

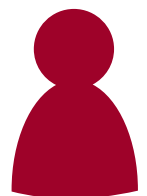
TRAINING – COACHING – BERATUNG 2012



IHR SPEZIALIST FÜR

- Führungskompetenz
- Kommunikation und Verkauf
- Interkulturelle Kommunikation und Management

www.seminardmc.at





Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Kunden und Interessenten!

Qualität in der Aus- und Weiterbildung ist seit jeher ein heiß diskutiertes Thema – wie kann ein Unternehmen sicherstellen, dass die Investition in Workshops, Seminare oder Lehrgänge auch tatsächlich Mehrwert im Sinne von geschäftlichem Nutzen bringt?

Aktuell fragen wir uns, ob eine Zertifizierung nach der neuen Norm ISO 29990 für Einrichtungen der Aus- und Weiterbildung ein sinnvoller Weg sein könnte, um unseren Qualitätsanspruch zu dokumentieren – noch kennen wir die Antwort auf diese Frage nicht.

Was wir allerdings sehr genau kennen, sind die Rückmeldungen unserer Teilnehmer in den Trainings. Eine deutsche Trainerkollegin, die sich ihrem Ruhestand nähert, hat sich kürzlich bei mir beklagt: „Die Manager und Berater machen sich alle wichtig, aber wir Trainer sind die einzigen die für ihre Arbeit Noten kriegen“ - Stimmt, allerdings können wir auf unsere Bewertungen sehr stolz sein: Im 1. Halbjahr 2011 liegt unser Durchschnitt bei über 600 Feedbacks bei 1,15 für „Gesamteindruck“ und 1,12 für „Trainer“.

Wird sich dieser Schnitt noch verbessern, falls wir uns tatsächlich für eine Zertifizierung entscheiden? Wir halten Sie auf dem Laufenden!

Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen beim Durchblättern unseres Leistungsangebotes und hoffen, dass wir auch 2012 Ihren Bedarf treffen.

Mag. Alexandra Kamper-Neulentner
Mag. Herbert Kamper

Um Ihnen das Lesen zu erleichtern, haben wir bewusst auf das Gendern im Text verzichtet. Selbstverständlich sprechen wir mit unserem Angebot Frauen und Männer gleichermaßen an.

Impressum:

FÜR DEN INHALT VERANTWORTLICH

A. & H. Kamper GmbH
Mag. Alexandra Kamper-Neulentner

Walzengasse 1/1
2380 Perchtoldsdorf
Telefon: +43-1-890 55 48 - 0
Fax: +43-1-890 55 48 - 20
E-Mail: office@seminardmc.at

DRUCK

Druckerei Lithoprint GmbH

EIN AUSZUG AUS UNSERER REFERENZKUNDENLISTE

AKH Wien
Alpine Bau GmbH
Amgen GmbH
Asfinag Maut Service GmbH
AT & S Austria AG

Becom Electronics GmbH
Bergbahn AG Kitzbühel
Borealis GmbH

cargo-partner GmbH
CSC Pharmaceuticals GmbH

Der Rechnungshof
Donau-Chemie AG
Donau-Universität Krems
Dr. Peithner KG
Dynea Austria GmbH

EMC²
Energie Steiermark
Erne Fittings GmbH
Eurobilla
EVN AG

Flughafen Graz Betriebs GmbH
Franz Haas Waffel- und Keksanlagen-Industrie GmbH
Frisch & Frost Nahrungsmittel GmbH
Fritz Egger GmbH & Co.

Geschützte Werkstätten Salzburg
GE Jenbacher GmbH & Co OHG
G.L. Pharma GmbH
Graz AG

Hewitt Associates GmbH
Hewlett-Packard Ges.m.b.H.

IBM
Intier Automotive Eybl GmbH

Kärntner Landesversicherung
Knopf & Wallisch Motoren & Getriebe Vertriebs GmbH
Komptech GmbH

Lafarge CTEC

Mayr Melnhof Holz Holding AG
Mayr Melnhof Karton GmbH

Novomatic AG
NXP Semiconductors Austria GmbH

OÖ Ferngas AG
Österreichische Volksbanken AG
Österreichische Sparkassenakademie
Qualifizierungsverbund Mödling
Qualifizierungsverbund Kärnten

Pioneer Investments Austria GmbH
pps - Presso-Programm-Service GmbH

Roche Diagnostics GmbH

Salamander Austria
Schenker & Co AG
Semperit Reifen GmbH
SOZIALBAU gemeinnützige Wohnungs AG
Stölzle Oberglas AG & Co KG
Swarco Futurit Verkehrssignalsysteme GmbH

Tyrolit Group
TechTalk Software Support Handelsgesellschaft m.b.H.

VB Leasing Finanzierungsgesellschaft m.b.H.
Verein Stützrad
Vishay Austria GesmbH
Voestalpine Krems GmbH
Volksbanken Akademie

Ansprechpartner	2	KOMMUNIKATION	27
UNTERNEHMEN	3	Herausfordernde Gesprächssituationen erfolgreich meistern	28
Die A.&H. Kamper GmbH	4	Kommunikation und Konfliktmanagement	28
Ihr Partner SEMINAR DMC™	5	Verhandlungsführung – Professionell und Sicher verhandeln	28
Seminar- und Trainingsangebot	6	Souveräne Rhetorik – Ausdruck schafft Eindruck	29
Unser Leistungspaket	7	Erfolgreich und überzeugend präsentieren vor kleinen und großen Gruppen	29
Coaching- und Beratungsangebot	8	Meetings erfolgreich gestalten – Ergebnisorientierte Moderationstechnik	29
TRAINER	9	Beschwerden als Chance	30
Unser Trainerteam	10	The One Pager	30
Weitere Trainer in unserem Pool	13	Nonverbale Kommunikation – Die Macht der Körpersprache	30
Trainingsmanagement	14	INTERKULTURELLE KOMMUNIKATION UND MANAGEMENT	31
FÜHRUNGSKOMPETENZ	15	Intercultural Awareness – Der Knigge für andere Kulturen	33
Führungskräfte-Lehrgänge	16	Interkulturelles Projektmanagement – Zusammenarbeit über Landes- und Kulturgrenzen effektiv managen	33
Führungskompetenz Basics – Führung Kompakt	20	Multikulturelle Teams	33
Führungskompetenz Advanced – Situative Führung	20	Kulturspezifische interkulturelle Trainings	34
Führungskräfte Fresh-Up: Kontinuierliche Begleitung für erfahrene Führungskräfte	20	Kommunikation in CEE Ländern	34
Vom Mitarbeiter zur Führungskraft	21	Austrian Culture for Expatriates	34
Die Führungskraft als Personalentwickler	21	PERSÖNLICHKEIT	35
Management und Fechten – Führen mit feiner Klinge	21	4x4 Allrad-Power für den Alltag – Stressbewältigung und Zeitoptimierung	36
Mitarbeitergespräch – Verstehen und Verstanden werden	22	Zeit- und Selbstmanagement	36
Burnout – Leitfaden zur Stressbewältigung für Führungskräfte	22	Coachingtechniken zur Effizienzsteigerung	36
Management by Spirit	22	VERKAUF UND KUNDENORIENTIERUNG	37
Change Management – Veränderungsprozesse erfolgreich steuern	23	Smile Selling – Erfolgreich Verkaufen	38
Veränderung als Chance	23	Der Mitarbeiter als Aushängeschild – Kundenorientierung für Nicht-Verkäufer	38
Weitere Trainingsmöglichkeiten im Führungsbereich	23	Verkaufen am Telefon	38
Erlebnisorientierte Führungskräfte-Trainings mit Pferden als Co-Trainer	24	Die Säulen für Ihren Verkaufserfolg – Kongruentes Auftreten als Erfolgsfaktor im Abschluss	39
Fundamente der Führung – Situative Führung live erleben und umsetzen	25	Pressearbeit erfolgreich gestalten	39
Follow-Up: Fundamente der Führung – Teil 2	25	Professionelles Event- und Veranstaltungsmanagement – vom Organisator zum Veranstaltungsmanager	39
Standortbestimmung und Anregung von Entwicklungsfeldern	25	Weitere Seminarthemen und -möglichkeiten	40
Führungskompetenz – Unternehmensplanbeispiele	26	Allgemeine Geschäftsbedingungen	41
Die Methode „Planspiel“	26		
Management Live!	26		

Für weitere Informationen und Anmeldungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:



Mag. Alexandra Kamper-Neulentner
Geschäftsführung, Marketing,
Kundenberatung und -betreuung

per Telefon: +43-1-890 55 48 DW 14
per E-Mail: alexandra.kamper@seminardmc.at



Mag. Herbert Kamper
Geschäftsführung,
Kundenbetreuung für Coaching und Beratung

per Telefon: +43-1-890 55 48 DW 13
per E-Mail: herbert.kamper@seminardmc.at



Nadine Kocian
Kundenbetreuung, Marketing

per Telefon: +43-1-890 55 48 DW 12
per E-Mail: nadine.kocian@seminardmc.at



Margarete Tipka
Kundenbetreuung

per Telefon: +43-1-890 55 48 DW 11
per E-Mail: margarete.tipka@seminardmc.at



Gernot Bauer
Seminarorganisation

per Telefon: +43-1-890 55 48 DW 0
per E-Mail: gernot.bauer@seminardmc.at

SEMINAR DMC Office

Telefon: +43-1-890 55 48 - 0
Fax: +43-1-890 55 48 DW 20

Web: www.seminardmc.at

Adresse: Walzengasse 1/1
2380 Perchtoldsdorf

IHRE NOTIZEN:



Die A. & H. Kamper GmbH umfasst die beiden Bereiche SEMINAR DMC™
und PROJEKT DMC und steht für maßgeschneiderte Lösungen im
Human Ressource und Organisationsbereich.

Unser Credo: TRAINING, DAS VERÄNDERT!

„Es ist nicht genug zu WISSEN, man muss es auch ANWENDEN.
Es ist nicht genug zu WOLLEN, man muss es auch TUN.“

Johann Wolfgang von Goethe



Mit uns treffen Sie garantiert! – Ihre Personalentwicklung im Visier

**individuell - lebendig - erfolgreich
Weiterbildung im Gesamtkontext eingebettet**

Führen Sie Ihre Personal-, Führungs- und Organisationsprojekte zum Erfolg!

SEMINAR DMC™

Aus- und Weiterbildung für Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter

- Sie erwerben **SPITZEN-Trainings** mit besten Bewertungen!
- Sie erhalten **SPITZEN-Trainer** mit **hohem Praxisbezug!**
- Ihre Teilnehmer werden mit den von Ihnen vorgeschlagenen Seminaren **HÖCHST-zufrieden** sein!
- Ihre Teilnehmer transferieren **maximal Viel in den Alltag!**
- Sie erhalten eine umfangreiche und kompetente Seminarbetreuung **vor, während und nach dem Seminar!**

PROJEKT DMC

Beratung und Projektmanagement für Personal-, Führungs- und Organisationsprojekte

- Ihre Berater bringen **SPITZEN-Wissen** im jeweiligen Gebiet mit!
- Sie werden Ihre **Projekte schnell und effizient umsetzen!**
- Sie arbeiten **gemeinsam mit dem Berater!**
- Sie werden auch bei der **Umsetzung durchgängig** von Ihrem Berater **unterstützt!**

Starten Sie mit uns zum Erfolg!

SEMINAR DMC™ – was macht uns aus?

- 1 Wir sind keine Bauchladenanbieter, sondern **spezialisiert auf die Bereiche Führungskompetenz, Kommunikation und Vertrieb, interkulturelles Management**. Deshalb können wir Ihnen in diesen Bereichen Top-Trainer für maßgeschneiderte Seminare anbieten, die komplett nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen konzipiert werden.
- 2 Unsere **Trainer und Berater** sind keine Greenhorns, sondern verfügen über **langjährige Erfahrung aus der Praxis in ihrem jeweiligen Gebiet**. Deshalb können sie Ihre Problemstellungen gut nachvollziehen und mit ihrem Erfahrungsschatz die Teilnehmer zum Erfolg begleiten.
- 3 Wir **arbeiten seit über 5 Jahren für Unternehmen aller Branchen und Grössen**. Daher kennen wir die spezifischen Probleme diverser Unternehmensgrößen und -branchen sehr gut.
- 4 Unser **Office-Team** ist durchwegs erfahren in der Erstellung von Trainingskonzepten, die alle Anforderungen unserer Kunden berücksichtigen. Daher können wir auch für Sie ein absolut einzigartiges Trainingskonzept zusammenstellen.
- 5 Wir erzielen **laufend Top-Bewertungen bei unseren Trainings**. Wir bieten Ihnen ausschliesslich Top-Seminare an.
- 6 Wir haben **bisher noch keinen Kunden „verloren“**. Daher sind wir zuversichtlich, auch mit Ihnen eine langfristige Zusammenarbeit aufbauen zu können.

Mit unseren maßgeschneiderten, zielgerichteten und trainerübergreifenden Weiterbildungs-konzepten sind Sie am Ziel!

- Sie erleben **höchst-zufriedene Teilnehmer**
- Sie erhalten **tolle Seminarfeedbacks**
- Sie bekommen **Top-Trainer** für Ihr gewünschtes Weiterbildungsprojekt
- Sie erwarten eine **ausgezeichnete, professionelle und flexible Seminarabwicklung**
- Sie können mit einem **optimalen Preis-Leitungs-Verhältnis** rechnen

Sie kennen den Gipfel, wir finden gemeinsam den Weg:

- **maßgeschneiderte, zielgerichtete und trainerübergreifende Weiterbildungs-konzepte**
- **hohe Qualität der Trainingsmaßnahmen**
- **Übernahme der zeitintensiven Vorauswahl** aus einer Vielzahl praxiserprobter Top-Trainer
- **detaillierte und strukturierte Vollerhebung** vor jeder Weiterbildungsmaßnahme: persönliche Bedarfserhebung bei Ihnen, den Teilnehmern und gegebenenfalls den betreffenden Vorgesetzten
- **professionelle Abwicklung** – vom Angebot über die Durchführung bis zur Nachbetreuung
- **Übernahme der gesamten Trainingsorganisation** für Sie – Teilnehmerinformation, Hotelorganisation, Koordination und Rahmenprogramm
- **langfristige Begleitung der Teilnehmer**
- bei Bedarf **weiterführende Coachings oder Prozessbegleitung** – für einzelne Personen, sowie regelmäßige Follow-Ups für die gesamte Gruppe



Ihre Mitarbeiterentwicklung steht für uns an erster Stelle!

Wir bieten Ihnen folgende umfassende Möglichkeiten
der Aus- und Weiterbildung an:

■ WEITERBILDUNGSBERATUNG

Unsere Kundenbetreuer beraten Sie gerne zu unserem Weiterbildungsangebot und erarbeiten mit Ihnen gemeinsam, unter Berücksichtigung aller Umwelten, das optimale Programm für Ihre Mitarbeiter und Führungskräfte.

Wählen Sie aus unterschiedlichen Angeboten das für Sie Passende:

■ FIRMENINTERNE SEMINARE

Das firmeninterne Seminar wird speziell für die Mitarbeiter EINER Firma durchgeführt und auf Ihre firmenspezifischen Anforderungen zugeschnitten. Sie können den Seminartermin und -ort wählen und mit uns einen für Ihr Unternehmen und Ihre Anforderungen passenden Trainer auswählen.

■ OFFENE SEMINARE

Teilnehmer von unterschiedlichen Firmen besuchen gemeinsam ein Seminar. Die Seminarteilnehmer lernen nicht nur vom Trainer, sondern auch von Teilnehmer aus unterschiedlichen Branchen und Tätigkeitsbereichen. Einen raschen Überblick über unseren Seminar kalender erhalten Sie auf der Rückseite des Programms.

