



Seminar- programm für **FÜHRUNGSKRÄFTE** 2021/2022



Zertifiziert nach DIN EN 9001:2015



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



DI Walter Ruck,
Präsident der
Wirtschaftskammer Wien

ERFOLGREICH IN DIE ZUKUNFT

Wiens Unternehmen gehen mit ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern durch eine der wirtschaftlich schwersten Zeiten seit langem. Führungskräfte sind dabei stärker gefordert denn je. Denn Krisen beschleunigen Entwicklungen. Das zeigt sich besonders stark in der Digitalisierung, die eine weitere Beschleunigung erfahren hat.

Das WIFI Management Forum bietet Führungskräften seit über 20 Jahren das für ihre Aufgabe nötige Rüstzeug. Aktuelle Entwicklungen am Markt rasch aufzugreifen und in Form von Kurzseminaren am Puls der Zeit umzusetzen – übrigens auch online –, ist dabei ein Erfolgsfaktor. Themen wie Controlling, Bilanzanalyse, Marketing, Rhetorik, Zeitmanagement, Stimm- und Sprechtraining zählen zu den Dauerbrennern und werden gerne gebucht.

Heuer legt das Management Forum in seinem Angebot zudem Schwerpunkte auf Themen wie New Work und damit verbundene innovative Konzepte für die Unternehmensentwicklung, Schlüsselkompetenzen für digitale Innovation oder auch wie die Wettbewerbsfähigkeit gesteigert werden kann und welchen Einfluss Führungskräfte darauf nehmen können.

Jedes Jahr veranstaltet das WIFI Management Forum mehr als 370 Seminare mit über 3.000 TeilnehmerInnen. Seit seiner Gründung durchliefen 48.000 Führungskräfte Managementtrainings am Management Forum und nutzten die exklusive Plattform, um neue Impulse und Inputs für ihre Karriere zu erhalten.

Gestalten auch Sie aktiv Ihre erfolgreiche Zukunft als Führungskraft mit dem Angebot des WIFI Management Forums!



ORGANISATORISCHES

Premium-Vorteile	4
Firmen Intern Training	5
Ihre AnsprechpartnerInnen	6
TrainerInnen	83
Allgemeine Geschäftsbedingungen	88



STRATEGISCHE KOMPETENZ UND DIGITALISIERUNG 7

Unternehmensführung neu gedacht mit integrativem Management NEU	8
Digitalisierungsmethodik für den österreichischen Mittelstand	10
Künstliche Intelligenz (KI) erfolgreich nutzen	11
ITIL® 4 Foundation	11
Innovationskultur oder Innovationssohnmacht?	12
Weniger ist mehr: Operational Excellence	13
Digital denken und handeln: Digitalisierung als Innovationsantreiber	13
Strategisch führen mit Kennzahlen, Ergebnissen und Psychologie NEU	15
Geschäftsmodelle und Businesspläne im Wandel	15
Nachhaltige Entwicklungsziele als Wachstumsmotor für KMU	16
New Work – Innovative Konzepte für die Unternehmensentwicklung NEU	16
Employer Branding und Employee Experience	17
Unternehmenskultur als Wettbewerbsvorteil	17
Design Thinking – Basiswissen kompakt	18
Mit Design Thinking zur Innovationsstrategie	18



FÜHRUNGS-KOMPETENZ 19

Die NEUE Führungskraft	20
Führen durch Persönlichkeit	22
Teams durch Veränderungen zum Erfolg führen	23
Konfliktmanagement – Prävention und Lösung	23
Interkulturelle Führungskompetenz	24
Herausforderungen effizient managen	24
Richtiges Fehler-Management für Führungskräfte	25
Produktives Feedback – worauf es ankommt	25
Sinn-erfüllt führen und arbeiten	26
Richtig delegieren – Zeit für das Wesentliche	26
Sicher auftreten – professionell wirken	27
So coachen Sie Ihr Team zum Erfolg	27
Führen aus der Distanz – Führen virtueller Teams	28
Agiles Zielmanagement mit OKR (Objectives and Key Results)	29
Agiles Führen in einem dynamischen Umfeld	29
Laterale Führung	30
Effizienz im Führungsalltag durch smartes Zeit- und Selbstmanagement NEU	30



KOMMUNIKATIONS-KOMPETENZ 31

Schwierige Gespräche I: Basiswissen kompakt für Ihren Führungsalltag	32
Schwierige Gespräche II: Besprechungen – Sitzungen – Meetings	33
Schwierige Gespräche III: Verhandlung – Argumentation – Überzeugungskraft	33
Richtig zuhören – mehr erreichen	34
Visual Story: Überzeugende Businesspräsentation	34
Existenzielle Kommunikation	35
Überzeugend formulieren in Wort und Schrift	35
Kommunikationspsychologie für Führungskräfte	36
Unausgesprochene Einwände erkennen – Mimikresonanz® Spezial	36



PERSÖNLICHKEITS-KOMPETENZ 37

Stimme – Sprache – Persönlichkeit	38
Stimme und Sprechtechnik: Aufbaukurs	38
Resilienz – an Herausforderungen wachsen	39
Ziele erreichen mit dem Zürcher Ressourcen Modell (ZRM®)	39
Denken in neuen Bahnen – Change Management fängt bei mir selbst an!	40
Kritikkompetenz und Selbstreflexion	41
Erstaunlich gut entscheiden	41
Der Offline-Modus: warum faul sein zum Erfolg gehört	42



BETRIEBS-WIRTSCHAFTLICHE KOMPETENZ 43

BWL kompakt	44
Controlling kompakt	45
Kostenrechnung und Investition	45
Unternehmensfinanzierung – vom Bankkredit bis zum Crowdfunding	46
Bilanzen analysieren – kompaktes Wissen für Führungskräfte	46



RECHTSKOMPETENZ 47

Kurzlehrgang „Recht kompakt“	48
Prokura – Rechtsgrundlagen und Chancen	50
Die gewerberechtliche Geschäftsführung	50
Haftungsrisiken der GmbH-Geschäftsführung	51
Ausbildung zum/zur zertifizierten Datenschutzbeauftragten	52
Internetrecht für das digitale Kundenmarketing	54
Wie viel Datenschutz steckt in Ihren Verträgen?	54
Einführung und Aufbau einer Compliance-Organisation	55
Compliance – rechtliche Grundlagen	56
Fraud Management und interne Untersuchungen	56
Der Arbeitsvertrag von A – Z	58
Karenz, Elternteilzeit und Kindergeld	59
Krankenstände, Arzttermine und sonstige Fehlzeiten	59
Datenschutz im HR	60
Arbeitsrecht – wie verhalte ich mich richtig?	60



PERSONAL- UND ORGANISATIONS-KOMPETENZ 61

Recruiting – aus der Praxis für die Praxis	62
Erste Schritte im Social-Media-Recruiting	63
Profiling-Techniken in der Personalauswahl	63
The perfect match – die Psychologie hinter Personalentscheidungen	64
Hearing mit situativen Fragen statt Assessment-Center	64
Lebensphasenorientierung und Altersdiversität – Generationsmanagement heute!	65
Interne Veränderungskommunikation – mit und ohne Change-Vorhaben	66
Erfolgsfaktoren für nachhaltige Personalentwicklung	66



MARKT- UND KUNDENKOMPETENZ 67

Kundenführung und -verführung	68
Moderne Neukundengewinnung	68
Key-Account-Management	69
Kunden-, Markt- und Serviceorientierung nachhaltig stärken	69
Erfolgreiches Marketing braucht Strategie	70
Einführung Customer Experience Management	70
Mit Marke und Team meine Zielgruppen begeistern!	71
Kundenzufriedenheit als Strategie	71
Produktmanagement – Basiswissen kompakt	73
Strategisches Produktmanagement – Aufbau	73
Als Unternehmen kommunizieren via Social Media	74



PROJEKTMANAGEMENT-KOMPETENZ 75

Projektmanagement – Basiswissen kompakt	76
Projektverträge für Nicht-JuristInnen	77
Soziale Kompetenz im Projektmanagement	77
Projektmanagement – Aufbau	78
Projektmeetings leiten und moderieren	78
Projekte zwischen Struktur und Spontantät	79
Projektmanagement im digitalen Zeitalter NEU	79
Professional Scrum Product Owner	80
Professional Scrum Master	80
Individuelles Upgrade Scrum Product Owner oder Scrum Master	81
Kanban in agilen Teams erfolgreich nutzen	81



© Jacob Lund

Wissensvorsprung für Ihre #KompetenzFürMorgen

<i>Erfolgreich bleiben mit fokussierter Unternehmensführung und integrelem Managementansatz</i>	10
<i>Performance Management: Leistung richtig managen</i>	14
<i>Führen im virtuellen Raum</i>	28
<i>Der „sichere Rechtshafen“ für GmbH-GeschäftsführerInnen</i>	51
<i>Aus der Krise mit Compliance</i>	57
<i>Heben Sie die Produktivität mit lebensphasenorientiertem Personalmanagement</i>	65
<i>Produktmanagement bringt Mehrwert!</i>	72
<i>Die agilen Ansätze Scrum und Kanban erfolgreich nutzen</i>	82
<i>Weitere Artikel finden Sie unter: blog.wifiwien.at</i>	

ERWEITERN SIE IHRE KOMPETENZ FÜR MORGEN!



© Sabine Klömp

» Herausfordernde Zeiten brauchen innovative Weiterbildungskonzepte. Die vergangenen Monate haben gezeigt, dass sich auch schwierige Rahmenbedingungen als Chancen für neue Formate und neue Herangehensweisen nutzen lassen. Deshalb werden Sie in diesem Seminarprogramm zahlreiche Live-Online-Angebote finden. Holen Sie sich neue Impulse für Ihre Führungsarbeit! Lassen Sie sich von spannenden Themen wie „New Work – Innovative Konzepte für die Unternehmensentwicklung“ oder „Projektmanagement im digitalen Zeitalter – eine bunte Mischung aus unterschiedlichen Kompetenzen“ inspirieren und machen Sie sich bereit für die Herausforderungen von morgen! «

Mag. Sandra Prandtner, Markenleiterin WIFI Management Forum

Von den Besten lernen

Profitieren Sie am WIFI Management Forum von erfahrenen Expertinnen und Experten. Unsere praxisorientierten Inhalte und Best-Practice-Beispiele bieten Ihnen die Grundlage für die Umsetzung neuer Strategien und Erfahrungen in Ihrem Unternehmen.

Holen Sie sich das Kow-how von Best-Practice-Unternehmen wie zum Beispiel Lindecampus, Wiener Börse AG, Pers-Con Personal Consulting GmbH, ITSM Partner und Next Level Consulting oder Spirit Design – Innovation and Brand GmbH.

Mit unserem vielseitigen Angebot bekommen Sie neue Anregungen und Ideen für Ihren Managementalltag – und sind so immer einen wichtigen Schritt voraus.

Zeigen Sie, was Sie können

Zertifikate und Teilnahmebestätigungen sind oft die Grundlage für die nächsten Karriereschritte. Einige unserer Kooperationspartner bieten deshalb externe Zertifizierungsprüfungen an. Nutzen Sie diesen Vorteil und holen Sie sich Ihren Ausbildungsnachweis!

Lernen und gleichzeitig Geld sparen

Für alle, die sich noch intensiver mit einem Thema beschäftigen wollen, bieten wir ausgewählte Seminare zum attraktiven Paketpreis. Selbstverständlich können Sie alle Seminare auch einzeln buchen. Informieren Sie sich jetzt über unsere Angebote!

First-Class-Ambiente trifft auf First-Class-Wissen

Neue Lernkonzepte brauchen neue Raumkonzepte, denn flexibles Denken benötigt auch eine flexible Umgebung. So bietet unser Learning Space viel Platz, um der Kreativität beim Lernen freien Lauf zu lassen. Durch die flexible Möblierung sind unsere TeilnehmerInnen in der Lage, auch gleichzeitig ihre Sichtweite und Perspektive zu verändern. Unsere Präsenzseminare finden in entspanntem Ambiente über den Dächern Wiens statt. Nutzen Sie die Gratis-Parkmöglichkeit, genießen Sie die Vollverpflegung und persönliche Betreuung während Ihres Aufenthalts. Die entspannte Atmosphäre unserer Business-Lounge lädt zum Erfahrungsaustausch und Netzwerken ein.

Live Online – der mobile Seminarraum

Holen Sie den Seminarraum zu sich nach Hause oder an Ihren Arbeitsplatz! Neben unseren bisherigen Präsenzangeboten bieten wir Ihnen nun bei vielen Seminaren eine Live-Online-Variante. Ohne Anreise treffen Sie bei Live Online zu fixen Zeiten mit den übrigen TeilnehmerInnen und dem/der TrainerIn im virtuellen Raum zusammen, um dort gemeinsam Inhalte zu bearbeiten, sich auszutauschen und aktiv zu gestalten. Außerdem kommen Sie bei unseren Online-Varianten in den Genuss weiterer Online-Vorteile: Die Abstände zwischen den Einheiten gewährleisten genügend Reflexionsphasen und eine nachhaltige Transfersicherung. Zusätzlich steht Ihnen auch unsere Lernplattform zur Verfügung. Ihr Lernerfolg ist garantiert!

Mit individuellem Follow-up zum optimalen Ergebnis

Bei ausgewählten Seminaren bietet Ihnen das WIFI Management Forum ein individuelles Follow-up mit dem/der jeweiligen TrainerIn. Nutzen Sie diese Gelegenheit und klären Sie im Einzelgespräch in Präsenz oder online unternehmensspezifische Fragen oder persönliche Themen. So können Sie das gelernte Wissen und Ihre Ideen auf Wirksamkeit und Praxistauglichkeit überprüfen. Für ein optimales Ergebnis empfehlen wir, das Follow-up 6 bis 12 Wochen nach dem Seminar für mindestens 2 Lehreinheiten à 50 Minuten anzusetzen.
Beitrag: € 150/Lehreinheit
Kontaktieren Sie uns unter managementforum@wifiwien.at

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 unter wifiwien.at/tests.

» Lassen Sie sich von spannenden Themen wie „New Work – Innovative Konzepte für die Unternehmensentwicklung“ oder „Projektmanagement im digitalen Zeitalter“ inspirieren. «



v.l.n.r.: Natascha Sverak, Alexandra Konrad, Sandra Prandtner, Angela Ebner, Julian Ziegler

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

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

Mag. Sandra Prandtner
Markenleiterin
prandtner@wifiwien.at

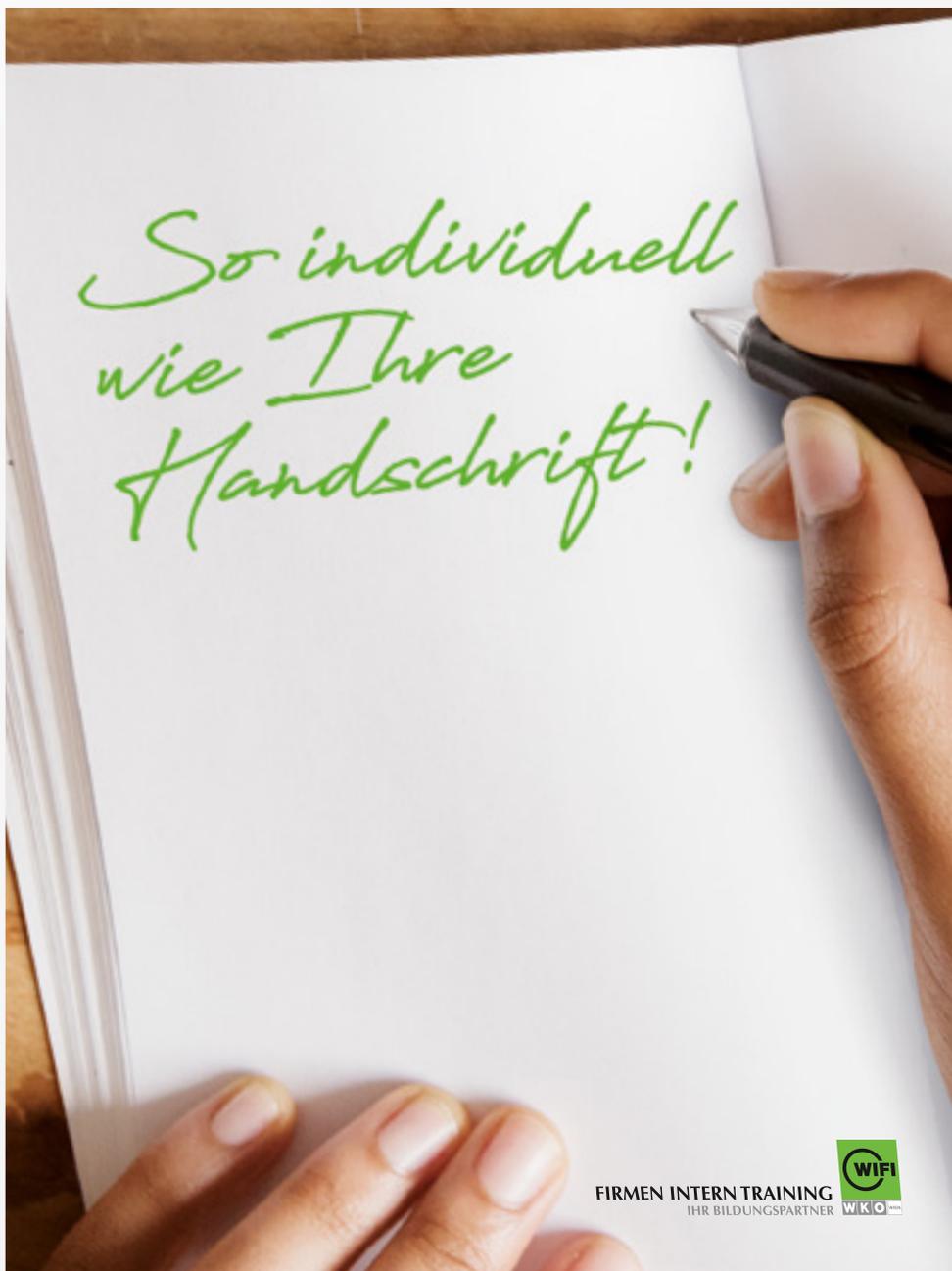
Angela Ebner, BA
Produktmanagerin
ebner@wifiwien.at

Mag. Alexandra Konrad
Produktmanagerin
konrad@wifiwien.at

Natascha Sverak, MA, MSc
Produktmanagerin
sverak@wifiwien.at

Mag. Julian Ziegler
Produktmanager
ziegler@wifiwien.at

**Buchung:
Kundenmanagement- und service:**
T 01 476 77-5238
managementforum@wifiwien.at



MASSGESCHNEIDERTE WEITERBILDUNG MIT DEM FIRMEN INTERN TRAINING DES WIFI WIEN

Sie möchten ein Training, einen Workshop oder eine Seminarreihe, die speziell auf die Ziele, Herausforderungen und Bedürfnisse Ihres Unternehmens ausgerichtet ist? Dann ist das Firmen Intern Training für Sie genau das Richtige!

Von der Trainerauswahl bis zum erfolgreichen Abschluss und darüber hinaus

Auf Basis eines ausführlichen Briefinggesprächs, in dem Ziele, Zielgruppen, Erfolgskriterien, Erwartungen und Rahmenbedingungen festgelegt werden, erstellen die ExpertInnen des WIFI Wien ein bedarfsorientiertes Trainingskonzept. Wir vereinbaren Termine und organisieren für Sie das gesamte Veranstaltungsmanagement. Unsere TrainerInnen führen die Trainings exklusiv für Ihre MitarbeiterInnen in modernstem Seminarambiente im WIFI Wien, in Ihrem Unternehmen oder online durch. Regelmäßige Feedbackschleifen, Evaluierungen und anschließende Transfersicherungen sind selbstverständlich Teil des Gesamtpakets.

Das Firmen Intern Training bietet Ihnen eine Reihe von exklusiven Vorteilen:

- **Umfangreicher Trainerpool:** Erfahrene TrainerInnen aus allen Bereichen der Wirtschaft mit großer Praxiserfahrung und Methodenkompetenz

- **Maßgeschneiderte Designs:** bedarfsorientierter Methodenmix mit hohem Praxisanteil, der an die jeweiligen Bedürfnisse der TeilnehmerInnen angepasst und individualisiert werden kann
- **Optimale Rahmenbedingungen:** positive Lernatmosphäre, modernste Technik, optimale Seminarausstattung
- **Kosten- und Zeitersparnis:** Reibungslose Abläufe aufgrund der ausgereiften Logistik des größten Bildungsinstituts Österreichs und unserer langjährigen Erfahrung im Seminar- und Trainingsmanagement
- **Nachhaltigkeit:** Laufende Transfersicherung sowie die Betreuung durch Ihre/-n WIFI-AnsprechpartnerIn sind ebenfalls Teil unserer Trainingsdienstleistung.

Kontaktieren Sie uns unter
T 01 476 77-5378
firmenkunden@wifwien.at
wifwien.at/firmenintern



STRATEGISCHE KOMPETENZ UND DIGITALISIERUNG

Unternehmensführung neu gedacht mit integrativem Management NEU	8
Digitalisierungsmethodik für den österreichischen Mittelstand	10
Künstliche Intelligenz (KI) erfolgreich nutzen	11
ITIL® 4 Foundation	11
Seminarreihe	
„Schlüsselkompetenzen: Digitale Innovation“	12
1: Innovationskultur oder Innovationssohnmacht?	12
2: Weniger ist mehr: Operational Excellence	13
3: Digital denken und handeln: Digitalisierung als Innovationsantreiber	13
Strategisch führen mit Kennzahlen, Ergebnissen und Psychologie NEU	15
Geschäftsmodelle und Businesspläne im Wandel	15
Nachhaltige Entwicklungsziele als Wachstumsmotor für KMU	16
New Work – Innovative Konzepte für die Unternehmensentwicklung NEU	16
Employer Branding und Employee Experience	17
Unternehmenskultur als Wettbewerbsvorteil	17
Design Thinking – Basiswissen kompakt	18
Mit Design Thinking zur Innovationsstrategie	18

UNTERNEHMENSFÜHRUNG NEU GEDACHT MIT INTEGRATIVEM MANAGEMENT

Starre Strategien funktionieren in der VUKA-Welt nicht mehr

Aktuelle Herausforderungen wie Digitalisierung, Agilität, Kostendruck und steigende Kundenanforderungen erfordern strategische Entscheidungen. Ein kritisches Review zur Positionierung bzw. Neuausrichtung unter Berücksichtigung der eigenen Kernkompetenzen legt die Basis für Erfolg und nachhaltige Wirksamkeit in Zeiten hoher Unsicherheit. Aber auch die Verankerung in adäquaten Strukturen mit agiler Kultur ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für eine nachhaltige Performance.

Moderne Strukturen benötigen Empowerment und Selbstorganisation

Aktuelle Einflüsse fordern eine Veränderung des Führungsverhaltens. Adäquate Werte und Haltungen sind die Basis für „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 ArbeitgeberIn attraktiv zu sein.



Seminarleiter
Dr. Christian G. Majer
Experte für integrative Unternehmensführung
und vernetzte Managementsicht

„Dieses kompakte 3-Tages-Intensivseminar gibt Ihnen einen gezielten Einblick in die integrative Unternehmensführung. In der heutigen VUKA-Welt ist eine dynamische und vernetzte Managementsicht gefragt. In den 3 Tagen werden die Zusammenhänge von Strategie, Struktur und Kultur vor dem Hintergrund aktueller und zukünftiger Herausforderungen für Unternehmen und Führungskräfte beleuchtet und diskutiert.“

In 3 Schritten zur integrativen Neuausrichtung: Strategie – Struktur – Kultur

TEIL 1: STRATEGIE

Sie diskutieren und reflektieren Trends, leiten neue Anforderungen an Ihr Unternehmen ab und formulieren strategische Ziele auf Basis Ihrer Kernkompetenzen. Für eine fokussierte Umsetzung lernen Sie die Tools BSC und OKR kennen.

Inhalte:

- Aktuelle Herausforderungen für Organisationen, Megatrends
- Strategische Optionen
- Marktpositionierung, Kernkompetenzen, USP
- Strategiedefinition
- Implementierung (BSC, OKR)
- Transfer: Strategische Neuausrichtung konkretisieren

TEIL 2: STRUKTUR

Sie lernen agile Methoden und gängige Standards im Überblick kennen und loten strukturelle Optionen für Ihr Unternehmen aus. Vor dem Hintergrund relevanter Gesetze und Normen hinterfragen Sie Ihre bestehenden Projekt- und Prozessstrukturen.

Inhalte:

- Einsatz agiler Methoden (Scrum, Kanban)
- Einfluss von Standards, Normen und Gesetzen auf das Unternehmen (ISO 27001-DSGVO, Coso-IKS, ITIL, Cobit ...)
- Vertrags- und Claim-Management
- Projektportfolio-Management
- Prozesslandkarte und Prozesse
- Transfer: Machbarkeit in meinem Wirkungsbereich klären

TEIL 3: KULTUR

Sie erkennen Werte und Haltungen, die die Basis für eine agile Unternehmenskultur bilden. Darüber hinaus hinterfragen Sie Ihr eigenes Führungsverhalten und leiten individuellen Änderungsbedarf ab. Sie beschäftigen sich mit Möglichkeiten und Voraussetzungen zur Etablierung „Selbstorganisierender Teams“ mit hoher Eigenverantwortung.

Inhalte:

- Agilitäts-Check des eigenen Unternehmens
- New Work: Werte, Haltungen (Holacracy, Soziokratie, Homeoffice)
- Laterales Führen
- Selbstorganisation in Teams
- Konflikte, Widerstand, Change
- Transfer: Das eigene Führungsverhalten verändern

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie diskutieren und reflektieren aktuelle Herausforderungen Ihres Unternehmens und definieren Ihre individuelle Strategie.
- Sie bekommen Klarheit für die strukturelle Ausformung bzw. Optimierung Ihrer Organisation.
- Sie erlangen strukturierte, einfache Werkzeuge für Ihre unternehmensspezifische Kulturentwicklung.



Expertenteam:

Peter Minar-Hödel, MSc

DI (FH) Gerald Aschbacher, MSc

Systemische Berater mit Fokus auf projekt- und processorientierte Organisationen



Präsenz

DAUER: 3 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 1.550



Live Online

DAUER: 6 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 1.550

Termine und Details unter
wifwien.at/39420x



Sie können Ihren Unternehmens- oder auch Bereichs-Reifegrad analysieren und in einer 90-minütigen Coaching-Einheit aufarbeiten und reflektieren. Die P-F-O Reifegrad-Analyse basiert auf dem Assessment-Ansatz des TPI (majer-rejam – The Performance Institute).

Die P-F-O Reifegrad-Analyse ist auch unabhängig von einer Seminarteilnahme buchbar!

TERMIN: individuell vereinbar

BEITRAG: € 395

wifwien.at/39421x



Erfolgreich bleiben mit fokussierter Unternehmensführung und integralem Managementansatz

Wie kann Ihr Unternehmen in Zeiten virtueller Arbeits- und Kundenbeziehungen sowie volatiler, unsicherer und komplexer Rahmenbedingungen erfolgreich bleiben? Mit fokussierter Unternehmensführung und einem integralen Managementansatz, sagt Dr. Christian Majer, Gründer und Leiter von „majer-rejam – The Performance Institute“.

Die Virtualisierung und Dezentralisierung der Arbeits- und Kundenbeziehungen verlangen neue Unternehmensstrategien, die neue Strukturen erfordern und mit denen neue Prozesse angestoßen werden müssen. Doch wie sind diese neuen Prozesse kostengünstig und flexibel aufzusetzen? Durch eine Fokussierung auf die Performance vor dem Hintergrund von „Best Practice“ und durch ein neues Führungsverständnis, das auf Eigenverantwortung, autonomes Lernen und Selbstorganisation setzt.

Führungskräfte als Coachs und Enabler
Stammorganisation, Prozesse und Projekte sind die neue organisatorische Trinität, mit der Hybridisierung und Digitalisierung flexibler und effektiver werden.

Die Stammorganisation ist und bleibt der Kern eines Unternehmens. Ihr obliegt die Performance-Messung.

Projekte werden zu ihrer Entlastung installiert, wenn es darum geht, neuartige, riskante Aufgaben zu bewältigen. Voraussetzung dafür ist ein Empowerment der Projektorganisation mit Machtbefugnissen und Ressourcen.

Prozesse sind notwendig, wenn komplexe Routinetätigkeiten reibungslos durchgeführt werden sollen. Interdisziplinär gestaltete Teams können darin flexibler untergebracht werden, wenn die vertikale, funktionale Aufbauorganisation in eine horizontale, kundenorientierte Prozessorganisation gedreht wird.

Mit einem aufgabenorientierten Wechselspiel innerhalb dieser organisatorischen Trinität bleibt Ihr Unternehmen auch unter herausfordernden Rahmenbedingungen flexibel, erfolgreich und resilient.

Den ganzen Artikel lesen Sie unter:
blog.wifiwien.at

DIGITALISIERUNGSMETHODIK FÜR DEN ÖSTERREICHISCHEN MITTELSTAND

Veränderungsdruck durch Digitalisierung

Ihre KundInnen sind informierter und flexibler denn je. Es ist daher erforderlich, sie heute auf allen analogen und digitalen Kanälen zu servieren, um sich vom Wettbewerb abzuheben. Ihre MitarbeiterInnen brauchen digitale Werkzeuge, die schnell funktionieren und den Arbeitsalltag erleichtern. Und dann sollen auch noch neue Geschäftsmodelle den Profit der Zukunft absichern. Kann das funktionieren?

Lernen von digitalen Erfolgen

Holen Sie sich vom Digitalökonomie-Experten einen Überblick über erprobte Methoden für Digitalisierung, Innovationsmanagement und die neue Welt der Arbeit. Aber nicht in der Theorie, sondern so aufbereitet, dass Sie am nächsten Tag in die Umsetzung gehen können. Maßgeschneidert für österreichische Unternehmen aus der Realwirtschaft.

