – Change Management fängt bei mir selbst an!
- 41 Der OFF-LINE-Modus: warum faul sein zum Erfolg gehört **NEU**
- 41 So kommen Sie zu mehr Führungs-KRAFT **NEU**
- 42 Ziele erreichen mit dem Zürcher Ressourcen Modell (ZRM®)
- 42 Resilienz – an Herausforderungen wachsen
- 43 Selbstmanagement – Zeitmanagement
- 43 Kritikkompetenz und Selbstreflexion **NEU**
- 44 Individuelle Entwicklungschancen mit dem Golden Profiler of Personality



45 BETRIEBS-WIRTSCHAFTLICHE KOMPETENZ

- 46 **Seminarreihe BWL und Controlling**
- 46 1: BWL – Basiswissen kompakt
- 47 2: Controlling – Basiswissen kompakt
- 47 3: Controlling – Aufbau: Kostenrechnung und Steuerung
- 48 Bilanzen analysieren – kompaktes Wissen für Führungskräfte
- 49 Abgabenverfahren und Finanzstrafrecht
- 50 Das 1x1 der Wertpapiere
- 50 Dividendenstrategien **NEU**
- 51 Vermögensaufbau und -planung
- 51 Geld und Wirtschaft **NEU**
- 52 Fortbestehensprognose – so gut wie selbst gemacht
- 52 Integrierte Unternehmenssteuerung – so gut wie selbst gemacht



53 RECHTSKOMPETENZ

- 54 Kurzlehrgang: Recht kompakt
- 56 Die gewerberechtliche Geschäftsführung
- 56 Haftungsrisiken der GmbH-Geschäftsführung
- 57 Update Recht für Führungskräfte **NEU**
- 57 Compliance kompakt – Umsetzung in der Praxis!
- 58 Prokura – Rechtsgrundlagen und Chancen
- 58 Vertragsrecht aktuell und individuell
- 59 Internet-Recht und Social Media
- 59 Datenschutz und geheime Unternehmensdaten
- 60 Ausbildung zum zertifizierten Datenschutzbeauftragten
- 62 **Abend-Seminarreihe Datenschutzrecht** **NEU**
- 62 1: Auftragsverarbeitung und IT-Sicherheit
- 63 2: Datenschutz im HR
- 63 3: Datenschutz in Vertrieb und Marketing
- 64 **Abend-Seminarreihe Arbeitsrecht**
- 64 1: Der Arbeitsvertrag von A – Z **NEU**
- 65 2: Elternteilzeit, Karenz und Kindergeld
- 65 3: Arzttermine, Krankenstände und sonstige Fehlzeiten
- 66 Arbeitsrecht – Praxisfragen für Führungskräfte
- 66 Strategie und Taktik im Arbeitsrecht **NEU**



67 PERSONAL- UND ORGANISATIONS-KOMPETENZ

- 68 **Seminarreihe Erfolgsfaktoren im Recruiting**
- 68 1: Recruiting – Aus der Praxis für die Praxis
- 69 2: Erste Schritte im Social-Media-Recruiting
- 69 3: Profiling-Techniken in der Personalauswahl
- 70 Hearing mit situativen Fragen statt Assessment-Center
- 70 Assessment-Center-Methodik in der Praxis
- 71 The perfect match – die Kunst der richtigen Personalentscheidungen **NEU**
- 71 Vom Kompetenzmanagement zum Bildungscontrolling **NEU**
- 72 Moderne Alternativen zur Gehaltserhöhung **NEU**
- 72 Interne Veränderungskommunikation – mit und ohne Change-Vorhaben **NEU**



73 MARKT- UND KUNDENKOMPETENZ

- 74 Kunden führen und verführen
- 74 Moderne Neukundengewinnung
- 75 Key-Account-Management
- 75 Markt- und Kundenorientierung: Best of St. Gallen
- 76 Produktmanagement – Basiswissen kompakt
- 76 Strategisches Produktmanagement – Aufbau
- 77 Effektives Marketing dank Strategie **NEU**
- 77 Mit Marke und Mitarbeitern Kunden begeistern! **NEU**
- 78 Als Unternehmen kommunizieren via Social Media
- 78 Einführung Customer-Experience-Management **NEU**



79 PROJEKTMANAGEMENT-KOMPETENZ

- 80 **Seminarreihe Projektmanagement**
- 80 1: Projektmanagement – Basiswissen kompakt
- 81 2: Projektverträge für Nicht-Juristen
- 81 3: Soziale Kompetenz im Projektmanagement
- 82 Projektmanagement – Aufbau
- 82 Praxisdilog Projektmanagement **NEU**
- 83 Individuelle Vorbereitung zur Projektmanagement-Zertifizierung nach IPMA®
- 84 Projekte, Prozesse oder eine gute Mischung? **NEU**
- 84 Projektmeetings leiten und moderieren
- 85 Projekte zwischen Struktur und Spontanität
- 85 Chairing and Facilitating into Results
- 86 PRINCE2® Foundation
- 86 PRINCE2® Practitioner



87 MANAGEMENT UND IT-KOMPETENZ

- 88 **Seminarreihe zu agilen Management- und Organisationsstrukturen im IT-Bereich**
- 88 1: Mit fokussierter Strategie erfolgreich sein
- 89 2: Mit agiler Organisation effizient sein
- 89 3: Mit lösungsorientierter Kultur effektiver sein
- 90 Grundlagen des Anforderungsmanagements nach IREB
- 90 COBIT® 5 Foundation
- 91 ITIL® Foundation
- 91 ITIL® Practitioner
- 92 DevOps-Grundlagen
- 92 Enterprise Service Management
- 93 Professional Scrum Master
- 93 Professional Scrum Product Owner



94 ORGANISATORISCHES

- 94 Trainerinnen und Trainer
- 99 Stichwortverzeichnis
- 100 Allgemeine Geschäftsbedingungen

DIE ESSENZ DER INFORMATION – WEITERBILDUNG MIT LANGZEITWIRKUNG

**Wie trinken Sie Ihren Kaffee?
Am liebsten schwarz als Espresso oder mit einem Schuss Milch? Mit viel Zucker oder einem Häubchen Milchschaum? So unterschiedlich in der Zubereitung, so ähnlich in der Wirkung: kraftvoll, intensiv und anregend. Genauso wie die neue Vortragsreihe Business Espresso des WIFI Management Forums.**

Zeit ist kostbar, so kostbar wie Wissen. Darum hat es sich das neue Format des WIFI Management Forums zum Ziel gemacht, in kurzer Zeit wesentliche Inhalte für Führungskräfte und Management aufzubereiten.

Ein Thema, zwei hochkarätige Trainer/-innen und ein Best-Practice-Beispiel.

Die Zutaten sind so einfach wie wirkungsvoll: ein Thema, zwei hochkarätige Trainer/-innen und ein Best-Practice-Beispiel. Dazu servieren wir köstliche Kaffeespezialitäten in Barista-Qualität. Dabei netzwerken in exklusiver Atmosphäre, und schon wird aus einem Vortrag ein inspirierendes Get-together.

Experten/Expertinnen wissen, dass unser Gehirn in entspannter Atmosphäre und vertrautem Umfeld bis zu 83 % leistungsfähiger ist. Nutzen Sie diese Erkenntnis und treten Sie ein Stückchen aus dem gewohnten Alltag heraus.

Ergreifen Sie die Gelegenheit, neue Ideen und Inputs im Austausch mit Branchenkenner/-innen auf sich wirken zu lassen.

Ergreifen Sie die Gelegenheit, neue Ideen und Inputs im Austausch mit Branchenkenner/-innen, aber auch von Menschen aus völlig anderen Bereichen auf sich wirken zu lassen. In anregenden Gesprächen bekommen Sie frische Impulse und eine neue Perspektive auf Ihre Aufgaben im Management.

Das neue Format ist voll und ganz auf Ihre Bedürfnisse als Führungskraft ausgerichtet.

Inhaltlich ist das neue Format voll und ganz auf Ihre Bedürfnisse als Führungskraft ausgerichtet. Themen, die Ihren Managementalltag erleichtern und die ab Sekunde eins wie ein kräftiger Espresso direkt ins Blut übergehen, werden mit neuesten Lehrmethoden aufbereitet und weitergegeben. Von den beiden Vorträgen „Ausstrahlung und Authentizität im Business“ (im Mai) und „Volle (Führungs)KRAFT voraus“ (im November) dürfen Sie sich wichtige Inputs für die positive Entwicklung Ihres Führungsstils erwarten.

Sie werden erkennen, dass der Erfolg eines Vorhabens von Ihrer Stärke und Begeisterungsfähigkeit als Führungskraft abhängt. Ein starker Charakter, das Brennen für eine Sache und ein überzeugender Auftritt sind dabei mindestens so wichtig wie Fachwissen und Erfahrung. Dabei achtsam mit den eigenen Kräften zu haushalten und sie ressourcenschonend einzusetzen, stellt eine besondere Herausforderung dar.

**Wie im Wiener Kaffeehaus gilt auch hier:
Auf die Röstung kommt es an!**

Ihre Zeit ist kostbar: In nur 2,5 intensiven Stunden bekommen Sie frische Impulse und Anregungen für Ihr Unternehmen und Ihre tägliche Führungsarbeit.

Ihr Wissen ist kostbar: Unsere hochkarätigen Experten/Expertinnen liefern im exklusiven Umfeld mit spannenden Themen und Best-Practice-Beispielen neue Inputs für Ihren Arbeitsalltag.

TIPP

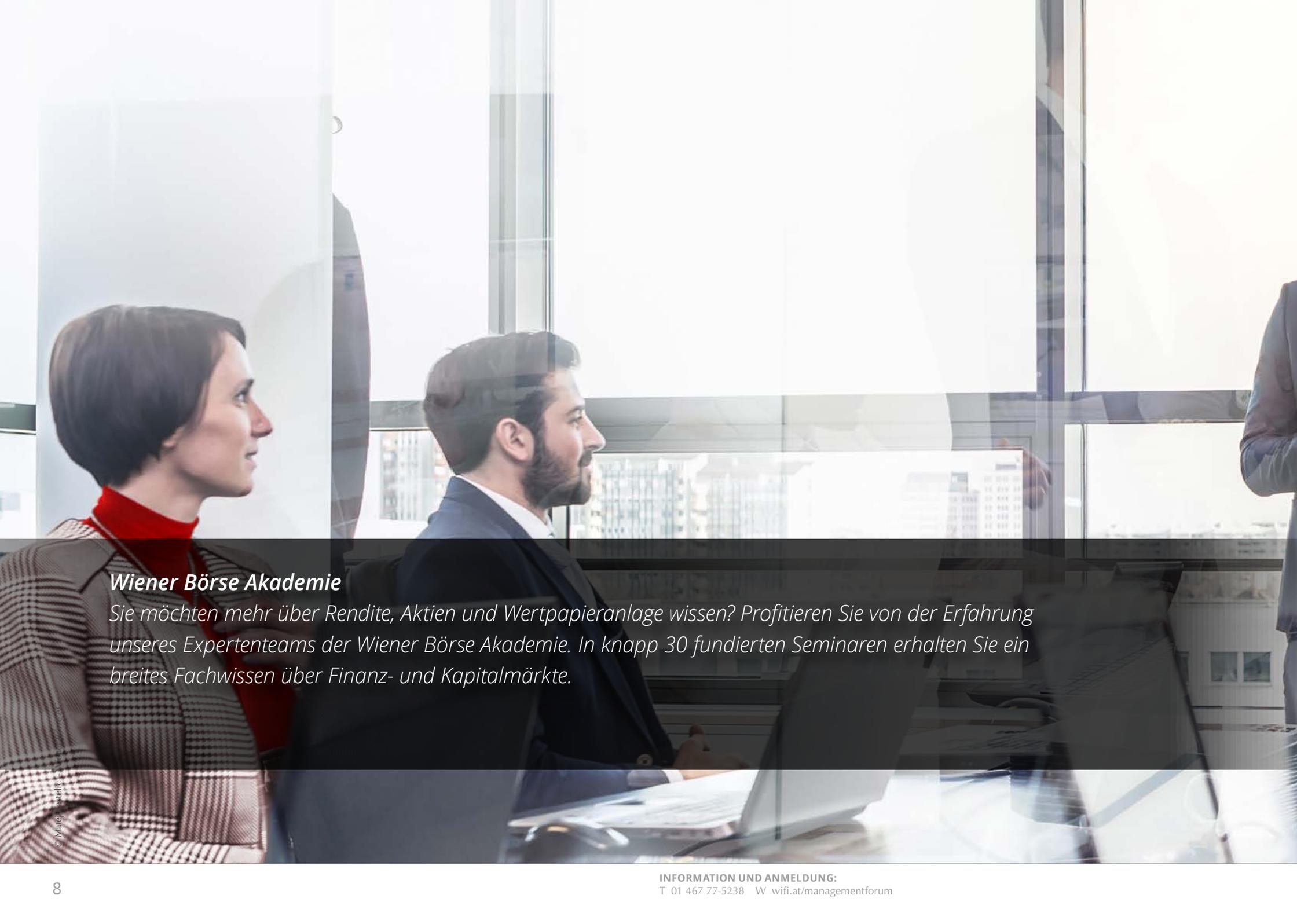
Volle (Führungs)KRAFT voraus

14. November 2019
wifwien.at/39310x

**Ausstrahlung und
Authentizität im Business**

6. Mai 2020
wifwien.at/39320x

► Info auf Seite 28



Wiener Börse Akademie

Sie möchten mehr über Rendite, Aktien und Wertpapieranlage wissen? Profitieren Sie von der Erfahrung unseres Expertenteams der Wiener Börse Akademie. In knapp 30 fundierten Seminaren erhalten Sie ein breites Fachwissen über Finanz- und Kapitalmärkte.

CLEVER ANLEGEN UND SMART AGIEREN

Praxisorientierte Aus- und Weiterbildung für Einsteiger/-innen und Finanzprofis

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.

Von den theoretischen Grundlagen bis hin zu Tipps aus der Praxis.

Als **Börse-Neuling** erwerben Sie im „1×1 der Wertpapiere“ Grundwissen über die unterschiedlichen Arten von Wertpapieren sowie Aufgabe und Funktion des Kapitalmarkts.

NEU im Programm ist das kompakte Tagesseminar „Geld und Wirtschaft“, in dem Sie die wichtigsten wirtschaftlichen Begriffe und Zusammenhänge des Geldsystems erfahren. Darüber hinaus können Sie mit unseren zahlreichen Spezialseminaren und Webinaren Ihr Wissen gezielt vertiefen.



Bei inhaltlichen Fragen kontaktieren Sie bitte:
Mag. (FH) Gabriele Kögl
Produktmanagerin
T 01 476 77-5235
koegl@wifwien.at



Die Wiener Börse Akademie ist eine Kooperation zwischen dem WIFI Management Forum und der Wiener Börse AG.

Unser gesamtes Angebot finden Sie unter wifwien.at/börse.
Bei Fragen zur Anmeldung kontaktieren Sie uns unter 01 476 77-5238 oder managementforum@wifwien.at.

- **Von Aktien bis zu Zertifikaten:**
Wählen Sie aus 30 Seminaren.
- **Ideal für Einsteiger/-innen:**
Das „1×1 der Wertpapiere“
- **Top-Berufsausbildung zum/zur**
Börsehändler/-in
- **NEU im Programm:** „Geld und Wirtschaft“
sowie „Dividendenstrategien“

Besuchen Sie uns im Internet und informieren Sie sich genauer über den Ausbildungsschwerpunkt Börse am WIFI Wien: wifwien.at/börse



Markus Wald Absolvent des Lehrgangs Börsehändler-Kassamarkt

Die Absolvierung des Lehrgangs ist der bisherige Höhepunkt meiner Ausbildung. Für mich bedeutet das Diplom einen wichtigen Schritt in einem sich rasant wandelnden globalen Markt. Ich bin nun bestens vorbereitet auf den bevorstehenden Strukturwandel in der Finanzbranche und auf die Herausforderungen des Finanzarbeitsplatzes der Zukunft.



AKADEMISCHES ANGEBOT

Detailinfos unter wifwien.at/akademisch



In Kooperation mit  

MSc Angewandtes Unternehmensmanagement (Berufsakademie)

DAS betriebswirtschaftliche Generalisten-Studium für Entscheidungsträger/-innen in KMU. Das praxisorientierte Masterstudium „MSc Angewandtes Unternehmensmanagement“ in Kooperation mit der FHWien der WKW ermöglicht es Ihnen, innerhalb eines betriebswirtschaftlichen Hochschulstudiums Themenstellungen aus Ihrem eigenen Unternehmen zu bearbeiten und somit Studium und Arbeit auf einzigartige Weise zu verbinden.

DAUER: 4 Semester, 120 ECTS 121419
BEITRAG: EUR 12.580



In Kooperation mit  

MSc Handelsmanagement (Berufsakademie)

Das Studium „MSc Handelsmanagement“ in Kooperation mit der FHWien der WKW bietet die Chance, mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung und mehrjähriger Berufserfahrung eine Höherqualifizierung auf Hochschulniveau zu erreichen. Das Weiterbildungsstudium bietet eine gelungene Kombination aus kompaktem, theoretisch fundiertem Wissen und praxisnaher Ausbildung. Als Absolvent/-in können Sie Führungsaufgaben in allen Bereichen eines Handelsunternehmens übernehmen oder Ihren eigenen Betrieb gründen.

DAUER: 4 Semester, 120 ECTS 121219
BEITRAG: EUR 12.580



In Kooperation mit  

MSc Marketing- und Verkaufmanagement (Berufsakademie)

Ergänzen Sie Ihr bestehendes berufliches Wissen durch topaktuelle Kompetenzen für (angehende) Führungskräfte. Das Masterstudium in Kooperation mit der FHWien der WKW vernetzt die Bereiche Marketing und Vertrieb, unterstützt Sie beim Begreifen und Nutzen von modernen Medien und fördert Ihre Social Skills.

DAUER: 4 Semester, 120 ECTS 121519
BEITRAG: EUR 12.580



In Kooperation mit  

NEU: MSc Controlling (Berufsakademie)

Im vielfältigen Bereich des Controllings führen wirtschaftliche sowie technologische Entwicklungen zu immer neuen Herausforderungen. Fundiertes Wissen in den Bereichen Managerial Accounting und Finance sowie soziale Kompetenzen sind besonders gefragt, um den Anforderungen des modernen Controllings gerecht zu werden.

Das Masterstudium MSc Controlling in Kooperation mit der FHWien der WKW richtet sich an Personen, die ihr praktisches Wissen akademisch fundieren möchten.

DAUER: 4 Semester, 120 ECTS 153319
BEITRAG: EUR 13.580



In Kooperation mit  

MSc Bilanzbuchhaltung

Holen Sie sich beim berufsbegleitenden Masterlehrgang in Kooperation mit der FHWien der WKW Ihr akademisches Rüstzeug für eine der wichtigsten Aufgaben der Unternehmenssteuerung!

Vertiefen Sie Ihre Kenntnisse der Bilanzierung und Rechnungslegung aus betriebswirtschaftlicher sowie rechtlicher Perspektive, werden Sie firm in internationalem Reporting und Controlling und erweitern Sie gezielt Ihre Selbst- und Führungskompetenz.

DAUER: 2 Semester, 120 ECTS 162019
BEITRAG: EUR 8.500



In Kooperation mit  

Akademischer Lehrgang Videojournalismus

Der akademische Lehrgang Videojournalismus bietet das nötige fachliche Know-how für Ihren erfolgreichen Einstieg beim Fernsehen, in die Agenturszene oder ins Unternehmensmarketing. Der Lehrgang wird in Kooperation mit der FHWien der WKW durchgeführt.

DAUER: 2 Semester, 60 ECTS 283499
BEITRAG: EUR 6.500

STRATEGISCHE KOMPETENZ

- 12 Abend-Seminarreihe Digitalisierung
- 12 1: Arbeitswelt 4.0 –
Neue Welt des Arbeitens
- 13 2: Unternehmensführung
im digitalen Zeitalter
- 13 3: Digital-Know-how für kleine und mittlere
Unternehmen
- 14 DSGVO technisch:
Die vergessene Lösung **NEU**
- 14 Strategieentwicklung für die Praxis
- 15 Design Thinking – Basiswissen kompakt **NEU**
- 15 Mit Design Thinking zur Innovationsstrategie
- 16 Change Management kompakt –
Veränderungen begleiten **NEU**
- 16 Führungsstrategien für mehr
Innovationskraft
- 17 Employer Branding:
Strategie und Umsetzung **NEU**
- 17 Mit Familienfreundlichkeit als attraktiver
Arbeitgeber punkten
- 18 Wissensmanagement kompakt

Wissen und Innovation sind die Grundpfeiler für eine erfolgreiche Zukunft. Entwickeln Sie mit unserem Expertenteam strategische Konzepte für Ihr Unternehmen und holen Sie sich das Know-how für die konkrete Umsetzung von Digitalisierung, Design Thinking und auch Employer Branding.

Sind Sie und Ihr Unternehmen für die Arbeitsweisen der Zukunft gerüstet?

Digitale Technologien bieten die Möglichkeit, Produktions- und Arbeitsprozesse effizienter und wirtschaftlicher zu gestalten oder neue Ideen, Geschäftsmodelle und Produkte zu entwickeln.

Für Unternehmen jeder Größe und Branche bieten sich zahlreiche technologische Lösungen an, um Digitalisierung innerhalb des eigenen Betriebs zu verwirklichen. Anwendungsmöglichkeiten gibt es auch für Unternehmen, die im Betriebsalltag nur wenig mit Technologien zu tun haben.

Optimierung und Digitalisierung Ihrer Unternehmensprozesse

Die Bedeutung und die Möglichkeiten der Digitalisierung lassen sich in 3 Punkten zusammenfassen:

1. Produktionsprozesse und Arbeitsabläufe werden durch den Einsatz digitaler Technologien flexibler und effizienter, was zu einer Produktivitätssteigerung führt.
2. Digitale Technologien führen zu Innovationsprozessen im Dienstleistungssektor und ermöglichen Modernisierung oder neue Serviceangebote.
3. Die Entwicklung und Verbreitung digitaler Technologien bergen ein starkes Innovationspotenzial und eröffnen neue Geschäftsfelder und Märkte.

Social-Media-Plattformen und -Tools bieten Unternehmen Einsatzmöglichkeiten in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Kundenpflege und Kundenbindung. Auch kann die Präsenz in sozialen Netzwerken der Optimierung firmeninterner Prozesse dienen.

Rascher Überblick für Ihr Unternehmen

Die 3-teilige Abend-Seminarreihe mit den Digitalökonomie-Experten Mag. Martin Giesswein und Dr. Gerhard Laga informiert in kompakter Form, wo Unternehmen ansetzen können und worauf Führungskräfte achten müssen, wenn es um das Thema Digitalisierung geht.

PAKET PREIS

1 2 3

1. **Arbeitswelt 4.0 – Neue Welt des Arbeitens**
2. **Unternehmensführung im digitalen Zeitalter**
3. **Digital-Know-how für kleine und mittlere Unternehmen**

Terminpaket A*	25350 019
1: 3.10.2019	Do 16.00–20.00 Uhr
2: 14.11.2019	Do 16.00–20.00 Uhr
3: 12.12.2019	Do 16.00–20.00 Uhr

Terminpaket B*	25350 029
1: 13.2.2020	Do 16.00–20.00 Uhr
2: 23.4.2020	Do 16.00–20.00 Uhr
3: 7.5.2020	Do 16.00–20.00 Uhr

* Die Reihenfolge der Seminare bzw. die Termine aus Paket A/B sind frei wählbar.

PAKETPREIS: EUR 945
Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 105 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/25350x



„New World of Work“ – mehr als ein Schlagwort!

Inwieweit entsprechen Ihre bzw. die Arbeitsweisen in Ihrem Unternehmen den Best Practices der New World of Work? Ist Ihr Unternehmen für Arbeitnehmer/-innen attraktiv hinsichtlich Talenten und Kooperationen? Wo kann mit Verbesserungsmaßnahmen angesetzt werden? Alle sprechen von Innovation und Dynamik, aber Sie kommen im Arbeitsalltag nicht zu der Investition in die Zukunft? Diese Herausforderungen lassen sich meistern!

Rascher Überblick und Sofortmaßnahmen für Ihr Unternehmen

Antworten und unternehmensspezifische Praxismaßnahmen in Bezug auf die neue Welt des Arbeitens erhalten Sie hier. Nach diesem Tag können Sie den aktuellen Reifegrad des Betriebs in Bezug auf neue, innovative Arbeitsweisen bestimmen und Entwicklungspotenziale aufdecken. Machen Sie sich und Ihr Unternehmen so fit für die neuen Realitäten unserer Wirtschaft.

Wissen, das Sie erhalten:

- Moderne Führungsmethoden – Arbeiten mit Digital Natives und Generation Y
- Weiterbildungs- und Wissensmanagement
- Arbeitgeberattraktivität und zeitgemäßes Recruiting
- Modernes Performance Management und Incentivierung
- Zeitliche und räumliche Autonomie
- Virtuelles und disloziertes Teamwork
- Moderne Organisationsformen
- Agile Projektmanagement-Methoden
- Zeitgemäße Arbeitsplatzgestaltung
- Umgang mit kostengünstigen Digitalwerkzeugen und technischer Ausstattung

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

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Praxistipps rund um atypische Arbeitsverhältnisse und das Angebot an innovativen Arbeitsstätten in Wien (Schwerpunkt Co-working Spaces)
- Erfahrungswerte, wie bestehende Unternehmen mit Start-ups sinnvoll zusammenarbeiten
- Ein auf Ihr Unternehmen abgestimmter Maßnahmenplan, der am nächsten Tag schon umgesetzt werden kann



Trainer*:
Mag. Martin Giesswein
Dr. Gerhard Laga
Digitalökonomie-Experten

3.10.2019	Do	25364 019
13.2.2020	Do	25364 029

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

PAKET PREIS Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 105 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/25364x

IHR VORTEIL Vor dem Seminar erhalten Sie eine Ersteinschätzung Ihres Status durch die Online-Readiness-Index-Befragung.

Chancennutzung und Risikominimierung

Als Entscheidungsträger/-in können Sie nicht alle Neuheiten des digitalen Business kennen, dennoch sind Grundregeln der Digitalökonomie und Internet-Trends für immer mehr Bereiche des Geschäftserfolgs wichtig. Der Umgang mit digitalen Medien ist daher 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?

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 der Digitalökonomie kennen und erarbeiten Lösungen für Ihr Unternehmen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Gesetzmäßigkeiten der Informationswirtschaft für alle Branchen
- Ausweitung bestehender Geschäftsfelder ins Internet
- Führungstechniken für das digitale Zeitalter
- Digitales Employer Branding
- Von Dokumenten zu Daten
 - Elektronischer Zahlungsverkehr
 - E-Rechnung
 - Elektronisches Beschaffungswesen
- Rekrutierung und Führung des digitalen Fachpersonals
- Grundregeln des digitalen Wettbewerbs
- Basiswissen in Online-Marketing, Online-Sales und digitaler Kundenpflege
- Innovationskooperationen mit Start-ups

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

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erhalten Wissen zu Compliance und Haftungen im digitalen Bereich.
- Sie erfahren, wie Sie sich und Ihr Unternehmen im Cyberspace schützen.
- Sie lernen – frei von Berührungsängsten – digitale wirtschaftliche Gesetzmäßigkeiten kennen.
- Sie wissen, worauf es bei Internet-Ökonomie und Digitalwirtschaft ankommt.
- Sie erhalten Ansätze zur Entwicklung neuer Geschäftsprozesse.



Trainer*:

Mag. Martin Giesswein

Dr. Gerhard Laga

Digitalökonomie-Experten

14.11.2019 Do 25351 019

23.4.2020 Do 25351 029

DAUER: ½ Tag, 16.00–20.00 Uhr

BEITRAG: EUR 350

PAKET
PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 105 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifiwien.at/25351x

Digitalisierung: Scheint wichtig zu sein, aber wie packe ich es an?

Digitalisierung ist in aller Munde, kaum ein großes Unternehmen entzieht sich dieser neuen Gesetzmäßigkeit unserer Wirtschaft. Herausforderungen, die Sie dabei zu meistern haben: Ihre Kunden/-innen und Partner/-innen fragen nach mehr digitaler Interaktion mit Ihrem Unternehmen. Ihre Mitarbeiter/-innen kommunizieren auch zu Betriebsthemen via Social Media. Sie wissen oft nicht, was „im Internet“ über Ihren Betrieb gesagt wird, und Online-Shops oder neue internationale Mitbewerber/-innen steigen in den Markt ein.

Schnelle, kostengünstige Werkzeuge, um die neuen digitalen Kanäle auch für Ihr bestehendes Geschäft zu nutzen!

Sie erhalten eine auf Ihr Unternehmen abgestimmte Checkliste, die den Einstieg und die ersten Monate in der digitalen Weiterentwicklung erleichtert. Es geht nicht um die Diskussion von Hype-Themen, sondern um eine praxisorientierte Unterstützung für KMU in einem beschleunigten digitalen Wirtschaftsumfeld. Sie erarbeiten einen auf Ihr Unternehmen abgestimmten Plan, wie Sie ohne Beeinträchtigung des Tagesgeschäfts sinnvoll und Schritt für Schritt an der digitalen Geschäftswelt teilnehmen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Schnelle Erfolge mit geringem finanziellem Einsatz
- Minimierung von Risiko durch bewährte Vorgehensweisen
- Digitalisierungsprojekte mit geringem Personaleinsatz
- Nutzung von Fördermaßnahmen der öffentlichen Stellen
- Digitale Kooperationen mit anderen Unternehmen
- Rechtliche Absicherung des Vorgehens

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

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Optimierung interner Prozesse durch digitale Technologien: Fokus auf IT, die keinen großen Setup-Aufwand oder Lizenzkosten verursacht
- Optimierung der Kundeninteraktion, Skalierung und geografische Ausweitung, Nutzung aller digitalen Kanäle zur Vermarktung und für den Vertrieb
- Schritt-für-Schritt-Erkundung neuer Geschäftsmodelle und Kooperationen mit anderen Marktteilnehmern/-innen



Trainer*:

Mag. Martin Giesswein

Dr. Gerhard Laga

Digitalökonomie-Experten

12.12.2019 Do 25361 019

7.5.2020 Do 25361 029

DAUER: ½ Tag, 16.00–20.00 Uhr

BEITRAG: EUR 350

PAKET
PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 105 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifiwien.at/25361x

IHR
VORTEIL

Vor dem Seminar erhalten Sie eine Ersteinschätzung Ihres Status durch die Online-Readiness-Index-Befragung.

DSGVO TECHNISCH: DIE VERGESSENE LÖSUNG

Worauf bei der Vorbereitung vergessen wurde

Ihr Unternehmen hat den rechtlichen Anforderungen der DSGVO Genüge getan. Die technischen Aspekte blieben dabei aber unberücksichtigt. Kunden/-innen verweigern ihr Einverständnis. Das Versenden von Informationen erfolgt im vermeintlich rechtlichen Graubereich. Ein Löschen von Kundendaten ist aufgrund interner technischer Verknüpfungen nicht ratsam. Im Zweifelsfall werden bisherige Abläufe fortgeführt. Statt Klarheit herrscht Ratlosigkeit – bis der erste Kunde Auskunft zu seinen Daten begehrt. Dann herrscht Betriebsamkeit.

Ist Ihr Unternehmen DSGVO-fit?

In kompakter Form erfahren Sie, wie und wo personenbezogene Daten gespeichert werden. Sie erhalten Informationen, welche Anlassfälle der DSGVO technisch abzufangen sind, d.h., wie Sie bei Anfragen und Löschbegehren richtig und rasch reagieren und welche Änderungen bzw. Ergänzungen an der Datenspeicherung vorzunehmen sind.

Holen Sie sich Tipps, wie Sie feststellen können, ob Zusatzsoftware von Drittanbietern/-innen die Probleme Ihres Unternehmens löst.

Lernen Sie von Fehlern anderer Unternehmen und wie Sie diese vermeiden!

Wissen, das Sie erhalten:

- Die richtige Datenspeicherung
- Beauskunftung und Löschbegehren
- Datenänderungen, -löschung, -einschränkung
- DSGVO-Fitness-Check für Ihr Unternehmen
- Anpassen der IT-Landschaft
- Prüfen von Zusatzsoftware
- Aus der Praxis für die Praxis

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie können die wichtigsten Ergänzungen im technischen Bereich initiieren.
- Sie wissen, welche internen Prozesse zur Anfragebeantwortung zu automatisieren sind.
- Sie können das Nutzenpotenzial von Drittanbietern/-innen von Governance-Lösungen bewerten.



Trainer:
Wolfgang Rogner
Informationstechnologie-Experte

30.10.2019	Mi	25346 019
18.3.2020	Mi	25346 029

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

wifwien.at/25346x

IHR VORTEIL

Bringen Sie eine technische Grobübersicht über Ihre IT-Landschaft mit. Anhand dieser werden in Kleingruppen Hotspots und Ergänzungspotenziale identifiziert.

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, zeitaufwändig 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.

Wissen, das 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
Experte für Strategie- und Managementinnovation

4.–5.9.2019	Mi, Do	39335 019
22.–23.4.2020	Mi, Do	39335 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 780

wifwien.at/39335x

FOLLOW UP

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

DESIGN THINKING – BASISWISSEN KOMPAKT

Design Thinking – Hype oder Chance?

Was verbirgt sich hinter diesem Hype? Wie funktioniert diese Methode und was bedeutet der Mindset? Wie kann ich auf pragmatische Art und Weise die Probleme meiner Kunden/-innen identifizieren, verstehen und Ideen zur Lösung finden? Wie kann ich Design Thinking in meinem persönlichen Arbeitsumfeld zu meinem Vorteil nutzen sowie einfache Design-Thinking-Projekte und Workshops planen? Antworten auf diese Fragen und praktische Anleitungen liefert Ihnen dieser Halbttag.

Komplexe Probleme kreativ und strukturiert lösen

Design Thinking ist Methode, Prozess sowie Philosophie und universell einsetzbar für eine Vielzahl unterschiedlicher Problemstellungen: Man versteht darunter die Anwendung von Methoden, Geisteshaltungen, Tools und Denkprozessen des klassischen Designs, nicht nur im Bereich von Innovationen zur Produktentwicklung, sondern auch bei allen anderen Innovationsvorhaben und in allen anderen Bereichen eines Unternehmens oder einer Organisation.

Wissen, das Sie erhalten:

- Erfolgsfaktoren und Geisteshaltungen, wie z.B. interdisziplinäre Teams oder „Building on ideas of others“
- 6-stufiger Design-Thinking-Prozess: Verstehen, Beobachten, Definieren, Ideengenerierung, Prototyping und Testing
- Überblick über vielfältige Kreativitätstechniken des visuellen und kreativen Arbeitens: 6-3-5-Methode, Persona-Methode usw.

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Planen Sie Design-Thinking-Projekte maßgeschneidert für Ihre unternehmerischen Anforderungen und Fragestellungen.
- Gestalten Sie Ihre eigenen Design-Thinking-Workshops mit vielfältigen Methoden dank praktischer Unterlagen.
- Identifizieren Sie Kundenbedürfnisse und entwickeln Sie pragmatisch innovative Ideen für Produkte und Services.



Trainer:
Wolfgang Fargel, MSc
Experte für Design Thinking von Spirit Design

10.10.2019	Do	24366 019
20.2.2020	Do	24366 029

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

PAKET PREIS

Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Mit Design Thinking zur Innovationsstrategie“ um EUR 665 und sparen Sie EUR 35 (Paket-Nr. 24367).

wifwien.at/24366x

IN KOOPERATION MIT



MIT DESIGN THINKING 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 greifbar zu machen.

Wissen, das 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
- Priorisierung der Kundenbedürfnisse und Positionierung

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*:
Wolfgang Fargel, MSc
Mag. Georg Wagner
Experten von Spirit Design

7.11.2019	Do	24364 019
19.3.2020	Do	24364 029

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

PAKET PREIS

Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Design Thinking – Basiswissen kompakt“ um EUR 665 und sparen Sie EUR 35 (Paket-Nr. 24367).

wifwien.at/24364x

IN KOOPERATION MIT



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

CHANGE MANAGEMENT KOMPAKT – VERÄNDERUNGEN BEGLEITEN

Mit Veränderungen selbst umgehen und andere durch-führen

Veränderungen fallen vielen Menschen schwer. Von Ihnen als Führungskraft wird erwartet, dass Sie Veränderungen realisieren und vorantreiben – am besten mit authentischer Überzeugung. Doch was, wenn Sie selbst nicht begeistert von Veränderung sind? Das färbt auf andere ab und hemmt den Weg zur erfolgreichen Realisierung von „Change“. Wie können Sie Veränderungen begleiten und leiten, sodass Ihr Team mitarbeitet und sich gemeinsam mit Ihnen auf den Weg macht?

Reduktion von Unsicherheit durch klares Auftreten

Erfahren Sie mehr über die emotionalen Prozesse, die in Menschen bei Veränderungen ablaufen. Das hilft die Reaktionen Ihrer Mitarbeiter/-innen auf Veränderungen richtig zu deuten. Als Führungskraft können Sie so Ihre Aktionen und Ihre Kommunikation bewusster gestalten. Das Seminar folgt einem pragmatischen und ressourcenorientierten Zugang und führt praxisnah die Realisierung von „Change“ vor Augen. Damit wird die VUCA-Welt (Volatilität, Ungewissheit, Komplexität und Ambivalenz) die neue Normalität in Ihrer Organisation!

Wissen, das Sie erhalten:

- Das 4-Räume-Modell zu Veränderung von Claes Janssen
- Mission possible? – Wie Ihre Haltung als Führungskraft Ihr Team 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:

- Ein Tag, der Ihr Verständnis von Change verändern und die eigene Bereitschaft zu Veränderungen steigern wird.
- Sie gewinnen ein Verständnis für die Grundprinzipien und Dynamiken von Change-Prozessen.
- Sie werden sicherer im Umgang mit Veränderungen.
- Sie lernen die häufigsten Fehler bei Change-Prozessen kennen und wie man sie vermeidet.
- Sie erhalten Best-Practice-Beispiele von gelungenen Change-Realisierungen.



Trainer:
Martin Musil
Change- und
Kommunikationsexperte

21.10.2019 Mo 24305 019
13.5.2020 Mi 24305 029

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

wifwien.at/24305x



Individuelles Follow-up auf
Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde



Das Seminar ist als Fortbildung im
Rahmen einer Projektmanagement-
Re-Zertifizierung anrechenbar.



TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

FÜHRUNGSSTRATEGIEN FÜR MEHR INNOVATIONSKRAFT

Innovation: wichtig – lässt sich aber nicht verordnen

Sie haben erkannt, dass Wettbewerbsvorteile in Ihrem Marktumfeld fast nur durch Innovationen erreichbar sind? Sie haben schon vieles versucht – von monetärem Anreiz bis hin zu einschlägigen Managementprogrammen? Und trotzdem kam „unterm Strich“ wenig raus? Innovationskraft lässt sich nicht verordnen. Innovation in Zielvereinbarungen zu verankern oder die schlichte Aufforderung „Sei innovativ!“ ist wenig zielführend. Denn Neues scheitert selten am Ideenmangel, sondern wird meist zwischen den „kulturellen Mühlsteinen“ eines Unternehmens zermalmt.

Weniger Führung – mehr Innovation

Die Innovationskraft eines Unternehmens lässt sich nicht direkt aufbauen, sondern sie erwächst aus „günstigen“ Rahmenbedingungen. Dazu braucht es neue Führungsansätze, die Freiräume schaffen und auf Selbstorganisation abzielen. Die Anpassung der Organisationsform und der Kommunikationsstrukturen erzeugt wichtige Elemente wie Eigenverantwortung, Fehlertoleranz und kreative Spielräume. Ein entsprechend neues Verständnis von Führung, weg von direkter Steuerung und Effizienzkontrolle, gibt neuen Ideen eine Chance.

Wissen, das Sie erhalten:

- Lebendigkeit und Flexibilität vor Effizienzmaximierung
- „Rückbau“ von Management-Tools, die auf Ordnung und Kontrolle abzielen
- Die 5 wichtigsten Entwicklungsschwerpunkte für mehr Veränderungsfähigkeit
- Führen über Prinzipien und Werte
- Etablierung von „Innovationszellen“ im Unternehmen
- Analyseraster zur Identifikation von „Innovationshürden“ im Unternehmen
- Umsetzung eines Change-Prozesses in Richtung Innovation

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie nützen die in Ihrem Unternehmen schlummernden Potenziale besser und vermeiden die klassischen Umsetzungsfallen.
- Sie beschleunigen die Innovationsprozesse in Ihrem Unternehmen und reduzieren gleichzeitig Ihre Risiken.
- Sie erhöhen die für viele Belange wichtige Veränderungsfähigkeit im Unternehmen.



Trainer:
Mag. Alfred Löscher, MBA
Unternehmensberater,
Trainer und Autor

19.11.2019 Di 24368 019
5.5.2020 Di 24368 029

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 465

wifwien.at/24368x



Individuelles Follow-up auf
Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

EMPLOYER BRANDING: STRATEGIE UND UMSETZUNG

Sind Sie als Arbeitgeber scharf genug?

Die Wirtschaft brummt und am Arbeitsmarkt wird das Rennen um qualifizierte Köpfe enger. Vollmundige Versprechen und Benefits reichen nicht mehr, um auf die Wunschliste von Bewerbern/-innen zu kommen. Fragen Sie sich als Arbeitgeber/-in, wie Sie in dieser Situation talentierte und motivierte Leute finden und in die eigenen Reihen holen? Und wie Sie mit Ihrem Arbeitgeberimage den Wettbewerb hinter sich lassen können?

So schärfen Sie Ihr Profil als Arbeitgeber

Von der Analyse über die Arbeitgeber-DNA bis zum Rollout: Lernen Sie Methoden, Werkzeuge und Beispiele für eine starke Arbeitgebermarke kennen. Entscheiden Sie für sich, was die wesentlichen Einflussfaktoren für Ihre Arbeitgebermarke sind, und nutzen Sie den Tag, um besonderes Augenmerk auf Differenzierung und spezifische Zielgruppen-Ansprache zu legen. Diskutieren Sie Meilensteine und Stolpersteine im internen und externen Employer-Branding-Prozess mit dem Experten!

Wissen, das Sie erhalten:

- Anforderungen an das Arbeitgebersversprechen (EVP)
- Positionierung kommunizieren: Kampagne, Job-Ad, Web & Co.
- Werkzeuge und Formate für die Umsetzung
- Projektplan: Interner und externer Rollout der Employer Brand
- Führungskräfte und Team als Markbotschafter/-innen aktivieren

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Nehmen Sie die für Ihr Unternehmen passenden Werkzeuge für Ihr Employer Branding mit.
- Holen Sie sich Anregungen für die Weiterentwicklung Ihrer Arbeitgebermarke.
- Sie wissen, wie Sie einen Employer-Branding-Prozess richtig aufsetzen.
- Lernen Sie Case Studies zu attraktiven Arbeitgeber-Positionierungen kennen.

**Trainer:****Mag. Axel Ebert**

Gründungspartner von identifi^{re}, Österreichs 1. Agentur für Employer Branding und Corporate Culture

2.10.2019	Mi	25365 019
4.3.2020	Mi	25365 029

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 465

wifwien.at/25365x

MIT FAMILIENFREUNDLICHKEIT ALS ATTRAKTIVER ARBEITGEBER PUNKTEN

Ein attraktiver Arbeitgeber sein – aber wie?

Viele Unternehmen verzeichnen einen Mangel an geeigneten Arbeitskräften und zunehmende Erwartungen der Belegschaft. Rein monetäre Zuwendungen wie Boni, Prämien oder Mitarbeiterbeteiligungen reichen in der Regel nicht mehr aus, um gute Mitarbeiter/-innen langfristig zu motivieren und zu binden. Dazu kommt, dass sich die Werte hinsichtlich Arbeit – besonders bei der jungen Arbeitnehmergeneration – verändert haben.