■ SEMINARPARTNERSCHAFTEN

Wir bieten Ihnen ebenfalls die Alternative zu internen und offenen Seminaren – eine Seminarpartnerschaft zu einem bestimmten Themenbereich und maßgeschneiderten Zielen und Inhalten mit ein bis drei weiteren Unternehmen. Somit erhalten Sie ein angepasstes Seminar, welches bei geringer Teilnehmeranzahl kostengünstiger ist als ein internes Seminar und genießen zusätzlich die Vorteile des Know-how Austausches eines offenen Seminars.

■ LEHRGÄNGE und CURRICULA

Mehrere Seminarthemen werden für Ihr Unternehmen speziell auf die Bedürfnisse Ihrer Führungskräfte und Mitarbeiter abgestimmt und zu einem modular aufgebauten Lehrgang zusammengefügt. Zwischen den einzelnen Modulen erhalten die Teilnehmer Praxisaufgaben, die es im Unternehmen zu lösen gilt. Um die Inhalte auch im Anschluss optimal umsetzen zu können, ist es bei uns üblich, dass die Teilnehmer längerfristige Transferaufgaben erhalten.

■ POTENTIALANALYSEN

Erstellung von Persönlichkeitsprofilen und Anforderungsprofilen für Ihr Unternehmen, um Prioritäten in Ihrer Mitarbeiterentwicklung zu setzen, Jobanforderungsprofile zu erstellen und/oder Teams effizient zusammenzustellen.

Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Beratungsgespräch oder ein individuelles Angebot!

Treffpunkt für Human Ressource-Verantwortliche

Seit Anfang 2011 bieten wir unseren Kunden und interessierten HR-Verantwortlichen die Möglichkeit, sich mit Kollegen aus dem Personal-Bereich zu unterschiedlichen Themen bei unseren HR-Frühstücksterminen auszutauschen. Quartalsweise laden wir zu einem spannenden Diskussionsthema aus dem Human Ressource-Bereich ein. Die kommenden Termine werden zum Beispiel unter den Themen „Führungskräfte-Entwicklung“ und „Die Führungskraft als Personalentwickler“ stehen.

Wenn auch Sie Interesse an einer Teilnahme haben, wenden Sie sich bitte an Frau Nadine Kocian, sie informiert Sie gerne näher über kommende Termine und Themen.

9 Schritte für Ihren Erfolg

Sie interessieren sich für unser Weiterbildungsangebot?
Hier erfahren Sie, wie Ihre Zusammenarbeit mit uns verlaufen könnte und welche Leistungen Sie erwarten können.



1 Erstinteresse

Bei Interesse für unser Weiterbildungsangebot kontaktieren Sie uns bitte für ein unverbindliches Erstgespräch.

2 Analyse des Bedarfs und der Zielrichtung

„Als wir das Ziel endgültig aus den Augen verloren hatten, verdoppelten wir unsere Anstrengungen.“ (Mark Twain) Im Erstgespräch legen wir gemeinsam mit Ihnen mögliche Schwerpunkte, Inhalte und Ziele, natürlich speziell auf Ihre firmenspezifischen Anforderungen und Ihre Teilnehmer adaptiert, fest. Dann definieren wir gemeinsam, welche Form der Weiterbildung in Ihrem Fall am besten geeignet ist. Bereits hier wird der Grundstein für den späteren nachhaltigen Erfolg der Weiterbildung gesetzt.

3 Trainerselektion, Konzeption und Angebot

Basierend auf der Bedarfserhebung und Zieldefinition übernehmen wir für Sie die zeitintensive Vorselektion und suchen für Sie einen Trainer oder Coach, der inhaltlich und persönlich am besten zu Ihrem Unternehmen und dem ausgewählten Programm passt. Mit diesem Trainer erstellen wir gemeinsam für Sie ein Konzept für Ihre Weiterbildungsmaßnahmen, welches Sie in Form eines unverbindlichen Angebots inklusive Trainerprofil erhalten.

4 Entwicklungsgespräch mit Ihrem Trainer und Ihrem Ansprechpartner bei SEMINAR DMC™

Sollte Ihnen das Angebot und der Vorschlag zur Zusammenarbeit zusagen, können Sie ein persönliches Gespräch mit dem Trainer oder Coach führen, um sich kennen zu lernen und inhaltliche Schwerpunkte weiter zu definieren und zu entwickeln. Bei diesem Gespräch wird auch Ihr Projekt-Verantwortlicher seitens SEMINAR DMC™ anwesend sein, um den organisatorischen Ablauf mit Ihnen zu fixieren.

5 Teilnehmer-Analyse

Sobald die Weiterbildungsmaßnahmen zeitlich und inhaltlich definiert sind, erstellen wir gemeinsam mit dem Trainer eine Analyse der Ist-Situation und sammeln alle erforderlichen Informationen seitens der Teilnehmer. Vorabfragebögen, persönliche oder telefonische Vorgespräche mit den Teilnehmern dienen dazu, die Erwartungshaltung, die Unternehmenskultur, das Vorwissen im jeweiligen

Themengebiet, sowie tägliche Herausforderungen zu erkennen und im Seminar-design zu berücksichtigen.

6 Festlegen der Weiterbildungsinhalte und -methoden

Abgestimmt auf die gesetzten Ziele und die gesammelten Informationen wird das Konzept und Design nochmals überarbeitet und auf die Bedürfnisse der Teilnehmergruppe maßgeschneidert.

7 Durchführung inklusive Unterlagen

SEMINAR DMC™ kümmert sich für Sie um die gesamte Durchführung und auf Ihren Wunsch auch um einen passenden Veranstaltungsort, sowie ein Rahmenprogramm für die Teilnehmer. Die gesamte Organisation inklusive etwaiger Wünsche betreffend Raumausstattung wird ebenfalls von uns übernommen. SEMINAR DMC™ stellt sämtliche Skripten und Unterlagen für alle Teilnehmer zur Verfügung. Selbstverständlich berücksichtigen wir firmenintern vorhandene Vorlagen gerne!

8 Evaluierung: Abschlussreport, -gespräch und Feedback-Auswertung

Nach dem Programm werden alle Teilnehmer gebeten, einen Feedback-Bogen zur Beurteilung der Seminarinhalte, des Trainers und der Organisation auszufüllen. Die Auswertung dieser Bögen, sowie den Trainer-Abschlussbericht erhalten Sie von uns umgehend nach dem Seminar. Gerne kann danach ein Beratungsgespräch mit Ihrem SEMINAR DMC™ Kundenbetreuer und / oder Trainer durchgeführt werden, um die Learnings zu besprechen und daraus folgende Weiterbildungsprogramme festzulegen.

9 Transfersicherung

Bei der Transfersicherung richten wir uns sowohl nach Ihren Wünschen und Vorgaben, als auch nach dem jeweiligen Thema. Die Transfermaßnahmen werden im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen und dem Trainer festgelegt, SEMINAR DMC™ übernimmt die zeitliche und fachliche Organisation hiervon. Die Transfersicherung wird einerseits durch die vom Trainer eingesetzten Methoden garantiert, andererseits empfehlen wir Ihnen die Möglichkeit von Follow-Up- oder Reflexionstagen, aber auch Einzelcoachings oder „Coaching on the job“-Sessions für Ihre Teilnehmer wahrzunehmen.

Nutzen Sie unsere Coachings oder unser Beratungsangebot für Ihre Herausforderungen und als beruflichen Wettbewerbsvorteil!

In der heutigen Zeit werden die Ressourcen immer knapper, aber die Anforderungen immer größer. Dadurch steigt der Druck auf Führungskräfte aller Ebenen enorm an, die geforderten Leistungen zu erbringen.

Oft stoßen Führungskräfte unter den hohen Anforderungen an ihre persönlichen Grenzen, sodass sie mit den vorhandenen Ressourcen nicht mehr Leistung erbringen können. Daher ist es das Wichtigste, diese Führungskräfte und deren Mitarbeiter persönlich zu unterstützen, damit sie alternative Wege und Sichtweisen finden, um die geforderten Leistungen gemeinsam mit ihrem Team erreichen zu können.

Hierzu bieten wir Ihnen als Unterstützung zusätzlich folgende Lösungsmöglichkeiten an:

■ Individuelles Coaching

Unsere Coaches unterstützen einzelne Ihrer Führungskräfte oder Mitarbeiter gezielt bei ihren persönlichen Frage- und Aufgabenstellungen. Diese werden in den aufeinander folgenden Sitzungen an die aktuellen Vorkommnisse und Anforderungen angepasst, sodass eine optimale Entwicklung stattfinden kann.

Coachings sind sowohl tage-, als auch stundenweise buchbar und in Form von Einzel- und Gruppencoachings möglich.

Abgedeckt werden folgende Themenbereiche:

- Führung und Management
- Interkulturelle Zusammenarbeit und Kommunikation
- alle Bereiche der Kommunikation
- Vertrieb
- WiedereinsteigerInnen

■ Unterstützende Beratung

In Situationen, die für Ihre Mitarbeiter und Führungskräfte nicht alltäglich sind wie z.B. bei tiefgreifenden Veränderungsprojekten, kann oft nicht schnell genug das erforderliche Know-How bei den eigenen Mitarbeiter aufgebaut werden. Für diese Fälle bieten wir die Begleitung Ihres Projektes durch erfahrene Berater an, die die erforderliche Methodenkompetenz einbringen und mit Ihren Mitarbeiter zusammen an der Bewältigung der anstehenden Herausforderungen arbeiten. Die notwendigen Fähigkeiten sind sofort für Ihr Projekt vorhanden und Ihre Mitarbeiter bauen während der Zusammenarbeit Wissen für die Zukunft auf.

Wir bieten Beratung für folgende Herausforderungen:

- Einführung und Durchführung von Personalentwicklungs-Tools
 - Mitarbeiterbefragungen
 - Mitarbeitergespräche
 - Jahres- und Zielvereinbarungsgespräche
 - Recruiting-Prozesse
- Projekte mit Fokus auf strukturelle Veränderungen
- Prozessoptimierung
- Einführung von großen Software-Lösungen

Beide Varianten bieten die Möglichkeit, individuell und situationsbezogene Lösungswege zu erarbeiten, um so ziel fokussiert und lösungsorientiert die Herausforderungen effizient zu bewältigen.

Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Beratungsgespräch oder ein individuelles Angebot!

Gerne begleiten Sie unsere Berater zum gewünschten Erfolg!



Wir legen größten Wert darauf, dass unsere Trainer auch selbst aktiv in ihrem jeweiligen Fachgebiet tätig sind. Dadurch garantieren wir die Praxisnähe der Weiterbildungsangebote und ermöglichen Beispiele zu aktuellen Themen- und Fragestellungen, sowie viele praxisorientierte Übungen in den Seminaren. Unser Trainerteam umfasst über 30 Trainer und Berater aus allen Bereichen.

Unsere Trainings gewährleisten SPITZEN-Qualität:

Unsere Seminarbewertungen sprechen für sich
(Durchschnitt aller Seminare im 1. Halbjahr 2011 – mit über 600 Teilnehmer):

1,15 für „Gesamteindruck“

1,12 für „Wie haben Sie den Trainer erlebt?“





Ilse Maria Adametz-Houston

„Sales and Marketing“ am College of Alameda/Kalifornien. Führungserfahrung im Bereich Finanzdienstleistung und Wellness. Ausbildung zur Kommunikationstrainerin, NLP und „Integrative Supervision und Coaching“. Seit 1996 selbständige Trainerin, Supervisorin und Coach, mit den Schwerpunkten Führung, Teamentwicklung, Kundenbetreuung und Konfliktmanagement. Spezielle Weiterbildung in systemischer Aufstellung, provokativer Therapie und Gestaltpädagogik. DiSC-Zertifiziert.



Mag. Ursula Autengruber

Studium der BWL mit Schwerpunkt Personalwirtschaft und Klein- und Mittelbetriebe an der WU Wien. 21 Jahre Erfahrung als Beraterin, Coach, Moderatorin, Kommunikations-Trainerin und im Vertrieb. Seit 1990 Mastertrainerin für das Structogram-Trainingsystem in Österreich. Div. Weiterbildungen im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung, Workshop-Techniken, Vertrieb, Methoden und Tools, 3 jähriger Lehrgang „Coaching, Supervision und Organisationsberatung“ (ÖAGG) mit Spezialisierung auf Burnout-Prophylaxe. Seit 2009 selbständige Unternehmensberaterin und Wirtschaftstrainerin.



Mag.(FH) Heike Dormuth, M.A.

Berufsbegleitendes Studium „Europäische Wirtschaft und Unternehmensführung“, sowie Masterstudium „Human Ressource Management und Arbeitsrecht MOEL“. Trainerausbildung am WIFI Wien, verschiedenste Weiterbildungen im Bereich Training, Projektmanagement, Verkauf sowie Social Skills. Berufserfahrung in Projekt- und Programm-Management, Office-Management, Trainingsmanagement, Trainings-Consulting, Key-Account-Management, sowie Kundenbetreuung.



Michaela Geier

Studium der Betriebswirtschaft, 20 Jahre Berufserfahrung im Banken- und Versicherungsbereich mit den Schwerpunkten Kunden und Maklerbetreuung/Vertrieb. Seit 2007 selbständige Unternehmerin und systemischer Wirtschaftscoach mit NLP-Ausbildung. Lebens- und Sozialberaterin (i.A) Selbständige Trainerin im Bereich Kommunikation und Gesprächsführung, Vertrieb und Verkauf, Emotionale Intelligenz, Beschwerdemanagement, Persönlichkeitsentwicklung, Veränderungscoaching, Einzelcoaching für Führungskräfte.



Dr. Nayantara Ghosh-Ersek

Promovierte Linguistin und Unternehmensberaterin. Aufgewachsen in Indien, wohnhaft in Wien. Seit Jahren beschäftigt sie sich mit globalen Marketingstrategien, internationaler Karriereberatung, kultureller Identität und interkultureller Kommunikation. Ihr interkultureller Radius reicht von Südostasien bis nach Westeuropa und den Mittleren Osten. Ihre Trainingsschwerpunkte sind interkulturelle Kommunikation und Management, sowie multikulturelles Teambuilding.



Mag. Robert Hackner

Wirtschaftsstudium, Leitung diverser Sales-Support-Abteilungen bei OTIS GesmbH. Stellvertretender Leiter NÖ/Bgld. im Bereich „Business Solutions“ bei Telekom Austria AG, Geschäftsführer des Trainings- und Beratungsinstitutes Achieve Learning GmbH. Selbständiger Unternehmensberater und systemischer Coach mit Schwerpunkt Changeprozesse, Teambuilding, Persönlichkeits- und Potenzialanalysen, Gruppen- und Einzelcoaching. Wirtschaftstrainer mit Spezialisierung auf Kommunikation und Gesprächsführung, Moderation und Einkauf.



Mag. Petra Hammerle

Studium der Psychologie, Philosophie /Pädagogik, Anglistik/Amerikanistik und Teilstudium der Rechtswissenschaft an der Karl Franzens Universität Graz und der University of Utah in Salt Lake City. Projektmanagement-Expertin und diplomierter Einzel- und Teamcoach. Personalmanagerin in internationalen Industrieunternehmen. Aktive Begleitung von Change-Management-Prozessen. Selbständige Trainerin und Beraterin mit den Schwerpunkten Motivation und Führung, Teambuilding, Managing Energy, Change-Management und Vertrieb.



DDr. Alexander Hampel

Doktorate an der Wirtschaftsuniversität Wien, Betriebswirtschaft und Technische Universität Wien, Informatik. Zertifizierter IT-Auditor (CISA) und zertifizierter Informationssicherheitsmanager (CISM). Langjährige Erfahrung in der Management- und IT-Beratung. Schwerpunkte im Bereich IT-Strategie und Governance, Prozess- und Organisationsberatung, Compliance und Projektmanagement. Geschäftsführer der ADAPCON Services GmbH, Vorstand des Forschungsförderungsvereins Integration 3000. Lektor an Universitäten und Fachhochschulen. Seit 1992 Trainer.