Wissen, das Sie erhalten:

- In 8 Schritten und 12 Monaten: sinnvolle Digitalisierung für mittelständische Unternehmen
- Anleitung für einen schlanken, aber durchgängigen Innovationsprozess
- Die effektivsten Innovationsmethoden im Überblick
- Anleitung, um am Arbeitsmarkt als attraktive/-r ArbeitgeberIn aufzutreten
- Ein digitalökonomisches Update zur traditionellen Betriebswirtschaftslehre: Die 10 erfolgreichsten Geschäftsmodelle der internationalen Digitalisierungsgiganten

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Profitsicherung für die nächsten Jahre
- Orientierung im Dschungel der Digitalisierungsmöglichkeiten
- Auswahl von kostengünstigen Praxiswegen, um Digitalisierung sinnvoll mit Fokus auf Ihr Kerngeschäft zu forcieren
- Check Ihrer bisherigen digitalen Bemühungen und Ideen für die Optimierung



Trainer:
Mag. Martin Giesswein
Digitalökonomie-Experte



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 520

Termine und Details unter
wifiwien.at/25349x



Inkl. Buch „Digitale Game Changer: Erfolgsmethoden der Digitalwirtschaft für Unternehmen der Realwirtschaft“ von Martin Giesswein



Als Weiterbildungsnachweis für die Verlängerung des Personenzertifikats zum/zur Datenschutzbeauftragten anrechenbar.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ (KI) ERFOLGREICH NUTZEN

Daten sind das neue Gold

Konventionelle Statistik will Zusammenhänge aus einem repräsentativen Auszug von Daten erkennen. KI analysiert die Gesamtheit der verfügbaren Daten und erkennt nicht nur erwartete, sondern auch auf den ersten Blick verborgene Zusammenhänge. Dieser Zugang benötigt zwar umfangreichere Daten, erlaubt danach aber raschere und umfassendere Analysen. Eine Herausforderung ist, in einem stark regulierten Umfeld jene Daten bereitzustellen, die für den Unternehmenserfolg erforderlich sind, um mit weniger regulierten MitbewerberInnen konkurrieren zu können.

Auch bei KI-Projekten gibt es Best Practices

Erfolgreiche KI-Einführungen verfolgen einen einheitlichen Lösungsprozess: Zieldefinition – Datenbereitstellung – Modellentwicklung – Ergebnisumsetzung. Anhand Ihrer konkreten Anforderungen werden die einzelnen Prozessschritte und Grundlagen für eine erfolgreiche Umsetzung in Ihrem Betrieb erarbeitet: von der Anomalieerkennung im Finanzbereich über vorbeugende Wartung im Facility-Management und Empfehlungssysteme im Handel bis zur Dokumentanalyse von Verträgen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Grundlagen und Fachbegriffe als Rüstzeug für Expertendiskussionen
- Einführung in Methoden und technische Möglichkeiten anhand ausgewählter Beispiele
- Notwendige Vorbedingungen und Lösungsprozesse für erfolgreiche KI-Projekte
- Konkrete Einsatzpotenziale in Ihrem Unternehmen identifizieren
- Aufwand und Umsetzungsdauer bewerten

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie verstehen das Fachvokabular der Experten und Expertinnen und können deren Vorschläge auf Umsetzbarkeit bewerten.
- Sie wissen, welche Voraussetzungen bezüglich KI-Nutzung zu schaffen sind und wie lange dieser Prozess dauert.
- Sie können das Ergebnis und den Nutzen für Ihr Unternehmen abschätzen.
- Sie können KI-Projekte planen und erfolgreich umsetzen.



Trainer:
Wolf Rogner
Experte für
Informationstechnologie



Präsenz

DAUER: 1 Halbtage, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: € 350

Termine und Details unter
wifwien.at/25378x



Als Weiterbildungsnachweis für die Verlängerung des Personenzertifikats zum/zur Datenschutzbeauftragten anrechenbar.

ITIL® 4 FOUNDATION

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 KundInnen durch den Einsatz der „Best Practice“

ITIL® 4 Foundation ist das Eingangstor in die Welt der „Best Practice“: bessere Dienstleistungen, höhere Kundenzufriedenheit, funktionierende Prozesse. Neue Funktionen müssen schnell und sicher verfügbar sein, ohne laufende Systeme zu gefährden. Das erfordert eine passende Organisation: Prozesse, Rollen, Werkzeuge. Dabei haben sich ITIL®-Prozesse und -Konzepte seit über 25 Jahren bewährt.

Wissen, das Sie erhalten:

- Service-Management verstehen: Das ITIL Service Value System weist den Weg zur Service- und Kundenorientierung. Von IT-Praktiken eines Service-Providers und deren Funktionsweise bis hin zu Definitionen der Rollen, Funktionen und Kennzahlen.
- Werte erkennbar machen: IT-Service-Management rechnet sich für KundInnen und für Service-Provider – und das ist nachweisbar. 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.
- Wissen über kontinuierliche Verbesserung, „agile“ und „lean“, damit Sie sich an rasch ändernde Anforderungen anpassen können.

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Adopt and adapt: Nehmen Sie sich 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 ITIL®-Anwendung.



TrainerIn*:

Veronika Rutkowski, BA

Organisationsberaterin

Richard Friedl, BA, MA

Organisationsberater, Speaker und Autor

Reinhard Volz

Experte im Bereich Service-Management



Präsenz

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 1.380 inkl.
Zertifizierungsprüfung



Online

DAUER: Selbststudium, 6 virtuelle Meetings à 45 Minuten
BEITRAG: € 1.380 inkl.
Zertifizierungsprüfung

Termine und Details unter
wifwien.at/18348x



Abschluss: Das Seminar wird mit dem weltweit anerkannten Zertifikat „ITIL® 4 Foundation“ abgeschlossen.

ITIL® is a registered trade mark of AXELOS Limited.

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

IN KOOPERATION MIT  **ITSM Partner**
akkreditiert bei PeopleCert

INFORMATION UND ANMELDUNG:

T 01 467 77-5238 W wifwien.at/managementforum



1. Innovationskultur oder Innovationsohnmacht?
2. Weniger ist mehr: Operational Excellence
3. Digitalisierung als Innovationsantreiber

Innovationsohnmacht und Digitalisierungswahn

Steckt Ihr Unternehmen auch in dieser Klemme? Die wahre Bedeutung von Innovation und Digitalisierung sowie deren konsequente Umsetzung im Unternehmen werden meist vom betrieblichen Alltag überschattet und dessen essenzielle Bedeutung für die Zukunft tritt in den Hintergrund.

In dieser Seminarreihe verbinden wir Innovation, Operational Excellence und Digitalisierung zu einem gewinnenden Ganzen und unterstützen Sie mit Methoden, Ansätzen und Beispielen aus der Praxis sowie aus Ihrem Unternehmen, um diese Schlüsselkompetenzen praxisorientiert und holistisch integrierbar zu machen.

Digitale Innovation zwischen Wunsch und Wirklichkeit – Innovationsmethoden und Realisierungskonzepte in digitalen Märkten

Erfahren Sie mehr zu strategischen Ansätzen in digitalen Innovationsprozessen sowie zu Methoden, die digitale Prozessoptimierungen sichern und damit nachhaltig zum Erfolg Ihres Unternehmens beitragen. Entwickeln Sie einen Managementstil, der Innovation auf jeder Ebene und in jeder Dimension unterstützt und Ihrem Unternehmen den Vorsprung am Markt bringt, den es verdient.

Die neue Wirklichkeit

Ihre MitarbeiterInnen wissen mehr! Verstärken Sie deren Möglichkeiten, Prozesse selbst zu verbessern, und unterstützen Sie mit emotionaler Kompetenz sowie Vorort-Präsenz in sozial kritischen Situationen. Legen Sie die Prozessverbesserung in die Hände Ihrer MitarbeiterInnen und verschlanken Sie Ihre Abläufe durch deren Fachwissen. Schlanke und agile Prozesse schaffen die Freiräume, die Innovation zum Leben erweckt.

Ideal digital – mehr vom Gleichen oder ganz anders

Identifizieren und bewerten Sie Digitalisierungspotenziale und setzen Sie jene um, die einen Kunden-Mehrwert und Ihnen kommerziellen Erfolg bringen. Setzen Sie so neue Maßstäbe in der Produkt- und Dienstleistungsentwicklung und schaffen Sie Organisationen sowie Strukturen, die den Erfolg in der neuen digitalen Wirklichkeit sichern und/oder neue Standbeine für Ihr Unternehmen aufbereiten.

PAKETPREIS: € 945

Termine und Details unter
wifwien.at/25374x



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



Die Reihenfolge der Seminare wird empfohlen, ist aber frei wählbar. Präsenz- und Live-Online-Termine können kombiniert werden.



Als Weiterbildungsnachweis für die Verlängerung des Personenzertifikats zum/zur Datenschutzbeauftragten anrechenbar.



Keine Leistungserbringung ohne Innovation

Täglich werden wir mit dem Schlagwort „Innovation“ geradezu überschüttet. Die Wichtigkeit von Innovation ist verstanden, aber Unternehmensberatungen alleine verbessern Ihre Absatz- und Produktionszahlen nicht. Spürbarer Erfolg im Innovationsmanagement stellt sich auch nach unzähligen Meetings einfach nicht ein. Dazu kommt, dass sich Märkte immer schneller ändern, Produktzyklen kürzer werden und meistens sind die Kostenstrukturen im internationalen Wettbewerb gegen Sie.

Die neue Wirklichkeit

„Bestimmen Sie Ihr Schicksal selbst, oder ein anderer tut es für Sie!“ Das Verstehen und Einsetzen strategischer Ansätze und Methoden zur Innovation sichert nachhaltig den Erfolg Ihres Unternehmens. Entwickeln Sie einen Managementstil, der Innovation auf jeder Ebene und in jeder Dimension unterstützt und Ihrem Unternehmen den Vorsprung am Markt bringt, den es verdient. Erlernen Sie 4 Praktiken, um Innovation zu einer Kernkompetenz zu machen, und nutzen Sie die 3, 4, 5-Methode, um schnell und sicher von der Idee bis zum marktreifen Produkt oder Service zu gelangen.

Wissen, das Sie erhalten:

Nehmen Sie 4 Innovation-Management-Methoden mit in Ihr Unternehmen:

- „IMPACT“ komprimiert die Stärken Ihres Teams und lässt Sie Innovationsstrategien konzentriert umsetzen.
- „EXPAND“ integriert Ihre Key-Accounts und ermöglicht Ihnen ungenutzte Potenziale zu heben.
- „INNOVATE“ unterstützt das Management dabei, die erfolversprechende Innovation treffsicher auszuwählen.
- „TRANSFORM“ setzt um – messbare Roadmaps, Prototypen, Markttests und organisatorische sowie technologische Vorbereitung, um die gefundene Innovation optimal in der Organisation Ihres Unternehmens umzusetzen.

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie verstehen Innovation im Kontext Ihres Unternehmens und können Ihre Unternehmenskultur entsprechend ausrichten.
- Sie wissen, wie Sie eine Idee zur Marktreife führen.
- Sie können strukturelle und soziale Barrieren überwinden und die Nein-Sager ins Boot holen.



Trainer:
DI Martin Melkowitsch, MBA
Experte für digitale Transformation



Präsenz

DAUER: 1 Halbtage, 16.00–20.00 Uhr
BEITRAG: € 350



Live Online

DAUER: 1 Halbtage, 16.00–20.00 Uhr
BEITRAG: € 350

Termine und Details unter
wifwien.at/25375x



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



Als Weiterbildungsnachweis für die Verlängerung des Personenzertifikats zum/zur Datenschutzbeauftragten anrechenbar.



WENIGER IST MEHR: OPERATIONAL EXCELLENCE



DIGITAL DENKEN UND HANDELN: DIGITALISIERUNG ALS INNOVATIONSANTREIBER

Von externen Prozessexpertisen bis zur Zertifizierung

Oft geht es nicht um die prozessuale Einhaltung von Gesetzen, Regeln oder Notwendigkeiten, sondern um die „Sucht“ nach einem weiteren Prüfsiegel, das eine vermeintliche Qualitätsaussage treffen soll – egal ob sich dies real nachvollziehen lässt oder nicht. Die innerbetrieblichen Auswirkungen sind weitere Listen, additive Reports und das heimliche Wissen, dass es wie immer auf Ihr Team ankommt, um die Produkte und Dienstleistungen zu liefern.

Selbst gestalten anstatt zentral verwalten

Das Streben nach perfekter Wiederholbarkeit, schlanken Prozessen und einer selbstlernenden, innovativen Organisation erfordert einen Managementstil, der über die heute gelebte Praxis hinausgeht.

Bekommen Sie eine Übersicht über die „graue Theorie“ hinter Lean und 6 Sigma. Erfahren Sie mehr anhand von Beispielen und verstehen Sie die Unterschiede in den strategischen Zielen der Unternehmen, die diese Managementsysteme eingeführt haben. Verstehen Sie operationale Exzellenz als Innovationstreiber und Voraussetzung für eine erfolgreiche Digitalisierung.

Wissen, das Sie erhalten:

- Strategische Unterlegung, Ziele, Managementmethoden und KPIs (Key Performance Indicators)
- Pilot mit 1 bis 5 Teams/Prozessen (End2End)
- Messbares Umsetzen – Resultate versus Hoffnung
- Gelebte operationale Exzellenz als innerbetrieblicher Innovationsmotor
- Finanzielle Beurteilung von Maßnahmen zur operationalen Exzellenz

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie können Kosten senken bei gleichzeitiger Erhöhung von Qualität und Effizienz!
- Sie können kontinuierlich Potenziale identifizieren und umsetzen bei gleichzeitiger Steigerung der Mitarbeitermotivation!
- Sie wissen, welchen Beitrag Selbstbestimmung im Team zur Verbesserung der Unternehmenskultur einbringt.
- Sie können messbare Ziele definieren und erreichen diese auch!



Trainer:
DI Martin Melkowitsch, MBA
Experte für digitale Transformation



Präsenz

DAUER: 1 Halbtage, 16.00–20.00 Uhr
BEITRAG: € 350



Live Online

DAUER: 1 Halbtage, 16.00–20.00 Uhr
BEITRAG: € 350

Termine und Details unter wifwien.at/25376x



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



Als Weiterbildungsnachweis für die Verlängerung des Personenzertifikats zum/zur Datenschutzbeauftragten anrechenbar.

Umdenken, neu denken

Digitalisierung beeinflusst Ihre Teams, Ihre Abläufe, Produkte und Dienstleistungen positiv, lässt Neues entstehen und soll Mehrwert schaffen. Verstehen Sie Digitalisierung als Werkzeug und nicht als Selbstzweck! Lernen Sie, wie Sie die strategischen und kommerziellen Aspekte, Innen- sowie Außenwirkung, Rahmenbedingungen und Notwendigkeiten sowie mögliche Hindernisse von vornherein in Ihre Digitalisierungsstrategie einbauen.

Ideal digital – mehr vom Gleichen oder ganz anders

Nützen Sie Digitalisierung als Treiber für Innovationen in Ihrem eigenen Unternehmen, indem Sie Digitalisierungspotenziale identifizieren, bewerten und nur jene umsetzen, die einen Kundenmehrwert und kommerziellen Erfolg bringen. Seien Sie der/die DesignerIn einer digitalen Organisation sowie ihrer additiven und holistischen Know-how-Anforderungen, verstehen Sie, was flache Hierarchien in einem digitalen Unternehmen bedeuten und welche Anforderungen auf Ihr Managementteam zukommen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Strategische Digitalisierungsziele
- Verifizieren der strategischen Ausrichtung (Outside-in View)
- Digital denken, Kosten sparen und Kundenmehrwert schaffen
- Finanzielle Beurteilung von digitalen Innovationsvorhaben

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie können Kosten senken bei gleichzeitiger Erhöhung von Qualität und Effizienz!
- Sie können kontinuierlich Potenziale identifizieren und umsetzen bei gleichzeitiger Steigerung der Mitarbeitermotivation!
- Sie wissen, welchen Beitrag Selbstbestimmung im Team zur Verbesserung der Unternehmenskultur einbringt.
- Sie können messbare Ziele definieren und erreichen diese auch!



Trainer:
DI Martin Melkowitsch, MBA
Experte für digitale Transformation



Präsenz

DAUER: 1 Halbtage, 16.00–20.00 Uhr
BEITRAG: € 350



Live Online

DAUER: 1 Halbtage, 16.00–20.00 Uhr
BEITRAG: € 350

Termine und Details unter wifwien.at/25377x



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



Als Weiterbildungsnachweis für die Verlängerung des Personenzertifikats zum/zur Datenschutzbeauftragten anrechenbar.



Performance Management: Leistung richtig managen

Gute Führung und eine empathische Unternehmenskultur wirken stärker als das beste Belohnungssystem. Was es noch braucht, verrät DI Robert Egger im Interview.

Herr DI Egger, welche Kennzahlen spielen im Performance Management eine Rolle?

Für eine nachhaltige Produktivitäts- und Wertsteigerung eines Unternehmens sind Key Performance Indicators (KPIs) von besonderer Wichtigkeit. In letzter Konsequenz muss jeder KPI einen Beitrag für die Überlebensfähigkeit und damit einen finanziellen Aspekt eines Unternehmens leisten.

Viele Kennzahlen werden oft falsch definiert und interpretiert. Wie kann das passieren?

Viele KPIs sind zu weit von einer ergebnisorientierten Führung – von der Verhaltenssteuerung von Menschen – entfernt. Den meisten Unternehmen

fehlt die Ableitung eines effektiven und effizienten Verhaltens aus ihren KPIs. In einem erfolgreichen Performance Management braucht es zur Führung von Menschen neben den KPIs auch OPIs, Operating Performance Indicators.

Also vom KPI zum OPI ...

Ja, OPIs sind die wirklich relevanten Faktoren, damit Unternehmen ihre Ziele erreichen und Menschen ergebnisorientiert geführt werden. OPIs stellen sicher, dass Ergebnisse priorisiert und realisiert werden. OPIs sind der wesentliche Schritt in der Einführung eines Performance Managements: Ergebnisse bzw. KPIs müssen definiert werden,

aus KPIs müssen OPIs – effektives und effizientes Arbeiten und Handeln – und aus Abweichungen müssen kontinuierliche Verbesserungsprozesse abgeleitet werden. Damit schließt sich der ureigenste Sinn und Zweck von Management und Führung.

Wie können Ergebnisse die Leistungsmotivation stärken?

Arbeiten ist wie Radfahren. Immer mehr Menschen finden Freude, Belohnung und Genuss im Radfahren. Wenn aber Radfahren – also das Sitzen und Bewegen auf einem Fahrrad – bereits der Genuss sein sollte, dann müsste jede Stunde auf dem Hometrainer die gleichen Glücksgefühle auslösen wie eine spannende Mountainbike-Tour. Die wirkliche Belohnung für die Anstrengung ist das Erreichen des Ziels, der Bergspitze, das Absolvieren des Trails und nicht das Fahren am Hometrainer.

Das erreichte Ergebnis ist also die Belohnung?

Ja, erst das Erreichen des Ziels – das erbrachte Ergebnis – liefert die Genugtuung, die persönliche Befriedigung für den Aufwand. Daher ist das Erreichen von Zielen die stärkste Form, Menschen zu motivieren. Es ist immer mit dem Überschreiten einer Ziellinie verbunden.

Hier liegt in den meisten Fällen auch das Problem ...

Genau, meistens heißt es: „Der/die MitarbeiterIn ist verantwortlich für ...“. Wo ist hier die Ziellinie? Letztendlich müssen im Unternehmen immer finanzielle Ziele erreicht werden. Aber finanzielle Ziele sind – außer im Verkauf – meistens zu weit weg von den operativen Aufgaben der MitarbeiterInnen und dem Leben einer Unternehmenskultur.

Wie muss das Verhalten von Performance ManagerInnen sein, damit es auch gelingen kann?

Sie müssen Menschen ergebnisorientiert und nicht aufgabenorientiert führen. Dadurch steigt ihre Effektivität und sie werden effizienter. Performance ManagerInnen brauchen auch eine gute Mischung aus „Sich-durchsetzen-wollen“ und „Neues-akzeptieren-können“ sowie der Konsequenz, die geforderten Ergebnisse realisieren zu lassen. Der Spagat zwischen Empathie und Durchsetzungsstärke ist dabei eine große Herausforderung. Weiters brauchen sie eine verständliche und pragmatische Kombination aus Performance-Management-Grundsätzen, -Aufgaben und -Werkzeugen. Diese bilden das Handwerkszeug der Performance-Management-Unternehmenskultur – das ist notwendig und kann erlernt werden.

Das gesamte Interview lesen Sie unter:
blog.wifiwien.at

STRATEGISCH FÜHREN MIT KENNZAHLEN, ERGEBNISSEN UND PSYCHOLOGIE

Welchen unternehmerischen Wert liefert eine Performance-Steigerung Ihres Managements?

Es gibt eine Vielzahl von Kennzahlen, mit denen Unternehmen ihre Performance messen und steuern. An diesen KPIs wird der Erfolg des Managements gemessen und daran sind auch Bonuszahlungen geknüpft. Die Herausforderungen für ManagerInnen bestehen darin,

- jene Kennzahlen zu definieren, die Verhaltensänderungen von Menschen bewirken (OPIs);
- Menschen mit diesen Kennzahlen so zu führen, dass der Unternehmenserfolg sichergestellt ist;
- Vorgaben zu erreichen und idealerweise eine Über-Performance zu erzielen.

Ihr Mehrwert durch richtiges Performance Management

- Steigerung der Wirksamkeit durch transparente Rückkopplung von Kennzahlen, Ergebnisorientierung, KVP und das Verhalten von Führungspersonlichkeiten und MitarbeiterInnen
- Steigerung der Produktivität durch Steigerung der Effektivität und Effizienz von Prozessen und das Verhalten von Menschen
- Steigerung der Veränderungs-/Anpassungsgeschwindigkeit an wirtschaftliche Erfordernisse und externe Marktbedingungen

Wissen, das Sie erhalten:

- Rasche Veränderungen beeinflussen und ergebnisfokussierte Kurskorrekturen durchführen
- Arbeiten mit KPIs und OPIs (Key Performance Indicators und Operating Performance Indicators)
- Performance-Management-Grundsätze, Aufgaben und Werkzeuge
- Durchsetzen strategischer Vorgaben: Fordern und Fördern von Menschen
- Führungs- und Kommunikationspsychologie für Performance-ManagerInnen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Stringente Ergebnisorientierung, um bessere Ergebnisse leichter zu erreichen
- Von KPIs zu OPIs: Perspektivenwechsel im Arbeiten mit Kennzahlen
- OPIs: Kennzahlen, mit denen Sie das Verhalten von Menschen steuern
- Verhaltensänderungen von Führung und Team sichern Erfolge
- Steigerung des SHE-Verständnisses (Safety, Health und Environment)



Trainer:
DI Robert Egger
Neurophysiker, Experte für Performance und Challenge Management



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 850

Termine und Details unter
wifwien.at/24350x



Inkl. Buch „Der Challenge-Manager“ von Robert Egger



Bringen Sie Ihre KPI-Systeme mit ins Seminar, um an ausgewählten Praxisbeispielen zu arbeiten.



Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Herausforderungen effizient managen: Challenge Management“ (S. 24) um insgesamt € 1.600 und **sparen Sie € 100** (Paket-Nr. 24335).

GESCHÄFTSMODELLE UND BUSINESSPLÄNE IM WANDEL

Es braucht sinnorientierte Unternehmensführung, um die nächsten 10 Jahre zu überleben

Führungskräfte sollten rechtzeitig ihr Unternehmen bzw. ihren Bereich gänzlich neu vorausdenken. Die Zukunft bringt große Herausforderungen, wie z.B. das rechtzeitige Eingehen auf veränderte Markt- und Käuferbedürfnisse, aber auch große Chancen, beispielsweise im Umwelt-, Ressourcen- und Klimaschutz. Eine sinnorientierte Unternehmensführung bietet dabei gänzlich neue Perspektiven, denn es braucht heute zukunftsfähige Geschäftsmodelle, um den Erfolg von morgen zu sichern!

Nehmen Sie den Wandel Ihres Unternehmens vorweg

Befassen Sie sich 2 Tage intensiv aus der Metaperspektive mit den wesentlichen Trends der Zukunft. Klären Sie für sich, abseits vom Alltag, wie Ihr Unternehmen auf diese Trends sinnvoll reagieren sollte und wie Ihr zukünftiges Angebotsportfolio aussehen könnte. Sie bekommen Handlungsanleitungen und Methoden, um Ihre Geschäftsmodelle für die Zukunft anzupassen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Ihren genetischen Code in einem sinnorientierten Leitbild präzisieren
- Entwicklung einer Nachhaltigkeitsstrategie inkl. wesentlicher Handlungsfelder und Indikatoren, um zukünftige Erfolge zu sichern
- Herkömmliche Geschäftsmodelle zukunftsfit machen und konkrete Businesspläne ableiten
- Update Ihrer derzeitigen Ziele und Strategien

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie inspirieren und fokussieren Ihr gesamtes Führungsteam für zukunftsfähige Geschäftsmodelle.
- Sie beugen dem Fachkräftemangel vor.
- Sie senken die Fluktuation und die psychischen Belastungen am Arbeitsplatz.
- Ihre Produkte und Dienstleistungen entsprechen mehr den zukünftigen Markttrends und Kundenbedürfnissen.
- Sie entwickeln Authentizität, Vertrauen und Perspektive im Umfeld.



Trainer:
DI Dr. tech. Michael Weiss
Entrepreneur und Vordenker



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 4 Halbtage, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: € 780

Termine und Details unter
wifwien.at/24349x

NACHHALTIGE ENTWICKLUNGSZIELE ALS WACHSTUMSMOTOR FÜR KMU

Wie wirtschaftlicher Erfolg und Nachhaltigkeit unter einen Hut passen

Die nachhaltigen Entwicklungsziele der Vereinten Nationen und die darauf aufbauende globale Transformation sind mittlerweile von der Kür zur Pflicht geworden. Studien zeigen zweifelsfrei, dass „nicht zu handeln“ die teurere Option für die Welt geworden ist. Ab sofort werden daher jährlich dreistellige Milliardenbeträge an Investitionen getätigt, um die nachhaltigen Entwicklungsziele zu erreichen. Flankiert von entsprechenden Richtlinien und Gesetzen, öffentlichem Druck und vielfältigen Begleitmaßnahmen ist der Nachhaltigkeitstrend unumkehrbar.

Nachhaltige Entwicklungsziele verfolgen wird zur Aufgabe

Für die Zukunftssicherung von KMU ist die Zeit reif, um proaktiv in das Thema einzusteigen! Positionieren Sie Ihr Unternehmen als Unterstützer der Agenda 2030, priorisieren Sie nachhaltige Aktivitäten und zeigen Sie, dass Sie Verantwortung übernehmen. Sie stärken damit die Zukunftsfähigkeit Ihres Geschäftsmodells und stellen sich gleichzeitig proaktiv auf neuartige Risiken ein, die immer öfter schlagend werden.

Wissen, das Sie erhalten:

- Überblick über die nachhaltigen Entwicklungsziele
- Spannungsfeld Ökonomie – Ökologie – Gesellschaft
- Strukturelle Veränderungen durch die SDGs (Sustainable development goals)
 - Investitions- und Finanzierungsthemen
 - Regulierung
 - Risikoeinschätzung
- Wachstumschancen und Bewertungsrisiken für KMU (sog. Carbon Bubble und Stranded Assets)
- Stakeholder Value versus Shareholder Value
- CSR: Corporate Social Responsibility (Überblick, Trends, Nutzen)

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie betrachten Nachhaltigkeit aus der Vogelperspektive und verbinden auf dieser Basis Wirtschaft, Umwelt und Gesellschaft.
- Sie beleuchten Ihr Geschäftsmodell in Hinblick auf die nachhaltigen Entwicklungsziele.
- Wachstumschancen und Bewertungsrisiken in dem Zusammenhang werden für Sie sichtbar und Sie leiten notwendige Schritte ein.
- Sie transferieren das Thema mittels eines individuellen Maßnahmenplans in Ihren beruflichen Alltag.



Trainerin:
Mag. Erika Karitnig
Kapitalmarkt- und
Nachhaltigkeitsexpertin



Präsenz

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

Termine und Details unter
wifwien.at/24348x

NEW WORK – INNOVATIVE KONZEPTE FÜR DIE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

Viel Verantwortung und zunehmende Komplexität

UnternehmerInnen stehen mannigfaltigen Herausforderungen gegenüber: Im War for Talents gilt es mit einem attraktiven Employer Branding die besten MitarbeiterInnen zu rekrutieren. Um in einem volatilen Marktumfeld bestehen zu können, bedarf es eines hohen Maßes an Flexibilität und Veränderungsbereitschaft. Die Verantwortungen und Entscheidungen für die vielfältigen Herausforderungen eines Tages können kaum noch von den UnternehmerInnen allein getragen werden. Die Bereitschaft zum unternehmerischen Denken und Handeln aller MitarbeiterInnen wird zum Schlüsselfaktor für den Erfolg.

Best-Practice-Anwendungen für Ihr Unternehmen

Theoretische Impulse sowie Erfahrungsberichte aus Organisationen, die bereits Aspekte der „Neuen Arbeitswelt“ implementierten, bieten vielfältige Anregungen für die Anwendung im eigenen Unternehmen. Einzelne Übungen helfen die Wirkung der vorgestellten Methoden praxisnah zu erleben. 2 Tage bzw. 4 Halbtage, die frischen Wind in Ihr Unternehmen bringen wollen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Moderne Organisationsformen – welche gibt es? Auf welchen Prinzipien beruhen sie?
- Kennenlernen und praktisches Anwenden alternativer Entscheidungsmodelle
- Golden Circle (Simon Sinek) – Antwort auf die Frage nach dem Warum in Ihrem Unternehmen
- Values in Action – wie Sie mit Wertearbeit Ihrem Unternehmen neuen Schwung verleihen
- Fehlerkultur – Methoden und Anregungen zur Implementierung

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie lernen neue Organisationsformen kennen, die auf geteilter Verantwortung beruhen.
- Sie kennen partizipative Entscheidungsformen und können diese für Ihre Situation anwenden.
- Sie sammeln Anregungen, wie Sie eine produktive Fehlerkultur in Ihrem Unternehmen implementieren können.
- Sie erfahren, welchen Nutzen Werte, Purpose, Vision für Ihr Unternehmen stiften und wie Sie diese implementieren können.