Vereinbarkeit von Beruf und Familie macht Unternehmen attraktiv

Untersuchungen zeigen, dass flexible Arbeitszeiten, ein gutes Verständnis der Führungskräfte oder aber Angebote zur Kinderbetreuung abseits des klassischen Betriebskindergartens Unternehmen besonders attraktiv machen. Es gibt zahlreiche Ansätze, mit denen Sie die Rahmenbedingungen für eine gute Vereinbarkeit von Beruf und Familie für Ihre Mitarbeiter/-innen verbessern und so die Loyalität zum Unternehmen steigern können.

Wissen, das Sie erhalten:

- Handlungsfelder zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- Moderne Arbeitszeitmodelle und Arbeitszeitflexibilisierung
- Karenzen und Auszeiten (Sabbaticals, Bildungskarenz, Pflegekarenz etc.)
- Modelle betrieblicher Kinderbetreuung
- Familienfreundlichkeit in der Arbeitsorganisation (Urlaubsplanung, Vertretungsregelungen, Meeting Policy etc.)
- Unterstützende Angebote und Serviceleistungen
- Homeoffice und Vertrauensarbeitszeit
- Anregungen für eine familienfreundliche Führungskultur
- Familienfreundlichkeit und Betriebsrat

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie wissen um die Bedeutung von Familienfreundlichkeit im Betrieb und steigern so Ihre Marktattraktivität.
- Sie erhalten Handlungsoptionen im Zusammenspiel von Recht, Organisation und Kultur.
- Sie sind treffsicherer in der Einführung passender Maßnahmen und Aktivitäten.

**Trainerteam:****Dr. Anna Mertinz**

Partnerin bei KWR Rechtsanwälte GmbH

Mag. (FH) Peter Rieder

Inhaber Arbeitswelten Corporate Culture & Worklife Consulting

25.11.2019	Mo	25363 019
15.5.2020	Fr	25363 029

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

wifwien.at/25363x

IHR VORTEIL

INKLUSIVE: Buch „Familienfreundlichkeit im Betrieb“ von P. Rieder, A. Mertinz, E. Wenzl

ONLINE TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

Wissen ist heute DER dominante Produktionsfaktor

Die stark ansteigenden Mengen an Wissen und Informationen überfordern zunehmend das Fassungsvermögen des menschlichen Gehirns und vieler heutiger Organisationen. Die Prozesse des Sammelns, Strukturierens, Verteilens und Anwendens vorhandenen Wissens von Menschen und Organisationen sind daher in der heutigen „Wissensgesellschaft“ entscheidende Wettbewerbsfaktoren geworden. Gehören Sie auch zu jenen 60% der Beschäftigten, die in „wissensintensiven“ Branchen tätig sind? Dann wissen Sie sicher: Wissen braucht aktives Management.

Mit Lernprozessen professionell umgehen

Neben den passenden Strategien und der organisatorischen Implementierung ist die Kultur der Wissensteilung und Wissensweitergabe die wesentlichste Voraussetzung für ein erfolgreiches Wissensmanagement im Unternehmen. Die damit verbundenen persönlichen und organisationalen Lernprozesse erfordern meistens eine Anpassung der Kultur. Das Seminar vermittelt Ihnen Wissen und Tools für einen professionellen Umgang mit Ihrem Wissensmanagement.

Wissen, das Sie erhalten:

- Strategisches und operatives Wissensmanagement im Überblick
- Leitfaden zur Implementierung von Wissensmanagement
- Leadership, Kultur und Entwicklung im Wissensmanagement
- Systemische Methoden und Ansätze im Wissensmanagement
- Tools zur Schaffung einer Kultur des Wissensaustausches und der Wissensteilung

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie sind sensibilisiert auf die Faktoren eines erfolgreichen Wissensmanagements und vermeiden klassische Fehler.
- Sie nutzen die Lern- und Entwicklungspotenziale Ihres Unternehmens für die Implementierung von Wissensmanagement effektiv.
- Sie erhalten wertvolle Werkzeuge zur Schaffung wichtiger kultureller Voraussetzungen für Ihr Projekt.



Trainer:
Mag. Markus Tropper
Managementberater, Coach,
Trainer, Systemischer
Organisationsberater

9.10.2019	Mi	24398 019
24.3.2020	Di	24398 029

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

 wifwien.at/24398x

WIE VIEL FÜHRUNGS-DNA HABEN SIE?

Testen Sie Ihre Voraussetzungen und Entwicklungsmöglichkeiten, ein Super-Leader zu werden.

Alles wird immer schneller und unüberschaubarer. Der ständige Wandel und die Unkalkulierbarkeit der Zukunft sind das „new normal“ unserer Wirtschaftswelt. Wie sollen Führungskräfte auf diese permanente Krise reagieren?

Im Bereich der Führung gibt es ein sicheres, aber nicht ganz einfaches Rezept, zu den Siegern/-innen zu gehören: Vertrauen Sie nicht einzelnen Führungstechniken und -stilen. Sie funktionieren niemals in all den so verschiedenen Situationen und Stakeholder-Beziehungen, mit denen wir täglich konfrontiert sind. Legen Sie sich ein persönliches Repertoire an verschiedenen Techniken und Stilen der Führung zu. Werden Sie ein Super-Leader, der einen adaptiven Führungsstil beherrscht.

Dieser Online-Selbsttest wurde auf Basis wissenschaftlicher Theorien im Bereich Leadership Research von Univ.-Lekt. Mag. Dr. Josef Sawetz, Universität Wien, entwickelt und basiert auf empirischen Studien des Zusammenhangs bestimmter Persönlichkeitsmerkmale mit langfristig erfolgreichen Führungskräften.



Nähere Informationen zu Publikationen von Univ.-Lekt. Mag. Dr. Josef Sawetz:
www.sawetz.com

„Als Ergebnis des Selbsttests zur Führungs-DNA erhalten Sie Ihre Positionierung auf einer zehnstufigen Skala sowie die Nennung der beiden Persönlichkeitsdimensionen, in denen Sie am stärksten vom Idealprofil abweichen.“



Den Online-Test finden Sie unter wifwien.at/tests.

FÜHRUNGSKOMPETENZ

Sie stehen an der Spitze des Unternehmens: als Coach, als Leader und als Mentor/-in in turbulenten Zeiten brauchen Sie als Führungskraft eine authentische, agile Persönlichkeit. Schärfen Sie Ihre Führungskompetenzen und setzen Sie diese wirksam im Berufsalltag ein. Mit einem sicheren und situationsangepassten Führungsstil gelingt der Sprung in die erfolgreiche Zukunft.

- 20 Die NEUE Führungskraft
- 22 Seminarreihe Führung: Ihr Erfolgspaket
- 22 1: Führen durch Persönlichkeit
- 23 2: Teams entwickeln und zum Erfolg führen
- 23 3: Konfliktmanagement – Prävention und Lösung

- 24 Leadership: Best of St. Gallen
- 24 Effizientes Führen – Challenge Management
- 25 So coachen Sie Ihre Mitarbeiter zum Erfolg
- 25 Richtig delegieren – Zeit für das Wesentliche
- 26 Richtiges Fehler-Management für Führungskräfte **NEU**
- 26 Agiles Führen in einem dynamischen Umfeld
- 27 Führen aus der Distanz – Führen virtueller Teams
- 27 Agiles Zielmanagement mit OKR (Objectives and Key Results) **NEU**
- 28 Laterale Führung
- 28 Business Espresso

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.

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.

Wissen, das Sie erhalten:

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



Seminarleiterin
Mag. Sonja Schloemmer, MBA, MAES
Führungskräftecoach

„Alle Blicke sind auf Sie gerichtet – die neue Führungskraft. Sie erfahren, wie man mit dem Rollenwechsel umgeht, und reflektieren Ihre Haltung und Ihren Stil als Führungskraft. Führung ist erlernbar und Sie erhalten alle Führungsinstrumente mit Checklisten, um von Beginn an professionell zu agieren. Sie werden verstehen, wie Teams und Motivation funktionieren. Anregungen aus der Praxis sowie viele Beispiele und Übungen erwarten Sie. Die Maßnahmen, die Sie während des Seminars mit sich selbst vereinbaren, sind sofort umsetzbar. Sie führen!“



Holen Sie sich im Video mit **Führungsexpertin Sonja Schloemmer** einen Einblick in das Seminar: wifwien.at/24382x

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“ Seminar-situation durch viele praktische Übungen, Bearbeitung echter Fälle und Rollenspiele macht Sie für Ihren Alltag fit.

Inhalte:

- Funktion – Rollen – Erwartungen
- Selbstbild – Fremdbild als Führungskraft
- Motivation und Mitarbeiterbindung
- Rekrutierung und Mitarbeiterintegration
- Kompetenzen und Personalentwicklung
- Zeit- und Selbstmanagement
- Maßnahmenkatalog und Reflexionskarte zur Umsetzung

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:

- Kommunikation und Feedback-Regeln
- Gesprächstechnik mit Rollenspielen
- Mitarbeitergespräche führen
- Motivierende Leistungsbeurteilung
- MbO Performance Management
- Quantitative und qualitative Ziele vereinbaren
- Maßnahmenkatalog und Reflexionskarte zur Umsetzung

3. TAG

Sie erfahren, woraufes bei guten Teams ankommt und wie man solche leitet. Es werden die Themen Teambuilding und Vernetzung mit der übrigen Organisation behandelt. 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:

- Teamentwicklung und Mitarbeiterintegration
- Meetings gestalten und effizient führen
- Unternehmenskultur und Vertrauen
- Schwierige Gesprächspartner/-innen
- Konfliktmanagement
- Umgang mit Veränderung – Trennungsgespräche
- Maßnahmenkatalog und Reflexionskarte zur Umsetzung

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie lernen, mit den verschiedenen Rollen als Führungskraft umzugehen, können Ihre Persönlichkeit in Ihre Führungsfunktion einbringen und reflektieren Ihre Haltung.
- 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 von Maßnahmenkatalog und Reflexionskarten erarbeiten Sie eine persönliche To-do-Liste zur Planung und Umsetzung Ihrer nächsten Schritte.

19.–21.9.2019	Do–Sa	24382 019
20.–22.2.2020	Do–Sa	24382 029
14.–16.5.2020	Do–Sa	24382 039

DAUER: 3 Tage

Do, Fr 9.00–17.30 Uhr

Sa 9.00–16.00 Uhr

BEITRAG: EUR 1.350



IHR VORTEIL INKLUSIVE: Buch „Führen Leisten Leben“ von Fredmund Malik

Motivprofil nach S. Reiss

Als Ergänzung können Sie das Motivprofil nach S. Reiss (Online-Analyse) nach dem Seminar buchen. Besprechen Sie das Ergebnis im Einzelgespräch (90 Minuten) mit Frau Schloemmer und analysieren Sie so Ihr persönliches Wertesystem. Reiss-Profil auch einzeln buchbar!

TERMIN: individuell vereinbar

BEITRAG: EUR 395



Bei inhaltlichen Fragen kontaktieren Sie bitte:
Mag. Alexandra Konrad
Produktmanagerin
T 01 476 77-5234
konrad@wifwien.at

Ihr Weg zum Erfolg

Erfolgreiche Führung heißt, mit Unterstützung von anderen gemeinsam Ziele zu 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

Terminpaket A*	40368 019
1: 16.–17.10.2019 Mi, Do	9.00–17.00 Uhr
2: 11.–12.11.2019 Mo, Di	9.00–17.00 Uhr
3: 4.–5.12.2019 Mi, Do	9.00–17.00 Uhr

Terminpaket B*	40368 029
1: 25.–26.3.2020 Mi, Do	9.00–17.00 Uhr
2: 15.–16.4.2020 Mi, Do	9.00–17.00 Uhr
3: 16.–17.6.2020 Di, Mi	9.00–17.00 Uhr

* Die Reihenfolge der Seminare bzw. die Termine aus Paket A/B sind frei wählbar.

PAKETPREIS: EUR 2.200

PAKET PREIS Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 250 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/40368x

IHR VORTEIL Die Seminare sind als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.



Lässt sich kommunikative Kompetenz entwickeln?

Mit Kommunikation überzeugen – vor dieser Herausforderung stehen Führungskräfte ständig, sei es gegenüber Projektgruppen, ihrem Team, Vorgesetzten, Kollegen/-innen oder dem Betriebsrat. 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, 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.

Wissen, das 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
Expertin für Präsentation,
Kommunikation und
Führung

16.–17.10.2019	Mi, Do	24352 019
25.–26.3.2020	Mi, Do	24352 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 890

PAKET PREIS Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 250 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/24352x

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

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

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 Rückschlüsse 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.

Wissen, das Sie erhalten:

- Teamentwicklungsphasen/Teamuhr: Sie zeigt Ihnen, in welchem Entwicklungsstadium Ihr Team steht.
- Hochleistungsteams und ihre Charakteristiken – lernen von den Besten
- Teamentwicklungsinstrumente
- Wie funktioniert die Motivation von Teammitgliedern und wie nicht?
- Teamrollen: Selbsteinschätzung, Analyse, Diskussion
- Diversität in Teams
- 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 verbessern die Arbeit, das Klima und die Ergebnisse in Ihrem Team.
- Sie kennen bewährte Werkzeuge der Teamentwicklung und wenden diese im Führungsalltag an.
- Sie beherrschen die Grundlagen des Diversity Managements.



Trainer:
Martin Musil
Experte für Assessment-Center-Methodik, Lektor

11.–12.11.2019 Mo, Di 24304 019
15.–16.4.2020 Mi, Do 24304 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 780

PAKET
PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 250 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/24304x

FOLLOW
UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

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.

Wissen, das 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

4.–5.12.2019 Mi, Do 24319 019
16.–17.6.2020 Di, Mi 24319 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 780

PAKET
PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 250 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/24319x

FOLLOW
UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

ONLINE
TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

Führungskompetenz entwickeln und ausbauen

Wenn Ihr Team nicht mitzieht, überfordert erscheint oder uninspiriert wirkt, ist es höchste Zeit, dass Sie Ihr Führungsverhalten hinterfragen. Verfüge ich über ausreichend Führungskompetenz und die richtigen Führungsmethoden? Kann ich meinen Führungsstil so adaptieren, dass ich auch schwierige Mitarbeiter/-innen dazu bringe, sich für mein Unternehmen oder meine Abteilung mit Herz, Bauch und Verstand einzubringen?

St. Galler Führungskonzepte für Ihren Erfolg

Entscheidend sind ein modernes Leadership-Verständnis, wirksame Werkzeuge und effektive Methoden der Unternehmens-, Mitarbeiter- und Selbstführung. Die Universität St. Gallen hat zahlreiche Instrumente und Konzepte entwickelt, die es Führungskräften erlauben, ihr Handeln und das ihrer Mitarbeiter/-innen effektiv auf die Unternehmensstrategie auszurichten. Lernen Sie die besten und zugänglichsten Methoden und Konzepte kennen und übertragen Sie diese auf Ihre konkreten Führungsherausforderungen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Wirksame Methoden der Strategieimplementierung
- Instrumente wertorientierter Führung
- Checklisten moderner Führungsstile
- Tipps für den Umgang mit gestressten Mitarbeitern/-innen
- Effektive Selbstmanagement-Methoden

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie verstehen Ihr Verhalten und das Ihres Teams besser und können sich gemeinsam weiterentwickeln.
- Sie erhalten einen kompakten Überblick über die wichtigsten Konzepte der St. Galler Führungsschule.
- Nutzen Sie die Fachexpertise eines erfahrenen Managers, um über die Methoden und Konzepte zu diskutieren, und holen Sie sich Tipps, wie Sie den Praxistransfer schaffen.



Trainer:
Dr. Markus Müller
Mitentwickler des
St. Galler KAM-Konzepts

10. – 11.10.2019 Do, Fr 24102 019
11. – 12.3.2020 Mi, Do 24102 029

DAUER: 2 Tage

1. Tag 9.00–17.30 Uhr

2. Tag 9.00–16.30 Uhr

BEITRAG: EUR 850

wifwien.at/24102x

Führen, begeistern und Ergebnisse realisieren

Führen Sie Ihr Team effizienter und meistern Sie Ihre größten Herausforderungen mit modernsten Werkzeugen. Zukunftsorientiertes Management berücksichtigt sowohl psychologische, biologische als auch neurowissenschaftliche Führungsfaktoren. Mit Challenge Management verbinden Sie Effektivität, Führung, Kommunikation, Motivation, Gesundheit und Leistungsfähigkeit effizienter.

Gewinnen statt verführen

Wirksam zu führen und zu managen, ist eine Kunst. Sie erfordert Klarheit, Schnelligkeit und Menschenkenntnis. Gewinnen Sie Menschen, indem Sie auf der Sachebene ergebnisorientierter, effektiver, konsequenter und auf der Beziehungsebene empathischer und mit mehr Feingefühl agieren – gerade im schnellen und raschen Wandel sowie in konfliktbeladenen Situationen.

Mit Challenge Management begeistern Sie Ihr Team für gemeinsame Ziele und setzen ungeahnte Kräfte frei. Sie veranlassen Individualisten/-innen, ihre eigenen Ziele zurückzustellen und sich mit den Zielen der Gruppe zu identifizieren. Erfahren Sie von Robert Egger, wie Sie Management verbessern, damit Sie bessere Ergebnisse liefern, Konflikte minimieren und Ihre Führungskommunikation stärken.

Wissen, das Sie erhalten:

- Mit 3 Schritten effektiver und effizienter managen, führen und kommunizieren
- Bessere Ergebnisse durch angewandte Neurophysik und effizientere Führung
- Motivation durch das limbische Belohnungssystem: Winning Limbic Principles
- High-Performance-Teams schmieden und performen lassen
- Höhere Leistungsfähigkeit und Gesundheit durch dynamische Faszien

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Bessere Ergebnisse leichter erreichen
- Klar, effektiv und konsequent kommunizieren
- Reibungsverluste vermeiden
- Mitarbeiterloyalität steigern
- Mitarbeiter/-innen vom Reden ins Handeln bringen
- Gesundheit der Mitarbeiter/-innen stärken
- Die Kunst des richtigen Umgangs mit Menschen



Trainer:
DI Robert Egger
Neurophysiker,
Managementberater,
Experte für Challenge
Management

21. – 22.11.2019 Do, Fr 24003 019
27. – 28.5.2020 Mi, Do 24003 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 850

wifwien.at/24003x

IHR VORTEIL

INKLUSIVE: Buch „Der Challenge Manager“ von Robert Egger

Das Seminar ist als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

ONLINE TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN

► Info auf Seite 3

Holen Sie sich im Video mit DI Robert Egger einen Einblick in das Seminar:
wifwien.at/24003x

SO COACHEN SIE IHRE MITARBEITER ZUM ERFOLG

Erfolgreich führen – Mitarbeiterpotenziale entwickeln

Gerade heute, im Zuge der digitalen Transformation, geht es darum, die Eigeninitiative und die Verantwortung Ihrer Mitarbeiter/-innen anzuregen und zu stärken – nur so sind Sie als Führungskraft in Zeiten großer Veränderungen erfolgreich. Mit Coaching als Führungsstil fördern Sie Vertrauen untereinander, entwickeln sicher die Qualifikationen Ihres Teams und unterstützen es damit auch in schwierigen Situationen. Ihre Mitarbeiter/-innen arbeiten motiviert, engagieren sich und handeln lösungsorientiert für das gemeinsame Gelingen.

Ihr Team handelt engagiert und eigenständig

Wenn Sie Ihre Mitarbeiter/-innen erfolgreich coachen und nicht autoritär anweisen, entsteht ein klares und offenes Arbeitsklima. Dann können Sie sich voll und ganz einbringen und übernehmen auch wieder gerne Verantwortung. Notwendige Veränderungsprozesse, die sich z.B. durch die Digitalisierung ergeben, werden von allen leichter getragen und Konflikte werden rascher bewältigt.

Wissen, das Sie erhalten:

- Grundlagen des Coachings: Was ist Coaching überhaupt? Was bewirkt es – was nicht?
- Die Rolle der Führungskraft als Coach: Erwartungen, Verhalten, Rollengrenzen, Stolpersteine
- Die wichtigsten Techniken im Coaching, z.B. Fragetechnik, Feedback geben, Stärken fördern und gute Beziehungen gestalten
- 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 abgleichen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erfahren, wann und wie Sie Coaching in Ihrer Führungsarbeit 4.0 nützen 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 nützen Coaching-Werkzeuge für die Weiterentwicklung Ihrer Führungspersönlichkeit.



Trainerin:
Mag. Michaela Kern
High-Potentials- und
Führungskräfte-Coach

13.–14.11.2019 Mi, Do 24301 019
7.–8.5.2020 Do, Fr 24301 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 780

wifwien.at/24301x

IHR
VORTEIL

Das Seminar ist als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

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.

Wissen, das 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
Expertin für Management-
und HR-Instrumente

7.10.2019 Mo 39345 019
1.4.2020 Mi 39345 029

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

wifwien.at/39345x

FOLLOW
UP

Individuelles Follow-up auf
Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

IHR
VORTEIL

Das Seminar ist als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

RICHTIGES FEHLER-MANAGEMENT FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Fehler kosten Zeit, Geld und Nerven ...

Als Führungskraft stolpern Sie immer wieder über die Fehler Ihrer Mitarbeiter/-innen. Aber wie reagieren Sie dann richtig? Die erste Reaktion ist oft Ärger über den Fehler und die damit verbundene Arbeit und Sie wissen auch: Schweigen ist keine Lösung. Wie geht man also als Führungskraft konstruktiv mit Fehlern und Fehlerverursachern/-innen um, ohne diese zu kränken oder zu verärgern? Die zentrale Frage dabei ist: Wie können Sie gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern/-innen aus Fehlern klug werden und eine gute Fehlerkultur etablieren?

Miteinander aus Fehlern lernen

Als Führungskraft haben Sie die Fehlerkultur in Ihrer Hand. Lernen Sie, eine konstruktive Fehlerkultur in Ihrem Team aufzubauen bzw. weiterzuentwickeln. Erfahren Sie, wie Sie die Qualität im Auge behalten, kritische Fehler rechtzeitig erkennen und strategisch wirksame Maßnahmen zur Fehlervermeidung ergreifen. Nach dem Tag finden Sie die richtigen Worte und setzen die richtigen Schritte, wenn mal etwas schiefgelaufen ist.

Wissen, das Sie erhalten:

- Fehlerbewusstsein: Was ist überhaupt ein Fehler und weshalb ist Fehler nicht gleich Fehler?
- Fehlerkosten: Was macht Fehler wirklich teuer und gefährlich?
- Fehlerkonsequenzen: Wie gehen Sie richtig mit Fehlerverursachern/-innen um?
- Fehlernutzen: Wie gelingt Lernen aus Fehlern?
- Fehlerkultur: Was ist der Unterschied zwischen einer konstruktiven und einer destruktiven Fehlerkultur?

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Mit einer konstruktiven Fehlerkultur reduzieren Sie die Fehlerkosten und verbessern die Qualität Ihrer Produkte und Dienstleistungen.
- Sie schaffen Offenheit und Vertrauen im Umgang mit Fehlern und verbessern das Arbeitsklima.
- Sie schöpfen den Fehlernutzen ab und erhöhen die Produktivität sowie Innovationsfähigkeit Ihres Teams.



Trainerin:
Mag. Elke M. Schüttelkopf, MSc, MBA
Fehlerkultur-Spezialistin

9.12.2019	Mo	24351 019
22.6.2020	Mo	24351 029

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

wifwien.at/24351x

IHR
VORTEIL

INKLUSIVE: Buch „Lernen aus Fehlern. Wie man aus Schaden klug wird“ von Elke M. Schüttelkopf

AGILES FÜHREN IN EINEM DYNAMISCHEN UMFELD

Umgang mit hoher Dynamik und zunehmender Komplexität

Volatile Märkte, flexible Arbeitszeitmodelle, partizipative Führung und nicht zuletzt die Herausforderungen der digitalen Welt benötigen ein Umdenken bei der Führung von Teams. Klassische Hierarchien und zentrale Steuerungsmechanismen eignen sich kaum, um auf ein dynamisches und komplexer werdendes Umfeld zu reagieren. Führungsstile, die gestern noch erfolgversprechend waren, müssen im Zeitalter der Industrie 4.0 neu hinterfragt werden.

Sinn stiften und für den gemeinsamen Weg begeistern

Überprüfen Sie Ihre Fitness in Bezug auf das Führen in der modernen Arbeitswelt. Neue Ansätze, wie z.B. Design Thinking oder Effectuation, stellen neue Möglichkeiten in der Führung dar. Lernen Sie moderne Führungsinstrumente kennen, probieren Sie diese aus und diskutieren Sie gemeinsam mit Kollegen/-innen aus anderen Unternehmen darüber, wie sich diese Veränderungen auf Ihren Führungsalltag auswirken werden.

Wissen, das Sie erhalten:

- Persönliche Standortbestimmung – mein Führungsstil im Wandel der Zeit
- Haltungs- versus Ergebnisfeedback – Mitarbeiter/-innen fördern und fordern
- Effectuation – handlungsfähig sein trotz ungewisser Zeiten
- Design Thinking – neue Wege für innovative Problemlösungen
- Systemisches Konsensieren – agile Moderation und Entscheidungsfindung

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie lernen Methoden des agilen Führens kennen und können diese für Ihre Situation anwenden.
- Durch einen verstärkt partizipativen Führungsstil fördern Sie Motivation und Eigeninitiative Ihres Teams.
- Sie entdecken, wie Sie durch konsensorientierte Entscheidungsprozesse das kollektive Wissen im Team nutzen.
- Sie erhöhen Ihre Wirksamkeit als Führungskraft, ohne die hierarchisch gegebene Macht nutzen zu müssen.



Trainer:
Christian Hauser, MSc
Experte für agile
Managementmethoden

22.–23.10.2019	Di, Mi	24103 019
27.–28.2.2020	Do, Fr	24103 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 780

wifwien.at/24103x

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.

Wissen, das Sie erhalten:

- Chancen und mögliche Gefahren in der virtuellen Zusammenarbeit
- Erfolgsfaktoren für das Führen aus Distanz
- Umgang mit Misstrauen und (Wieder-)Aufbau von Vertrauen
- Etablieren von Arbeitsroutinen, Ritualen und virtuellem Sozialraum
- Anregungen zum konstruktiven Umgang mit der interkulturellen Vielfalt im Team
- Media-Richness-Modell – gezielte, bedarfsorientierte Nutzung von Kommunikationsmedien

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

26.11.2019	Di	24307 019
28.4.2020	Di	24307 029

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 465

wifwien.at/24307x

AGILES ZIELMANAGEMENT MIT OKR (OBJECTIVES AND KEY RESULTS)

Klassische Zielmanagementsysteme scheitern heute

Mit klassischen Zielvereinbarungen wie MbO sind Sie als Führungskraft vermutlich bereits an Grenzen gestoßen:

- Der Zusammenhang mit der Unternehmensstrategie fehlt.
- Die Ziele sind widersprüchlich oder das „Big Picture“ fehlt.
- Die Ziele sind nicht attraktiv genug und werden „Top-down“ vorgegeben.
- Die Messbarkeit ist schwierig bis unmöglich.
- Die Transparenz der Ziele über die ganze Organisation fehlt.
- Die einmal im Jahr stattfindende Ausgabe der Ziele gibt Ihnen als Führungskraft zu wenig Flexibilität in der Steuerung.

Aufgaben und Erwartungen werden spezifiziert

Mit OKR richten Sie als Führungskraft mit Ihrem Team die Ziele am Unternehmensleitbild aus. Das fördert Engagement und Commitment seitens Ihrer Mitarbeiter/-innen. Ihre Führungsarbeit wird fokussierter, weil Unternehmens- und Teamziele transparent sind und dadurch die Zusammenarbeit unterstützt wird. Mit OKR machen Sie Ihr Team erfolgreicher und erhöhen die Reaktions- und Anpassungsgeschwindigkeit an externe und interne Anforderungen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Ursprünge von Zielvereinbarungssystemen und heutige Anforderungen an diese
- Zusammenhang von Leitbild und OKR
- Elemente des OKR-Frameworks (Goals, OKR Master etc.)
- Konkrete Schritte zur Einführung von OKR in Ihre Teams/Organisation
- Herausforderungen bei der OKR-Implementierung

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie steigern den Wertbeitrag Ihres Teams und erhöhen die Motivation Ihrer Mitarbeiter/-innen, zum Unternehmenserfolg beizutragen.
- Sie erkennen die Wichtigkeit und Qualität von inspirierenden Zielvereinbarungen.
- Sie können die Einführung eines OKR-Ablaufs initiieren und begleiten.
- Sie kennen die Herausforderungen bei der Umsetzung und wissen Sie zu adressieren.



Trainer:

Christian Hauser, MSc
Experte für agile
Managementmethoden

20.11.2019	Mi	24001 019
24.4.2020	Fr	24001 029

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 465

wifwien.at/24001x

LATERALE FÜHRUNG

Erfolgreich 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 disziplinäre 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 gruppendynamische Prozesse zu Ihrem Vorteil. Darüber hinaus lernen Sie, vertrauensvolle Beziehungen gezielt aufzubauen, kontinuierlich zu pflegen, Koalitionen zu bilden und zielorientiert zu nutzen.

Wissen, das 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 hervorzuführen.
- Sie lernen gruppendynamische 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) Helmuth Fink,
 MBA
 Managementtrainer, Coach,
 Netzwerkpartner der
 Beratergruppe Neuwaldegg

16. – 17.9.2019 Mo, Di 25318 019
 9. – 10.3.2020 Mo, Di 25318 029

DAUER: 2 Tage, 9.00 – 17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 780

wifwien.at/25318x

FOLLOW
UP

Individuelles Follow-up auf
 Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

IHR
VORTEIL

Das Seminar ist als Fortbildung im
 Rahmen einer Projektmanagement-
 Re-Zertifizierung anrechenbar.



DIE ESSENZ DER INFORMATION – WEITERBILDUNG MIT LANGZEITWIRKUNG

MANAGEMENT
FORUM

Die Presse

Volle (Führungs-)KRAFT voraus – So kommen Sie zu mehr Energie

Woher kommt sie eigentlich: die Kraft der Führung? Aus der Führungskraft selbst, aus dem Unternehmen, aus dem Umfeld?

Manchmal vergessen wir, dass es nicht nur darum geht, dass die Firma gut läuft, sondern auch unser Organismus. Erfolg ist eine Frage der Energie. Wenn Veränderung auf der Tagesordnung steht und immer wieder neue Hürden wegen unvorhersehbarer Herausforderungen im Weg stehen, dann braucht es Führungskräfte, die stark und agil genug sind, diese Hürden zu überwinden.

14.11.2019 Do 39310 019
DAUER: 1 Tag, 15.00 – 17.30 Uhr
BEITRAG: EUR 249 (15% Ermäßigung für „Die Presse“-Abonnenten/-innen DiePresse.com/derclub)

wifwien.at/39310x

Ausstrahlung und Authentizität im Business

Kennen Sie das Geheimnis einer charismatischen Ausstrahlung und steuern Sie mit Ihrer inneren Haltung Ihre Außenwirkung?

Starke Charaktere führen wirksam und sie begeistern als Redner/-innen und Präsentatoren/-innen. Sie beherrschen die Kunst, persönlich zu überzeugen und den gegenwärtigen Augenblick so gelassen wie selbstbewusst zu beleben. Ein wirkungsvoller und überzeugender Auftritt ist für Ihren beruflichen Erfolg als Manager/-in mindestens genauso entscheidend wie exzellentes Fach- und Führungswissen.

6.5.2020 Mi 39320 019
DAUER: 1 Tag, 15.00 – 17.30 Uhr
BEITRAG: EUR 249 (15% Ermäßigung für „Die Presse“-Abonnenten/-innen DiePresse.com/derclub)

wifwien.at/39320x

KOMMUNIKATIONS- KOMPETENZ

- 30 Seminarreihe Schwierige Gespräche
- 30 1: Schwierige Gespräche I:
Basiswissen kompakt
- 31 2: Schwierige Gespräche II:
Besprechungen –
Sitzungen –
Meetings
- 31 3: Schwierige Gespräche III:
Verhandlung –
Argumentation –
Überzeugungskraft

- 32 Sicher auftreten – professionell wirken
- 32 Visual Story: Überzeugende
Businesspräsentation
- 33 Rhetorik für Führungskräfte
- 33 Negotiate Internationally
- 34 Kommunikationspsychologie
für Führungskräfte **NEU**
- 34 Unausgesprochene Einwände erkennen –
Mimikresonanz® Spezial **NEU**
- 35 Nicht auf den Mund gefallen –
Schlagfertigkeitstraining
- 35 Präsentieren als Infotainment
- 36 Produktives Feedback –
woraufes ankommt
- 36 Gähntechnikfrei texten

Kommunikation ist das A und O in allen Beziehungen – und vor allem im beruflichen Alltag. Nicht nur das WAS, sondern vor allem das WIE ist im Umgang mit dem Team oder mit Geschäftspartnern/-innen von entscheidender Bedeutung. Trainieren Sie das wichtigste Tool, das Ihnen zur Verfügung steht, und entwickeln Sie Sicherheit und Kompetenz bei der Vermittlung Ihrer Botschaften.

Ihre Chance, besser anzukommen

Als verantwortungsvolle Führungskraft lohnt es sich, den persönlichen Gesprächsstil genauer unter die Lupe zu nehmen und damit erfolgreicher zu werden. In der 3-teiligen Seminarreihe „Schwierige Gespräche“ erkennen Sie die Chancen und kraftvollen Möglichkeiten, die positive Kommunikation bietet, und wie Sie auch unter Druck kühlen Kopf bewahren.

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 Gesprächsstil und erlernen Instrumente für die verschiedensten Situationen im Managementalltag. Dazu gehören auch Kriterien für die Schaffung einer erfolgreichen Gesprächsbasis sowie die professionelle Vorbereitung auf Meetings und Verhandlungen. Klare Kommunikation und Zielverfolgung im Gespräch – ohne dabei die Würde des Gegenübers zu verletzen – ist hier der Schlüssel für eine weitere positive Zusammenarbeit.



Holen Sie sich im Video mit Mag. Michael Traindt einen Einblick in die Seminarreihe: wifwien.at/40369x

PAKET PREIS

1 2 3

- 1: Schwierige Gespräche I: Basiswissen kompakt
- 2: Schwierige Gespräche II: Besprechungen – Sitzungen – Meetings
- 3: Schwierige Gespräche III: Verhandlung – Argumentation – Überzeugungskraft

Terminpaket A*		40369 019
1: 8.10.2019	Di	9.00–17.00 Uhr
2: 7.11.2019	Do	9.00–17.00 Uhr
3: 11.–12.12.2019	Mi, Do	9.00–17.00 Uhr

Terminpaket B*		40369 029
1: 19.2.2020	Mi	9.00–17.00 Uhr
2: 17.3.2020	Di	9.00–17.00 Uhr
3: 29.–30.4.2020	Mi, Do	9.00–17.00 Uhr

* Die Reihenfolge der Seminare wird empfohlen, allerdings sind die Termine aus Paket A/B kombinierbar.

PAKETPREIS: EUR 1.540

PAKET PREIS Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 170 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/40369x

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

IHR VORTEIL Die Seminare sind als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

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 konnten.

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.

Wissen, das Sie erhalten:

- Die Grundbedürfnisse von Menschen in Gesprächen (Aufmerksamkeit, Respekt und Vertrauen)
- Aktives Zuhören in Gesprächen
- Überbringen von Kritik und schlechten Nachrichten
- Grenzen ziehen und Nein sagen
- Umgang mit Emotionen in der Kommunikation
- Die strategische Ebene und der Meta-Kommentar

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 Techniken, die Sie in schwierigen Situationen lösungsorientiert anwenden können.



Trainer:
Mag. Michael Traindt
Kommunikationstrainer
und Businesscoach

8.10.2019	Di	40333 019
19.2.2020	Mi	40333 029

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 465

PAKET PREIS Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 170 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/40333x

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

IHR VORTEIL Das Seminar ist als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

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.

Wissen, das Sie erhalten:

- Die 4 unterschiedlichen Funktionen von Sitzungen und deren Zielsetzung
- Die intelligente Vorbereitung und Sitzungsplanung
- Die zentrale Aufgabe der Moderation von Sitzungen
- Grundlagen der Körper- und Raumsprache, speziell im Bereich Sitzungen
- Umgang mit Störungen sowie „Vielrednern/-innen“ in Meetings
- 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:
Mag. Michael Traindt
Kommunikationstrainer
und Businesscoach

7.11.2019 Do 40323 019
17.3.2020 Di 40323 029

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

PAKET PREIS Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 170 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/40323x

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

IHR VORTEIL Das Seminar ist als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

Durch innere Klarheit stärker argumentieren und überzeugen

In Verhandlungen und Gesprächen geht es meist darum, seine eigenen Interessen überzeugend zu kommunizieren und sich durchzusetzen. Die Kunst dabei ist, den/ die Verhandlungspartner/-in nicht zu verlieren, sondern eine tragfähige Lösung für beide Seiten zu finden. Grundvoraussetzung dafür ist die innere Klarheit, bezogen auf die persönliche Rolle in der Verhandlung sowie das Ziel. Glaubenssätze wie „Mache es allen recht“ können hier eine schwierige Hürde darstellen. Die Stärkung des Bewusstseins über die eigenen „inneren Antreiber“ und ein besseres Rollenverständnis sind die ersten wichtigen Schritte zu Überzeugungskraft in Verhandlungen und Gesprächen.

Vorbereitung und Training als Schlüssel zum Verhandlungserfolg

Obwohl wir in fast allen Berufen mit unterschiedlichen Verhandlungen zu tun haben und die Interessen unseres Unternehmens durchsetzen wollen, bleibt im Alltag wenig Zeit für gute Vorbereitung und strategische Überlegungen. Durch Verhandlungssimulationen schaffen wir in diesem Seminar die Möglichkeit, verschiedene Herangehensweisen zu trainieren und Schlüsse für den persönlichen Erfolg in der Praxis zu ziehen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Überzeugungspsychologie – wie wirke ich in Gesprächen und Verhandlungen überzeugend?
- Rollenklarheit – Erwartungshaltung und Abgrenzung
- „Innere Antreiber“ (Glaubenssätze) und deren Auswirkung auf Verhandlungen
- Argumentationstechnik – Klarheit in der Argumentation durch Struktur
- Verhandeln nach dem Harvard-Konzept
- Umgang mit sachlichen Einwänden und persönlichen Angriffen in Gesprächen
- Fallbesprechung – Besprechung von Fällen aus Ihrer Praxis

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie lernen, klarer und strukturierter zu argumentieren.
- Sie kennen zentrale Elemente der Überzeugungskraft.
- Sie erlangen ein Bewusstsein über Ihre beruflichen Rollen und Ihre „inneren Antreiber“.
- Sie verbessern Ihren persönlichen Umgang mit sachlichen Einwänden und Angriffen.



Trainer:
Mag. Michael Traindt
Kommunikationstrainer
und Businesscoach

11.–12.12.2019 Mi, Do 40330 019
29.–30.4.2020 Mi, Do 40330 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 780

PAKET PREIS Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 170 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/40330x

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

IHR VORTEIL Das Seminar ist als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

SICHER AUFTRETEN – PROFESSIONELL WIRKEN

Sich gekonnt präsentieren und Inhalte auf den Punkt bringen – wie geht das?

Souverän auftreten und dabei andere für sich gewinnen – auch in heiklen Momenten: Das wollen wir alle. Wenn Ihre Auftritte und Ihre Argumente überzeugen, gelingt das. Sie erfahren in diesem intensiven Workshop, welche Faktoren Ihre Wirkung sichtbar beeinflussen und wie Sie (auch unangenehme) Sachverhalte und Emotionen ohne Scheu wertschätzend auf den Punkt bringen. Sie sprechen aus, was Sie erwarten – und gewinnen durch diese Klarheit Kunden/-innen und Mitarbeiter/-innen. Viele Menschen haben es bereits erfahren: Das ist erlernbar.

Erfolgsgeheimnis eines wirksamen Auftritts und klarer Kommunikation

Ein gelungener Auftritt gibt Sicherheit und ermöglicht Erfolg – das macht Sie souverän und schafft gute Emotionen sowie Vertrauen in vielen Situationen, in denen Sie führen, motivieren oder überzeugen wollen. Sie vermitteln punktgenau, was Sie wollen, und gewinnen andere für Ihre Ideen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Authentische Körpersprache: Wie Sie Gestik, Haltung und Blick bewusst einsetzen und trotzdem natürlich wirken
- Die 3 wichtigsten Verstärker für Ihre Wirkung
- Der Sprachexpresso: Komplexes einfach auf den Punkt bringen
- Sichere Stimme – motivierende Sprechweise – Gedanken klar präsentieren
- Stress reduzieren und Lampenfieber minimieren
- Wertvolle Tipps für kritische Momente

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie lernen Ihren Auftritt sicher zu starten und professionell sowie angstfrei aufzutreten.
- Sie setzen den Mix aus Sprechen, Körpersprache und Handeln bewusst, wirken überzeugend und agieren wertschätzend – auch in heiklen Situationen.
- Sie fühlen sich gelassener, erreichen Klarheit und gewinnen Sympathien.
- Sie kennen und nützen Ihre Stärken bewusst.
- Der erste Eindruck zählt und der letzte bleibt – in beiden Situationen zeigen Sie Präsenz und machen beste Punkte.



Trainerin:
Mag. Michaela Kern
Expertin für Präsentation, Kommunikation und Führung

11.–12.9.2019 **Mi, Do** 25314 019
11.–12.12.2019 **Mi, Do** 25314 029
24.–25.6.2020 **Mi, Do** 25314 039

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 850

wifwien.at/25314x



Das Seminar ist als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.



TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

VISUAL STORY: ÜBERZEUGENDE BUSINESS-PRÄSENTATION

Ohne Überzeugungskraft gehen Ihre Ideen unter

In unserer gehetzten Geschäftswelt, geprägt von Digitalisierung, veränderten Wahrnehmungsgewohnheiten und kurzen Aufmerksamkeitsspannen, findet gerade ein massiver Umbruch beim Präsentieren statt. Ideen zum Leben erwecken und Veränderungen vorantreiben – daran werden Sie als Führungskraft gemessen. Apple, Google & Co machen vor, wie authentische, effektive Businesskommunikation dafür heute aussehen muss: von der Vorstandspräsentation bis zum Social-Media-Auftritt. Vergessen Sie die Präsentationsregeln von vorgestern und verlieren Sie nicht den Anschluss.

Businesskommunikation der neuesten Generation

Sie holen sich in dieser Präsentationswerkstatt jene Werkzeuge und Taktiken, die heute Überzeugungsprofis einsetzen, um wichtige Kunden/-innen, Schlüsselpersonen oder die Vorstandsebene zu gewinnen. Sie lernen wie Designer/-innen zu denken, sparen Zeit und Nerven mit einem professionellen Visual Story Workflow und erfahren, wie clevere Unternehmen den Meeting-Wahnsinn mit PowerPoint in den Griff bekommen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Brain Rules: 5 entscheidende Erkenntnisse aus der Neuropsychologie nutzen
- Visual Story Canvas: Komplexe Inhalte für Entscheider/-innen auf den Punkt bringen
- Die geheime Überzeugungsformel, die so alt ist wie die Menschheit selbst
- Storytelling: Ihr persönlicher Bauplan für überzeugende und effektive Kommunikation
- Modernes Präsentationsdesign: Die 4 wichtigsten Tipps für großartige Präsentationen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie gehen mit sofort umsetzbaren Fähigkeiten und einer neuen Denkweise nach Hause.
- Sie bekommen Vorlagen und Werkzeuge, die Ihnen Zeit und Nerven sparen werden.
- Sie können als authentische/-r, ehrliche/-r Experte/Expertin punkten, ohne eingelernte Rhetoriktechniken.