Mag.(FH) Thomas Holzknicht

Fachhochschulstudium Wirtschaft & Management am Management-Center Innsbruck, Ausbildungs-Verantwortlicher bei verschiedenen österreichischen Unternehmen. Von 2001 bis 2003 Führungskraft und Vertriebs-Verantwortlicher für großen österreichischen Bankenversicherer. Seit 2003 selbständiger Unternehmensberater mit den Schwerpunkten Personalentwicklung, Führungskräfte-Entwicklung, Vertrieb und Verkauf sowie Präsentation.



Mag. Alexandra Kamper-Neulentner

Studium der BWL mit Schwerpunkt Marketing und Verkauf an der WU Wien. Mehrjährige Erfahrung im Personalmanagement, Recruiting und Marketingbereich mit Vertriebs- und Führungsverantwortung. 2002 Firmengründung mit Spezialisierung auf Seminar-, Kongress-, und Eventmanagement. Trainerausbildungen im Bereich Verkauf, Motivation, Potentialanalysen, NLP und pferdegestützte Führungskräfteentwicklung. Selbständige Trainerin und Beraterin mit den Schwerpunkten Führung, Motivation, Teambuilding, Marketing und Vertrieb.



Mag. Herbert Kamper

Studium der Wirtschaftsinformatik an der Universität Wien. Langjährige Erfahrung im Bereich Organisation, Management und Projektmanagement bei verschiedenen Unternehmen wie Uniqa, Winterthur (Betriebsorganisation für CEE) und Cap Gemini. Seit 2002 Projektleiter internationaler Teams in Tschechien und Deutschland, mit dem Schwerpunkt Change-Management und Training. Begleitung von globalen IT-Einführungsprojekten. Trainerausbildungen im Bereich Führung, Moderation und Projektmanagement.



Gerhard Klöbl

Über 20 Jahre Managementenerfahrung (mit globalen Verantwortungsbereichen). Als Leistungssportler im Fechten Mitglied der österreichischen Nationalmannschaft mit beachtlichen nationalen und internationalen Erfolgen. Als ausgebildeter Fechttrainer über 25 Jahre nebenberufliche Tätigkeit als Fechtmeister und Sportmanager. Seit Anfang 2007 selbständiger Unternehmensberater, Trainer & Coach – Trainingsprogramm „Management und Fechten“ für Führungskräfte und Manager, sowie Projektmanagement-Seminare zur Vorbereitung für eine Zertifizierung bei (I)PMA.



Dr. Christian Kreidl

Doktorate an der Wirtschaftsuniversität Wien, Themenfeld E-Learning. Diplomstudium der Wirtschaftspädagogik, Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik. Langjährige Erfahrung als interner Lektor und internationaler Gastlektor in diversen Hochschulen. Seit 1997 selbständiger Trainer und Lehrbeauftragter an Hochschulen. Gesellschafter und Trainer bei „Transfer Live“ GmbH, Entwicklung und Durchführung von betriebswirtschaftlichen Planspielen. Trainingsprogramm „Transfer Live!“ Planspiele, und „Zeitmanagement“.



Claudia Lierl

Seit 1996 als Managementtrainerin und Moderatorin europaweit tätig. Coachings für Einzelpersonen und Teams, Senior Trainerin der Executive Academy, Mitbegründerin der Frauenseminarplattform.

Kernkompetenzen: Rhetorik- und Präsentationstechnik, Argumentations- und Verhandlungstechnik, Führungskräfte-Training, Moderationstechniken



Mag. Gerhard Moser

Studium der Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien, speziell Marketing und Management. 13 Jahre Berufserfahrung in verschiedenen Marketing- und Vertriebsfunktionen im Gesundheitsbereich im Bayer Konzern. Seit 2011 selbständiger Unternehmensberater mit den Schwerpunkten „Strategie-Marketing-Vertrieb“ mit nationalen und internationalen Kunden. Management-Trainer mit Kompetenzen in den Bereichen Führung, Marketing und Verkauf, sowie Kommunikation, Präsentation und Moderation.



PhDr. Michael P. Schermann

Ausbildung zum Food und Beverage Assistent an der Tiroler Fachberufsschule für Tourismus in Absam. Fachhochschulstudium Unternehmensführung in der Tourismus- und Freizeitwirtschaft am Management Center Innsbruck. PR Fachwirt Ausbildung an der bayrischen Akademie für Werbung und Marketing. PR Beraterprüfung. Trainer im Bereich professionelle Medienarbeit.



MMag. Alexandra Sock, MBA

Studium der Romanistik, Wirtschaftspädagogik und BWL, MBA in Human Capital Management, MSc in Unternehmensführung und Wirtschaftsberatung, MSc Child Development und Neuroscience, PhD internationale Unternehmensführung. Internationaler Wirtschafts und Teamcoach, ICF Coach, Coach und selbstständige Trainerin seit 2002 mit Schwerpunkt Prozessmanagement, Kommunikation, HR-Beratung und interkulturelle Themen. Zertifizierungen: DISG, Insights, MBTI, TMS, TALENTO Coach, Master HR.



Doris Spadt

Über 20 Jahre Erfahrung in der nationalen und internationalen Hotellerie und Gastronomie. Zertifizierte und diplomierte Fachtrainerin für Wirtschafts- und Sozialkompetenz. Seit 2009 selbständige Trainer- und Lektorentätigkeit. Trainerin in den Bereichen: Kommunikation & Konfliktmanagement, Führung, Zeitmanagement, Stress & Burnout, Projektmanagement, Mitarbeitermotivation. Hotelspezifische Themen: Kompetente Kundenorientierung, Beschwerdemanagement, Controlling, Kreative Kundenpflege.



Silvia Stoiber

Managementenerfahrung in Konzernbetrieben. Ö-Norm zertifizierte Unternehmensberaterin für Organisation und Personal. Ausbildung zum Trainer, zum Coach, zum Anlageberater und zur Marketingfachfrau. Selbständige Beraterin mit dem Schwerpunkt Serviceorganisationen (Call Center, Kundenbindung- und Kundenneugewinnungsprozesse, CRM, TQM) und Trainerin mit den Schwerpunkten Kommunikation, Präsentation, Vertrieb, Zeitmanagement und Arbeitstechniken, Motivation, Persönlichkeitsseminare, Projektmanagement und Eventmarketing.



Mag. Alexandra Taschner-Schättle

Studium der Fächerkombination Sonder- und Heilpädagogik und Pädagogik, Systemische Familientherapeutin, langjährige Erfahrung in Leitung von Teams im sozialen Bereich, Coaching einzelner Mitarbeiter, Psychotherapeutin und Coach in freier Praxis, Trainerin für die Bereiche Persönlichkeitsentwicklung, Work-Life-Balance, Kommunikation und Krisenintervention.



Rüdiger Tesar

Leistungssportler und Staatsmeister des österr. Nationalteams für Modernen Fünfkampf; Produktions- und Abteilungsleiter bei RUEFA Reisen, ab 1994 freier Trainer für den Bereich Touristik, seit 1998 freier Trainer und Produktentwickler bei HPS. 2003-2005 alleiniger Geschäftsführer von HPS, seit 1997 Inhaber und Geschäftsführer von Tesar Consulting, selbständiger Trainer und Coach für die Bereiche Präsentation, Führungskräfteentwicklung, Life-Management und Stress- und Zeitmanagement.



Mag. Markus Tropper

Studium der Wirtschaftswissenschaften, Sensitiver Coach und Unternehmensberater, Personal Leadership Trainer, Begründer von „Management by Spirit“. 15 Jahre Erfahrung in der Finanzbranche, leitende Managementfunktion und Multiprojektmanagement. Trainer für die Bereiche: Führungskräfte-Entwicklung, Personal Leadership Coaching, Ziele definieren und umsetzen, Konfliktmanagement, Projekt Coaching, Projekt Mediation, Work-Life Balance – Gesünder und glücklicher durch mehr Ausgewogenheit im Leben. Team Development Coaching.



Mag. Klaus Volcic

Studium der BWL an der WU-Wien, Staatlich geprüfter Vermögensberater „Finanzielle Führung des Unternehmens“ – Österreichisches Controller Institut, Unternehmensinterne Ausbildung mit Schwerpunkt Führung & Verkauf, diverse Management-, Führungs- und IT Seminare und Workshops. Seit 2008 selbständiger Unternehmensberater und Trainer. Berater und Trainer in den Bereichen: Controlling Rechnungswesen, Investition und Finanzierung, Projektmanagement, Strategie & Balanced Scorecard, Wertorientierte Unternehmensführung & Unternehmensbewertung.



Martin Zeiml

Akkreditierter Wirtschaftstrainer, Trainerausbildungen in den Bereichen Präsentationstechnik, NLP, Mediendidaktik, Kommunikation, Stimm- und Sprechtechnik. Trainer in den Bereichen: Rhetorik, Überzeugend Argumentieren (Kampfrhetorik), Präsentationstechnik, Führen von Gruppen und Teams, Kommunikation, Moderation, Meetings auf den Punkt bringen (Besprechungsmanagement), Zeitmanagement, Konfliktmanagement, Auftritt beim Kunden, Train the Trainer.

Trainingsmanagement im Rahmen von IT-Projekten und IT-Roll-Outs

Gerade in großen Unternehmen ist es notwendig, in gewissen Zeitabständen neue IT-Systeme einzuführen, um den Marktanforderungen zu entsprechen. Dies führt allerdings auch dazu, dass meist alle Mitarbeiter eines Unternehmens in das neue EDV-System eingelernt werden müssen. Bei großen Unternehmen stellt das eine enorme logistische Herausforderung dar.

Wichtig ist daher, in diesem Bereich mit Spezialisten zusammenzuarbeiten, die über ausreichend nationale und internationale Erfahrung verfügen, um auch groß angelegte Trainingsanforderungen zu erfüllen.

Wir bieten Ihnen genau diese Spezialisten. Mag. Herbert Kamper und sein Beraterteam sind seit Jahren im Bereich Trainingsmanagement im Rahmen von IT-Projekten und Roll-Outs tätig. Zu ihren Schwerpunktsetzungen gehören:

- Erstellung von Trainingskonzepten
- Steuerung der Entwicklung / Anpassung von Trainingsmaterialien
- Management der Trainingsumgebungen
- Logistikplanung
- Training und Durchführung

Referenzprojekte

- Change Management und Trainingsmanagement bei der Einführung einer neuen Systemlandschaft für 1.200 Anwender in 23 Standorten
- Teamleitung, Training und User Documentation bei der weltweiten Einführung von SAP FS-RI, FS-CD und BuPa:
 - Ausbildung von zirka 1.800 Endanwendern
 - Entwicklung von über 40 prozessorientierten Trainingsmodulen und Workshops
 - logistische Abwicklung der Trainings an 7 Standorten in Europa, Nord- und Südamerika
 - Entwicklung eines Intranet-Portals zur Bereitstellung von Anwenderinformationen
- Trainingsmanagement bei der Einführung von CRM bei einer tschechischen Großbank mit 8.000 Endanwendern.

Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Beratungsgespräch oder ein individuelles Angebot!

Gerne unterstützen Sie unsere Berater am Weg zum Erfolg!



FEEDBACK ZUFRIEDENER KUNDEN

„Die Kombinationsmöglichkeit zwischen offenen und internen Seminaren sowie die attraktive Preisgestaltung ermöglichten es uns als KMU eine maßgeschneiderte Führungskräfteausbildung entsprechend der Anforderungen und Wünsche der einzelnen Führungskräfte zusammenzustellen. In den einzelnen Modulen wird ebenfalls aufgrund der Praxisorientierung der Trainer, der kleinen Gruppengrößen sowie der familiären und offenen Arbeitsatmosphäre auf die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Teilnehmer als auch des Unternehmens eingegangen. Eine professionelle Vor- und Nachbereitung der Trainingstage unterstreichen die hohe Qualität von SEMINAR DMC™.“

Mag. Sabine Dumandzic-Lenzinger,
Knopf & Wallisch Motoren und Getriebe Vertriebs GmbH





Bieten Sie Ihren (künftigen) Führungskräften die Chance, die eigenen Führungskompetenzen zu reflektieren und längerfristig zu erweitern!

SEMINAR DMC™ setzt Ihren unternehmens-individuellen Führungskräfte-Lehrgang Stück für Stück zusammen!

Viele Führungskräfte, die bereits länger in ihrer Position als Führungskraft erfolgreich tätig sind stehen vor vielfältigen Herausforderungen.

Oft reduziert sich Führung im beruflichen Alltag auf „Aufgaben verteilen“ und „Mitarbeiter verwalten“. Die Führungskräfte sind selbst intensiv in die aktuelle Tagesarbeit vertieft und mit einer Vielzahl an Aufgaben konfrontiert, sodass sie auf die Förderung der Mitarbeiter entweder vergessen, oder nicht die Zeit dazu finden. Das wiederum führt bei den Mitarbeitern zu mangelnder Weiterentwicklung und somit zu Stillstand und Demotivation.

Es entwickelt sich eine negative Spirale: Die Mitarbeiter werden nicht ausreichend gefördert, somit

können sie keine komplexeren Aufgaben übernehmen. Diese muss die Führungskraft selber erledigen und hat keine Zeit für die Mitarbeiter ...

Meist haben langjährige Führungskräfte über die Jahre ihren sehr persönlichen und eigenen Führungsstil entwickelt. Dieser beruht oft auf der eigenen Erfahrung aus der ersten Zeit mit Führungsverantwortung oder der Erfahrung mit den ehemaligen eigenen Vorgesetzten. Dieser Führungsstil wird vermutlich bei vielen Mitarbeitern dieser Führungskraft gut funktionieren. Immer wieder werden aber auch Situationen auftauchen, wo man mit dem eigenen Stil an die Grenzen stößt, sei es bei Mitarbeitern, in Verhandlungen mit anderen Abteilungen, Kunden, Lieferanten, manchmal auch im Umgang mit der eigenen Person.

Ebenso ist es für junge Nachwuchsführungskräfte von großer Bedeutung, für ihre künftige Rolle als Führungskraft gut gerüstet zu sein, um von Beginn an das nötige Werkzeug für die Anforderungen und mannigfachen Aufgaben in dieser Position zu verfügen.

Unser Lösungsvorschlag: Entwickeln und fördern Sie Ihre (künftigen) Führungskräfte durch **einen maßgeschneiderten, auf Ihr Unternehmen und Ihre Führungskräfte detailliert abgestimmten Führungskräfte-Lehrgang von SEMINAR DMC™**.

IHRE NOTIZEN:



Wie entsteht ein maßgeschneidertes Führungskräfte-Programm bei SEMINAR DMC™?



1. Schritt: Bedarfserhebung

Zu Beginn wird gemeinsam mit der HR-Abteilung und der Geschäftsführung des jeweiligen Unternehmens eine Bedarfserhebung durchgeführt. Bei dieser werden alle Aspekte der Unternehmensstrategie, der Unternehmenswerte, und der vorhandenen Führungsstruktur und -werte beleuchtet, sowie die bestehende Führungskultur aufgenommen.

2. Schritt: Zieldefinition

Anschließend werden gemeinsam die künftig gewünschten Kompetenzen der Führungskräfte, sowie die Ziele hinsichtlich deren Weiterentwicklung erarbeitet, natürlich unter Berücksichtigung aller relevanten Umwelten (Unternehmensziele, Unternehmensausrichtung, Kunden, Lieferanten, Management, Mitarbeiter, etc.).