TrainerIn*:

Christian Hauser, MSc

Mirjam von Hofacker, MA

ExpertInnen für agile Managementmethoden



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 780

Termine und Details unter
wifwien.at/24347x

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

INFORMATION UND ANMELDUNG:

T 01 467 77-5238 W wifwien.at/managementforum

EMPLOYER BRANDING UND EMPLOYEE EXPERIENCE: STRATEGIE UND UMSETZUNG

Sind Sie als ArbeitgeberIn attraktiv 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 BewerberInnen zu kommen. Fragen Sie sich als ArbeitgeberIn, 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 ArbeitgeberIn

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 das Seminar, 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/der ExpertIn!

Wissen, das Sie erhalten:

- Anforderungen an das Arbeitgeberversprechen (EVP – Employer Value Proposition)
- 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 MarkenbotschafterInnen aktivieren
- Vom Arbeitgeberversprechen zur markanten Employee Experience

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Nehmen Sie die für Ihr Unternehmen passenden Werkzeuge für Ihr Employer Branding und Ihre Employee Experience 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 Arbeitgeberpositionierungen kennen.



TrainerIn*:

Mag. Melanie Adam-Fischer

Mag. Axel Ebert

von identifi®e, Österreichs 1. Agentur für Employer Branding und Corporate Culture



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 465

Termine und Details unter
wifwien.at/25365x

UNTERNEHMENSKULTUR ALS WETTBEWERBSVORTEIL

Warum Unternehmenskultur orchestriert werden muss

Unternehmenskultur wird oft mit Mitarbeiterzufriedenheit gleichgesetzt. Unternehmenskultur ist aber mehr! Sie zielt vielmehr darauf ab, MitarbeiterInnen zu gewinnen und abzuholen, Businessresultate zu erzielen und die Zukunft der Organisation sicherzustellen. Unternehmenskultur ist damit heute ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Jedoch nur wenige kennen ihre Kultur wirklich und/oder haben die „richtige“ Kultur.

Wie Einstellung in Unternehmen kultiviert werden kann

Unternehmenskultur ist nicht starr oder künstlich erzeugbar. Aber eine gezielte Planung und Steuerung ist für alle Unternehmensgrößen einfach und effizient machbar. Lernen Sie die 3 Phasen einer erfolgreichen kulturellen Reise kennen und wie Sie diese in einen individuellen Aktionsplan umsetzen können:

1. Definition eines sinnstiftenden „Warum“
2. Einbeziehung aller MitarbeiterInnen bei der Gestaltung und Umsetzung der kulturellen Reise
3. Möglichkeiten, die Kultur greifbar zu machen – praxisnah und relevant

Wissen, das Sie erhalten:

- Sie schärfen Ihr Verständnis, WARUM ein Fokus auf Kultur in allen Unternehmen mehr als ein Modewort ist und WIE eine kulturelle Reise konzipiert werden kann.
- Sie erhalten einen Überblick über vielfältige Tools zur Definition eines inspirierenden Purpose Statements und/oder einer klaren Zielkultur.
- Sie fühlen sich sicher in der Konzeption von Unternehmenskultur-Workshops und lernen die Kraft und den besten Zeitpunkt für eine Mitarbeiterbindung kennen.
- Sie verstehen, welche Instrumente und Ansätze zur Unternehmenskultur-Messung geeignet sind.

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie können die gewünschte Kultur des eigenen Unternehmens besser und klarer beschreiben und auf eine Ganzheitlichkeit überprüfen.
- Sie wissen, wie Sie die vorherrschende Unternehmenskultur messbar machen, und haben einen klaren Fahr-/Aktionsplan für Ihre kulturelle Reise.
- Sie haben Instrumente zur Hand, die mehr Sicherheit in der Initiierung und Steuerung der eigenen kulturellen Reise mit voller Einbeziehung aller MitarbeiterInnen UND mit geringstem Mitteleinsatz gewährleisten.
- Sie leisten schlussendlich damit einen Beitrag zur Sicherung des Unternehmenserfolgs!



Trainer:

Mag. Jörg Alois Blunder
Independent Culture
Futurist @ jblu consult



Präsenz

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

Termine und Details unter
wifwien.at/24360x

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

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 KundInnen 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:
Mag. Georg Wagner
Innovationsexperte von
Spirit Design



Präsenz
DAUER: 1 Halbttag, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: € 350



Live Online
DAUER: 1 Halbttag, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: € 350

Termine und Details unter
wifwien.at/24366x



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

IN KOOPERATION MIT  **spirit design**
thinking the future

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 MitarbeiterInnen wie PartnerInnen begreifbar 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 und 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:
Mag. Georg Wagner
Innovationsexperte von
Spirit Design



Präsenz
DAUER: 1 Halbttag, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: € 350



Live Online
DAUER: 1 Halbttag, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: € 350

Termine und Details unter
wifwien.at/24364x



Grundkenntnisse in Design Thinking sind Voraussetzung. Der Besuch des Basis-Seminars wird empfohlen.



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

IN KOOPERATION MIT  **spirit design**
thinking the future



FÜHRUNGSKOMPETENZ

Die NEUE Führungskraft	20
Seminarreihe „Führung – Ihr Erfolgspaket“	22
1: Führen durch Persönlichkeit	22
2: Teams durch Veränderungen zum Erfolg führen	23
3: Konfliktmanagement – Prävention und Lösung	23
Interkulturelle Führungskompetenz	24
Herausforderungen effizient managen	24
Richtiges Fehler-Management für Führungskräfte	25
Produktives Feedback – worauf es ankommt	25
Sinn-erfüllt führen und arbeiten	26
Richtig delegieren – Zeit für das Wesentliche	26
Sicher auftreten – professionell wirken	27
So coachen Sie Ihr Team zum Erfolg	27
Führen aus der Distanz – Führen virtueller Teams	28
Agiles Zielmanagement mit OKR (Objectives and Key Results)	29
Agiles Führen in einem dynamischen Umfeld	29
Laterale Führung	30
Effizienz im Führungsalltag durch smartes Zeit- und Selbstmanagement NEU	30

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 MitarbeiterInnen 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 MitarbeiterInnen, 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
- SMARTE Ziele setzen, Management by Objectives (MbO)
- Die RICHTIGEN MitarbeiterInnen rekrutieren, integrieren und fördern



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



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!“

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 MitarbeiterInnen. 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 TeilnehmerInnen 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 GesprächspartnerInnen
- 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 MitarbeiterInnen, 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.



Präsenz

DAUER: 3 Tage
BEITRAG: € 1.350



Live Online

DAUER: 3 Tage
BEITRAG: € 1.350

Termine und Details unter
wifwien.at/24382x



NEW: in English
wifwien.at/24383x



Inkl. Buch „Führen Leisten Leben“
von Fredmund Malik



Digitale Lernunterstützung in
Form von Lernvideos im Seminar



Als Ergänzung können Sie das **Reiss Motivation Profile®** (Online-Analyse) nach dem Seminar buchen. Besprechen Sie Ihr Ergebnis im Einzelgespräch (90 Minuten) mit Frau Schloemmer und analysieren Sie so Ihr persönliches Wertesystem. Das Reiss Motivation Profile® ist auch unabhängig von einer Seminarteilnahme buchbar!
TERMIN: individuell vereinbar
BEITRAG: € 395
wifwien.at/24151x



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

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 MitarbeiterInnen 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.

Werner Wittmann, Absolvent der Seminarreihe „Führung“

„Konflikte im Team und zu wenig Zeit haben wir doch alle! Durch die Kombination der Seminare des WIFI Management Forums und des Erfahrungsaustauschs mit SeminarernehmerInnen derselben Hierarchiestufe konnte ich unheimlich viel an Informationen für meinen beruflichen Erfolg mitnehmen. Die Verknüpfung der Themen, die Selbstreflexion und die Kompetenz der TrainerInnen bilden das Gesamtpaket, das als solches perfekt geschnürt und sofort in die Praxis umsetzbar ist.“

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 MitarbeiterInnen aber nicht mit Ihnen an einem Strang ziehen, nützt der beste Auftritt wenig. Durch die aktive Gestaltung von Teamwork können Sie Ihre MitarbeiterInnen 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.

PAKETPREIS: € 2.200

Termine und Details unter
wifwien.at/40368x



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



Die Reihenfolge der Seminare ist frei wählbar.



Lässt sich kommunikative Kompetenz entwickeln?

Mit Kommunikation überzeugen – vor dieser Herausforderung stehen Führungskräfte ständig, sei es gegenüber Projektgruppen, ihrem Team, Vorgesetzten, KollegInnen 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 Führung,
Präsentation und
Kommunikation



Präsenz

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 890

Termine und Details unter
wifwien.at/24352x



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



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



TEAMS DURCH VERÄNDERUNGEN ZUM ERFOLG FÜHREN

Teams zu funktionierenden Organisationen machen

Teamarbeit kann der Grund sein, warum man gerne arbeitet. Im Team kann man außergewöhnliche Ergebnisse erzielen. Die Teammitglieder können einander inspirieren, motivieren und weiterentwickeln. Gemeinsame Fortschritte werden stärker erlebt, gemeinsame 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. Besonders dann, wenn Sie ein Team durch Zeiten der Veränderung steuern müssen.

Teams steuern und Teamwork aktiv 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:

- Rolle und Funktion der Teamleitung
- Teamentwicklungsphasen/Teamuhr: das Entwicklungsstadium Ihres Teams und die zu erwartende Leistungsfähigkeit
- Bedürfnisse von Teammitgliedern in Zeiten der Veränderung
- 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: Umgehen mit Unterschieden, die Spannungen verursachen
- 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



Präsenz
DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 780

Termine und Details unter
wifwien.at/24304x



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



KONFLIKTMANAGEMENT – PRÄVENTION UND LÖSUNG

Konflikten begegnen und sie nachhaltig lösen

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

Frühzeitiges Erkennen von Konfliktpotenzial

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

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.



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



Präsenz
DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 780

Termine und Details unter
wifwien.at/24319x



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

INTERKULTURELLE FÜHRUNGSKOMPETENZ

Kulturelle Diversität als Herausforderung in der Führung

Im interkulturellen Management beeinflussen unterschiedliche Nationalitäten, Mentalitäten, Religionen und Sprachen meist unsichtbar das Verhalten von MitarbeiterInnen und Führungskräften. Wird die kulturelle Unterschiedlichkeit ignoriert oder werden Kulturen gar abgewertet, kann es zu Missverständnissen, Widerstand oder Illoyalität kommen. All das wirkt sich negativ auf den Unternehmenserfolg aus.

Kompetenz im interkulturellen Management macht ManagerInnen wirksamer

Niemand kann aus seiner Kultur ausbrechen, aber wir können Wissen über andere Kulturen aufbauen und unser Bewusstsein für Unterschiede schärfen. Angemessenes und wirksames interkulturelles Management sichert die Motivation und Loyalität Ihrer MitarbeiterInnen, erhöht den Ihnen entgegengebrachten Respekt im Umgang mit KundInnen und trägt so positiv zum Unternehmenserfolg bei.

Wissen, das Sie erhalten:

- Bewusstsein über Chancen und Risiken der kulturellen Dimension
- Wissen, wie man Menschen in anderen Kulturen erreicht
- Wesentliche Kriterien für Meetings und Besprechungen
- Bedeutung von non-verbaler Kommunikation, Distanz und Raumverhalten in unterschiedlichen Kulturen
- Einprägsame Fallbeispiele aus der interkulturellen Managementpraxis

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie bauen einen loyalen und motivierten Mitarbeiterstock auf und halten Ihr Personal im Unternehmen.
- Im Umgang mit externen Geschäftspartnerschaften anderer Kulturen werden Sie sicherer und stoßen auf größere Akzeptanz.
- Ihre interkulturelle Kompetenz unterstützt Sie bei der Legitimierung Ihrer Führungsposition.
- Sie reduzieren Stress und können Konfliktsituationen meistern.



Trainer:
Mag. Dominik Lindner
Experte für Führung im interkulturellen Kontext



Präsenz
DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 850



Live Online
DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 850

Termine und Details unter
wifwien.at/24114x



Inkl. Buch „Cultures and Organizations – Software of the Mind: Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival“, Geert Hofstede, Gert Jan Hofstede, Michael Minkov, 2010

HERAUSFORDERUNGEN EFFIZIENT MANAGEN

Führen, begeistern und Ergebnisse realisieren: Challenge Management

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

MitarbeiterInnen 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 IndividualistInnen, ihre eigenen Ziele zurückzustellen und sich mit den Zielen der Gruppe zu identifizieren. Erfahren Sie, wie Sie Management verbessern, damit Sie bessere Ergebnisse liefern, Konflikte minimieren und Ihre Führungskommunikation stärken.

Wissen, das Sie erhalten:

- In 3 Schritten effektiver und effizienter managen, führen und kommunizieren
- Bessere Ergebnisse durch angewandte Neurophysik und effizientere Führung
- Unterschiedliche Typen von Menschen gehirngerecht motivieren
- Mit Kennzahlen MitarbeiterInnen steuern
- High-Performance-Teams schmieden und performen lassen
- Führungs- und Kommunikationspsychologie

Ihr Nutzen für die Praxis:

Anwendung anerkannter Managementtheorien (wie z.B. von Kahneman, Häusel, Malik etc.) für schnelleren und kalkulierbaren Erfolg:

- Bessere Ergebnisse leichter erreichen
- Klar, effektiv und konsequent kommunizieren
- Reibungsverluste vermeiden
- Die Loyalität im Team steigern
- Menschen vom Reden ins Handeln bringen



Trainer:
DI Robert Egger
Neurophysiker, Experte für Performance und Challenge Management



Präsenz
DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 850



Live Online
DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 850

Termine und Details unter
wifwien.at/24003x



Inkl. Buch „Der Challenge-Manager“ von Robert Egger



Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Strategisch führen mit Kennzahlen, Ergebnissen und Psychologie“ (S. 15) um insgesamt € 1.600 und **sparen Sie € 100** (Paket-Nr. 24335).



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

RICHTIGES FEHLER-MANAGEMENT FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Fehler kosten Zeit, Geld und Nerven

Als Führungskraft stolpern Sie immer wieder über die Fehler Ihrer MitarbeiterInnen. 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 FehlerverursacherInnen um, ohne diese zu kränken oder zu verärgern? Die zentrale Frage dabei ist: Wie können Sie gemeinsam mit Ihrem Team 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 diesem Tag finden Sie die richtigen Worte und setzen die richtigen Schritte, wenn einmal etwas schiefgelaufen ist.

Wissen, das Sie erhalten:

- Fehlerkultur: Worum geht es dabei eigentlich?
- Fehlerbewusstsein: Was ist überhaupt ein Fehler und weshalb ist Fehler nicht gleich Fehler?
- Fehlerkosten: Was macht Fehler wirklich teuer und gefährlich?
- Fehleremotionen: Wie beeinflusst Ihr Führungsverhalten den Umgang mit Fehlern?
- Fehlerkonsequenzen: Wie gehen Sie richtig mit FehlermelderInnen und FehlerverursacherInnen um?
- Fehlerabstellung: Wie stellt man Fehler nachhaltig ab und vermeidet das Wiederauftreten?
- Fehlerkommunikation: Warum ist das Reden über Fehler so wertvoll?
- Fehlernutzen: Wie gelingt Lernen aus Fehlern?

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.



Trainer:
DI (FH) Ulrich Vogl
Fehlerkultur-Spezialist



Präsenz
DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 520

Termine und Details unter
wifwien.at/24351x



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

PRODUKTIVES FEEDBACK – WORAUF ES ANKOMMT

Lob und Kritik geben und annehmen

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 MitarbeiterInnen 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, MBA, CMC
Managementtrainerin,
Coach, Unternehmens-
beraterin



Präsenz
DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 465



Live Online
DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 465

Termine und Details unter
wifwien.at/25310x

SINN-ERFÜLLT FÜHREN UND ARBEITEN

Die Quadratur des Kreises

Kostendruck, Zeitdruck, aggressiver Wettbewerb, hohe Kundenanforderungen – diese und ähnliche Belastungen prägen unseren Berufsalltag. Wie soll man da als Führungskraft bestehen und leistungsfähig bleiben? Und dann soll man auch noch MitarbeiterInnen zu Höchstleistungen motivieren und trotzdem bis ins hohe Alter gesund und arbeitsfähig erhalten. Wie kann man Menschlichkeit und Nachhaltigkeit in die Führungsarbeit einfließen lassen und gleichzeitig souverän und leistungsorientiert führen?

Leadership braucht SINN-Kompetenz

Der Wiener Arzt Viktor E. Frankl hat gezeigt, dass in jeder auch noch so herausfordernden Situation ein persönlicher Sinn zu finden ist. Dieser kann trotz schwieriger Rahmenbedingungen zu Orientierung, Selbstmotivation und neuen Perspektiven verhelfen. Eine Führungskraft sollte sich daher der Bedeutung von sinnerfüllter Arbeit für Motivation und Leistungsfähigkeit bewusst sein und auch konkrete Wege zum Sinn im Job aufzeigen können.

Wissen, das Sie erhalten:

- Leadership und Sinn-Kompetenz
- Sinnerfüllung und (Selbst-)Motivation
- Das Menschenbild Viktor E. Frankls und seine Konsequenzen für die Führung
- Individuelle Wege zur Sinn-Verwirklichung in der Arbeit
- Sinnorientierte Kommunikation und Konfliktbewältigung

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie entwickeln konkrete Strategien für die Bewältigung von unabänderlichen Rahmenbedingungen in Ihrem persönlichen Führungsalltag.
- Sie lernen vielfältige Wege kennen, wie Sie Ihre MitarbeiterInnen in deren Sinnverwirklichung unterstützen können.
- Sie gewinnen mehr Gelassenheit und Souveränität in der Führungsrolle durch die Ausrichtung auf den Sinn Ihrer Führungsarbeit.



Trainer:
Dr. Harald Pichler
Leiter des Schwerpunkts „Wirtschaft.Arbeit.Sinn“ am Viktor Frankl Zentrum Wien



Präsenz

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



Live Online

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

Termine und Details unter
wifwien.at/24113x



Inkl. Buch „SINN-erfüllt arbeiten. Erfolgreich führen“ von Dr. Harald Pichler

RICHTIG DELEGIEREN – ZEIT FÜR DAS WESENTLICHE

Ohne Sie läuft nichts?!

MitarbeiterInnen 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 ohnehin nicht zufriedenstellend von den MitarbeiterInnen 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 ist.
- Erkennen Sie, wie Sie auf Rückdelegation reagieren können und Verbindlichkeit schaffen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Führungswerkzeuge: Ergebnisbeschreibung
- Checkliste, welche Aufgaben delegierbar sind
- Vorlage Delegationsvertrag
- Checkliste zum Delegieren und für das Delegationsgespräch
- Leitfaden zur Besprechung von Arbeitsergebnissen
- Maßnahmenkatalog zur Umsetzung im eigenen Unternehmen
- Kopiervorlage für Delegationstools in agilen Organisationen

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



Präsenz

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



Live Online

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

Termine und Details unter
wifwien.at/39345x

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 KundInnen und MitarbeiterInnen. Viele Menschen haben es bereits erfahren: Das ist erlernbar.

Erfolgsgeheimnis eines wirksamen Auftritts und klarer Führungskommunikation

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 Sprachesspresso: 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
Kommunikations-/
Führungsexpertin



Präsenz
DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 850

Termine und Details unter
wifwien.at/25314x

SO COACHEN SIE IHR TEAM ZUM ERFOLG

Erfolgreich führen – Mitarbeiterpotenziale entwickeln

Gerade heute, im Zuge der digitalen Transformation, geht es darum, die Eigeninitiative und die Verantwortung Ihrer MitarbeiterInnen 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 MitarbeiterInnen arbeiten motiviert, engagieren sich und handeln lösungsorientiert für das gemeinsame Gelingen.

Ihr Team handelt engagiert und eigenständig

Wenn Sie Ihre MitarbeiterInnen 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 MitarbeiterInnen 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



Präsenz
DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 780

Termine und Details unter
wifwien.at/24301x

FÜHREN AUS DER DISTANZ – FÜHREN VIRTUELLER TEAMS

Wie Führung aus der Distanz gelingt

Virtuelle und hybride 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? Wie kann ich Transparenz fördern und Selbstorganisation unterstützen? 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 bzw. hybride Teams von anderen unterscheiden und welche Führungsstile am besten zu deren spezifischen Anforderungen passen. Dieses Seminar 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 erfahren mehr zu den besonderen Anforderungen, die Distanz an das Führungsverhalten stellt.
- Sie erhalten Handlungsempfehlungen für die optimale Kommunikation und Motivation Ihrer virtuellen Teams.
- Sie verstehen, warum Vertrauen für gute Arbeit auf Distanz unerlässlich ist, und festigen so Beziehungen bzw. reduzieren Konfliktpotenziale innerhalb virtueller Teams.
- Sie profitieren von den Erfahrungen von FührungskollegInnen in ähnlichen Situationen.



Trainerin*:

Christa Schmid

Mirjam von Hofacker, MA

Expertinnen für Führung, Veränderungsbegleitung und systemisches Coaching



Präsenz

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: € 465



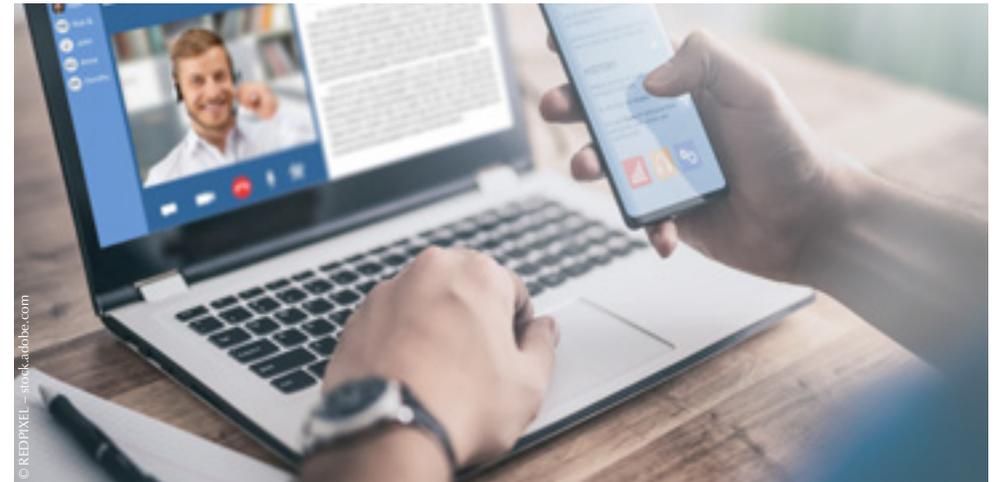
Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr

BEITRAG: € 465

Termine und Details unter
wifwien.at/24307x

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



Führen im virtuellen Raum

Führung ist herausfordernd. Das gilt umso mehr, wenn das Team online geleitet werden muss. Jetzt sind Beziehungsqualitäten wichtiger denn je! Mirjam von Hofacker, Organisationsberaterin bei „BRAINS AND GAMES, den unlangweiligen BeraterInnen“, gibt Tipps.

#Empathie

Gerade bei eingeschränktem Kontakt kommt dem Vertrauensaufbau eine besondere Rolle zu. Wenn Führungskräfte mutig ihre eigenen Gefühle offenbaren, können sie mit Authentizität und Echtheit Verunsicherungsgefühlen gut entgegenwirken.

#Vertrauen

Vertrauen ist der Grundstein, auf dem eine gelungene Beziehung zwischen Führungskraft und MitarbeiterInnen aufgebaut werden kann. Gerade bei virtuellen Teams ist es wichtig, dass Sie als Führungskraft zuerst Vertrauen schenken, um damit einen nachhaltig guten Zusammenhalt im Team zu gewährleisten.

#Transparenz

Durch die Abgeschiedenheit des Homeoffice kann sich schnell das Gefühl breit machen, von den Informationsflüssen ausgeschlossen zu sein. Das eröffnet Interpretationsspielräume. Umso wichtiger ist es, gerade in Nicht-Präsenzteams, für einen

transparenten Informationsaustausch zu sorgen und gemeinsame Erfolge sichtbar zu machen.

#Rituale

Das morgendliche Check-up zum Informationsaustausch, die gemeinsame Mittagspause oder der Kaffee zwischendurch – kurze formelle oder informelle Come-togethers wirken verbindend. Auch in Online-Büros müssen sie ihren fixen Platz bekommen, um Vertrauen und Zugehörigkeit zu schaffen.

#Virtuelle Teamkultur

Der schwierigste und zugleich wichtigste Teil von Remote Work ist die Aufrechterhaltung einer eigenständigen Teamkultur. Reflektieren Sie gemeinsam die neue Form der Zusammenarbeit, Ansprüche, Bedürfnisse, aber auch Ängste, Unsicherheiten und Hoffnungen. Damit stärken Sie Verbundenheit und Identifikation.

Den ganzen Artikel lesen Sie unter:
blog.wifwien.at

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 MitarbeiterInnen. 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 (Moals, OKR Master usw.)
- 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 MitarbeiterInnen, 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
Organisationsberater
sowie HR- und
New-Work-Experte



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 465

Termine und Details unter
wifwien.at/24001x

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 KollegInnen 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
- 8 Prinzipien agiler Organisationen
- „Delegation Poker“ – Sensibilisierung für Verantwortungsverteilung
- Working Out Loud (WOL) – selbstorganisiertes Arbeiten als Vernetzungsmethode
- OKR (Objectives and Key Results) – agiles Zielmanagement
- Effectuation – handlungsfähig sein trotz ungewisser Zeiten
- Design Thinking – innovative Problemlösung
- Systemisches Konsensieren – agile Moderation und Entscheidungsfindung
- Haltungs- versus Ergebnisfeedback – MitarbeiterInnen fördern und fordern

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



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 780

Termine und Details unter
wifwien.at/24103x

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 MitarbeiterInnen, die in dezentralen oder virtuellen Teams arbeiten? Sie beeinflussen KooperationspartnerInnen 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 Führungstools 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 Überzeugungskraft weiter.



Trainer:
Mag. (FH) Helmuth Fink, MBA
Managementtrainer,
Coach, Netzwerkpartner der Beratergruppe
Neuwaldegg



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 780

Termine und Details unter
wifwien.at/25318x

EFFIZIENZ IM FÜHRUNGSALLTAG DURCH SMARTES ZEIT- UND SELBSTMANAGEMENT

„Dafür hab ich keine Zeit!“ – das entscheiden Sie selbst!

Kennen Sie das Gefühl, nicht allen Aufgaben und Anforderungen gerecht zu werden, weil Sie zu wenig Zeit haben? Die Herausforderung, Dinge für sich selber und die Umgebung zufriedenstellend zu erledigen und den eigenen Stresspegel sowie den im eigenen Team in einem gesunden Bereich zu halten, scheint immer schwieriger zu werden. Als Führungskraft soll man sich ja schließlich auch noch Zeit für die Anliegen und Probleme der MitarbeiterInnen nehmen. Ist das realisierbar? Und wie können Sie als Führungskraft Ihre MitarbeiterInnen in ihrem Zeit- und Selbstmanagement unterstützen?

Nicht nur die Uhr einsetzen, sondern den Kompass!

Jeder und jede entscheidet selber, wie er/sie mit den persönlichen Ressourcen umgeht! Aber man kann am persönlichen Zeitmanagement unter Berücksichtigung der aktuellen Lebenssituation arbeiten und es verbessern. Durch realistische Planung von Zielen und Aufgaben können Sie Ressourcen für Ihre Führungsarbeit, aber auch für Ihr Team bereitstellen. Seien Sie Vorbild und schaffen Sie passende Rahmenbedingungen, um Ihren MitarbeiterInnen ein effektives, motiviertes Arbeiten zu ermöglichen.

Wissen, das Sie erhalten:

Zeitmanagement

- Analyse- und Planungsmodelle
- Strategien für den Umgang mit Hindernissen

Selbstmanagement

- Wege, Energie für die wichtigsten Bereiche sicherzustellen
- Zeitraubende Gewohnheiten identifizieren und verändern
- Klarheit über Kernaufgaben

Stressmanagement

- Umgang mit „Stresstreppen“
- Passende Rahmenbedingungen für MitarbeiterInnen schaffen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie lernen, die eigene Zeit bewusst und realistisch zu steuern und Alarmsignale zu erkennen.
- Sie kennen Möglichkeiten, sich Zeit für die wichtigen Aufgaben als Führungskraft zu schaffen.
- Sie besitzen eine praxistaugliche „Werkzeugkiste“ mit Impulsen und Techniken für gelungenes eigenes Zeit- und Selbstmanagement und das Ihrer MitarbeiterInnen.



Trainerin:
Mag. Manuela Schneck
Experte für Selbstmanagement und Führung



Präsenz

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

Termine und Details unter
wifwien.at/24340x



KOMMUNIKATIONS- KOMPETENZ

Seminarreihe „Schwierige Gespräche“	32
Schwierige Gespräche I: Basiswissen kompakt für Ihren Führungsalltag	32
Schwierige Gespräche II: Besprechungen – Sitzungen – Meetings	33
Schwierige Gespräche III: Verhandlung – Argumentation – Überzeugungskraft	33
Richtig zuhören – mehr erreichen	34
Visual Story: Überzeugende Businesspräsentation	34
Existenzielle Kommunikation	35
Überzeugend formulieren in Wort und Schrift	35
Kommunikationspsychologie für Führungskräfte	36
Unausgesprochene Einwände erkennen – Mimikresonanz® Spezial	36



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

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 – sind hier der Schlüssel für eine weitere positive Zusammenarbeit.