Trainer:
Mag. Christoph Pollak
Kommunikationsexperte

9.–10.10.2019 **Mi, Do** 25312 019
30.–31.3.2020 **Mo, Di** 25312 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 850

wifwien.at/25312x

Hinweis: Bitte bringen Sie zum Seminar ein konkretes Beispiel aus Ihrer Praxis mit. So profitieren Sie maximal.



Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde



Das Seminar ist als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

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.

Wissen, das 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.

**Trainer:**

Guido Meyn
Experte für Kommunikation, Verhandlung und Interviewtechniken

5. – 6.11.2019 Di, Mi 25301 019
19. – 20.5.2020 Di, Mi 25301 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 850

wifwien.at/25301x

FOLLOW UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

NEGOTIATE INTERNATIONALLY

Don't cut what you can untie

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 them it – but on your terms. Business is built upon relationships between people, which require understanding and consensus-building. Getting what you want on the one hand and building a good relationship at the same time is difficult to combine. Negotiations can also become very complex very quickly, which makes following a red line essential to avoid being taken advantage of.

Proper preparation and relationship-building is key

This seminar is based on a tripartite foundation which will enable you to properly prepare, successfully negotiate and effectively maintain long-term business relationships. This solid foundation is created by combining the problem-solving “win-win” concept by Harvard University with the 5-phase approach to carrying out a negotiation and incorporating the 6 win-win negotiation tools together with other key personal development skills.

Management tools you receive:

- 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 mutually beneficial final deals and long-term working relationships.
- Identify strengths and weaknesses in your personal negotiating process and exploit them.
- Analyze the importance and effectiveness of your strategies and approaches.
- Assess your own personal negotiation attitude and how it influences the outcome both short and long-term.

**Trainer:**

Charles LaFond, MBA
Negotiation, Presentation and Communication Specialist

27. – 28.11.2019 Wed–Thu 40396 019
16. – 17.4.2020 Thu–Fri 40396 029

LENGTH: 2 days, 9:00 am–5:00 pm
COST: EUR 850

wifwien.at/40396x

FOLLOW UP

Individual follow-up on request ► Info on page 3
COST: EUR 150/hour

YOUR PROFIT

The seminar can be credited as further education within the framework of a project management re-certification.

Note: English B2 level or higher

KOMMUNIKATIONSPSYCHOLOGIE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Neueste Psycho-Techniken erfolgreicher Führungskommunikation

Viele Menschen sind heute von der zunehmenden Informationsdichte und -geschwindigkeit überfordert. Laufend mehr Entscheidungen müssen damit schneller und auf unsicherer Informationsgrundlage getroffen werden. Die zunehmenden Stresslevels in unserer digital vernetzten Real-Time-Society fordern ihren Tribut: Eskalationsgeschwindigkeiten von Konflikten nehmen zu. Einer der Hauptgründe sind Fehler im Kommunikationsmanagement.

Neue Dimensionen des Kommunikationsmanagements

Für die neuen Herausforderungen in einer immer komplexeren und sich ständig beschleunigenden Welt gibt es eine Lösung: neueste Techniken der Kommunikationspsychologie und Neurowissenschaften, die negative Emotionen und Gedanken in positive umpolen und auch unter schwierigen Bedingungen konstruktive Motivationsschübe auslösen können.

Wissen, das Sie erhalten:

- Kommunikationspsychologie in einer digital vernetzten und beschleunigten Welt
- Motivations-Verstärker erfolgreicher Führungskommunikation
- „Werkzeugkasten“ für Energie-Umpolung von Spannungen und Konflikten
- Mentale Module aktivieren: Ansehen, Dominanz, Attraktivität, Angst, Sicherheit, ...
- Kommunikationspsychologie als Führungsinstrument

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Neueste psychologische Techniken der Führungskommunikation erfolgreich anwenden
- Emotionale, soziale und metakognitive Intelligenz kraftvoll bündeln
- Techniken wie Framing, Priming, Nudging, Persuasion, Multi-Model Thinking und Profiling gezielt einsetzen
- Die Kerndimensionen Ihrer Führungs-DNA erkennen und optimieren
- Argumentieren und Überzeugen mit neuesten neuropsychologischen Erkenntnissen



Trainer:
Univ.-Lektor Mag.
Dr. Josef Sawetz
Kommunikationspsychologe
und Neurowissenschaftler

25.–26.11.2019 Mo, Di 24328 019
15.–16.6.2020 Mo, Di 24328 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–18.00 Uhr
BEITRAG: EUR 850

wifwien.at/24328x

**IHR
VORTEIL**

INKLUSIVE: Buch „Kommunikations- und Marketingpsychologie, 2019“ von Dr. Josef Sawetz sowie umfangreiche Manuals und Zusatzunterlagen zu neuesten psychologischen Forschungsergebnissen für die praktische Anwendung

**FOLLOW
UP**

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

**ONLINE
TEST**

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

UNAUSGESPROCHENE EINWÄNDE ERKENNEN – MIMIKRESONANZ® SPEZIAL

Emotionen fördern oder blockieren Gespräche

„Wir können nicht nicht kommunizieren“, sagt schon Paul Watzlawick. Das heißt, nicht nur das, was wir sagen, sondern auch das, was wir nicht sagen, beeinflusst, wie andere Menschen uns wahrnehmen. Kommunikation läuft großteils nonverbal über unsere Körpersprache ab. Dabei kommt dem Gesicht eine besondere Bedeutung zu, denn hier werden unsere Emotionen – unsere Gefühle – übertragen. Unausgesprochene Einwände zeigen sich immer in der Mimik, meist jedoch – da bewusst unterdrückt – als Mikroexpressionen, manchmal auch ganz offen, nur eben nicht angesprochen.

Bewusstes Wahrnehmen von mimischen Signalen

Wie gut Sie in den Gesichtern der anderen „lesen“, wie gut Sie erkennen, wie der andere sich fühlt, um angemessen zu reagieren, heißt „Empathie“ und ist die Schlüsselfähigkeit für beruflichen Erfolg und den Zusammenhalt Ihres Teams. Erkennen Sie unausgesprochene Einwände an der Mimik Ihrer Gesprächspartner/-innen und steigern Sie so die Empathie Ihrer Mitarbeiter/-innen, Kunden/-innen und Geschäftspartner/-innen!

Wissen, das Sie erhalten:

- Was die Mimik Ihnen verrät
- Test: Gefühle erkennen
- Erweitern der eigenen peripheren Wahrnehmung
- Die limbische Angriffs-/Fluchtreaktion als Signal für einen Einwand
- Erkennen Sie Stress- und Beruhigungssignale
- Die 7 mimischen Einwandssignale
- Richtig reagieren auf unterschiedliche Einwandssignale

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erweitern Ihre Wahrnehmung darin, unausgesprochene Einwände zu identifizieren und zu erkennen.
- Sie interpretieren Mimik richtig und erkennen, welche Emotionen dahinterstehen.
- Sie können – auch unausgesprochene – Einwände ansprechen, hinterfragen und lösen.



Trainerin:
**Mag. Alexandra
Kamper-Neulentner**
Lizenzierte Mimik-
resonanz®-Trainerin

6.9.2019 Fr 25311 019
17.2.2020 Mo 25311 029

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

wifwien.at/25311x

**IHR
VORTEIL**

Sie erhalten vor dem Seminar die Möglichkeit, Ihre Emotionserkennungs-Fähigkeit kurz online zu testen. Ihr Ergebnis erhalten Sie im Seminar.

**FOLLOW
UP**

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

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. Hilflos 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.

Wissen, das 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 verantwortlich 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

11.11.2019 Mo 40322 019
27.4.2020 Mo 40322 029

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

PAKET PREIS

Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Präsentieren als Infotainment“ und sparen Sie EUR 140.
Paketpreis EUR 2.200
Paket-Nr. 40324

wifwien.at/40322x

IN KOOPERATION MIT



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.

Wissen, das 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.–13.11.2019 Di, Mi 40325 019
28.–29.4.2020 Di, Mi 40325 029

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“ und sparen Sie EUR 140.
Paketpreis EUR 2.200
Paket-Nr. 40324

wifwien.at/40325x

IN KOOPERATION MIT



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 sollen Sie damit umgehen, wenn sachliche Kritik auf Emotion trifft? Wie viel Lob bzw. Kritik ist notwendig, 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.

Wissen, das 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
- Wahrnehmungspsychologie als Basis zur Leistungsbeurteilung

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

25.11.2019 Mo 25310 019
8.6.2020 Mo 25310 029

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

wifwien.at/25310x

IHR VORTEIL

Das Seminar ist als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

FOLLOW UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

ONLINE TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

GÄHNTECHNIKFREI TEXTEN

Texte schreiben kostet Zeit und liegt mir nicht

Die schriftliche Kommunikation wird wieder wichtiger und verdient mehr Aufmerksamkeit. Als Führungskraft verfassen wir täglich E-Mails und schreiben Dokumente für das Team oder für Kunden/-innen. Oft nehmen wir uns dafür wenig Zeit und unterschätzen die Wirkung des geschriebenen Wortes. Schon Goethe sagte: „Ich schreibe dir einen langen Brief, denn für einen kurzen hatte ich keine Zeit.“ Schreiben wurde uns nicht in die Wiege gelegt – aber die gute Nachricht lautet: Einfach und wirkungsvoll schreiben ist lernbar.

Sie schreiben ab jetzt gähntechnikfrei

Beschäftigen Sie sich hier mit Ihren konkreten Texten der letzten Wochen. Analysieren Sie diese und formulieren Sie klar, verständlich und frisch. Sie bekommen das Handwerkszeug, um schon am nächsten Tag bessere Texte zu schreiben. Es sind kleine Tricks mit großer Wirkung: Verwandeln Sie zum Beispiel Hauptwörter in Zeitwörter oder machen Sie öfter einmal einen Punkt. Schreiben Sie bildhaft und bringen Sie Wichtiges an die richtige Stelle. Sie werden staunen, welche Textkompetenz in Ihnen schlummert.

Wissen, das Sie erhalten:

- Das Hamburger Verständlichkeitsmodell
- Vom Input-Stil zum Output-Stil
- Die Macht des Storytellings
- Kernbotschaften herausarbeiten
- Musterbeispiele wirkungsvoller Texte

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Ihre Texte werden schneller verstanden und aufmerksamer gelesen.
- Sie erzielen die gewünschte Wirkung und weniger Rückfragen.
- Sie sparen sich und Ihrem Team Zeit und Nerven.



Trainer:
Mag. Axel Ebert
Berater bei wortwelt®

4.12.2019 Mi 25320 019
23.4.2020 Do 25320 029

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

wifwien.at/25320x

IHR VORTEIL

Sie üben mit Ihren eigenen Texten. Senden Sie 2 Texte eine Woche vor dem Seminar an den Trainer und erhalten Sie konkretes Feedback im Seminar!

PERSÖNLICHKEITS-KOMPETENZ

- 38 Als Frau erfolgreich im Job
- 39 Stimme – Sprache – Persönlichkeit
- 39 Stimme und Sprechtechnik: Aufbaukurs
- 40 Mit Begeisterung führen!
- 40 Denken in neuen Bahnen – Change Management fängt bei mir selbst an!
- 41 Der OFF-LINE-Modus: warum faul sein zum Erfolg gehört **NEU**
- 41 So kommen Sie zu mehr Führungs-KRAFT **NEU**
- 42 Ziele erreichen mit dem Zürcher Ressourcen Modell (ZRM®)
- 42 Resilienz – an Herausforderungen wachsen
- 43 Selbstmanagement – Zeitmanagement
- 43 Kritikkompetenz und Selbstreflexion **NEU**
- 44 Individuelle Entwicklungschancen mit dem Golden Profiler of Personality

Begeistern Sie mit Ihrer starken Persönlichkeit! Gemeinsam mit unseren Experten/Expertinnen ergründen Sie die Vielfalt und das Potenzial Ihres Wesens. Mithilfe von Resilienz, Führungskraft, Kritikkompetenz und vielen anderen Tools sind Sie bestens gerüstet für die beruflichen – aber auch die privaten – Herausforderungen.

ZUKUNFT.FRAUEN

Das Führungskräfteprogramm



Das Führungskräfteprogramm Zukunft.Frauen wurde von der Wirtschaftskammer Österreich zusammen mit dem Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft sowie der Industriellenvereinigung ins Leben gerufen.

Frauen aus dem mittleren Management mit Führungserfahrung sollen Zusatzqualifikationen erwerben und sich vermehrt in führenden Management-, Vorstands- und Aufsichtsratspositionen etablieren. Neben dem fachlichen Input setzt das Führungskräfteprogramm auch auf die Vermittlung von Soft Skills und baut auf erfolgreiches Networking. Nach 14 Durchgängen zählt Zukunft.Frauen schon über 300 Absolventinnen, die sich auch im Zukunft.Frauen Alumnae Club regelmäßig austauschen.

Unter der Programmleitung von Frau Mag. Michaela Kern, die auch als Vortragende auftritt, finden 8 halbtägige Module mit renommierten Persönlichkeiten aus Wissenschaft und Wirtschaft zu folgenden Themen statt:

- Lead the Leaders: Kommunikation im Topmanagement
- Personelle Besetzung und Vergütungsmodelle
- Führung und Macht – Konflikt – und Krisenmanagement
- Der Jahresabschluss – Inhalt und Aussagekraft
- Professioneller Umgang mit Medien – Essenz der gelungenen Interviewführung
- Innere Organisation, Geschäftsordnung, Informationspflicht
- Erfolgsfaktoren in der Verhandlungsführung in Topgremien
- Organverantwortung – Pflichtenprogramm, Business Judgement, D&O

Kriterien für die Auswahl der Kandidatinnen:

- Mindestens 5 Jahre Führungserfahrung in leitender Funktion
- Branchen- bzw. Fachwissen in einem bestimmten Bereich
- Kaufmännisches Wissen für eine verantwortungsvolle Position auf oberster Managementebene
- Starke Vernetzung und gute Kontakte im unternehmensrelevanten Umfeld
- Der nächste Karriereschritt wird innerhalb der nächsten 2 Jahre mit klar definierten Zielen angestrebt.
- Der Beirat legt Wert auf Diversität – Kolleginnen aus unterschiedlichen Branchen und unterschiedlichen Fachrichtungen werden gerne – unter Voraussetzung des Großteils der anderen Kriterien – aufgenommen.

Die halbtägigen Module werden mit Abendveranstaltungen in Form von Kamingsgesprächen und Impulsreferaten abgerundet. Der 15. Durchgang startet im September 2019. Alle Termine und weitere Informationen erhalten Sie unter www.zukunft-frauen.at sowie unter +43 (0) 5 90 900-3032.

ALS FRAU ERFOLGREICH IM JOB

Sich selbst stärken und Ziele erreichen

Frauen im Management stehen in einem oft männerdominierten Arbeitsumfeld besonderen Herausforderungen gegenüber. Aber wie kann „Frau“ die Geschlechterunterschiede erkennen und positiv nutzen? Wie die eigenen Fähigkeiten ausbauen, Kompetenz ausstrahlen und dabei gleichzeitig den eigenen Stil finden? Sie benötigen neben Selbstsicherheit und Charakterstärke auch Klarheit und Überzeugungskraft, um sich in der Führungsrolle zu behaupten.

Souverän agieren – weibliche Potenziale nützen

Frauen haben eine große Kommunikationsstärke – diese gilt es geschickt einzusetzen, besonders in gemischten Teams. In diesem sehr praxisorientierten Seminar erfahren Sie, wie es geht, standzuhalten, eine starke innere Haltung zu finden und angemessen mit Mitarbeitern/-innen und Kollegen/-innen Klartext zu reden. So halten Sie auch kritischen Situationen stand, schaffen Win-win-Situationen und nützen den Faktor „Frau/Mann“ im Unternehmen erfolgreich.

Wissen, das Sie erhalten:

- Erfolgsrelevante „Frau/Mann“-Spielregeln und Verhaltensweisen im Business
- Selbstwert stärken und eigene Ziele definieren – so erlangen Sie Souveränität
- Körpersprache bewusst einsetzen
- Umgang mit weiblichem und männlichem Dominanzverhalten und Sprachmustern
- „Nein“ sagen lernen und wertschätzend klare Grenzen ziehen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie treten als Frau im Beruf professionell und selbstsicher auf.
- Sie sind sich Ihrer Wirkung bewusst und vermitteln Ihre Kompetenz überzeugend sowie sichtbar.
- Sie vertreten mutig Ihren eigenen Standpunkt und agieren sicher – auch in kritischen Situationen.
- Sie formulieren Ihre Wünsche, aber auch Ihre Kritik klar und konkret.
- Sie kennen Ihre Stärken und vermeiden souverän klassische Kommunikationsfallen.



Trainerin:
Mag. Michaela Kern
Expertin für Präsentation, Kommunikation und Führung

9.12.2019	Mo	24006 019
5.5.2020	Di	24006 029

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

wifwien.at/24006x

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.

Wissen, das Sie erhalten:

- Sprechtechnisches Handwerkszeug
- Stimmhygiene und Stimmpflege
- Stimme und Körperhaltung
- Dialekt oder Hochsprache: zuhörerorientiertes 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:
Prof. Ingrid Amon
Expertin für Sprechtechnik,
Rhetorik und Präsentation

24.–25.9.2019 Di, Mi 25302 019
3.–4.3.2020 Di, Mi 25302 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 850

**PAKET
PREIS**

Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Stimme und Sprechtechnik: Aufbaukurs“ und sparen Sie EUR 100.
Paketpreis EUR 1.600
Paket-Nr. 25307

wifwien.at/25302x

**IHR
VORTEIL**

INKLUSIVE: Buch „Die Macht der Stimme“ mit Download-Trainingsprogramm von Ingrid Amon

**FOLLOW
UP**

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

Stärken Sie Ihre akustische Präsenz

Erweitern Sie den Einsatz von Stimme und Sprechweise in den vielfältigen Sprechsituationen Ihres Alltags. Ihre Botschaft klingt gut. Kommt sie auch gut und eindeutig bei den Zuhörern/-innen an? Überprüfen Sie professionell, wie und ob Ihre Worte Menschen erreichen. In der Vertiefungsstufe gilt das Hauptaugenmerk der persönlichen, hörbaren Präsenz Ihrer Kommunikation. Sie legen Wert darauf, dass Sie als ausdrucksstarke Persönlichkeit wahrgenommen werden. Sie wünschen sich schwungvolle Überzeugungskraft und vielfältige Motivationsmöglichkeiten.

Meine Stimme – mein Erfolg

Menschen mit geschulter Stimme genießen in der Kommunikation eindeutige Vorteile. Sie benötigen nachweisbar weniger Zeit und Aufwand, um ihre Argumente „überzubringen“. Nach dem Aufbauseminar haben Sie Ihre Ausdruckskraft um viele weitere Facetten erweitert. Sie wissen um Ihre individuellen Sprechmöglichkeiten und sind sich sicher, wie Sie diese um- und einsetzen. Sie legen mögliche Sprechbarrieren endgültig ab, sprechen Menschen eindeutig und klar verständlich an. Sie wenden günstige und erfolgreiche Sprech- und Stimmuster an, die Ihren An-Klang hörbar verstärken.

Wissen, das Sie erhalten:

- Vertiefung auf allen Ebenen der Sprechtechnik
- Atem und Sprechrhythmus – ein tolles Team
- Die inspiratorische Gegenspannung: optimale Resonanzbildung und raumfüllender Klang
- Get Connected: Bei dem/der Kommunikationspartner/-in wirken – Kontaktverhalten analysieren, überprüfen und stärken: Wie kommen meine Stimme und meine Sprechweise wirklich an?
- Die sprechtechnischen Komponenten einer Botschaft
- Meine Ausdruckskraft stärken: Wo liegt mein persönliches Ausdrucks-Talent?
- Meine Stimme und ICH: Gemeinsam überzeugen und ankommen. Blockaden und ungünstige Sprechmuster lösen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Freude, Kraft und mehr Resonanz in der Alltagskommunikation!
- Ihre Stimme ist raumfüllend und klangvoll.
- Sie setzen Ihr sprechtechnisches Handwerkszeug bereits automatisch wirkungsvoller ein.
- Sie finden in jeder Situation den richtigen Ton und können sich mit Ihrer Stimme durchsetzen.
- Sie erwecken und entdecken aus sich heraus neue, kreative und höchst brauchbare Überzeugungsmuster.



Trainerin:
Prof. Ingrid Amon
Expertin für Sprechtechnik,
Rhetorik und Präsentation

26.–27.5.2020 Di, Mi 25304 019

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 850

**PAKET
PREIS**

Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Stimme – Sprache – Persönlichkeit“ und sparen Sie EUR 100.
Paketpreis EUR 1.600
Paket-Nr. 25307

wifwien.at/25304x

**IHR
VORTEIL**

INKLUSIVE: Buch „Meine Stimme – mein Erfolg“ von Ingrid Amon

**FOLLOW
UP**

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

MIT BEGEISTERUNG FÜHREN!

Nicht nur motivieren, sondern begeistern

Begeisterung ist die stärkste Form der Motivation und wirkt wie ein Motor, der von innen heraus Kraft und Freude verleiht. Begeisterung für eine Sache bringt Erfolg und Zufriedenheit, Attribute wie „leidenschaftlich“, „mitreißend“, „glühend“ oder „fantastisch“ bereichern nicht nur unseren Wortschatz und unser emotionales Leben, sondern strahlen auch auf unsere Mitmenschen ab.

Nur wer selbst brennt, kann andere entzünden

Dr. Axel Mitterer zeigt Ihnen, wie Sie die eigene Fähigkeit zur Begeisterung wie im Rausch einer Droge erleben können. Ohne unerwünschte Nebenwirkungen wird das eigene Selbst von innen heraus in produktive, positive und begeisterte Sphären gehoben. Profitieren Sie als Führungskraft von der neu gewonnenen Motivation und staunen Sie, wie sich Ihre Begeisterung gleich einem „Lauffeuer“ auf Ihr Team ausbreitet und so interne und externe Unternehmensziele neu „befeuert“.

Wissen, das Sie erhalten:

- Ein Konzept aus 10 leicht erlernbaren Schritten
- Mentale Techniken, die helfen, die gewonnenen Erkenntnisse wirkungsvoll in den Alltag zu integrieren
- Verankerungsmethoden, die Sie dabei unterstützen, das Gelernte in den Alltag zu integrieren

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie lernen, verloren geglaubte Begeisterung wiederzufinden, aktiv wahrzunehmen und auszuleben.
- Entwickeln, trainieren und automatisieren Sie die tiefste menschliche Fähigkeit, sich bewusst für Neues zu begeistern, um durchwegs gute Resultate und ein positiveres Ich zu erlangen.
- Nutzen Sie die neu gewonnene Begeisterung, um als Führungskraft Ihr Team zu Höchstleistungen zu motivieren.



Trainer:
Mag. Dr. Axel Mitterer
Akad. Mental-Coach

22.10.2019	Di	25330 019
3.3.2020	Di	25330 029

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



FOLLOW UP Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

ONLINE TEST **TESTEN SIE IHR WISSEN** ► Info auf Seite 3

DENKEN IN NEUEN BAHNEN – CHANGE MANAGEMENT FÄNGT BEI MIR SELBST AN!

Wir denken viel zu viel in gewohnten Bahnen

Vor allem in Situationen der Veränderung neigen wir 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. Change Management heißt Veränderungen nicht nur von außen zu steuern, sondern bei sich selbst zu beginnen!

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.

Wissen, das Sie erhalten:

- 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:

- Meistern Sie schwierige Change-Situationen einfacher als bisher.
- 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

21.10.2019	Mo	25355 019
4.5.2020	Mo	25355 029

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



FOLLOW UP Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

IHR VORTEIL Das Seminar ist als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

ONLINE TEST **TESTEN SIE IHR WISSEN** ► Info auf Seite 3

DER OFF-LINE-MODUS: WARUM FAUL SEIN ZUM ERFOLG GEHÖRT

Stress und Hektik im Führungsalltag

Führungskräfte tragen Verantwortung und gehen daher oft über ihre Leistungsgrenzen hinaus. Dazu kommen Meetings und ständige Erreichbarkeit. Damit sitzt ihnen der Zeitdruck im Nacken und Stress entsteht. Wer jetzt nicht handelt, fällt in einen Teufelskreis, denn Stress verursacht Leistungsverlust und man arbeitet mehr, um diesen Verlust wettzumachen. Das Ergebnis ist klar: noch mehr Stress. Die Gesundheit leidet, die Entscheidungen werden schlechter, die Mitarbeiterführung läuft aus dem Ruder, die Unternehmensziele werden verfehlt.

Doch das alles muss nicht sein!

Stress ist subjektiv, daher ist es wichtig, sich selbst einzuordnen. Erfahren Sie, woher Stress kommt und warum die Dinosaurier schuld daran sind. Die Evolution hat hier nämlich ein gewichtiges Wort mitzureden! Erkennen Sie Zusammenhänge, durchbrechen Sie Muster, erfahren Sie etwas über Stressauslöser und wie Sie diese eliminieren oder zumindest abschwächen, und leben Sie so Ihren idealen Rhythmus im Arbeitsalltag.

Wissen, das Sie erhalten:

- Wie reagieren die unterschiedlichen Persönlichkeitstypen auf Stress?
- Warum ist Stress nicht nur schlecht?
- Was haben die Dinosaurier mit Stress zu tun?
- Zeitmanagement und Lösungsansätze zur Senkung des Stresslevels
- Stress als Mitarbeitermotivation
- Der ideale, dem menschlichen Rhythmus angepasste Tagesablauf

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erkennen die ersten Anzeichen von Stress bei sich und Ihrem Team und vermeiden so bereits im Ansatz kritische Situationen.
- Bei Ihren Mitarbeitern/-innen entsteht ein emotionaler Wohlfühlfaktor und die Anzahl der durch Stress hervorgerufenen Arbeitsausfälle verringert sich.
- Sie nutzen den biologischen Rhythmus des Menschen bei der Arbeitseinteilung und erzielen so bessere Ergebnisse.



Trainer:
Alfred Schablas
Leiter und Gründer der Hippokrates Akademie

4.12.2019	Mi	25354 019
23.6.2020	Di	25354 029

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

wifwien.at/25354x

SO KOMMEN SIE ZU MEHR FÜHRUNGS-KRAFT

Wenn Anforderungen steigen, steigt Ihr Energiebedarf

Sie müssen immer mehr leisten, Sie müssen effizienter werden, die Komplexität der an Sie gerichteten Anforderungen steigt, Sie müssen immer mehr und schneller Entscheidungen mit unsicherer Faktenlage treffen oder Sie müssen höheres Wachstum generieren? Die Energieressourcen, damit Sie all diese Anforderungen erfolgreich bewältigen, verdienen eine Stärkung. Das gesamtheitliche Zusammenspiel von Energie, Körper und Geist stärkt Ihre Leistungsfähigkeit. Damit steigern Sie Ihre Lebensqualität und Ihre Kompetenz!

Täglich schnell, klar, gesund und kommunikativ erfolgreich sein

Höchste Kompetenz, Leistungsfähigkeit und stabile Gesundheit sind das Ergebnis, wenn Energie, Körper und Geist sich richtig verbinden und gegenseitig unterstützen. Sich an kluge Spielregeln eines persönlichen Energiemanagements zu halten, steigert Ihre Leistungsfähigkeit und erhält die Gesundheit über viele Jahre. Steigern Sie über einfache, jederzeit im Alltag nutzbare Methoden Ihre Regeneration, Belastbarkeit, Gesundheit und Ihr Charisma.

Wissen, das Sie erhalten:

- Zusammenspiel von Leistung, mentaler Stärke, Ernährung, Bewegung und Stoffwechsel
- Kraft und Energie aus Lebensmitteln tanken und besser nutzen
- Sauerstoff tanken – die beste Energiequelle für mentale Kraft und Konzentration
- Überblick über die biochemischen und biophysikalischen Vorgänge in Ihrem Körper
- Stress, das limbische System und seine „Geheimnisse“
- Stressabbau durch Faszien-Training

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie finden Ihr optimales Selbst- und Energiemanagement.
- Sie regenerieren schneller Ihre mentale Stärke.
- Sie optimieren Ihren Stoffwechsel und toppen Höchstleistungen!
- Sie verfügen jederzeit über mehr Energie durch effiziente Energiequellen.
- Sie steigern Ihre Konzentrationsfähigkeit und reduzieren Verspannungen im Schulter-/Nacken-Bereich.



Trainer:
DI Robert Egger
Neurophysiker,
Managementberater,
Experte für Challenge
Management

1.10.2019	Di	24002 019
9.3.2020	Mo	24002 029

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

wifwien.at/24002x

IHR VORTEIL **INKLUSIVE:** Buch „Dynamische Faszien“ von Robert Egger und Hannes Schoberwalter

ZIELE ERREICHEN MIT DEM ZÜRCHER RESSOURCEN MODELL (ZRM®)

Vom Wollen zum Tun

„Machen Sie doch, was Sie wollen!“ Dieser provokant formulierte Spruch spiegelt im Kern das zentrale Ziel dieses 2-tägigen Seminars wider. Denn obwohl wir im Grunde sehr viel darüber wissen, was wir vernünftigerweise tun wollen bzw. sollten, zeigt uns die Realität oft ein anderes Bild. So bleiben gute Vorsätze oftmals genau das, was sie sind: Vorhaben, die aufgrund fest verankerter Verhaltensmuster nie umgesetzt werden.

Lösungs- und ressourcenorientierte Entwicklung

In diesem Seminar entwickeln Sie Ihre persönliche Strategie, um ein von Ihnen gestecktes und gewünschtes Ziel zu erreichen. Sie erarbeiten mit hilfreichen Tipps, Haltungen und Strategien für den Alltag eine Blaupause, wie Sie nicht nur das im Seminar ausgearbeitete Ziel nachhaltig im Alltag verwirklichen, sondern auch in Zukunft weitere Bedarfe in Eigenregie mit einer Umsetzungsstrategie ausstatten können.

Wissen, das Sie erhalten:

- Die Macht des Unbewussten und wie Sie diese zur Zielerreichung nutzen können
- Sehen, was schon gut ist: mit Ressourcen- und Erfolgsanalysen Faktoren des Gelingens identifizieren
- Der Umgang mit Stress: hilfreiche Tipps und Haltungen, um in Stresssituationen in der richtigen Spur zu bleiben
- Kollegiale Coachings: gemeinsam lernen und reflektieren

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Die persönliche Gelassenheit und Resilienz in stressigen Zeiten erhalten und stärken
- Mit Wenn-dann-Zielen individuelle Hürden bewältigen
- Anhand des Umsetzungsplans weitere persönliche Ziele strategisch und nachhaltig umsetzen



Trainer:
Ronny Hollenstein
Erfahrener Trainer der Gruppe Hollenstein

27.–28.11.2019 **Mi, Do** 25323 019
23.–24.6.2020 **Di, Mi** 25323 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 780

wifwien.at/25323x



Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde



TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

RESILIENZ – AN HERAUSFORDERUNGEN WACHSEN

Sich und andere durch Komplexität und Unsicherheit führen

Unsere Welt ist komplex, im ständigen Wandel, es gibt kaum mehr einfache Lösungen, und oft müssen wir unklare und widersprüchliche Situationen aushalten. Der Alltag fordert uns mit ständigen Erwartungen nach schnellen Reaktionen, Lösungen und Antworten, und das bei einer nie dagewesenen Dichte an Besprechungen und Ablenkungen. 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.

Wissen, das Sie erhalten:

- 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:

- Sie verbessern Ihre 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 Trainer der Gruppe Hollenstein

11.–12.11.2019 **Mo, Di** 25316 019
11.–12.5.2020 **Mo, Di** 25316 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 780

wifwien.at/25316x



Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde



TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

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

Wissen, das 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
- Zeitfresser 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!

**Trainerinnen*:**

Dr. Sonja Littig-Wengersky
Eva Weissberg-Musil

Expertinnen für Persönlichkeitsentwicklung,
Executive Coaching

10.–11.9.2019	Di, Mi	25324 019
2.–3.12.2019	Mo, Di	25324 029
15.–16.4.2020	Mi, Do	25324 039

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 850

wifwien.at/25324x

**IHR
VORTEIL**

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

**FOLLOW
UP**

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

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

KRITIKKOMPETENZ UND SELBSTREFLEXION

Kritik – ein zweischneidiges Schwert

Kritik löst einen automatischen Rechtfertigungsreflex aus – Selbstreflexion wird dadurch unterbunden. Gerade von der Kritikkompetenz als Führungskraft hängt daher indirekt ab, wie realistisch die Erwartungen an einen selbst sind und auch, wie man sich in seiner Rolle authentisch darstellen kann. Ist die Selbstreflexion nicht ausreichend aktiviert, werden in Folge durch Kritik die eigenen Potenziale blockiert anstatt freigesetzt.

Selbstreflexion aktivieren

Es geht darum, den Reflex zu unterbinden, der bezweckt, sich im Kritikfall unreflektiert zu rechtfertigen. Dadurch lässt sich klar bestimmen, wo man als Führungskraft steht und wohin man sich entwickeln möchte. Man erkennt, weshalb man bisher das Gefühl hatte, gegen eine unsichtbare Wand angelaufen zu sein. Es eröffnen sich geistig nun auch neue Wege, wie sich die eigenen Leistungspotenziale, die bisher blockiert waren, abrufen lassen. Damit ist der Grundstein gelegt, um wieder ins Fließen zu kommen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Spannungsfeld bewusst machen
- Deepmind-Force-Methode: Spannungen neutralisieren
- Negative Verhaltensmuster erkennen und ablösen
- Neue Erwartungshaltung einnehmen
- Konkrete Umsetzungsschritte planen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie wecken bzw. stärken Ihre Selbstreflexion.
- Sie aktivieren Ihre Leistungspotenziale.
- Sie wirken authentisch auch in heiklen Situationen.

**Trainer:**

Mag. Ishwara Hadinoto
Kommunikationstrainer
und Entwickler von
Deepmind-Force

23.10.2019	Mi	24112 019
25.5.2020	Mo	24112 029

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 465

wifwien.at/24112x

**FOLLOW
UP**

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

**ONLINE
TEST**

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

- *Wissen Sie, was Sie persönlich auszeichnet und von anderen unterscheidet?*
- *Erkennen Sie Ihr gesamtes Potenzial und Ihre Ressourcen?*
- *Wollen Sie Ihre persönlichen Stärken ausbauen?*
- *Suchen Sie für Ihre aktuelle Situation passende Entwicklungsschritte?*

Inhalt:

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

Das Instrument stellt Ihre Verhaltensweisen in alltäglichen Situationen auf wertfreie und strukturierte Weise dar. 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. So erkennen Sie Ihre eigenen Qualitäten sowie mögliche Spannungsfelder und deren Auswirkung auf Ihren Stressgrad. Gleichzeitig zeigen sich Bereiche zur entsprechenden Weiterentwicklung Ihrer individuellen Führungskompetenzen. Aus dem Feedback-Gespräch mit unserer Beraterin Mag. Isabella Dinstl nehmen Sie dazu konkrete Vorschläge und Ihren individuellen Trainingsbedarf mit.

Zielsetzungen:

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

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

Der GPOP bringt Erkenntnisse zu Ihrem persönlichen Kommunikations- und Führungsstil, Ihrem Beitrag im Team und in der Organisation sowie zu Ihrem persönlichen Lernstil und Ihrer Motivation. Zugleich zeigt er Ihr individuelles Verhalten in Stresssituationen. Im Einzel-Feedback-Gespräch zur Potenzialanalyse erhalten Sie den Ergebnisbericht des Golden Profiler of Personality und konkrete Empfehlungen zur Weiterentwicklung.

Ablauf:

Ein individueller Entwicklungsscheck mit dem Golden Profiler of Personality findet zu einem persönlich vereinbarten Termin statt und ist jederzeit nach Vereinbarung möglich. Nach Anmeldung erhalten Sie einen Terminvorschlag für das Feedback-Gespräch und die Zugangsinformationen zum Online-Fragebogen des Golden Profiler of Personality via E-Mail. Die Fragen des GPOP beantworten Sie online über einen gesicherten Server nach Ihrer Zeiteinteilung. Im Vier-Augen-Feedback-Gespräch besprechen Sie gemeinsam mit unserer Beraterin den ausführlichen Ergebnisbericht (23 Seiten), Ihre aktuellen Fragestellungen und konkrete Vorschläge zur passenden Weiterentwicklung Ihrer Führungskompetenzen.

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Individuelle computergestützte Persönlichkeitsanalyse
- Ganzheitlicher Ansatz mit Blick auf Ihre gesamte Persönlichkeit und Verhaltenspräferenzen
- Entdecken der persönlichen Ressourcen, Stressfaktoren und des Potenzials
- Professionelles Feedback zum Führungsverhalten und Ausbau des Führungspotenzials
- Konkrete Empfehlungen und passende Vorschläge
- Auch in englischer Sprache möglich



Regine Zeiszig (Einzelunternehmerin)
„Nach anfänglicher Skepsis einem ‚Testverfahren‘ gegenüber war ich doch sehr überrascht von der Auswertung. Absolut erstaunlich fand ich die detaillierte Beschreibung meiner Stärken und Schwächen, mit konkreten Ansätzen zur Vertiefung und Erweiterung meiner Potenziale. Frau Mag. Dinstl hat mir anhand der Auswertungen Entwicklungsmöglichkeiten und Ressourcen von großer Bedeutung für meine berufliche Selbstständigkeit aufgezeigt, die mir zuvor nicht zugänglich waren! Durch die bewusste Auseinandersetzung mit meinen Schwächen bzw. Ressourcen mittels GPOP konnte ich einen großen Teil meines Potenzials integrieren und beruflich umsetzen. Sehr empfehlenswert!“



Beraterin:
Mag. Isabella Dinstl
Coach und
Unternehmensberaterin

TERMIN: individuell vereinbar

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

BEITRAG: EUR 395

wifwien.at/25319x

FOLLOW UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

IHR VORTEIL

Im Rahmen der Potenzialanalyse erhalten Sie für die 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

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KOMPETENZ

- 46 Seminarreihe BWL und Controlling
- 46 1: BWL – Basiswissen kompakt
- 47 2: Controlling – Basiswissen kompakt
- 47 3: Controlling – Aufbau:
Kostenrechnung und Steuerung
- 48 Bilanzen analysieren – kompaktes Wissen
für Führungskräfte
- 49 Abgabenverfahren und Finanzstrafrecht
- 50 Das 1x1 der Wertpapiere
- 50 Dividendenstrategien **NEU**
- 51 Vermögensaufbau und -planung
- 51 Geld und Wirtschaft **NEU**
- 52 Fortbestehensprognose –
so gut wie selbst gemacht
- 52 Integrierte Unternehmenssteuerung –
so gut wie selbst gemacht

Betriebswirtschaftliche Kompetenz ist die unternehmerische Grundlage für starkes Wachstum und Stabilität. Frischen Sie Ihr Wissen auf, erkennen Sie Risikopotenziale und erfahren Sie, welche Novellierungen und Entwicklungen im steuerlich-rechtlichen Bereich und im Controlling wirksam sind. So treffen Sie souveräne wirtschaftliche Entscheidungen.

„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 nützen. 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.

PAKET PREIS

1 2 3

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

Terminpaket A*	40370 019
1: 12.–13.9.2019 Do, Fr	9.00–17.00 Uhr
2: 24.–25.10.2019 Do, Fr	9.00–17.00 Uhr
3: 28.–29.11.2019 Do, Fr	9.00–17.00 Uhr

Terminpaket B*	40370 029
1: 23.–24.1.2020 Do, Fr	9.00–17.00 Uhr
2: 2.–3.4.2020 Do, Fr	9.00–17.00 Uhr
3: 28.–29.5.2020 Do, Fr	9.00–17.00 Uhr

* Die Reihenfolge der Seminare wird empfohlen, allerdings sind die Termine aus Paket A/B kombinierbar.

PAKETPREIS: EUR 2.290

PAKET PREIS Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 260 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifiwien.at/40370x

IHR VORTEIL Die Seminarreihe ist als Fortbildung gem. § 33 Abs. 3 BiBuG anrechenbar.



Holen Sie sich im Video mit Dr. Christian Kreuzer einen Einblick in die Seminarreihe: wifiwien.at/40370x

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.

Wissen, das 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:
Prof. (FH) Dr. Christian Kreuzer
Geschäftsführer des Controller Instituts und Experte für Betriebswirtschaft und Controlling

12.–13.9.2019	Do, Fr	24324 019
23.–24.1.2020	Do, Fr	24324 029
25.–26.6.2020	Do, Fr	24324 039

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 850

PAKET PREIS Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 260 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifiwien.at/24324x

IHR VORTEIL **INKLUSIVE:** Buch „BWL kompakt: Die 100 wichtigsten Themen der Betriebswirtschaft für Praktiker“ von Prof. (FH) Dr. Christian Kreuzer

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

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 Controlling angewiesen, Controlling liefert die Grundlagen für die Unternehmensführung. Nach dem Seminar verstehen Sie Controlling als betriebswirtschaftliches Informations- und Steuerungssystem für Ihr Unternehmen.

Wissen, das 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:

Prof. (FH) Dr.

Christian Kreuzer

Geschäftsführer des Controller Instituts und Experte für Betriebswirtschaft und Controlling

24.–25.10.2019	Do, Fr	24321 019
2.–3.4.2020	Do, Fr	24321 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 850

PAKET PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 260 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/24321x

Grundkenntnisse der Betriebswirtschaftslehre sind Voraussetzung.

Der Besuch des Seminars „BWL – Basiswissen kompakt“ wird angeraten.

IHR VORTEIL

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

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

Entscheidungen betriebswirtschaftlich richtig begründen

Sie wollen Ihr betriebswirtschaftliches Wissen erweitern und festigen. Dazu gehört auch, aktuelle Entwicklungen in der Betriebswirtschaft kennen zu lernen. 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.

Wissen, das 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:

Prof. (FH) Dr.

Christian Kreuzer

Geschäftsführer des Controller Instituts und Experte für Betriebswirtschaft und Controlling

28.–29.11.2019	Do, Fr	24317 019
28.–29.5.2020	Do, Fr	24317 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 850

PAKET PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 260 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/24317x

Grundkenntnisse der Betriebswirtschaftslehre sind Voraussetzung.

Der Besuch des Seminars „Controlling – Basiswissen kompakt“ und/oder „BWL – Basiswissen kompakt“ wird angeraten.

IHR VORTEIL

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

ONLINE TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN

► Info auf Seite 3

MSc CONTROLLING (BERUFSAKADEMIE)



Das Weiterbildungsprogramm mit Hochschulabschluss für Berufserfahrene in Kooperation mit der FH Wien der WKW. In nur 4 Semestern zum Studienabschluss Master of Science (MSc). Gehen Sie mit einem akademischen Abschluss beruflich in Führung!

Mit unserem berufsbegleitenden Masterprogramm MSc Controlling lernen Sie betriebswirtschaftliche Herausforderungen besser zu meistern, Strategien für Ihr Unternehmen zu planen und umzusetzen. Ihr nächster Karriereschritt ist in greifbarer Nähe.

Der Schwerpunkt des Masterprogramms liegt in der praxisrelevanten Vermittlung von Aspekten des Controllings. Darüber hinaus werden dem Controlling nahe Themengebiete wie Finanzierung und Unternehmensbewertung behandelt.

Die Studierenden fundieren ihre zukünftigen Geschäftsentscheidungen unternehmerisch denkend und entwickeln ihr Unternehmen und ihre Rolle als Führungskraft zukunftsweisend weiter.

Das Weiterbildungsstudium bietet die Chance, eine Höherqualifizierung auf Hochschulniveau zu erreichen, und stellt eine gelungene Kombination aus kompaktem, theoretisch fundiertem Wissen und praxisnaher Ausbildung dar. **Absolventen/-innen stehen vielfältige Möglichkeiten für anspruchsvolle Tätigkeiten im Controlling offen.**

Bewerbung und Infos unter:
wifwien.at/15131x

BILANZEN ANALYSIEREN – KOMPAKTES WISSEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Fehlender Durchblick beim Bilanzenlesen

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.