Aufbauend darauf eruieren wir im Bereich der Führungskräfte deren Ist-Stand, Erwartungen, Herausforderungen und Ziele.

3. Schritt: Konzeption

Basierend auf all diesen Ergebnissen, konzipieren wir ein für Ihr Unternehmen maßgeschneidertes Programm hinsichtlich

- Themenbereiche der einzelnen Module
- Definition der Inhaltsvermittlung: Präsenz-Seminare, Coaching on-the-job, virtuelle Begleitung, ...
- Verwendung von unternehmenseigenen Beispielen und Aufgabenstellungen
- Transfergestaltung zwischen den einzelnen Modulen (Projektarbeiten, Buddy-System, ...)

4. Schritt: Trainerteam und Inhalte

- Auswahl eines Lead-Trainers für das gesamte Programm zur Gewährleistung des roten Fadens
- Trainerauswahl
- Trainer-Workshop zur Erstellung der maßgeschneiderten Seminarinhalte
- Einbindung aktueller Projekte oder Aufgabenstellungen der Teilnehmer als Übungsaufgaben

5. Schritt: Projektorganisation

- Langjährige Erfahrung im Trainingsmanagement von großvolumigen Maßnahmen
- 1 Ansprechpartner seitens SEMINAR DMC™ für all Ihre organisatorischen Fragen und Themenstellungen
- Seminarorganisation: Wir verfügen über langjährig erprobte, gut strukturierte Prozesse in der kompletten Seminarorganisation.
- Terminkoordination mit Trainern und Teilnehmern
- Teilnehmerinformation und -verwaltung
- Skriptenerstellung
- Abwicklung der gesamten Logistikplanung

6. Schritt: Einbindung der künftigen Teilnehmer

- Erstinformation an die Teilnehmer
- Lehrgangskick-off mit allen Trainern

7. Schritt: Durchführung

- Teilnehmer-Analyse vor jedem Lehrgangmodul
- Teilnehmerinformation
- Transfersicherung durch Projektarbeiten, Transferaufgaben und Installation eines Buddy-Systems
- Teilnehmerkommunikation zwischen den Modulen
- Laufende Qualitätssicherung

8. Schritt: durchgängige Dokumentation

- Nach jedem Modul erhalten unsere Kunden eine umfassende Dokumentation:
 - Zusammenfassung der Feedbackauswertungen
 - Trainerbericht inkl. Transfervereinbarungen
 - Information über besondere Vorkommnisse
- Post-Trainingstermin zwischen dem Trainer und Ihrer HR-Abteilung

9. Schritt: Blick in die Zukunft

- Mögliche weitere Entwicklungsthemen der einzelnen Teilnehmer
- Vorschläge für weiterführende Fresh-Ups
- Weitere Umsetzungsmöglichkeiten für einen optimalen Transfer

Damit bieten Sie Ihren (künftigen) Führungskräften die Chance, die eigenen Führungskompetenzen zu reflektieren und längerfristig zu erweitern!

Ihr Ansprechpartner: Mag. Alexandra Kamper-Neulentner



FÜHRUNGSKOMPETENZ BASICS – FÜHRUNG KOMPAKT

Ihr Nutzen

- Sie setzen sich mit Ihrem eigenen Führungsverhalten auseinander
- Sie überprüfen und vertiefen Ihr Führungsverständnis
- Sie lernen Ihre eigene Persönlichkeitsstruktur besser kennen

Zielgruppe

- „Neue“ Führungskräfte aller Hierarchieebenen
- Nachwuchsführungskräfte
- Personen, die demnächst Führungsaufgaben übernehmen sollen

Seminarinhalte

- Die Rolle als Führungskraft
- Selbstbild – Fremdbild
- Führungsstile und Führungsaufgaben
- Instrumente der Mitarbeiterführung und Mitarbeiterentwicklung
- Motivation
- Delegation
- Umgang mit Konflikten
- Persönliche Umsetzungsvorhaben



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 bis 3 Tage
Optional: 1 Tag Follow-Up oder Einzelcoachings nach Vereinbarung

Offene Seminare: 2 Tage

Termine: 07.-08.05.2012
26.-27.11.2012

Trainer: Mag. Gerhard Moser

Investition: € 790,-
€ 595,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens

FÜHRUNGSKOMPETENZ ADVANCED – SITUATIVE FÜHRUNG

Ihr Nutzen

- Sie erkennen die eigenen Verhaltensmuster
- Sie erfahren, welche Verhaltenstrends Ihre Mitmenschen steuern
- Sie erlernen die Grundsätze der situativen Führung
- Sie können unterschiedliche Führungsstile je nach Mitarbeiter gezielt anwenden

Zielgruppe

- Führungskräfte aller Hierarchieebenen
- Nachwuchsführungskräfte
- Geschäftsführer
- Unternehmer
- Alle Personen mit Mitarbeiterverantwortung
- Personen, die demnächst Führungsaufgaben übernehmen sollen

Seminarinhalte

- Die Bedeutung situativer Führung
- Erkennen der unterschiedlichen Bedürfnisse der Mitarbeiter
- Erfolgversprechende Zielvereinbarungen
- Kritik und Lob / Anerkennung als Managementwerkzeuge
- Umgang mit schwierigen Mitarbeitern / Umgang in schwierigen Gesprächen
- Differenzierung und Anwendung von unterschiedlichen Führungsstilen



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage
Optional: 1 Tag erlebnisorientiertes Seminar mit Pferden als Co-Trainer zur erweiterten Reflexion

Offene Seminare: 2 Tage

Termine: 16.-17.01.2012
16.-17.10.2012

Trainer: Rüdiger Tesar

Investition: € 790,-
€ 595,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens

FÜHRUNGSKRÄFTE FRESH-UP: KONTINUIERLICHE BEGLEITUNG FÜR ERFAHRENE FÜHRUNGSKRÄFTE

Ihr Nutzen

- Kontinuierliche Begleitung erfahrener Führungskräfte durch ein mehrmoduliges Fresh-Up Programm
- Austausch und Best-Practice
- Individuelle Themenzusammenstellung in der Gruppe
- Wichtige Themen wie Kommunikation, Teamentwicklung, etc. in der „Tiefe“ kennenlernen
- Neue Ansätze für individuelle Herausforderungen finden
- Persönliche Führungseigenschaften erkennen und optimieren

Zielgruppe

- „Schulungserfahrene Führungskräfte“ die sich weiterentwickeln möchten und ihr Wissen vertiefen bzw. in die Praxis umsetzen wollen

Seminarinhalte

Start:
2 Tage „Führungscheck“ und Assessment als Basis für die folgenden Module.

Fresh-Up 1 - 4:
Je nach Ergebnis des Führungschecks und Wunsch der Teilnehmer werden die Inhalte für die kommenden Module definiert.

- Aus folgenden Bereichen kann gewählt werden:
 - Interne und externe Kommunikation
 - Selbstpräsentation und Selbstmarketing
 - Leitung von effektiven Meetings
 - Selbstorganisation und Zeitmanagement
 - Konfliktmanagement und Führen schwieriger Gespräche
 - Krisenintervention
 - Teamentwicklung und Organisationsentwicklung
- Einzelgespräche und 4 Coachingsitzungen pro Person zwischen den Fresh-Up-Terminen
- Erarbeitung von Lösungsstrategien in der Gruppe
Schwerpunktsetzung durch die Teilnehmer

Der Führungs-Check ist verpflichtend, von den 4 Fresh-Up-Modulen können 3 gewählt werden, auf Wunsch können auch alle 4 besucht werden.

Firmeninterne Seminare:

2 Tage Führungscheck plus 4 eintägige Fresh-Up-Seminare inklusive 4 begleitende Coachings pro Teilnehmer

VOM MITARBEITER ZUR FÜHRUNGSKRAFT

Ihr Nutzen

- Sie erkennen die Anforderungen und Auswirkungen des Rollenwechsels vom Mitarbeiter zur Führungskraft
- Sie setzen sich mit Ihrem eigenen Führungsverhalten auseinander und erkennen eigene Verhaltensmuster
- Sie überprüfen und vertiefen Ihr Führungsverständnis
- Sie erlernen die Grundsätze der Führung
- Sie können unterschiedliche Führungsstile je nach Mitarbeiter gezielt anwenden
- Sie wissen, wie Sie die Prioritäten richtig setzen und mehr Zeit für das Wesentliche gewinnen
- Sie werden eine selbstbewusste und fähige Nachwuchsführungskraft

Zielgruppe

- Mitarbeiter, die die Leitung eines Teams übernehmen in dem sie Mitarbeiter sind bzw. waren

Seminarinhalte

- Die Rolle als Führungskraft
- Richtig delegieren als Kernkompetenz
- Mein Umgang mit ehemaligen Kollegen
- Führungsstile und Führungsaufgaben
- Grundlagen der Führung und situative Führung
- Erkennen der unterschiedlichen Bedürfnisse der Mitarbeiter
- Differenzierung und Anwendung von unterschiedlichen Führungsstilen



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage

Offene Seminare: 2 Tage

Termine: 30.-31.01.2012
25.-26.09.2012

Trainer: Rüdiger Tesar

Investition: € 790,-
€ 595,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens

DIE FÜHRUNGSKRAFT ALS PERSONALENTWICKLER

Ihr Nutzen

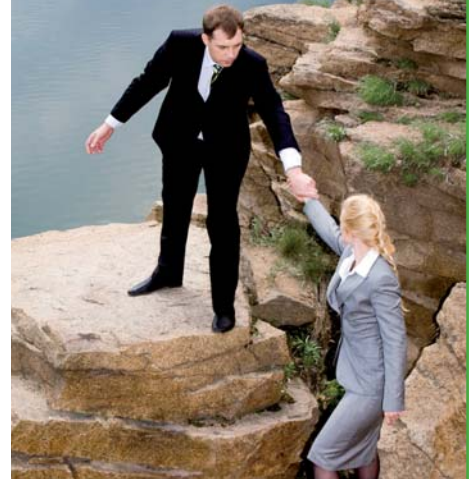
- Sie erlernen die wichtigsten Tools über alle gängigen Methoden zur Mitarbeiterförderung
- Sie können Ihre Mitarbeiter ganzheitlich und umfassend entwickeln
- Sie erhalten einen Maßnahmenkatalog, um Ihre Mitarbeiter in allen gängigen Sozialkompetenzen weiterzuentwickeln

Zielgruppe

- Alle Führungskräfte
- Geschäftsbereichsleiter
- Teamleiter
- Alle Leitungspersonen, die eine langfristige Führungsaufgabe wahrnehmen

Seminarinhalte

- Grundhaltung einer wachstumsfördernden Führungskraft
- Situatives Führen
- Methodenkatalog, um den Reifegrad Ihrer Mitarbeiter zu erhöhen
- Abgrenzung wachstumsfördernde Führungskraft vs. HR Abteilung – was können Sie als direkte Führungskraft Ihren Mitarbeiter nicht bieten?



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 1 Tag plus Follow-Up

Offene Seminare: 1 Tage

Termine: 07.02.2012
27.09.2012

Trainerin: MMag. Alexandra Sock, MBA

Investition: € 450,-
€ 335,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens

MANAGEMENT UND FECHTEN – FÜHREN MIT FEINER KLINGE

Ihr Nutzen

- Sie erhalten wertvolle Erkenntnisse sowohl über die Förderung der Entwicklung von Mitarbeitern, als auch über die eigene Entwicklung
- Sie erkennen, wie Sie Ihre eigenen Ressourcen mobilisieren können
- Sie finden die Balance zwischen notwendigem Freiraum und strukturierter Führung für Ihre Mitarbeiter
- Sie lernen den Umgang mit Widerständen und den Einsatz von Strategie und Taktik

Zielgruppe

- Führungskräfte und Projektleiter
- Alle Mitarbeiter, die in Zukunft Managementaufgaben übernehmen werden

Seminarinhalte

- Führungs-Typologien und ihre Stärken und Schwächen
- Als Führungskraft führen und geführt werden
- Leiten und lenken von Einzelpersonen und Gruppen – eine besondere Herausforderung

- Motivation und Fachkompetenz – ein Widerspruch?
- Mitarbeiter auf ihrem individuellen Niveau abholen und weiterentwickeln
- Zusätzliche Ressourcen für neue Aufgaben
- Erhöhen der Erfolgsquote durch klare Ziel-fokussierung
- Situatives Führen durch flexiblen Einsatz von Führungswerkzeugen
- Erkennen von Widerständen und effektive Reaktionen darauf
- Strategie und Taktik – die hohe Kunst der Planung in der Führungsarbeit
- Management-Regeln aus der Kunst des Fechtens

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage

MITARBEITERGESPRÄCH – VERSTEHEN UND VERSTANDEN WERDEN

Ihr Nutzen

- Sie erkennen den Wert und die Chancen von guten Mitarbeitergesprächen
- Sie erkennen die Wichtigkeit der Vorbereitung, Konzentration im Gespräch und des angemessenen Zeitrahmens
- Sie können sich und andere durch gute Mitarbeitergespräche motivieren
- Sie überprüfen und verbessern Ihre persönliche Gesprächstechnik
- Sie erhalten Tipps für die Reduktion von Gesprächsfehlern
- Sie sind in der Lage, formalisierte Mitarbeitergespräche im Unternehmen einzuführen oder ein bestehendes System zu relaunchen

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus Personalabteilungen
- Alle Führungskräfte und leitende Mitarbeiter, die Mitarbeitergespräche führen

Seminarinhalte

- Strukturiertes und standardisiertes Mitarbeitergespräch
- Vergangenheit- Zukunft- Konsequenzen
 - Ziele setzen
 - Anerkennung und Kritik
 - Motivation
- Gesprächsführung und Interviewtechniken
- Kommunikationsregeln
- Gesprächssituationen nutzen
 - Entwicklungsgespräche
 - Kritikgespräche
 - Abstimmungen
- Vorschläge für Formalisierung (Gesprächsleitfaden, Vorbereitungs- und Gesprächsformulare)

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage
 Optional: 1 Tag Follow-Up oder Einzelcoachings nach Vereinbarung

BURNOUT – LEITFADEN ZUR STRESSBEWÄLTIGUNG FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Ihr Nutzen

Das Burnout-Syndrom tritt nahezu in jeder Berufsgruppe auf. Experten schätzen, dass beinahe 8% der Arbeitnehmer unter diesem Erschöpfungszustand leiden. Menschen in Führungspositionen sind einerseits selbst gefährdet in ein Burnout zu geraten und andererseits können sie in ihrer Position dazu beitragen, Rahmenbedingungen zu entwickeln, die verhindern sollen, dass ihre Mitarbeiter ein Burnout bekommen. Bestimmte Stressfaktoren am Arbeitsplatz können Burnout begünstigen. Den ungünstigen Bedingungen entgegenzuwirken, obliegt zu einem bestimmten Teil der Verantwortung der Arbeitgeber. Dieses Seminar soll Menschen in Führungspositionen Optionen aufzeigen, wie sie ihre Mitarbeiter in Stresssituationen unterstützen können.

Zielgruppe

- Alle Personen mit Mitarbeiterverantwortung

Seminarinhalte

- Wie gehe ich selbst mit mir und meinen Ressourcen um? (Selbstmanagement)
- Welche Ansprüche habe ich an mich selber? Vs. Welche habe ich an meine Mitarbeiter?
- Welche Rahmenbedingungen brauche ich, um gute Arbeit leisten zu können vs. welche brauchen meine Mitarbeiter?
- Mein Führungsstil – welchen Einfluss kann er auf Burnout haben? Vs. Wer hat welche Verantwortung für was? Eigenverantwortlichkeit?