PAKETPREIS: € 1.590

Termine und Details unter
wifwien.at/40369x



Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und **sparen Sie € 190** im Vergleich zur Einzelbuchung.



Die Reihenfolge der Seminare wird empfohlen, ist aber frei wählbar. Präsenz- und Live-Online-Termine können kombiniert werden.



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

Ing. Michael Frühwirth, Absolvent der Seminare „Schwierige Gespräche I und II“

„In meinem Unternehmen wird Aus- und Weiterbildung sehr gefördert. Darum durfte ich mir diese Seminare aussuchen. Schwierige Gespräche sind Teil unseres täglichen Lebens, nicht nur beruflich, sondern auch privat. Es ist wichtig, darauf gut vorbereitet zu sein. Ich fand die Seminare nicht nur lehrreich, sondern auch zukunftsprägend, denn dadurch gelang mir ein Aufstieg innerhalb des Unternehmens. Der Trainer verstand, die TeilnehmerInnen durch seine Kompetenz und zahlreiche Praxisbeispiele mitzureißen. Dafür herzlichen Dank!“



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 GesprächspartnerInnen nicht nachhaltig schädigen. Oft drücken Sie sich dann davor, indem die Aussagen verwässert oder diese Aufgaben delegiert werden. Manchmal bleiben Sie auch einfach mit Ihrem Ärger zurück, ohne dass Sie eine konkrete Veränderung erzielen konnten.

Mit Klarheit und Wertschätzung 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
Erfahrener
Kommunikationstrainer
und Businesscoach



Präsenz

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



Live Online

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

Termine und Details unter
wifwien.at/40333x



Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und **sparen Sie € 190** im Vergleich zur Einzelbuchung.



SCHWIERIGE GESPRÄCHE II: BESPRECHUNGEN – SITZUNGEN – MEETINGS

Ergebnislose Besprechungen kosten Zeit und schaden der Arbeitskultur

Besprechungen, Sitzungen und Meetings sind spezielle Gesprächsformen. Durch schlechte Vorbereitung, unkluge Auswahl der Beteiligten, fehlende Moderationstechniken und unvernünftiges Verhalten wird dieses wertvolle Instrument immer mehr zur Belastung statt zur Methode der Führung, der Orientierung, des miteinander Nachdenkens und Entscheidens. Besprechungen spiegeln die Kultur der Organisation wider. Eine Kultur ist allerdings schwer zu verändern und so arten Besprechungen in Rechthabereien, Endlosreden oder Pro-forma-Rituale aus. Diese „schwierigen Gespräche“ und deren Vermeidung stehen im Mittelpunkt dieses Seminars.

Besprechungen effizienter gestalten

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

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 „VielrednerInnen“ 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
Erfahrener
Kommunikationstrainer
und Businesscoach



Präsenz

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



Live Online

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

Termine und Details unter
wifwien.at/40323x



Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und **sparen Sie € 190** im Vergleich zur Einzelbuchung.



SCHWIERIGE GESPRÄCHE III: VERHANDLUNG – ARGUMENTATION – ÜBERZEUGUNGSKRAFT

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 VerhandlungspartnerIn 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
Erfahrener
Kommunikationstrainer
und Businesscoach



Präsenz

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



Live Online

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

Termine und Details unter
wifwien.at/40330x



Inkl. Buch „Schlagfertig – Erste Hilfe, wenn die Worte fehlen“ von Michael Traindt



Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und **sparen Sie € 190** im Vergleich zur Einzelbuchung.

RICHTIG ZUHÖREN – MEHR ERREICHEN

Kann man richtig zuhören überhaupt lernen?

Hören Sie auch wirklich zu? Als Führungskraft oder Vertriebsprofi entfalten Sie noch mehr Wirkung, wenn Sie effektiv und empathisch zuhören. Sie erreichen damit gleich mehrere Effekte – von besserer Arbeitsbeziehung bis zu höherer Verständlichkeit sowie weniger Missverständnissen. Auch im Kundenkontakt ist der Mangel an Bereitschaft, KundInnen zuzuhören, einer der Gründe für Fehllieferungen oder gar entgangene Aufträge. Eines ist sicher: Richtiges Zuhören spart Zeit und Geld!

Haltung – Technik – Codierung: Erfolgsfaktoren beim Zuhören

Zuhören ist eine Fertigkeit, erlernbar und sofort in der Praxis umsetzbar. In diesem Seminar erlernen Sie die wesentlichen Techniken und Anforderungen an gutes und richtiges Zuhören für Führung und Vertrieb. Dabei findet das Zuhörmodell Ha-Te-Co Anwendung, welches die notwendige Haltung und Einstellung als ZuhörerIn, praxisnahe und lernbare Techniken und die Codierung von Botschaften reflektiert.

Wissen, das Sie erhalten:

- Wie wirkt das Zuhörmodell Ha-Te-Co (Haltung-Technik-Codierung)?
- Wie beeinflusst meine Einstellung und Haltung mein Zuhörverhalten?
- Wie kann ich Dialoge vertiefen und mehr von meinen GesprächspartnerInnen erfahren?
- Wie schaffe ich bessere Beziehungsbildung durch richtiges und gutes Zuhören?
- Wie kann ich Zuhörtechniken im Alltag integrieren?

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie wenden fördernde Techniken an und schaffen somit Nähe und Vertrauen in Ihren Dialogen.
- Sie lernen die klassischen Zuhör-Verhinderer kennen und sie zu vermeiden.
- Sie erfahren über die wesentliche Bedeutung der richtigen Einstellung gegenüber Ihren GesprächspartnerInnen.
- Sofortige Umsetzung in die Praxis durch greifbare Techniken.



Trainer:
Jürgen Melmuka
Vertriebs- und
Kommunikationstrainer



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 465

Termine und Details unter
wifwien.at/25303x

VISUAL STORY: ÜBERZEUGENDE BUSINESSPRÄSENTATION

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 KundInnen, Schlüsselpersonen oder die Vorstandsebene zu gewinnen. Sie lernen wie DesignerInnen 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 EntscheiderInnen 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 punkten als glaubwürdige/-r ExpertIn in bis zu 4 Auftritten mit Schmerzfrei-Video.
- Sie bekommen detailliertes Feedback auf bestehende Präsentationen.
- Sie gehen mit sofort umsetzbaren Fähigkeiten bzw. einer neuen Denkweise nach Hause.
- Sie bekommen Vorlagen und Werkzeuge, die Ihnen Zeit und Nerven sparen werden.
- Wenn Sie Ihren Laptop mitnehmen, können Sie Ihre Folien sofort auf ein neues Level heben.



Trainer:
Mag. Christoph Pollak
Kommunikationsexperte



Präsenz

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



Live Online

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

Termine und Details unter
wifwien.at/25312x



Bringen Sie ein konkretes Beispiel aus Ihrer Praxis mit – so profitieren Sie maximal vom Seminar!

EXISTENZIELLE KOMMUNIKATION

Erhöhte Mitarbeitermotivation und -entwicklung durch bessere kommunikative Kompetenzen

Komplexität, Verdichtung und Schnelligkeit sind gesamtgesellschaftliche Entwicklungen, die Organisationen und speziell ihre Führungskräfte vor große Herausforderungen stellen. Der Mensch als wichtigste Ressource scheint dabei oft auf der Strecke zu bleiben – und das in einer Zeit, in der Fachkräfte immer weniger werden und sinnstiftendes Arbeiten immer mehr an Bedeutung gewinnt. Es braucht daher Führungskräfte, denen es gelingt, mit ganz unterschiedlichen Menschen „auf Augenhöhe“ zu kommunizieren.

Bedeutsamkeit und Beteiligung im Fokus

In diesem Seminar setzen Sie sich mit den Motiven und Überzeugungen auseinander, die Ihnen in Ihrer täglichen Arbeit wichtig sind. Darauf aufbauend lernen Sie Kernkompetenzen existenzieller Kommunikation kennen, die es Ihnen ermöglichen, Ihre MitarbeiterInnen zu mehr Eigenständigkeit und Verantwortung zu ermutigen und zu begleiten.

Wissen, das Sie erhalten:

- Die Wirkung wertorientierter Kommunikation und Führung
- Grundregeln der existenziellen Kommunikation
- Prozess der personalen Gesprächsführung
- Strategien zur Motivation von MitarbeiterInnen (nach V. Frankl)

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie sind sich Ihrer eigenen Werte bewusst und leben sie entsprechend („walk what you talk“).
- Sie sind in der Lage, Ihre MitarbeiterInnen in Gesprächen in die Verantwortung zu nehmen.
- Sie können mit Widerständen im Dialog situationsspezifisch umgehen.
- Sie können durch Ihre Gesprächsführung mit Ihren MitarbeiterInnen einen nachhaltigen Erkenntnisgewinn verankern.



Trainer:
MMag. Stefan Reichel
Coaching-Experte der Gruppe Hollenstein



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 465

Termine und Details unter
wifwien.at/25300x

ÜBERZEUGEND FORMULIEREN IN WORT UND SCHRIFT

Ihre Botschaften kommen nicht an?

Sie kommunizieren täglich und beeinflussen damit das Denken sowohl von KundInnen als auch von MitarbeiterInnen. Die Sprache hat daher einen wesentlichen Einfluss auf Ihren Erfolg und den Ihres Unternehmens. Doch nicht immer kommen Botschaften so an, wie wir uns das wünschen. Vor allem in der schriftlichen Kommunikation kommt es häufig zu Missverständnissen. Hier gilt es, genau zu formulieren und die richtigen Sprachbilder zu wählen. In diesem Seminar schärfen Sie Ihre Sinne für die „richtigen Töne“.

Gezielte Sprache trägt zum Erfolg Ihres Unternehmens bei

Analysieren Sie Ihre Texte und erkennen Sie Aussagen „zwischen den Zeilen“. Entwickeln Sie Strategien, um die eigenen Botschaften erfolgreicher zu vermitteln. Erfahren Sie, wie Sprachbilder verwendet werden. Holen Sie sich Feedback zu eigenen Texten ein und bearbeiten Sie Beispiele aus verschiedenen Unternehmensbereichen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Sprache und ihre heimliche Macht: Wie Kommunikation unser Denken bestimmt
- Metaphern und andere sprachliche Muster in der Unternehmenskommunikation
- Wie Dinge „zurechtformuliert“ werden: Frames und Wahrnehmung von Themen
- Praktischer Einsatz von Sprachmustern in der Unternehmenskommunikation
- Sprache für Marketing und PR, aber auch für die interne Kommunikation effektiv nutzen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie verpacken Botschaften so, dass diese intern wie extern die beabsichtigte Wirkung erzeugen.
- Ihre Inhalte und Themen werden von den gewünschten Zielgruppen besser verstanden.
- Sie verstehen, wie Sprache wirkt und wie Sie gewisse Inhalte bewusst in Bedeutungsrahmen („Frames“) setzen.
- Sie entwickeln mehr Überzeugungskraft, indem Sie Ihre Themen mit attraktiven und hocheffektiven Frames aufladen.



Trainerin:
Mag. Beate Mayr-Kniescheck
Inhaberin der Kommunikationsagentur aditorial



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 465

Termine und Details unter
wifwien.at/25321x



Sie üben mit Ihren eigenen Texten. Senden Sie Textbeispiele, die Sie im Seminar besprechen wollen, vorab an die Trainerin und erhalten Sie konkretes Feedback im Seminar!

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
- Motivationsverstärker 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



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 850

Termine und Details unter
wifwien.at/24328x



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

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 GesprächspartnerInnen und steigern Sie so die Empathie Ihrer MitarbeiterInnen, KundInnen und GeschäftspartnerInnen!

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
Lizensierte Mimikresonanz®-Trainerin



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 520

Termine und Details unter
wifwien.at/25311x



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



PERSÖNLICHKEITS-KOMPETENZ

Stimme – Sprache – Persönlichkeit	38
Stimme und Sprechtechnik: Aufbaukurs	38
Resilienz – an Herausforderungen wachsen	39
Ziele erreichen mit dem Zürcher Ressourcen Modell (ZRM®)	39
Denken in neuen Bahnen: Change Management fängt bei mir selbst an!	40
Kritikkompetenz und Selbstreflexion	41
Erstaunlich gut entscheiden	41
Der Offline-Modus: warum faul sein zum Erfolg gehört	42

STIMME – SPRACHE – PERSÖNLICHKEIT

Besser verstanden werden, sich leichter durchsetzen

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

Der Ton macht die Musik

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

Wissen, das Sie erhalten:

- Sprechtechnisches Handwerkszeug
- Stimmhygiene und Stimpflege
- Stimme und Körperhaltung
- Dialekt oder Hochsprache: zuhörorientiertes Sprechen
- Individuelle Stimmanalyse mit Audio-Feedback der Trainerin und der TeilnehmerInnen
- 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 Stimpflege Bescheid und können Ihre stimmliche Ausdruckskraft im Alltag praktisch trainieren.



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



Präsenz

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

Termine und Details unter
wifwien.at/25302x



Inkl. Buch „Die Macht der Stimme“ mit Download-Trainingsprogramm von Ingrid Amon



Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Stimme und Sprechtechnik: Aufbaukurs“ um insgesamt € 1.600 und **sparen Sie € 100** (Paket-Nr. 25307).

STIMME UND SPRECHTECHNIK: AUFBAUKURS

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 ZuhörerInnen 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 schwingvolle 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 „rüberzubringen“. Nach dem Aufbau-seminar 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
- 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 Ausdruckstalent?
- 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:
Ingrid Amon
Expertin für Sprechtechnik, Rhetorik und Präsentation



Präsenz

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

Termine und Details unter
wifwien.at/25304x



Inkl. Buch „Meine Stimme – mein Erfolg“ von Ingrid Amon



Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Stimme – Sprache – Persönlichkeit“ um insgesamt € 1.600 und **sparen Sie € 100** (Paket-Nr. 25307).

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 MitarbeiterInnen 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 und 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

**Präsenz**

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

**Live Online**

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

Termine und Details unter
wifwien.at/25316x

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

**Präsenz**

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

**Live Online**

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

Termine und Details unter
wifwien.at/25323x



© Reptile6488 - stock.adobe.com



Mit Praxis zum Studienabschluss (MSc)

- MSc Angewandtes Unternehmensmanagement
- MSc Marketing- und Verkaufsmanagement
- MSc Kommunikation und Counseling im unternehmerischen Kontext
- MSc Real Estate Management
- MSc Handelsmanagement
- MSc Bilanzbuchhaltung
- MSc Controlling
- NEU: MSc Designing Digital Business

WIFI. Wissen Ist Für Immer.

wifwien.at/berufsakademie



Kooperation mit **WKO WIEN**

OPTIONAL FOLLOW-UP

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 beim 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



Präsenz

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



Live Online

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

Termine und Details unter
wifwien.at/25355x



KRITIKKOMPETENZ UND SELBSTREFLEXION

Kritik – ein zweischneidiges Schwert

Kritik löst automatisch einen 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 anzulaufen. 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:

- Eine am konkreten Konflikt orientierte Methode, die Lösungen durch Perspektivenwechsel im geschützten Rahmen sichtbar macht
- Spannungsfeld bewusst machen und 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
Unternehmensberater,
Executive Coach
und Trainer



Präsenz
DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 465



Live Online
DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 465

Termine und Details unter
wifwien.at/24112x

ERSTAUNLICH GUT ENTSCHEIDEN

Die schlechtesten Entscheidungen sind bestens durchdacht

Sie stellen als Führungskraft mit Ihren Entscheidungen wichtige Weichen zum Erfolg. Bewusst oder unbewusst beeinflussen Sie Gruppenentscheidungen, und ebenso werden Sie von anderen beeinflusst. Ihre MitarbeiterInnen erwarten, dass Sie Ihnen einen vernünftigen Rahmen für deren Entscheidungen vorgeben. In komplexen Situationen wenden wir alle jedoch oft unbewusst unpassende Denkmuster an. Diese führen mitunter zu schlechten Entscheidungen. Schlimmer noch: Denkphänomene bewirken, dass wir selbst im Rückblick Fehlentscheidungen nicht erkennen.

Bessere Entscheidungen für mehr Erfolg

Sie sollten gerade als Führungskraft Ihr eigenes Entscheidungsverhalten kennen. Und Sie sollten wissen, was uns genetisch bedingt mit auf den Weg gegeben wurde. Das macht es Ihnen leichter, bestimmte Denkphänomene zu vermeiden oder deren Wirkung zumindest abzuschwächen. Dazu benötigen Sie passende Werkzeuge und etwas Übung. Der Workshop ist das Labor, in dem Sie gefahrlos schlechte Einzel- und Gruppenentscheidungen treffen werden – und lernen, wie es besser geht, um für die nächste wichtige Entscheidung gerüstet zu sein!

Wissen, das Sie erhalten:

- Die wichtigsten Erkenntnisse von Forschern wie Kahneman, Tversky, Thaler, Ariely und Gigerenzer über Denkphänomene, Entscheidungsarchitekturen und Komplexität
- Das mind4service-Modell und das CYNEFIN-Modell als wegweisende Hilfestellungen
- Checklisten als grundlegende Werkzeuge für Einzel- und Gruppenentscheidungen, einfach zum Mitnehmen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Nach diesem Seminar werden Sie
- sich bei wichtigen geschäftlichen Entscheidungen sicherer fühlen und Entscheidungsprozesse in Ihrem Unternehmen beschleunigen;
 - Ihre MitarbeiterInnen motivieren können, um Entscheidungswerkzeuge zu nutzen und passende Entscheidungsarchitekturen auszuwählen;
 - die in Ihrem Unternehmen schlummernden Potenziale besser nutzen und die klassischen Umsetzungsfallen vermeiden;
 - situativ und sicher entscheiden und in Ihrer Führungsrolle mehr agieren statt reagieren.



TrainerIn*:
Veronika Rutkowski, BA
Organisationsberaterin
Richard Friedl, BA, MA
Organisationsberater, Speaker und Autor



Präsenz
DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 780

Termine und Details unter
wifwien.at/25353x

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

INFORMATION UND ANMELDUNG:

T 01 467 77-5238 W wifwien.at/managementforum

DER OFFLINE-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 MitarbeiterInnen 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 J. Schablas
Gründer der
Hippokrates Akademie



Präsenz

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

Termine und Details unter
wifwien.at/25354x

WIENER BÖRSE AKADEMIE

TREFFEN SIE KLUGE FINANZENTSCHEIDUNGEN

Ihre erste Anlaufstelle, wenn es um Wertpapieranlage geht

Ob PrivatanlegerIn oder MitarbeiterIn aus der Finanzbranche – an der **Wiener Börse Akademie** profitieren Sie von fundierter Weiterbildung und Tipps aus der Praxis.

Als **Börse-Neuling** erwerben Sie im „1 x 1 der Wertpapiere“ Grundwissen über die unterschiedlichen Arten von Wertpapieren und können deren Chancen und Risiken richtig einordnen. Erfahrene AnlegerInnen können in Spezialseminaren gezielt Ihr Wissen vertiefen.

NEU im Programm sind zahlreiche Web-Seminare, die eine ortsunabhängige Teilnahme ermöglichen. Übrigens: Mit unseren attraktiven Seminarpaketen kombinieren Sie jeweils 2 thematisch verwandte Kurse. Sie profitieren von reduzierten Paketpreisen gegenüber der Einzelbuchung.

■ **Von Aktien bis zu Zertifikaten:**
Wählen Sie aus 30 Seminaren und Web-Seminaren.

■ **Ideal für EinsteigerInnen:**
Das „1x1 der Wertpapiere“

■ **NEU im Programm:**
Live-Web-Seminarreihe: Börsen-Trends und aktuelle Marktentwicklungen

■ **Top-Berufsausbildung zum/zur
BörsenhändlerIn**

Unser gesamtes Angebot finden Sie unter wifwien.at/börse.



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

Bei Fragen zur Anmeldung kontaktieren Sie uns unter 01 476 77-5238 oder managementforum@wifwien.at.



BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KOMPETENZ	
Seminarreihe „BWL und Controlling“	44
1: BWL kompakt	44
2: Controlling kompakt	45
3: Kostenrechnung und Investition	45
Unternehmensfinanzierung – vom Bankkredit bis zum Crowdfunding	46
Bilanzen analysieren – kompaktes Wissen für Führungskräfte	46

SEMINARREIHE „BWL UND CONTROLLING“



- 1: **BWL kompakt**
- 2: **Controlling kompakt**
- 3: **Kostenrechnung und Investition**

„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 UnternehmerInnen, GeschäftsführerInnen und ManagerInnen 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 Seminarartagen passen die Veranstaltungen ideal in das knappe Zeitbudget von Führungskräften aller Levels.

Marlies Gruber, Absolventin der Seminarreihe „BWL und Controlling“

„Christian Kreuzer gelingt es hervorragend, Menschen ohne entsprechende Ausbildung an BWL und Controlling heranzuführen: Mit praktischen Beispielen versehen, auf leicht verständliche Weise heruntergebrochen und unterhaltsam erklärt er die Grundzüge von der Kostenrechnung bis zur Strategieentwicklung und macht vor allem auf die Zusammenhänge aufmerksam. Die gesamte Seminarreihe ist kurzweilig und lehrreich – vor allem auch durch die interaktive Gestaltung.“

(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.

PAKETPREIS: € 2.290

Termine und Details unter
wifwien.at/40370x



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



Die Reihenfolge der Seminare wird empfohlen. Präsenz- und Live-Online-Termine können aber kombiniert werden.



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



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



BWL KOMPAKT

Basiswissen für richtige Unternehmensentscheidungen

Sie wollen die richtigen Entscheidungen im Unternehmen treffen. Leider fehlt Ihnen das Verständnis der Zusammenhänge und der Begriffe der Betriebswirtschaftslehre bzw. „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 UnternehmerInnen und GeschäftsführerInnen, AssistentInnen 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)
- Wertmanagement und Wertschöpfung
- Das moderne Controlling-Verständnis
- Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens
- 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 BetriebswirtInnen 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



Präsenz

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



Live Online

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

Termine und Details unter
wifwien.at/24324x



Inkl. Buch „BWL kompakt“ von Prof. (FH) Dr. Christian Kreuzer



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



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

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 Budgetierung
- 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



Präsenz
DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 850



Live Online
DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 850

Termine und Details unter wifwien.at/24321x



Inkl. Buch „BWL kompakt“ von Prof. (FH) Dr. Christian Kreuzer



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



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



Entscheidungen betriebswirtschaftlich richtig begründen

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

Vertieftes Wissen zur Unternehmenssteuerung

Kostenrechnung und Investition bilden die Grundlage der Unternehmensführung. Führungskräfte und leitende MitarbeiterInnen 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
- Kalkulation, DB-Rechnung und Break-even
- 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



Präsenz
DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 850



Live Online
DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 850

Termine und Details unter wifwien.at/24317x



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



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

UNTERNEHMENSFINANZIERUNG – VOM BANKKREDIT BIS ZUM CROWDFUNDING

Finanzierung: Eine unternehmerische Grundaufgabe

Dem Unternehmen in Abhängigkeit der Erfordernisse Kapital bereitzustellen, gehört zum Geschäftsalltag, denn egal welches Geschäftsvorhaben Sie planen, Sie können dabei verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten in Betracht ziehen. Welche für Ihr Unternehmen ideal ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Als alternative Finanzierungsform zum Eigenkapital oder Bankkredit bieten sich immer öfter Crowdfunding oder die Finanzierung über Business Angels an.

Zielsetzung bzw. Kriterien einer optimalen Finanzierung

Die Vielzahl an Finanzierungsmöglichkeiten in Kombination mit den sich rasch wandelnden Markt- und Umfeldbedingungen erfordert rasches Reagieren von Unternehmensseite. Die Finanzierungsform sollte zur Situation und Strategie des Unternehmens passen. Abhängig von der Finanzierungsform stehen Finanzierungskosten, Besicherungen oder sonstige Gegenleistungen und die Erhaltung der höchstmöglichen Flexibilität im Fokus der Entscheidung.

Wissen, das Sie erhalten:

- Zusammenhang zwischen Unternehmensstrategie und Finanzierung
- Finanzplanung und Kapitalbedarfsplanung
- Abstattungs- und Kontokorrentkredite
- Leasing, Factoring sowie Sale and Lease Back
- Venture Capital und Private Equity
- Mezzanine-Finanzierungen
- Crowdfunding

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie gewinnen einen Einblick in die Aufgaben und Themen der Unternehmensfinanzierung.
- Sie können die Finanzierungsstrategie mit der Unternehmensstrategie abstimmen.
- Sie lernen klassische und alternative Finanzierungsinstrumente kennen und können die passende auswählen.
- Sie sind auf Gespräche mit Banken sowie InvestorInnen vorbereitet und dadurch sicherer in der Verhandlung.



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



Präsenz

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

Termine und Details unter
wifwien.at/24329x



Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse insbesondere zum Aufbau einer Bilanz sind Voraussetzung. Passende Angebote dazu finden Sie unter wifwien.at/finanzakademie.

BILANZEN ANALYSIEREN – KOMPAKTES WISSEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Fehlender Durchblick beim Bilanzlesen

Sie wollen aus den vielen Zahlen einen Einblick in die Lage des Unternehmens bekommen. Bei der Bilanzbesprechung mit Ihrem/Ihrer SteuerberaterIn 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 Verlust-Rechnung anhand eines Fallbeispiels
- Der Anhang zum Jahresabschluss als Informationsquelle
- Ermittlung ausgewählter Kennzahlen
- Cashflow und Kapitalflussrechnung

Ihr Nutzen für die Praxis:

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



Trainer:
Mag. Reinhard Reschny
Fachvortragender
bei Steuerberater-
ausbildungen



Präsenz

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



Live Online

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

Termine und Details unter
wifwien.at/24322x

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner zum Seminar mit!



Grundkenntnisse des Rechnungswesens sowie Unternehmens- und Steuerrechts sind Voraussetzung. Der Besuch des WIFI-Seminars „Steuerrecht – USt, ESt, KöSt“ (wifwien.at/16332x) wird empfohlen.



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



RECHTSKOMPETENZ

Kurzlehrgang „Recht kompakt“	48
Prokura – Rechtsgrundlagen und Chancen	50
Die gewerberechtliche Geschäftsführung	50
Haftungsrisiken der GmbH-Geschäftsführung	51
Ausbildung zum/zur zertifizierten Datenschutzbeauftragten	52
Internetrecht für das digitale Kundenmarketing	54
Wie viel Datenschutz steckt in Ihren Verträgen?	54
Seminarreihe	
„Ausbildung zum Compliance Officer“	55
1: Einführung und Aufbau einer Compliance-Organisation	55
2: Compliance – rechtliche Grundlagen	56
3: Fraud Management und interne Untersuchungen	56
Seminarreihe „Arbeitsrecht“	58
1: Der Arbeitsvertrag von A – Z	58
2: Karenz, Elternteilzeit und Kindergeld	59
3: Krankenstände, Arzttermine und sonstige Fehlzeiten	59
Datenschutz im HR	60
Arbeitsrecht – wie verhalte ich mich richtig?	60



KURZLEHRGANG „RECHT KOMPAKT“

Es wäre gut zu wissen, was Recht ist

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

Rechtswissen, auf das Sie vertrauen können

Wer über unternehmensrechtliche Fragen zumindest in Grundzügen Bescheid weiß und Stolpersteine, etwa im Arbeits- oder Vertragsrecht, kennt, kann seiner Führungsaufgabe viel zielsicherer nachkommen. Profis aus Praxis und Wissenschaft vermitteln in diesem kompakten Lehrgang das Wichtigste aus komplexen Rechtsmaterien. Damit wird im Fall des Falles klar, wann und wie professionelle Rechtsberatung zu konsultieren ist bzw. die Problemstellung intern abgeklärt werden kann. Zudem werden Sie über neue Gesetze sowie deren Auswirkungen informiert. Im Rahmen der 3 Tage erhalten Sie einen kompakten Überblick über die wichtigsten Gesetzesänderungen 2021/2022.



Lehrgangsleiter
Univ.-Prof. Dr. 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 erfahrenes Expertenteam aus.“

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, AnwältInnen die richtigen Fragen zu stellen und kostenschonend mit Honoraren, Rahmenverträgen oder Stundensätzen umzugehen.
- Sie wissen, worauf Sie bei der Vertragsgestaltung achten müssen.
- Anhand eines konkreten Use Case wird Ihnen die Bedeutung von Legal Tech vorgestellt.

Rechtsexpertenteam garantiert Know-how aus der Praxis für die Praxis

Modul 1
**Arbeitsrecht für Führungskräfte
– Vertragsgestaltung für Manager-
verträge**
RA Dr. Katharina Völkl-Posch oder
RA Dr. Clemens Völkl

Modul 2
**Sozialversicherungsrecht – worauf
das Management achten muss**
Mag. Christina Pichler

Modul 3
**Eckdaten des UGB
(Unternehmensgesetzbuches)**
Univ.-Prof. DDr. Thomas
Ratka, LL.M.

Modul 4
**Abwehr verwaltungsrechtlicher
Verantwortlichkeit der gewerbe-
rechtlichen GeschäftsführerInnen
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.

Modul 6
**Haftungsvermeidung für
GeschäftsführerInnen, Vorstände
und AufsichtsrätInnen**
RAA Dr. Roman Rauter

Modul 7
**Legal Tech: Was bedeutet Legal
Tech/Digitalisierung des Rechts im
Unternehmen?**
Mag. Sophie Martinetz

Modul 8
**Die D&O-Versicherung –
„Vollkasko“ für ManagerInnen?**
Dr. Georg Aichinger oder
Mag. Erwin Gisch, MBA

Modul 9
**Der optimale Umgang mit
RechtsanwältInnen: Anwalts-
honorare, Leistungsvereinbarungen
und vieles mehr**
RA Hon.-Prof. DDr. Jörg Zehetner

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 Gesellschafts-
rechts – Satzungsgestaltung in
GmbH und AG**
Univ.-Prof. DDr. Thomas
Ratka, LL.M.