Wissen, das Sie erhalten:

- Inhalte der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung 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

20.11.2019	Mi	24322 019
26.5.2020	Di	24322 029

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 465

wifwien.at/24322x

Voraussetzung: Grundkenntnisse des Rechnungswesens sowie Unternehmens- und Steuerrechts werden empfohlen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner zum Seminar mit!

IHR VORTEIL Das Seminar ist als Fortbildung gem. § 33 Abs. 3 BiBuG anrechenbar.

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

Ich gestalte meine berufliche Zukunft selbst.



Konto4Business

50€
BILDUNGS-
GUTSCHEIN!*

Weiterbildung ist die beste Investition in die Zukunft. Deshalb fördert die Bank Austria ihre Geschäftskunden und alle Start-ups mit einem WIFI-Wien-Bildungsgutschein.*

Näheres erfahren Sie auf www.bankaustria.at im Bereich Firmenkunden & Freie Berufe.

MANAGEMENT
FORUM 

Die Bank für alles,
was wichtig ist. 
Member of 

*Einzige Voraussetzung ist ein bestehendes oder neues Bank Austria Firmenkonto. Der Gutschein (einzulösen bis 31.7.2020) gilt für alle Kurse des WIFI Management Forums und ist nicht mit anderen WIFI-Wien-Aktionen kombinierbar.

ABGABENVERFAHREN UND FINANZSTRAFRECHT

Haftung der Geschäftsführung für Abgabenschulden!?

Die Finanzstrafrechts-Novellen der letzten Jahre brachten eine Verschärfung bei der Verfolgung von Abgabenhinterziehungen. Zur Verteidigung und zur Vermeidung eines Strafverfahrens sind die wichtigsten Schritte bereits im Rahmen einer laufenden Abgabenprüfung zu treffen. Wenn das Ermittlungsverfahren schon eingeleitet ist, ist es zwar noch nicht zu spät, aber die Löscharbeiten führen zu Schäden, die im Vorverfahren vielleicht vermeidbar gewesen wären. Grund genug, sich mit den finanzstrafrechtlichen Konsequenzen von Fehlern in der laufenden Buchführung zu beschäftigen.

Kenntnis darüber, wie man Fehler vermeidet oder straffrei behebt

Wie können Fehler vermieden werden, welche Möglichkeiten – nachträglich – straffrei zu bleiben, bestehen? Sie werden erkennen, dass das Zusammenspiel von Steuerberater/-in und Rechtsanwalt/-anwältin bereits im laufenden Betriebsprüfungsverfahren erforderlich ist, um kein finanzstrafrechtliches Desaster zu riskieren.

Wissen, das Sie erhalten:

- Zusammenhänge zwischen Abgabenverfahren und Finanzstrafrecht
- Leitfaden zur Abwicklung einer Abgabenprüfung und Auswirkung auf das Finanzstrafrecht
- Überblick über die Fristen, die einzuhalten sind
- Die vertretbare Rechtsmeinung im täglichen Steuerleben zur Vermeidung einer Strafe
- Fehlende Empfängernennung bei Provisionszahlungen & Co
- Die Anonymverfügung – Verkürzungszuschlag/ Strafaufhebung durch Abschlagszahlung gem. § 30a FinStrG
- Selbstanzeige und tätige Reue
- Grundsätze der Verbandsstrafbarkeit
- Sanktionen des FinStrG
- FinStrG und allgemeines Strafrecht
- Registrierkassenverordnung

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erkennen Risikopotenziale unternehmerischen Handelns und deren finanzstrafrechtliche Auswirkungen.
- Sie erhalten einen Überblick zu Steuerstraftaten und dem Verhältnis zwischen den Tatbeständen.
- Sie können Ihre Buchhaltungs- oder Controlling-Abteilung hinsichtlich strafrechtlich relevanter Sachverhalte sensibilisieren.
- Sie lernen, wie wichtig die rechtzeitige Meldung von Abgaben ist.
- Sie wissen, worauf es bei einer Betriebsprüfung ankommt und wie ein Fehler straffrei behoben werden kann.



Trainersteam:

Mag. Martin Puchinger
Mag. Eduard Salzborn

Unternehmens-, Wirtschafts- und Strafrechtsexperten

18.11.2019	Mo	25368 019
7.5.2020	Do	25368 029

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

 wifiiien.at/25368x

IHR VORTEIL Das Seminar ist als Fortbildung gem. § 33 Abs. 3 BiBuG anrechenbar.

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

DAS 1×1 DER WERTPAPIERE

Machen Sie sich börsenfit: Grundwissen zu Wertpapieren aneignen

Überschüssige finanzielle Mittel langfristig gewinnbringend anzulegen, stellt oft eine Herausforderung dar. Vor allem Anfänger/-innen tapen dabei in viele Fettnäpfchen und am Ende frisst die Inflation die Ersparnisse auf. Von Aktie bis Zertifikat – in diesem Seminar erhalten Sie einen umfassenden Überblick über die unterschiedlichen Arten von Wertpapieren und können deren Chancen und Risiken einordnen. Weiters lernen Sie Funktionsweise und Aufgaben der Börse und des Kapitalmarkts kennen.

Sie kombinieren Theorie und Praxis

Profitieren Sie vom wertvollen Know-how unserer Experten. Fundiertes Basiswissen ist ohne Praxisbezug wenig hilfreich. Daher zeigen Ihnen unsere Trainer anhand von Fallbeispielen, wie Sie Ihr erworbenes Wissen richtig anwenden und auf welche Aspekte Sie bei der Wertpapierveranlagung achten sollten.

Wissen, das Sie erhalten:

- Finanzmarkt im Überblick
- Einführung in die Welt der Börse
- Merkmale und Aufgaben einer Börse
- Marktsegmentierung
- Finanzinstrumente im Überblick: Aktien und Börsengang eines Unternehmens, Anleihen, Investmentfonds, Termingeschäfte, Zertifikate
- Orderaufgabe
- Chancen und Risiken
- Praxisbeispiele

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erhalten ein solides Grundwissen über Wertpapiere und Kapitalmarkt.
- Sie können die Chancen und Risiken der unterschiedlichen Wertpapierarten einschätzen.
- Nach dem Seminar wissen Sie, welche Wertpapiere für Ihre persönliche Vermögensplanung in Betracht kommen.

**Trainer*:**

Mag. (FH) Alexander Putz
Leiter Privatkundengeschäft
Allianz Investmentbank AG

Mag. (FH) Roman Weber, CEFA
Intraday Trader, Energieallianz Austria

Mag. Gerald Siegmund, CEFA
Vorstandsvorsitzender
FAME Investments AG

13.–14.9.2019 Fr, Sa 39380 019

DAUER: 1½ Tage, 18.00–21.30 Uhr
bzw. 9.00–16.00 Uhr

BEITRAG: EUR 220

wifwien.at/39380x

Unser gesamtes Angebot der Wiener Börse Akademie finden Sie unter wifwien.at/börse.

IHR VORTEIL **INKLUSIVE:** Buch „Die Geschichte der Wiener Börse: Ein Vierteljahrtausend Wertpapierhandel“ von Dr. Johann Schmit, 240 Seiten als Geschenk im Seminar.

IN KOOPERATION MIT

wiener börse



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

DIVIDENDENSTRATEGIEN

Sind Dividenden der neue Zins?

Die anhaltende Niedrigzinspolitik hat dividendenstarke Aktienwerte wieder verstärkt in das Blickfeld der Investoren/-innen gebracht. Für viele Anleger/-innen sind Dividenden der neue Zins. Ein Seminar für alle, die mehr Rendite mit ihrem Portfolio erzielen wollen.

Dividendenstrategien richtig umsetzen

Was gilt es bei der Umsetzung einer Dividendenstrategie aber zu beachten? Kann die Dividende als Verlustpuffer bei fallenden Märkten verwendet werden? Anhand von zahlreichen Praxisbeispielen zeigt wir Ihnen, wie Sie von Dividendenstrategien profitieren und selbst dividendenstarke Aktien aus dem breiten Angebot herausfiltern und analysieren können.

Wissen, das Sie erhalten:

- Unternehmensgewinn und Dividendenpolitik
 - Ausschüttung vs. Reinvestition
 - Sind Ausschüttungsquoten von Unternehmen konstant?
- Steuerliche Regelung
- Hauptversammlung, Record Date, Dividendenabschluss/Ex-Tag, Zahltag
- Internationale Unterschiede (Amerikanische Märkte vs. Europa)
- Dividendenrendite und Dividenden als Verlustpuffer
- Langzeit-Effekte im Vermögensaufbau
 - Ausschüttend vs. thesaurierend
 - Performancevergleich (Preis- und Performanceindizes)
- Vergleich der Strategien
 - Stock picking (Auswahl von geeigneten Dividentiteln)
 - Dogs-of-the-Dow-Strategie (O'Higgins)
- Umsetzungsmöglichkeiten: Einzeltitel vs. Fonds (Aktien, ETFs, Investmentfonds, Zertifikate)
- Informationsquellen im Internet
- Praxisbeispiele

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie können Ihr Investment erfolgreich umsetzen, kennen die Vorzüge und sind sich auch über die Schwächen im Klaren.
- Sie erhalten eine differenzierte Betrachtung für die Beurteilung Ihrer Ertragschancen verschiedener Dividendenstrategien.
- Sie sind in der Lage, dividendenstarke Aktien aus einem Portfolio herauszufiltern und zu analysieren.



Trainer:
Mag. Gerald Siegmund, CEFA
Vorstandsvorsitzender
FAME Investments AG

16.10.2019 Mi 39322 019

DAUER: ½ Tag, 18.00–21.30 Uhr
BEITRAG: EUR 180

wifwien.at/39322x

Wir empfehlen, zur Vorbereitung das Seminar „Das 1×1 der Wertpapiere“ zu besuchen. Unser gesamtes Angebot der Wiener Börse Akademie finden Sie unter wifwien.at/börse.

IHR VORTEIL **INKLUSIVE:** Buch „Die Geschichte der Wiener Börse: Ein Vierteljahrtausend Wertpapierhandel“ von Dr. Johann Schmit, 240 Seiten als Geschenk im Seminar.

IN KOOPERATION MIT

wiener börse



VERMÖGENSAUFBAU UND -PLANUNG

Finanztipp: Aktien zum Vermögensaufbau nutzen

In diesem Seminar erhalten Sie einen fundierten Überblick über die wesentlichen Kriterien von Anlagestrategien. Sie lernen, persönliche Anlageziele SMART zu definieren und mit der 5-Fragen-Methode darauf aufbauend die jeweils passende Investmentstrategie zu formulieren. Dabei setzen Sie sich kritisch mit Investmentrisiken und Ihren persönlichen Finanzen auseinander.

Wertpapiere zur privaten Vorsorge

Die private Vorsorge und Vermögensplanung hat in den letzten Jahren in Österreich stark an Bedeutung gewonnen. Für die persönliche Zukunftsvorsorge bietet sich eine Investition in Aktien an. Wichtig dabei ist, möglichst frühzeitig zu beginnen und regelmäßig zu investieren.

Wissen, das Sie erhalten:

- Grundlagen der Veranlagung
 - Die wichtigsten Finanzinstrumente im Schnelldurchlauf
 - Anforderungen an das eigene Investment
 - Basisinvestment vs. Beimengung
 - Kapitalaufbau, Kapitalerhalt oder Kapitalgenuss
 - Dos and Don'ts der Veranlagung
- Die persönlichen Finanzen managen
 - Haushaltsplan
 - Persönliche Inflationsrate
 - Liquiditätsbedarf in der Zukunft
- Risiko managen – der richtige Umgang mit Risiko
 - Risiko erkennen
 - Inflation – das unterschätzte Risiko
 - Emotion – Lust und Frust beherrschen
 - Risikopotenzial richtig einschätzen
 - Risiken nutzen mit dem Cost-Average-Effect
- SMARTe Ziele setzen
- Die eigenen Erwartungen managen
 - Zielertrag ermitteln
 - Risikoeignung vs. Risikofähigkeit
 - Brutto- vs. Nettoerträge
 - (so wirken Kosten, Steuern, Inflation)
- Mit 5 Fragen zur persönlichen Anlagestrategie

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie können Ihr persönliches Anlageziel SMART definieren und die jeweils passende Investmentstrategie auswählen.
- Sie wissen, welche vorbereitenden Schritte zu setzen sind.
- Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, Ihren persönlichen Vermögensplan umzusetzen.



Trainer:

Mag. (FH) Alexander Putz
Leiter Privatkundengeschäft
Allianz Investmentbank AG

26.9.2019	Do	39312 019
21.11.2019	Do	39312 029

DAUER: ½ Tag, 18.00–21.30 Uhr
BEITRAG: EUR 180

wifwien.at/39312x

Es wird darauf hingewiesen, dass bei diesem Seminar die Methodik zur Erstellung der eigenen individuellen Anlagestrategie unterrichtet wird. Dieses Seminar bietet jedoch keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf bestimmter Finanzinstrumente und stellt keine Beratungsleistung dar. Unser gesamtes Angebot der Wiener Börse Akademie finden Sie unter wifwien.at/börse.

**IHR
VORTEIL**

INKLUSIVE: Buch „Die Geschichte der Wiener Börse: Ein Vierteljahrtausend Wertpapierhandel“ von Dr. Johann Schmit, 240 Seiten als Geschenk im Seminar.

IN KOOPERATION MIT

wiener börse

GELD UND WIRTSCHAFT

Wie beeinflusst Geld unsere Wirtschaft?

Ob wir arbeiten oder unsere Freizeit verbringen, Geld ausgeben oder sparen, etwas kaufen oder verkaufen: Die Wirtschaft beeinflusst uns heute ständig. Umgekehrt beeinflussen wir die Wirtschaft, z. B. als Arbeitgeber/-innen und Arbeitnehmer/-innen, Produzenten/-innen und Konsumenten/-innen, Hausbesitzer/-innen und Mieter/-innen, Sparer/-innen und Kreditnehmer/-innen. Täglich haben wir eine Vielzahl wirtschaftlicher Entscheidungen zu treffen und werden von wirtschaftlichen Entscheidungen anderer beeinflusst.

Wirtschaft besser verstehen

Sie haben Begriffe und Abkürzungen wie BIP, EZB, Geldmenge und Inflation in den Medien schon öfters gehört, aber die letzte Volkswirtschaftsstunde oder ein passendes Buch dazu liegen schon Jahre zurück? Ziel dieses Seminars ist es, wirtschaftliche Zusammenhänge besser zu verstehen und Wirtschaftsnachrichten richtig interpretieren zu können. Darauf aufbauend sind Sie in der Lage, Ihre eigene Anlagestrategie zu entwickeln.

Wissen, das Sie erhalten:

- Volkswirtschaft im Überblick
 - Wirtschaftsraum, -kreislauf und -subjekte
 - Makro- und Mikroökonomie
 - Handel und Globalisierung
 - Konjunktur- und Marktzyklus
 - Ausgewählte Kennzahlen (BIP, Arbeitslosenrate, Verbrauchervertrauen, ...)
- Geld, Zinsen und Inflation
 - Geld und Geldschöpfung
 - Zinsstruktur
 - Real- vs. Nominalzins
 - Sparen, Investieren und das Finanzsystem
- Zentralbanken und Geldmarktpolitik
 - EZB vs. FED
 - Geldpolitische Strategie der EZB
 - Durchführung der Geldpolitik
 - Geldmenge und Inflation – Strukturbruch?

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Dieses Seminar hilft Ihnen, sich besser in der Welt der Wirtschaft zurechtzufinden, und vermittelt Ihnen die Grundlagen unseres Geldsystems.
- Sie können die Wirtschaftslage mithilfe volkswirtschaftlicher Kennzahlen und des Konjunkturzyklus besser einschätzen und damit Ihre Anlagestrategie optimieren und in Zukunft fundierte Investmententscheidungen treffen.



Trainer:

Mag. (FH) Roman Weber, CEFA
Intraday Trader
Energieallianz Austria

19.10.2019	Sa	39323 019
-------------------	-----------	-----------

DAUER: 1 Tag, 9.00–16.00 Uhr
BEITRAG: EUR 240

wifwien.at/39323x

Unser gesamtes Angebot der Wiener Börse Akademie finden Sie unter wifwien.at/börse.

**IHR
VORTEIL**

INKLUSIVE: Buch „Die Geschichte der Wiener Börse: Ein Vierteljahrtausend Wertpapierhandel“ von Dr. Johann Schmit, 240 Seiten als Geschenk im Seminar.

IN KOOPERATION MIT

wiener börse

FORTBESTEHENSPROGNOSE – SO GUT WIE SELBST GEMACHT

Unterstützung bei der Eigenanierung

Ihr Unternehmen steckt in der Krise. Sie benötigen eine Fortbestehensprognose, wollen aber so viel wie möglich selbst erarbeiten. Es soll genau das Maß an externer Unterstützung einfließen, um eine ordnungsgemäße Fortbestehensprognose zu erarbeiten. Außerdem möchten Sie bei dieser Gelegenheit Ihre wirtschaftlichen Kompetenzen weiter ausbauen.

Krisenursachen analysieren und die Sanierung planen

Sie lernen die Anforderungen an Fortbestehensprognosen gemäß dem Leitfaden (KWT 2016) kennen und werden in der Anwendung eines modernen Tools zur integrierten Planrechnung geschult. In der Folge wenden Sie Erlerntes an, um die Daten Ihres eigenen Unternehmens zu analysieren. Checklistengestützt analysieren Sie die Krisen- und Verlustursachen sowie Markt- und Branchenverhältnisse. Dann beginnen Sie Ihre Zukunftsvorstellungen in konkreten Planzahlen zu verarbeiten und die Fortbestehensprognose als Instrument zur Überwindung von Unternehmenskrisen zu dokumentieren.

Wissen, das Sie erhalten:

- Fortbestehensprognose als Instrument zur Überwindung von Unternehmenskrisen
- Leitfaden Fortbestehensprognose (KWT 2016)
- Checklisten zur Informationserhebung
- BusinessPlanner (zeitlich limitierte Testversion)
- Anleitung zum Datenexport aus der Finanzbuchhaltung
- Branchenvergleichskennzahlen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie bereiten die Daten Ihrer Finanzbuchhaltung auf, erarbeiten einen Datenimport in den BusinessPlanner und analysieren die Vergangenheitsentwicklung sowie die Unterschiede zu Branchenvergleichskennzahlen (KMU Forschung).
- Sie reflektieren Krisenursachen, analysieren Markt- und Branchenverhältnisse und setzen sich Ziele für die Zukunft, die Sie in einem anwendungsfreundlichen Werkzeug für Planrechnung und Controlling abbilden.
- Sie erarbeiten die Dokumentation der Fortbestehensprognose für Ihr Unternehmen.



Trainer:
Mag. Martin Buchegger
Unternehmensberater,
Gerichtssachverständiger
und Controlling-Experte

8.10.2019	Di	24184 019
27.4.2020	Mo	24184 029

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

wifwien.at/24184x

**IHR
VORTEIL**

Nehmen Sie Datenexporte der letzten 3 Wirtschaftsjahre aus Ihrer Buchhaltung mit (Monatssalden und Buchungsjournale) und arbeiten Sie an konkreten Beispielen.

**FOLLOW
UP**

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

**ONLINE
TEST**

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

INTEGRIERTE UNTERNEHMENSSTEUERUNG – SO GUT WIE SELBST GEMACHT

Hilfe zur Selbsthilfe

Geschäftsführer/-innen sind zur ordentlichen und gewissenhaften Unternehmensleitung verpflichtet und haben die Gesellschaft fachlich einwandfrei, somit nach gesicherten betriebswirtschaftlichen Erkenntnissen zu führen. Dazu zählt die Analyse der laufenden Geschäftsentwicklung und die Erarbeitung der kurz-, mittel- und langfristigen Unternehmensplanung. Sie erhalten exakt die Hilfestellung, damit dies in Ihrem Unternehmen funktioniert.

Aufbau Ihres Unternehmensberichtswesens

Sie erlernen die Anwendung eines modernen Tools zur integrierten Planrechnung und Wissenswertes zur Ausgestaltung effizienter und effektiver Controlling-Prozesse. In der Folge wenden Sie Erlerntes an, um die Daten Ihres eigenen Unternehmens zu analysieren und Ihre Zukunftsvorstellungen in konkreten Planzahlen zu verarbeiten. Sie beginnen Ihre eigenen Berichte zu gestalten.

Wissen, das Sie erhalten:

- BusinessPlanner (zeitlich limitierte Testversion)
- Anleitung zum Datenexport aus der Finanzbuchhaltung
- Branchenvergleichskennzahlen
- BusinessPlanner Report Manager

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie bereiten die Daten Ihrer Finanzbuchhaltung auf, erarbeiten einen Datenimport in den BusinessPlanner und analysieren die Vergangenheitsentwicklung und die Unterschiede zu Branchenvergleichskennzahlen (KMU Forschung).
- Sie setzen Ziele für die Zukunft, die Sie in einem anwendungsfreundlichen Werkzeug für Planrechnung und Controlling abbilden.
- Sie lernen den BusinessPlanner Report Manager kennen und erarbeiten erste individuelle Berichte für Ihr Unternehmen.



Trainer:
Mag. Martin Buchegger
Unternehmensberater,
Gerichtssachverständiger
und Controlling-Experte

7.11.2019	Do	24185 019
4.5.2020	Mo	24185 029

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

wifwien.at/24185x

**IHR
VORTEIL**

Nehmen Sie Datenexporte der letzten 3 Wirtschaftsjahre aus Ihrer Buchhaltung mit (Monatssalden und Buchungsjournale) und arbeiten Sie an konkreten Beispielen.

**FOLLOW
UP**

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

**ONLINE
TEST**

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

RECHTSKOMPETENZ

- 54 Kurzlehrgang: Recht kompakt
- 56 Die gewerberechtliche Geschäftsführung
- 56 Haftungsrisiken der GmbH-Geschäftsführung
- 57 Update Recht für Führungskräfte **NEU**
- 57 Compliance kompakt – Umsetzung in der Praxis!
- 58 Prokura – Rechtsgrundlagen und Chancen
- 58 Vertragsrecht aktuell und individuell
- 59 Internet-Recht und Social Media
- 59 Datenschutz und geheime Unternehmensdaten
- 60 Ausbildung zum zertifizierten Datenschutzbeauftragten

- 62 Abend-Seminarreihe Datenschutzrecht **NEU**
- 62 1: Auftragsverarbeitung und IT-Sicherheit
- 63 2: Datenschutz im HR
- 63 3: Datenschutz in Vertrieb und Marketing

- 64 Abend-Seminarreihe Arbeitsrecht
- 64 1: Der Arbeitsvertrag von A – Z **NEU**
- 65 2: Elternzeit, Karenz und Kindergeld
- 65 3: Arzttermine, Krankenstände und sonstige Fehlzeiten

- 66 Arbeitsrecht – Praxisfragen für Führungskräfte
- 66 Strategie und Taktik im Arbeitsrecht **NEU**

Neue Gesetze stellen Unternehmen vor neue Herausforderungen. Stärken Sie Ihre Position, vermeiden Sie Haftungsrisiken und erlangen Sie Sicherheit in rechtlichen Angelegenheiten wie Datenschutz, Arbeitsgesetze, Compliance oder Vertragsrecht. Stark ist, wer seine Rechte kennt!



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.



Verschaffen Sie sich einen Einblick im Video mit DDr. Thomas Ratka: wifwien.at/24190x



Lehrgangsleiter
Univ.-Prof. DDr. Thomas Ratka, LL.M.
Leiter des Departments für Wirtschaftsrecht an der Donau-Universität Krems

„Sie erhalten in 3 Tagen nicht nur einen kompakten Überblick über die für eine erfolgreiche Unternehmensführung zentralen Rechtsgebiete, sondern auch ein Update zu aktueller Gesetzgebung und Judikatur. Der Lehrgang bietet außerdem viele spannende Einblicke in die Rechtspraxis, ist interaktiv gestaltet und zeichnet sich durch sein ausführliches Experten-/Expertinnenteam aus.“

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. Im Rahmen der 3 Tage erhalten Sie einen kompakten Überblick über die wichtigsten Gesetzesänderungen 2019/2020.

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.

Der Lehrgang gliedert sich in 12 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. Clemens Völkl

Modul 3

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

Modul 4

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

Modul 5

Datenschutz im betrieblichen Umfeld
Univ.-Prof. Ing. Dr. Clemens Appl, LL.M.

2. TAG

Modul 6

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

Modul 7

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

Modul 8

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

Modul 9

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

3. TAG

Modul 10

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

Modul 11

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

Modul 12

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

Expertenteam (v.l.n.r)



Univ.-Prof. Ing.

Dr. Clemens Appl, LL.M.

Donau-Universität Krems

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 milchrahm stadlmann rechtsanwälte

RA Dr. Peter Sander, LL.M. MBA

Niederhuber & Partner Rechtsanwälte GmbH



RA Dr. Katharina Völkl-Posch

Partnerin bei Völkl-Rechtsanwälte

RA Dr. Clemens Völkl

Partner bei Völkl-Rechtsanwälte

RA Hon.-Prof. DDr. Jörg Zehetner

Partner bei KWR Karasek Wietrzyk Rechtsanwälte GmbH

*Änderungen bei der Reihenfolge der Module oder der Vortragenden sind möglich.

5.–7.3.2020 Do–Sa 24190 019

DAUER: 3 Tage

Do 9.00–19.00 Uhr

Fr 9.00–17.00 Uhr

Sa 9.00–15.00 Uhr

BEITRAG: EUR 1.350



wifwien.at/24190x

ONLINE
TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN

► Info auf Seite 3



Bei inhaltlichen Fragen kontaktieren Sie bitte:
Mag. Alexandra Konrad
Produktmanagerin
T 01 476 77-5234
konrad@wifwien.at

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.

Wissen, das Sie erhalten:

- Gewerberecht und Co (die aktuelle Gesetzeslage)
- Beginn und Dauer der Verantwortlichkeit vom Bestellungsvertrag 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 Pflichten im Unternehmen.
- Sie können Ihren Aufgabenbereich strukturieren und Ihre Haftung entsprechend eingrenzen.



Trainerin:
Mag. Susanne Manauer
Expertin für Gewerberecht

19.9.2019	Do	25380 019
30.1.2020	Do	25380 029
12.5.2020	Di	25380 039

DAUER: ½ Tag, 15.00–19.00 Uhr

BEITRAG: EUR 350

wifwien.at/25380x

IHR VORTEIL

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

ONLINE TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

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 vermenschlicht 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.

Wissen, das Sie erhalten:

- 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 Haftungsanspruchnahme 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.
- Sie erhalten einen Überblick über die Rechte und Pflichten der GmbH-Geschäftsführung.
- Sie gewinnen die Erkenntnis, dass nicht jeder Fehler zwingend zu einer persönlichen Haftung führt.
- Sie gehen professionell mit Unvorhergesehenem um.



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

12.11.2019	Di	24333 019
21.4.2020	Di	24333 029

DAUER: 1 Tag, 9.30–17.30 Uhr

BEITRAG: EUR 465

wifwien.at/24333x

IHR VORTEIL

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

ONLINE TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

UPDATE RECHT FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Wichtige Neuerungen und Judikatur zu unternehmensrelevanten Fragestellungen

Der Rechtsrahmen für Unternehmen verändert sich laufend und stellt diese oft vor neue Herausforderungen. Von Führungskräften werden Entscheidungen erwartet, die sowohl betriebswirtschaftlich sinnvoll als auch rechtlich abgesichert sein müssen.

Um in diesem Spannungsfeld kompetent zu handeln, ist ein rechtliches Grundverständnis unerlässlich. Das neue Seminar-Highlight „Update Recht für Führungskräfte“ bringt Sie mit praxisnahen Beiträgen aus verschiedenen Rechtsgebieten auf den neuesten Stand von Gesetzgebung und Judikatur.

Wissen, das Sie erhalten:

- Judikatur-Update, insb. zu Haftungsfragen mit Univ.-Prof. DDR. Thomas Ratka
- Geheimnisschutz-Richtlinie der EU (Novelle zu Betriebsgeheimnissen) mit Dr. Teresa Bogensberger oder Mag. Andrea Zinober
- Update Immaterialgüterrecht (Urheberrechts-Novelle, Wettbewerbsrecht neu etc.) mit Dr. Stefan Korn
- Das neue Arbeitszeitgesetz (erste Praxiserfahrungen und Zweifelsfragen) und sonstiges Aktuelles aus dem Arbeits- u. Sozialversicherungsrecht mit Dr. Anna Mertinz
- Cybersecurity (inkl. NIS-Gesetz, Meldepflichten nach dem neuen DSGVO etc.) und Compliance mit MMag. Dr. Felix Hörlberger

Praxisfälle sowie zahlreiche Tipps unterstützen Ihre Kompetenzerweiterung, unternehmensbezogene Fragestellungen bekommen ausreichend Raum und runden den Seminartag ab.

Teilnehmerkreis:

Führungskräfte und Entscheidungsträger/-innen, die das rechtliche Know-how für eine erfolgreiche Führungstätigkeit erwerben oder auf den aktuellen Stand bringen wollen. Die Veranstaltung ist speziell für Nichtjuristen/-innen konzipiert.

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erhalten einen fundierten Überblick über Gesetzesnovellen und gerichtliche Entscheidungen.
- Sie sind ein/-e kompetente/-r Ansprechpartner/-in für aktuelle Rechtsfragen in der internen und externen Kommunikation.
- Sie sind in der Lage, juristische Sachverhalte schnell nachzuvollziehen, Hintergründe zu aktuellen Änderungen zu verstehen und Haftungsrisiken für sich und Ihr Unternehmen zu vermeiden.



Fachliche Leitung:
Univ.-Prof. DDR. Thomas Ratka, LL.M.

3.10.2019 Do 40109 019

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 520

EUR 468 für Linde-Zeitschriften-abonnenten/-innen und für Seminarabsolventen/-innen des WIFI Management Forums

wifwien.at/40109x

ONLINE TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN

► Info auf Seite 3

In Kooperation **Lndecampus**
Seminar | Moderation | Lehrgang | Workshop

*) Änderungen und Ergänzungen aus aktuellem Anlass bleiben vorbehalten.

COMPLIANCE KOMPAKT – UMSETZUNG IN DER PRAXIS!

Compliance ist teuer, unbequem und behindert

Alle sprechen über Compliance. Compliance kostet Geld, Zeit und Personalressourcen. Sich damit auseinanderzusetzen, ist mühsam und hat anscheinend nichts mit den Unternehmensbedürfnissen zu tun. Andererseits traut man sich nicht, bei Geschäftsessen oder Zusammenkünften mit befreundeten Geschäftspartnern/-innen locker miteinander umzugehen. Diverse Compliance-Regeln sitzen quasi mit am Tisch. Ein vernünftiger, angemessener Umgang damit, die Risiken zu kennen und Compliance auch als Chance zu erkennen, könnte vieles erleichtern.

Compliance als neue Chance für Ihr Unternehmen

Wenn Ihnen die wichtigsten Compliance-Themen und Risiken sowie der angemessene Umgang damit bewusst sind, sinken die Ungewissheit und die Unsicherheit. Sie konzentrieren sich entspannter auf Ihr Kerngeschäft. Sie reduzieren Ihre Haftung und damit die Risiken, wenn Ihr Unternehmen über geeignete Strukturen (Compliance-Management-Systeme) verfügt, die eine Einhaltung der geltenden Regeln sicherstellen. Nicht zuletzt werden so Strukturen und Abläufe verbessert und effizienter gestaltet.

Wissen, das Sie erhalten:

- Kenntnis der wichtigsten Compliance-Themen
- Notwendiges Grundwissen für Management und Steuerung
- Gefühl dafür, wie weit Sie sich persönlich einbringen sollten
- Rolle des Managements in der Compliance-Organisation

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie wissen, warum und wie Compliance Ihr Unternehmen vorwärtsbringen kann.
- Sie minimieren Ihre persönlichen Risiken und Haftungen.
- Sie erhalten einen Praxiseinblick, welche Effizienz- und produktivitätssteigernden Auswirkungen eine angemessene Compliance-Struktur hat.



Trainer:
Mag. iur. Stefan Onzek, MBL
Wirtschaftsrechts- und Compliance-Management-Experte

1.10.2019	Di	25367 019
15.6.2020	Mo	25367 029

DAUER: ½ Tag, 16.00–20.00 Uhr

BEITRAG: EUR 350

wifwien.at/25367x

Grundverständnis für Unternehmensstrukturen wird vorausgesetzt.

IHR VORTEIL

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

ONLINE TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN

► Info auf Seite 3

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. Speziell die Frage nach den Vertretungsinhalten, den Verpflichtungen und nach den Haftungen ist oftmals unbeantwortet, das kann zu Unsicherheit führen. Außerdem überlegen Sie eventuell, ob sich neben der Eintragung im Firmenbuch und dem Kürzel ppa vor Ihrer Unterschrift die interne Einflussnahme im Unternehmen ändert. Welche Möglichkeiten bietet dieser neue berufliche Abschnitt, wie können Sie mögliche Schwierigkeiten vermeiden und aus der neuen Verantwortung – für sich und das Unternehmen – 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. All das ermöglicht Ihnen eine erste Entscheidungsgrundlage, und Sie wissen, wo Sie weitere notwendige Details erfahren können. Sie sind sich Ihrer Funktion bewusst und wissen um all-fällige Risiken.

Wissen, das Sie erhalten:

- Eindeutigkeit der gesetzlichen Grundlage im UGB
- Überblick über die Vertretungsinhalte und Beschränkungen
- Haftung, verwaltungs- und strafrechtliche Verantwortung
- Klarheit zu den rechtlichen Spielräumen
- Besondere Aufgaben als leitende/-r Angestellte/-r, arbeitsrechtliche Hinweise
- Steuerrechtliche Ideen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie haben einen Überblick über Ihre Möglichkeiten als Prokurist/-in.
- Sie wissen um Ihre Rechte und Pflichten sowie um Ihre Gestaltungsmöglichkeiten.
- Sie lernen Ihre persönlichen Risiken abzuschätzen.



Trainer:
Mag. Eduard Salzborn
Rechtsexperte

11.10.2019 Fr 25379 019
8.5.2020 Fr 25379 029

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

wifwien.at/25379x

**IHR
VORTEIL**

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

**ONLINE
TEST**

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

Unverständliche Vertragsklauseln verstehen und Rechtswidrigkeiten erkennen

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. Ein zusätzliches Problem bei B2B-Geschäften sind einander widersprechende AGBs, die im Extremfall zur Ungültigkeit des Vertrags und zu teuren Rückabwicklungen führen können.

Dos & Don'ts der Vertragsgestaltung kennen – auch als Nicht-Jurist/-in

Sie erhalten einen fundierten Überblick über das allgemeine Vertragsrecht und eine Einführung in dessen internationale Dimension. Anhand Ihrer konkreten Themen lernen Sie, selbst kompliziert formulierte Verträge zu verstehen und deren juristische Bedeutung sowie Konsequenz im Hinblick auf die aktuelle Judikatur zu erfassen. Sie sind so in der Lage, rechtswidrige Bestimmungen auch ohne juristischen Beistand zu erkennen, und wissen, wie dagegen vorzugehen ist.

Wissen, das Sie erhalten:

- Zustandekommen eines Vertrags
- Vorvertragliche Schutz- und Aufklärungspflichten
- 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

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie bekommen zu Verträgen und AGBs solides Basiswissen unter Hinweis auf die aktuelle Judikatur des OGH – und erhalten konkrete Antworten auf Ihre Fragen!
- Sie vermeiden im Extremfall eine mögliche Ungültigkeit des Vertrags und teure Rückabwicklungen.
- Sie kennen die relevanten „Must-knows“ und können diese auf Ihre individuellen Themen und Probleme anwenden.



Trainer:
Univ.-Prof. DDr. Thomas Ratka
Leiter des Departments für Wirtschaftsrecht an der Donau-Universität Krems

30.9.2019 Mo 25356 019
21.4.2020 Di 25356 029

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

wifwien.at/25356x

**IHR
VORTEIL**

Bringen Sie Ihre Themen zum Seminar mit und erhalten Sie so konkrete Antworten auf Ihre Fragen!

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

**ONLINE
TEST**

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

Rechtssicherheit im Web, Newsletter und Online-Marketing

Rechtsbereiche im Internet- und Social-Media-Kontext sind komplex und erfordern für Strategie- und Managemententscheidungen entsprechendes Rechtswissen. Als Führungskraft müssen Sie daher für Fragen der Unternehmensführung, Marketing sowie Ein- und Verkauf die aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen und Szenarien für Management-Entscheidungen im Bereich Web, Newsletter, Mobile Marketing und Social Media kennen, um die Auswirkungen von Rechtsverletzungen und Gerichtsprozessen entsprechend einschätzen zu können.

Praxiswissen für Haftungsfragen beim Impressum, bei Internet-Verträgen und Cookies

Sie erhalten Antworten auf entscheidungsrelevante Rechtsfragen im IT-Bereich, um juristische Fallstricke, Haftungsrisiken und Schadenersatzforderungen zu vermeiden. Sofort umsetzbare Handlungsanleitungen für die korrekte Implementierung von IT-Rechtsfragen sowie bei Rechtsdurchsetzung vor Gericht helfen Ihnen, strategische Entscheidungen im IT-Kontext unter Einschätzung der Rechtsfolgen zu treffen und die Notwendigkeiten zur Beweissicherung für mögliche Gerichtsverfahren einzuschätzen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Rechtssicherheit bei Online-Verträgen und Auswirkungen von Disclaimern
- Sonderregeln für Online-Geschäfte mit Verbrauchern/-innen mit Button-Lösung, Informationspflichten und Widerrufsrecht
- Pflichtangaben im Impressum, Bildrechte und Lizenzen
- Kennzeichnungspflichten von Werbung und Sponsoring sowie Affiliate-Beiträgen und Zulässigkeit von Verlinkungen
- Korrekte Versendung von Newslettern und Mobile-Marketing-Informationen
- Signaturrecht zur Beweissicherung und digitale Identität
- Datenschutzfragen bei Cookie-Verwendung und Sammlung von Kundendaten

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erhalten Handlungsstrategien zur Rechtsdurchsetzung und Einschätzung von Haftungsrisiken.
- Sie kennen die aktuellen Rechtsquellen sowie rechtssichere Informationsmöglichkeiten.
- Sie vermeiden Rechtsfehler und schätzen Anwendungsfragen aus dem Internet- und E-Commerce-Recht hinsichtlich wesentlicher Haftungsfragen richtig ein.



Trainerin:

Mag. Dr. Ingeborg Mottl
Expertin für Internet- und Social-Media-Recht sowie für Wirtschafts- und Verfahrensrecht

11.10.2019	Fr	28266 019
27.2.2020	Do	28266 029

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

wifwien.at/28266x

Das Datenschutzkonzept im Unternehmen als Compliance-Pflicht des Managements

Ab dem 25. Mai 2018 und dem Inkrafttreten der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) wird die Nichteinhaltung der datenschutzrechtlichen Vorgaben sanktioniert – drakonisch hohe Geldstrafen und/oder Gerichtsverfahren können die Folge sein. Dabei stellen sich eine Reihe von Fragen: Welche Maßnahmen sind erforderlich? Welche Kategorien von Daten gibt es? Wie sind diese zu schützen und was ist bei Datenmissbrauch zu tun? Wie kann ein wirksames Kontrollsystem implementiert werden? Was ist an die Datenschutzbehörde zu melden? Dürfen Mitarbeiterdaten und Kundenadressen weitergegeben werden? Ist unser Unternehmen bereits DSGVO-fit?

Schutz von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen

Der Schutz von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen erfolgt freiwillig und liegt in der Verantwortung jedes Unternehmens. Geheimes Know-how ist das Kernstück eines Unternehmens – fällt es in die Hände des Mitbewerbers, dann entsteht enormer Schaden. Werden intern ausreichende und – in Zukunft – nachweisliche Schutzmaßnahmen getroffen, stehen dem geschädigten Unternehmen verschiedene Rechtsbehelfe zur Verfügung. Sie werden auf den neuesten Stand der EU-Richtlinie und der UWG-Novelle gebracht.

Wissen, das Sie erhalten:

- Datenschutz im Arbeitsrecht und Wettbewerbsrecht
- Compliance mit der DSGVO und dem DSG neu
- Datenschutz im Konzern und mit Blick über die Grenze
- Meldepflichten und drohende Strafen
- Identifizieren und Schützen von Know-how
- Maßnahmen zum internen Schutz
- Rechtsbehelfe, Maßnahmen bei Verletzung

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie wissen, wie Sie personenbezogene Daten und Know-how schützen und was Sie im Falle eines Missbrauchs tun können.
- Sie wissen, wie sich Ihr Unternehmen rechtskonform verhält.
- Sie erhalten konkrete Handlungsanregungen sowie Updates zum Datenschutz und zum Schutz von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen.



Trainerteam:

Mag. Barbara Kuchar

Dr. Anna Mertinz

Partnerinnen bei
KWR Rechtsanwälte GmbH

30.9.2019	Mo	25373 019
24.2.2020	Mo	25373 029

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

wifwien.at/25373x



TESTEN SIE IHR WISSEN

► Info auf Seite 3



AUSBILDUNG ZUM ZERTIFIZIERTEN DATENSCHUTZBEAUFTRAGTEN

DSGVO und DSG

Die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) regelt den Schutz personenbezogener Daten und setzt europaweit einheitliche Datenschutz-Standards. Die Regelungen sind in der gesamten Europäischen Union unmittelbar anwendbar und werden in Österreich durch DSG und weitere Verordnungen ergänzt und konkretisiert.

Die richtigen Maßnahmen treffen

Unternehmen, Körperschaften und Vereine verarbeiten personenbezogene Daten. Sie müssen betroffene Personen vorab über ihre Datenverarbeitungen informieren, Betroffenenrechte erfüllen können und sind gegenüber der Behörde für die gesetzeskonforme Verarbeitung rechenschaftspflichtig. Sie müssen daher den Überblick über alle Datenverarbeitungen bewahren, personenbezogene Daten schützen und benötigen ein professionelles Risiko- und Datenschutzmanagement.

Datenschutzbeauftragter/ Datenschutzkoordinator

Mit dem/der Datenschutzbeauftragten bzw. Datenschutzkoordinator/-in entstand ein neues Berufsbild, welches technisches und rechtliches Know-how verbindet und Umsetzungsstärke verlangt. Behörden sind verpflichtet, Datenschutzbeauftragte zu beschäftigen. Diese berichten der höchsten Managementebene und agieren weisungsfrei. Als Fachleute sind sie in alle Fragen des Datenschutzes eingebunden. Unternehmen, Körperschaften und Vereine müssen gewährleisten, dass der Datenschutz eingehalten und überwacht wird, und haften auch dafür. Sofern Sie nicht ohnehin verpflichtet sind, einen Datenschutzbeauftragten zu ernennen, sollten Sie eine/-n Datenschutzkoordinator/-in bestellen. Die Überwachung der Einhaltung von DSGVO und DSG sind Kernaufgabe des/der Datenschutzbeauftragten bzw. des/der Datenkoordinators/-in.



**WIFI Österreich-Kurator
Mag. Markus Raml**

„Die Anforderungen an den Datenschutz in Unternehmen, Behörden und öffentlichen Einrichtungen werden immer umfangreicher und komplexer. Die Digitalisierung bringt es mit sich, dass eine stetig steigende Menge personenbezogener Informationen online ausgetauscht wird. Dies erleichtert den Dialog mit den Kunden/-innen, bedeutet aber auch eine wachsende Verantwortung für den Schutz von Daten.“

Ausbildung

Die Ausbildung umfasst 4 Präsenztage sowie einen eLearning-Teil mit Online Tools und Tests. Es wird besonderer Wert auf aktuelle Unterlagen und Bücher gelegt. Optional wird Transfersicherung durch individuelles Follow-up mit dem Trainer angeboten. D. h. im Einzelgespräch können Sie unternehmensspezifische Fragestellungen diskutieren, erwerben weiteres Praxis Know-How und vertiefen Ihr persönliches Wissen.