- Meine Kraftquellen – Wo tanke ich auf?
- Was kann ich tun, wenn ich ein Burnout bei einem Mitarbeiter vermute – Wie spreche ich es an (Mitarbeitergespräch)?
- Wen muss ich noch miteinbeziehen?
- Prävention und Intervention bei Burnout

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 1 bis 2 Tage

MANAGEMENT BY SPIRIT

Ihr Nutzen

- Sie schaffen wichtige persönlichkeitsbezogene Grundlagen für ein nachhaltiges, ethisches Wirtschaften.
- Sie erkennen Ihre persönlichen Potenziale und Stärken und machen sie für sich in der Arbeit mit Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten effektiv nutzbar.
- Sie machen Ihr persönliches Leadership als Besonderheit sichtbar.
- Sie sind in der Lage, aktiv alle Anpassungen an den Wandel innerhalb und außerhalb Ihres Unternehmens nachhaltig zu managen.

Zielgruppe

- „Neue“ Führungskräfte aller Hierarchieebenen
- Nachwuchsführungskräfte
- Personen, die demnächst Führungsaufgaben übernehmen sollen

Seminarinhalte

- Standortbestimmung bisheriger persönlicher Denk-, Handlungs- und Verhaltensweisen
- Das Unternehmen als mein Spiegelbild – Wo gibt es bei mir Anpassungsbedarf?
- Veränderungen zulassen: Negative Glaubenssätze löschen. Den Raum für Neues schaffen, Altes entsorgen

- Eigene Stärken nutzen: Innere Kräfte und Potenziale erkennen und nutzen
- Quantenphysik & Leadership: Ziele definieren und umsetzen
- Ich schaffe mir meine Realität: Die Kraft der Gedanken
- Selbstbild – Fremdbild
- Die Veränderung beginnt: SMARTe Ziele für smarte Manager
- Persönliche Erfahrungen bei der Visualisierung der persönlichen Ziele
- Sofort umsetzbare Instrumente zum Definieren und Erreichen der persönlichen Ziele

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage

Offene Seminare: 2 Tage

Termine: 19.-20.03.2012
 10.-11.09.2012

Trainer: Mag. Markus Tropper

Investition: € 790,-
 € 595,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens

CHANGE MANAGEMENT – VERÄNDERUNGSPROZESSE ERFOLGREICH STEUERN

Ihr Nutzen

- Sie kennen den Ablauf von Veränderungsprozessen
- Sie erhalten Werkzeuge zur Gestaltung von Veränderungsprozessen
- Sie nehmen Möglichkeiten zur Implementierung von Veränderungen für Ihr Projekt mit

Zielgruppe

- Führungskräfte und Projektleiter, die ihre Kompetenzen im Change-Management Bereich stärken möchten

Seminarinhalte

- Einsatzbereiche von professionellem Change-Management
- Phasen der Veränderung
- Kommunikation in Veränderungsprozessen
- Betroffene zu Beteiligten machen
- Werkzeuge im Change-Management



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage

VERÄNDERUNG ALS CHANCE

Ihr Nutzen

- Sie stehen Veränderungen und neuen Sichtweisen offen gegenüber
- Sie bestimmen aktiv Ihre Einstellung
- Sie hinterfragen konstruktiv, um von möglichen Veränderungen zu profitieren
- Sie können Ihre Energien mobilisieren und neue Perspektiven in Veränderungsprozessen entwickeln

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Mitarbeiter, die Leitungs- und Führungsaufgaben wahrnehmen und/oder sich darauf vorbereiten
- Mitarbeiter aller Abteilungen, die mit Veränderungen konfrontiert werden

Seminarinhalte

- Die fünf Bausteine des aktiven Handelns: Lebenseinstellung, Arbeit, Gesundheit, soziales Umfeld, Materielles
- „Querdenken“ vs „Betriebsblindheit“ – Perspektiven erweitern
- Chancen von Veränderungen annehmen und umsetzen
- Zusammenarbeit zwischen Abteilungen, Teams, Firmen, etc. mit unterschiedlichen „Kulturen“
- Ressourcen heterogener Gruppen erkennen und nutzen
- Eigene Einflussbereiche erkennen und ausbauen
- Ausgeglichenheit zwischen Beruf und Privatleben



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage

Offene Seminare: 2 Tage

Termine: 11.-12.04.2012
10.-11.10.2012

Trainerin: Ilse Maria Adametz-Houston

Investition: € 790,-
€ 595,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens

WEITERE TRAININGSMÖGLICHKEITEN IM FÜHRUNGSBEREICH

- Assessment-Center
- Potentialanalysen
- Persönlichkeitsprofile
- Führen in Projekten
- Diversity Management
- Kreativität & Innovation
- Führen von Recruitinggespräche
- Betriebswirtschaftlehre für Führungskräfte
- Strategisches Management - Strategieentwicklung und BSC



Weitere Themen gerne auf Anfrage!



Erlebnisorientierte Führungskräfte-Trainings mit Pferden als Co-Trainer

Vertrauen - Respekt - Authentizität
Entscheidende Qualitäten für Führungskräfte!

Vertrauen - Respekt - Authentizität
Erwartungen Ihrer Mitarbeiter an Sie als Führungskraft!

Vertrauen - Respekt - Authentizität
Entdecken, prüfen und erweitern Sie Ihr Führungspotential durch den Spiegel „Pferd“!

Was steckt hinter dem Geheimnis des erfolgreichen Führens? Wie können Sie für sich ein erfolgreiches Führungskonzept entwickeln?

In diesen Seminaren erhalten die Teilnehmer durch den Spiegel Pferd einen Einblick in ihre **individuellen Führungsstärken und -fähigkeiten**. Finden Sie heraus, wie Sie durch bewusste und unbewusste Kommunikation auf Ihre Mitmenschen wirken und welches Vertrauen und welcher Respekt Ihnen entgegen gebracht wird.

Ihr Nutzen

- Durch die Arbeit mit Pferden erhalten unsere Teilnehmer unmittelbares Feedback und Selbsterkenntnisse über ihre Führungseigenschaften und die eigenen Stärken und Schwächen
- Sie erkennen Ihre Verhaltensmuster und deren Wirkung (Selbstbild – Fremdbild)
- Sie erleben die Auswirkungen unbewusster (körperlicher) Kommunikation auf Andere und lernen, sie ganzheitlich einzusetzen
- Sie lernen die Prinzipien natürlicher Autorität und Authentizität noch besser umzusetzen
- Sie nehmen Erfahrungen mit, die als Bilder gespeichert und jederzeit abrufbar sind
- Sie lernen neue Verhaltensmuster und testen diese sofort im Seminar

Pferde bringen für die Führungsarbeit entscheidende Verhaltensmuster mit, die wir in unseren Seminaren nutzen:

- Ausgeprägte Wahrnehmung
- Soziale Unabhängigkeit
- Nonverbale Kommunikation
- Rangdynamik
- Teamgeist

Der Partner „Mensch“ muss sich daher in jeder Situation als kompetenter, vertrauter Anführer beweisen – die richtige Übung für das Führen von Menschen!

Eine herausfordernde Chance für Führungskräfte!

Die Wichtigkeit der „Soft-Skills“ in der Führung ist unbestritten! – Aber wie können wir diese entwickeln? Mit den herkömmlichen Weiterbildungsmaßnahmen stoßen wir bald an unsere Grenzen – was wir benötigen sind persönliche, tiefgreifende, erlebnisorientierte Erkenntnisse, die eine Verhaltensänderung initiieren!

Erlebnisorientierte Führungsseminare mit Pferden als Co-Trainer bieten dieses „Besondere“: Aufgrund ihrer Sensibilität nehmen Pferde kleinste, auch unbewusste

Gesten und Verhaltensweisen wahr. Pferde können nicht lügen, sie können nur authentisch in der Situation handeln.

Ein Pferd kennt keine Vorurteile, es akzeptiert jeden Menschen auf der Basis Vertrauen, natürlicher Autorität, persönlicher Anerkennung, Ehrlichkeit, Authentizität, mentaler Stärke, Lob und Zielorientierung. Dadurch sind Pferde die perfekten Spiegel - vorurteilslos und klar.

Diese Eigenschaften nutzen wir in unseren Seminaren!

Als Teilnehmer lernen Sie, durch Authentizität, Vertrauen und Respekt Ihre Führungsposition zu stärken und eventuell ungenutzte Potentiale einzusetzen.

Alle Seminare zeichnen sich durch **intensive Praxisübungen** aus. Die Teilnehmer erarbeiten die wesentlichen Inhalte durch gemeinsame Übungen mit dem Co-Trainer „Pferd“ in der Halle. Zwischen den einzelnen Übungen werden die jeweiligen Schwerpunkte, sowie die Herausforderungen und Aufgabenstellungen im Seminarraum analysiert und mit theoretischem Hintergrund sowie Erfahrungen aus der Praxis ergänzt.

Die Seminare zeichnen sich aus durch

- Nachhaltigkeit im Lernprozess durch bildhafte Erkenntnisse
- erlebnisorientiertes Lernen
- persönliche Betreuung durch 2 Trainer
- individuelle Schwerpunkte durch kleine Gruppen (max. 8 Teilnehmer bei 2 Trainern)

Die Teilnehmer

- reflektieren das eigene Führungsverhalten
- gewinnen elementare Einsichten in unbewusst gesteuerte Führungsprozesse
- erweitern und steigern ihr soziales Führungsverhalten
- erleben „natürliche Autorität“

Vorkenntnisse

Erfahrung mit Pferden oder gar Reiterfahrung sind für dieses Seminar nicht notwendig.

Methodik

Die Teilnehmer erarbeiten die wesentlichen Inhalte durch gemeinsame Übungen mit dem Co-Trainer „Pferd“ in der Halle. Zwischen den einzelnen Übungen werden die jeweiligen Schwerpunkte, sowie die Herausforderungen und Aufgabenstellungen im Seminarraum mittels Videoaufnahme analysiert und mit theoretischem Hintergrund sowie Erfahrung aus der Praxis ergänzt. Alle Übungen werden am Boden ausgeführt. Es wird nicht geritten!

Übungsdesign

- Jeder Teilnehmer führt jede Übung mit dem Pferd durch. Die übrigen Teilnehmer beobachten und füllen speziell ausgearbeitete Feedbackbögen aus.
- Die Übungen werden auf Video aufgenommen.
- Im Seminarraum werden die Übungen aller Teilnehmer anhand des Videos (Selbstbeobachtung) und anhand der Feedbackbögen der anderen Teilnehmer (Fremdbeobachtung) besprochen.

FUNDAMENTE DER FÜHRUNG – SITUATIVE FÜHRUNG LIVE ERLEBEN UND UMSETZEN

Ihr Nutzen

Im Mittelpunkt des Seminars stehen die Vermittlung und das Erlebbar-Machen der wichtigen Eigenschaften und Verhaltensweisen von Führungskräften. Sie erhalten unmittelbares Feedback von den Pferden über Ihren gegenwärtigen Führungsstil und erhalten wichtige Inputs für die Erweiterung Ihrer Handlungsalternativen im Führungsalltag.

Zielgruppe

- Führungskräfte aller Hierarchieebenen, die ihr Führungsverhalten reflektieren und erweitern möchten
- Führungskräfte in Projekten

Seminarinhalte

- Erkennen und Überwinden der eigenen Komfortzone
- Die Wichtigkeit von Aufmerksamkeit, Vertrauen und Respekt für Führungskräfte
- Wie wirke ich auf Andere? Fremdbild vs. Selbstbild
- Die Bedeutung ganzheitlicher Kommunikation – bewusste und unbewusste Kommunikation im Einklang
- Einschätzen und Umgang mit verschiedenen Persönlichkeiten
- Situative Führung – mitarbeiter- und situationsbezogenes Führen live erleben
- Führen in schwierigen Situationen (mit begrenzten Ressourcen, auf Distanz)
- Zielbildung und -erreichung, Umgang mit Barrieren und Hindernissen
- Teams – Rollen, Bildung, Arbeiten im Team

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 1 bis 2 Tage

Offene Seminare: 2 Tage

Termine: 10.-11.05.2012
04.-05.10.2012

Trainer: Mag. Alexandra Kamper-Neulentner,
Mag. Herbert Kamper

Investition: € 890,-

FOLLOW-UP: FUNDAMENTE DER FÜHRUNG – TEIL 2

Ihr Nutzen

In diesem Seminar wollen wir gemeinsam mit den Teilnehmern das bereits Erlernete und Umgesetzte Wissen reflektieren, durch gemeinsame Übungen mit den Pferden prüfen und weitere Handlungsoptionen öffnen.

Seminarinhalte

- Rückblick auf die Umsetzungsarbeit
- Schwierige Situationen im Führungsalltag
- Ihre situative Führung am Prüfstand
- Grosse Herausforderungen – grosse Chancen

Zielgruppe

Alle Führungskräfte, die bereits Fundamente der Führung – Teil 1 besucht haben.



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 1 Tag

Offene Seminare: 1 Tag

Termin: 12.10.2011

Trainer: Mag. Alexandra Kamper-Neulentner,
Mag. Herbert Kamper

Investition: € 395,-

STANDORTBESTIMMUNG UND ANREGUNG VON ENTWICKLUNGSFELDERN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE ODER MITARBEITERINNEN

Zielgruppe

- Bestehende und potentielle Führungskräfte
- Teams

Seminarinhalte

Folgende Eigenschaften können im Zuge des Assessments beurteilt werden:

- Zielorientierung
- Beziehungs- und Aufgabenorientierung
- Flexibilität
- Entschlossenheit und Durchsetzungsvermögen
- Energieeinsatz
- Verfügbare Problemlösungsstrategien
- Perfektionismus versus Pragmatismus
- Teamrollen
- Teamzusammensetzung



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage



Die Methode „Planspiel“

Planspiele sind Modelle, mit denen komplexe Zusammenhänge in einfacher Form abgebildet und dargestellt werden können.

Mit dieser didaktischen Methode, die in abstrakter aber doch realitätsnaher Weise Abläufe und Zielkonflikte simuliert, sammeln die Teilnehmer nach dem Prinzip „**Learning by Experimenting**“ in sehr kurzer Zeit und ohne Risiken viele Erfahrungen.

Die Methode „Planspiel“ sichert so einen maximalen Lernerfolg und garantiert einen nachhaltigen Lerntransfer.

Anhand eines Spieles, ähnlich wie Monopoly, übernehmen Kleingruppen von drei bis fünf Personen das Management eines Unternehmens ihrer Branche und stehen mit anderen Gruppen am gleichen Markt im Wettbewerb. Es werden drei Geschäftsjahre simuliert in denen die Teilnehmer z.B. Aufträge akqui-

rieren, Kosten kalkulieren und Prozesse verbessern mit dem Ziel, das Geschäftsergebnis zu optimieren. Durch diese spielerische Erfahrung lernen die Teilnehmer unternehmerisch zu denken und zu handeln und ihren Einfluss auf das Geschäftsergebnis.

Produktions-Planspiele:

- Unternehmen live!
- Management live!
- Top-Management live!

Erweiterte Planspielpalette:

- Klinik live!
- Handel live!
- Einzelhandel live!
- Hotel live!
- Autohaus live!
- Papierverarbeitung live!
- Handel
- Logistik
- Baumarkt
- Projektmanagement live!
- Zeitmanagement live!

Ihr persönliches Unternehmens-Planspiel:

Gerne führen wir gemeinsam mit unserem Kooperationspartner eine Branchenanpassung und somit ein für den Kunden entwickeltes Spiel durch.

Hierfür wäre in einem ersten Schritt ein Gespräch mit dem Spiele-Entwickler notwendig, um einerseits den Adaptierungsaufwand zu erfassen und andererseits um Ihnen die notwendige Investition nennen zu können.



MANAGEMENT LIVE!

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer ...