Modul 13
**Die optimale Gestaltung von
Rahmenverträgen und allgemeinen
Geschäftsbedingungen**
Univ.-Prof. DDr. Thomas
Ratka, LL.M.

Expertenteam (v.l.n.r)



Dr. Georg Aichinger
Univ.-Prof. Ing. Dr. Clemens Appl, LL.M.
Mag. Erwin Gisch, MBA



StB FH-Doz. Mag. Ernst Hofmann, MRICS
RA Dr. Stefan Korn
Mag. Sophie Martinetz



Mag. Christina Pichler
RAA Dr. Roman Rauter
RA Dr. Peter Sander, LL.M. MBA



RA Dr. Katharina Völkl-Posch
RA Dr. Clemens Völkl
RA Hon.-Prof. DDr. Jörg Zehetner



Präsenz

DAUER: 3 Tage
Do 9.00–19.00 Uhr
Fr 9.00–17.00 Uhr
Sa 8.30–16.30 Uhr
BEITRAG: € 1.550



Live Online

DAUER: 6 Halbtage
Do, Fr 9.00–13.00 Uhr
Sa 9.00–13.00/15.00 Uhr
BEITRAG: € 1.550

Termine und Details unter
wifwien.at/24190x



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

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

INFORMATION UND ANMELDUNG:

T 01 467 77-5238 W wifwien.at/managementforum

PROKURA – RECHTSGRUNDLAGEN UND CHANCEN

Prokura – was ändert sich?

Sie sind ProkuristIn oder sollen demnächst Prokura erhalten. Als LeistungsträgerIn 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 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 ProkuristIn 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 allfällige 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 Angestellter/Angestellte, arbeitsrechtliche Hinweise
- Steuerrechtliche Ideen

Ihr Nutzen für die Praxis:

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



Trainer:
Mag. Eduard Salzborn
Rechtsexperte



Präsenz

DAUER: 1 Halbttag, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: € 350

Termine und Details unter
wifwien.at/25379x



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

DIE GEWERBERECHTLICHE GESCHÄFTSFÜHRUNG

GeschäftsführerIn – was nun?

Sie stehen vor der Entscheidung, eine Geschäftsführung zu übernehmen, oder sind bereits GeschäftsführerIn. Um Ihrer Aufgabe gerecht werden zu können, benötigen Sie Informationen über die unterschiedlichen Formen der Geschäftsführung (gewerberechtliche, handelsrechtliche Geschäftsführung, verantwortliche/-r Beauftragter/Beauftragte) 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 UnternehmerInnen, Behörden, KundInnen
- 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.



Trainer:
Prof. Dr. Christian Fritz
Kanzlei Fritz, erfahrener Referent und vielfacher Buchautor



Präsenz

DAUER: 1 Halbttag, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 350

Termine und Details unter
wifwien.at/25380x



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

HAFTUNGSRISIKEN DER GMBH-GESCHÄFTSFÜHRUNG

Wann haftet die Geschäftsführung?

Als GeschäftsführerIn einer GmbH befinden Sie sich in einer klassischen Sandwichfunktion, da Sie im Spannungsfeld verschiedener Interessen stehen. Einerseits sind Sie den GesellschafterInnen verpflichtet, andererseits können Sie von GläubigerInnen geklagt werden, wenn diese unmittelbar geschädigt wurden. Dann wären da auch noch Vorschriften aus dem Gewerbe-, Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht. Als GeschäftsführerIn 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-GeschäftsführerIn, 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. Dr. Christian Fritz
Kanzlei Fritz, erfahrener Referent und vielfacher Buchautor



Präsenz

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

Termine und Details unter
wifwien.at/24333x



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



Der „sichere Rechtshafen“ für GmbH-GeschäftsführerInnen

Was passiert, wenn eine unternehmerische Entscheidung nicht zum Erfolg führt? Mit der „Business Judgement Rule“ bewegen Sie sich als GeschäftsführerIn einer GmbH oder als Vorstand einer Aktiengesellschaft im „sicheren Hafen“ (Safe Harbour). Warum, weiß Prof. Dr. Christian Fritz, geschäftsführender Gesellschafter der Kanzlei Fritz in Innsbruck.

Die Business Judgement Rule gewährleistet, dass bloße unternehmerische Fehlentscheidungen nicht zu einer persönlichen Erfolgshaftung führen, sofern sie auf einer soliden Prognose beruhen und sich an gesetzliche und vertragliche Vorgaben, Geschäftsführungspflichten und Weisungen des Vorstands halten.

Die Business-Judgement-Regeln:

1. Die unternehmerische Entscheidung muss objektiv nachvollziehbar sein.
2. Gesetzliche und gesellschaftsvertragliche Bestimmungen sowie Generalversammlungs-/ Aufsichtsrats-/Beiratsbeschlüsse müssen beachtet werden.

3. Der/Die GeschäftsführerIn muss frei von Eigeninteressen, Interessenkonflikten und sachfremden Einflüssen handeln.
4. Die Entscheidung muss zum Zeitpunkt, zu dem sie getroffen wird, nach der subjektiven Sicht der GeschäftsführerIn/des Geschäftsführers im besten Interesse des Unternehmens sein.
5. Die Entscheidungsgrundlage muss sich auf Informationen stützen, die der Maßnahme entsprechend angemessen sind.
6. Die GeschäftsführerInnen dürfen bei ihrer Entscheidung keine unverhältnismäßigen Risiken eingehen.
7. Die GeschäftsführerInnen müssen im Sinne von Punkt 1 bis Punkt 6 gutgläubig gehandelt haben.

Der Rahmen der Business Judgement Rule gewährleistet Ihnen als GeschäftsführerIn einen breiten Ermessensspielraum für Ihre unternehmerische Entscheidung.

Den ganzen Artikel lesen Sie unter:
blog.wifwien.at

AUSBILDUNG ZUM/ZUR ZERTIFIZIERTEN DATENSCHUTZBEAUFTRAGTEN

Datenschutz ist ein Menschenrecht

Aktualisiert durch die Datenschutz-Grundverordnung und das Datenschutzgesetz hat der Datenschutz seit dem Wirksamwerden der Datenschutz-Grundverordnung 2018 enorm an Bedeutung gewonnen. Die risikobasierte Betrachtung und neue Tools wie die Datenschutz-Folgenabschätzung und das Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten helfen, Datenschutz wirksam im Unternehmen umzusetzen.

Daten sicher verwalten und nachweisen

Jedes Unternehmen, aber auch jeder Verein muss Daten gesetzeskonform verarbeiten, das heißt, die Rechtsgrundlagen der Verarbeitung kennen, die Datenschutzgrundsätze einhalten, die Sicherheit der Datenverarbeitung gewährleisten und darüber auch Rechenschaft ablegen können.

Berufsbild Datenschutzbeauftragte

Mit dem/der Datenschutzbeauftragten entstand ein neues Berufsbild. Sie berichten der höchsten Managementebene und agieren weisungsfrei. Datenschutzbeauftragte und -koordinatorInnen sollen über organisatorisches, technisches und rechtliches Know-how verfügen. Als Fachleute sind sie in alle Fragen des Datenschutzes eingebunden. Im Lehrgang wird Datenschutzpraxiswissen im Umgang mit Betroffenenrechten, Datenschutzverletzungen und Rechenschaftspflichten gelernt. Jedes Unternehmen muss gewährleisten, dass der Datenschutz eingehalten wird, und haftet auch dafür. Dieses Monitoring ist Kernaufgabe des/der Datenschutzbeauftragten.



**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 KundInnen, bedeutet aber auch eine wachsende Verantwortung für den Schutz von Daten.“

Die Ausbildung umfasst 4 Präsenztage (bzw. online 8 Halbtage) sowie einen eLearning-Teil zwischen Teil 1 und Teil 2 mit Online-Tools und Tests. Dieser Selbststudiumsteil dient als Prüfungsvorbereitung.

1. TEIL

Rechtliche Rahmenbedingungen

- Rechtliche Grundkenntnisse: Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), Datenschutzgesetz (DSG), Datenschutz-Folgenabschätzungsverordnungen
- Datenschutzbeauftragte: Aufgaben, Rolle, Rechte und Pflichten
- Aufsichtsbehörde, Bußgelder, Schadenersatz

2. TEIL

Praktische Umsetzung im Unternehmen

- Einhaltung der Datenschutzgrundsätze, Privacy by Design und Privacy by Default
- Umsetzung der Informationspflichten und Betroffenenrechte
- Führen des Verzeichnisses von Verarbeitungstätigkeiten und Datenschutz-Folgenabschätzung
- Erstellung eines Auftragsverarbeitungsvertrags
- Datenschutz und Datensicherheitsmaßnahmen überprüfen und umsetzen
- Aufbau eines Datenschutzmanagements, Rechenschaftspflicht
- Videoüberwachung gesetzestkonform umsetzen

Ihr Nutzen für die Praxis:

Nach der Ausbildung sind Sie in der Lage,

- Datenschutz gemäß DSGVO zu überprüfen und zu bewerten;
- eine Datenschutzstrategie zu entwickeln und umzusetzen;
- die Geschäftsführung und das Personal zu unterrichten, zu beraten und zu sensibilisieren sowie mit der Datenschutzbehörde zusammenzuarbeiten;
- Datenschutz praktisch umzusetzen: ein Verzeichnisse führen, Risikoanalysen und Datenschutzfolgen abschätzen, Datenschutzauskunft erteilen oder eine Datenschutzverletzung melden.

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.

Prüfung:

Beitrag: € 180

wifwien.at/28255x

Mehr unter

zertifizierung.wifi.at



Trainer:

Dr. Franz Brandstetter

Unternehmensberater und Lehrbeauftragter für Datenschutz an der Westfälischen Hochschule Recklinghausen im Fachbereich Wirtschaftsrecht



Präsenz

DAUER: 4 Tage, 9.00–17.00 Uhr,
letzter Tag 8.30–16.30 Uhr,
½ Tag eLearning
BEITRAG: € 1.950
(exkl. Zertifizierungskosten)



Live Online

DAUER: 8 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr,
½ Tag eLearning
BEITRAG: € 1.950

Termine und Details unter
wifwien.at/28212x



Allen AbsolventInnen, die ihr Zertifikat verlängern möchten, bieten wir einen eigenen **Rezertifizierungskurs** an.
wifwien.at/28217x

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 Managemententscheidungen 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 VerbraucherInnen 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



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 465

Termine und Details unter
wifwien.at/28266x



Als Weiterbildungsnachweis für die Verlängerung des Personenzertifikats zum/zur Datenschutzbeauftragten anrechenbar.

Verträge im Sinne der DSGVO richtig gestalten

Verträge müssen nicht nur rechtssicher gestaltet sein, sondern auch den Anforderungen des Datenschutzes entsprechen. Kleine Fehler können hier große Auswirkungen haben, da eine unrichtige Formulierung bereits zu drakonischen Strafen führen kann. Vielen Unternehmen ist nicht bewusst, wie viel Datenschutzrecht in bestehenden Verträgen steckt. Was tun, wenn der/die VertragspartnerIn einen bestehenden Vertrag nicht anpassen möchte (obwohl zwingendes Datenschutzrecht dies verlangt)?

Datenschutzverträge rechtssicher formulieren

Anhand von konkreten Beispielen wird erarbeitet, welche gravierenden Änderungen die Judikatur hinsichtlich der Gestaltung von Verträgen gebracht hat. Daneben werden Verhandlungsstrategien erörtert, um Verträge datenschutzkonform zu gestalten. Zuletzt wird anhand von konkreten Fällen erörtert, was datenschutzrechtlich nicht Gegenstand eines Vertrags werden soll bzw. darf.

Wissen, das Sie erhalten:

- Erörterung der aktuellen Judikatur hinsichtlich der datenschutzrechtlichen Gestaltung von Verträgen
- Formulierungsvorschläge für datenschutzrechtliche Verträge
- Dos and Don'ts im Vertragsrecht aus datenschutzrechtlicher Sicht

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie haben weniger Aufwand bei der Vertragserstellung.
- Sie erhalten konkrete Formulierungsvorschläge für datenschutzrechtliche Klauseln.
- Sie erfüllen datenschutzrechtliche Compliance-Anforderungen.



Trainer*:

Mag. iur. Markus Dörfler, LL.M.
selbstständiger RA und Partner der Kanzlei Höhne, In der Maur & Partner
Dr. Lukas Feiler, SSCP, CIPP/E
RA mit Schwerpunkt IP-/IT-Recht bei Baker McKenzie



Präsenz

DAUER: 1 Tag, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: € 350



Live Online

DAUER: 1 Halbtage, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: € 350

Termine und Details unter
wifwien.at/25384x



Bring your own case! Gerne können Sie den Vortragenden Ihre Beispiele und Fragen anonymisiert im Vorfeld übermitteln. Im Seminar werden diese gemeinsam besprochen sowie diskutiert und Sie nehmen die Lösungen gleich mit.



Als Weiterbildungsnachweis für die Verlängerung des Personenzertifikats zum/zur Datenschutzbeauftragten anrechenbar.

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

INFORMATION UND ANMELDUNG:

T 01 467 77-5238 W wifwien.at/managementforum



- 1: Einführung und Aufbau einer Compliance-Organisation
- 2: Compliance – rechtliche Grundlagen
- 3: Fraud Management und interne Untersuchungen

Sind Sie und Ihr Unternehmen für zunehmende Regulierungen und strafrechtliche Risiken gerüstet?

Die Wirtschaft unterliegt immer stärkeren staatlichen Regulierungen. Flankierend baut der Staat das Wirtschaftsstrafrecht immer weiter aus. Bei Regelverstößen drohen den Unternehmen und den verantwortlichen Personen nicht nur hohe Strafen, sondern auch Schadenersatzverpflichtungen und Reputationsverlust. Besondere Gefahrenquellen sind Korruption, Geldwäsche, Spenden und Sponsoring, Vertraulichkeit und Datenschutz, Insidergeschäfte, unlauterer Wettbewerb und Kartellrecht. Dadurch sind Führungskräfte und MitarbeiterInnen zunehmend verunsichert und werden von ihren eigentlichen Aufgaben abgelenkt.

Ein gutes Compliance-Management-System bietet mehr als nur Schutz vor Haftung!

Um die Gefahren rechtzeitig zu erkennen und Regelverstöße zu vermeiden, implementieren die Unternehmen Compliance-Management-Systeme. In einzelnen Bereichen besteht dazu eine gesetzliche Verpflichtung. Diese Systeme müssen laufend an die sich ändernden Herausforderungen angepasst werden.

Compliance wird daher häufig als Kostenfaktor gesehen, der Zeit und Personalressourcen in Anspruch nimmt und nichts mit den Unternehmensbedürfnissen zu tun hat. Ein gutes Compliance-Management-System kann jedoch nicht nur Schutz vor Haftungen bieten, sondern auch als Teil der Unternehmenskultur effizienz- und produktivitätssteigernd wirken.

PAKETPREIS: € 2.100

Termine und Details unter
wifwien.at/15350x



Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und **sparen Sie € 240** im Vergleich zur Einzelbuchung.



Die Reihenfolge der Seminare ist einzuhalten, wenn Sie zur Prüfung antreten wollen, andernfalls ist die Reihenfolge frei wählbar. Präsenz- und Live-Online-Termine können kombiniert werden.



Die Seminarreihe kann mit einer schriftlichen Prüfung abgeschlossen werden.
Prüfungsgebühr: € 95
wifwien.at/15450x



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, mit befreundeten GeschäftspartnerInnen locker umzugehen, denn die Rechtsfolgen bei Compliance-Verstößen können erheblich sein. Wichtig ist es daher, die Risiken zu kennen und Compliance auch als Chance zu sehen!

Compliance als neue Chance für Ihr Unternehmen

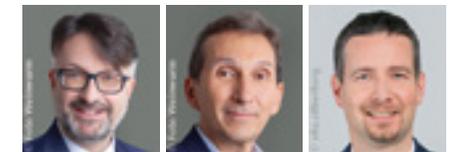
Wenn Ihnen die wichtigsten Compliance-Themen und Risiken sowie der angemessene Umgang bewusst sind, sinkt auch die Ungewissheit und damit die Unsicherheit. Dabei ist Information eine wesentliche Schlüsselkomponente aller Compliance-Aktivitäten. Aber Informationstechnologie kann Risiko und Chance für Compliance sein, abhängig davon, wie die Steuerung der Unternehmensinformation und Technologie organisiert ist. Der verantwortungsvolle Umgang mit Information ist in Zeiten einer vollständigen Digitalisierung daher von hoher Bedeutung.

Wissen, das Sie erhalten:

- Kenntnis der wichtigsten Compliance-Themen
- Notwendiges Grundwissen für Management und Steuerung
- Elemente eines Compliance-Management-Systems
- Gefühl dafür, wie weit Sie sich persönlich einbringen sollten
- Rolle des Managements in der Compliance-Organisation
- Nutzen und Wert der Informationstechnologie erkennen, steuern und optimieren
- IT-Werkzeuge für den Compliance-Support
- Projektmanagement-Methoden Waterfall versus Agil

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie wissen, warum und wie Compliance Ihr Unternehmen vorwärtsbringen kann.
- Sie minimieren Ihre persönlichen Risiken und Haftungen.
- Sie wissen, wie eine angemessene Compliance-Struktur effizienz- und produktivitätssteigernd wirken kann.
- Sie lernen den Einsatz von Methoden wie COBIT und COSO kennen.
- Sie erhalten einen Praxiseinblick in Projektmanagement speziell für Compliance.



Trainerteam:

Dipl.-BW (FH) Dražan Bračić
Dr. rer. nat. Wolfgang Hutter, CGEIT, PMI
Mag. iur. Stefan Onzek, MBL
Experten zum Thema Compliance



Präsenz

DAUER: 2 Tage, 8.30–16.30 Uhr
BEITRAG: € 780



Live Online

DAUER: 2 Tage, 8.30–16.30 Uhr
BEITRAG: € 780

Termine und Details unter
wifwien.at/15351x



Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und **sparen Sie € 240** im Vergleich zur Einzelbuchung.



Orientierung in einem dynamischen Regelungsumfeld

Eine erfolgreiche Unternehmensleitung hat dafür zu sorgen, dass die für das Unternehmen relevanten Gesetze sowie die internen Richtlinien und Vorgaben eingehalten werden. Welche Vorschriften relevant sind, richtet sich nach dem Geschäftsgegenstand sowie nach der Art und Größe des Unternehmens. Für alle Unternehmen zählen dazu jedenfalls Strafrecht, Datenschutz, Arbeitsrecht und Abgabenrecht. Je nach dem Tätigkeitsbereich des Unternehmens können weitere Materien wie Kartell- und Wettbewerbsrecht, Kapitalmarktrecht, Umweltrecht oder Produkthaftung und -sicherheit von Bedeutung sein. Hervorzuheben sind auch besondere Regeln zum Schutz des Lebens und der Gesundheit.

Rechtliche Risikofelder im Überblick

Dr. Kretschmer bringt Ihnen am ersten Tag die Themen juristische Informationsquellen und Methodik, Haftungssysteme sowie Strafrecht und Datenschutzrecht näher. Am zweiten Tag erfahren Sie von ihm und Mag. Onzek mehr zu Geldwäscheprävention, Kapitalmarktrecht, Kartellrecht, Arbeitsrecht, Produkthaftung und Produktsicherheit.

Wissen, das Sie erhalten:

- Überblick über juristische Informationsangebote
- Verstehen der juristischen Arbeitsweise
- Verständnis für die wichtigsten Rechtsgebiete und Vertiefung anhand aktuellster Judikatur
- Informationen über absehbare neue Entwicklungen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie kennen die wichtigsten Rechtsvorschriften und die aktuellste Judikatur.
- Sie erhalten Information über besonders gefährliche Rechtsgebiete, die Ihnen jederzeit im Unternehmen begegnen können.
- Sie lernen, wie Sie potenzielle Gefahren rasch erkennen, und können so rechtzeitig gezielte Gegenmaßnahmen setzen.
- Sie erhalten Tipps, wie Sie das Compliance-System Ihres Unternehmens optimieren.



Trainerteam:

Prof. (FH) Dr. Wolfgang G. Kretschmer, LL.M.
Mag. iur. Stefan Onzek, MBL
Wirtschaftsrechts- und Compliance-Management-Experten



Präsenz

DAUER: 2 Tage, 8.30–16.30 Uhr
BEITRAG: € 780



Live Online

DAUER: 2 Tage, 8.30–16.30 Uhr
BEITRAG: € 780

Termine und Details unter
wifwien.at/15353x



Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und **sparen Sie € 240** im Vergleich zur Einzelbuchung.



Gute Gründe für eine Sachverhaltsaufklärung

Sobald Verdachtsmomente aufkommen oder konkrete Hinweise auf Fehlverhalten in einem Unternehmen vorliegen, sollten umgehend konsequente und rechtlich zulässige interne Untersuchungen eingeleitet werden. Dafür haben die Unternehmensverantwortlichen eine Reihe guter Gründe: die Vermeidung von Schadenersatzforderungen aufgrund verletzter Sorgfaltspflicht, die Umgehung von Bußgeldern gegen das Unternehmen oder Topmanagement sowie den Schutz der Reputation des Unternehmens.

Verhinderung, Aufdeckung und Sanktionierung

Ein nachlässiger Umgang mit Hinweisen auf Compliance-Verstöße schwächt die Akzeptanz des Compliance-Management-Systems (CMS) in einem Unternehmen. Erfolgreiche unternehmensinterne Untersuchungen decken die Schwächen und Lücken des Internen Kontrollsystems (IKS) auf. Sie stärken das Anti-Fraud-Management und helfen dabei, dem/der TäterIn einen Schritt voraus zu sein. Beides gemeinsam entfaltet eine abschreckende Wirkung, da die MitarbeiterInnen wissen, dass Verstöße aufgedeckt, abgestellt und geahndet werden.

Wissen, das Sie erhalten:

- Grundlagen für ein Anti-Fraud-Management
- Präventionsmaßnahmen
- Abgrenzung von Strafverfolgung und internen Untersuchungen
- Ziele des Unternehmens im Falle interner Untersuchungen
- Ermittlungsmethoden und mögliche Anwendungsbereiche

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie gewinnen Sicherheit bei Prävention und Aufdeckung von Fraud (Betrugsfällen).
- Sie sind in der Lage, standardisierte Elemente und Vorgehensweisen in der Praxis zielgerichtet umzusetzen.
- Ihnen sind die Rechte und Pflichten bei bestehenden Verdachtsmomenten bekannt.
- Sie kennen mögliche und zulässige Ermittlungsmethoden bei der Prüfung relevanter Geschäftsprozesse.



Trainerteam:

Dipl.-Kfm. Christian Bliesener
Dipl.-BW (FH) Dražan Bračić
Experten in den Bereichen Compliance und Interne Revision



Präsenz

DAUER: 2 Tage, 8.30–16.30 Uhr
BEITRAG: € 780



Live Online

DAUER: 2 Tage, 8.30–16.30 Uhr
BEITRAG: € 780

Termine und Details unter
wifwien.at/15355x



Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und **sparen Sie € 240** im Vergleich zur Einzelbuchung.



Aus der Krise mit Compliance

Compliance wird besonders in Krisenzeiten als Belastung im Geschäftsleben empfunden. Compliance-ExpertInnen meinen, dass ein angemessenes Programm auch KMU helfen kann.

Warum soll man sich als KMU gerade jetzt mit Compliance beschäftigen?

Mag. iur. Stefan Onzek, MBL

Ein gut aufgesetztes Compliance-Programm ist maßgeschneidert und bringt vor allem Vorteile. Durch die Risikoanalyse erkennt man, was zur Risikovermeidung notwendig ist. Darauf aufbauend können Prozesse effektiver und effizienter gestaltet werden. Das erhöht die Glaubwürdigkeit und vermeidet Haftungen.

Was ist bei einem guten Compliance-Management-System (CMS) am wichtigsten?

Dipl. BW (FH) Dražan Bracic

2 Dinge sind entscheidend: die Vorbildfunktion der Unternehmensführung und die Bereitschaft, das CMS lebendig zu gestalten. Die Vorbildfunktion ist notwendig, um Compliance-Themen im Unternehmen zu positionieren.

Welche Bedeutung haben Rechtsmaterien für Compliance?

Mag. iur. Stefan Onzek, MBL/

Prof. (FH) Dr. Wolfgang G. Kretschmer, LL.M.

Durch das Führungsinstrument Compliance soll regelkonformes Verhalten in Unternehmen sichergestellt werden. Es geht dabei um interne Regelungen und insbesondere um gesetzliche Bestimmungen. Gesetzesverstöße können hohe Risiken darstellen. Nicht jedes Unternehmen muss sich mit allen Rechtsmaterien gleich intensiv auseinandersetzen.

Wird mit unternehmensinternen Ermittlungen nicht über die Stränge geschlagen?

Dipl.-Kfm. Christian Bliesener

Für die Akzeptanz von Compliance ist es wichtig, konsequent gegen Verstöße vorzugehen. Interne Untersuchungen sind daher im Interesse der Führungskräfte und der MitarbeiterInnen. Es kann damit nicht nur die Erfüllung der Organisationspflicht dokumentiert, sondern auch das Interne Kontrollsystem gestärkt werden.

Den ganzen Artikel lesen Sie unter:
blog.wifiwien.at



MANAGEMENT FORUM



Update Vergaberecht 2021

AuftraggeberInnen und BieterInnen erhalten in kompakter Form einen praxisnahen Überblick zur Novelle des Bundesvergabegesetzes (BVergG 2021):

- Umfassendes Update und erste Erfahrungen zu den Neuerungen
- Wertvolle Praxistipps und Umsetzungshilfen für Ihre Vergabeverfahren

- Gestaltungsvorschläge für Ausschreibungen und Vertragsgestaltungen
- Beispiele für vergaberechtskonforme Zuschlagskriterien
- Hinweise zu möglichen Fallstricken, die sich in der Praxis ergeben können

Termin: 5.10.2021

WIFI. Wissen Ist Für Immer.
wifiwien.at/40103x

Kooperation mit **Linde**



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

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 MitarbeiterIn muss jedes Unternehmen im Rahmen dieser Gesetze, Verordnungen und Bestimmungen agieren. Dass dies auch wirklich der Fall ist, dafür tragen Führungskräfte und UnternehmerInnen 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 MitarbeiterInnen ist arbeitsrechtliches Grundwissen daher eine absolute Voraussetzung – und genau hier setzt die Seminarreihe an: Sie vermittelt kompakt und lückenlos alle Grundlagen, damit Führungskräfte und UnternehmerInnen in ihrer täglichen Praxis rechtssichere Schritte setzen können.

Für alle Fälle bestens vorbereitet

Welche Fehler können bereits bei der Einstellung von MitarbeiterInnen passieren? Wie geht man mit häufigen Fehlzeiten und Krankenständen um? Was tun mit MitarbeiterInnen 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 2020/2021 und wissen, was 2021/2022 auf Sie zukommt.

PAKETPREIS: € 945

Termine und Details unter
wifwien.at/25332x



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



Die Reihenfolge der Seminare ist frei wählbar.



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



DER ARBEITSVERTRAG VON A – Z

Optimale Arbeitsverträge für Ihren Betrieb

Als Personalverantwortlicher/Personalverantwortliche 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 sowie 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 so 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



Präsenz

DAUER: 1 Halbtage, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: € 350

Termine und Details unter
wifwien.at/25333x



Inkl. Buch „Personal beschäftigen – leicht gemacht“ von Günter Steinlechner



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



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



KARENZ, ELTERNTEILZEIT UND KINDERGELD

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

Als BetriebsinhaberIn oder Führungskraft stellt sich für Sie immer wieder die Frage: Was tun mit MitarbeiterInnen nach der Geburt ihres Kindes? Auf der einen Seite stehen die unterschiedlichen Ansprüche der MitarbeiterInnen auf Karenz oder Elternzeit 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 Elternzeit

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 MitarbeiterInnen als Mütter oder Väter ergibt. Sie kennen die Ansprüche Ihrer MitarbeiterInnen auf Karenz sowie auf Elternzeit und die damit zusammenhängenden Handlungserfordernisse, aber auch die geeigneten Strategien für eine gute Zusammenarbeit in der Zukunft.

Wissen, das Sie erhalten:

- Väter und Mütter als besonders geschützte Personen
- Die verschiedenen Karenzformen und Teilungsmöglichkeiten der Karenz
- Anrechnung von Karenzen auf dienstzeitabhängige Ansprüche
- Großer und kleiner Anspruch auf Elternzeit
- Papamonat und Familienzeitbonus
- Kindergeldkonto und Kindergeld als Ersatz des Erwerbseinkommens
- Möglichkeiten der Trennung von Müttern oder Vätern

Ihr Nutzen für die Praxis:

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



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



Präsenz
DAUER: 1 Halbtage, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: € 350

Termine und Details unter
wifwien.at/25343x



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



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



KRANKENSTÄNDE, ARZTTERMINE UND SONSTIGE FEHLZEITEN

Wie Sie bei Fehlzeiten und gesundheitlichen Defiziten Ihrer MitarbeiterInnen richtig handeln

Als BetriebsinhaberIn 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 MitarbeiterInnen 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 ArbeitgeberIn haben Sie aber das Recht, im Krankheitsfall bestimmte Informationen bzw. Unterlagen einzufordern. Die Krankenstände Ihrer MitarbeiterInnen sind von diesem Spannungsfeld zwischen privatem Umfeld und Arbeitsleben geprägt. Dazu kommt die Mitwirkung von ÄrztInnen als externen EntscheidungsträgerInnen, 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 MitarbeiterInnen
- Umgang mit Elementarereignissen

Ihr Nutzen für die Praxis:

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



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



Präsenz
DAUER: 1 Halbtage, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: € 350

Termine und Details unter
wifwien.at/25335x



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



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

DATENSCHUTZ IM HR

Unterschiedlichste Fragestellungen

Als BetriebsinhaberIn oder als Personalverantwortliche/-r werden Sie mit den unterschiedlichsten Fragestellungen konfrontiert: Wie lange dürfen bzw. müssen Bewerbungsschreiben gespeichert werden? Wie lange sollen Arbeitsverträge oder Dienstzeugnisse aufbewahrt werden? Darf ich von meinen MitarbeiterInnen Fotos machen und diese in Social Media verwenden? Ist es möglich, im Betrieb Überwachungskameras zu installieren?