1. TEIL

Recht und Rahmenbedingungen

- DSGVO, DSG und relevante Verordnungen
- Informationspflichten und Betroffenenrechte kennen und umsetzen
- Auftragsverarbeitung, Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten erstellen
- Datenschutzverletzung und Meldepflichten
- Positionierung, Aufgaben, Rechte und Pflichten von Datenschutzbeauftragten bzw. -koordinatoren/-innen

2. TEIL

Vertiefung, Umsetzung und Praxis

- Rahmenbedingungen und Durchführung einer Datenschutz-Folgeabschätzung
- Aufbau eines Datenschutz-Managementsystems
- Prozesse
- Technische und organisatorische Maßnahmen treffen und beschreiben
- Voreinstellungen, Privacy by Design und Privacy by Default

Ihr Nutzen für die Praxis:

Nach der Ausbildung sind Sie in der Lage,

- die Einhaltung des Datenschutzes im Unternehmen zu unterstützen und zu überwachen;
- die Geschäftsführung und Mitarbeiter/-innen zu beraten und zu sensibilisieren;
- die Durchführung einer Datenschutz-Folgeabschätzung beratend zu unterstützen;
- eine Datenschutzstrategie zu erarbeiten und umzusetzen.

Abschluss mit Zertifizierung

Nach der Ausbildung sind Sie auf die Prüfung zum/zur „zertifizierten Datenschutzbeauftragten“ vorbereitet und können direkt im Anschluss die Zertifizierungsprüfung ablegen.

Die erfolgreich abgelegte Prüfung wird mit einem WIFI-Zertifikat gemäß ÖNORM EN ISO/IEC 17024 bestätigt – Sie erhalten damit einen Kompetenznachweis nach internationalen Maßstäben.

Termin: jeweils am letzten Seminartag (17.00–18.00 Uhr)

Beitrag: EUR 176
wifwien.at/28355x

Mehr unter <http://zertifizierung.wifi.at>



Trainer:

Dr. Franz Brandstetter

16.–17.9.2019	Mo, Di	
20.9.2019	Fr	
24.–24.9.2019	Mo, Di	28212 019
11.–12.5.2020	Mo, Di	
15.5.2020	Fr	
18.–19.5.2020	Mo, Di	28212 029

DAUER: 4 Tage, 9.00–17.00 Uhr, letzter Tag 8.30–16.30 Uhr
BEITRAG: EUR 1.950 (exkl. Zertifizierungskosten)

wifwien.at/28212x



ZERTIFIZIERUNGSSTELLE 

WIFI-ZERTIFIKAT

Datenschutzbeauftragte/-r

- Ausführliche Beratung über Anforderungen und Zertifizierungsablauf
- **Zertifizierung** nach aktuellen und didaktisch anerkannten Prüfungsmethoden
- Kompetenznachweis gemäß neuestem Stand der rechtlichen Grundlagen auf dem Gebiet des » **Datenschutzes**
- Aufrechterhaltung Ihrer Kompetenz durch periodische Rezertifizierung
- Detailinformationen finden Sie auf zertifizierung.wifi.at
- Stellen Sie Ihren Antrag und profitieren Sie durch ein WIFI-Zertifikat

WIFI-Zertifikate, ausgestellt nach EN ISO/IEC 17024:2012, sichern Ihnen die internationale Anerkennung Ihrer Qualifizierung und bestätigen Ihre aktuellen Fähigkeiten, Kenntnisse und Handlungskompetenz.



zertifizierung.wifi.at WIFI Österreich



Bei inhaltlichen Fragen kontaktieren Sie bitte:
Mag. Alexandra Konrad
Produktmanagerin
T 01 476 77-5234
konrad@wifwien.at

ABEND-SEMINARREIHE DATENSCHUTZRECHT

Datenschutz im Unternehmen

Die DSGVO sowie die nationalen Datenschutzbestimmungen sehen für Unternehmen eine Vielzahl von Verpflichtungen im Umgang mit Daten vor, deren Missachtung mit hohen Strafen bedroht ist. Unternehmen werden von Mitarbeitern/-innen und Kunden/-innen, aber auch von Vertragspartnern/-innen heute vor allem auch daran gemessen, wie sie mit Daten umgehen und welche Maßnahmen zum Schutz der ihnen anvertrauten Daten getroffen wurden. Ein Reputationsverlust kann für ein Unternehmen oft schwerwiegendere Folgen haben als die Verhängung einer Strafe. Datenschutz-Compliance ist daher zur „Chefsache“ geworden. Wenn das Management die Botschaft aussendet, dass Datenschutz im Unternehmen wichtig ist und gelebt wird, werden sich auch die Mitarbeiter/-innen entsprechend verhalten und aktiv zum Datenschutz beitragen.

Rechtssicherheit im Umgang mit Kunden- und Mitarbeiterdaten

Jedes Unternehmen erhebt und speichert Daten von Kunden/-innen und Mitarbeitern/-innen sowie von Bewerbern/-innen. Diese Vorgänge können auf eine solide Rechtsgrundlage gestützt werden, vorausgesetzt, man kennt die Spielregeln. Gesetz, Vertrag, Einwilligung, überwiegendes Interesse greifen oft ineinander über – ein Grundwissen über diese Parameter ist daher unerlässlich. Genau hier setzt die Seminarreihe an: Sie vermittelt kompakt und lückenlos die notwendigen Informationen, die ein rechtskonformes Verhalten des Unternehmens gewährleisten und es damit auch nach außen gegenüber Vertragspartnern/-innen und Kunden/-innen und nach innen gegenüber Mitarbeitern/-innen stärken.

Für alle Fälle bestens vorbereitet – IT-Sicherheitsmaßnahmen umsetzen

Welche Fehler können im Umgang mit Daten passieren? Wen treffen im Falle eines Datenlecks Meldepflichten an die Behörde und die Betroffenen? In welchem Umfang muss der/die Verantwortliche selbst tätig werden? Welche Aufgaben hat ein/-e Auftragsverarbeiter/-in? Welche technischen und organisatorischen Maßnahmen

sind erforderlich und können sinnvoll angewandt werden? Unsere Trainer/-innen sind Experten/Expertinnen für die Umsetzung von Datenschutzmaßnahmen und liefern an insgesamt 3 Abenden Antworten, die nicht nur juristisch klar sind, sondern auch aus Sicht von IT-Security-Experten/Expertinnen für die praktische Anwendung von IT-Sicherheitsmaßnahmen geeignet sind.

PAKET PREIS

1 2 3

1. Auftragsverarbeitung und IT-Sicherheit
2. Datenschutz im HR
3. Datenschutz in Vertrieb und Marketing

Terminpaket A*		25325 019
1: 19.11.2019	Di	15.00–19.00 Uhr
2: 11.12.2019	Mi	15.00–19.00 Uhr
3: 28.1.2020	Di	15.00–19.00 Uhr

Terminpaket B*		25325 029
1: 3.3.2020	Di	15.00–19.00 Uhr
2: 22.4.2020	Mi	15.00–19.00 Uhr
3: 26.5.2020	Di	15.00–19.00 Uhr

* Die Reihenfolge der Seminare bzw. die Termine aus Paket A/B sind frei wählbar.

PAKETPREIS: EUR 945

PAKET PREIS Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 105 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/25325x

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

SEMINAR 1

AUFTRAGSVERARBEITUNG UND IT-SICHERHEIT

Pflichten des Auftragsverarbeiters und IT-Standards im Datenschutz

Für Sie als Betriebsinhaber/-in, IT-Verantwortliche/-r oder IT-Dienstleister/-in sieht die DSGVO eine Fülle von Rechten und Pflichten vor. Wie ist die Aufgabenteilung zwischen Verantwortlichem/-r und Auftragsverarbeiter/-in geregelt? Wer muss die Behörde im Falle eines Datensicherheitsvorfalls verständigen? Welche Unterstützungspflichten treffen den/die Auftragsverarbeiter/-in und wie kann ein Unternehmen die IT-Sicherheit in Bezug auf den Schutz von Daten bestmöglich gewährleisten? Um auch unter Zeitdruck rechtskonform zu agieren, ist es unerlässlich, dass Sie mit den zentralen Anforderungen der DSGVO an Ihr Unternehmen vertraut sind.

Rechtssicherheit statt Unwissenheit

Der rechtskonforme Umgang mit Daten verlangt ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein des Unternehmens, das die Daten erhebt, aber auch der Auftragsverarbeiter/-innen, die in der Praxis umfassenden Zugriff auf Daten haben. Auftragsverarbeiter/-innen und Verantwortliche sollten daher gemeinsam die technischen und organisatorischen Maßnahmen (TOMs) festlegen und umsetzen. Sie erfahren einerseits die rechtlichen Rahmenbedingungen und erhalten andererseits die gängigen IT-Sicherheitsvorkehrungen von einem IT-Experten.

Wissen, das Sie erhalten:

- Gestaltung von Auftragsverarbeiterverträgen
- Welche TOMs gibt es und was ist sinnvoll?
- Interne Policies im Umgang mit Endgeräten
- Verhalten im Falle eines Datenlecks

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erfahren Ihre Rechte und Pflichten als Verantwortliche/-r und Auftragsverarbeiter/-in.
- Sie werden auf mögliche IT-Risiken geschult.
- Sie sind in der Lage, die Maßnahmen im Unternehmen umzusetzen.
- Sie wissen, was in einem Notfall zu tun ist.
- Sie vermeiden Anzeigen, Strafen und Reputationschäden.



Trainerteam:

Mag. Barbara Kuchar

Partnerin bei KWR Rechtsanwälte GmbH

Mag. Michael Ivellio-Vellin, MSC

Experte für IT-Sicherheit und Auftragsverarbeitung

19.11.2019	Di	25327 019
3.3.2020	Di	25327 029

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

PAKET PREIS Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 105 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/25327x

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

Herausforderungen an die HR-Abteilung

Als Betriebsinhaber/-in, HR- oder Datenschutz-Verantwortliche/-r werden Sie immer wieder mit datenschutzrechtlichen Fragestellungen konfrontiert. Was tun mit Bewerberdaten? Wie lange dürfen bzw. müssen diese gespeichert werden? Welche Ausnahmen gibt es für die Speicherung von Daten von Arbeitnehmern/-innen? Welche Informationspflichten sind zu erfüllen? Um hohe Strafen und nachteilige Folgen für das Unternehmen zu vermeiden, ist es wichtig, die Prozesse im Unternehmen zu straffen und die neu geforderten Maßnahmen richtig umzusetzen.

Rechtliche Grundlagen und praktische Tipps für die Umsetzung der DSGVO

Bereits im Bewerbungsprozess bestehen für jedes Unternehmen weitreichende datenschutzrechtliche Verpflichtungen. Übliche Problemfelder sind die Speicherung von Daten und Unterlagen und der interne Umgang mit Bewerberdaten. Arbeitnehmer/-innen sind im Hinblick auf den Umgang mit Social Media zu schulen und auf den Datenschutz zu verpflichten. Sensible Daten von Arbeitnehmern/-innen erfordern besondere Schutzmaßnahmen. Ihre Trainerin informiert Sie über die häufigsten Gefahren für Unternehmen und erläutert wirkungsvolle Strategien.

Wissen, das Sie erhalten:

- Überblick über HR-Datenschutzverpflichtungen
- Vertragliche Gestaltung
- Konzept zur Speicherung und Löschung von Daten
- Informationspflichten
- Regeln für Arbeitnehmer/-innen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erhalten konkrete Tipps für den Umgang mit HR-Daten.
- Sie wissen künftig, wo die Fallen im HR-Datenschutz lauern.
- Sie agieren als Unternehmen datenschutzkonform.
- Sie vermeiden Anzeigen, Strafen und Reputationsschäden.



Trainerin:
Dr. Anna Mertinz
Partnerin bei
KWR Rechtsanwältinnen
GmbH

11.12.2019	Mi	25336 019
22.4.2020	Mi	25336 029

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

PAKET
PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 105 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/25336x

ONLINE
TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

Mit bestehenden und neuen Kunden(-daten) professionell umgehen

Als Betriebsinhaber/-in und Marketingleiter/-in möchten Sie Kontakt mit Ihren Kunden/-innen halten und diese über neue Angebote in einem Newsletter informieren. Sie haben ein innovatives Produkt und möchten dieses gerne bewerben und über einen Webshop verkaufen. Wie erreicht Ihre Werbung rechtmäßig den/die Kunden/-in? Ist Cold Calling erlaubt? In der Praxis stellen sich zahlreiche, insbesondere datenschutzrechtliche Fragen, wie Sie in diesem Zusammenhang rechtskonform agieren. Werden die Regeln nicht beachtet, kann dies verärgerte Kunden/-innen oder sogar einen Rechtsstreit zur Folge haben. Grundlegende datenschutzrechtliche Kenntnisse sind daher im Marketing unverzichtbar.

Rechtliche Grundlagen und praktische Tipps für die rechtskonforme Werbung

Unternehmen werden immer mehr daran gemessen, wie seriös sie mit Kundendaten verfahren, welche Daten sie sammeln und an wen sie diese weitergeben. Mit dem Wissen der rechtlichen Voraussetzungen und dadurch bestehenden Möglichkeiten zur Nutzung von Daten gewinnen Sie an Kompetenz und Professionalität. Sie diskutieren konkrete Fälle und Problemstellungen mit Ihrer Expertin und sind auch für Anfragen von Betroffenen bestens gerüstet.

Wissen, das Sie erhalten:

- Überblick über Möglichkeiten und No-Gos im Marketing
- Kundenveranstaltungen ordnungsgemäß abwickeln
- Rechtskonforme Einwilligung zum Erhalt von Werbung
- Konzept zur Speicherung und Löschung von Daten
- Umgang mit Betroffenenrechten

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erhalten konkrete Tipps für den Umgang mit Marketingdaten.
- Sie schaffen eine rechtssichere Basis für Ihre Kundendatenbank.
- Sie agieren als Unternehmen datenschutzkonform.
- Sie vermeiden Anzeigen, Strafen und Reputationsschäden.



Trainerin:
Mag. Barbara Kuchar
Partnerin bei
KWR Rechtsanwältinnen
GmbH

28.1.2020	Di	25329 019
26.5.2020	Di	25329 029

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

PAKET
PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 105 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/25329x

ONLINE
TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

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. Aber die arbeitsrechtlichen Bestimmungen werden immer umfangreicher und entwickeln sich durch die Fülle der Rechtsprechung des OGH laufend weiter.

Rechtssicherheit statt Unwissenheit

Unwissenheit erhöht somit das Risiko, Stolpersteine im Arbeitsrecht zu übersehen. Solche Fehler bergen erhebliches Konfliktpotenzial und ziehen unnötige Kosten nach sich. Für einen korrekten und zukunftsorientierten Umgang mit Mitarbeitern/-innen ist arbeitsrechtliches Grundwissen daher eine 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, Experte für die Umsetzung von Personalmaßnahmen, liefert an insgesamt 3 Abenden juristisch klare Antworten und gibt Tipps für die praktische Anwendung. Sie bleiben so up to date, erhalten aktuelle Informationen zu den Neuerungen 2019 und wissen, was 2020 auf Sie zukommt.

PAKET
PREIS

1 2 3

- 1: Der Arbeitsvertrag von A – Z**
2: Elternteilzeit, Karenz und Kindergeld
3: Arzttermine, Krankenstände und sonstige Fehlzeiten

Terminpaket A*		25332 019
1: 26.9.2019	Do	16.00–20.00 Uhr
2: 10.10.2019	Do	16.00–20.00 Uhr
3: 21.11.2019	Do	16.00–20.00 Uhr

Terminpaket B*		25332 029
1: 27.2.2020	Do	16.00–20.00 Uhr
2: 26.3.2020	Do	16.00–20.00 Uhr
3: 23.4.2020	Do	16.00–20.00 Uhr

* Die Reihenfolge der Seminare bzw. die Termine aus Paket A/B sind frei wählbar.

PAKETPREIS: EUR 945

PAKET
PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 105 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/25332x
IHR
VORTEIL

Die Seminarreihe ist als Fortbildung gem. § 33 Abs. 3 Bi-BuG anrechenbar.

ONLINE
TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN
 ► Info auf Seite 3

FOLLOW
UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

SEMINAR
1

DER ARBEITSVERTRAG VON A – Z

Optimale Arbeitsverträge für Ihren Betrieb

Als Personalverantwortliche/-r ist es für Sie wichtig, dass Arbeitsverträge, die Sie verwenden, rechtlich korrekt und dennoch optimal auf Ihren Betrieb abgestimmt sind. Die Fülle an Vereinbarungsmöglichkeiten erfordert ein spezifisches Wissen darüber, welche Klauseln im Arbeitsvertrag notwendig bzw. nützlich und welche zu vermeiden sind. Unglücklich formulierte oder sogar fehlerhafte Klauseln führen nicht nur zu Streit, sondern haben oft auch gravierende Folgen. Sie lassen sich nur mehr schwer korrigieren. Und sie können teuer sein!

Rechtliche Grundlagen und praktische Tipps

Von Probezeit und Befristung über den Arbeitsort und das Aufgabengebiet bis hin zur Bezahlung gilt es, im Arbeitsvertrag die richtigen Inhalte und Formulierungen zu finden. Besondere Aufmerksamkeit sollten Arbeitszeit, Überstunden und Ihr konkretes Arbeitszeitmodell erfahren. Aber auch Konkurrenzklauseln, Klauseln zur Verschwiegenheitspflicht und zum Datenschutz gewinnen an Bedeutung.

Wissen, das Sie erhalten:

- Probezeit, Befristung
- Arbeitsort, Aufgabengebiet
- Entgelt, Provisionen, Prämien
- Lage und Ausmaß der Arbeitszeit
- Verpflichtung zu Mehr- und Überstunden
- Nebenbeschäftigungsverbot, Konkurrenzklausel
- Verschwiegenheit, Datenschutz
- Kündigungsmöglichkeiten
- Verfall
- Verbotene oder zu vermeidende Klauseln

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie kennen die einzelnen Klauseln in Arbeitsverträgen und wissen, wie Sie diese einsetzen und welche Sie besser nicht verwenden.
- Sie erhalten Textvorschläge für Klauseln, die Sie benötigen, und verwenden professionelle Arbeitsverträge.
- Sie wissen punkto Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), worauf Sie bei der Aufnahme von Personal achten müssen.



Trainer:

Dr. Günter Steinlechner
 Experte für die Umsetzung von Personalmaßnahmen

26.9.2019	Do	25333 019
27.2.2020	Do	25333 029

DAUER: ½ Tag, 16.00–20.00 Uhr

BEITRAG: EUR 350

PAKET
PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 105 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/25333x
IHR
VORTEIL

INKLUSIVE: Buch „Personal beschäftigen – leicht gemacht“ von Günter Steinlechner

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

ONLINE
TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN
 ► Info auf Seite 3

FOLLOW
UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

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 Mitarbeitern/-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 ergeben. 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.

Wissen, das Sie erhalten:

- Die verschiedenen Varianten des Kindergeldes
- 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
- Neuerungen ab 1.1.2016 bei Karenz und Elternteilzeit

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.
- Ihre Strategie im Umgang mit Mitarbeitern/-innen in ihrer Rolle als Väter oder Mütter führt zur Arbeitszufriedenheit aller Beteiligten.



Trainer:
Dr. Günter Steinlechner
Experte für die Umsetzung von Personalmaßnahmen

10.10.2019 Do 25343 019
26.3.2020 Do 25343 029

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

PAKET
PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 105 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/25343x

IHR
VORTEIL

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

ONLINE
TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

FOLLOW
UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

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 oder andere Fehlzeiten 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.

Wissen, das Sie erhalten:

- Ihre Rolle in der Zusammenarbeit mit krankem Personal
- Heikle Situationen bei langen Krankenständen oder sonstigen Fehlzeiten
- Regeln für Arztbesuche
- Auffällige Fehlzeiten und Krankenstandsmissbrauch
- Rückkehrgespräche nach langen Krankenständen
- Umgang mit Burnout und anderen schweren Erkrankungen
- Trennung von kranken Mitarbeitern/-innen
- Neuerungen aus dem Angleichungspaket Arbeiter/Angestellte!

Ihr Nutzen für die Praxis:

- In Ihrem Betrieb halten sich Krankenstände, sonstige Fehlzeiten 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
Experte für die Umsetzung von Personalmaßnahmen

21.11.2019 Do 25335 019
23.4.2020 Do 25335 029

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

PAKET
PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 105 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/25335x

IHR
VORTEIL

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

ONLINE
TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

FOLLOW
UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

ARBEITSRECHT – PRAXISFRAGEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Unüberschaubares Arbeitsrecht?

In der betrieblichen Praxis tauchen in der Zusammenarbeit mit Dienstnehmern/-innen immer wieder Fragen und heikle Situationen auf. Geschäftsführer/-innen, Personalverantwortliche, aber auch alle Führungskräfte haben im Arbeitsrecht eine Vielzahl an Vorschriften und Gesetzen zu beachten, denn schon eine kleine Unachtsamkeit kann unangenehme juristische Folgen haben oder hohe Kosten verursachen. Grundlegende arbeitsrechtliche Kenntnisse sind daher für Führungskräfte mit Personalverantwortung unverzichtbar.

Wissen, was Recht ist

Informieren Sie sich systematisch über die Grundzüge des österreichischen Arbeitsrechts und gewinnen Sie so arbeitsrechtliche Sicherheit und Kompetenz für Ihre tägliche Praxis. Nutzen Sie die Möglichkeit des Erfahrungsaustauschs und diskutieren Sie konkrete Fälle und Probleme mit der Expertin!

Wissen, das Sie erhalten:

- Überblick über Dienstnehmerformen
- Das Wesentlichste zum Gleichbehandlungsgesetz
- Überblick über den Inhalt von Dienstverträgen
- Arbeitsplatz und Arbeitszeit
- Krankheit und Arbeitsunfall
- Urlaubsrecht und Urlaubsvereinbarung
- Besonders geschützte Dienstnehmergruppen
- Karenz und Elternteilzeit
- Kündigung, Verwarnung und Entlassung
- Rechte und Pflichten des Betriebsrats
- Neuerungen aus dem Angleichungspaket Arbeiter/Angestellte

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erhalten einen Überblick über die wesentlichsten arbeitsrechtlichen Themen.
- Sie agieren in schwierigen Führungssituationen nicht nur sozial kompetent, sondern auch juristisch korrekt.
- Sie treffen Entscheidungen, die einer arbeitsgerichtlichen Überprüfung standhalten, bzw. wissen, wann Sie sich juristische Unterstützung nehmen müssen.



Trainerin:
Dr. Alexandra Knell
Rechtsanwältin mit
den Schwerpunkten
Arbeits- und Sozialrecht

13. – 14.11.2019 **Mi, Do** 24323 019
16. – 17.6.2020 **Di, Mi** 24323 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 850

wifwien.at/24323x

Bitte bringen Sie einen Arbeitsrechtskodex – falls Sie einen besitzen – zum Seminar mit.

IHR
VORTEIL

INKLUSIVE: Buch „Praxisfragen des Arbeitsrechts“ von Alexandra Knell

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

ONLINE
TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN

► Info auf Seite 3

STRATEGIE UND TAKTIK IM ARBEITSRECHT

Die §§-Welt versus Sinnhaftigkeit

Bücher und Veranstaltungen im Bereich des Arbeitsrechts befassen sich oftmals mit der Darstellung der rechtlichen Möglichkeiten, ohne jedoch aufzuzeigen, wann eine bestimmte Vorgangsweise zielführend ist. Oft ist die Ausgangssituation bekannt und nach juristischer Beratung auch die Handlungsalternativen. Dennoch bereitet es große Schwierigkeiten, sich für eine von mehreren Möglichkeiten zu entscheiden, denn die Festlegung der konkreten Vorgangsweise ist stets eine Wertung, zumeist kann „härter“ oder konzilianter vorgegangen werden.

Kompromiss- oder Optimierungsstrategie?

Was für Arbeitnehmer/-innen in einer bestimmten Situation Sinn macht, kann für Arbeitgeber/-in bzw. Führungskraft nicht sinnvoll sein und umgekehrt. So wie das Leben nicht „schwarz-weiß“ ist, so gibt es auch im Arbeitsrecht oft mehrere Handlungsalternativen. Dabei geht es nicht um rechtswidriges Handeln, sondern darum, innerhalb des legalen Rahmens die für die jeweilige Seite beste Lösung im konkreten Fall herauszufinden und umzusetzen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Darstellung der Rechtsgrundlagen für ausgewählte, praxisrelevante Sachverhalte
- Information über die zur Verfügung stehenden Handlungsalternativen und deren Folgen
- Bewertungstipps hinsichtlich unterschiedlicher Handlungsalternativen
- Hilfestellung bei der Ermittlung der besten Lösung für Ihren konkreten Fall

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie (er)kennen Ihr Ziel und stimmen Ihre eigene Strategie und Taktik gezielt darauf ab.
- Sie treffen rechtskonforme Entscheidungen und wissen, auf welche Fehlerquellen Sie achten müssen.
- Sie wissen bei Ihren Aufgaben in „führungssensiblen“ Bereichen, wie Sie rechtskonform vorgehen, und gewinnen Sicherheit bei arbeitsrechtlichen Entscheidungen.



Trainer:
Dr. Doz. (FH) Lukas Stärker
Kammeramtsdirektor
der Österreichischen
Ärztammer

24.10.2019 **Do** 25341 019
11.5.2020 **Mo** 25341 029

DAUER: ½ Tag, 17.00–21.00 Uhr

BEITRAG: EUR 350

wifwien.at/25341x

IHR
VORTEIL

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

ONLINE
TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN

► Info auf Seite 3

PERSONAL- UND ORGANISATIONS-KOMPETENZ

- 68 Seminarreihe Erfolgsfaktoren im Recruiting
- 68 1: Recruiting – Aus der Praxis für die Praxis
- 69 2: Erste Schritte im Social-Media-Recruiting
- 69 3: Profiling-Techniken in der Personalauswahl

- 70 Hearing mit situativen Fragen statt Assessment-Center
- 70 Assessment-Center-Methodik in der Praxis
- 71 The perfect match – die Kunst der richtigen Personalentscheidungen **NEU**
- 71 Vom Kompetenzmanagement zum Bildungscontrolling **NEU**
- 72 Moderne Alternativen zur Gehaltserhöhung **NEU**
- 72 Interne Veränderungskommunikation – mit und ohne Change-Vorhaben **NEU**

Ein Unternehmen ist so gut wie sein Team! Lernen Sie, mit welchen Methoden Sie Ihr professionelles Team zusammenstellen, und schärfen Sie Ihre HR-Kompetenzen. Zeitgemäßes Recruiting, richtige Personalentscheidungen, moderne Alternativen bei der Entlohnung und ein transparentes Kompetenzmanagement sind wesentliche Bausteine für ein erfolgreiches Business.

Sie wollen die besten Arbeitskräfte

Ob bewusst oder unbewusst: Unternehmen machen oft Fehler bei der Personalauswahl. Sie lehnen selbstbewusste Kandidaten/-innen ab oder bringen Bewerber/-innen dazu, sich für ein anderes Unternehmen zu entscheiden. Die Folge: Wertvolle Potenziale gehen verloren. Mitarbeiter/-innen sind eine wichtige Ressource erfolgreicher Unternehmen. Die Steuerung und Entwicklung ihres Potenzials ist in Zeiten des Wettbewerbs um die besten Arbeitskräfte von größter Bedeutung. Die Seminare dieser Reihe decken die für das Personal-Recruiting relevantesten Themenbereiche ab.

Die Rolle von Social Media im Recruiting

Eine sorgfältige Personalauswahl bewirkt, dass die beruflichen Fähigkeiten und der persönliche Charakter eines/-r neuen Mitarbeiters/-in optimal zum Unternehmen passen. Dabei spielt bei der Personalsuche Social Media im „War of Talents“ eine immer bedeutendere Rolle. Doch nicht jedes Medium eignet sich für alle Zielgruppen. Die Schlüsselfragen: Wie spreche ich meine Wunschkandidaten/-innen an und wie erreiche ich sie? Soll die Suche in Printmedien oder über Online-Schaltungen bzw. Social-Media-Plattformen erfolgen?

Profiling-Techniken in der Personalauswahl

Neue Methoden der Persönlichkeitspsychologie und Neurowissenschaft bilden die Grundlage für eine hoch-effektive Form der Mitarbeiterauswahl. Neuropsychologisches Profiling zeigt uns, wie Menschen spezifisch wahrnehmen, Situationen beurteilen und Entscheidungen treffen. Erhöhen Sie Ihre Präzision und Sicherheit in der Mitarbeiterauswahl.

PAKET PREIS

1 2 3

- 1: Recruiting – aus der Praxis für die Praxis
- 2: Erste Schritte im Social-Media-Recruiting
- 3: Profiling-Techniken in der Personalauswahl

Terminpaket A*		24316 019
1: 7.11.2019	Do	9.00–17.00 Uhr
2: 12.11.2019	Di	15.00–19.00 Uhr
3: 2.–3.12.2019	Mo	9.00–18.00 Uhr
	Di	9.00–13.00 Uhr

Terminpaket B*		24316 029
1: 26.2.2020	Mi	9.00–17.00 Uhr
2: 18.5.2020	Mo	15.00–19.00 Uhr
3: 18.–19.6.2020	Do	9.00–18.00 Uhr
	Fr	9.00–13.00 Uhr

* Die Reihenfolge der Seminare bzw. die Termine aus Paket A/B sind frei wählbar.

PAKETPREIS: EUR 1.320

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 145 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/24316x

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3



Fehler vermeiden, effizient und nachhaltig besetzen

Die richtige Personalauswahl ist die Basis jedes unternehmerischen Erfolgs und wirkt wie ein Katalysator auf die Erreichung der Ziele. Fehlplatzierungen sind wie Sand im Getriebe des Teams: teuer und erfolgsmindernd. Daher sind optimal formulierte Anforderungsprofile, ein gutes Personalmarketing, Wissen über bewährte und neue Suchkanäle ebenso wichtig wie ein gutes Employer Branding.

Professionalisieren Sie Ihr Recruiting

Der Schlüssel zu mehr Qualität, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit liegt in der Optimierung der Prozesse. Verstehen Sie Recruiting als innovativen, zentralen Geschäftsbereich und setzen Sie entsprechende Maßnahmen zu dessen Unterstützung: mehr Effizienz in den Abläufen, mehr Verlässlichkeit in der Auswahl, Steigerung der Arbeitgeber-Attraktivität durch klare Positionierung.

Wissen, das Sie erhalten:

- Professionelle Erstellung von Anforderungsprofilen
- Gestaltung von aussagekräftigen, attraktiven Ausschreibungen unter Berücksichtigung der gesetzlichen Erfordernisse
- Strategische Integration von Employer Branding
- Auswahl adäquater Medien und Plattformen
- Shortlist auf Basis des Bewerbungsunterlagen-Checks
- Interviewtechniken und Grundregeln der verlässlichen Auswahl
- Effizienter Einsatz von externen Beratern/-innen
- Zeitmanagement und Kandidatenkorrespondenz
- DSGVO-konformes Recruiting

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

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Schnelle und gesetzeskonforme Personalauswahl
- Steigerung des Stellenwerts des Recruitings im Unternehmen
- Erfolgreiches Employer Branding als Fundament Ihres Talent Recruitment



Trainer*:
Dr. Jan Overbeck

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

7.11.2019	Do	24303 019
26.2.2020	Mi	24303 029

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

PAKET PREIS Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 145 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/24303x

FOLLOW UP Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

IN KOOPERATION MIT



Social Media verändern die Welt im Recruiting

Social Media beeinflussen den „War of Talents“ und die Suche nach den passenden Potenzialen. Vor wenigen Jahren war der Königsweg das Stelleninserat in der Tageszeitung, heute komplett abgelöst durch Online-Inserate. Und die Veränderung geht weiter in Richtung Social Media. 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“. Recruiter/-innen sehen sich vor neuen Herausforderungen.

Mit Social-Media-Know-how zum Talentpool

Social Media innerhalb des Recruiting-Prozesses verkürzen nicht nur die Reaktionszeit innerhalb des Prozesses, 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. Social Media bieten zudem neue Möglichkeiten im Aufbau eines Talentpools. Genauso wichtig wie zuvor, aber neu zu denken: Employer Branding.

Wissen, das Sie erhalten:

- Überblick über die aktuell wichtigsten 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
- Tipps aus der Praxis für Einsteiger/-innen im Umgang mit Social-Media-Recruiting
- Praxisbeispiele in Xing

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

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Überblick über die aktuellen Social Media-Tools für den Recruiting-Prozess
- Was ist neu, was ist anders (klassische Medien versus Social Media)?
- Auswahl der entsprechenden Recruiting-Tools
- Einsatz der neuen Tools im Recruiting-Prozess
- Auswirkungen auf die Kommunikation mit dem externen Bewerbermarkt



Trainer/-in*:

Helene Einramhof-Florian, MSc
Mag. iur. Wolfgang Rom
Senior Consultant bei Pers-Con
Personal Consulting GmbH

12.11.2019 Di 39331 019
18.5.2020 Mo 39331 029

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

PAKET
PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 145 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/39331x

FOLLOW
UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

IN KOOPERATION MIT



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-Profilung

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.

Wissen, das Sie erhalten:

- Schrittweises Vorgehen bei wissenschaftlich fundiertem, systematisch strukturiertem Mitarbeiter-Profilung
- 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 als Einführung in das System des neuropsychologischen Profilings

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 zu prognostizieren, und erhöhen Präzision und Sicherheit in der Personalauswahl.
- Sie erfahren die Möglichkeiten und Grenzen der Auswahlverfahren und Verhaltensprognosen.



Trainer:
Univ.-Lektor Mag. Dr. Josef Sawetz
Kommunikationspsychologe und Neurowissenschaftler

2.–3.12.2019 Mo, Di 25308 019
18.–19.6.2020 Do, Fr 25308 029

DAUER: 1½ Tage
1. Tag 9.00–18.00 Uhr
2. Tag 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: EUR 650

PAKET
PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 145 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/25308x

IHR
VORTEIL

INKLUSIVE: umfangreiche Manuals zu neuesten Forschungsergebnissen für die praktische Anwendung

FOLLOW
UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

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 zeitaufwändig und kostenintensiv. Viele Übungen, Gruppendiskussionen und Rollenspiele müssen vorbereitet werden und danach folgen aufwändige Auswertungen.

Die Lösung: Situative Fragen zur Kompetenzabklärung

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 modularartig zusammengestellt werden, größtmögliche Flexibilität ist sichergestellt.

Wissen, das 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
- Verschiedene Interviewformen und ihre Vorteile

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sparen Sie Zeit und Geld bei Ihren zukünftigen Auswahlprozessen.
- Erhöhen Sie die Akzeptanz bei Bewerbern/-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

10.12.2019	Di	39362 019
27.5.2020	Mi	39362 029

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

wifwien.at/39362x



Individuelles Follow-up auf
Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde



TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

ASSESSMENT-CENTER-METHODIK IN DER PRAXIS

Licht- und Schattenseiten von ACs

Assessment-Center sind aufwändig und teuer. Daher werden sie nicht nur von potenziellen Kandidaten/-innen mit einem Respektabstand betrachtet. Auch HR-Profis zögern, wenn sie den Aufwand abschätzen. Zu Recht! ACs sind Materialschlachten. Andererseits bieten sie auch die größtmögliche Sicherheit bei der Auswahl von Bewerbern/-innen. Dieser Workshop liefert Ihnen eine Argumentationshilfe, wenn die Entscheidung über die Durchführung ansteht. Darüber hinaus lernen Sie noch andere Anwendungsgebiete kennen. Denn AC-Methodik beschränkt sich nicht nur auf ACs.

ACs richtig einsetzen

Assessment-Center-Methodik kann mehr als ACs gestalten. Aus der praktischen Erfahrung von über 300 durchgeführten Assessment-, Development- und Learning-Centers erfahren Sie weitere Anwendungsmöglichkeiten. Sie vermeiden Fallen und Irrtümer und lernen das volle Potenzial der Methoden zu nutzen. Oft wird der positive Effekt auf die teilnehmenden Beobachter/-innen unterschätzt. Diese lernen ihre Wahrnehmungsfähigkeiten zu schärfen. Mit dem richtigen Methoden-Mix liefert ein AC ein nahezu fälschungssicheres Bild der Kompetenzen der Teilnehmer/-innen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Die prognostische Validität von AC im Vergleich zu anderen Methoden
- Grundlagen der Konstruktion von Simulationen
- Vorbereitung auf ein AC
- Kategorien von AC-Aktivitäten
- Anleitung zur Einweisung von Assessoren/-innen
- Konsolidierung der Ergebnisse
- Positive Effekte von ACs im Unternehmen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erhalten einen Überblick über die Möglichkeiten und Grenzen der Methode Assessment-Center.
- Sie erfahren, wie Sie AC-Methoden mit anderen HR-Maßnahmen kombinieren können.
- Sie wissen, worauf beim Design von ACs zu achten ist, und vermeiden so Fehler und nutzen Chancen besser.



Trainer:
Martin Musil
Experte für Assessment-
Center-Methodik, Lektor

20.11.2019	Mi	24318 019
3.6.2020	Mi	24318 029

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

wifwien.at/24318x



Individuelles Follow-up auf
Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde



TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

THE PERFECT MATCH – DIE KUNST DER RICHTIGEN PERSONALENTSCHEIDUNGEN

Aktuelle Herausforderungen im Recruiting

Fehlbesetzungen im Rahmen der Personalauswahl sind ein Luxus, den man sich nicht leisten kann. Die Suche nach guten Neuanstellungen wird immer anspruchsvoller, da sich mit Generation Y und Z die Bewerberprofile ändern. Leistungsbereitschaft geht nicht mehr bis zur Selbstaufgabe und die zunehmende Individualisierung erhöht die Ansprüche. Von den Unternehmen wird erwartet, dass sie agil sind und die Anforderungen der New Work erfüllen. Wie kann es also gelingen, die passenden Mitarbeitenden zu finden?

Hire for mindset

Die Anforderungen in der neuen Arbeitswelt ändern sich. Es geht nicht nur um die objektiv messbaren Fähigkeiten eines Menschen, sondern vielmehr um das nicht-messbare und situationsbezogene Können von Mitarbeitenden. Fähigkeiten wie Frustrationstoleranz, Flexibilität und Intuition werden immer wichtiger. Mit welchen Fragen erfahren Sie mehr über das „mindset“ einer Person? Wir reflektieren Ihre Bewerbungsgespräche kritisch und bringen somit Ihre Personalauswahl auf ein höheres Level.

Wissen, das Sie erhalten:

- Kennenlernen und Minimieren der häufigsten, unbewussten Wahrnehmungsverzerrungen
- Reflexion persönlicher Frage- und Gesprächstechniken sowie Erweiterung des eigenen Repertoires
- Auswirkungen der modernen Arbeitswelt auf Recruiting

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erweitern Ihr persönliches Methodenrepertoire im Recruiting.
- Sie erfahren, was die Basis für gute Personalentscheidungen ist.
- Sie reagieren auf den sich verändernden Bewerber/-innen-Markt.



Trainerin:
Mag. Karin Wenzl
Human-Resources-Expertin
sowie Arbeits- und
Organisationspsychologin

21.11.2019	Do	24331 019
21.4.2020	Di	24331 029

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

wifwien.at/24331x

IHR VORTEIL Bringen Sie Ihren aktuellen Recruiting-Fragenkatalog zum Seminar mit.

FOLLOW UP Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

ONLINE TEST **TESTEN SIE IHR WISSEN**
► Info auf Seite 3

VOM KOMPETENZMANAGEMENT ZUM BILDUNGSCONTROLLING

Wie lassen sich Kompetenzmanagement und Controlling umsetzen?

Sie möchten ein praxiserprobtes Set von Kompetenzdefinitionen, um Ihr unternehmensspezifisches Kompetenzmodell schnell und einfach umzusetzen und strategisch auszurichten? Sie möchten geeignete Methoden kennen lernen, um Kompetenzen in Management Audits, Mitarbeitergesprächen und Bewerbungsgesprächen einfach zu evaluieren?

Sie möchten Weiterbildung professioneller einkaufen und dem Topmanagement Ihren Beitrag zum Unternehmenserfolg nachweisen?

Dann sind Sie in diesem kompakten Workshop richtig!

Kompetenzkartenset, Prozessoptimierung und Kennzahlen

Ausgehend von Ihrer Unternehmensstrategie werden klar definierte SOLL-Kompetenzen identifiziert. Diese sind Basis für vielfältige HR-Aufgaben wie Personalaufnahmen, Kompetenzbeurteilung in Mitarbeitergesprächen, Bildungsbedarfserhebungen und Karriereplanung. Die Optimierung des Prozesses im Bildungscontrolling inkl. Kennzahlen macht Sie zur/zum kompetenten Gesprächspartner/-in des Topmanagements und führt in den Budgetverhandlungen zum gewünschten Erfolg.

Wissen, das Sie erhalten:

- 45-teiliges Kompetenzkartenset
- Excel-Sheet mit Balkendiagramm zur Kompetenzdarstellung
- Arbeitsblätter zur Transferkontrolle in der Weiterbildung
- Checklisten zur Nutzenerhebung und Einkaufsoptimierung
- Kennzahlenkatalog mit mehr als 60 Kennzahlen für Ihr HR-Controlling

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Prozessbeschleunigung und klare, unternehmensweit gültige Kompetenzdefinitionen
- Sachlichere Kompetenzbeurteilung und professionelleres Feedback
- Aussagekräftigere Kandidatenprofile im Recruiting
- Möglichkeiten und Praxistipps für die Aufbereitung, Vermarktung und Visualisierung Ihres Bildungscontrollingsystems



Trainerin:
Mag. Sonja Schloemmer,
MBA, MAS
Expertin für Management-
und HR-Instrumente

6.11.2019	Mi	39350 019
29.4.2020	Mi	39350 029

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

wifwien.at/39350x

IHR VORTEIL **INKLUSIVE:** 45-teiliges Kompetenzkartenset

FOLLOW UP Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

ONLINE TEST **TESTEN SIE IHR WISSEN**
► Info auf Seite 3

MODERNE ALTERNATIVEN ZUR GEHALTSERHÖHUNG

Gestalten Sie Ihr Entlohnungssystem zeitgemäß, leistungsgerecht und motivierend

Wir alle wollen gerecht entlohnen und entlohnt werden – doch nur selten kann man sich auf dieselbe Definition von Gerechtigkeit einigen. Dass wir uns von der Produktion immer mehr zur Dienstleistung und Denkarbeit bewegen, macht es noch schwieriger. Wie misst man heute Leistung? Welche Auswirkung hat die Entlohnungsform auf die Motivation? Und muss es wirklich immer eine Gehalts-/Lohnerhöhung sein? Suchen Sie neue Anregungen für zukünftige Gehaltsverhandlungen?

Mehr Auswahl – höhere Treffsicherheit

Von mehr Flexibilität können sowohl Mitarbeiter/-innen als auch Unternehmen profitieren. Selbst wenn das Budget keine Erhöhungen bei Gehältern/Löhnen zulässt, kann man seinen Mitarbeitern/-innen doch über sozial- und/oder überkollektivvertragliche Leistungen Wertschätzung und Motivation signalisieren. Welche Entgeltbestandteile hier möglich sind und welche Wirkungen – und Nebenwirkungen – diese haben, erfahren Sie hier in kompakter Form. Gestalten Sie so in Zukunft Ihr Entlohnungssystem passend zu Ihrem Unternehmen, Ihren Zielen und Ihren Mitarbeitern/-innen. Schaffen Sie Transparenz in der Leistungsbeurteilung und bewahren Sie sich gleichzeitig die Möglichkeiten für Flexibilisierung und Widerruf.