- ... lernen vernetztes unternehmerisches Denken,
- ... verstehen betriebswirtschaftliche Zusammenhänge.
- ... erleben unternehmerische Entscheidungen und deren Auswirkungen.
- ... erarbeiten Stellhebel im Unternehmen und deren Einfluss auf das Ergebnis.
- ... erkennen Ansatzpunkte für Optimierungen und den eigenen persönliche Beitrag.
- ... entwickeln ein Gespür für das eigene tägliche Geschäft.

Zielgruppe

Alle Personen, die betriebswirtschaftliches Wissen für den Beruf benötigen, gleichgültig ob sie es aufbauen, auffrischen oder erweitern möchten. Mitarbeiter, die finanzielle Zusammenhänge verstehen und auf den eigenen Arbeitsplatz übertragen sollen.

Seminarinhalte

Management live! ist ein wettbewerbsorientiertes haptisches Planspiel zur erlebnisorientierten Vermittlung von betriebswirtschaftlichem Wissen und unternehmerischem Denken.

- Interessengruppen eines Unternehmens und deren spezifische Interessen
- Wertschöpfungsprozess
- Abschreibungen
- GuV und Bilanz
- Renditekennzahlen
- Cash Flow und Liquidität
- Strategische und operative Planung
- Kalkulation und Preisgestaltung
- Deckungsbeitragsrechnung

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 1 bis 2 Tage

Offene Seminare: 2 Tage

Termine: 12.-13.03.2012
17.-18.09.2012

Trainer: Dr. Christian Kreidl oder
MMag. Dr. Stephanie Messner

Investition: € 890,-
€ 670,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens



Stehen auch Ihre Mitarbeiter immer wieder vor Herausforderungen im Bereich der Kommunikation?

Wünschen Sie sich manchmal, mehr professionelle Kommunikationstechniken in Ihrer persönlichen Toolbox, um schwierige Situationen zu meistern?

Wenn auch Sie Ihren Mitarbeitern und Kollegen mehr Kommunikationswerkzeuge zur Verfügung stellen möchten, dann lesen Sie weiter!

„Füllen Sie Ihre Kommunikations-Toolbox“



HERAUSFORDERNDE GESPRÄCHSSITUATIONEN ERFOLGREICH MEISTERN

Ihr Nutzen

- Sie erkennen unterschiedliche Typen von herausfordernden Gesprächen – Kritik-, Konflikt-, „Schlechte Nachrichten“-Gespräche und Feedback-Gespräche
- Sie erhalten professionelle Techniken, um auch schwierige Themen konstruktiv zu besprechen
- Sie arbeiten an Ihrer aktiven Gesprächsgestaltung
- Sie verwenden gezielt Interventionen

Zielgruppe

- Führungs- und Nachwuchsführungskräfte
- Personen mit Mitarbeiterverantwortung
- Mitarbeiter aus Personalabteilungen

Seminarinhalte

- Gesprächspsychologische Grundlagen
- Das Gespräch strategisch vorbereiten
- Aktive Gesprächsgestaltung
 - Mit dem Einstieg die Weichen stellen
 - Kritik und Lob klar und verständlich kommunizieren
 - Förderndes Feedback geben
 - Den Anderen zum Reden bringen
 - Ziel- und personenorientiert argumentieren
 - Kooperation und Verantwortlichkeit fördern
 - Ergebnisse erarbeiten – Ziele formulieren
 - Argumente zielorientiert vorbringen

- Die Phasen eines Gesprächs
- Interventionen in schwierigen Situationen
 - Mit emotionalen GesprächspartnerInnen angemessen umgehen
 - Ausweichstrategien des Anderen erkennen und ihnen entgegenen
 - Spannung aus dem Gespräch nehmen – deeskalierende Gesprächsmittel einsetzen
- Führen von Kritik- und Konfliktgesprächen
- Übermitteln schlechter Nachrichten

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage

Offene Seminare: 2 Tage

Termine: 26.-27.04.2012
08.-09.11.2012

Trainer: Mag. Alexandra Kamper-Neulentner,
Mag. Herbert Kamper

Investition: € 790,-
€ 595,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens

KOMMUNIKATION UND KONFLIKTMANAGEMENT

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie in verschiedensten Situationen mit Konflikten noch besser umgehen können
- Sie erkennen den Sinn von Konflikten und können diese in Ihrer eigenen beruflichen und privaten Situation angemessen umsetzen
- Sie schärfen Ihre Wahrnehmung und Ihre kommunikativen Fähigkeiten
- Sie erweitern Ihre Kommunikationsfähigkeit

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Mitarbeiter
- Kundenbetreuer

Seminarinhalte

- Grundlagen der Kommunikation
- Anatomie von Botschaften, verbale Signale und Körpersprache
- Erweiterung der Wahrnehmung im Erkennen von Konflikten
- Erfolgreich Konfliktgespräche führen
- Leitfaden für das richtige Durchführen eines Konfliktgespräches
- Modelle der Konfliktlösung und Scheinlösung
- Individuelle Strategien für den konstruktiven Umgang mit Konflikten
- Umgang mit Emotionen in Konflikten
- Konfliktodynamiken in Gruppen und wie diese konstruktiv genutzt werden können

- Erkennen eigener Verhaltensmuster in Konfliktsituationen
- Konstruktiv Kritik geben und empfangen
- Eigene und fremde Grenzen erkennen und erfolgreich kommunizieren
- Stärkung der eigenen Konfliktkultur

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage

Offene Seminare: 2 Tage

Termine: 26.-27.04.2012
08.-09.11.2012

Trainerin: Ilse Maria Adametz-Houston

Investition: € 790,-
€ 595,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens

VERHANDLUNGSFÜHRUNG – PROFESSIONELL UND SICHER VERHANDELN

Ihr Nutzen

- Sie identifizieren Verhandlungen als einen wesentlichen Teil des Erfolges, privat und geschäftlich
- Sie erlernen die Kunst der Verhandlungsführung: Feingefühl, Menschenkenntnis und das Wissen um Verhandlungstaktik und –strategie
- Sie können danach Verhandlungen planen, sie gezielt und mit System führen und erfolgreich abschließen
- Sie erfahren, wie Sie sachbezogen verhandeln, auf objektive Kriterien bestehen und faire und vernünftige Übereinkünfte treffen können

Zielgruppe

- Mitarbeiter, die Verhandlungen führen
- Führungs- und Nachwuchsführungskräfte
- Personen mit Mitarbeiterverantwortung
- Mitarbeiter aus Personalabteilungen

Seminarinhalte

- Verhandlungskonzepte: Gordon Managementkonferenz, **Harvard Konzept**, Win/Win-Prinzip
- Systematische Vorbereitung, Strategien entwickeln, Strategien des Verhandlungspartners überlegen
- Vorbereitung und Zielsetzung, Gesprächseröffnung, Informationsaustausch, Diskussionsphase, Einigungsphase, Abschluss und Umsetzungsplan
- Gesprächsführung in schwierigen Situationen: Ausrichtung am Partner – Kontakt herstellen
- Regeln des partnerzentrierten Feedbacks
- Verhandlungssituationen mit mehreren Beteiligten
- Diplomatische Gesprächsführung
- Angriffe erfolgreich abwehren
- Argumentationsaufbau

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 bis 3 Tage
2 Tage „Verhandeln nach Harvard“

SOVERÄNE RHETORIK – AUSDRUCK SCHAFFT EINDRUCK

Ihr Nutzen

- Sie lernen unterschiedliche Redestrukturen kennen
- Sie kennen die Hintergründe der Rhetorik
- Sie gestalten Ihre Kommunikation flexibler und verbessern Ihr Durchsetzungsvermögen
- Sie erlernen, auch mit „schwierigen Situationen“ umzugehen
- Sie professionalisieren Ihren persönlichen Auftritt

Zielgruppe

- Führungskräfte aller Hierarchieebenen
- Nachwuchsführungskräfte
- Geschäftsführer
- Mitarbeiter

Seminarinhalte

- Verschiedene Faktoren der Rhetorik
- Sender/Empfänger Verhalten
- Körpersprache und Körpersignale
- Bewusstsein schaffen für Sprache und Artikulation
- Die Wirkung der Stimme und Stimmübungen
- Aufbau, Struktur, Methoden, Vorbereitungen und Rahmenbedingungen eines Vortrags
- Umgang mit Nervosität und Steigerung der eigenen Sicherheit
- Unterschiedliche Strukturierungen einer Rede
- Sprachstil
- Interessanter Einstieg und wirkungsvoller Abschluss
- Kontakt zum Publikum
- Umgang mit Einwänden und „schwierigen Situationen“



Firmeninterne Seminare:
 2 Tage: Souveräne Rhetorik
 2 Tage: Stimmliche Präsenz und Ausdruckskraft

ERFOLGREICH UND ÜBERZEUGEND PRÄSENTIEREN VOR KLEINEN UND GROSSEN GRUPPEN

Ihr Nutzen

- Sie lernen Ihre Ideen, Produkte und Meinungen klar, präzise und wirkungsvoll zu präsentieren
- Sie optimieren Ihre Wirkung während einer Präsentation
- Sie lernen Methoden kennen, wie Sie auch schwierige Situationen während Ihrer Präsentation durch flexibles Handeln und Ihre Persönlichkeit meistern können
- Sie machen sich Ihre unbewussten Präsentationskompetenzen bewusst

Zielgruppe

- Führungskräfte und Mitarbeiter, die Präsentationen vorbereiten und abhalten
- Jeder, der seine Präsentationstechnik verbessern möchte

Seminarinhalte

- Die Vorbereitung einer Präsentation
- Tipps für eine erfolgreiche Präsentation:
 - multisensorisches Präsentieren: Hören, Sehen, Fühlen und Aufnehmen
 - Sichereres und überzeugendes Auftreten durch Körpersprache und Stimme
 - Umgang mit Lampenfieber – mentales Einstimmen

- Medieneinsatz in der Präsentation
 - Möglichkeiten und Bedeutung der verschiedenen Medien
 - Medienauswahl – Medienmix
 - Einsatz von Anschauungsmaterial
- Mit guter Struktur zum Punkt kommen
 - Kernbotschaften formulieren
 - Die richtigen Fragen stellen und auch richtig antworten
- Der Kontakt und die Kommunikation mit der Gruppe
 - Umgang mit Anmerkungen und Einwänden
 - Umgang mit Kritik und Stören
 - Steuerung der Diskussion – Diskussionsregeln
- Selbst- und Fremdbild: Präsentationskompetenzen
- Gesprächs-, Frage- und Argumentationstechniken
- Die heiklen Momente: Fragen und Einwände
- Spontanität und Schlagfertigkeit

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage

Offene Seminare: 2 Tage

Termine: 03.-04.04.2012
 13.-14.11.2012

Trainerin: Mag. Masha Ibeschitz

Investition: € 790,-
 € 595,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens

MEETINGS ERFOLGREICH GESTALTEN – ERGEBNISORIENTIERTE MODERATIONSTECHNIK

Ihr Nutzen

- Sie lernen Moderation als Werkzeug zur Steuerung gruppenspezifischer Prozesse kennen und anwenden
- Sie erlernen die Planung und Umsetzung von Moderationsstrukturen
- Sie erkennen die Rolle als Moderator und nehmen diese bewusst wahr

Seminarinhalte

- Was ist Moderation? Funktion-Nutzen-Grenzen
- Ablauf einer Moderation
- Rolle und Rollenkonflikte von Moderatoren
- Einsatzmöglichkeiten von Moderation
- Effiziente Meetinggestaltung mit Hilfe zielgerichteter Moderation
- Umgang mit gruppenspezifischen Phänomenen und schwierigen Situationen in der Moderation

Zielgruppe

- Projektmanager
- Führungskräfte
- Workshopleiter



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage

BESCHWERDEN ALS CHANCE

Ihr Nutzen

- Sie erkennen die Bedeutung einer kundenorientierten Beschwerdebearbeitung für den Unternehmenserfolg
- Sie wissen, dass eine schnelle und kundenorientierte Lösung ein professionelles Beschwerdemanagement erfordert und können Gespräche mit reklamierenden Kunden strukturiert und kundenorientiert führen
- Sie optimieren Ihre Fähigkeit, in Eskalationsgesprächen klar und sachlich zu handeln

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Mitarbeiter
- Kundenbetreuer

Seminarinhalte

- Identifikation der wichtigsten Beschwerdeursachen
- Erkennen der Notwendigkeit der Ursachenbeseitigung
- Struktur des Reklamationsgesprächs
- Lösungssuche gemeinsam mit den Kunden
- Grundlagen der Kommunikation
- Anatomie von Botschaften, verbale Signale und Körpersprache

- Aktives Zuhören, richtige Beschwerdeermittlung
- Umgang mit Emotionen in Beschwerdesituationen
- Eigene und fremde Grenzen erkennen und erfolgreich kommunizieren
- Stärkung der eigenen Beschwerdekultur
- Auswirkung der kundenorientierten Beschwerde-regelung auf die Kundenbindung
- Einübung der Gesprächsführung in Rollentrainings

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage
Optional: 1 Tag Follow-Up oder Einzelcoachings nach Vereinbarung

Offene Seminare: 2 Tage

Termine: 01.-02.02.2012
01.-02.10.2012

Trainerin: Claudia Lierl

Investition: € 790,-
€ 595,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens

THE ONE PAGER

Kennen Sie das?

Der Chef will ein komplexes Thema schriftlich haben oder Sie wollen jemandem kurz eine Zusammenfassung machen, wissen auch „in der Kürze liegt die Würze“, aber wissen nicht, wie Sie Ihr Thema auf ein DIN A4 Blatt bringen sollen?

Ihr Nutzen

- Sie können komplexe Inhalte klar, deutlich und KURZ verpacken
- Sie erhalten Zeitersparnis für Schreiber und Leser durch knackige E-Mails, Konzepte und Briefings
- Sie wissen, wie man lange Projekte oder Inhalte so verpackt, dass sie der Leser auch liest, versteht und beantwortet

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Projektleiter
- Teamleiter
- Assistent der Geschäftsleitung
- Alle, die oft und viel zusammenfassen müssen

Seminarinhalte

- Schreibstilanalyse
- Nominalisierungen und andere Methoden zur Satzkürzung
- Bullet points und andere Alternativen
- Executive summaries – Tipps und Tricks
- Concise writing
- Leseverhalten
- Speed writing
- AOL (Aussagen ohne Logik) Verhalten
- Neueste Erkenntnisse aus der Gehirnforschung – auf das Schreiben angewandt
- Analyse von guten und schlechten One Pagern
- Checkliste

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 1 Tag

Offene Seminare: 1 Tag

Termine: 06.02.2012
24.09.2012

Trainerin: MMag. Alexandra Sock, MBA

Investition: € 450,-
€ 335,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens

NONVERBALE KOMMUNIKATION – DIE MACHT DER KÖRPERSPRACHE

Ihr Nutzen

- Sie erkennen, wie Sie Ihre Kommunikationskompetenzen bisher genutzt haben und legen den Fokus darauf, wo Ihr individuelles Entwicklungspotential liegt
- Sie lernen den gezielten Einsatz von nonverbalen Lenkungsmitteln kennen, die Sie unterstützen, zielorientiert zu kommunizieren
- Sie erarbeiten unterschiedliche Werkzeuge, die Sie in praktischen Übungen sofort umsetzen, um die Wirkung und Einsatzgebiete der Tools für sich zu erproben.
- Der Schwerpunkt dieses Seminars liegt auf den Themen Selbstbewusstsein, Klarheit und lösungsorientierte Kommunikation

Zielgruppe

- Alle Personen, die ihren persönlichen Auftritt optimieren und stärken wollen

Seminarinhalte

- Analysieren der eigenen Stärken und Lernfelder
- Körpersprache und ihre Wirkung
 - Signale senden
 - Kooperative Körpersprache
 - Distanzen, Raum geben und nehmen
- Signale verstehen und nutzen
- Distanzverhalten erkennen und verstehen

- Persönliche Wirkung
 - Meine Potentiale einsetzen
 - Do's und Don'ts
 - Stimmeinsatz
 - Strategien im Umgang mit Lampenfieber
- Professioneller Stimmeinsatz
 - Möglichkeiten der Stimme
 - Wirkung der Lenkungsmittel
 - Stimtraining
- Schlagfertigkeit und dessen Grundprinzipien

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage
Optional: 1 Tag Follow-Up oder Einzelcoachings nach Vereinbarung

Offene Seminare: 2 Tage

Termine: 16.-17.01.2012
04.-05.10.2012

Trainerin: Claudia Lierl

Investition: € 790,-
€ 595,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens



Ist Ihr Unternehmen international tätig und arbeiten Ihre Mitarbeiter mit Geschäftspartnern aus unterschiedlichsten Ländern und/oder Kulturen zusammen? Stehen Ihre Mitarbeiter daher immer wieder vor Herausforderungen im Bereich der interkulturellen Kommunikation? Wünschen Sie sich manchmal mehr Hilfestellung im Umgang mit anderen Kulturen?