Von der Bewerbung bis zum Ende des Arbeitsverhältnisses

Bereits mit jedem Bewerbungsschreiben, das Sie erhalten, entstehen für Sie Verpflichtungen aus dem Datenschutz und dem Persönlichkeitsschutz. Diese Verpflichtungen ziehen sich bis zum Ende des Arbeitsverhältnisses fort. Sensible Daten von ArbeitnehmerInnen erfordern besonderen Schutz. Sie erfahren, was Ihnen ohne weiteres erlaubt ist, was Ihnen ausschließlich mit Zustimmung des Arbeitnehmers oder der Arbeitnehmerin erlaubt ist, aber auch, was verboten ist.

Wissen, das Sie erhalten:

- Datenschutzverpflichtungen laut DSGVO
- Informationspflichten
- Rechtliche richtige Umsetzung von Personalmaßnahmen, wie Verwendung von Fotos, Einsatz von Überwachungskameras etc.
- Gestaltung von Arbeitsverträgen oder Zusatzvereinbarungen zu Arbeitsverträgen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erhalten konkrete Tipps für den Umgang mit den Informationen und Daten, die in Ihrem Betrieb existieren.
- Sie wissen künftig, wo die Fallen im Persönlichkeits- und Datenschutz lauern.
- Sie setzen unterschiedlichste Personalmaßnahmen, die Persönlichkeitsrechte oder den Datenschutz berühren, rechtlich korrekt um.
- Sie agieren professionell und vermeiden Klagen bzw. Strafen.



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



Präsenz

DAUER: 1 Halbtage, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: € 350

Termine und Details unter
wifwien.at/25336x



Als Weiterbildungsnachweis für die Verlängerung des Personenzertifikats zum/zur Datenschutzbeauftragten anrechenbar.

ARBEITSRECHT – WIE VERHALTE ICH MICH RICHTIG?

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 ArbeitnehmerInnen in einer bestimmten Situation Sinn macht, kann für ArbeitgeberIn bzw. Führungskraft nicht sinnvoll sein und umgekehrt. So wie das Leben nicht „schwarzweiß“ 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:
Doz. (FH) Dr. Lukas Stärker
Kammeramtsdirektor der Österreichischen Ärztekammer



Präsenz

DAUER: 1 Halbtage, 17.00–21.00 Uhr
BEITRAG: € 350

Termine und Details unter
wifwien.at/25341x



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

PERSONAL- UND ORGANISATIONS-KOMPETENZ

Seminarreihe „Erfolgsfaktoren im Recruiting“	62
1: Recruiting – aus der Praxis für die Praxis	62
2: Erste Schritte im Social-Media-Recruiting	63
3: Profiling-Techniken in der Personalauswahl	63
The perfect match – die Psychologie hinter Personalentscheidungen	64
Hearing mit situativen Fragen statt Assessment-Center	64
Lebensphasenorientierung und Altersdiversität – Generationsmanagement heute!	65
Interne Veränderungskommunikation – mit und ohne Change-Vorhaben	66
Erfolgsfaktoren für nachhaltige Personalentwicklung	66





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

Sie wollen die besten Arbeitskräfte

Ob bewusst oder unbewusst: Unternehmen machen oft Fehler bei der Personalauswahl. Sie lehnen selbstbewusste KandidatInnen ab oder bringen BewerberInnen dazu, sich für ein anderes Unternehmen zu entscheiden. Die Folge: Wertvolle Potenziale verloren. MitarbeiterInnen 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/einer neuen Mitarbeiters/Mitarbeiterin 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 WunschkandidatInnen 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 hocheffektive 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.

PAKETPREIS: € 1.320

Termine und Details unter
wifwien.at/24316x



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



Die Reihenfolge der Seminare wird empfohlen, ist aber frei wählbar. Präsenz- und Live-Online-Termine können kombiniert werden.



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

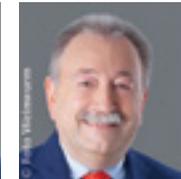
Der Schlüssel zu mehr Qualität, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit liegt in der Optimierung der Prozesse. Verstehen Sie Recruiting als innovativen, zentralen Geschäftsbereich und setzen Sie entsprechende Maßnahmen zu dessen Unterstützung: mehr Effizienz in den Abläufen, mehr Verlässlichkeit in der 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 BeraterInnen
- Zeitmanagement und Kandidatenkorrespondenz
- DSGVO-konformes Recruiting

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



Präsenz

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

Termine und Details unter
wifwien.at/24303x



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



IN KOOPERATION MIT

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

INFORMATION UND ANMELDUNG:

T 01 467 77-5238 W wifwien.at/managementforum



ERSTE SCHRITTE IM SOCIAL-MEDIA-RECRUITING

Social Media verändern die Welt im Recruiting

Social Media beeinflussen den „War for 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“. RecruiterInnen 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 AkteurInnen. 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.

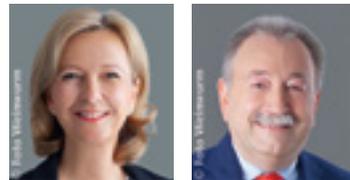
Wissen, das Sie erhalten:

- Überblick über die aktuell wichtigsten Social-Media-Tools für Firmen, DienstleisterInnen und BewerberInnen
- 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 EinsteigerInnen im Umgang mit Social-Media-Recruiting
- Praxisbeispiele in Xing und LinkedIn

* Die Auswahl der angeführten TrainerInnen 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



TrainerIn*:

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



Präsenz

DAUER: 1 Halbtage, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: € 350



Live Online

DAUER: 1 Halbtage, 15.00–19.00 Uhr
BEITRAG: € 350

Termine und Details unter
wifwien.at/39331x



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



IN KOOPERATION MIT



PROFILING-TECHNIKEN IN DER PERSONALAUSWAHL

Die Besten suchen – die Richtigen finden!

Die Zahl der BewerberInnen steigt ebenso wie die der Auswahlverfahren und psychologischen Tests. Die Anforderungsprofile an neue MitarbeiterInnen werden immer anspruchsvoller und detaillierter. Natürlich zeigen sich alle BewerberInnen von ihrer besten Seite. Wie können Sie hinter die Fassade blicken und verhindern, den Richtigen oder die Richtige 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 MitarbeiterInnen 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. phil.
Dr. rer. nat. Josef Sawetz
 Kommunikationspsychologe und
 Neurowissenschaftler



Präsenz

DAUER: 1 ½ Tage
 1. Tag 9.00–18.00 Uhr
 2. Tag 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 650



Live Online

DAUER: 3 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 650

Termine und Details unter
wifwien.at/25308x



Inklusive umfangreicher Manuals zu neuesten Forschungsergebnissen für die praktische Anwendung.



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

INFORMATION UND ANMELDUNG:

T 01 467 77-5238 W wifwien.at/managementforum

THE PERFECT MATCH – DIE PSYCHOLOGIE HINTER 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 MitarbeiterInnen 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 MitarbeiterInnen. 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 Personalauswahlentscheidungen ist.
- Sie reagieren auf den sich verändernden BewerberInnen-Markt.



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



Präsenz

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



Live Online

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

Termine und Details unter
wifwien.at/24331x



Bringen Sie Ihren aktuellen Recruiting-Fragenkatalog zum Seminar mit.

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 BewerberIn wird mit einer typischen praxisnahen Alltagssituation konfrontiert. Sie als InterviewerIn können im Unterschied zu einem Rollenspiel im AC sofort Zusatzfragen stellen und damit steuernd eingreifen. So lassen sich relativ schnell – ausgehend von geforderten Kompetenzen – situative Fragen kreieren. Diese können je nach Auswahlprozess modulartig zusammengestellt werden, größtmögliche Flexibilität ist sichergestellt.

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
- Welche Interviewform am besten zu den neuen Generationen passt

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sparen Sie Zeit und Geld bei Ihren zukünftigen Auswahlprozessen.
- Erhöhen Sie die Akzeptanz bei BewerberInnen.
- Vermeiden Sie Wahrnehmungsfehler.
- Erhöhen Sie die Messgenauigkeit bei der Besetzung.
- Steuern Sie Auswahlprozesse zielgerichteter als bisher.



Trainer:
Mag. Thomas Zobl
Organisationsberater, Trainer und Coach



Präsenz

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

Termine und Details unter
wifwien.at/39362x



Heben Sie die Produktivität mit lebensphasenorientiertem Personalmanagement!

Im „War of Competence“ geht es längst nicht mehr nur um die jungen Talente, sondern darum, Menschen jeden Alters in ihren Kompetenzen anzuerkennen und zu fördern. Unternehmen, die diesen Zug der Zeit erkannt haben, haben langfristig die Nase vorn.

Dank moderner Medizin und Änderung der Lebensgewohnheiten werden die Menschen in entwickelten Industriegesellschaften immer älter und bleiben länger leistungsfähig und geistig fit. Trotzdem halten sich Altersstereotype in der Gesellschaft ebenso wie in der Arbeitswelt hartnäckig. Lange Zeit konzentrierte sich das Personalmanagement deshalb auf die ersten 25 Jahre des Erwerbslebens und verlor damit ein wertvolles Personalpotenzial.

Ändert man jedoch den Blickwinkel und konzentriert sich auf die Stärkung der Leistungsfähigkeit jenseits der 45, lösen sich diese Stereotype schnell

in Luft auf. 3 Faktoren sind dabei entscheidend: Gesundheitsförderung, ergonomische Maßnahmen und die Vermeidung von Monotonie. Dadurch erhöhen sich Arbeitszufriedenheit und Leistungsfähigkeit älterer MitarbeiterInnen von selbst. Bei der Durchsetzung dieser Maßnahmen kommt Führungskräften eine zentrale Rolle zu.

Eine nachhaltige Personalpolitik achtet auf ein gelungenes Matching zwischen betrieblichen Zielen und individuellen Interessen der MitarbeiterInnen. Dabei wird schnell klar, dass die beruflichen und privaten Bedürfnisse in unterschiedlichen Lebensphasen Unterschiedliches implizieren. Die Work-Life-Balance ist für junge Singles mit anderen Möglichkeiten verknüpft als für junge Eltern oder „Silver Ager“. Eine lebensphasenorientierte Personalpolitik ist komplex. Aber Unternehmen, die sich dieser Herausforderung stellen, bleiben für Talente jeden Alters attraktiv und erzielen damit einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Den ganzen Artikel lesen Sie unter:
blog.wifiwien.at

LEBENSPHASENORIENTIERUNG UND ALTERSDIVERSITÄT – GENERATIONSMANAGEMENT HEUTE!

Generationen im Team managen

Weniger, älter, bunter – so stellen sich die Belegschaft in vielen Unternehmen und der Arbeitsmarkt dar. Dies trägt dazu bei, dass die Bedürfnisse der potenziellen BewerberInnen, aber auch der bestehenden MitarbeiterInnen immer vielfältiger werden. Selbst wenn die Grenzen zwischen Generationen fließend und eine exakte Abgrenzung nicht immer eindeutig möglich ist, wird bereits auf den ersten Blick eines klar: Mit einem „One fits all“-Ansatz ist es hier nicht getan – zu unterschiedlich sind die Werthaltungen, zu verschieden die Interessen. Dies führt oft zu Missverständnissen in der Zusammenarbeit und Führungsarbeit.

Alter und Generationen: Wie sehe ich das so?

Um diesen neuen Anforderungen einer stärkeren Individualisierung und Flexibilität entsprechend Rechnung zu tragen, haben sich im Unternehmenskontext individualisierte personalwirtschaftliche Gestaltungslösungen entwickelt, die sich unter den Schlagworten Lebensphasenorientiertes Personalmanagement wiederfinden. Erhalten Sie hier einen Überblick zu den unterschiedlichen Lebensphasen, Erwartungen sowie Einstellungen an die Arbeitswelt, wo es aus der Perspektive einer Führungskraft Ansatzpunkte gibt.

Wissen, das Sie erhalten:

- Lebensphasenorientiertes Personalmanagement – was versteckt sich dahinter?
- Erfolgreiche Zusammenarbeit unterschiedlicher Altersgruppen – wie kann diese Wissenstransfer und Innovation in der Organisation fördern?
- Altersgemischte Teams: Was bedeutet dies für die Führung?

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Selbstreflexion über das eigene Altersbild
- Hintergrundwissen zu den Themen Altersdiversität und Lebensphasenorientierung
- Wissen und Handlungsstrategien zur Führung und Zusammenarbeit in altersgemischten Teams
- Action Plan für die eigene Arbeit in altersgemischten Teams und Organisationen



Trainerin:
Dr. Barbara Covarrubias Venegas
Forscherin und Lektorin u.a. zu Altersdiversität und Lebensphasenorientierung



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 465

Termine und Details unter
wifwien.at/24334x

INFORMATION UND ANMELDUNG:

T 01 467 77-5238 W wifi.at/managementforum

INTERNE VERÄNDERUNGSKOMMUNIKATION – MIT UND OHNE CHANGE-VORHABEN

Neue Herausforderungen der Mitarbeiterkommunikation

MitarbeiterInnen 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 ist, 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 MultiplikatorInnen und das richtige Emotionsmanagement. 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 richtige Methode zum richtigen Zeitpunkt
- Steuerung von Kommunikationsflüssen
- Die Kraft von Emotionen in internen Veränderungsprojekten
- Rolle und Bedeutung von Führungskräften als interne KommunikatorInnen

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



Präsenz

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



Live Online

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

Termine und Details unter
wifwien.at/40327x



Inkl. Buch „Kommunikation im Change“ von Mag. Gerhild Deutinger

ERFOLGSFAKTOREN FÜR NACHHALTIGE PERSONALENTWICKLUNG

Personalentwicklung ist kein „Nice to have“

Je höher die Fluktuation in Ihrer Organisation, desto höher die direkten und indirekten Kosten. „Management by walking around“ reicht nicht mehr, um Ihr Personal zu binden. Auch nicht der Glaube, „ein Seminar pro Jahr ist Personalentwicklung genug“. ArbeitnehmerInnen ERWARTEN sich von ihrem/-r ArbeitgeberIn heute mehr und Unternehmen BRAUCHEN mehr, wenn sie nachhaltig erfolgreich sein wollen.

Personalentwicklung unterstützt die Unternehmensstrategie am Weg zum Erfolg

Nachhaltige Personalentwicklung (PE) orientiert sich am aktuellen und künftigen Bedarf einer Organisation. Ziel ist es, zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Menschen mit den richtigen Qualifikationen und Kompetenzen an einem definierten Platz im Unternehmen zu gewährleisten. Sie umfasst die Förderung der einzelnen MitarbeiterInnen gemäß deren Interessen und Potenzialen einerseits sowie des Bedarfs der Firma andererseits. PE sorgt für effektive Strukturen und Prozesse und orientiert sich dabei an kulturellen Leitlinien.

Wissen, das Sie erhalten:

- Aufgaben, Ziele und Positionierung der PE
- Effektive Prozesse und Werkzeuge der PE, wie z.B.:
 - Grundlagen (Anforderungsprofile, Leitbilder, Mitarbeiterbefragung)
 - Performance Management (individuelle Leistungssteuerung und -beurteilung)
 - Talent Management (Potenzialerkennung und -beurteilung, Nachfolgeplanung, Talentförderung, Karrieresysteme)
 - Trainingsmanagement (Lernbedarf, betriebliche Aus- und Fortbildung im Kontext von Digitalisierung, Learning on/off the job, Führungskräfteentwicklung)
 - PE-Controlling und IT-Unterstützung für PE-Prozesse

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie wissen, was für eine wirkungsvolle Personalentwicklung hilfreich ist und welche Fehler Sie lieber nicht machen.
- Sie können einschätzen, welche PE-Werkzeuge für Ihre Unternehmenssituation und -strategie passend sind.
- Sie können messbare Ziele und deren Kriterien in der Personalentwicklung definieren.
- Sie erhalten einen Überblick über die neuesten digitalen Lernformen inklusive Studienergebnissen.



Trainerin:
Mag. (FH) Iris Schatzl
Personalentwicklungs- und Kommunikations-expertin



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 465

Termine und Details unter
wifwien.at/24336x



MARKT- UND KUNDENKOMPETENZ

Kundenführung und -verführung	68
Moderne Neukundengewinnung	68
Key-Account-Management	69
Kunden-, Markt- und Serviceorientierung nachhaltig stärken	69
Erfolgreiches Marketing braucht Strategie	70
Einführung Customer Experience Management	70
Mit Marke und Team meine Zielgruppen begeistern!	71
Kundenzufriedenheit als Strategie	71
Produktmanagement – Basiswissen kompakt	73
Strategisches Produktmanagement – Aufbau	73
Als Unternehmen kommunizieren via Social Media	74

KUNDENFÜHRUNG UND -VERFÜHRUNG

Schwierige in begeisterte KundInnen verwandeln

Oft glauben wir zu wissen, was unser Gegenüber denkt und fühlt. Und dann überrascht uns die ganz und gar unerwartete Kundenreaktion. Spätestens dann 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. phil.
Dr. rer. nat. Josef Sawetz
Kommunikations-
psychologe und
Neurowissenschaftler



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 850

Termine und Details unter
wifwien.at/24327x



Inkl. 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.

MODERNE NEUKUNDENGEWINNUNG

Neue Wege zu mehr KundInnen, Umsatz und Gewinn

KundInnen 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 VerkäuferInnen gehen heute konsequent sowie 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 KundInnen erzählen sollten

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie heben Ihre Verkaufs-Tools auf ein neues Level, positionieren sich als 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



Präsenz

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



Live Online

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

Termine und Details unter
wifwien.at/24384x

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. Basis sind vielfältige Untersuchungen der Universität St. Gallen und das seit vielen Jahren in der Praxis etablierte St. Galler KAM-Konzept. Analysieren Sie die eigenen Voraussetzungen, Stärken und Schwächen und bestimmen Sie auf diese Weise die Handlungsfelder für die Optimierung des Key-Account-Managements im eigenen Unternehmen. Entwickeln Sie konkrete Strategien für einzelne SchlüsselkundInnen und setzen Sie diese gezielt um.

Wachsen Sie mit Ihren Key-Accounts überdurchschnittlich

Erfolgreiche AnbieterInnen 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 KundInnen kommunizieren und sich gegenüber dem Wettbewerb unterscheiden.

Wissen, das Sie erhalten:

- Kundenwertbestimmung und Kundenselektion
- Wirkungsvolle Kundenanalysen
- Praktische Mehrwertkonzepte
- Planung, Umsetzung und Kontrolle Ihrer Key-Aktivitäten
- Koordination von Key-Account-Teams und internen Netzwerken
- „Laterale“ Führung für Key-Account-ManagerInnen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Überblick über alle Aspekte eines zielorientierten Key-Account-Managements.
- Die wichtigsten Werkzeuge eines erfolgreichen Key-Account-Managements und deren praktische Anwendung.
- Sie verstehen Ihre Key-Accounts besser, können diese systematisch entwickeln und gestalten so Ihre Arbeit effizienter.



Trainer*:

Dr. Markus Müller
Mitentwickler des St. Galler KAM-Konzepts
Dr. Michael Weibel
Lehrbeauftragter für Marketing an der Universität St. Gallen



Präsenz

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



Live Online

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

Termine und Details unter
wifwien.at/39353x



Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Kunden-, Markt- und Serviceorientierung nachhaltig stärken“ um insgesamt € 1.600 und **sparen Sie € 100** (Paket-Nr. 39357).

KUNDEN-, MARKT- UND SERVICEORIENTIERUNG NACHHALTIG STÄRKEN

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 KollegInnen 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 MitarbeiterInnen ein Gespür für interne und externe KundInnen entwickeln und kundenorientiertes Verhalten Teil der Unternehmens-DNA wird. Im Umfeld der Universität St. Gallen wurden dazu vielfältige Instrumente und Konzepte entwickelt. Diese dienen Ihnen als Führungskraft dazu, Ihr Handeln und das Ihrer KollegInnen 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 für ein besseres Kundenverständnis (z.B. Player Map)
- Instrumente für die Kundenstrategie-Entwicklung (z.B. Strategy Map)
- Konzept zur Leistungsstrukturierung (z.B. Leistungssystem-Ansatz)
- Praktisch umsetzbare Ansätze zur Stärkung einer kundenorientierten Kultur (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 KollegInnen und KundInnen 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



Präsenz

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



Live Online

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

Termine und Details unter
wifwien.at/39354x



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

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

INFORMATION UND ANMELDUNG:

T 01 467 77-5238 W wifi.at/managementforum

ERFOLGREICHES MARKETING BRAUCHT STRATEGIE

Wettbewerbsdruck und Preiskampf belasten Sie?

Nur wenn Sie als UnternehmerIn wissen, wofür Sie stehen und welchen besonderen Nutzen Sie Ihren KundInnen bieten und diesen auch klar in der Sprache Ihrer KundInnen kommunizieren können, werden Sie authentisch am Markt wahrgenommen. Authentizität und Glaubwürdigkeit können ein echter Wettbewerbsvorteil sein. Marketing kann und soll unterstützend wirken, dies auch nach außen zu tragen. Maßnahmen, die auf Ihre Zielgruppe und Ihre Positionierung abgestimmt sind, sind der Schlüssel zum Erfolg. Passt die Strategie auch langfristig zu Ihren personellen und budgetären Ressourcen, haben Sie die Nase vorne.

Geringere Kosten mit der richtigen Strategie

Das Ziel einer Marketing-Strategie ist nicht, wahllos KäuferInnen zu finden, sondern StammkundInnen, die Sie gerne weiterempfehlen. Dabei muss sich der/die KundIn 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 den KundInnen im Gedächtnis bleibt.

Wissen, das Sie erhalten:

- Richtige Planung und Zielsetzung Ihres Marketings für Ihre Erfolgsgarantie
- Unterscheidbarkeit zum Wettbewerb und Kundennutzen
- Authentische Kommunikation und geeignete Kommunikationskanäle
- Möglichkeiten für authentisches und kostenschonendes Marketing
- Zielführende Marketing-Struktur im eigenen Unternehmen aufbauen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Große Wirkung mit geringem Aufwand: Sie wissen, welche Hebel Sie zu betätigen haben.
- KundInnen gewinnen und binden: Sie gewinnen StammkundInnen und generieren Empfehlungen.
- Positionierung stärken und im Gedächtnis Ihrer KundInnen bleiben: Sie holen Ihre KundInnen mit deren konkreten Problemen ab und kommunizieren nutzenorientiert.



Trainerin:
Mag. (FH) Daniela Sattler
Expertin für
Positionierungsstrategie
und Kommunikationskultur



Präsenz
DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 465



Live Online
DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 465

Termine und Details unter
wifwien.at/24372x

EINFÜHRUNG CUSTOMER EXPERIENCE MANAGEMENT

Verstehen, was Kundenbegeisterung bedeutet

KundInnen 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, ein außergewöhnliches Kundenerlebnis zu bieten, das relevante Wünsche und Bedürfnisse adressiert, sticht hervor und stärkt die Loyalität. Dafür ist es notwendig zu verstehen, was KundInnen 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 Knackpunkte 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
- Agile Ansätze und Design-Thinking-Methoden

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie sind in der Lage, die Prinzipien und Methoden von Customer Experience, Design Thinking und agilem Arbeiten 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
Expertin für
Customer Experience
und agile Ansätze



Präsenz
DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 780

Termine und Details unter
wifwien.at/24375x

MIT MARKE UND TEAM MEINE ZIELGRUPPEN BEGEISTERN!

*Was innen nicht brennt,
kann außen nicht leuchten*

MitarbeiterInnen 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 KundInnen kennt, kann die eigene Marke als Wettbewerbsvorteil nutzen. Wer die Lebenswelt der KundInnen versteht, kann die richtigen Botschaften an passender Stelle platzieren. Wenn Ihre MitarbeiterInnen also Werte und Kultur Ihrer Unternehmensmarke leben, dann stärkt das Ihre Marke, Ihre KundInnen 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 MitarbeiterInnen verankern
- Fachkräfte finden und binden entlang einer „Employer Journey“
- Zukunftsorientierte Kunden-Mitarbeiter-Unternehmensbeziehung

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie verstehen die DNA Ihrer KundInnen, um Ihre Marke als Wettbewerbsvorteil zu nutzen.
- Sie wissen, wie Sie Ihre MitarbeiterInnen zu MarkenbotschafterInnen machen.
- Durch gesteigertes Mitarbeiterengagement schärfen Sie Ihr Profil gegenüber Ihren KundInnen und schaffen eine Differenzierung zu MitbewerberInnen. So erzielen Sie höhere Umsätze.



Trainer:
Mag. (FH) Richard Bauer
Marketing-Experte



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 520

Termine und Details unter
wifwien.at/24373x



Inkl. Buch „Fachkräfte finden und binden“ von Mag. (FH) Richard Bauer

KUNDENZUFRIEDENHEIT ALS STRATEGIE

*Gelebte und tief verankerte Kundenorientierung
für Ihren Unternehmenserfolg*

Für jedes Unternehmen sind der Kundenumgang und die Ausrichtung auf Kundenzufriedenheit ein entscheidender Faktor für den Unternehmenserfolg. Signifikant gesteigerte Wiederkaufs- und Empfehlungsrate, ein zufriedenes und motiviertes Team sowie eine geringere Fluktuationsrate sind Ergebnisse dieser Strategie. Das Seminar basiert auf den weltweit erprobten Ausbildungen und Konzepten „A Complaint is a Gift“ sowie „Putting People First“ und gewährleistet geschäftlichen und persönlichen Nutzen durch das Schaffen eines Kundenerlebnisses, das durch begeisterte MitarbeiterInnen ermöglicht wird!

Ihr Unternehmen zum dauerhaften Erfolg führen

Beginnen Sie in Ihrem Verantwortungsbereich das Verhalten an neue Denkweisen und Perspektiven anzupassen und dadurch die Einstellung zu Beschwerden zu ändern sowie den damit verbundenen Stress zu reduzieren. Definieren Sie im zweiten Schritt klare und positive Unternehmensrichtlinien für die Reklamationsabwicklung und sorgen Sie dafür, dass diese konsequent umgesetzt werden. So fordern und fördern Sie das Bewusstsein und Engagement in Ihrem Team, Verantwortung für die Kundenzufriedenheit zu übernehmen.

Wissen, das Sie erhalten:

- Effektive Strategien, um magische Augenblicke für Ihre KundInnen zu schaffen
- Professionell zuhören im Beschwerdefall
- Kritik empfangen und nicht persönlich nehmen
- Techniken, um Energie und Leistung in Situationen mit hohem Druck zu bewältigen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie verstehen, wann und warum Menschen Verantwortung und Eigenverantwortung für die Lösung von Problemen übernehmen.
- Sie wissen, wie Sie Interaktionen mit KundInnen, aber auch mit KollegInnen ermöglichen, die Vertrauen, Leistungsfähigkeit und Wärme fördern.
- Sie können eine authentische und dauerhaft gelebte Kundenorientierung in Ihrem Unternehmen implementieren.



Trainer*:
Johann Karmel
Lars Kirchheiner
Partner der Tack TMI Organisation



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 780

Termine und Details unter
wifwien.at/24376x

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

INFORMATION UND ANMELDUNG:

T 01 467 77-5238 W wifwien.at/managementforum



Produktmanagement bringt Mehrwert!

Erfolgreiches Produktmanagement kann mehr. Das belegt jetzt eine Studie des Instituts MSG Management System St. Gallen unter Mitwirkung des WIFI Management Forums. Studienautor Klaus J. Aumayr informiert über die häufigsten Fehler und die besten Optimierungsmaßnahmen.

Studienautor und geschäftsführender Partner der MSG Management Systems, St. Gallen, Klaus Aumayr ist sich sicher: „Produktmanagement bringt echten Mehrwert – und zwar extern wie intern.“ Der Umsatz wächst, der Marktanteil vergrößert sich und das Marktpotenzial wird besser ausgenutzt, kurzum: Produktmanagement erzielt einen messbaren Markterfolg.

Die Aufgabe des Produktmanagements ist mit der eines Coachs zu vergleichen. Erfolgreiches

Produktmanagement begleitet ein Produkt von der ersten Idee über die technische Umsetzung, die Positionierung am Markt, die Optimierung seiner Vertriebswege und des Marketings bis hin zum Relaunch oder seinem Ausscheiden aus dem Portfolio. Das Produktmanagement ist Ansprechpartnerin und Schnittstelle für alle Fachabteilungen und damit wichtiger Garant für den Erfolg.

Doch diesen Erfolg können nicht alle Unternehmen gleichermaßen für sich verbuchen. Denn das Potenzial des Produktmanagements wird nicht überall optimal eingesetzt. Klaus J. Aumayr kennt die Herausforderungen und zeigt Lösungswege auf.

Herausforderung Nummer 1: Schnittstellenprobleme mit anderen Unternehmensbereichen

37% der befragten ProduktmanagerInnen werden mit Aufgaben aus dem Marketing, dem Vertrieb oder anderen Fachabteilungen eingedeckt, sodass

für ihre eigenen Aufgaben kaum mehr Zeit bleibt. Das liegt daran, dass die Rolle des Produktmanagements oft nicht klar genug definiert wurde. Die Folge ist nicht selten ein mühsames und kräfteaubendes Kompetenzgerangel. Darunter leidet nicht zuletzt die Schnittstellenfunktion des Produktmanagements. Experte Aumayr: „Ich rate Unternehmen daher, die Rolle und Verantwortlichkeiten des Produktmanagements klar zu regeln, im Unternehmen zu kommunizieren und Interessenkonflikte mit den Fachabteilungen zu bereinigen.“

Herausforderung Nummer 2: Zu wenig Zeit für strategische Aufgaben

Doch auch wenn keine Fachabteilung in den Aufgabenbereich der ProduktmanagerInnen eingreift, beklagen viele der 547 ProduktmanagerInnen ein krasses Missverhältnis zwischen operativen Aufgaben und strategischer Planung. Damit verhindert man allerdings das Ausspielen einer der größten

Stärken des Produktmanagements: den strategischen Blick „von außen“. Strategische Planung ist, so Klaus J. Aumayr, „einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren für ein gut funktionierendes Produktmanagement.“ Er rät Unternehmen daher, das Produktmanagement von operativen Aufgaben zu entlasten.