Wissen, das Sie erhalten:

- Spannende Erkenntnisse der Verhaltenspsychologie
- Leistungsbeurteilung und faire Be(Ent-)lohnung
- Gute und weniger gute Argumente, wenn es um Entlohnungsfragen geht
- Möglichkeiten und Elemente in flexiblen Vergütungssystemen
- Der richtige Mix der Entlohnungsbestandteile
- Wie profitieren Mitarbeiter/-innen von innovativen Vergütungsformen?

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie kennen Motivatoren und Leistungskiller.
- Sie schaffen trotz der gesetzlichen Koppelung von Arbeitszeit und Entlohnung ein leistungsorientiertes Umfeld.
- Sie erhöhen durch passende Entlohnungsformen Ihre Attraktivität als Arbeitgeber und unterstützen die Unternehmenszielerreichung.



Trainer:
Mag. Klaus Peter Mörtl
HR-Unternehmensberater

24.9.2019	Di	25344 019
2.3.2020	Mo	25344 029

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

wifwien.at/25344x

ONLINE
TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

INTERNE VERÄNDERUNGSKOMMUNIKATION – MIT UND OHNE CHANGE-VORHABEN

Neue Herausforderungen der Mitarbeiter-Kommunikation

Mitarbeiter/-innen sind die wichtigste Zielgruppe, die eine Organisation erreichen muss. Mit herkömmlichen Methoden ist das aber nicht mehr zu schaffen. In Zeiten, in denen Komplexität zunimmt und Agilität gefragt wird, stehen Verantwortliche vor der Frage: Wie erreiche ich mein Team und wie begeistere ich es? Was mache ich, wenn die Organisation mitten im oder vor einem Veränderungsvorhaben steht und Informationen weder gesichert sind noch verbreitet werden dürfen? Dann steigt die Herausforderung für die interne Kommunikation, die am Unternehmenserfolg maßgeblichen Anteil hat.

4 Schritte zur Planung der internen Kommunikation

Erfahren Sie alles über die zentralen Parameter einer guten strategischen internen Kommunikation, die Einbindung entscheidender Multiplikatoren/-innen und das richtige Emotionenmanagement. Anhand von Praxisbeispielen erfahren Sie, wie andere Unternehmen intern kommunizieren, setzen sich mit den Grenzen des Machbaren auseinander und entwickeln so ein gutes Planungsinstrument.

Wissen, das Sie erhalten:

- Die 4 Schritte zum internen Kommunikationskonzept
- Ziele und dazu passende Instrumente der internen Kommunikation
- Die richtigen Methoden zum richtigen Zeitpunkt
- Steuerung von Kommunikationsflüssen
- Die Kraft von Emotionen in internen Veränderungsprojekten
- Rolle und Bedeutung von Führungskräften als interne Kommunikatoren/-innen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie setzen Ihre interne Kommunikation so auf, dass Ihr Team sich mitgenommen und informiert fühlt – ohne Gerüchteküche!
- Sie optimieren Ihre interne Kommunikation und nutzen den Mut zu Emotionen, um größere Erfolge zu erzielen.
- In einer „IK-Werkstatt“ bringen Sie Ihre Fälle ein oder lernen an den Fällen anderer – so vermeiden Sie Fehler und schaffen neue Denkrichtungen.



Trainerin:
Mag. phil. Gerhild Deutinger
Expertin für Veränderungskommunikation

27.11.2019	Mi	40327 019
13.5.2020	Mi	40327 029

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

wifwien.at/40327x

IHR
VORTEIL

INKLUSIVE: Buch „Kommunikation im Change“ von Mag. phil. Gerhild Deutinger

FOLLOW
UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

ONLINE
TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

MARKT- UND KUNDENKOMPETENZ

- 74 Kunden führen und verführen
- 74 Moderne Neukundengewinnung
- 75 Key-Account-Management
- 75 Markt- und Kundenorientierung: Best of St. Gallen
- 76 Produktmanagement – Basiswissen kompakt
- 76 Strategisches Produktmanagement – Aufbau
- 77 Effektives Marketing dank Strategie **NEU**
- 77 Mit Marke und Mitarbeitern Kunden begeistern! **NEU**
- 78 Als Unternehmen kommunizieren via Social Media
- 78 Einführung Customer-Experience-Management **NEU**

Sie möchten Ihren Umsatz steigern? Dann lernen Sie Ihren Kundenstamm kennen! Mit modernen Marketing-Instrumenten wie Social Media oder Customer-Experience-Management, aber auch mit bewährten Strategien zur Markenbildung und Kundengewinnung beweisen Sie, dass der Spruch „Der Kunde ist König“ nicht zum alten Eisen gehört.

KUNDEN FÜHREN UND 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 ...

Wissen, das 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.
Dr. Josef Sawetz
Kommunikations-
psychologe und
Neurowissenschaftler

1.–2.10.2019 Di, Mi 24327 019
21.–22.4.2020 Di, Mi 24327 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–18.00 Uhr
BEITRAG: EUR 850

wifwien.at/24327x

IHR
VORTEIL

INKLUSIVE: Buch „Kommunikations- und Marketingpsychologie, 2019“ von Dr. Josef Sawetz sowie umfangreiche Manuals und Zusatzunterlagen in eigenem Downloadbereich zu den neuesten psychologischen Forschungsergebnissen für die praktische Anwendung

FOLLOW
UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

MODERNE NEUKUNDENGEWINNUNG

Neue Wege zu mehr Kunden, Umsatz und Gewinn

Kunden/-innen sind unter Druck, gehetzt und Entscheidungen werden gerne auf die lange Bank geschoben. Altmodische Akquisetechniken strapazieren die Nerven und wenige Unternehmen kennen die Geheimnisse erfolgreicher Online-Kommunikation. Durch die rasante Veränderung von Kaufgewohnheiten haben sich auch die Vertriebsmethoden der Profis verändert. Nur wenn Sie mit den gestiegenen Anforderungen wachsen und bei jedem Kundenkontakt Mehrwert liefern, werden Sie in Zukunft Geschäfte machen. Ein gutes Produkt und langjährige Beziehungen sind zu wenig!

Zeitgemäße Kaltakquise und Online-Strategien

Erfolgreiche Verkäufer/-innen gehen heute konsequent und aktiv in den Markt hinaus und nutzen gleichzeitig das Potenzial überzeugender Story-Kommunikation – ob per E-Mail, Telefon, Social Media oder Webseite. Sichern Sie sich jene frischen Verkaufstaktiken und kraftvollen Werkzeuge, die Topunternehmen einsetzen, um sich weltweit ihr Stück vom Kuchen zu holen. Clevere Kundengewinnung, die auch morgen noch funktioniert!

Wissen, das 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
- Online-Marketing im Vertrieb: Kundengewinnung auf Autopilot
- Die 7 entscheidenden Geschichten, die Sie Ihren Kunden/-innen erzählen sollten

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie heben Ihre Verkaufs-Tools auf ein neues Level, positionieren sich als Experte/Expertin und holen sich mehr Geschäft.
- Sie lernen von konkreten Erfolgsbeispielen aus Konzernbereichen und von „Hidden Champions“ aus dem Mittelstand.
- Sie bekommen einen bewährten Online-Verkaufsprozess mit vielen rasch und günstig umsetzbaren Tipps von der Software bis zum Videomarketing.



Trainer:
Mag. Christoph Pollak
Experte in der
Vertriebsberatung

10.–11.9.2019 Di, Mi 24384 019
18.–19.2.2020 Di, Mi 24384 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 850

wifwien.at/24384x

FOLLOW
UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

ONLINE
TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

KEY-ACCOUNT-MANAGEMENT

Das St. Galler KAM-Konzept als Bezugsrahmen für Ihren Erfolg

Lernen Sie die Treiber und Grundlagen eines erfolgreichen Key-Account-Managements kennen. Analysieren Sie die eigenen Voraussetzungen, Stärken und Schwächen und bestimmen Sie auf diese Weise die Handlungsfelder für die Optimierung im eigenen Unternehmen. Entwickeln Sie daraus konkrete Strategien für einzelne Kunden/-innen und setzen Sie diese gezielt um.

Wachsen Sie mit Ihren wichtigsten Kunden überdurchschnittlich

Erfolgreiche Anbieter/-innen richten ihr Angebot auf den Kundennutzen aus und fordern konsequent ihre Gegenleistung daraus ab. Lernen Sie die Systematik eines nutzenorientierten Leistungssystems kennen und erfahren Sie, wie Sie den Mehrwert gegenüber Ihren Kunden/-innen kommunizieren und sich gegenüber dem Wettbewerb unterscheiden.

Wissen, das Sie erhalten:

- Kundenwert-Bestimmung und Kundenselektion
- Wirkungsvolle Kundenanalyse
- Planung und Umsetzung von Aktivitäten für Key-Accounts
- Zusammenstellung und Koordination von Key-Account-Teams und Netzwerken
- Erfolgskontrolle im Key-Account-Management

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erhalten einen Überblick über alle Aspekte eines zielorientierten Key-Account-Managements nach dem St. Galler Konzept.
- Sie lernen die wichtigsten Werkzeuge eines erfolgreichen Key-Account-Managements kennen und diese auf Ihre persönliche Unternehmenssituation anzuwenden.
- Die praxisbewährten Tools ermöglichen es Ihnen, Ihre Key-Accounts besser zu verstehen, sie systematisch zu entwickeln und Ihre Arbeit effizienter zu gestalten.
- Die Inhalte lassen sich einfach in Ihre tägliche Praxis übertragen.



Trainer*:

Dr. Markus Müller

Mitentwickler des St. Galler KAM-Konzepts

Dr. Michael Weibel

Lehrbeauftragter für Marketing an der Universität St. Gallen

7.–8.10.2019 Mo, Di 39353 019
25.–26.3.2020 Mi, Do 39353 029

DAUER: 2 Tage

1. Tag 9.00–17.30 Uhr
2. Tag 9.00–16.30 Uhr

BEITRAG: EUR 850

PAKET
PREIS

Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Markt- und Kundenorientierung: Best of St. Gallen“ um insgesamt EUR 1.600 und sparen Sie EUR 100 (Paket-Nr. 39357).

wifwien.at/39353x

MARKT- UND KUNDENORIENTIERUNG: BEST OF ST. GALLEN

Ausbleibender Markterfolg – was tun?

Krankt es in Ihrem Unternehmen an fehlender Kunden- und Serviceorientierung? Stehen Abteilungsegoismen einer kundenorientierten Ausrichtung Ihres Unternehmens im Weg? Scheinen Ihre Kollegen/-innen in kundenfernen Abteilungen gedanklich zu weit weg zu sein von dem, worauf es am Markt wirklich ankommt?

St. Galler Konzepte für Ihren Erfolg

Erfolgreiche Unternehmen stellen sicher, dass alle Mitarbeiter/-innen ein Gespür für interne und externe Kunden/-innen entwickeln und kundenorientiertes Verhalten Teil der Unternehmens-DNA wird. Die Universität St. Gallen hat dazu vielfältige Instrumente und Konzepte entwickelt. Diese dienen Führungskräften dazu, ihr Handeln und das ihrer Kollegen/-innen effektiv auf den Markt auszurichten. Die wirksamsten Methoden der Kunden- und Marktorientierung werden hier vorgestellt und mittels Fallbeispielen veranschaulicht, sodass Sie diese leicht in die Praxis umsetzen können.

Wissen, das Sie erhalten:

- Wirkungsvolle Methoden der Kundenanalyse (z.B. Player Map)
- Kundenstrategie-Portfolio (z.B. Strategy Map)
- Konzept zur Leistungsstrukturierung (z.B. Leistungssystem-Ansatz)
- Einfach umsetzbare Positionierungsmethoden (z.B. Positionierungspyramide)
- Tipps für den Aufbau einer kundenorientierten Kultur (z.B. verhaltensorientierte Führungsprinzipien)

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie lernen die effektivsten Werkzeuge erfolgreicher Markt- und Kundenorientierung kennen und diese auf Ihr Unternehmen anzuwenden.
- Sie verstehen Ihre Kollegen/-innen und Ihre Kunden/-innen besser und optimieren so die Zusammenarbeit.
- Nutzen Sie die Fachexpertise und machen Sie erste Schritte des Praxistransfers bereits im Seminar.



Trainer:

Dr. Markus Müller

Mitentwickler des St. Galler KAM-Konzepts

24.–25.2.2020 Mo, Di 39354 019
18.–19.6.2020 Do, Fr 39354 029

DAUER: 2 Tage

1. Tag 9.00–17.30 Uhr
2. Tag 9.00–16.30 Uhr

BEITRAG: EUR 850

PAKET
PREIS

Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Key-Account-Management“ um insgesamt EUR 1.600 und sparen Sie EUR 100 (Paket-Nr. 39357).

wifwien.at/39354x

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

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 Marketing-Faktoren 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.

Wissen, das 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:

Ing. Mag. Klaus Aumayr, MBA
Experte für Produkt- und Key-Account-Management

7.–8.10.2019 Mo, Di 24310 019
27.–28.2.2020 Do, Fr 24310 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 850



Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Strategisches Produktmanagement – Aufbau“ um insgesamt EUR 1.600 und sparen Sie EUR 100 (Paket-Nr. 24308).



INKLUSIVE: Buch „Erfolgreiches Produktmanagement – Tool-Box für das professionelle Produktmanagement und Produktmarketing“ von Klaus J. Aumayr

wifwien.at/24310x

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 Langfristdenken 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.

Wissen, das 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 Portfoliotekniken 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:

Ing. Mag. Klaus Aumayr, MBA
Experte für Produkt- und Key-Account-Management

13.–14.1.2020 Mo, Di 24309 019
4.–5.6.2020 Do, Fr 24309 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 850



Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Produktmanagement – Basiswissen kompakt“ um insgesamt EUR 1.600 und sparen Sie EUR 100 (Paket-Nr. 24308).



wifwien.at/24309x

EFFEKTIVES MARKETING DANK STRATEGIE

Wettbewerbsdruck und Preiskampf belasten Sie?

Nur wenn Sie als Unternehmer/-in wissen, wofür Sie stehen und welchen besonderen Nutzen Sie Ihren Kunden/-innen bieten, werden Sie authentisch am Markt wahrgenommen. Marketing bedeutet für viele Unternehmen primär hohe Ausgaben, die nur mäßig Erfolge bringen. Das trifft tatsächlich zu, wenn vereinzelte Maßnahmen getroffen werden oder die Maßnahme nicht auf die Zielgruppe oder die Positionierung abgestimmt ist. Entscheidend für erfolgreiches Marketing ist eine strategische Ausrichtung, die zu Ihrem Unternehmen sowie Ihren personellen und budgetären Ressourcen passt.

Geringere Kosten mit der richtigen Strategie

Das Ziel einer Marketing-Strategie ist nicht, wahllos irgendwelche Kunden/-innen zu finden, sondern diese zu Stammkunden/-innen zu machen, die Empfehlungen für Sie aussprechen. Dabei muss sich der/die Kunde/-in bei jedem Kontakt mit Ihrem Unternehmen gut betreut fühlen, egal ob vor oder nach dem Kauf. Mit der gezielten Bearbeitung Ihrer Kundenkontaktpunkte erzielen Sie mit geringem Aufwand eine enorme Wirkung, die dem/der Kunden/-in im Gedächtnis bleibt.

Wissen, das Sie erhalten:

- Richtige Planung und Zielsetzung Ihres Marketings für Ihre Erfolgsgarantie
- Unterscheidbarkeit zum Wettbewerb und Kundennutzen
- Möglichkeiten für authentisches und kostenschonendes Marketing
- Zielführende Marketing-Struktur im eigenen Unternehmen aufbauen
- Worauf Sie bei der Wahl von externen Dienstleistern/-innen achten sollten

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Große Wirkung mit geringem Aufwand: Sie wissen, welche Hebel Sie zu betätigen haben.
- Kunden/-innen gewinnen und binden: Sie gewinnen Stammkunden/-innen und generieren Empfehlungen.
- Positionierung stärken und im Gedächtnis Ihrer Kunden/-innen bleiben: Sie holen Ihre Kunden/-innen mit deren konkreten Problemen ab und kommunizieren nutzenorientiert.



Trainerin:
Mag. (FH) Daniela Sattler
Expertin für
Positionierungsstrategie
und Markenidentität

18.9.2019	Mi	24372 019
5.3.2020	Do	24372 029

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

wifwien.at/24372x



Individuelles Follow-up auf
Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

MIT MARKE UND MITARBEITERN KUNDEN BEGEISTERN!

Was innen nicht brennt, kann außen nicht leuchten

Mitarbeiter/-innen und Marke wurden beim Weltwirtschaftsforum in Davos als erfolgsentscheidend für die Zukunft bewertet. Auf der einen Seite bildet die Digitalisierung Standardprozesse in Systemen ab. Auf der anderen Seite gewinnen 2 emotionale Aspekte strategische Bedeutung: Marke und Menschen, die zusammen Werte und Kultur des Unternehmens präsentieren und entsprechend Strahlkraft entwickeln. Aber wie können Sie eine neue Verbindung dieser beiden Erfolgsfaktoren für Ihr Unternehmen als Wettbewerbsvorteil nutzen?

Vom Logo zur gelebten Marke

Nur wer die DNA seiner Kunden/-innen kennt, kann die eigene Marke als Wettbewerbsvorteil nutzen. Wer die Lebenswelt der Kunden/-innen versteht, kann die richtigen Botschaften an passender Stelle platzieren. Wenn Ihre Mitarbeiter/-innen also Werte und Kultur Ihrer Unternehmensmarke leben, dann stärkt das Ihre Marke, Ihre Kunden/-innen sind bereit, mehr auszugeben, und Ihr Unternehmen gewinnt ein klares Profil gegenüber der Konkurrenz. Zudem wird über internes Marketing eine zukunftsorientierte Kunden-Mitarbeiter-Unternehmensbeziehung etabliert.

Wissen, das Sie erhalten:

- Kunden-Profilung erstellen
- Die passende Geschichte für die Marke definieren
- Die richtigen Kommunikationskanäle finden
- Internes Marketing-Konzept: Marke, Unternehmensphilosophie, -werte bei Mitarbeitern/-innen verankern
- Fachkräfte finden und binden entlang einer „Employer Journey“
- Zukunftsorientierte Kunden-Mitarbeiter-Unternehmensbeziehung

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie verstehen die DNA Ihrer Kunden/-innen, um Ihre Marke als Wettbewerbsvorteil zu nutzen.
- Sie wissen, wie Sie Ihre Mitarbeiter/-innen zu Markenbotschaftern/-innen machen.
- Durch gesteigertes Mitarbeiter-Engagement schärfen Sie Ihr Profil gegenüber Ihren Kunden/-innen und schaffen Differenzierung zu Mitbewerbern/-innen. So erzielen Sie höhere Umsätze.



Trainer:
Mag. (FH) Richard Bauer
Marketing-Experte

29.10.2019	Di	24373 019
14.5.2020	Do	24373 029

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

wifwien.at/24373x



Individuelles Follow-up auf
Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

ALS UNTERNEHMEN KOMMUNIZIEREN VIA SOCIAL MEDIA

Kunden wirkungsvoll und authentisch ansprechen

Ihr Unternehmen ist bereits auf Facebook oder anderen Social-Media-Kanälen vertreten, Sie wollen diese Kommunikationen aber noch professioneller planen und umsetzen? Sie haben Interesse an frischen Ideen und wollen über aktuelle Entwicklungen auf dem Laufenden bleiben? Trotz intensiver Bemühungen ist die Resonanz noch nicht zufriedenstellend und soll weiter verbessert werden? Oder Sie kommunizieren als Unternehmen noch nicht oder nur wenig via Social Media, wollen entsprechende Aktivitäten aber verstärken?

Facebook & Co. für Ihr Unternehmen effektiv nutzen

Content-Strategie ist die Basis erfolgreicher Social-Media-Aktivitäten. Darauf aufbauend erfahren Sie, welche Arten von Content erfolgversprechend sind, und Sie entwickeln eigene Text- und Bildideen. Sie setzen sich mit Rahmenbedingungen wie dem Facebook-Algorithmus oder dem Einsatz von Hashtags auseinander. So erhöhen Sie die Effektivität Ihrer Social-Media-Kommunikation oder können Ihren Social-Media-Start erfolgreich planen und umsetzen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Positionierung in Sozialen Netzwerken (Content-Strategy/Identity)
- Charakteristika verschiedener Social-Media-Kanäle
- Interaktion und Dialog fördern (Redaktionsplan, Content-Creation)
- Rahmenbedingungen für wirkungsvolle Inhalte (u.a. Facebook-Algorithmus, Hashtag-Kampagnen)
- Shitstorms vermeiden (u.a. Grundlagen der Krisen-PR in Social Media)

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie entwickeln frische Text- und Bildideen für gelungene Kommunikation auf Facebook, Twitter oder Instagram.
- Sie lernen, den Dialog mit Ihren Zielgruppen wirkungsvoll anzustoßen.
- Mit aktuellem Know-how wird Ihre Social-Media-Kommunikation noch effektiver.
- Sie legen die Grundlage für den erfolgreichen Social-Media-Start Ihres Unternehmens.



Trainerin:
Mag. Beate Mayr-Kniescheck
Inhaberin der Kommunikationsagentur aditorial

11.10.2019	Fr	24371 019
17.4.2020	Fr	24371 029

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

wifwien.at/24371x

IHR VORTEIL

Sie erhalten Feedback zu Ihrem eigenen Content und können zu den in Ihrem Unternehmen geplanten Social-Media-Aktivitäten konkrete Fragen stellen.

FOLLOW UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

EINFÜHRUNG CUSTOMER-EXPERIENCE-MANAGEMENT

Verstehen, was Kunden begeistert

Kunden/-innen haben heute eine Vielzahl an Auswahlmöglichkeiten, wenn es um den Kauf von Produkten oder Services geht. Für Unternehmen wird es somit immer schwieriger, sich von der Konkurrenz abzuheben. Nur wer es schafft, Kunden/-innen ein außergewöhnliches Erlebnis zu bieten, das relevante Wünsche und Bedürfnisse adressiert, sticht hervor und stärkt die Loyalität. Dafür ist es notwendig, zu verstehen, was Kunden/-innen entlang ihrer Customer Journey erwarten und wie sie diese durch die Gestaltung von Schlüsselmomenten für sich gewinnen.

Kundenorientierte Lösungen entwickeln

In agiler Arbeitsweise entwickeln Sie kundenzentrierte Lösungen für eine konkrete Fragestellung. Sie führen bedürfnisorientierte Kundengespräche durch, entwickeln Personas und definieren die Schlüsselmomente entlang der Customer Journey, Sie probieren verschiedene Rollen und Methoden aus, reflektieren in der Gruppe und bauen so das Basiswissen für die Anwendung und Verankerung von Customer Experience im unternehmerischen Kontext auf.

Wissen, das Sie erhalten:

- Grundlegendes Customer-Experience-Wissen für die Anwendung im unternehmerischen Kontext
- Werkzeuge für mehr Kundenorientierung wie Personas und Customer Journeys
- Schritte eines bedürfnisorientierten Innovationsprozesses
- Design-Thinking-Methoden

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie sind in der Lage, die Prinzipien und Methoden von Customer Experience und Design Thinking in der Praxis anzuwenden.
- Sie wissen, wie Sie kundenorientierte Produkte und Services für Ihr Unternehmen entwickeln können.
- Sie verstehen, wie Sie wirkungsvolle Kundenerlebnisse gestalten.



Trainerin:
Mag. Sabine Muth
Customer-Experience- und Design-Thinking-Expertin

4.–5.11.2019	Mo, Di	24375 019
27.–28.4.2020	Mo, Di	24375 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 780

wifwien.at/24375x

FOLLOW UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

PROJEKTMANAGEMENT- KOMPETENZ

- 80 Seminarreihe Projektmanagement
- 80 1: Projektmanagement – Basiswissen kompakt
- 81 2: Projektverträge für Nicht-Juristen
- 81 3: Soziale Kompetenz im Projektmanagement

- 82 Projektmanagement – Aufbau
- 82 Praxisdialog
Projektmanagement **NEU**
- 83 Individuelle Vorbereitung zur Projektmanagement-Zertifizierung nach IPMA®
- 84 Projekte, Prozesse oder eine gute Mischung? **NEU**
- 84 Projektmeetings leiten und moderieren
- 85 Projekte zwischen Struktur und Spontaneität
- 85 Chairing and Facilitating into Results
- 86 PRINCE2® Foundation
- 86 PRINCE2® Practitioner

Alle Wege führen zum Ziel – nur manche eben schneller und besser. Lernen Sie das Handwerkszeug des Projektmanagements kennen und entscheiden Sie sich für die Tools, die Ihre Anliegen in die richtige Richtung lenken. Mit diesem Wissen gelingt es Ihnen, die Zügel Ihres Projekts von Anfang bis Ende in der Hand zu halten.

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.



Holen Sie sich im Video mit Dr. Christian Majer einen Einblick in die Seminarreihe: wifwien.at/40372x



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

Terminpaket A*	40372 019
1: 23.–24.9.2019	Mo, Di 9.00–17.30 Uhr
2: 22.10.2019	Do 9.00–17.00 Uhr
3: 18.–19.11.2019	Mo, Di 9.00–17.00 Uhr
4: 9.–10.12.2019	Mo, Di 9.00–17.00 Uhr

Terminpaket B*	40372 029
1: 2.–3.12.2019	Mo, Di 9.00–17.30 Uhr
2: 16.1.2020	Do 9.00–17.00 Uhr
3: 25.–26.2.2020	Di, Mi 9.00–17.00 Uhr
4: 23.–24.3.2020	Mo, Di 9.00–17.00 Uhr

Terminpaket C*	40372 039
1: 16.–17.3.2020	Mo, Di 9.00–17.30 Uhr
2: 2.4.2020	Do 9.00–17.00 Uhr
3: 4.–5.5.2020	Mo, Di 9.00–17.00 Uhr
4: 8.–9.6.2020	Mo, Di 9.00–17.00 Uhr

* Die Reihenfolge der Seminare wird empfohlen, allerdings sind die Termine aus Paket A/B/C kombinierbar.

PAKETPREIS: EUR 2.700

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 315 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/40372x

IHR VORTEIL Die Seminare sind als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

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 Projektmanagement-Standards 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.

Wissen, das Sie erhalten:

- Projektbegriff, Projektarten, Projektmanagement-Ansatz
- Projektabgrenzung und die Projektkontext-Analyse
- 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/-innen richtet sich nach deren zeitlicher Verfügbarkeit.

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erlangen 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/-in**:

**Dr. Christian Majer, zPPMC (IPMA),
PcE (TÜV A)**

Mag. Susanne Schwanzer, MSc
Experte/Expertin für Projekt- und
Prozessmanagement

23.–24.9.2019	Mo, Di	24315 019
2.–3.12.2019	Mo, Di	24315 029
16.–17.3.2020	Mo, Di	24315 039

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.30 Uhr

BEITRAG: EUR 850

PAKETPREIS Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 315 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/24315x

FOLLOW UP Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

Vertragsrecht – einfach und verständlich

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 für Nicht-Juristen/-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 der Vertragsgestaltung und der Abwicklung von Projekten einsetzbar ist und Sie beim Erreichen Ihrer Milestones unterstützt. 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 sowie projektexternen und internen Stakeholdern zu optimieren.

Wissen, das Sie erhalten:

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

Ihr Nutzen für die Praxis:

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

**Trainerin:**

Mag. Barbara Geiger
Expertin für wirtschaftsrechtliche Themen der WK Wien

22.10.2019	Di	25389 019
16.1.2020	Do	25389 029
2.4.2020	Do	25389 039

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 465

PAKET PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 315 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/25389x

ONLINE TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

Verbesserung von Projektergebnissen und Arbeitsklima

Teilprojekte, Projekte und Programme leiten heißt auch Teams und Einzelpersonen führen. Sie sollen dabei kommunikativ, kooperativ und selbstorganisiert handeln, sich mit anderen kreativ auseinander- und zusammensetzen, sich gruppen- und beziehungsorientiert verhalten sowie neue Pläne, Aufgaben und Ziele im Team entwickeln und umsetzen. Kurz: Ihr Führungserfolg und Ihr Umgang mit sozialen Kompetenzen sind ausschlaggebend für den Projekterfolg! Aber wie ist das zu schaffen?

Projekte sozial kompetent führen lernen

Erfahren Sie mehr über Emotionen und die Bedeutung sozialer Kompetenzen für den Projekterfolg an Hand konkreter Übungen, damit Sie diese praxisorientiert einsetzen können. Den vermittelten und erprobten Führungsimpulsen in der Programm- und Projektarbeit liegen systemisch-konstruktivistische Haltungen zugrunde, die Sie befähigen werden, Teams und Einzelpersonen in Projekten und Programmen zu führen und Organisationen zu steuern. Gleichzeitig sind die Inhalte zur Vorbereitung auf die neuen IPMA-Zertifizierungsanforderungen hinsichtlich sozialer Verhaltenskompetenzen (basierend auf der aktuellen Kompetenzrichtlinie ICB 4.0, relevant für Zertifizierungen ab 2018) geeignet.

Wissen, das Sie erhalten:

- Basiswissen: Grundlagen sozial kompetenter Führung in Projekten, die sozialen Verhaltenskompetenzen der ICB 4.0
- Wahrnehmung und Kommunikation, Teambildung und Teamentwicklung, inklusive Themenzentrierte Interaktion (TZI), Feedback und Diversity in Projekten
- Führung, Führungsmodelle und Motivation
- Konflikte und Mediation
- Interventionen, Selbstmanagement und Umgang mit schwierigen Situationen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Vertiefung der sozialen Projektmanagement-Kompetenz
- Verbessertes Wahrnehmen der Führungs- und Steuerungsverantwortung
- Vorbereitung auf die IPMA-Zertifizierung (bezüglich sozialer Verhaltenskompetenzen) gemäß ICB 4.0

**Trainerin:**

Mag. Susanne Schwanzer, MSc
Expertin für Projektmanagement und soziale Kompetenz

18.–19.11.2019	Mo, Di	39361 019
25.–26.2.2020	Di, Mi	39361 029
4.–5.5.2020	Mo, Di	39361 039

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 850

PAKET PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 315 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/39361x

IHR VORTEIL

INKLUSIVE: Buch „Entfachen Sie das Teamfeuer“ von Christian Majer, Brigitte Schaden und Luis Stabauer

FOLLOW UP

Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

ONLINE TEST

TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

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 und 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.

Wissen, das 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/-innen richtet sich nach deren zeitlicher Verfügbarkeit.

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie steuern durch die Kenntnisse der Prozesse – Start, Controlling, Abschluss – die Projektmanagement-Energie 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/-in*:

Dr. Christian Majer, zPPMC (IPMA), PcE (TÜV A)

Mag. Susanne Schwanzer, MSc
Experte/Expertin für Projekt- und Prozessmanagement

9. – 10.12.2019	Mo, Di	24314 019
23. – 24.3.2020	Mo, Di	24314 029
8. – 9.6.2020	Mo, Di	24314 039

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 850

PAKET PREIS Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 315 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/24314x

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

FOLLOW UP Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

PRAXISDIALOG PROJEKTMANAGEMENT

Projektmanager haben es nicht leicht

Die Welt ist unübersichtlicher geworden, auch in Projekten ist man mit Widersprüchlichkeit, Komplexität und Unsicherheit konfrontiert. In immer kürzeren Zeitspannen sollen anspruchsvolle Ziele erreicht und vielfältige Stakeholder-Interessen erfüllt werden, noch dazu unter enormem Kostendruck. Neben fachlichen und methodischen Kenntnissen wird daher soziale Kompetenz immer mehr zum Muss. Leadership, Konfliktmanagement und Teamfähigkeit werden zur Selbstverständlichkeit. Ist Projektleitung also nur mehr was für richtige „Wunder-Wuzzis“?

Projektmanagement-Kompetenzen reflektieren und vertiefen

Projektmanagement ist eine Mischung aus strukturiertem Vorgehen, einer Dosis Gefühl für Menschen und Kreativität für innovative Lösungen. Effektives Vorgehen in Projekten bedeutet vor allem Reflexionsfähigkeit. In dieser Simulation arbeiten Sie ein Projekt von Anfang bis Ende durch und stellen so Ihre Kompetenzen im sanktionsfreien Raum auf die Probe. Werfen Sie auch einen kritischen Blick auf die aktuelle Projektlandschaft Ihres Unternehmens und überprüfen Sie, wie gut Ihre Vorgehensweise im Projektmanagement auf Ihre Unternehmenssituation zugeschnitten ist.

Wissen, das Sie erhalten:

- Einsichten zu Einsatz und Wirkung sozialer Kompetenz in Projekten
- Konstruktive Verbesserungsvorschläge zu Ihrem methodischen Vorgehen in Projekten
- Vertiefung der Kompetenzen zur Sicherung des Projekterfolgs
- Eine durchgängige Sicht auf integrierte Planung und Steuerung von Projekten
- Standortbestimmung hinsichtlich Zertifizierungsvorbereitung nach IPMA/pma Level B und C.

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie bekommen konstruktives, kritisches Feedback zu Ihren sozialen und methodischen PM-Kompetenzen.
- Das fokussierte Reflektieren Ihres Verhaltens im Rahmen des Projekt-Fallbeispiels ergibt reichlich Möglichkeiten für die Optimierung der eigenen Projektmanagement-Praxis.



Trainer:

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

5.12.2019	Do	24357 019
4.6.2020	Do	24357 029

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

wifwien.at/24357x

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

IHR VORTEIL Das Seminar ist als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

FOLLOW UP Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

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 250.000 Projektmanager/-innen zertifiziert, die Tendenz ist weiter stark steigend. Ein solches „Prüfsiegel“, ausgestellt von einer neutralen Institution, bescheinigt Ihnen, als Projektmanager/-in nach anerkannten Standards zu arbeiten und über gesicherte Projektmanagement-Kompetenzen 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 4.0 (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 Person:

- 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 Projektmanagement-Kompetenz 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 empfohlen.



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

**Termin: individuell vereinbar unter
01 476 77 5234**

DAUER: Coaching im Ausmaß von
ca. 240 Minuten (inkl. E-Feedback)

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*)



Informationen zur Zertifizierung
unter <http://www.p-m-a.at>



* für Absolventen/-innen eines
Projektmanagement-Seminars des
WIFI Management Forums

ZERTIFIZIERUNGEN Kompetenzen international belegen



Kunden, Lieferanten und Auftraggeber fordern in zunehmendem Maße einen Nachweis über die Kompetenzen im Projekt- oder Prozessmanagement. Belegen auch Sie Ihre Kompetenzen durch ein international anerkanntes Gütesiegel. Wir unterstützen Sie bei der Vorbereitung!

Projektsicht:

Welche Projekte werden durchgeführt?

- Welchen Standard verwenden Ihre Kunden/-innen?
- Welchen Standard verwenden die Kernlieferanten/-innen?

Unternehmenssicht:

Marktsicht und Branchensicht

- Was sind Ihre Kernmärkte (Deutschland, Europa oder die Welt)?
- Welchen Standard verwenden Ihre Mitbewerber/-innen?
- Wer sind die Eigentümer/-innen Ihres Unternehmens (Europa oder USA)?

Individualsicht:

Was sind die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter/-innen?

- Welche Projekte leiten Ihre Mitarbeiter/-innen (lokal oder international)?
- Wie gut sind die Sprachkenntnisse Ihrer Mitarbeiter/-innen (Englisch!)?

Zielgruppe	IPMA® International Project Management Association	PRINCE2® APMG International
Nachwuchs-Projektmanager/-in	IPMA Level D® (Certified Project Management Associate)	PRINCE2® Foundation
Projektmanager/-in	IPMA Level C® (Certified Project Manager)	PRINCE2® Practitioner
Erfahrene/-r Projektmanager/-in	IPMA Level B® (Certified Senior Project Manager)	
Zertifizierungssysteme		

PRINCE2® is a registered trade mark of AXELOS Limited, used under permission of AXELOS Limited. The Swirl logo™ is a trade mark of AXELOS Limited, used under permission of AXELOS Limited.

PROJEKTE, PROZESSE ODER EINE GUTE MISCHUNG?

*Projekte sind spannend,
Prozesse hingegen oft langweilig*

Projekte sind zielorientierte, weitgehend neuartige, komplexe Aufgaben. Projektmanagement kommt dann zum Einsatz, wenn wiederkehrende Standardprozesse nicht anwendbar sind oder gänzlich fehlen. Statt Empowerment und Freiraum zur Bewältigung von außergewöhnlichen Herausforderungen sehen sich Projektteams häufig mit strikten Kontrollstrukturen konfrontiert. Andererseits werden Best Practices aus Prozessen in Projekten kaum genutzt. Die Unterscheidung von Projekten und Prozessen als auch deren Zusammenspiel sicherzustellen, ist keinesfalls trivial.

Komplexitätsunterschiede richtig managen

Die so genannte Triage-Idee bietet eine Auflösung dieses Dilemmas an, indem verschiedene Komplexitätsstufen definiert und in unterschiedlicher Art gemanagt werden: 1. einfache Tätigkeiten, 2. komplexe wiederkehrende Standardprozesse und 3. neuartige, eher einzigartige Projekte. Für jede Kategorie werden adäquate Planungs- und Steuerungsmethoden eingesetzt, die eine optimierte Balance von Freiheit und Kontrolle sicherstellen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Strukturierte Werkzeuge aus der Projekt- und Prozessmanagement-Welt
- Projektwürdigkeits-Analyse zur Einordnung der Komplexität
- Projektstrukturplan (PSP) als Kontinuum von Freiheitsgraden
- Arbeitspaket-Spezifikation als Bausteine für Standards und Wissenssicherung
- Lessons Learned als Motor für Weiterentwicklung mit dem Kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP) verbinden
- Fehler-Möglichkeiten-Einfluss-Analyse (FMEA) als integrative Methode zum Risikomanagement in Prozessen und Projekten

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

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie kennen die Zusammenhänge zwischen Projektmanagement einerseits und Prozessmanagement andererseits und finden sich so besser in den jeweiligen Welten zurecht.
- Durch eine klarere Unterscheidung von Projekten und Prozessen wird die methodische Handhabung einfacher.
- Als Projektleiter/-in fällt es Ihnen leichter, (Prozess-)Vorgaben für Ihr Projekt mit der/dem internen Projektauftraggeber/-in abzustimmen.



Trainer*:

DI (FH) Gerald Aschbacher, MSc
Peter Minar-Hödel, MSc

Zertifizierte Projekt- und Prozessmanager

5.9.2019	Do	24325 019
2.3.2020	Mo	24325 029

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

wifwien.at/24325x

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

IHR VORTEIL Das Seminar ist als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

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-Lebenszyklus 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.

Wissen, das 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 Storyboards und U-Technik
- Effektiv komplexe Situationen vermitteln – Analogien herstellen, Metaphern und Bilder einsetzen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie üben konkrete Settings und Methoden, abgestimmt auf eigene 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.



Trainerin:

Mag. Susanne Schwanzer, MSc
Expertin für Projektmanagement und soziale Kompetenz

7.10.2019	Mo	24312 019
20.4.2020	Mo	24312 029

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

wifwien.at/24312x

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

IHR VORTEIL Das Seminar ist als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

FOLLOW UP Individuelles Follow-up auf Anfrage ► Info auf Seite 3
BEITRAG: EUR 150/Stunde

ONLINE TEST TESTEN SIE IHR WISSEN
► Info auf Seite 3

PROJEKTE ZWISCHEN STRUKTUR UND SPONTANITÄT

Planung ist die eine Seite von Projekten, die andere ist Improvisation

In den heutigen Unternehmen nimmt das Projektmanagement bereits einen wesentlichen Teil der organisatorischen Gestaltung ein. Ein stetig steigender Wettbewerb, die ständig fortschreitende Globalisierung, immer kürzer werdende Produktzyklen, aber auch sich schnell ändernde Vereinbarungen und Rahmenbedingungen stellen das Projektmanagement vor große Herausforderungen. Herausragende Ideen müssen unter Zeitdruck gefunden und Entscheidungen rasch getroffen werden. Immer öfter sind Projektmanager/-innen gefordert, spontan zu handeln und zu improvisieren.

Thinking out of the „project“

Was ist die Grundlage für spontanes Handeln und Improvisation? „Kreativität“ heißt das Zauberwort. Ein Potenzial, das uns ein Leben lang begleitet, aber unter besonderen Situationen leidet. Vor allem dann, wenn unser Denken eingefahren und unser Sehen blind geworden ist. Anhand von konkreten Beispielen und Methoden erfahren Sie, wie Sie Ihr kreatives Potenzial erhöhen und Ihre Spontanität und Improvisationsgabe verbessern.

Wissen, das Sie erhalten:

- Methoden zu Improvisation und Spontanität (Improvisations-Brainstorming, Teamregeln der Improvisation, Kombinatorik)
- Techniken zur Ideengenerierung der quergedachten Art (Aufbrechen von Denkblockaden, Bisoziation, Analogien)
- Wege zur Förderung von Kreativität in Unternehmen und Projekten
- Umgang mit Veränderung

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie lernen die konzeptionellen Grundlagen für spontanes und kreatives Tun kennen.
- Sie wissen, wie Sie in Ihren Projekten die Basis für improvisiertes Vorgehen schaffen.
- Sie erleben Improvisation, Spontanität und Kreativität als wesentliche, unterstützende Funktionen, um der heutigen schnellen Zeit entspannter zu begegnen.



Trainer:
Mag. Anton Karl Six
Experte für Kreativität

28.10.2019	Mo	24302 019
22.6.2020	Mo	24302 029

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 465

wifwien.at/24302x

**IHR
VORTEIL**

Das Seminar ist als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

CHAIRING AND FACILITATING INTO RESULTS

Buy-in from project participants is essential

As a project manager or business analyst, professionally facilitating your projects and workshops to get all your team members onboard and pulling together is your key to success. Effective facilitation means developing a range of skills, methods and tools in cross-functional environments. This is a key factor to producing high-quality thinking, finding innovative solutions and increasing collaboration within your team. Clear objectives with all participants working towards a common goal are key to successful project management.

Make your meetings more efficient and productive!

Optimize your project management meeting skills with principles, practices and tools in order to encourage participation and ownership in your team. You'll learn to identify principles, practices and tools for effectively chairing and facilitating your project management meetings. You'll also develop a framework for designing effective meetings in order to get that buy-in from your team participants.

Management tools you receive:

- Facilitating and chairing basics – get participant buy-in
- The 3 phases of effective facilitation for project management
- Interpersonal and moderation skills – to handle dominant participants
- Business meeting planning document? – keep on track
- Impartiality & summarizing – two powerful tools to help lead a meeting effectively

What your benefits are:

- You'll reach sustainable decisions that underscore ownership by all PM team participants.
- There'll be increased teamwork within formal and informal working sessions with all members pulling the same direction.
- You'll hold more effective PM meetings that save time, expand options and generate better results.
- Create a more positive meeting atmosphere.



Trainer:
Charles LaFond, MBA
Negotiation, Presentation and Communication Specialist

12.–13.12.2019	Thu, Fri	24311 019
4.–5.6.2020	Thu, Fri	24311 029

LENGTH: 2 days, 9:00 am–5:00 pm
COST: EUR 850

wifwien.at/24311x

**FOLLOW
UP**

Individual follow-up on request
► Info on page 3
COST: EUR 150/hour

**YOUR
PROFIT**

This seminar can be credited as further education within the framework of a project management re-certification.

Note: English B2 level or higher

PRINCE2® FOUNDATION

Projekte erfolgreich managen

PRINCE2® (kurz für englisch „Projects in Controlled Environments“, deutsch „Projekte in kontrollierten Umgebungen“) ist eine prozessorientierte und skalierbare Projektmanagement-Methode. PRINCE2® bildet einen strukturierten Rahmen für Projekte und gibt Ihnen als Projektleiter/-in oder als Mitglied eines Projektmanagement-Teams anhand des Prozessmodells konkrete Handlungsempfehlungen für jede Projektphase.