Wenn auch Sie Ihren Mitarbeitern und Kollegen mehr Wissen und Tipps für die Kommunikation mit anderen Kulturen zur Verfügung stellen möchten, dann lesen Sie weiter!

Machen Sie sich und Ihre Mitarbeiter „Fit für das Fremde“





Zusammenarbeit mit Kunden, Lieferanten und Kollegen aus anderen Kulturen nimmt in den meisten Wirtschaftszweigen ständig an Bedeutung zu.

Internationale Entsendung von Mitarbeitern, grenzüberschreitende Projekte und Verhandlung mit Kunden aus fremden Kulturen sind nicht mehr die Ausnahme sondern oft schon die Regel.

Häufig treten scheinbar aus dem Nichts Probleme in der Zusammenarbeit auf, deren Lösung dann, falls überhaupt, nur sehr zeit- und kostenintensiv möglich ist.

Zentrale Bedeutung hat hier die interkulturelle Kompetenz der handelnden Mitarbeiter:

- Bewusstsein für die Besonderheiten der interkulturellen Zusammenarbeit
- Kenntnis der impliziten Spielregeln der anderen Kultur
- Fähigkeit, sich auf die speziellen Bedürfnisse des Geschäftspartners und der Situation einzustellen

SEMINAR DMC™ arbeitet derzeit mit sieben Trainern im Bereich interkulturelle Kommunikation zusammen, die jeweils unterschiedliche Schwerpunkte hinsichtlich geografischer Region und fachlicher Problemstellung abdecken.

So können wir für Ihren Bedarf die passende Lösung schneidern und zukünftige Probleme deutlich reduzieren!

Folgende Beispiele geben einen Überblick über die Einsatzmöglichkeiten:

- Verhandlungstechniken im CEE/ SEE Raum
- Kommunikation und Konfliktmanagement in fremden Kulturen
- Verkauf und Marketing im internationalen Kontext

- Multikulturelles Teambuilding
- Vorbereitung von Expatriates auf Auslandsentsendungen
- Begleitung von Expatriates und High-Potentials

Diese Schwerpunktsetzungen werden vorab mit Ihnen spezifiziert und im Weiterbildungsprogramm inhaltlich auf Ihr Unternehmen maßgeschneidert.

Zielgruppen:

- Personen, die mit unterschiedlichen Kulturen zusammenarbeiten
- Internationale Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte
- Expatriates und High-Potentials



INTERCULTURAL AWARENESS – DER KNIGGE FÜR ANDERE KULTUREN

Ihr Nutzen

- Sie entwickeln Verständnis für die Andersartigkeit verschiedener Kulturen
- Sie erlernen, worauf es in der Zusammenarbeit von mehreren Kulturen ankommt
- Sie erhalten praktische, anwendbare Hintergrundinformationen in kompakter Form
- Sie entwickeln Sensibilität für andere Kulturen

Zielgruppe

- Personen, die mit unterschiedlichen Kulturen zusammenarbeiten
- Expatriates in Österreich
- Internationale Manager und Teamleiter

Seminarinhalte

- Kulturdimensionen und wie man verschiedene Kulturen einteilen kann
- Symbolik, Bilder und Kulturmeilensteine
- Was kann in Kulturen alles anders sein (Sprechtempo, Farbwahrnehmung, Gesten, ...)
- Fallen in der Zusammenarbeit (erste Treffen, Restaurantbesuch, Einladungen nach Hause, Geschenke, Telefonate ...)
- Tipps und Tricks im Umgang mit anderen Kulturen



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 1 Tag

Offene Seminare: 1 Tag

Termine: 28.02.2012
17.09.2012

Trainerin: Ilse Maria Adametz-Houston

Investition: € 450,-
€ 335,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens

INTERKULTURELLES PROJEKTMANAGEMENT – ZUSAMMENARBEIT ÜBER LANDES- UND KULTURGRENZEN EFFEKTIV MANAGEN

Ihr Nutzen

- Sie lernen, die von kulturellen Unterschieden betroffenen Bereiche der Zusammenarbeit zu erkennen
- Sie lernen den Einsatz von Projektmanagement-Techniken auf die Team-Zusammensetzung abzustimmen
- Sie erweitern Ihren Handlungsspielraum bei der Führung von interkulturellen Teams

Zielgruppe

- Projektmanager
- Teilprojektmanager
- Projektteammitglieder

Seminarinhalte

- Was ist Kultur? Vorurteil vs. cultural awareness
- Kulturelle Dimensionen und deren Einfluss auf das Verhalten
- Projektmanagement-Techniken und wie diese von kulturellen Unterschieden beeinflusst werden
- Klärung von Rollenverständnis und Entscheidungsprozessen
- Förderung der Zusammenarbeit im Projekt-Team



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage

MULTIKULTURELLE TEAMS

Ihr Nutzen

- Sie reflektieren kulturelle Unterschiede im Team
- Sie erkennen Störungsquellen
- Sie entwickeln Maßnahmen für eine reibungsarme Zusammenarbeit
- Der Zusammenhalt im Team wird gestärkt

Zielgruppe

Multikulturelle Teams, die sich entweder neu formieren, neuen Herausforderungen stellen oder die interne Zusammenarbeit verbessern möchten.

Seminarinhalte

- Merkmale der im Team vertretenen Kulturen
- Reflexion der bisherigen Erfahrungen im Team
- Wertehierarchien der Teammitglieder
- Spielregeln der Zusammenarbeit
- Weitere Themen abhängig von der Problemstellung des Teams



Firmeninterne Seminare:

Dauer: nach Vereinbarung

KULTURSPECIFISCHE INTERKULTURELLE TRAININGS

Ihr Nutzen

- Sie entwickeln Sensibilität für kulturelle Unterschiede
- Sie lernen die wesentlichen Verhaltensregeln im relevanten Kulturkreis kennen (Do's and Don'ts)
- Sie erhalten wertvolle Hintergrundinformation über Land und Leute
- Sie erfahren Details über die lokale Business-Kultur

Zielgruppe

- Personen, die auf einen Auslandsaufenthalt vorbereitet werden
- Personen, die schwerpunktmässig mit Kollegen, Kunden oder Lieferanten aus einem konkreten anderen Kulturkreis zusammenarbeiten
- Expatriates

Seminarinhalte

- Kulturspezifische Informationen über das jeweilige Land
- Für folgende Länder bzw. Regionen bieten wir kulturspezifische Trainings an:
 - CEE & SEE Raum
 - Deutschland
 - Frankreich
 - Italien
 - Griechenland
 - Österreich
 - Schweiz
 - Spanien
 - Türkei
 - Russland
 - United Kingdom
 - USA
 - Naher & Mittlerer Osten
 - Nord- & Südafrika
 - Südasiatischer Raum
 - China
 - Indien
 - Japan



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 1 bis 2 Tage
Optional: Coaching oder Kleingruppenarbeit

KOMMUNIKATION IN CEE LÄNDERN

Ihr Nutzen

- Sie entwickeln Sensibilität für kulturelle Unterschiede
- Sie lernen die wesentlichen Verhaltensregeln im relevanten Kulturkreis kennen (Do's & Don'ts)
- Sie erhalten wertvolle Hintergrundinformation über Land und Leute
- Sie erfahren Details über die lokale Business-Kultur

Zielgruppe

- Personen, die auf einen Auslandsaufenthalt in CEE vorbereitet werden
- Personen, die mit Kollegen, Kunden oder Lieferanten aus CEE Ländern zusammenarbeiten

Seminarinhalte

- Kulturspezifische Information über CEE Länder



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage

AUSTRIAN CULTURE FOR EXPATRIATES

Ihr Nutzen

- Sie erhalten aktuelle Informationen und praktische Hinweise zu Österreich
- Sie können ihre Verhaltensweisen auf österreichische Gepflogenheiten einstellen
- Sie wissen, worauf es bei der Zusammenarbeit ankommt und können Missverständnisse vermeiden
- Sie entwickeln Verständnis für die Andersartigkeiten der anderen Kultur
- Sie gewinnen Vertrauen im Umgang mit Menschen aus Österreich

Zielgruppe

- Expatriates in Österreich
- Internationale Mitarbeiter, die mit Österreichern zusammenarbeiten
- Personen, die mehr über die österreichische Kultur erfahren möchten

Seminarinhalte

- Leben und Arbeiten in Österreich
- Verhalten im beruflichen und privaten Alltag
- Höflichkeiten, Werte, Normen und Tabus
- Humor, Aberglauben und Sprichwörter
- Freizeitgestaltung, Essen und Trinken in Österreich
- Besonderheiten der deutschen Sprache
- Cartoons, Märchen und Geschichten
- Berühmtheiten in Österreich
- Leseempfehlungen, Tipps für Internet-Recherche, etc.

Seminarsprache

- Englisch

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 1 bis 2 Tage

Offene Seminare: 1 Tag

Termine: 26.03.2012
08.10.2012

Trainerin: MMag. Alexandra Sock, MBA

Investition: € 450,-
€ 335,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens



Finden Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter den Ausgleich zwischen Privat- und Berufsleben?

Sind auch Sie daran interessiert, dass Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter fit und gesund und somit leistungsfähig sind und bleiben?

Dann holen Sie sich hier „Mehr Power für den Berufsalltag“!



4x4 ALLRAD-POWER FÜR DEN ALLTAG – STRESSBEWÄLTIGUNG UND ZEITOPTIMIERUNG

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie Stresssituationen meistern
- Sie erlangen und behalten körperliche, mentale und aktive Fitness
- Sie wissen, wie Sie Methoden der Stressbewältigung im Alltag einsetzen
- Sie bekommen Ihre persönliche Arbeitsumwelt besser in „Griff“
- Sie erfahren, wo der Stress in Ihrem Leben lauert und wie Sie Ihr Leben wieder selbst steuern
- Sie erhalten einen Einblick in wirksame Entspannungstechniken

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Mitarbeiter mit großem Zeit- und Aufgabendruck
- Jeder, der das Gefühl hat, nicht immer alles unter einen Hut bringen zu können

Seminarinhalte

- Zeitanalyse – wo läuft meine Zeit so hin ...
- Lebensbereiche – nur im Gleichgewicht läuft alles „rund“
- Dringend versus Wichtig
- Zeitfallen und Lösungen
- Persönliche Strategien und Visionen entwickeln
- Konzentration auf das Wesentliche
- Ruhe ausstrahlen durch innere Balance
- Den eigenen Körper „entdecken“
- Bewegung und Entspannung – ideal zum Stressabbau
- Energetisierende Übungen auch in der Arbeit leicht gemacht
- In einem gesunden Körper ein gesunder Geist!
- Das Leben vereinfachen –Tipps und Tricks um entspannter zu arbeiten und zu leben

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage

Offene Seminare: 2 Tage

Termine: 07.-08.05.2012
04.-05.09.2012

Trainer: Rüdiger Tesar

Investition: € 790,-
€ 595,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens

ZEIT- UND SELBSTMANAGEMENT

Ihr Nutzen

- Sie analysieren Ihre aktuelle Situation
- Sie lernen Werkzeuge, Tipps und Tricks zur individuellen Zielerreichung kennen
- Sie lernen Zeitdiebe und Zeitfallen zu identifizieren und zu überwinden
- Sie erfahren, wie Sie Ihre selbst gewählten Ziele leicht erreichen
- Sie analysieren Ihren Arbeitsstil und optimieren die aktuelle Situation

Zielgruppe

- Führungskräfte und Mitarbeiter
- Menschen, die ihr Selbstmanagement optimieren wollen
- Menschen, die bewusster ihre täglich zur Verfügung stehende Zeit nutzen wollen

Seminarinhalte

- Umgang mit Zeit – Ist-Analyse
- Ziellarbeit – Ermittlung des Soll-Zustandes
- „... aber die anderen stehlen mir dauernd meine Zeit!“ – Umgang mit Zeitdieben
- Gestaltung von effektiven Tagesplänen
- Implementierung des erworbenen Wissens in den Alltag nach dem Seminar
- Effektive Organisation des Arbeitstages
- Arbeitstechnik für erfolgreiche Zeiteinteilung
- Chancen und Risiken des eigenen Arbeitsstils erkennen

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage

COACHINGTECHNIKEN ZUR EFFIZIENZSTEIGERUNG

Ihr Nutzen

- Sie erlernen Coachingtechniken und können diese gezielt einsetzen
- Sie können durch zielgerichtete Kommunikation Reibungsverluste reduzieren und Klarheit schaffen
- Sie erhalten eine höhere Produktivität durch klare Anweisungen
- Sie erlernen, welche Formulierungen welche Umsetzungsenergien freisetzen

Zielgruppe

- Geschäftsführer
- Führungskräfte
- Projektleiter
- Teamleiter
- Assistenten der Geschäftsleitung

Seminarinhalte

- Wahrnehmungsmodelle und deren Einfluss auf Ihr Kommunikationsverhalten
- Dramaenergie vs. trinergetische Energie
- Dramadrieeck und deren Umkehr
- Kommunikationstechniken zur Steigerung von Klarheit
- Vom Denken zum Handeln – verschiedene Modelle zum Ausprobieren
- Denkmuster und Metaprogramme
- Die richtige Frage zur richtigen Zeit
- POL Modell
- DRIMM Modell
- Neueste Erkenntnisse aus der Gehirnforschung



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 1 bis 2 Tage
Optional: 1 Tag Follow-Up oder Einzelcoachings nach Vereinbarung



Kennen Ihre Mitarbeiter die Bedeutung von Kundenorientierung als Schlüsselfaktor für den Erfolg Ihres Unternehmens?

Ist es Ihnen wichtig, dass alle Mitarbeiter das Know-How haben, Ihre Firma optimal zu vermarkten?

Dann geben Sie Ihren Mitarbeitern die erforderlichen Tools -
Stärken Sie Ihren Unternehmensauftritt!