Herausforderung Nummer 3: Mangelhaftes Marktwissen

Die prekäre Position des Produktmanagements innerhalb des Unternehmens schwächt notgedrungen auch ihre Performance. Dies betrifft, so Aumayr, vor allem das Wissen um Marktpotenziale. „Dabei ist die konsequente Markt- und Wettbewerbsorientierung ein wichtiger Erfolgsfaktor im Produktmanagement.“ Bei zwei Drittel der untersuchten Unternehmen wurde die Marktanalyse nicht dem Produktmanagement zugerechnet, sondern einer Fachabteilung. Das sei, so Aumayr, keine gute Ausgangslage für ein erfolgreiches Produktmanagement. Unternehmen sollten umgekehrt dem Produktmanagement die Instrumente in die Hand geben, um diese wichtige Kompetenz voll ausbauen zu können.

Fazit der St. Galler Studie: Der Mehrwert eines gut funktionierenden Produktmanagements kann kaum überschätzt werden. Eine klare, strategische Verankerung im Unternehmen zahlt sich in jedem Fall aus. Klaus J. Aumayr: „Das Unternehmen ist damit nicht nur schneller unterwegs, sondern auch schneller am Ziel.“

Den ganzen Artikel lesen Sie unter: blog.wifiwien.at

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 ProduktmanagerIn darauf Einfluss nehmen?

Professionelles Produktmanagement

Wie UnternehmerInnen sind ProduktmanagerInnen für alle Themen und Bereiche, die das Produkt oder die Produktgruppe betreffen, verantwortlich. Die ProduktmanagerInnen sind SpezialistInnen für ihren Produktmarkt und gleichzeitig koordinieren und steuern sie als GeneralistInnen 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 ProduktmanagerIn 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



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 850

Termine und Details unter
wifwien.at/24310x



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



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

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 KundInnen? 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 ProduktmanagerIn 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 lernen, den Produktmarkt in Planungseinheiten zu zerlegen und diese mittels Portfoliotechniken zu priorisieren.
- Sie erarbeiten eine strategische Analyse Ihres Produktmarkts und eine detaillierte Ableitung Ihrer Produktstrategie.
- Sie sind in der Lage, den Produktkaufprozess bei den KundInnen durch einen kaufprozessspezifischen Marketing-Mix zu beeinflussen.



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



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 850

Termine und Details unter
wifwien.at/24309x



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



Buchen Sie das Seminar gemeinsam mit „Produktmanagement – Basiswissen kompakt“ um insgesamt € 1.600 und **sparen Sie € 100** (Paket-Nr. 24308).

ALS UNTERNEHMEN KOMMUNIZIEREN VIA SOCIAL MEDIA

KundInnen 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, Instagram & 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 (Algorithmen, Hashtags etc.)
- 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 LinkedIn, 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



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 465

Termine und Details unter
wifiwien.at/24371x



Sie erhalten Feedback zu Ihrem eigenen Content und können zu den in Ihrem Unternehmen geplanten Social-Media-Aktivitäten konkrete Fragen stellen.

Ich gestalte meine berufliche Zukunft selbst.

50€
BILDUNGS-
GUTSCHEIN!*

Konto4Business

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. **Bank Austria**
Member of

* Einzige Voraussetzung ist ein bestehendes oder neues Bank Austria Firmenkonto. Der Gutschein (einzulösen bis 31.7.2021) gilt für alle Kurse des WIFI Management Forums und ist nicht mit anderen WIFI-Wien-Aktionen kombinierbar.

PROJEKTMANAGEMENT-KOMPETENZ

Seminarreihe „Projektmanagement“	76
1: Projektmanagement – Basiswissen kompakt	76
2: Projektverträge für Nicht-JuristInnen	77
3: Soziale Kompetenz im Projektmanagement	77
4: Projektmanagement – Aufbau	78
Projektmeetings leiten und moderieren	78
Projekte zwischen Struktur und Spontinität	79
Projektmanagement im digitalen Zeitalter NEU	79
Professional Scrum Product Owner	80
Professional Scrum Master	80
Individuelles Upgrade Scrum Product Owner oder Scrum Master	81
Kanban in agilen Teams erfolgreich nutzen	81



SEMINARREIHE „PROJEKTMANAGEMENT“



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

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.

PAKETPREIS: € 2.700

Termine und Details unter
wifwien.at/40372x



Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und **sparen Sie € 315** im Vergleich zur Einzelbuchung.



Die Reihenfolge der Seminare wird empfohlen, ist aber frei wählbar. Präsenz- und Live-Online-Termine können kombiniert werden.



Individuelle Vorbereitung zur **Projektmanagement-Zertifizierung** Level D nach IPMA®
wifwien.at/24356x



Holen Sie sich im Video mit **Dr. Christian Majer** einen Einblick in die Seminarreihe:
wifwien.at/40372x

OPTIONAL FOLLOW-UP



PROJEKTMANAGEMENT – BASISWISSEN KOMPAKT

Projekte effizient und erfolgreich leiten

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

Praxisnahes Projektmanagement-Know-how

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

Wissen, das Sie erhalten:

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

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 SeminarteilnehmerInnen und erhalten so wertvolle Tipps für Ihre eigenen Projekte.



TrainerIn*:

Dr. Christian Majer

Mag. Susanne Schwanzer, MSc

ExpertIn für Projekt- und Prozessmanagement



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 850

Termine und Details unter
wifwien.at/24315x



Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und **sparen Sie € 315** im Vergleich zur Einzelbuchung.

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

INFORMATION UND ANMELDUNG:

T 01 467 77-5238 W wifwien.at/managementforum



PROJEKTVERTRÄGE FÜR NICHT-JURIST/-INNEN

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 VertragspartnerInnen geregelt? Wie sichert man sich gegen Vertragsverstöße des Vertragspartners/der Vertragspartnerin ab? Die immer intensivere „Verrechtlichung“ des wirtschaftlichen Umfelds erfordert auch für Nicht-JuristInnen unbedingt ein Grundwissen, um kostspielige „Fällen“ zu vermeiden und ein geplantes Projekt auf eine solide rechtliche Grundlage zu stellen. Denn auch für die Projektmanagement-Zertifizierung wird rechtliches Basiswissen vorausgesetzt.

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. Auch außerhalb von Projekten ist das erlernte zivilrechtliche Basiswissen direkt einsetzbar. 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 JuristInnen sowie projektexternen und internen StakeholderInnen 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 Vertragspartners/der Vertragspartnerin 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



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 465

Termine und Details unter
wifwien.at/25389x



Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und **sparen Sie € 315** im Vergleich zur Einzelbuchung.

OPTIONAL FOLLOW-UP



SOZIALE KOMPETENZ IM PROJEKTMANAGEMENT

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 anhand 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 geeignet zur Vorbereitung auf die derzeit gültige ICB und deren Zertifizierungsanforderungen hinsichtlich sozialer Verhaltenskompetenz.

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 Projektmanagementkompetenz
- 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



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 850

Termine und Details unter
wifwien.at/39361x



Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und **sparen Sie € 315** im Vergleich zur Einzelbuchung.



Inkl. Buch „Entfachen Sie das Teamfeuer“ von Christian Majer, Brigitte Schaden und Luis Stabauer



Projektmanagement hat viele Seiten

Projektarbeit spielt sich immer auf 2 Ebenen ab: auf einer inhaltlichen Ebene und auf der (Projekt-)Managementebene. Als ProjektleiterIn 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

Ihr Nutzen für die Praxis:

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



TrainerIn*:

Dr. Christian Majer

Mag. Susanne Schwanzer, MSc

ExpertIn für Projekt- und Prozessmanagement



Präsenz

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: € 850



Live Online

DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr

BEITRAG: € 850

Termine und Details unter
wifwien.at/24314x



Grundkenntnisse im Projektmanagement sind Voraussetzung. Der Besuch des Seminars „Projektmanagement – Basiswissen kompakt“ (S. 76) wird angeraten.



Buchen Sie die gesamte Seminarreihe und **sparen Sie € 315** im Vergleich zur Einzelbuchung.

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

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? ProjektleiterInnen 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 Projektlebenszyklus 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



Präsenz

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG: € 465



Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr

BEITRAG: € 465

Termine und Details unter
wifwien.at/24312x



Grundkenntnisse im Projektmanagement werden empfohlen, sind aber nicht Voraussetzung!

PROJEKTMANAGEMENT IM DIGITALEN ZEITALTER – EINE BUNTE MISCHUNG AUS UNTERSCHIEDLICHEN KOMPETENZEN

PROJEKTE ZWISCHEN STRUKTUR UND SPONTANITÄT

*Planung ist die eine Seite von Projekten,
die andere ist Improvisation*

In den heutigen Unternehmen nimmt das Projektmanagement einen wesentlichen Teil der organisatorischen Gestaltung ein. Ein stetig steigender Wettbewerb, die ständig fortschreitende Globalisierung, 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 ProjektmanagerInnen gefordert, spontan zu handeln und zu improvisieren.

Thinking „out of the project“

Was ist die Grundlage für spontanes Handeln und Improvisation? Es ist die Kreativität. Ein Potenzial, das uns ein Leben lang begleitet, aber unter besonderen Situationen zu schwinden beginnt, vor allem dann, wenn unser Denken eingefahren und unser Sehen blind geworden ist. Anhand von konkreten Beispielen und Methoden erfahren Sie, wie Sie Ihr eigenes kreatives Potenzial, aber auch das in Ihren Projekten erhöhen und die Spontanität und Improvisationsgabe verbessern können.

Wissen, das Sie erhalten:

- Methoden zur Improvisation wie Improvisations-Brainstorming, Spit Fire, Regeln der kreativen Teamarbeit und kreative Führungsansätze
- Techniken zur Ideenfindung aus der Querdenkerwelt wie die Arbeit mit Bisoziationen, Analogien und Brain Walking
- Wege zur Förderung von Kreativität in Unternehmen und in Projekten – sowohl klassisch als auch agil

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



Präsenz

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



Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 465

Termine und Details unter
wifwien.at/24302x

*Virtuelles Projektmanagement ist ähnlich,
aber doch anders*

In unserer digitalen Zeit werden Projekte immer öfter ganz oder teilweise virtuell abgewickelt. Ein strukturierter Methodenansatz allein ist dafür zu wenig. Meetings müssen online effektiv organisiert und zielorientiert moderiert werden. Soziale Kompetenz ist gefragt und Entscheidungen müssen auch ohne Face-to-Face-Kontakt getroffen und von allen mitgetragen werden.

Ein neues Set an Kompetenzen ist gefragt

Ein/-e ProjektmanagerIn muss über eine bunte Mischung aus Projektmanagementkompetenzen im Sinne der ICB4 verfügen. Um mit Komplexität und Ungewissheit auch online umzugehen, bieten sich kreative und analytische Methoden an. Es benötigt die richtige Mischung aus Struktur und Spontanität einerseits sowie die Berücksichtigung von Prozessen im Sinne von Best Practice und Qualität zur effektiven Erfüllung von Projektaufträgen andererseits.

Wissen, das Sie erhalten:

- Integrierter Projektmanagementansatz
- Projekte einfach starten und steuern
- Ablaufplanung und Gestaltung von Kick-off-Meetings
- Soziales Controlling in Projektmeetings
- Effektives Verbesserungsmanagement und Optimierungswerkzeuge
- Projekte und Prozesse verknüpfen
- Kreative Ideenfindung zur Problemlösung im virtuellen Raum
- Improvisation und spontanes Handeln in besonderen Situationen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erhalten strukturierte Werkzeuge zur Planung und Steuerung von Projekten.
- Sie können Abgrenzungs- und Kontextanalyse sowie Projektstrukturplan (PSP) als einfache Tools für einen integrativen Projektstart nutzen.
- Sie lernen Konsensieren als partizipative Methode zur Entscheidungsfindung in Meetings kennen.
- Sie verstehen das Zusammenspiel von Prozess- und Projektmanagement und können so Unternehmensprozesse optimieren.
- Sie lernen Kreativitätsmethoden wie die Bisoziation kennen, um gute Lösungen bei kniffligen Projektsituationen zu finden.



Trainerteam:

Mag. Susanne Schwanzer, MSc
DI (FH) Gerald Aschbacher
Dr. Christian Majer
Mag. Anton Karl Six
Expertenteam mit
Projektmanagementenerfahrung



Live Online

DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 850

Termine und Details unter
wifwien.at/24111x

INFORMATION UND ANMELDUNG:

T 01 467 77-5238 W wifwien.at/managementforum

PROFESSIONAL SCRUM PRODUCT OWNER

Zunehmende Komplexität und Dynamik

Wir bewegen uns in einer schnellleibigen 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

Erhalten Sie einen umfassenden Überblick zu Scrum – dem in der Praxis am weitesten verbreiteten agilen Ansatz – und setzen Sie sich mit der Rolle des „Product Owners“ 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:

- Was bedeutet Agilität?
- Scrum-Framework auf Basis von „The Scrum Guide“ von Scrum.org
- Die Rollen in Scrum mit Fokus auf der Rolle des Product Owners im Unterschied zu Rollen im Projektmanagement
- Kommunikationsstrukturen in Scrum und Arbeiten in Sprints
- Zentrale Artefakte in Scrum (Product Backlog, Sprint Backlog, Inkrement)
- Agile Praktiken für Product Owner: Vision, User Stories, Priorisierung
- Planung und Controlling in Scrum
- Vorbereitung auf die Zertifizierung zum PSPO I nach Scrum.org
- Agil oder sequenziell? Der Mix macht's – beide Welten innerhalb eines hybriden Projekts miteinander kombinieren

Inhalt fast ident mit dem SCRUM Master – der Unterschied liegt nur in der „Rolle“, daher gibt es eine Upgrade-Veranstaltung zum „Master“ für AbsolventInnen! > Info auf Seite 81

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Umfassender Überblick zu Scrum-Prozess, Rollen, Meetings und Artefakten
- Sie verstehen die Kundenbedürfnisse, definieren Produkteigenschaften und setzen diese zusammen mit Ihrem Scrum Master und dem Team um.
- Sie können als Product Owner agile Praktiken von der Entwicklung einer Produktvision bis zur Releaseplanung anwenden und wissen, wie Sie den Wert Ihres Produkts optimieren.



Trainer:

Mag. Manfred Pfeifer, PSM I, PSPO I
Projektmanagement-experte (Schwerpunkt internationale IT-Projekte)



Präsenz

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 1.490



Live Online

DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 1.490

Termine und Details unter
wifwien.at/39317x



Abschluss: Vorbereitung auf die Prüfung zum Professional Scrum Product Owner™ (PSPO I nach Scrum.org). Die Prüfung erfordert noch ein Selbststudium (ca. 25 Stunden) und wird individuell (1-stündig, online, in englischer Sprache) durchgeführt. Die Gebühr für einen Antritt ist im Seminarbeitrag enthalten.

IN KOOPERATION MIT

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 wacht er 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:

- Was bedeutet Agilität?
- Scrum-Framework auf Basis „The Scrum Guide“ von Scrum.org
- Die Rollen in Scrum mit Fokus auf der Rolle des Scrum Masters im Unterschied zu Rollen im Projektmanagement
- Kommunikationsstrukturen in Scrum und Arbeiten in Sprints
- Zentrale Artefakte in Scrum (Product Backlog, Sprint Backlog, Inkrement)
- Planung und Controlling in Scrum
- Vorbereitung auf die Zertifizierung zum PSM I nach Scrum.org
- Agil oder sequenziell? Der Mix macht's – beide Welten innerhalb eines hybriden Projekts miteinander kombinieren

Inhalt fast ident mit dem SCRUM Owner – der Unterschied liegt nur in der „Rolle“, daher gibt es eine Upgrade-Veranstaltung zum „Owner“ für AbsolventInnen! > Info auf Seite 81

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erhalten einen fundierten Überblick über Scrum, den in der Praxis am weitesten verbreiteten agilen Ansatz.
- Sie können 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, PSM I, PSPO I
Projektmanagement-experte (Schwerpunkt internationale IT-Projekte)



Präsenz

DAUER: 2 Tage, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 1.490



Live Online

DAUER: 4 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 1.490

Termine und Details unter
wifwien.at/18189x



Abschluss: Vorbereitung auf die Prüfung zum Professional Scrum Master™ (PSM I nach Scrum.org). Die Prüfung erfordert noch ein Selbststudium (ca. 25 Stunden) und wird individuell (1-stündig, online, in englischer Sprache) durchgeführt. Die Gebühr für einen Antritt ist im Seminarbeitrag enthalten.

IN KOOPERATION MIT

INDIVIDUELLES UPGRADE SCRUM PRODUCT OWNER ODER SCRUM MASTER

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

Wenn Sie die Prüfung zum Professional Scrum Product Owner® (PSPO) oder Professional Scrum Master® (PSM) I nach Scrum.org bereits absolviert haben, ist dieses individuelle Upgrade genau richtig für Sie. Sie erhalten in Form eines Online-Coachings in kompakter Form wertvolle Tipps und Hinweise für die Vorbereitung und Prüfung zum Professional Scrum Master® (PSM) bzw. Professional Scrum Product Owner® (PSPO) I nach Scrum.org.

Ziel des Upgrades

- Die Besonderheiten des jeweiligen Zertifizierungsprozesses (Product Owner oder Master) sind Ihnen bekannt.
- Offene Fragen werden geklärt.
- Sie können im Anschluss fokussiert mit den operativen Prüfungsvorbereitungen beginnen.

Die Vorbereitung im Überblick

- Briefing zum Vorbereitungs- und Anmeldeprozess
- Bearbeitung exemplarischer Prüfungsfragen
- Simulierung einer prüfungsähnlichen Einheit
- Tipps und Hinweise für die Prüfung

Nach diesem Online-Coaching haben Sie die Möglichkeit, die Zertifizierungsprüfung zum Professional Scrum Product Owner® (PSPO) oder Professional Scrum Master® (PSM) I nach Scrum.org abzulegen (1 Stunde Online-Assessment, nur in englischer Sprache möglich). Bitte beachten Sie, dass zur Ablegung der Zertifizierungsprüfung noch ein Selbststudium notwendig ist. Mag. Manfred Pfeifer, Ihr Coach, gibt Ihnen Tipps und Hinweise dazu. Die Zertifizierungsgebühr (ca. 200 USD pro Antritt für den PSPO bzw. ca. 150 USD für den PSM) ist im Seminarbeitrag NICHT enthalten.

Ihre Vorteile

- Individuelle Terminvereinbarung
- Individuelles Online-Coaching
- Kostengünstiges Upgrade zum Scrum Master bzw. Product Owner

Vorkenntnisse:

Bitte geben Sie bei der Anmeldung an, ob Sie das Upgrade zum Professional Scrum Product Owner® (PSPO) oder Professional Scrum Master® (PSM) I nach Scrum.org ablegen wollen, und senden Sie Ihr eingescanntes Zertifikat mit.



Berater

**Mag. Manfred Pfeifer,
PSM I, PSPO I**
Projektmanagement-
experte (Schwerpunkt
internationale IT-Projekte)

**Termin: individuell vereinbar – einfach
E-Mail mit Ihrem Terminwunsch und
Kontakt Daten an sverak@wifwien.at**



Live Online

DAUER: 1½ Stunden
BEITRAG: € 390 (ermäßigt € 300*)

**Termine und Details unter
wifwien.at/24358x**



IN KOOPERATION MIT

* für AbsolventInnen eines Scrum-Seminars
des WIFI Management Forums

KANBAN IN AGILEN TEAMS ERFOLGREICH NUTZEN

Herausforderung moderne Wissensarbeit

Sie möchten Probleme in den Abläufen der oft unsichtbaren Wissensarbeit – insbesondere Engpässe – schnell transparent machen? Eine effiziente, agile Arbeitsweise sowie bessere Servicequalität sollen sichergestellt werden? Dabei ist Ihnen wichtig, dass Sie die vorhandenen Workflows Schritt für Schritt verändern, und zwar ganz ohne Revolution?

Stop starting – start finishing!

Kanban ist eine agile Methode, um kontinuierliche Verbesserungen in bestehenden Abläufen der Wissensarbeit umzusetzen. Der Vorteil: Kanban setzt genau dort an, wo ein System sich gerade befindet. Es lässt sich in bestehende Organisationsstrukturen gut einführen, da es aktuelle Rollen, Titel und Hierarchien einer Organisation respektiert und von dort aus den Verbesserungsprozess anstößt. Lernen Sie die dahinterliegende Haltung kennen und Ihren bestehenden Workflow mit Kanban in kleinen Schritten und mit Blick auf Qualität und Produktivität zu optimieren. Erleben Sie in praktischen Übungen, wie Sie Kanban einsetzen und davon profitieren können. Verbesserung bedeutet immer Veränderung – Kanban liefert für beides Antworten.

Wissen, das Sie erhalten:

- Grundprinzipien und Kernpraktiken verstehen
- Mit dem Kanban Board visualisieren
- Das Pull-Prinzip im Kanban verstehen
- Die Menge angefangener Arbeit begrenzen (WIP-Limits)
- Klare Prozessregeln vereinbaren
- Kommunikationsstrukturen im Kanban etablieren
- Prozesse kontinuierlich und in kleinen Schritten optimieren
- Metriken als Basis für iterative Verbesserungen nutzen
- Hybride Lösungen aus Kanban und Scrum nutzen
- Erfolgsfaktoren für die Kanban-Einführung in der Praxis

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie kennen die grundlegenden Kanban-Werte und -Prinzipien (= Kanban-Mindset) und können Kanban-Praktiken in Ihrer täglichen Arbeit einführen und anwenden.
- Sie können bestehende Workflows in der Wissensarbeit mittels Kanban analysieren, Schwachstellen im Ablauf identifizieren und anschließend schrittweise und kollaborativ optimieren.
- Sie kennen die bevorzugten Einsatzgebiete von Kanban. Stärken und Schwächen der Methode können Sie gut beurteilen. Darüber hinaus wissen Sie, wie sich Kanban mit Scrum kombinieren lässt.



Trainer:

**Mag. Manfred Pfeifer,
PSM I, PSPO I**
Projektmanagement-
experte (Schwerpunkt
internationale IT-Projekte)



Präsenz

DAUER: 1 Tag, 9.00–17.00 Uhr
BEITRAG: € 630



Live Online

DAUER: 2 Halbtage, 9.00–13.00 Uhr
BEITRAG: € 630

**Termine und Details unter
wifwien.at/24359x**



IN KOOPERATION MIT

INFORMATION UND ANMELDUNG:

T 01 467 77-5238 W wifwien.at/managementforum



Die agilen Ansätze Scrum und Kanban erfolgreich nutzen

Das agile Rahmenwerk Scrum

Wir bewegen uns in einer schnelllebigen Zeit, in der der Wettbewerb nicht schläft und der Kunde König sein sollte. Das klassische Projekt- und Prozessmanagement stößt hier immer wieder an seine Grenzen. Die Anwendung des agilen Ansatzes Scrum hat sich in den letzten Jahren als Ergänzung zu einem klassischen Vorgehen etabliert. Durch das Scrum-Rahmenwerk wird ein Team in die Lage versetzt, produktiv und kreativ Produkte mit höchstmöglichem Wert an unternehmensexterne und -interne KundInnen zu liefern.

„Scrum ist eine sinnvolle Möglichkeit, um Komplexität, Dynamik und deren schwere Planbarkeit besser handhaben zu können“, sagt Manfred Pfeifer, Trainer am WIFI Management Forum und Senior Berater bei next level consulting. Um Scrum zu implementieren, brauche es eine gewisse Experimentierfreude, vor allem am Beginn eines Projektes, wenn das Ergebnis nicht vollumfänglich

im Detail geplant werden kann. Denn in einer frühen Projektphase sind Anforderungen oft nicht klar, sondern werden erst während der Umsetzung so richtig bewusst.

Das Produkt wird in kurzen Iterationen – auch Sprints genannt – inkrementell, also schrittweise, entwickelt, ausgeliefert bzw. verbessert. Der Vorteil: Der/Die KundIn erhält potenziell einsetzbare Produktteile nach nur kurzer Zeit und mit jeder Iteration. Und aufgrund des Aspekts „I will know it when I see it“ erhält der/die KundIn auf Basis der regelmäßig gelieferten Produktteile sukzessive auch mehr Klarheit, welche Anforderungen im Projekt noch umgesetzt werden müssen.

Es wird vor allem auch die menschliche Komponente in den Vordergrund gerückt und ein Loslassen von Struktur zugunsten von mehr Flexibilität und Kundenfokussierung sichergestellt. Das bedeutet mitunter eine dramatische Änderung des Mindsets der beteiligten Personen. Die Vorteile seien bessere Produktqualität und höhere Produktivität, was wiederum die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens steigert.

In den Seminaren „Professional Scrum Master“ und „Professional Scrum Product Owner“ wird das relevante Scrum-spezifische Wissen vermittelt und auch am agilen Mindset gearbeitet, damit diese zentralen Scrum-spezifischen Rollen in der Praxis auch souverän wahrgenommen werden können. Eine Zertifizierung nach dem international anerkannten Standard von Scrum.org bildet die optimale Abrundung der Weiterentwicklung.

Kanban in agilen Teams erfolgreich nutzen

Stop starting – start finishing! Kanban ist eine weitere agile Methode, um kontinuierliche Verbesserungen in bereits bestehenden Abläufen, wie z.B. Scrum, umzusetzen.

Kanban ist ursprünglich in den 1940er-Jahren für die Produktionsprozesssteuerung bei Toyota in Japan entwickelt worden. Heute ist Kanban ein agiler Ansatz, um in unterschiedlichsten Abläufen der Wissensarbeit Durchlaufzeiten zu verkürzen und eine bessere Qualität sicherstellen zu können. Die Wertschöpfungskette wird zunächst für alles

sichtbar gemacht, um Engpässe besser erkennen zu können. Erst dann wird sie schrittweise und evolutionär kleinen Änderungen unterzogen, deren Auswirkungen anschließend betrachtet und bewertet werden. Die Bandbreite der Änderungen reicht von der Begrenzung der gleichzeitig in Arbeit befindlichen Aufgaben (Work in Progress – WIP) über die Anpassung der Teamgrößen (um Engpässe zu beseitigen) bis hin zu umfangreichen Prozessoptimierungen.

Auch wenn Kanban seinen Ursprung in der Automobilbranche hat – das moderne Kanban findet mittlerweile in vielen unterschiedlichen Gebieten Einsatz: Start-ups, mittelständische Unternehmen und internationale Konzerne nutzen Kanban in der Softwareentwicklung, aber auch in Bereichen wie Wartung, Marketing und Vertrieb, HR, Beschaffung, Finance etc., um die Aufgabenflut in den Griff zu bekommen.

Wie beim agilen Ansatz Scrum kann sich aber auch bei Kanban das volle Potenzial nur entfalten, wenn die agilen Werte und Prinzipien von den relevanten Personen beherzigt und gelebt werden. Die wesentlichen Merkmale des notwendigen agilen Mindsets sind z.B. Fokussierung, Selbstorganisation, Experimentierfreude, Lernen und Verbesserung. Erst wenn es im Kopf angekommen ist, kann Kanban in den unterschiedlichsten Bereichen sinnvoll eingesetzt werden.

Den ganzen Artikel lesen Sie unter: [blog.wifiwien.at](#)

TRAINER/-INNEN

A

MAG. MELANIE ADAM-FISCHER



Kommunikationswissenschaftlerin, Personalentwicklerin und Coach. Zuletzt war sie bei Wien Energie Teamleiterin für Social Media & Digitale Kommunikation sowie Kommunikationsmanagerin für Personalmarketing & Employer Branding. Seit Sommer 2020 ergänzt sie das Team von identify® als Juniorpartnerin. Ihre Leidenschaft liegt neben dem Employer Branding besonders im Employee Experience Design.

DR. GEORG AICHINGER



Geschäftsführer der Koban soIDORA GmbH, Wien, Schwerpunkte: D&O-Versicherungen, Vermögensschadenhaftpflichtdeckungen, Manager-Rechtsschutz-Versicherungen, regelmäßige Vortrags- und Lehrtätigkeit, Autor juristischer Fachpublikationen.

PROF. INGRID AMON



Sie gilt als die „Großmeisterin der Stimme“. Das sprech- und sprachtechnische Know-how, das sie in ihren Seminaren heute so „mund-gerecht“ präsentiert, kommt aus 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.



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



Abteilungsleiter Process & Organisatorisches Change Management sowie systemischer Berater, Trainer, Coach (ISO 17024). Zertifizierter Projektmanager (zPM) nach IPMA sowie Process Expert (PcE) nach TÜV (A). Lektor für Prozess- und Qualitätsmanagement an der FH Campus Wien.

ING. MAG. KLAUS J. AUMAYR, MBA



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



Marketing-Experte mit langjähriger Praxiserfahrung, u.a. verantwortete er das weltweite Marketing der Österreich Werbung und führte einen Geschäftsbereich mit 28 MitarbeiterInnen.

DIPL.-KFM. CHRISTIAN BLIESENER



Verfügt über mehrjährige Erfahrungen im Bereich behördlicher Strafverfolgung bei Wirtschafts- und Vermögenskriminalität sowie interner Revision und Compliance in der Privatwirtschaft. Seine Schwerpunkte liegen auf den Themen Compliance, Informationssicherheit, Risikomanagement und Fraud.