Von der Projekt- und Phasenplanung bis zur Qualitätsbeurteilung

Sie suchen nach einem kontrollierten Ansatz für das Management von Projekten? In 3 Tagen erhalten Sie einen umfassenden Überblick über die PRINCE2®-Projektmanagement-Methode. Dies umfasst die 4 integrierten Elemente der 7 Prozesse und Subprozesse, 7 Themen, 7 Grundprinzipien und der Projektumgebung.

Wissen, das Sie erhalten:

- Einführung in das Projektmanagement nach PRINCE2®
- 7 PRINCE2®-Themen: Business Case, Organisation, Qualität, Pläne, Risiken, Änderungen und Fortschritt
- 7 PRINCE2®-Prozesse: Lenken, Vorbereiten und Initiieren eines Projekts, Steuern einer Phase, Managen der Produktlieferung, Managen der Phasenübergänge und Abschließen eines Projekts
- 7 PRINCE2®-Prinzipien: Fortlaufende geschäftliche Rechtfertigung, Lernen aus Erfahrungen, definierte Rollen und Verantwortlichkeiten, Steuern über Managementphasen, Steuern nach dem Ausnahmeprinzip, Produktorientierung und Anpassen an die Projektumgebung
- Wechselseitige Beziehungen zwischen Themen, Prozessen und Prinzipien
- Fallbeispiele und praktische Übungen zur PRINCE2®-Methode

Abschluss: Das Seminar wird mit dem Zertifikat PRINCE2® Foundation abgeschlossen.

PRINCE2® is a registered trade mark of AXELOS Limited in the United Kingdom and other countries.

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Werten Sie Ihre Projektmanagement-Kompetenzen durch ein PRINCE2®-Zertifikat auf und steigern Sie so Ihren Marktwert!
- Sie sind in der Lage, Projekte erfolgreich und effizient abzuwickeln und in Projekten mitzuarbeiten.
- Sie werden punktgenau und effizient auf Ihre Prüfung vorbereitet.

16.–18.9.2019 Mo–Mi 18343 019
11.–13.2.2020 Di–Do 18343 029

DAUER: 3 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 1.890
inkl. Zertifizierungsprüfung

PAKET
PREIS

Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „PRINCE2® Practitioner“ um insgesamt EUR 3.000 und sparen Sie EUR 280 (Paket-Nr. 39373).

wifiwien.at/18343x

IHR
VORTEIL

INKLUSIVE: Buch: PRINCE2®-Buch „Erfolgreiche Projekte managen mit PRINCE2®“

Das Seminar ist als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

IN KOOPERATION MIT

next
level consulting

PRINCE2® PRACTITIONER

Aufbauseminar für PRINCE2®-Profis

Im internationalen Wettbewerb wird ein anerkannter Nachweis Ihrer Fähigkeiten immer wichtiger. Werten Sie Ihre Projektmanagement-Kompetenzen durch ein PRINCE2®-Zertifikat auf und steigern Sie so Ihren Marktwert! Dieses Seminar bietet Ihnen einen detaillierten Einblick in PRINCE2®-Prozesse, Komponenten und Techniken und deren Beziehungen. Der Practitioner-Level soll zeigen, ob ein/-e Kandidat/-in in der Lage ist, in einem PRINCE2®-Umfeld ein gering komplexes Projekt mit der PRINCE2®-Methode zu planen und durchzuführen.

Praktische Umsetzung von PRINCE2®

Innerhalb von 2 Tagen können Sie anhand von verschiedenen Szenarien PRINCE2® als Methode in Projekten anwenden und die Managementphasen effektiv steuern. In Gruppenarbeiten, Übungen und Diskussionen vertiefen erfahrene Projektmanager/-innen und Projektmitarbeiter/-innen das im Zuge einer PRINCE2® Foundation-Ausbildung erlernte Wissen in Form von praxisorientierten Szenarien.

Wissen, das Sie erhalten:

- Vertiefung der Prozesse, Themen und Techniken der PRINCE2®-Methodik
- Musterprüfung durcharbeiten
- Prüfungsrelevante Wissenslücken schließen
- Tipps und Tricks für die Zertifizierungsprüfung

Abschluss:

PRINCE2® Practitioner-Prüfung (objektive Testprüfung, Multiple-Choice- und Multiple-Response-Fragen basierend auf einer Fallstudie, 2,5 Stunden, auf Deutsch). Dabei sind folgende Voraussetzungen zu erfüllen:

- Kenntnisse der PRINCE2®-Methodik entsprechend dem Foundation-Level
- Formale Voraussetzung für die Practitioner-Prüfung ist die bestandene PRINCE2® Foundation-Prüfung bzw. eine der folgenden Zertifizierungen: IPMA Level D-A, PMP®, CAPM®.

PRINCE2® is a registered trade mark of AXELOS Limited in the United Kingdom and other countries.

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Qualitätssicherung für Ihr Unternehmen durch gemeinsames Projektmanagement-Verständnis und Praktiken
- Steigerung des persönlichen Marktwerts durch ein international anerkanntes Zertifikat
- Neutrale Bestätigung der Kompetenz im Projektmanagement
- Effiziente Prüfungsvorbereitung mit unseren PRINCE2®-akkreditierten Trainern

23.–24.10.2019 Mi, Do 18344 019
4.–5.3.2020 Mi, Do 18344 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 1.390
inkl. Zertifizierungsprüfung

PAKET
PREIS

Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „PRINCE2® Foundation“ um insgesamt EUR 3.000 und sparen Sie EUR 280 (Paket-Nr. 39373).

wifiwien.at/18344x

IHR
VORTEIL

Das Seminar ist als Fortbildung im Rahmen einer Projektmanagement-Re-Zertifizierung anrechenbar.

IN KOOPERATION MIT

next
level consulting

MANAGEMENT- UND IT-KOMPETENZ

- 88 Seminarreihe zu agilen Management- und Organisationsstrukturen im IT-Bereich
- 88 1: Mit fokussierter Strategie erfolgreich sein
- 89 2: Mit agiler Organisation effizient sein
- 89 3: Mit lösungsorientierter Kultur effektiver sein

- 90 Grundlagen des Anforderungsmanagements nach IREB
- 90 COBIT® 5 Foundation
- 91 ITIL® Foundation
- 91 ITIL® Practitioner
- 92 DevOps-Grundlagen
- 92 Enterprise Service Management
- 93 Professional Scrum Master
- 93 Professional Scrum Product Owner

IT-Management rückt immer mehr in den Fokus erfolgreicher Unternehmen. Verschaffen Sie sich mit unserer neuen Seminarreihe einen Überblick über die gängigsten Methoden und erhöhen Sie durch fokussiertes und agiles IT-Management den Unternehmenswert.

Neuaustrichtung der IT-Welt

Digitalisierung, Agilität, Kostendruck und Unsicherheit wirken sich auch massiv in der IT-Welt aus. Für die Neuaustrichtung und Optimierung bietet diese Seminarreihe kompakte Inhalte zu Strategiethemata, wie Kernkompetenzen, IT-Architektur als auch zu Fragen der Strukturierung von Organisationseinheiten. Die Kultur-Dimension ergänzt mit den „weichen“ Erfolgsfaktoren wie neue Arbeitsformen und Burnout diese integrale Sicht und Herangehensweise.

Vom Reaktiven zum Gestalten

IT-Abteilungen wie auch IT-Unternehmen werden oft nur als Kostenstelle oder in der Rolle des Abwicklers gesehen. Es ist Zeit, das Upgrade zum professionellen Gestalter und Businesspartner durchzuführen, denn die aktuelle Umstellung auf Digitalisierung in der Gesellschaft bringt für die IT nicht nur große Herausforderungen, sondern auch vielfältige Chancen für den Rollenwechsel vom reaktiven zum proaktiven Gestalter.

Von der formalen Fremdsteuerung zum agilen Management

Die Arbeitsformen von gestern sind längst überholt und die heutigen Organisationsstrukturen taugen nichts für die Herausforderungen von morgen. Überzogene Kontrolle und Hierarchie-Gläubigkeit sowie zentralistische Steuerungsmodelle funktionieren nicht mehr. Selbstorganisierende IT-Strukturen mit Empowerment sind gefragt. Agile Vorgehensweisen ermöglichen eine flexible sowie effektive Abwicklung von (internen und externen) Kundenanforderungen.

Culture eats Strategy for Lunch

Klare Strategien und effiziente Strukturen zählen alles nichts, wenn die gelebte Kultur mit ihrem Beharrungsvermögen nicht neu gestaltet und verändert wird. Eine effektive IT-Kultur schafft die Balance von Sach- und Beziehungsebene, das bedeutet ein Wohlfühlen im Team als auch Erfolg im Job. Eine adäquate Team- bzw. Organisationskultur ist somit ein wesentlicher Erfolgsfaktor für IT-Organisationen.

PAKET
PREIS

1 2 3

1. Mit fokussierter Strategie erfolgreich sein
2. Mit agiler Organisation effizient sein
3. Mit lösungsorientierter Kultur effektiver sein

Terminpaket A*	39420 019
1: 21.–22.10.2019 Mo, Di	9.00–17.00 Uhr
2: 25.–26.11.2019 Mo, Di	9.00–17.00 Uhr
3: 14.–15.1.2019 Di, Mi	9.00–17.00 Uhr

* Die Reihenfolge der Seminare ist frei wählbar. Weitere Termine online buchbar!

PAKETPREIS: EUR 2.290

PAKET
PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 260 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifiwien.at/39420x



IT-Strategien von gestern funktionieren nicht mehr

Strategie bedeutet vor allem zu klären, was man nicht macht. Die Zeiten des alles umfassenden Bauchladens sind vorbei. IT-Organisationen stehen derzeit unter hohem Kosten- und Leistungsdruck. Die Umstellung auf Digitalisierung und neue Herausforderungen der Zukunft haben erst begonnen. Der IT kommt dabei eine Schlüsselrolle für eine erfolgreiche Umsetzung zu. Der Erwartungsdruck lastet massiv auf den IT-Verantwortlichen. IT-Strategie bedeutet schließlich nicht nur Ausrichtung und Fokussierung, sondern auch die Umsetzung der „wanted position“.

IT-Strategie benötigt Fokus und klare Umsetzung

Die Beschäftigung mit einer explizit formulierten IT-Strategie bringt Klarheit für relevante Stakeholder, wie Geschäftsführung, Kunden/-innen und nicht zuletzt die Mitarbeiter/-innen. Die Strategie soll basierend auf den eigenen Kernkompetenzen und der Definition des so genannten „Strategy House of IT“ Orientierung hinsichtlich des Leistungsangebots geben. Eine durchdachte IT-Architektur bietet die Entscheidungsgrundlage für „Make or Buy“-Entscheidungen sowie die Auswahl des operativen Projekt-Portfolios.

Wissen, das Sie erhalten:

- Strategy House of IT
- BSC und Projektportfolio-Design
- IT als Enabler
- Kernkompetenzen: Make or Buy
- IT-Architecture-driven Design

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

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie diskutieren und reflektieren aktuelle IT-Herausforderungen.
- Sie erlangen, strukturierte, einfache Werkzeuge um Ihre individuelle IT-Strategie zu definieren.
- Sie bekommen Klarheit für die strategische Ausrichtung Ihrer IT-Organisation und Ihrer Ressourcen.



Trainer*:

Dr. Christian Majer

Peter Minar-Hödel, MSc

Organisationsberater und Coach für integrierte Managementsysteme

21.–22.10.2019 Mo, Di 39311 019

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 850

PAKET
PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 260 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifiwien.at/39311x

IT-Organisationsstrukturen dürfen nicht behindern

Struktur bedeutet vor allem, zu klären, wie man Arbeit organisiert und managt. Die Zeiten von übertriebener Kontrolle und Hierarchiegläubigkeit sind vorbei. Alte Organisationsstrukturen und zentralistische Steuerungsmodelle funktionieren nicht mehr. Kunden/-innen erwarten sich die Einhaltung von Service-Versprechen und wollen keine starren Produktlösungen mehr. Die bloße Umsetzung von vordefinierten Anforderungen ist zu wenig. Ohne gelebte Flexibilität und Beratungskompetenz ist man schnell im Out.

Selbstorganisierende IT-Strukturen mit Empowerment

Moderne IT-Organisationen fördern Empowerment der Mitarbeiter/-innen, eingebettet in flexible Formen der Selbstorganisation, um die hohen Performance-Erwartungen zu erfüllen. Agile Herangehensweisen nicht nur im IT-Projektmanagement sowie ein hohes Verständnis von Kundenprozessen schaffen Klarheit für ein effektives Anforderungsmanagement als auch eine effiziente Abwicklung. Scrum und IT-Kanban werden unter Einbeziehung von ISO 27001-DSGVO, COBIT und ITIL berücksichtigt und integriert.

Wissen, das Sie erhalten:

- Anforderungsmanagement vs. Prozessmanagement
- IT-Projektmanagement (agile Methoden, Scrum, IT-Kanban)
- ISO 27001-DSGVO
- Vertrags- und Claim-Management
- Ausschreibungen als Erfolgsfaktor

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

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie diskutieren und reflektieren aktuelle rechtliche IT-Herausforderungen.
- Sie erlangen strukturierte, einfache Werkzeuge, um Ihre firmenspezifische IT-Organisation neu zu definieren.
- Sie bekommen Klarheit für die strukturelle Ausformung bzw. Optimierung Ihrer IT-Organisation.



Trainer*:

Dr. Christian Majer

Peter Minar-Hödel, MSc

Organisationsberater und Coach für integrierte Managementsysteme

25.–26.11.2019 Mo, Di 39318 019

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 850

PAKET
PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 260 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/39318x

IT-Kultur darf nicht vernachlässigt werden

Kultur bedeutet vor allem, wie miteinander gearbeitet wird, welche Werte und Haltungen zählen und gelebt werden. Technikfixierte Einzelkämpfer/-innen in abgeschotteten Zellen sind vorbei. Unternehmerische Flexibilisierung und gestiegene Kundenerwartungen werden oft zu Belastungen für IT-Mitarbeiter/-innen und führen nicht selten zum Burnout. Für IT-Verantwortliche ist es eine ziemliche Herausforderung geworden, die Besten am Markt zu finden und im Job zu halten. Noch dazu hat die neue Generation Y eine ganz andere Auffassung von attraktiven Arbeitsformen.

IT-Strukturen benötigen Empowerment und Selbstorganisation

Eine effektive IT-Kultur schafft den Spagat zwischen „Wohlfühlen im Team“ als auch „Performance im Job“. Kultur ist stärker als jegliche strategischen und strukturellen Soll-Vorgaben, sie ist dennoch gestaltbar. Eine entsprechende Team- bzw. Organisationskultur ist ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor. Entscheidend sind heutzutage neben Wertschätzung die Integration von Flexibilität, Resilienz, Kreativität und Zielorientierung sowie Stressmanagement, um als „Great Place to Work“ attraktiv zu sein.

Wissen, das Sie erhalten:

- Neue Arbeitsformen (Onsite vs. Homeoffice)
- Burnout-Prävention und Resilienz
- Kreativität und Improvisation
- IT-Controlling und Weiterentwicklung
- Strukturierter IT-Change

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

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie diskutieren und reflektieren aktuelle Herausforderungen, die sich für attraktive Arbeitgeber/-innen stellen.
- Sie erlangen strukturierte, einfache Werkzeuge, um Burnout, Boreout und Stress zu bewältigen.
- Sie bekommen Klarheit für die unternehmensspezifische Kulturentwicklung Ihrer IT-Organisation.



Trainer*:

Dr. Christian Majer

Peter Minar-Hödel, MSc

Organisationsberater und Coach für integrierte Managementsysteme

14.–15.1.2020 Di, Mi 39319 019

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 850

PAKET
PREIS

Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und sparen Sie EUR 260 im Vergleich zur Einzelbuchung.

wifwien.at/39319x

GRUNDLAGEN DES ANFORDERUNGSMANAGEMENTS NACH IREB

Mit professionellen Anforderungsmanagements zu den richtigen Anforderungen!

Professionelles Anforderungsmanagement ist der wesentlichste Erfolgsfaktor von gelungenen Projekten. Ungenau beschriebene Anforderungen werden oft verschiedenartig interpretiert, was unzufriedene Nutzer/-innen zur Folge hat. Ausschlaggebend sind das Verstehen der Anwenderbedürfnisse, das Finden der richtigen Erhebungsmethode, das Ableiten entsprechender Anforderungen und die richtige Dokumentation. Daneben umfasst der gesamte Anforderungsmanagementprozess auch proaktive Entscheidungen und Maßnahmen, die über den gesamten Projektlebenszyklus hinweg vom Anforderungsmanagement gesteuert werden.

Professionelles Anforderungsmanagement als Erfolgsfaktor

Die Kompetenzen im Anforderungsmanagement sind umfangreich: Analytisches Denken, Empathie im Umgang mit Stakeholdern, Kommunikations- und Moderationsfähigkeit, Konfliktlösungskompetenz und auch Selbstbewusstsein sind erforderlich. Der Aufgabenbereich umfasst die professionelle Erhebung der Anforderungen mit unterschiedlichen Erhebungsmethoden sowie das Erkennen von relevanten Anforderungsquellen als auch die Dokumentation der Anforderungen mit Use Cases und UML-Modellen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Abgrenzung des Systems und aller Ebenen der Analyse von seinem Umfeld (Kontextanalyse)
- Identifikation von Schnittstellen
- Bestimmung der richtigen Erhebungsmethode für die Problemstellung und die beteiligten Stakeholder
- Die wichtigsten Unterschiede zwischen funktionalen und nicht-funktionalen Anforderungen und deren Bedeutung
- Die wichtigsten Modellierungsarten in UML, um Anforderungen zu dokumentieren
- Definieren von Use Cases

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erstellen Anforderungen mit hoher Qualität, die sowohl textlich als auch modellbasiert dokumentiert sind.
- Sie können mit UML komplexe Abläufe modellieren sowie grafisch repräsentieren und somit eindeutiger und verständlicher machen.
- Sie wissen, welche Attribute für Anforderungen und Ihr Projekt relevant sind.



Trainerin:
Barbara Strnad
Trainerin für Anforderungsmanagement und UML,
spirit in projects

30.9.–2.10.2019 Mo, Mi 18381 019
1.–3.4.2020 Mi, Fr 18381 029

DAUER: 3 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 1.700
inkl. Zertifizierungsprüfung

wifwien.at/18381x

Abschluss:

Das Seminar richtet sich nach dem IREB-Lehrplan und bereitet Sie für die anschließende Prüfung zum „IREB Certified Professional for Requirements Engineering-Foundation Level“ vor.

IN KOOPERATION MIT



COBIT® 5 FOUNDATION

COBIT® 5 als Framework für Governance und Management von IT

COBIT® 5 zu verstehen hat viele Vorteile: Sie können Ihre IT-Prozesse verbessern, Ihre Zulieferer besser steuern und sich zielgerichtet auf IT-Audits vorbereiten. COBIT® 5 ermöglicht eine Ende-zu-Ende-Betrachtung auf die Governance und das Management der Unternehmens-IT für Unternehmen jeglicher Größe und Art. Die COBIT® 5-Prozesse mit ihren detaillierten Governance- und Management-Praktiken werden in diesem Training vermittelt. Wir beschäftigen uns auch mit der Abgrenzung zu anderen Best-Practice-Frameworks und Normen, wie ITIL® und ISO/IEC 20000.

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist verpflichtend

Service-Provider zu steuern heißt, Ziele vorzugeben und zu kontrollieren. Doch welche IT-Ziele passen zu Ihren Businesszielen? Welche Kennzahlen sollen Sie am Ende des Tages abfragen? Was bedeuten Werte und Trends? Während auf der einen Seite Unternehmen ihren Governance-Verpflichtungen nachkommen müssen, sollten auf der anderen Seite die verantwortlichen IT-Manager/-innen Prozesse und ein Berichtswesen aufsetzen, um überhaupt steuerbar zu sein.

Wissen, das Sie erhalten:

- Grundlagen und Struktur des COBIT® 5-Frameworks
- Die 5 Grundprinzipien der Governance of Enterprise IT (GEIT)
- Die 7 Governance und Management Enabler
- Einführung in die Implementierung von COBIT® 5
- Erläuterung COBIT® 5-Prozessdomänen und Prozesse
- Anwendung des COBIT® 5-Reifegradmodells

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Profitieren Sie von erfolgreichen Praxis-Beispielen und Ergebnissen aus Projekten.
- Lernen Sie die COBIT® 5-Zielkaskaden und andere Praxis-Tools kennen.
- Sie können Hilfsmittel und Techniken in Ihren COBIT® 5-Prozessen anwenden.



Trainer:
Richard Friedl
Organisationsberater,
Trainer, Speaker und Autor

18.–19.11.2019 Mo, Di 18341 019
10.–11.3.2020 Di, Mi 18341 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 1.450
inkl. Zertifizierungsprüfung

wifwien.at/18341x

Abschluss:

Das Seminar wird mit dem international gültigen Zertifikat COBIT® 5 Foundation abgeschlossen.

IN KOOPERATION MIT



akkreditiert bei PeopleCert

COBIT® is a registered trade mark of ISACA and the IT Governance Institute.

INFORMATION UND ANMELDUNG:

T 01 467 77-5238 W wifi.at/managementforum

Stabilität und Flexibilität. Ein Widerspruch?

In den 1990er Jahren mussten Störungen rasch behoben und Fehlerursachen beseitigt werden, Veränderungen sollten zu keinen Unterbrechungen der Verfügbarkeit von IT-Services führen. Das hat sich bis heute nicht geändert. Mittlerweile sind fast alle Branchen auf eine stabile und gleichzeitig flexible IT-Unterstützung angewiesen.

Stabiler IT-Betrieb und zufriedene Kunden durch den Einsatz der „Best Practice“

Der ITIL® Foundation®-Kurs ist das Eingangstor in die Welt der „Best Practice“: bessere Dienstleistungen, zufriedener Kunden/-innen, funktionierende Prozesse. Neue Funktionen müssen schnell und sicher verfügbar sein, ohne laufende Systeme zu gefährden. Das erfordert eine passende Organisation: Prozesse, Rollen, Werkzeuge. Die ITIL®-Prozesse und Konzepte haben sich in der Praxis seit über 25 Jahren bewährt. Schon lange ist ITIL® die Muttersprache der Menschen im IT-Service-Management.

Wissen, das Sie erhalten:

- Service-Management verstehen: Der ITIL®-Service-Lebenszyklus zeigt den Weg zur Service- und Kundenorientierung. Welche IT-Prozesse ein Service-Provider benötigt und deren Funktionsweise, Definition der Rollen, Funktionen und Kennzahlen.
- Werte erkennbar machen: IT-Service-Management rechnet sich nachweisbar für Kunden/-innen und für Service-Provider. ITIL® als gemeinsame Sprache hilft Zeit sparen und Missverständnisse zu vermeiden.
- Die Bestandteile kennen: Wie hängen Prozesse, Rollen, Funktionen und Assets zusammen?
- Organisatorische Maßnahmen und Werkzeuge, die den IT-Betrieb stabilisieren
- Wie setzt man kontinuierliche Verbesserung und sinnvolles Reporting um?

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Adopt and adapt: Nehmen Sie sich aus 2.500 Seiten ITIL®-Literatur das heraus, was Sie wirklich brauchen.
- Denken Sie an die Zukunft! In ITIL® steckt die Philosophie der kontinuierlichen Verbesserung.
- Profitieren Sie von Best-Practice-Unternehmensbeispielen bei der erfolgreichen ITIL®-Anwendung.



Trainerteam:

Veronika Rutkowski

Organisationsberaterin

Richard Friedl

Organisationsberater, Speaker und Autor

12. – 13.9.2019	Do, Fr	18348 019
28. – 29.10.2019	Mo, Di	18348 029
29. – 30.1.2020	Mi, Do	18348 039
12. – 13.3.2020	Do, Fr	18348 049
8. – 9.6.2020	Mo, Di	18348 059

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 1.380

inkl. Zertifizierungsprüfung

wifwien.at/18348x

Abschluss:

Das Seminar wird mit dem weltweit anerkannten Zertifikat „ITIL® Foundation“ abgeschlossen.

IN KOOPERATION MIT



akkreditiert bei PeopleCert

ITIL® is a registered trade mark of AXELOS Limited.

Grau ist alle Theorie, bunt die Praxis.

IT-Prozesse wirksam umsetzen, IT-Services nachhaltig verbessern: Das ITIL® Practitioner-Training vermittelt Ihnen diese wichtigen Fähigkeiten! Zu allen Themen des IT-Service-Management gibt es Bücher, die Konzepte, Modelle, Prozesse und Rollen vorstellen. Die Erfahrung zeigt, dass für die praktische Umsetzung eine passende Vorgehensweise entscheidend ist. Diese probiert man am besten dort aus, wo es ungefährlich ist: zum Beispiel im Rahmen eines Kurses.

Services und Prozesse nachhaltig verbessern

Der Großteil des Trainings besteht aus praktischen Übungen. Realistische Fallstudien, ein Tool-Kit zur Weiterverwendung in der Praxis und die langjährige Erfahrung der Trainer garantieren Ihren Erfolg. Lernen Sie, den „CSI-Ansatz“ und die Grundprinzipien zu nutzen, und beweisen Sie Ihr Wissen durch das Ablegen der ITIL® Practitioner-Zertifizierungsprüfung.

Wissen, das Sie erhalten:

- Focus on value: Der Wert für die Kunden/-innen steht im Mittelpunkt aller Verbesserungen.
- Design for experience: Die Kundensicht ist entscheidend. Wie misst man sie?
- Start where you are: Service-Verbesserungsprojekte mit anderen Projekten verbinden
- Work holistically: Eine ganzheitliche Sicht entwickeln und anwenden
- Progress iteratively: Der richtige Scope und iteratives Vorgehen – Schritt für Schritt zum Erfolg!
- Observe directly: Richtig messen und berichten
- Be transparent: Wie Transparenz, Dringlichkeit und Priorität zusammenhängen
- Collaborate: Zusammenarbeit erfordert das richtige Maß an Kommunikation.
- Keep it simple: Lernen Sie, das Wissen aus DevOps und Lean für Ihre Verbesserungsprojekte anzuwenden.

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie verbessern Ihre IT-Service-Management-Prozesse und Ihre Services.
- Sie lernen, wie Sie den „CSI-Ansatz“ und die Grundprinzipien optimal nutzen.
- Wenden Sie „Agile“ und „Lean“-Wissen für Ihre Verbesserungsprojekte an.



Trainerteam:

Reinhard Volz

Berater und Trainer für alle ITSM-Themen

Richard Friedl

Organisationsberater, Trainer, Speaker und Autor

10. – 12.12.2019	Di, Do	18402 019
15. – 17.4.2020	Mi, Fr	18402 029

DAUER: 3 Tage, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 1.980

inkl. Zertifizierungsprüfung

wifwien.at/18402x



INKLUSIVE: Buch sowie zahlreiche Templates und Lernunterlagen

Abschluss:

Dieses Seminar schließt mit dem „ITIL® Practitioner-Zertifikat“ ab. Voraussetzung ist ein ITIL® Foundation-Zertifikat.

IN KOOPERATION MIT



akkreditiert bei PeopleCert

ITIL® is a registered trade mark of AXELOS Limited.

DEVOPS-GRUNDLAGEN

Unternehmenskultur ist eine große, endlose Zusammenarbeit

Sie müssen Anwendungen schnell und störungsfrei zur Verfügung stellen? Dazu benötigt Ihr Unternehmen neben der Technologie die passende Unternehmenskultur, die das ermöglicht. DevOps ist ein methodischer Ansatz, der die Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen Entwicklern/-innen und IT-Betrieb beschreibt. Ihre Kunden/-innen geben eine hohe Taktrate vor. Sie müssen heute Anforderungen schnell verstehen, Software und Services rasch entwickeln. Ihre Kunden/-innen setzen trotzdem störungsfreien Betrieb und Service voraus. Technologie ist hilfreich, Automatisierung muss dennoch von Menschen erdacht und überwacht werden. Deshalb müssen Software-Entwickler/-innen Betriebsverantwortung zeigen und Mitarbeiter/-innen von Betriebsteams Kundennutzen verstehen.

Agilität in Entwicklung und Betrieb bringt zufriedene Kunden

Das Agile Manifest ist die Grundlage für viele Erkenntnisse: Entwicklung (Dev) und Betrieb (Ops) müssen die Zusammenarbeit verbessern. Dazu müssen sich IT-Unternehmen und -Abteilungen mit Unternehmenskultur, Automatisierung, Messungen und Sharing („CAMS“) beschäftigen. Die DevOps-Konzepte und -Praktiken helfen bei der Verbesserung von Arbeitsabläufen und Ergebnissen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Das Ganze ist mehr als die Summe der Teile: DevOps, Agile, Lean und ITSM passen zusammen.
- Gemeinsam stärker werden: Kommunikation, die Dev und Ops verbinden wird
- Feedback-Schleifen, Lean-Methoden und gezielte Kommunikation ersparen Ihnen Meeting-Zeit.
- Kontinuierliche Software-Integration und Automatisierung sinnvoll und kontrollierbar einsetzen
- Ziele, Praktiken und Kennzahlen zur Steuerung aller Änderungen anwenden
- Kritische Erfolgsfaktoren erkennen und Risiken vermeiden

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Lernen Sie SAFE kennen – ein Framework für „Lean“-Unternehmen.
- Profitieren Sie von Beispielen und Ergebnissen aus der Praxis!
- Sie nehmen das Wissen über Werkzeuge zur Organisationsgestaltung mit, welche Sie sofort anwenden können.



Trainerin:
Veronika Rutkowski
Organisationsberaterin und
akkreditierte Trainerin

9. – 10.10.2019 Mi, Do 28020 019
13. – 14.2.2020 Do, Fr 28020 029

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: EUR 1.150

wifiwien.at/28020x

IN KOOPERATION MIT



akkreditiert bei PeopleCert

ENTERPRISE SERVICE MANAGEMENT

Der Wald und die Bäume

Wer eine Organisation ändern will, benötigt Werkzeuge. Frameworks, Standards und „Best Practices“ schießen wie Pilze aus dem Boden. Wir zeigen Ihnen, wie Sie aus den essbaren Pilzen ein schmackhaftes Menü zubereiten. Setzen Sie echte Serviceverbesserung um! Sie können für die Steuerung von Service-Providern COBIT® 5 anwenden oder alternativ SIAM. Auch ITIL®, CMMI-SVC und DevOps® sind Optionen. Vielleicht aber auch neue Methoden wie FitSM oder VeriSM? Hilft Ihnen eine Auswahl an ISO-Normen? Tatsächlich stehen unzählige Prozessmodelle, Frameworks, Normen und Tools zur Verfügung, die alle dasselbe versprechen: höhere Wertschöpfung, begeisterte Kunden/-innen, höhere Effizienz und Effektivität. In der Praxis ist der Einsatz der Werkzeuge oft enttäuschend.

Ein umsetzbarer, konkreter Vorschlag

Nach jahrzehntelangem, oft unfreiwilligem Studium der „Worst Practice“ haben wir einen Weg gefunden, der für die meisten Unternehmen den Weg in Richtung „bessere Services, zufriedenerer Kunden/-innen, mehr Erfolg“ ebnet. Wir erklären, lassen weg, und wir kombinieren das Bewährte mit verborgenen Schätzen. Wirtschaftspsychologie und Service-Management treffen auf Philosophie und BWL.

Wissen, das Sie erhalten:

- Überblick über Service-Management-Best-Practice-Tools wie Prozessmodelle und mind4service Framework
- Systemtheorie, Management-Kybernetik und philosophische Erkenntnisse
- Der Standard+Case-Ansatz

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Konkrete Ansätze, wie Sie Praktiken aus dem Service-Management für die Veränderung Ihrer Organisation einsetzen.
- Sie erhalten die Antwort auf die Frage, warum organisatorische Maßnahmen oft nicht zum Ziel führen.
- Sie profitieren vom Standard+Case-Ansatz und mind4service Framework als wesentlichen Hilfsmitteln zur Transformation von Organisationen.



Trainer:
Richard Friedl
Organisationsberater,
Trainer, Speaker und Autor

3.10.2019 Do 39378 019
20.3.2020 Fr 39378 029

DAUER: ½ Tag, 14.00–18.00 Uhr
BEITRAG: EUR 580

wifiwien.at/39378x

IN KOOPERATION MIT



akkreditiert bei PeopleCert

PROFESSIONAL SCRUM MASTER

Zunehmende Komplexität und Dynamik

In Scrum-Projekten ist es der Scrum Master, dessen Rolle wohl am radikalsten mit den Gepflogenheiten klassischen Projektmanagements bricht: Es werden keine inhaltlichen Entscheidungen getroffen und es wird nicht direkt in den Entwicklungsprozess eingegriffen. Vielmehr stehen Moderation, Vermittlung und Beantwortung von organisatorischen Fragen und Abläufen im Fokus. Den Nutzen des Scrum Masters zu vermitteln, macht die Einführung agilen Projektmanagements manchmal schwer, denn sein Beitrag zur Wertschöpfung in Projekten wird nicht klar kommuniziert.

Scrum nutzen – die Rolle „Scrum Master“ leben

Der Scrum Master vermittelt die Methoden und Ansätze agiler Projektarbeit und unterstützt das Team, die Scrum-Prozesse und Rollen zu leben. Als neutraler Dienstleister übernimmt er viele zentrale Aufgaben und entlastet das Team. Er wacht über die Werte und Regeln des Projekts, stellt die benötigten Ressourcen zur Verfügung und beseitigt Hindernisse. Dadurch trägt er wesentlich zum Projekterfolg bei, ohne aber dem Team übergeordnet zu sein.

Wissen, das Sie erhalten:

- Agile Werte und Prinzipien
- Scrum-Framework, Product-Backlog, Sprint-Backlog
- Die Rolle des Scrum Masters im Detail
- Unterschied zwischen Scrum Master und Projektmanager/-in
- Die Rollen „Product Owner“ und „Team“ im Überblick
- Planung und Controlling im Scrum
- Erfolgsfaktoren für die Einführung von Scrum

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erhalten einen fundierten Überblick über Scrum, den in der Praxis am weitesten verbreiteten agilen Ansatz.
- Sie können in Ihrer Rolle als Scrum Master die Methoden in Ihren Projekten adäquat einsetzen.
- Sie kennen wichtige Anregungen, um die Rolle des Scrum Masters in der Praxis souverän wahrnehmen zu können.



Trainer:

Mag. Manfred Pfeifer

Projektmanagement-Experte (Schwerpunkt internationale IT-Projekte)

18.–19.9.2019	Mi, Do	18189 019
27.–28.11.2019	Mi, Do	18189 029
24.–25.3.2020	Di, Mi	18189 039
18.–19.6.2020	Do, Fr	18189 049

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 1.490

inkl. Zertifizierungsprüfung!

wifwien.at/18189x

Abschluss:

In diesem Training werden Sie zielgerichtet auf die Prüfung zum Professional Scrum Master™ (PSM I nach Scrum.org) vorbereitet. Die Zertifizierungsprüfung wird nach dem Kurs individuell durchgeführt (1-stündige Online-Prüfung in englischer Sprache). Die Gebühr für einen Antritt ist in den Kurskosten enthalten.

IN KOOPERATION MIT



PROFESSIONAL SCRUM PRODUCT OWNER

Zunehmende Komplexität und Dynamik

Wir bewegen uns in einer schnelllebigen Zeit, in der der Wettbewerb nicht schläft und der Kunde König sein sollte. Das klassische Projektmanagement stößt hier immer wieder an seine Grenzen. Die Anwendung des agilen Ansatzes Scrum hat sich in den letzten Jahren als Ergänzung zum klassischen Projektmanagement etabliert. Aber was verbirgt sich nun hinter dem Mythos Scrum? Was sind die Einsatzmöglichkeiten, Chancen und Grenzen? Wie ist die zentrale Rolle des Product Owners definiert und wie kann diese adäquat gelebt werden?

Scrum nutzen – die Rolle „Product Owner“ leben

Wir bieten Ihnen in diesem Training einen umfassenden Überblick zu Scrum, dem in der Praxis am weitesten verbreiteten agilen Ansatz. Mit der Rolle des „Product Owners“ setzen Sie sich detailliert auseinander. Sie erhalten nicht nur wichtige Anregungen, um die Rolle in der Praxis souverän wahrnehmen zu können, sondern werden auch auf eine international anerkannte Zertifizierung vorbereitet.

Wissen, das Sie erhalten:

- Die Rolle des Product Owners im Detail
- Die Rollen „Scrum Master“ und „Team“ im Überblick
- Formulieren von Produkt-Vision und Managen des Product-Backlog
- Identifizieren und Erstellen von User-Stories mit Akzeptanzkriterien
- Release-Strategien und -Planung im Scrum-Umfeld

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Umfassender Überblick zu Scrum-Prozess, Rollen, Meetings und Artefakten
- Sie verstehen Kundenbedürfnisse, definieren Produkteigenschaften und setzen diese zusammen mit Ihrem Scrum Master und dem Team um.
- Sie wissen, wie zwischen einer Wertschöpfungsoptimierung eines Releases und der Maximierung des Vermögenswerts eines Produkts oder Systems in einer Organisation abgewogen wird.



Trainer:

Mag. Manfred Pfeifer

Projektmanagement-Experte (Schwerpunkt internationale IT-Projekte)

26.–27.9.2019	Do, Fr	39317 019
9.–10.12.2019	Mo, Di	39317 029
26.–27.3.2020	Do, Fr	39317 039
16.–17.6.2020	Di, Mi	39317 049

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: EUR 1.490

inkl. Zertifizierungsprüfung!

wifwien.at/39317x

Abschluss:

In diesem Training werden Sie zielgerichtet auf die Prüfung zum Professional Scrum Product Owner™ (PSPO I nach Scrum.org) vorbereitet. Die Zertifizierungsprüfung wird nach dem Kurs individuell durchgeführt (1-stündige Online-Prüfung in englischer Sprache). Die Gebühr für einen Antritt ist in den Kurskosten enthalten.

IN KOOPERATION MIT



TRAINERINNEN UND TRAINER

A



PROF. INGRID AMON

Seite 39

Sie gilt als die „Großmeisterin der Stimme“. Das Sprech- und sprachtechnische Know-how, das sie in ihren Seminaren heute so „mundgerecht“ präsentiert, kommt aus über 20 Jahren Erfahrung mit den Ausdrucksmöglichkeiten von Stimme und Sprache. Sie schrieb den Bestseller „Macht der Stimme“ (Redline Wirtschaft).



UNIV.-PROF. ING. DR. CLEMENS APPL, LL.M.

Seite 55

Vorstand des Departments für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen an der Donau-Universität Krems. Er leitet als Inhaber des Lehrstuhls für Internationales, Europäisches und Österreichisches Urheberrecht den Fachbereich „Geistiges Eigentum und Datenschutz“.



DI (FH) GERALD ASCHBACHER, MSc

Seite 84

Systemischer Berater, Trainer, zertifizierter Projektmanager (PMA Level C), Prozessmanager (TÜV Process Expert) und Coach (ISO17024), Lektor für Prozess- und Qualitätsmanagement am FH Campus Wien. Nebenberuflich selbstständig mit langjähriger Erfahrung als Organisationsentwickler und Berater mit Schwerpunkt Prozessmanagement, Reorganisation und Optimierung von Aufbau- und Ablauforganisationen sowie Konzeption und Umsetzung von Managementinstrumenten im internationalen Umfeld.



ING. MAG. KLAUS J. AUMAYR, MBA

Seite 76

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.

B



MAG. (FH) RICHARD BAUER

Seite 78

Marketing-Experte mit über 15 Jahren Praxiserfahrung, u.a. verantwortete er das weltweite Marketing der Österreich Werbung und führte einen Geschäftsbereich mit 28 Mitarbeitern/-innen. Dieses Praxiswissen gibt er an Hochschulen und in der Begleitung von Projekten an Unternehmer/-innen weiter.



DR. FRANZ BRANDSTETTER

Seite 61

Jurist und Unternehmensberater in den Bereichen Datenschutz und Compliance-Organisation. Er ist Vortragender zu Rechts- und Personalthemen sowie Autor zahlreicher Publikationen, u.a. von „AGB kompakt“ und „Rechtsabteilung & Unternehmenserfolg“.



MAG. MARTIN BUCHEGGER, MBA

Seite 52

Experte für Unternehmenssanierung, die Erstellung von Fortbestehensprognosen und die Abschätzung der Erfolgswahrscheinlichkeit von Sanierungsstrategien. Er hat Bankerfahrung in der Bonitätsanalyse und Unternehmenssanierung. Neben seiner Beratertätigkeit ist er Fachhochschullektor für Controlling und als Gerichtssachverständiger tätig.

D



MAG. GERHILD DEUTINGER

Seite 72

Als Expertin für interne Kommunikation begleitet sie seit dem Jahr 2000 Veränderungen in Konzernen, Non-Profits und Berufsverbänden. Sie vereint systemische Organisationsberatung, psychologische Erkenntnisse und Kommunikationsexpertise. Zuvor war sie in der Kommunikation des Generali-Konzerns und Pressesprecherin einer Behörde.



MAG. ISABELLA DINSTL

Seite 44

Seit 2007 selbstständig als Coach und Unternehmensberaterin. Mit ihrer langjährigen Erfahrung als externe Managementberaterin und unternehmensinterne Personalentwicklerin vermittelt sie praxisnahe Impulse und Inputs für neue Arbeitswelten. Ihr Fokus liegt auf Potenzialanalysen und -entwicklung sowie Self- und Team-Leadership.

E



MAG. AXEL EBERT

Seite 36

Psychologe, Berater, Gründungspartner von identifiere® (davor Identitärer®) – Österreichs 1. Agentur für Employer Branding und Corporate Culture. Initiator der wortwelt® – dem Unternehmen für Unternehmenssprache. Erfahrung aus über 100 Beratungsprojekten für Finanzdienstleister, Industrie, Telekom und Verwaltungen.



DI ROBERT EGGER

Seite 24, 41

Der Experte für Challenge Management ist erfolgreicher Keynote-Speaker und Berater für Politik und Wirtschaft. Als Neuropsychiker und ehemaliger Projektmanager in der Raumfahrttechnik ist er ein pragmatischer Vor- und Querdenker für Leadership, Management und Kommunikation. Seine Arbeit als Unternehmer, Redner und Autor zeichnet sich durch eine große Praxisnähe, überzeugende Rhetorik und Engagement aus.



HELENE EINRAMHOF-FLORIAN, MSc

Seite 69

Als Unternehmensberaterin mit knapp 25 Jahren Berufs- und Führungserfahrung bietet Frau Einramhof-Florian maßgeschneiderte und punktgenaue Lösungen im Bereich der Personal- und Organisationsentwicklung. Kernelemente sind neben Recruiting-Themen unter anderem auch Arbeitszufriedenheit, Generationenmanagement und Motivation.

F



WOLFGANG FARGEL, MSc

Seite 15

Seit 2013 arbeitet er mit Design Thinking, anfangs bei Airbus im Innovationsmanagement und nun als Berater bei der Wiener Firma Spirit Design. Mittlerweile unterrichtet er das zweite Jahr an der New Design University den Masterstudiengang Entrepreneurship & Innovation in Design Thinking, Service Design und Systemic Design Thinking.



MAG. (FH) HELMUTH FINK, MBA

Seite 28

Systemischer Organisationsberater im Netzwerk der Beratergruppe Neuwaldegg. Er agiert seit mehr als 25 Jahren erfolgreich als selbstständiger Unternehmer und konnte auch umfangreiche Erfahrung in einer Franchisegruppe sammeln. Seine Schwerpunkte sind Strategie & Innovation, Change Management, Identität & Unternehmensmarke sowie Team & Leadership.



RICHARD FRIEDL

Seite 90, 91, 92

Er ist Österreichs erster zertifizierter ITIL Experte und hat bereits 1989 sein erstes Service-Management-Projekt durchgeführt. Nach Jahren im Bankrechenzentrum und als Analyst und Consultant bei META Group gründete er 2002 sein eigenes Unternehmen. Daraus ging 2005 die ITSM Partner Consulting GmbH hervor. Er ist Berater, Trainer, Keynote-Speaker, Buchautor und externer Dozent an der FH Burgenland.