MAG. JÖRG ALOIS BLUNDER



Über 20 Jahre professionelle Erfahrung in unterschiedlichen Human-Resources-Führungsrollen in Österreich, Slowenien, Italien, Deutschland und Japan. Zuletzt Vice President Organizational Culture bei Coca-Cola. Heute begleitet er Unternehmen europaweit bei der Gestaltung und Umsetzung von kulturellen Reisen.

DIPL. BW (FH) DRAŽAN BRAČIĆ



Senior Manager KPMG Austria im Bereich Compliance, Internal Audit und Forensic. Er hat Prüfungen von Compliance-Management-Systemen im nationalen und internationalen Umfeld geleitet. Außerdem verfügt er über umfangreiche Erfahrungen in der Prävention und Aufdeckung von Wirtschaftskriminalität.

DR. FRANZ BRANDSTETTER



Jurist und Unternehmensberater in den Bereichen Datenschutz und Compliance-Organisation. Er ist Lehrbeauftragter für Datenschutz an der Westfälischen Hochschule Recklinghausen im Fachbereich Wirtschaftsrecht und Autor zahlreicher Publikationen.

C

DR. BARBARA COVARRUBIAS VENEGAS



Senior Researcher und Gastprofessorin an der Universität Valencia/Spanien. Sie forscht und trainiert seit Jahren in den Bereichen Altersdiversität, Lebensphasenorientierung, Unternehmenskultur und Neue Arbeitswelten. Sie ist zertifizierte NESTORGOLD Beraterin und lehrt an Hochschulen im In- und Ausland.

D

MAG. GERHILD DEUTINGER



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.

MAG. IUR. MARKUS DÖRFLER, LL.M.



Selbstständiger Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Höhne, In der Maur & Partner Rechtsanwälte. Vortragender für IT-Recht an der Fachhochschule des BFI Wien. Mitherausgeber der Loseblattsammlung „Rechtsberatung Internet“.

E

MAG. AXEL EBERT



Gründungspartner von identify® (davor Identitär®) – 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



Der Experte für Challenge Management ist erfolgreicher Keynote-Speaker und Berater für Politik und Wirtschaft. Als Neuropysiker und ehemaliger Projektmanager in der Raumfahrttechnik ist er ein pragmatischer Vor- und Querdenker für Leadership, Management und Kommunikation.

HELENE EINRAMHOF-FLORIAN, MSC



Als Unternehmensberaterin mit langjähriger Führungserfahrung bietet sie maßgeschneiderte und punktgenaue Lösungen im Bereich der Personal- und Organisationsentwicklung. Kernelemente sind neben Recruiting-Themen u.a. auch Arbeitszufriedenheit, Generationenmanagement und Motivation.

F

DR. LUKAS FEILER, SSCP, CIPP/E



Rechtsanwalt mit Schwerpunkt IP-/IT-Recht bei Baker McKenzie in Wien. Er ist Autor des ersten österreichischen Kommentars zur Datenschutz-Grundverordnung und begleitet Unternehmen bei der digitalen Transformation

MAG. (FH) HELMUTH FINK, MBA



Systemischer Organisationsberater im Netzwerk der Beratergruppe Neuwaldegg. Er agiert seit vielen Jahren erfolgreich als selbstständiger Unternehmer mit Schwerpunkt auf Strategie, Innovation, Change Management, Identität, Unternehmensmarke sowie Team und Leadership.

RICHARD FRIEDL



Er ist Österreichs erster zertifizierter ITIL Experte und hat bereits 1989 sein erstes Service-Management-Projekt durchgeführt. Nach Jahren im Bankkreditzentrum und als Analyst und Consultant bei META Group gründete er 2002 sein eigenes Unternehmen. Daraus ging 2005 die ITSM Partner Consulting GmbH hervor.

PROF. DR. CHRISTIAN FRITZ



Gründungsgesellschafter der Kanzlei Fritz, Master of Legal Studies, allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger, eingetragener Mediator und Autor von Fachbüchern zu Unternehmens- und Gesellschaftsrecht.

G

MAG. BARBARA GEIGER



Referentin im Teilbereich Rechts- und Wettbewerbspolitik der Wirtschaftskammer Wien sowie Autorin diverser juristischer Fachpublikationen im Bereich Zivil- und Unternehmensrecht.

MAG. MARTIN GIESSWEIN



Seine Berufung ist es, österreichischen Unternehmen die gleichen digitalen Chancen zu ermöglichen, wie es heute die Internetgiganten aus den USA und Asien haben. Schwerpunkte: Digitalstrategien, kulturelle Transformationen und Optimierung von Innovationsprozessen.

MAG. ERWIN GISCH, MBA



Geschäftsführer des Fachverbands der Versicherungsmakler (WKÖ); langjähriger Vortragender und FH-/Uni-Lektor für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht sowie Versicherungsprivatrecht; Autor zahlreicher juristischer Fachpublikationen.

H

MAG. ISHWARA HADINOTO



Ist in der Beratung tätig, führt Coachings durch und hält Trainings ab. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Change mit HR als zentralem Thema.

CHRISTIAN HAUSER, MSC



Organisationsberater, HR- und New-Work-Experte bei Brains and Games. Seine Schwerpunkte liegen bei neuen Organisationsformen von Arbeit (Selbstorganisation, Partizipation, alternative Entscheidungsmodelle), Agile HR und Change Management.

MAG. DAGMAR HINNER-HOFSTÄTTER, MBA CMC



Langjährige Führungskraft mit internationaler Erfahrung. Ihre Schwerpunkte liegen sowohl im Kommunikations- und Gesprächsführungsbereich als auch im Bereich der Präsentationstechnik, im Auftrittscoaching und in der Trainerausbildung.

FH-DOZ. MAG. ERNST HOFMANN, MRICS



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.

RONNY HOLLENSTEIN



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. RER. NAT. WOLFGANG HUTTER, CGEIT, PMI



Langjährige Erfahrung in der Informationstechnologie, Unternehmensberatung, Forschung und Lehre. Im internationalen Umfeld verantwortlich für IT-Lösungen mit den Schwerpunkten Finance/Controlling, Human Capital Management, Projektmanagement, Governance sowie Risk und Compliance Management.

K

MAG. ALEXANDRA KAMPER-NEULENTNER



Als ausgebildete und lizenzierte Mimikresonanz®-Trainerin liegen ihre Arbeitsschwerpunkte im Bereich Kommunikation und Rhetorik, Kundenorientierung und Verkauf sowie nonverbaler Kommunikation und Mimikresonanz®.

MAG. ERIKA KARITNIG



Ihr Thema ist das Spannungsfeld Ökonomie, Ökologie und Gesellschaft. Als Kapitalmarktexpertin setzt sie auf den Hebel des Kapitals als größten Treiber für notwendige Veränderungen und unterstützt proaktiv die SDGs der Vereinten Nationen.

JOHANN KARMEI



Als Partner der Tack TMI Organisation und ihrer global ausgerichteten Organisation im Bereich Learning und Development greift er auf einen reichen Erfahrungsschatz zurück, gepaart mit aktuellsten und international erfolgreich umgesetzten Konzepten im Bereich Kundenorientierung und Management der Customer Journey.

MAG. MICHAELA KERN



Begleitet als Sparringpartnerin in Führungsfragen, in Veränderungsprozessen und bei Karriereentwicklung. Mit ihrem Unternehmen Kernkompetenz konzentriert sie sich auf Training und Beratung für persönliche Entwicklung, Führung und Kommunikation.

LARS KIRCHHEINER



Ist als Partner der Tack TMI Organisation und ihrer global ausgerichteten Organisation im Bereich Learning und Development in den Bereichen Kundenorientierung und Management der Customer Journey erfolgreich tätig.

RA DR. STEFAN KORN



Partner Korn Rechtsanwälte OG, laufende Beratung und Vertretung, insbesondere 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.

PROF. (FH) DR. WOLFGANG G. KRETSCHMER, LL.M.



Rechtsanwalt in Österreich und Deutschland mit umfangreicher Rechtsberatungstätigkeit im Mittleren und Fernen Osten, Schiedsrichter in internationalen Handelssachen, Anwaltsrichter beim Obersten Gerichtshof, Verantwortlicher für Compliance-Ausbildung in österreichischen Unternehmen.

PROF. (FH) DR. CHRISTIAN KREUZER



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.

L

MAG. DOMINIK LINDNER



Er verfügt über langjährige Erfahrung im internationalen Management in den unterschiedlichsten Ländern, u.a. bei Baumit International. Seit seinem Studium beschäftigen ihn die Herausforderungen wirksamer Führung im interkulturellen Kontext.

MAG. ALFRED LÖSCHER, MBA



Arbeitet als Berater mit den Schwerpunkten Change Management und Unternehmensentwicklung. Zudem ist er Berater in einem Medizintechnikunternehmen. Seine Seminarinhalte leitet er aus seinen Beratungsmandaten ab.

M

DR. CHRISTIAN G. MAJER, ZPPMC (IPMA), PCE (TÜV A)



Leitung The Performance Institute majer-rejam, Experte für integrative Unternehmensführung und vernetzte Managementsicht. Der zertifizierte Projektmanager ist auch europäischer Strategieberater BUNT (BWK), systemischer Coach (Heidelberger Institut für Systemische Forschung und Beratung) und TQM Assessor nach AFQM (Quality Austria) sowie Lektor an der FH Campus Wien und WU Wien.

MAG. SOPHIE MARTINETZ



„Ms Legal Tech“. Mit ihrem Unternehmen Future-Law ist sie u.a. Betreiberin des Legal Tech Hub Vienna und berät Rechtsabteilungen bei ihrer Digitalisierung. Neben ihrer juristischen und betriebswirtschaftlichen Ausbildung verfügt sie über Managementenerfahrung im Corporate-Banking-Bereich in London und Berlin.

MAG. BEATE MAYR-KNIESCHECK



Seit über 25 Jahren zunächst als Print- und Online-Journalistin tätig, später teils leitende kaufmännische Funktionen bei Verlagen in Österreich und Deutschland. 2007 Gründung der Kommunikationsagentur aditorial.

DI MARTIN MELKOWITSCH, MBA



COO/CIO/CFO mit großer Erfahrung speziell in der Finanzindustrie. Er hat ein holistisches Verständnis zu multiplen Aufgabenstellungen mit einem tiefen IT-Verständnis und einem soliden Finanzwissen. Sein Fokus liegt auf digitalen Transformationsprozessen und dem Anpassen der Geschäftsmodelle.

JÜRGEN MELMUKA



Langjähriger Vertriebs- und Kommunikationstrainer, der sich selbst als begeisterter Zuhörer sieht. Seine Leidenschaft zum Thema Zuhören vermittelt er in Seminaren, Coachings, aber auch im Podcast „Einfach Zuhören“ sowie in Fachartikeln auf unterschiedlichen Plattformen.

PETER MINAR-HÖDEL, MSC



Geschäftsführer der MIHCON Consulting. Systemischer Berater, Trainer, Coach in der Entwicklung von projekt- und prozessorientierten Organisationen. Zertifizierter Senior-Projektmanager (zSPM) nach IPMA sowie Process Expert (PcE) nach TÜV (A).

ASS.-PROF. MAG. DR. INGEBORG MOTTL



Juristin mit umfassender Praxis und Vortragende bei 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



MitInhaber des new spirit Instituts in Zürich. Er hat mit 2 Kollegen der Universität St. Gallen ein in der Praxis weitverbreitetes Managementkonzept entwickelt. 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



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 herausfordernde Führungs- und Kommunikationssituationen.

SABINE MUTH



Internationale Beraterin für Strategie, Innovation und Unternehmensentwicklung. Experte für agile Ansätze, Design Thinking und Customer Experience sowie akademischer, systemischer Coach, Trainerin & Facilitatorin. Davor Tätigkeit in internationaler Unternehmensberatung und im Finanzsektor.

O

MAG. IUR. STEFAN ONZEK, MBL



Leiter Personal & IMS der Haften Wien GmbH, ist Wirtschaftsrechts-, Compliance-Management und Zertifizierungsexperte. Durch seine Tätigkeiten in unterschiedlichen nationalen und internationalen Unternehmen und Konzernen besitzt er langjährige Erfahrung und Know-how im Aufbau von Rechts- und Compliance-Strukturen in nationalem und internationalem Kontext sowie im privaten und öffentlichen Bereich.

DR. JAN OVERBECK



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.

P

MAG. MANFRED PFEIFER, PSM I, PSPO I



Projektmanagement-Trainer, -Coach und -Berater bei next level consulting. Innerhalb der next level-Gruppe ist er für die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung des Themenbereichs Interim-Management verantwortlich.

MAG. CHRISTINA PICHLER



Derzeit als Steuerberaterin und Wirtschaftsprüferin in Wien tätig. Zuvor Forschungsassistentin am Institut für Bürgerliches Recht, Handels- und Wertpapierrecht, Abteilung Unternehmensrecht der Wirtschaftsuniversität Wien bei Prof. Kalss.

DR. HARALD PICHLER



Nach seinem Biochemie-Studium an der TU Wien war er 15 Jahre Führungskraft in Forschung und Industrie. Heute ist er Leiter des Schwerpunkts „Wirtschaft.Arbeit.Sinn“ am Viktor Frankl Zentrum und wendet seit mehr als 20 Jahren die Lehre Viktor E. Frankls im Berufs- und Führungskontext an.

MAG. CHRISTOPH POLLAK



Langjähriger Unternehmensberater, Vertriebsprofi und Kommunikationsexperte. Er begleitet als Inhaber von präsentationsschmiede.at KundInnen zum Thema aktive Vertriebsstrategie, zeitgemäße Verkaufsmethoden und Einsatz von innovativen Werkzeugen im Vertrieb.

R

UNIV.-PROF. DDR. THOMAS RATKA, LL.M.



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; Autor und Gewinner des WIFI-Trainer-Award 2013.

DR. ROMAN A. RAUTER



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.

MMAG. STEFAN REICHEL

Studierte Psychologie, Philosophie, Theologie und Psychotherapie und ist seit 2019 Leiter der Abteilung für Einzel- und Teamcoaching in der Gruppe Hollenstein. Er begleitet Führungskräfte und ihre Teams seit 15 Jahren und war selbst in verschiedenen Leitungsfunktionen im In- und Ausland tätig.

MAG. REINHARD RESCHNY

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.

WOLFGANG ROGNER

Unternehmensberater, gerichtlich zertifizierter Sachverständiger und Universitätslektor am FH-Technikum Wien. Er beschäftigt sich mit dem Einsatz und Nutzen sowie der Visualisierung von KI und berät Unternehmen bei der Planung, Einführung und Nutzung von KI im unternehmerischen Umfeld.

MAG. WOLFGANG ROM

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. Schwerpunkte: Executive Search, Business Coaching, Managerial Mentoring.

VERONIKA RUTKOWSKI

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

Selbstständiger Rechtsanwalt und Strafverteidiger in Wien. Vorstandsmitglied der Vereinigung Österreichischer StrafverteidigerInnen, Mitglied der Landesgruppe Österreich der Internationalen Strafrechtsgesellschaft. Neben seiner Tätigkeit als Strafverteidiger ist er im Bereich Wirtschaftsstrafrecht tätig.

RA DR. PETER SANDER, LL.M. MBA

Rechtsanwalt und Partner der Niederhuber & Partner Rechtsanwälte GmbH, Faculty Member der Donau-Universität Krems. Zahlreiche einschlägige Publikationen; Betreiber des Umweltrechtsblogs umweltrechtsblog.at und Lehrbeauftragter an der WU Wien.

MAG. (FH) DANIELA SATTLER

Langjährige Erfahrung in den Bereichen Corporate Communications, PR und Marketing. Dabei hat sie in Konzernen gearbeitet und war auch für Start-ups tätig. Mit klarer Positionierungsstrategie und Markenidentität bringt sie KMU auf eine strategische Bahn, die nachhaltige Erfolge bringt.

UNIV.-LEKT. MAG. DR. JOSEF SAWETZ

Der Kommunikationspsychologe und Neurowissenschaftler berät seit 1980 Marktforschungsinstitute, Werbeagenturen sowie Bereichsleitungen für Konzernkommunikation und Marketing in internationalen Handels- und Industriekonzerne. Lehrtätigkeit seit 1990. Zahlreiche Publikationen, Medienbeiträge und internationale Awards.

ALFRED J. SCHABLAS

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. (FH) IRIS SCHATZL

Über zwei Jahrzehnte in namhaften Unternehmen unterschiedlicher Größe im Personalwesen tätig. Qualifiziert in Arbeitsrecht, Bildungs- und Berufsberatung, Moderation und Training, liegt ihr Schwerpunkt auf der Implementierung und Optimierung einer nachhaltigen Personalentwicklung, insbesondere dem Talent Management.

MAG. SONJA SCHLOEMMER, MBA, MAES

Seit 2003 Geschäftsführerin von Schloemmer & Partner KG; Expertin für Management- und HR-Instrumente sowie Coach im Top-Management. Davor Leiterin der Abteilungen Performance Management, Recruiting und Führungskräfteentwicklung bei Telekom Austria sowie Projektleiterin in der Produktivitätsberatung und im Führungskräfteaudit.

CHRISTA SCHMID

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 Schwerpunkten.

MAG. MANUELA SCHNECK

Psychologin und Trainerin. Langjährige Vortrags- und Trainingstätigkeit in unterschiedlichen Unternehmensbranchen mit den Schwerpunkten Kommunikation, Selbstmanagement und Führung. Lektorin an der FH St. Pölten und Referentin der Pädagogischen Hochschule NÖ.

MAG. SUSANNE SCHWANZER, MSC

Begleitet als selbstständige Beraterin, Trainerin und Coach Unternehmen und Führungskräfte in Change- und OE-Prozessen und war selbst als Projektleiterin in EU-weiten Forschungsprojekten tätig. Schwerpunkte: Teambuilding, Konflikt- und Krisenintervention in IT-Projekten.

MAG. ANTON KARL SIX

Die Schwerpunkte seiner Tätigkeiten liegen in den Themen der kreativen Ideenfindung sowie in der Stärkung des kreativen Potenzials. Gekonnt verbindet er seine Erfahrung aus der Wirtschaft mit kreativen Fähigkeiten.

DOZ. (FH) DR. LUKAS STÄRKER

Kammeramtsdirektor der Österreichischen Ärztekammer, 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.

DR. GÜNTER STEINLECHNER

Bis September 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.

T

MAG. MICHAEL TRAIKNDT

Als Karriere- und Businesscoach, Trainer, Autor und Keynote-Speaker mit den Spezialgebieten Auftrittskompetenz, Schlagfertigkeit, Verhandlungsführung und Medientraining arbeitet er für Menschen in Politik und Wirtschaft. Seit 2015 ist er Mitglied des European Mentoring and Coaching Council mit Sitz in Großbritannien und Belgien.

V

DI (FH) ULRICH VOGL



Seit 2006 beschäftigt er sich mit Fehlerkultur, Risikominde- rung und professioneller Prob- lemlösung. Er etablierte z.B. eine neue Fehlerkultur in ei- nem international tätigen Hightech-Konzern über alle Bereiche und Ebenen hinweg – vom Vorstand bis zur Werkstatt.

RA DR. CLEMENS VÖLKL



Partner bei Völkl-Rechtsanwäl- te. Universitätsassistent an der Universität Wien, Institut für Zivilrecht, Autor zahlreicher Publikationen im Gesell- schafts-, Zivil- und Versicherungsrecht. Vor- tragstätigkeit an der rechtswissenschaftlichen Fakultät, WU Wien und Donau-Universität Krems.

RA DR. KATHARINA VÖLKL-POSCH



Partnerin bei Völkl Rechtsan- wälte und bei Stadt, Unternehmensentwicklung; davor von 2000 bis 2007 Universitäts- assistentin am Institut für Ar- beits- und Sozialrecht; Autorin zahlreicher Pu- blikationen; derzeitige Vortragstätigkeit an der Wirtschaftsuniversität Wien.

REINHARD VOLZ



Seit 1990 im Bereich Service Management tätig. Für Siemens hat er unter anderem Service- Portfolio-Management- und Service-Management-Projekte umgesetzt. Berater für einen ITSM-Toolhersteller und seit 2011 bei ITSM Partner als Berater und Trainer für alle ITSM-Themen zuständig.

MIRJAM VON HOFACKER, MA



Organisationsberaterin bei BRAINS AND GAMES. Die Schwerpunkte ihrer Arbeit lie- gen in kulturellen Transforma- tionsprozessen und in der Vor- bereitung von Organisationen auf die neue Ar- beitswelt. Ziel ist es dabei, nachhaltige und ge- sunde Organisationen zu schaffen. Autonomie, Selbstorganisation und Verteilung von Autorität sind in diesem Prozess wesentliche Ansätze.

W

MAG. GEORG WAGNER



Studium Maschinenbau TU Wien, Umstieg auf BWL/WU Wien, 1993 Mitgründer von Spirit Design, Managing Part- ner „Strategy. Beratungsmodell für integrierte Produkt- und Markenstrategien“. Vorträge und Fachartikel zu Innovation – De- sign – Marke. Zahlreiche Preise: IDEA, iF design award, red dot, DDC u.a.

DR. MICHAEL WEIBEL



Geschäftsführer der Center for Industrial Marketing St. Gallen AG und Lehrbeauftragter für Marketing an der Universität St. Gallen.

DI DR. TECH. MICHAEL WEISS



Entrepreneur, Trainer und Un- ternehmensberater von Ma- nagementprinzipien für eine zu- kunftsfähige ökonomische, ökologische und soziale Pros- perität. Prozessbegleiter für Unternehmen aller Art im Wandel. TÜV-Auditor; zertifizierter Trai- ner für Success Principles nach Jack Canfield.

MAG. KARIN WENZL



Partnerin im Institut für Vital- psychologie, Arbeits- und Or- ganisationspsychologin, Trai- nerin und Coach. Langjährige Erfahrung als Human-Resour- ces-Expertin und Führungskraft in interna- tionalen Konzernen. Vertiefte Expertise eignete sie sich in den Bereichen Leadership, Personalent- wicklung und Recruiting an.

Z

RA HON.-PROF. DDR. JÖRG ZEHETNER



Partner der KWR Karasek Wie- trzyk Rechtsanwälte GmbH, Autor und Honorarprofessor für Unternehmensrecht. Vor- sitzender der österreichischen Wettbewerbskommission sowie Mitglied der Commission on Competition der ICC und des wissenschaftlichen Beirats der deutschen Zei- tschrift Compliance-Berater (CB).

MAG. THOMAS ZOBL



Selbstständiger Berater, Trainer und Coach. Langjährige Füh- rungserfahrung in Konzernen, mehr als 10 Jahre als Leiter für Personalentwicklung und Re- cruiting verantwortlich. Studium Betriebswirt- schaft, Ausbildung als Coach, Trainer und Mo- derator. Universitätsvortragender.



v.l.n.r.: Natascha Sverak, Alexandra Konrad, Sandra Prandtner, Angela Ebner, Julian Ziegler

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

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

Mag. Sandra Prandtner

Markenleiterin
prandtner@wifwien.at

Angela Ebner, BA

Kommunikationskompetenz,
Persönlichkeitskompetenz,
Betriebswirtschaftliche Kompetenz
ebner@wifwien.at

Mag. Alexandra Konrad

Strategische Kompetenz & Digitalisierung,
Führungskompetenz, Rechtskompetenz,
Personal- und Organisationskompetenz
konrad@wifwien.at

Natascha Sverak, MA, MSc

Projektmanagementkompetenz
sverak@wifwien.at

Mag. Julian Ziegler

Markt- und Kundenkompetenz
ziegler@wifwien.at

Buchung: Kundenmanagement- und service:

T 01 476 77-5238
managementforum@wifwien.at

Allgemeine Geschäftsbedingungen des WIFI Wien

Es gelten die AGB auf www.wifiwien.at/agb in der geltenden Fassung. Nachfolgend ein Auszug daraus (Stand: 22.2.2021):

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, verabsäumte Veranstaltungen können nicht kostenlos nachgeholt werden.

Veranstaltungsort/Veranstaltungsart

Sämtliche Veranstaltungen finden – sofern kein anderer Veranstaltungsort oder keine andere Veranstaltungsart von WIFI Wien angeboten wird – grundsätzlich am wko campus wien, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien statt. Finden Veranstaltungen auf Wunsch des/der Kunden/-in an einem anderen Ort statt, ist diese/-r verpflichtet, die nötige Infrastruktur und die technische Ausstattung zur Verfügung zu stellen, andernfalls sind dafür zusätzlich bzw. ersatzweise aufgewendete Kosten des WIFI Wien zur Gänze zu ersetzen.

Teilnahmebedingungen

Ist der Besuch einer Veranstaltung an bestimmte Zulassungsbedingungen gebunden, werden diese im Kursbuch, im Seminar- bzw. Kongressprogramm gesondert angeführt und sind von dem Teilnehmer 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, 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 Skripten oder Lernunterlagen zur Verfügung, die, sofern nicht anders bekanntgegeben, grundsätzlich im Veranstaltungsbeitrag inkludiert sind und zu Veranstaltungsbeginn ausgegeben werden. Sollte eine Bereitstellung der Unterlagen zu Veranstaltungsbeginn nicht möglich sein, etwa durch eine kurzfristige Buchung, wird diese zum frühestmöglichen Zeitpunkt nachgeholt. Bei Zustellproblemen von versendeten Unterlagen, etwa durch Bekanntgabe einer fehlerhaften Adresse oder Nichtabholung hinterlegter Unterlagen, wird keine neuerliche Zustellung vorgenommen. In diesem Fall können Unterlagen ausschließlich vor Ort am WIFI Wien abgeholt 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 Teilnehmer, 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.

Prüfungen

Zu Prüfungen werden im Allgemeinen nur Personen zugelassen, die die erforderliche Mindestanwesenheit der vorangegangenen Veranstaltung erfüllen und den Veranstaltungsbeitrag zur Gänze bezahlt haben. Über die Zulassung entscheidet das WIFI Wien. Schriftlich abgelegte Prüfungsarbeiten werden nicht ausgehändigt.

Es gelten die Bestimmungen der WIFI-Prüfungsordnung.

Änderungen im Veranstaltungsprogramm/ Änderung der Veranstaltungsart (Präsenz, Online- Veranstaltungen), Veranstaltungssabsage

Aufgrund der langfristigen Planung sind organisatorisch bedingte Änderungen des Programms und der Veranstaltungsart möglich. Ebenso hängt das Zustandekommen einer Veranstaltung von einer Mindestteilnehmerzahl ab. Das WIFI Wien muss sich daher Änderungen von Kurstagen, Beginnzeiten, Terminen, Veranstaltungsorten,

Veranstaltungsarten (Präsenz, Online-Veranstaltungen), Beratungsterminen, Trainern (Beratern) sowie eventuelle Absagen von Veranstaltungen (Beratungen) vorbehalten. Die Teilnehmer werden davon rechtzeitig und in geeigneter Weise verständigt. Bei einem Ausfall einer Veranstaltung (Beratung) durch Krankheit des Trainers (Beraters) 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. Terminplanänderungen und Änderung der Veranstaltungsart. Muss eine Veranstaltung abgesagt werden, erfolgt eine abzugsfreie Rückerstattung von bereits eingezahlten Veranstaltungsbeiträgen. Die Rückzahlung erfolgt durch Überweisung auf ein von dem Teilnehmer 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 zum 15. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn	kostenfrei
Stornierungen ab dem 14. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn	50 % des Veranstaltungsbeitrages
Stornierungen am Veranstaltungstag bzw. danach	100 % des Veranstaltungsbeitrages (dies gilt auch im Fall vereinbarter Teilzahlungen)

Andere Stornobedingungen gelten für Firmen Intern Training und Bildungsberatung. Preisvorteile durch die Buchung von Veranstaltungsreihen (z.B. einer Seminarreihe bzw. eines Seminarpakets des WIFI Management Forums) werden bei Stornierung von einzelnen Veranstaltungen rückabgewickelt.

Die Stornogebühr entfällt, wenn von dem Teilnehmer ein der Zielgruppe entsprechender Ersatzteilnehmer nominiert wird, der die Veranstaltung besucht und den Veranstaltungsbeitrag leistet (dies gilt nicht für Prüfungsveranstaltungen). Der ursprüngliche Teilnehmer 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 auf eigene Kosten 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, Vortragenden oder Mitarbeitern des WIFI Wien führen oder zur Unzumutbarkeit der Durchführung einer Beratung führen, Teilnehmer vom Veranstaltungsbesuch bzw. Kunden von der Inanspruchnahme eines Beratungstermines auszuschließen und vom Vertrag zurückzutreten. Der bereits eingezahlte Kursbeitrag (Beratungsbeitrag) wird aliquot zurückgezahlt.

Bei Zahlungsverzug des Teilnehmers 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 Kunden 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 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).

Tierverbot

Generelles Tierverbot in den Veranstaltungen des WIFI Wien und am wko campus wien, ausgenommen davon sind Assistenzhunde von Menschen mit besonderen Bedürfnissen und Tiere, die für die Vermittlung des Lehrinhaltes in den Veranstaltungen benötigt werden.

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.

Impressum

Herausgeber, Medieninhaber und Redaktion
WIFI Management Forum des Wirtschaftsförderungsinstituts
der Wirtschaftskammer Wien
wko campus wien
Währinger Gürtel 97
1180 Wien
T 01 476 77-5238
E managementforum@wifiiwien.at
wifi.at/managementforum

Für den Inhalt verantwortlich: Mag. Sandra Prandtner
Vorbehaltlich Druckfehlern und Änderungen.
Copyright 2021, alle Rechte beim WIFI Management Forum
Konzeption und Gestaltung: Haslacher id-design, Confici®
Druck: Ferdinand Berger & Söhne Ges.m.b.H
Lektorat: Mag. Susanne Spreitzer
Fotocredit Titelseite: © moodboard – stock.adobe.com

Karriere mit Aussicht

Seminarprogramm für
Führungskräfte
2021/2022