H



PROF. CHRISTIAN FRITZ,
LL.M. LL.M. MBA MLS
Seite 56

Gründungsgesellschafter der Kanzlei Fritz & Schauer, Master of Legal Studies, allgemein beedeter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger, eingetragener Mediator und Verfasser von über 50 Fachbüchern zum Unternehmens- und Gesellschaftsrecht.



MAG. ISHWARA HADINOTO
Seite 43

Entwickler der Deepmind-Force-Methode®. Hält Trainings für Führungskräfte und coacht auch nach dieser Methode. Er unterstützt u.a. das mittlere und obere Management im Wiener Krankenanstaltenverbund dabei, mit den sozialen Spannungen umzugehen, welche mit den Reformen einhergehen.



FH-DOZ. MAG. ERNST HOFMANN, MRICS
Seite 55

Selbstständiger Steuerberater, geschäftsführender Gesellschafter der Mag. Ernst Hofmann Wirtschaftstreuhand und Steuerberatungs GmbH, Vortragender am WIFI Wien (Finanzakademie), an der FH Unternehmensführung und Immobilienwirtschaft der WKW und WU Wien.



MAG. MICHAELA KERN
Seite 22, 25, 32, 38

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.



RA MAG. BARBARA KUCHAR
Seite 59, 62, 63

Rechtsanwältin und Partnerin bei KWR Rechtsanwälte GmbH. Sie ist seit über 20 Jahren im Bereich Immaterialgüterrecht und gewerblicher Rechtsschutz („IP“) tätig, leitet das KWR IP-Rechtsteam und verfügt über langjährige Erfahrung in der gerichtlichen und außergerichtlichen Vertretung von in- und ausländischen Mandanten/-innen.

G



MAG. BARBARA GEIGER
Seite 81

Referentin der Abteilung Rechtspolitik der Wirtschaftskammer Wien sowie Autorin diverser juristischer Fachpublikationen im Bereich Zivil- und Unternehmensrecht.



CHRISTIAN HAUSER, MSC
Seite 26, 27

Organisationsberater, HR- und New-Work-Experte bei BRAINS AND GAMES. Langjährige Organisations- und Führungserfahrung im HR-Bereich internationaler IT-Unternehmen. Systemischer Coach, Supervisor und Organisationsentwickler (ÖVS). Die Schwerpunkte in der Beratung liegen bei neuen Organisationsformen von Arbeit (Selbstorganisation, Partizipation, alternative Entscheidungsmodelle), Agile HR und Change Management.



RONNY HOLLENSTEIN
Seite 42

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.



DR. ALEXANDRA KNELL
Seite 66

Rechtsanwältin in Wien mit den Schwerpunkten Arbeits- und Sozialrecht sowie Wirtschaftsrecht. Sie ist eingetragene Mediatorin mit dem Schwerpunkt Mediation in Unternehmen, Vortragende von zahlreichen Seminaren und Autorin von Fachpublikationen.

L



MAG. MARTIN GIESSWEIN
Seite 12, 13

Business-Designer und Digitalist. Sein Fokus als Lektor und Autor ist zeitgemäße Führungsarbeit und die digitale Transformation. Er arbeitet seit 20 Jahren in der Digitalbranche, zuletzt als CEO bei immobilien.net. Mit-Initiator der DigitalCity Wien, einer Zusammenarbeit der IT-Branche mit der Smart City Wien.



MAG. DAGMAR HINNER-HOFSTÄTTER
Seite 36

Langjährige Führungskraft mit internationaler Erfahrung. Die Schwerpunkte ihrer Trainertätigkeit liegen sowohl im Kommunikations- und Gesprächsführungsbereich als auch im Bereich der Präsentationstechnik, im Auftrittcoaching und in der Trainerausbildung.



MAG. MICHAEL IVELLIO-VELLIN
Seite 62

Inhaber des Unternehmens Ivellio-Vellin professionelle IT-Lösungen e.U., Security-Spezialist, umfassende Erfahrung als IT-Dienstleister und Auftragsverarbeiter, Veranstalter von DSGVO-Workshops für Kunden/-innen.



RA DR. STEFAN KORN
Seite 55

Partner Korn Rechtsanwälte OG, laufende Beratung und Vertretung, insb. in Fragen des Wettbewerbs-, Urheber-, Marken-, Muster- und Rundfunkrechts; Lehraufträge an der Universität Wien und der Donau-Universität Krems; (Mit-)Autor von Kommentaren und Publikationen.



CHARLES LAFOND, MBA
Seite 33, 86

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 Schwerpunkte sind Verhandlungs- und Präsentationstechnik sowie Kommunikation.



MAG. ERWIN GISCH, MBA
Seite 55

Geschäftsführer des Fachverbandes der Versicherungsmakler (WKÖ); langjähriger Vortragender und FH-/Uni-Lektor für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht sowie Versicherungsprivatrecht; Autor zahlreicher juristischer Fachpublikationen.



DR. MICHAEL HIRT, MBA LL.M.
Seite 14

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. ALEXANDRA KAMPER-NEULENTNER
Seite 34

Sie ist seit über 15 Jahren als Trainerin für verbale und nonverbale Kommunikation tätig sowie ausgebildete und lizenzierte Mimikresonanz®-Trainerin. Ihre Arbeitsschwerpunkte liegen im Bereich Kommunikation und Rhetorik, Kundenorientierung und Verkauf sowie nonverbaler Kommunikation und Mimikresonanz®.



PROF. (FH) DR. CHRISTIAN KREUZER
Seite 46, 47

Geschäftsführer des Controller Instituts und 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. GERHARD LAGA
Seite 12, 13

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 E-Rechnung.



DR. SONJA LITTIK-WENGENSKY
Seite 43

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. ALFRED LÖSCHER, MBA
Seite 16

Arbeitet als Berater mit den Schwerpunkten Change Management und Unternehmensentwicklung. Zudem ist er Beirat in einem Medizintechnikunternehmen. Seine Seminarinhalte leitet er aus seinen Beratungsmandaten ab.

M



DR. CHRISTIAN G. MAJER
Seite 80, 82, 88, 89

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 56

Seit 2016 Fachgruppenschäftsführerin Wirtschaftskammer Wien, Finanzdienstleister. Davor Referentin der Abteilung für Rechts-, Gewerbe- und Umweltpolitik der Wirtschaftskammer Wien, Verfasserin diverser juristischer Publikationen und seit 1998 selbstständige Trainerin.



MAG. BEATE MAYR-KNIESCHECK
Seite 78

Seit über 20 Jahren zunächst als Print- und Online-Journalistin tätig, später teils leitende kaufmännische Funktionen bei Verlagen in Österreich und Deutschland. 2007 Gründung der Kommunikationsagentur aditorial.



RA DR. ANNA MERTINZ
Seite 17, 59, 63

Rechtsanwältin und Partnerin bei KWR Rechtsanwälte GmbH. Sie berät nationale und internationale Mandanten in arbeitsrechtlichen Fragen. Davor war sie als Legal Counsel in einem internationalen Konzern tätig und vereint so Anwaltschaft mit Management-Know-how. Neben ihrer anwaltlichen Tätigkeit ist sie als Vortragende tätig und publiziert in einschlägigen Fachzeitschriften.



GUIDO MEYN
Seite 33

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.



PETER MINAR-HÖDEL, MSC
Seite 88, 89

Langjährige Erfahrung als systemischer Berater, Trainer, Coach in der Entwicklung von projekt- und prozessorientierten Organisationen. Geschäftsführer der MIHCON Consulting und COO der next level consulting. Zertifizierter Senior-Projektmanager (zSPM) nach IPMA sowie Process Expert nach TÜV A (PcE).



MAG. DR. AXEL MITTERER
Seite 40

Betriebswirtschaftliche Ausbildung, langjährige Erfahrung als Geschäftsführer in der Privatindustrie. Als akademischer Mental-Coach für Business und Sport betreut er seit mehreren Jahrzehnten erfolgreich Klienten/-innen aus Spitzensport und Management und ist auch auf Universitäten als Vortragender tätig.



MAG. KLAUS P. MÖRTL
Seite 72

Über 25 Jahre Erfahrung im Personalbereich, langjähriger Personalleiter von Unternehmen mit 400 bis 2.500 Mitarbeitern/-innen. Universitäts- und Fachhochschul-Lektor für Personalmanagement. Seit 2010 mit meinOptimierer.com erfolgreich als Berater für Personalthemen und HR-Projekte selbstständig tätig.



ASS.-PROF. MAG. DR. INGEBORG MOTTL
Seite 59

Juristin mit umfassender Praxis und Vortragstätigkeit bei diversen Managementausbildungen sowie Dozententätigkeit an Universitäten und Fachhochschulen im Bereich Wirtschafts- und Haftungsrecht, IT-Recht, E-Commerce und Online-Verträge, Innovationsrecht mit Webapplikationen und Social Media.



DR. MARKUS MÜLLNER
Seite 24, 75

Mitinhhaber des new spirit Instituts in Zürich. Er hat mit zwei Kollegen der Universität St. Gallen ein in der Praxis weitverbreitetes Managementkonzept entwickelt. Zunächst als Vertriebs-, später dann als Geschäftsverantwortlicher hat er in der Medtech-Industrie gearbeitet und ist seit vielen Jahren in der Führungskräfte-Weiterbildung und als Dozent an renommierten Business Schools tätig.



MARTIN MUSIL
Seite 16, 23, 70

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 Marketing-Beratung sowie herausfordernde Führungs- und Kommunikationssituationen.



SABINE MUTH
Seite 78

Selbstständige Beraterin für Strategie, Innovation und Unternehmensentwicklung sowie akademischer, systemischer Coach, Trainerin und Facilitatorin. Schwerpunkte: Design Thinking und Customer Experience-Management. Lehrtätigkeit an einer Fachhochschule. Davor Tätigkeit in internationaler Unternehmensberatung und im Finanzsektor.

O



MAG. IUR. STEFAN ONZEK, MBL
Seite 57

Leiter der Stabsstelle Recht der Österreichischen Akademie der Wissenschaften (ÖAW); ist Wirtschaftsrechts- und Compliance-Management-Experte. Er hat weit über ein Jahrzehnt Erfahrung im Aufbau von Rechts- und Compliance-Strukturen in unterschiedlichen nationalen und internationalen Unternehmen, Konzernen und Anwaltssozialitäten, im privaten und öffentlichen Bereich.



DR. JAN OVERBECK
Seite 68

Ausgebildeter Informatiker mit langjähriger Erfahrung in der Geschäftsführung eines mittelständischen Wiener IT-Unternehmens. Seit 2011 ist er in der Personalberatung tätig und wurde 2016 Teil des Teams von Personal Consulting. Tätigkeitsfelder: technische Mitarbeiter/-innen, Vertriebsmitarbeiter/-innen und Führungskräfte in der Informationstechnologie, in der Baubranche und in der Industrie. Weitere Trainings- und Beratungsschwerpunkte: Management auf Zeit, Führung, Führung coaching.

P



MAG. MANFRED PFEIFER
Seite 93

Projektmanagement-Trainer und -Coach der next level academy GmbH und Dozent an der SRH Fernhochschule – The Mobile University. Seine Devise lautet: „Nicht klassisch oder agil, sondern die beiden Welten bei Projekten bestmöglich kombinieren.“ Menschen Orientierung zu geben, ist auch in seiner Rolle als Geschäftsführer der next level academy ein wesentlicher Fokus.



MATTHIAS PÖHM
Seite 35

Er gilt als bester Rhetorikcoach 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 32, 74

Langjähriger Unternehmensberater, Vertriebsprofi und Kommunikationsexperte. Er begleitet als Inhaber von präsentationsschmiede.at Kunden/-innen zum Thema aktive Vertriebsstrategie, zeitgemäße Verkaufsmethoden und Einsatz von innovativen Werkzeugen im Vertrieb.



MAG. MARTIN PUCHINGER
Seite 49

Steuerberater und Partner der Theiss Puchinger Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Er ist Herausgeber des „BAO Handbuchs“, des „Österreichischen Gebührenlexikons“, Mitautor eines Finanzstrafrechts-Kommentars und Verfasser zahlreicher Fachbeiträge.



MAG. (FH) ALEXANDER PUTZ

Seite 50, 51

Leiter Privatkundengeschäft, Allianz Investmentbank AG

Er ist seit über 15 Jahren in der Finanzbranche tätig. Seit 2014 ist er für das Privatkundengeschäft der Allianz Investmentbank AG verantwortlich.

R



UNIV.-PROF. DR. THOMAS RATKA, LL.M.

Seite 54, 57, 58

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 A. RAUTER

Seite 55

Nach einigen Jahren als Universitätsassistent am Institut für Unternehmens- und Wirtschaftsrecht der Universität Wien ist er derzeit in einer Wiener Rechtsanwaltskanzlei tätig. Autor zahlreicher wissenschaftlicher Beiträge zum Unternehmens- und Wirtschaftsrecht.



MAG. REINHARD RESCHNY

Seite 48

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. (FH) PETER RIEDER

Seite 17

Inhaber der „Arbeitswelten Corporate Culture & Work-life Consulting“ und Unternehmensberater mit den Schwerpunkten Familienfreundlichkeit im Betrieb, Diversity Management und nachhaltiges Personalmanagement sowie Auditor für die Audits berufundfamilie, hochschuleundfamilie und familienfreundlichegemeinde.



WOLFGANG ROGNER

Seite 14

Geschäftsführer eines Beratungsunternehmens, gerichtlich zertifizierter Sachverständiger und Lektor am FH Technikum Wien. Er leitete mehrere Rechenzentren, Software-Entwicklungsabteilungen und Projektteams.



MAG. WOLFGANG ROM

Seite 68, 69

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.



VERONIKA RUTKOWSKI

Seite 91, 92

Organisationsberaterin und akkreditierte Trainerin bei ITSM Partner Consulting GmbH. In

ihren Beratungsprojekten stehen die Menschen im Mittelpunkt. Die Auswirkung von organisatorischen Veränderungen auf die betroffenen Personen, die Planung solcher Veränderungen und der begleitenden Maßnahmen zählen zu ihren Tätigkeiten.

S



RA MAG. EDUARD SALZBORN

Seite 58

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 55

Rechtsanwalt und Partner der Niederhuber & Partner Rechtsanwälte GmbH, Faculty Member der Donau-Universität Krems. Zahlreiche einschlägige Publikationen; Betreiber des ersten österreichischen Umweltrechtsblogs unter www.umweltrechtsblog.at. Lehrbeauftragter an der WU Wien.



MAG. (FH) DANIELA SATTLER

Seite 77

Als Unternehmensberaterin greift sie auf 15 Jahre Erfahrung aus den Bereichen Corporate Communications, PR und Marketing zurück. Dabei hat sie in Konzernen gearbeitet und war auch für Start-ups tätig. Mit klarer Positionierungsstrategie und Markenidentität bringt sie KMUs auf eine strategische Bahn, die nachhaltige Erfolge bringt.



UNIV.-LEKT. MAG. DR. JOSEF SAWETZ

Seite 18, 34, 69, 74

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, Medienbeiträge und internationale Awards.



ALFRED J. SCHABLAS

Seite 43

Leiter und Gründer der Hippokrates Akademie. Der Fokus seiner Tätigkeit liegt auf „Personality Profiling“ und allen sich daraus ergebenden Schwerpunkten. (Leadership, Verkauf, Stressbewältigung). Seine Spezialität sind Zaubertricks, die er immer wieder zur Wissensvermittlung einsetzt.



MAG. SONJA SCHLOEMMER, MBA, MAES

Seite 20, 21, 25, 71

Seit 2003 Geschäftsführerin von Schloemmer & Partner KG und hier als Expertin für Management- und HR-Instrumente sowie als Coach im Topmanagement tätig. Davor Managementenerfahrung als Leiterin der Abteilungen Performance Management, Recruiting und Führungskräfteentwicklung bei Telekom Austria und Projektleiterin in der Produktivitätsberatung und im Führungskräfteaudit.



CHRISTA SCHMID

Seite 27

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. ELKE M. SCHÜTTELKOPF, MSc, MBA

Seite 26

Als die Fehlerkultur-Spezialistin in Österreich, Deutschland und der Schweiz ist sie für internationale Konzerne und den öffentlichen Dienst tätig. Sie hält Vorträge, leitet Workshops und gestaltet Organisationsentwicklungsprozesse. Sie ist als Dozentin tätig und hat mehrere Bücher über Fehlerkultur veröffentlicht.



MAG. SUSANNE SCHWANZLER, MSc

Seite 80, 81, 82, 84

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.



**MAG. GERALD
SIEGMUND, CEFA**
Seite 50

Vorstandsvorsitzender der FAME Investments AG. Er berät schwerpunktmäßig Stiftungen, Banken, Unternehmen und Privatpersonen in deren Eigenveranlagung und strategischen Ausrichtungen bei Zinsen und Währungen. Gerald Sigmund ist Vortragender und Lektor an Fachhochschulen und Universitäten.



MAG. ANTON KARL SIX
Seite 85

Berater, Trainer für Kreativität und Künstler. Er ist Touristik-kaufmann und hat Betriebswirtschaftslehre in Wien studiert. Die Schwerpunkte seiner Tätigkeiten liegen in den Themen der kreativen Ideenfindung sowie in der Stärkung des kreativen Potenzials von Unternehmen als auch einzelnen Personen. Gekonnt verbindet er seine langjährigen Erfahrungen aus der Wirtschaft mit den kreativen Fähigkeiten aus seiner Kunst.



**DOZ. (FH) DR.
LUKAS STÄRKER**
Seite 66

Kammeramtsdirektor der Österreichischen Ärztekammer, Fachbuchautor, Seminarvortragender, fachkundiger Laienrichter am OGH, Lehrbeauftragter u.a. der Medizinischen Universitäten Wien und Graz, der Donau-Universität Krems sowie FH-Dozent, Geschäftsführer der ÖÄK-Beteiligungsholding und Autor einschlägiger Fachartikel.



**DR. GÜNTER
STEINLECHNER**
Seite 64, 66

Bis 30.9.2018 Leiter der Abteilung Sozialpolitik in der Wirtschaftskammer Wien. Als Experte für die Umsetzung von Personalmaßnahmen und selbstständiger Trainer umfangreiche Beratungs- und Vortragstätigkeit. Herausgeber und Autor von Fachliteratur.



BARBARA STRNAD
Seite 90

Seit über 9 Jahren als Anforderungsmanagerin in diversen Projekten tätig. Davor Testmanagerin in verschiedenen Projekten. Als Trainerin für Anforderungsmanagement und UML vermittelt sie seit mehr als 6 Jahren die Inhalte für die CPRE Foundation, aber auch Advanced Level Training.

T



MAG. MICHAEL TRAINDT
Seite 30, 31

Als Coach, Trainer und Keynote-Speaker mit den Spezialgebieten Auftrittskompetenz, Schlagfertigkeit, Verhandlungsführung und Medientraining arbeitet er für Menschen in Politik und Wirtschaft. Als Karriere- und Businesscoach ist er für Privatpersonen, Unternehmer/-innen und Führungskräfte tätig. Seit 2015 ist er auch Mitglied des European Mentoring and Coaching Council (EMCC) mit Sitz in Großbritannien und Belgien. Michael Traindt lebt in Wien und München.



MAG. MARKUS TROPPEL
Seite 18

Seit 2008 als Coach und Berater erfolgreich tätig. Spezialisiert auf systemische Management- und Organisationsberatung, Querdenker und Entwickler neuer Ansätze in der Managementberatung und im Coaching. Davor 15 Jahre erfolgreich tätig im Projekt- und Linienmanagement in der Raiffeisen-Bankengruppe Österreich.

V



RA DR. CLEMENS VÖLKL
Seite 55

Partner bei Völkl-Rechtsanwälte. Universitätsassistent an der Universität Wien, Institut für Zivilrecht (2002–2005), Autor zahlreicher Publikationen im Gesellschafts-, Zivil- und Versicherungsrecht. Umfangreiche Vortragstätigkeit an der rechtswissenschaftlichen Fakultät, WU Wien und Donau-Universität Krems.



**RA DR. KATHARINA
VÖLKL-POSCH**
Seite 55

Partnerin bei Völkl Rechtsanwältinnen und bei Stadt, Unternehmensentwicklung; davor von 2000 bis 2007 Universitätsassistentin am Institut für Arbeits- und Sozialrecht; Autorin zahlreicher Publikationen; derzeitige Vortragstätigkeit an der Wirtschaftsuniversität Wien.



REINHARD VOLZ
Seite 91

Seit 1990 im Bereich Service Management und hier seit den frühen 1990er Jahren als Trainer tätig. Für Siemens hat er unter anderem Service-Portfolio-Management- und Service-Level-Management-Projekte umgesetzt. Nach einigen Jahren als Berater für einen ITSM-Toolhersteller wechselte er 2011 zu ITSM Partner als Berater und Trainer für alle ITSM-Themen.

W



MAG. GEORG WAGNER
Seite 15

Studium Maschinenbau TU Wien, Umstieg auf BWL/WU Wien, Marketing. Diplomarbeit zu Innovationsmanagement. 1993 Mitgründer der Firma Spirit Design, Managing Partner „Strategy. Beratungsmodell für integrierte Produkt- und Markenstrategien“. Lektor bei der Deutschen Telekom, u.a. Lehrgang „Management von Innovationsprozessen“. Vorträge und Fachartikel zu Innovation – Design – Marke. Zahlreiche Preise: IDEA, iF design award, red dot, DDC u.a.



**MAG. (FH) ROMAN
WEBER, CEFA**
Seite 50, 51

Roman Weber ist Intraday Trader und seit über 15 Jahren im Trading tätig. Seit mehr als 7 Jahren widmet er sich bei der Energieallianz Austria zuerst den Commodities Carbon, Power und Brent und mittlerweile ausschließlich dem Intraday-Futures-Handel.



DR. MICHAEL WEIBEL
Seite 75

Geschäftsführer der Center for Industrial Marketing St. Gallen AG und Lehrbeauftragter für Marketing an der Universität St. Gallen.



EVA WEISSBERG-MUSIL
Seite 23, 43

Trainerin, eingetragene Mediatorin, Psychotherapeutin und Coach. Experte für Kommunikation, Konflikt- und Selbstmanagement und Burnoutprävention. Seit 15 Jahren Partnerin von matrix – Partnerschaft für Training, Coaching und Mediation und dem Zentrum für Gewaltprävention in Wien. Gewinnerin des WIFI-Trainer-Awards 2011.



MAG. KARIN WENZL
Seite 71

Partnerin im Institut für Vitalpsychologie, Arbeits- und Organisationspsychologin, Trainerin und Coach. Sie verfügt über langjährige Erfahrung als Human-Resources-Expertin und Führungskraft in internationalen Konzernen. Vertiefte Expertise eignete sie sich in den Bereichen Leadership, Personalentwicklung und Recruiting an.

Z



**RA HON.-PROF. DR.
JÖRG ZEHETNER**
Seite 55

Rechtsanwalt und Partner der KWR Karasek Wietrzyk Rechtsanwälte GmbH, Honorarprofessor für Unternehmensrecht. Lehrt u.a. an den Universitäten Salzburg, Wien und Krems. Autor von zahlreichen Fachbüchern, Artikeln und Entscheidungsbesprechungen. Mitglied der Commission on Competition der ICC und des wissenschaftlichen Beirats der deutschen Zeitschrift Compliance-Berater (CB).



MAG. THOMAS ZOBL
Seite 40, 70

Selbstständiger Berater, Trainer und Coach. Langjährige Führungserfahrung in Konzernen, mehr als 10 Jahre als Leiter für Personalentwicklung und Recruiting verantwortlich. Studium Betriebswirtschaft, Ausbildung als Coach, Trainer und Moderator. Universitätsvortragender.

STICHWORTVERZEICHNIS

A

Abfertigung 66
Abgabenprüfung 50
Agilität 26f, 93
Akquisition 74
Aktien 51f
Aktives Zuhören 30
Allgemeine Geschäftsbedingungen 55, 58
Arbeitgebermarke 17
Arbeitsrecht 55, 64ff
Arbeitsvertrag 64, 66
Arbeitswelt 4.0 12
Arbeitszeit 66
Arzttermine 65
Auftreten 28, 32, 35, 39
Auswahlprozess 70
Authentizität 22
Akademische Ausbildungen 10

B

Begeisterung 40
Besprechungen 21
Betriebsgeheimnis 59
Betriebsprüfung 50
Betriebswirtschaft 45ff
Bilanzanalyse 48
Börse 46, 51f
Börse Akademie 8f, 51f
Bundesabgabenordnung 50
Bürgerliches Recht 59
Business Espresso 6, 28
Businessplan 49
Berufskakademie 10

C

Cashflow 46, 48
Change 16, 24, 40, 72
Coaching 25, 40, 83
Cobit 90
Code-Reading 33
Communication 33
Consumer Behaviour 74
Content-Management 78
Content-Marketing 78
Controlling 46f, 49
Customer Experience 78

D

Datenschutz 14, 59ff
Datensicherheit 14, 59ff
Deepmind-Force 43
Delegation 25
Design Thinking 15, 26, 78
Dienstvertrag 64, 66
Digitalisierung 12ff
Dividende 51
D&O-Versicherung 55

E

E-Business 13
Effectuation 26
Einwände 34
Elektronische Rechnung 13
Elternteilzeit 65
Emotionen 24, 34, 36, 41ff, 81
Employer Branding 17, 68
Englisches Verhandeln 33
Entgeltfortzahlung 66
Entlohnung 72
Entscheidungen 14, 40, 54

F

Familienfreundlichkeit 17
Feedback 22, 25f, 36, 43
Fehlerkultur 26
Finanzamt 50
Finanzbuchhaltung 49
Finanzstrafrecht 50
Fragetechnik 25, 30ff, 70
Frau/Mann-Spielregeln 38
Führung 19ff
Führungskommunikation 22, 30ff
Führungskultur 17
Führungsprofil 20, 22, 24, 44

G

Gelassenheit 40ff
Geld 51f
Geschäftsführerhaftung 54ff
Gesellschaftsrecht 55
Gesprächsführung 30f
Gesundes Führen 24, 28, 41
Gewerberecht 56
Gewinnoptimierung 74
Gewinn-und-Verlust-Rechnung 48
Gleichbehandlung 64, 66
GmbH 54ff
Graves-Modell 24, 33

H

Haftungsvermeidung 50, 54ff
Harvard-Konzept 31, 33
Hearing 70
High Potentials 22, 70f

I

Ideenfindung 16, 40, 85
Infotainment 35
Innovation 15ff
Insight 22
Interne Kommunikation 72
Investitionsrechnung 47
ISO 20000 90
ISO 27001 89
IT-Governance 90
ITIL 86, 90f
IT-Recht 59
IT Security 91
IT-Zertifizierung 86
IT-Management 88ff

J

Jahresabschluss 48

K

Kapitalflussrechnung 48
Karenz 65
Key-Account-Management 75
Kommunikation 30ff
Kommunikationsprofil 22
Kommunikationspsychologie 34
Konfliktmanagement 23
Konsumentenpsychologie 74
Körpersprache 32ff
Krankenstand 65
Kreativität 85
Kritikgespräch 25f, 36
Kundenbetreuung 75
Kundendaten 63
Kundengewinnung 74ff
Kundenkompetenz 73ff
Kundenmanagement 75
Kundenorientierung 15, 74 ff
Kündigung 66

L

Lampenfieber 32
Laterale Führung 28
Leadership 4.0 26f
Leistungssteigerung 21, 28, 41
Limbik 24, 34, 41

M

Marketing 77, 78
Marktkompetenz 73ff
Meetings 21, 84f
Mimik 34
Mitarbeiterauswahl 68ff
Mitarbeiterdaten 63
Mitarbeiterförderung 24 ff, 36, 71
Mitarbeiterinformation 72
Moderation 31, 84

N

Nachwuchsführungskraft 20
Negotiate 33
Neukunden 74
Neuromarketing 74
Neuroscience 24, 34, 41, 74

O

Online-Marketing 13, 59, 63, 74, 78

P

Personal 68ff
Personalauswahl 68ff
Personalentscheidung 70f
Personalmanagement 17, 68ff
Personalmarketing 17, 68
Persönlichkeit 37ff
Potenzialanalyse 44
Practitioner 86
Präsentationstechnik 32, 35, 38
Prince2 Practitioner 86
Produktmanagement 76
Profiling 69
Projektbesprechung 84
Projektmanagement 80ff
Projektmanagement-Zertifizierung 83
Projektmeeting 84
Projektverträge 81
Prokura 58
Prozesskostenrechnung 47
Prozessmanagement 84

Q

Querdenken 85

R

Rahmenverträge 54f, 58, 81
Rechnungswesen 46ff
Recht 54ff
Recruiting 68ff
Requirement-Engineering 90
Resilienz 42
Rhetorik 30, 33, 35

S

Salesmanagement 74ff
Sanierung 49
Schlagfertigkeit 35
Schriftliche Kommunikation 36
Selbstmanagement 20, 41ff
Selbstreflexion 22, 43
Sensible Daten 62ff
Sitzungen 31
Social Media 59, 74, 78
Softwarebeschaffung 14
Soziale Kompetenz 23ff, 34, 81
Sozialversicherungsrecht 55
Sprache 39
Sprechtechnik 38f
Steuerrecht 54f
Stimme 32, 38f
Storytelling 32
Strategie 4f, 66
Stressprävention 4, 28, 41ff

T

Teamentwicklung 23f, 27
Teilzeit 65
Testtechniken 69
Textgestaltung 36
Trainerübersicht 94ff

U

Überzeugen 30ff
Umdenken 16, 24, 26ff, 40, 42ff
Unternehmensbewertung 49
Unternehmensführung 46ff
Unternehmensgesetzbuch 55
Unternehmenskrise 49
Urheberrecht 59
Urlaubsrecht 66

V

Väterkarenz 65
Veränderung 16, 24, 40, 72
Vergütung 72
Verhandlungsführung 31, 33
Verkaufspräsentation 32
Verkaufpsychologie 74
Vermögensaufbau 52
Vermögensplanung 52
Vertragsgestaltung 58, 81
Vertragsrecht 54, 58, 81
Vertrieb 74ff
Virtuelle Teams 27, 28
Visualisieren 35
VUKA-Welt 42

W

Wandel 16, 24, 40, 72
Werbepsychologie 74
Wertpapiere 51f
Wettbewerb 76ff
Wettbewerbsrecht 54f
Widerstand 34, 43
Wissensmanagement 18
Work-Life-Balance 28, 40ff

Z

Zeitmanagement 43
Zertifizierung 86
Zielvereinbarungen 27
Zukunftskompetenz 12ff, 24, 26f, 40, 71f, 77f

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN DES WIFI WIEN

Es gelten die AGB auf www.wifiwien.at/agb in der jeweils gültigen Fassung. Nachfolgend ein Auszug daraus (Stand: 23.01.2019):

ANMELDUNGEN

Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt. Das WIFI Wien nimmt Anmeldungen zu seinen Veranstaltungen telefonisch, schriftlich (auch per Fax, E-Mail, eShop) oder persönlich, die Bildungsberatung des WIFI Wien nur telefonisch oder persönlich entgegen. Für die Veranstaltungen gelten Mindest- und Maximalteilnehmerzahlen. Besteht eine Veranstaltung aus einer Reihe von Veranstaltungen, ist die Anmeldung zu dieser – sofern nicht Einzelanmeldungen angeboten werden – nur in ihrer Gesamtheit möglich, veräumte Veranstaltungen können nicht kostenlos nachgeholt werden.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Ist der Besuch einer Veranstaltung an bestimmte Zulassungsbedingungen gebunden, werden diese im Kursbuch, im Seminar- bzw. Kongressprogramm gesondert angeführt und sind von dem/der Teilnehmer/-in zu erfüllen. Das Recht zum Besuch einer Veranstaltung kann nicht auf Dritte übertragen werden.

VERANSTALTUNGSBEITRAG

Der Veranstaltungsbeitrag (bzw. die Kosten für Beratungen der Bildungsberatung des WIFI Wien) ist (sind) vor Veranstaltungsbeginn (vor dem Beratungstermin) zu entrichten, andernfalls ist die Teilnahme an der Veranstaltung (Inanspruchnahme der Beratung) ausgeschlossen. Skonti können nicht in Abzug gebracht werden. Teilzahlungen können nur vor Veranstaltungsbeginn vereinbart werden (Teilzahlungen der Kosten für Beratungen der Bildungsberatung des WIFI Wien sind nicht möglich). Bei einem späteren Einstieg in eine Veranstaltung ist eine Ermäßigung des Veranstaltungsbeitrages nicht vorgesehen, dasselbe gilt bei einem vorzeitigen Ausstieg. Teilnehmerbeiträge und Prüfungsgebühren enthalten keine Umsatzsteuer, weil die Wirtschaftskammer als Körperschaft öffentlichen Rechts nicht unter den Begriff „Unternehmer“ im Sinne des Umsatzsteuergesetzes 1994 fällt. Im Veranstaltungsbeitrag sind, sofern nicht ausdrücklich vereinbart, die Kosten für die Verpflegung oder Nächtigung nicht enthalten. Für Firmenkunden/-innen, die firmeninterne Trainings buchen, gilt das Zahlungsziel von 10 Tagen ohne Abzug nach Durchführung der Veranstaltung als vereinbart.

SKRIPTEN, ARBEITSUNTERLAGEN

Für viele Veranstaltungen stehen den Teilnehmern/-innen Skripten oder Lernunterlagen zur Verfügung, die, sofern nicht anders bekanntgegeben, grundsätzlich im Veranstaltungsbeitrag inkludiert sind und zu Veranstaltungsbeginn ausgegeben werden. Ein gesonderter Kauf von Lernmaterial im WIFI Wien ist nicht möglich. Die vom WIFI Wien zur Verfügung gestellten Unterlagen und die Software dürfen nicht vervielfältigt, verbreitet, feilgehalten, der Öffentlichkeit zugänglich gemacht oder in Verkehr gebracht werden.

BILD-, VIDEO- UND TONAUFNAHMEN

Das Anfertigen von Bild-, Video- und Tonaufnahmen vom Lernmaterial, vom Vortrag oder von Personen während der Veranstaltungen und Prüfungen ist ausnahmslos verboten.

TEILNAHMEBESTÄTIGUNG

Teilnahmebestätigungen über den Besuch der Veranstaltung werden kostenlos ausgestellt, wenn der/die Teilnehmer/-in, falls nicht anders vorgeschrieben, mindestens 75 % der betreffenden Veranstaltung besucht hat. Die rechtzeitige Ausfertigung einer Teilnahmebestätigung setzt die Übermittlung der Teilnehmerdaten bis spätestens 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn voraus.

ÄNDERUNGEN IM VERANSTALTUNGS-PROGRAMM/VERANSTALTUNGSABSAGE

Aufgrund der langfristigen Planung sind organisatorisch bedingte Programmänderungen möglich. Ebenso hängt das Zustandekommen einer Veranstaltung von einer Mindestteilnehmerzahl ab. Das WIFI Wien muss sich daher Änderungen von Kurs-tagen, Beginnzeiten, Terminen, Veranstaltungsorten, Beratungsterminen, Trainer/-innen (Berater/-innen) sowie eventuelle Absagen von Veranstaltungen (Beratungen) vorbehalten. Der/Die Teilnehmer/-in wird davon rechtzeitig und in geeigneter Weise verständigt. Bei einem Ausfall einer Veranstaltung (Beratung) durch Krankheit des/der Trainers/-in (Beraters/-in) oder sonstige unvorhergesehene Ereignisse besteht kein Anspruch auf Durchführung (von Teilen) der Veranstaltung bzw. der Beratung. Ersatz für entstandene Aufwendungen und sonstige Ansprüche gegenüber dem WIFI Wien sind daraus nicht abzuleiten. Dasselbe gilt für kurzfristig notwendige Terminverschiebungen bzw. Terminplan-änderungen. Muss eine Veranstaltung abgesagt werden, erfolgt eine abzugsfreie Rückerstattung von bereits eingezahlten Veranstaltungsbeiträgen. Die Rückzahlung erfolgt durch Überweisung auf ein von dem/der Teilnehmer/-in schriftlich bekanntgegebenes Konto. Für nicht zurückgegebene Skripten

und Arbeitsunterlagen wird die Rückzahlung entsprechend vermindert. Im Fall der Absage einzelner Veranstaltungen aus einer Veranstaltungsreihe des WIFI Management Forums erfolgt eine aliquote Rückerstattung des regulären Veranstaltungspreises. Die Absage einzelner Veranstaltungen lässt die vereinbarte Durchführung der übrigen Veranstaltungsreihe unberührt.

STORNOBEDINGUNGEN

Stornierungen von gebuchten Veranstaltungen (einschließlich extra gebuchten Prüfungsveranstaltungen) können nur schriftlich (auch per Fax und E-Mail) oder persönlich entgegengenommen werden. Die Stornierung wird mit dem Tag des Einlangens beim WIFI Wien wirksam. Es gelten grundsätzlich nachstehende Stornobedingungen:

Stornierungen bis 14 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn	kostenfrei
Stornierungen ab 14 Kalendertagen vor Veranstaltungsbeginn	50 % des Veranstaltungsbeitrages
Stornierungen am Veranstaltungstag bzw. danach	100 % des Veranstaltungsbeitrages (dies gilt auch im Fall vereinbarter Teilzahlungen)

Preisvorteile durch die Buchung von Veranstaltungsreihen (z.B. einer Seminarreihe bzw. eines Seminarpaketes des WIFI Management Forums) werden bei Stornierung von einzelnen Veranstaltungen rückabgewickelt.

Die Stornogebühr entfällt, wenn von dem/der Teilnehmer/-in ein/-e der Zielgruppe entsprechende/-r Ersatzteilnehmer/-in nominiert wird, der die Veranstaltung besucht und den Veranstaltungsbeitrag leistet (dies gilt nicht für Prüfungsveranstaltungen). Der/Die ursprüngliche Teilnehmer/-in bleibt jedoch für die Kurskosten haftbar.

WIDERRUFSRECHT

Für Fernabsatzgeschäfte gilt: Sie haben das Recht, binnen 14 Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt 14 Tage ab dem Tag des Vertragsabschlusses. Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns, WIFI der Wirtschaftskammer Wien, Anschrift: Währinger Gürtel 97, 1180 Wien, Telefon 01/476 77-5555, Fax 01/476 77-5588, E-Mail-Adresse: widerruf@wifiwien.at, mittels einer eindeutigen Erklärung (z.B. einem mit der Post versandten Brief, einem Telefax oder E-Mail) über Ihren

Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Sie können das Muster-Widerrufsformular auf unserer Webseite (www.wifiwien.at/widerruf) elektronisch ausfüllen und übermitteln. Machen Sie von dieser Möglichkeit Gebrauch, so werden wir Ihnen unverzüglich (z.B. per E-Mail) eine Bestätigung über den Eingang eines solchen Widerrufs übermitteln. Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

FOLGEN DES WIDERRUFS

Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen erhalten haben, einschließlich der Lieferkosten (mit Ausnahme der zusätzlichen Kosten, die sich daraus ergeben, dass Sie eine andere Art der Lieferung als die von uns angebotene, günstigste Standardlieferung gewählt haben), unverzüglich und spätestens binnen 14 Tagen ab dem Tag zurückzuzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrags bei uns eingegangen ist. Für diese Rückzahlung verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei der ursprünglichen Transaktion eingesetzt haben, es sei denn, mit Ihnen wurde ausdrücklich etwas anderes vereinbart; in keinem Fall werden Ihnen wegen dieser Rückzahlung Entgelte berechnet. Haben Sie verlangt, dass die Dienstleistungen während der Widerrufsfrist beginnen sollen, so haben Sie uns einen angemessenen Betrag zu zahlen, der dem Anteil der bis zu dem Zeitpunkt, zu dem Sie uns von der Ausübung des Widerrufsrechts hinsichtlich dieses Vertrags unterrichten, bereits erbrachten Dienstleistungen im Vergleich zum Gesamtumfang der im Vertrag vorgesehenen Dienstleistungen entspricht. Im Fall des Widerrufs sind ausgehändigte Unterlagen dem WIFI Wien unversehrt zurückzustellen, andernfalls ist ein Kostenersatz zu leisten.

RÜCKTRITT VOM AUSBILDUNGS- ODER BERATUNGSVERTRAG

Das WIFI Wien behält sich vor, bei Vorliegen wesentlicher Gründe, die zur Unzumutbarkeit der weiteren Teilnahme gegenüber anderen Teilnehmern/-innen, Vortragenden oder Mitarbeitern/-innen des WIFI Wien führen oder zur Unzumutbarkeit der Durchführung einer Beratung führen, Teilnehmer/-innen vom Veranstaltungsbesuch bzw. Kunden/-innen von der Inanspruchnahme eines Beratungstermines auszuschließen und vom Vertrag zurückzutreten. Der bereits eingezahlte Kursbeitrag (Beratungsbeitrag) wird aliquot zurückgezahlt. Bei Zahlungsverzug des/der Teilnehmers/-in besteht für das WIFI Wien die Möglichkeit, vom Vertrag zurückzutreten.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

In Fällen leichter Fahrlässigkeit ist eine Haftung des WIFI Wien und dessen Angestellten, Auftragnehmern oder sonstigen Erfüllungsgehilfen für Sach- oder Vermögensschäden des/der Kunden/-in ausgeschlossen, gleichgültig ob es sich um unmittelbare oder mittelbare Schäden, entgangenen Gewinn oder Mangelfolgeschäden, Schäden wegen Verzugs, Unmöglichkeit, positiver Forderungsverletzung, Verschuldens bei Vertragsabschluss, wegen mangelhafter oder unvollständiger Leistung handelt. Das Vorliegen von grober Fahrlässigkeit hat der/die Geschädigte zu beweisen. Soweit die Haftung des WIFI Wien ausgeschlossen oder beschränkt ist, gilt dies auch für die persönliche Haftung von dessen Angestellten. Aus der Anwendung der beim WIFI Wien erworbenen Kenntnisse sowie für die inhaltliche Richtigkeit und Aktualität von zur Verfügung gestellten Skripten, Beiträgen oder Foliensätzen können keinerlei Haftungsansprüche gegenüber dem WIFI Wien geltend gemacht werden. Das WIFI Wien übernimmt keine Gewähr bei Druck- bzw. Schreibfehlern in seinen Publikationen und Internetseiten.

BARRIEREFREIHEIT

Ziel der Träger der Erwachsenenbildung ist das Angebot eines inklusiven Bildungssystems. Inklusive Erwachsenenbildung findet ihren Ausdruck im wesentlichen Prinzip der Wertschätzung der Vielfalt und soll auch Menschen mit Behinderung weitestmöglichen Zugang bieten. Helfen Sie uns durch rechtzeitige Bekanntgabe Ihrer besonderen Bedürfnisse, Ihre Teilhabe an der Gesellschaft zu verwirklichen (barrierefreiheit@wifiwien.at).

HINWEIS IM SINNE DER GLEICHBEHANDLUNG

Das WIFI Wien bemüht sich, Begriffe, Bezeichnungen und Funktionstitel geschlechtsneutral bzw. für alle Geschlechter zu formulieren. Sollte dies nicht immer gelingen, stehen selbstverständlich alle Veranstaltungen – wenn nicht anders angegeben – gleichermaßen allen Geschlechtern offen. Für eine leichtere Lesbarkeit der AGB wird hier auf eine geschlechtsspezifische Differenzierung verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für alle Geschlechter.

Gerichtsstand: sachlich und örtlich zuständiges Gericht in Wien

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 5238
E managementforum@wifiwien.at
wifi.at/managementforum

Für den Inhalt verantwortlich: Mag. Johanna Hoffmann-Handler, MA
Vorbehaltlich Druckfehlern und Änderungen.
Copyright 2019, 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:
Titelseite: © bnenin – stock.adobe.com
Rückseite: © Lars Zahner – stock.adobe.com