SMILE SELLING – ERFOLGREICH VERKAUFEN

Ihr Nutzen

- Sie erlernen, wie Sie erfolgreich neue Kunden akquirieren
- Sie können überzeugend und erfolgreich verkaufen
- Sie erlernen Beziehungen optimal managen
- Sie verbessern Ihre kommunikativen Fähigkeiten
- Sie können mit Einwänden souverän umgehen
- Sie argumentieren überzeugend
- Ihr Auftreten beim Kunden ist kompetent und professionell

Zielgruppe

- Key Account Manager
- Vertriebsmitarbeiter

Seminarinhalte

- Wirksame Methoden für die Neukunden-Akquise
- Selbstmotivation und Erfolgsdenken
- Die Phasen des Verkaufsgespräches
- Sichere Gesprächsführung und Einsatz von Körpersprache
- Gezielte Bedarfsanalyse
- Präsentation und Verkaufsstrategie
- Einwand- und Vorwandbehandlung
- Preis und Nutzen
- Kaufbereitschaft herbeiführen
- Nachbetreuung, Kundenservice



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage
Optional: 1 Tag Follow-Up oder Einzelcoachings nach Vereinbarung

DER MITARBEITER ALS AUSHÄNGESCHILD – KUNDENORIENTIERUNG FÜR NICHT-VERKÄUFER

Ihr Nutzen

- Sie erkennen die Bedeutung von Kundenorientierung als Schlüsselfaktor für den Erfolg aller Bereiche im Unternehmen
- Sie werden mit den verschiedenen Aspekten der Kundenorientierung vertraut und können diese entsprechend einsetzen
- Sie erhalten wichtige Anregungen und Werkzeuge für die Praxis

Zielgruppe

- Ingenieure und Techniker
- Support-Mitarbeiter
- Mitarbeiter im Service-Bereich
- Mitarbeiter aller Unternehmensbereiche, die nicht täglich im direkten Kundenkontakt stehen

Seminarinhalte

- Was heißt Kundenorientierung?
- Warum ist Kundenorientierung in allen Bereichen des Unternehmens wichtig?
- Was bedeutet intensive Serviceeinstellung?
- Die innere Einstellung zählt – Lächeln und Freundlichkeit
- Wie erreiche ich eine größere Kundenorientierung?
- Was versteht man unter Beziehungsmanagement?
- Wie lerne ich den Kunden besser kennen?
- Welche Motive haben meine Kunden?
- Wie verwirkliche ich Gewinner-Gewinner-Strategien?



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage
Optional: 1 Tag Follow-Up oder Einzelcoachings nach Vereinbarung

Offene Seminare: 2 + 1 Tage

Termine: 19.-20.03.2012, Follow-Up 30.04.2012
19.-20.09.2012, Follow-Up 29.10.2012

Trainerin: Ilse Maria Adametz-Houston

Investition: € 1.190,-
€ 895,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens

VERKAUFEN AM TELEFON

Ihr Nutzen

- Sie telefonieren selbstsicherer
- Sie erhalten das Interesse Ihrer Kunden am Telefon
- Sie lenken Gespräche durch Fragen
- Sie erkennen die Bedürfnisse Ihrer Kunden
- Sie machen Ihr Angebot am Telefon „einsehbar“
- Sie haben eine freundliche Telefonstimme
- Sie gehen mit Einwänden professionell um
- Sie können auch mit »schwierigen« Kunden gut umgehen
- Sie schließen das Gespräch positiv ab
- Sie nutzen Ihren persönlichen Telefonleitfaden

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Verkaufs-Innendienst
- Mitarbeiter im Verkaufs-Außendienst
- Sachbearbeiter mit telefonischem Kundenkontakt
- Telefonische Kundenbetreuer

Seminarinhalte

- Einstellung beim Telefonverkauf
- Unterschied telefonisches zu persönlichem Gespräch
- Kundenbedürfnisse erkennen
- Verkaufspsychologie
- Aktiv zuhören am Telefon
- Die richtigen Fragen stellen
- Prägnant und „einsehbar“ formulieren
- Kundennutzen überzeugend vermitteln
- Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen
- Stimme und Artikulation optimieren
- Ihren persönlichen Telefonleitfaden entwickeln

Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage
Optional: 1 Tag Follow-Up oder Einzelcoachings nach Vereinbarung

Offene Seminare: 2 Tage

Termine: 16.-17.04.2012
17.-18.09.2012

Trainerin: Mag. Gerhard Moser

Investition: € 790,-
€ 595,- ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens

DIE SÄULEN FÜR IHREN VERKAUFSERFOLG – KONGRUENTES AUFTRETEN ALS ERFOLGSFAKTOR IM ABSCHLUSS

Ihr Nutzen

Für alle Personen, die täglich im Verkauf tätig sind, ist es wichtig, sich der eigenen Wirkung auf Andere bewusst zu sein. Diese Wirkung erzielen wir sowohl aus unserer bewussten, als auch aus der unbewussten Kommunikation, aus bewussten und unbewussten Gästen. Unser Gegenüber nimmt alles von uns Ausgestrahlte ebenfalls bewusst und unbewusst auf. Hieraus ergibt sich sein Urteil über uns: ob er uns vertraut und respektiert. Dies wiederum entscheidet darüber, ob er uns als Partner annimmt oder nicht – ob er Kunde wird, oder nicht.

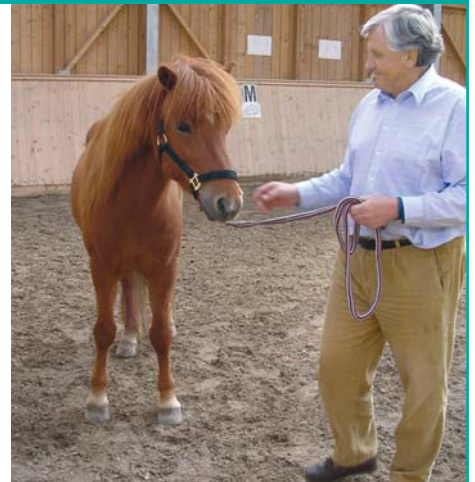
In diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit, sich Ihre Wirkung - resultierend aus Ihrer bewussten und unbewussten Kommunikation – durch den Trainer „Pferd“ direkt und ungefiltert vor Augen zu führen.

Zielgruppe

- Verkaufsleiter und -mitarbeiter
- Kundenberater und -betreuer
- Key-Account Manager

Seminarinhalte

- Einschätzung der Kunden und damit verbundene Folgen möglicher Fehlurteile
- Die Wichtigkeit von Wahrnehmung, Vertrauen und Respekt im Kundengespräch
- Wie wirke ich auf meine Kunden?
- Bedeutung (un)bewusster Kommunikation
- Umgang mit unterschiedlichen Kunden-Typen und die Verantwortung des Beraters
- Der Zielbildungsprozess für das Kundengespräch und unterschiedliche Projekte



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage

PRESEARBEIT ERFOLGREICH GESTALTEN

Ihr Nutzen

- Sie sind in der Lage, PR-Texte zu verfassen, zu versenden und den Erfolg der Medienarbeit zu kontrollieren
- Sie setzen sich mit der Medienwirklichkeit auseinander und vertiefen Ihr Verständnis hierfür
- Sie erkennen, wie Sie Massenmedien für ihre eigenen Ziele und Zwecke nutzen können

Zielgruppe

- Marketing- und PR-Verantwortliche
- Führungskräfte aller Hierarchieebenen
- Personen, die demnächst Führungsaufgaben übernehmen sollen

Seminarinhalte

- Erstellung einer Pressemeldung
- Was kann PR?
- Wie funktionieren Medien?
- Zielgruppenspezifische Medienarbeit
- Praxistraining: Abhalten einer Pressekonferenz
- Krisenszenarien
- Vertriebskanäle von Pressemeldungen
- Evaluation von Medienarbeit
- PR-Controlling-Instrumente



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage

PROFESSIONELLES EVENT- UND VERANSTALTUNGSMANAGEMENT – VOM ORGANISATOR ZUM VERANSTALTUNGSMANAGER

Ihr Nutzen

- Sie arbeiten aktiv an eigenen Praxisbeispielen
- Sie erfahren, wie Sie eine professionelle Veranstaltung konzeptionieren, planen und durchführen
- Sie lernen bewährte Tools des Projektmanagements kennen, die ein nach Plan strukturiertes Vorgehen ermöglichen
- Sie erhalten zahlreiche Praxistipps und Checklisten

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus Personal, Marketing, Verkauf, Kommunikation, Kundenservice und Sekretariat, die ihre Erfahrung in der Veranstaltungsorganisation erweitern und festigen möchten

Seminarinhalte

- Idee, Konzept, Inhalt
- Veranstaltungsdramaturgie
- Höhepunkte, Spannungsbogen
- Projekt-, Budget- und Ressourcenplan
- Ablauf-Planung
- Location und Catering
- Partner / Sponsoren
- Marketing, Programm- und Einladungsproduktion
- Event-Koordination
- Event-Follow-Up

In Kooperation mit dem Wifi Management Forum



Firmeninterne Seminare:

Dauer: 2 Tage

Offene Seminare: 1 Tag

Termine: 19.03.2012
18.06.2012

Trainerin: Mag. Alexandra Kamper-Neulentner

Investition: € 445,-

In folgenden Bereichen können wir Ihnen firmenintern gerne ein individuelles, unverbindliches Angebot legen. Bei Interesse kontaktieren Sie uns bitte, um die möglichen inhaltlichen Details vorab zu definieren.

<h3>FÜHRUNGSKOMPETENZ</h3>  <ul style="list-style-type: none"> • Planspiele • Assessment-Center • Potentialanalysen • Führen in Projekten • Diversity Management 	<h3>KOMMUNIKATION</h3>  <ul style="list-style-type: none"> • Kompetent am Telefon • Business Etiquette • Recruitinggespräche 	<h3>PERSÖNLICHKEIT</h3>  <ul style="list-style-type: none"> • Motivation • Selbstmotivation • Kreativität und Innovation • Emotionale Intelligenz • Train the Trainer
--	---	---


<h3>CONTROLLING, BETRIEBSWIRTSCHAFT</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Betriebswirtschaftliche Grundlagen • BWL für Führungskräfte • Controlling – Verstehen leicht gemacht • Controlling für Führungskräfte • Strategisches Management – Strategieentwicklung und Balanced Scorecard 	<h3>RECHT</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Arbeitsrecht • Arbeitsrecht Update • Handels- und Wirtschaftsrecht 	<h3>ARBEITSTECHNIKEN</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Projektmanagement Grundlagen • Projektmanagement Advanced • Officemanagement 
---	--	--

TEAM- UND OUTDOORTRAININGS

Die Teamworkshops werden individuell auf die Bedürfnisse der Teilnehmer und des Unternehmens abgestimmt, indem jedes Seminar anhand einer detaillierten Teilnehmer- und Unternehmensanalyse maßgeschneidert wird.

Im Vordergrund stehen immer Teamarbeit, Spielspaß und das gemeinsame Erlebnis. Bei unterschiedlichen Aktionen können die Teilnehmer ihre besonderen Fähigkeiten einbringen und sich gegenseitig ergänzen. Ob Köpfchen oder Geschicklichkeit – gemeinsam zeigt das Team seine Stärke! – „Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile“.

Beispielmodule für solche Maßnahmen sind:

- **Der Weg zu einem effektiven Team**
Sie erarbeiten grundlegende Kenntnisse über Kennzeichen und Entwicklungsphasen von Teams und lernen Schwachstellen im Team wirksam zu begegnen.
 - **Die eigenen Stärken erkennen und einsetzen**
Sie erkennen die individuellen Stärken im Team und setzen diese effizienter ein. Mit Hilfe eines Persönlichkeitsprofils erfahren die Teammitglieder, wie sie ihre eigenen Stärken gewinnbringend einsetzen können.
 - **Zusammenarbeit einüben**
Sie lernen die Verhaltensstile der anderen Teammitglieder kennen und verbessern durch verschiedene Teamübungen – auch im Outdoor-Bereich – die Zusammenarbeit im Team.
 - **Offene Kommunikation einüben**
Durch persönliches Feedback wächst das Verständnis für andere Teammitglieder und bestehende Spannungsfelder werden reduziert.
 - **weitere Optionen**
 - Persönlichkeitsprofil: Für jeden Teilnehmer wird ein Persönlichkeitsprofil erstellt, das seine Stärken und Schwächen im Team widerspiegelt.
 - Outdoor-Elemente: individuell auf Ihren Bedarf abgestimmte Outdoor-Übungen wie z.B.
 - Hochseilgarten zur Teambildung und Stärkung des individuellen Vertrauens im Team, Selbstmotivation und Erkennen eigener Grenzen
 - Schnitzeljagd zur Stärkung der Zusammenarbeit bestehender Teams und Erkennen des Mehrwerts von Teamarbeit
 - Rafting: Überwinden der eigenen Ängste und Aufbau von mehr Vertrauen im Team
 - Teamübungen mit Pferden als Co-Trainer
- 

	2. Halbjahr 2011	1. Halbjahr 2012	Follow-Up Seminar *	2. Halbjahr 2012	Follow-Up Seminar *	Seite
FÜHRUNGSKOMPETENZ						
Führungskompetenz Basics- Führung kompakt Oberösterreich	17.-18.11.2011	07.-08.05.2012		26.-27.11.2012		20
Führungskompetenz Advanced - Situative Führung Wien Umgebung	03.-04.10.2011	16.-17.01.2012		16.-17.10.2012		20
Vom Mitarbeiter zur Führungskraft Wien Umgebung	17.-18.11.2011	30.-31.01.2012		25.-26.09.2012		21
Die Führungskraft als Personalentwickler Wien Umgebung		07.02.2012		27.09.2012		21
Management by Spirit Wien Umgebung		19.-20.03.2012		10.-11.09.2012		22
Veränderung als Chance Wien Umgebung		11.-12.04.2012		10.-11.10.2012		23
Fundamente der Führung - Situative Führung live erleben und umsetzen Niederösterreich	06.-07.10.2011	10.-11.05.2012		04.-05.10.2012		25
Fundament der Führung - Teil 2 Niederösterreich	16.09.2011			12.10.2012		25
Management Live! Wien Umgebung	28.-29.11.2011	12.-13.03.2012		17.-18.09.2012		26
KOMMUNIKATION						
Herausfordernde Gespräche erfolgreich meistern Niederösterreich	17.-18.11.2011	26.-27.04.2012		08.-09.11.2012		28
Kommunikation und Konfliktmanagement Wien Umgebung	17.-18.11.2011	26.-27.04.2012		08.-09.11.2012		28
Erfolgreich und überzeugend präsentieren Wien Umgebung		03.-04.04.2012		13.-14.11.2012		29
Beschwerde als Chance Wien Umgebung	13.-14.10.2011	01.-02.02.2012		01.-02.10.2012		30
The One Pager Wien Umgebung	01.12.2011	06.02.2012		24.09.2012		30
Nonverbale Kommunikation - die Macht der Körpersprache Wien Umgebung	21.-22.11.2011	16.-17.01.2012		04.-05.10.2012		30
INTERKULTURELLE KOMMUNIKATION UND MANAGEMENT						
Intercultural Awareness Niederösterreich	13.09.2011	28.02.2012		17.09.2012		33
Austrian Culture for Expatriates Niederösterreich	06.10.2011	26.03.2012		08.10.2012		34
PERSÖNLICHKEIT						
4 x 4 Allrad Power für den Alltag – Zeit- und Stressmanagement Niederösterreich	05.-06.09.2011	07.-08.05.2012		04.-05.09.2012		36
VERKAUF UND KUNDENORIENTIERUNG						
Der Mitarbeiter als Aushängeschild - Kundenorientierung für Nicht-Verkäufer* Wien Umgebung	20.-21.09.2011	19.-20.03.2012	30.04.2012	18.-19.09.2012	29.10.2012	38
Verkaufen am Telefon Wien Umgebung		16.-17.04.2012		17.-18.09.2012		38
Professionelles Veranstaltungs- und Eventmanagement Wien Umgebung	20.-21.10.2011	19.03.2012		18.06.2012		39

* Das Seminar und das Follow-Up Seminar können ausschließlich in Kombination gebucht werden!

Das Follow-Up-Seminar ist ein weiterer gemeinsamer Seminartyp, in dem die bisherige Umsetzung der zuvor gelernten Seminarinhalte reflektiert wird und weitere Umsetzungsmöglichkeiten bearbeitet werden.

Weitere Details finden Sie bitte direkt bei der Seminarbeschreibung (wie z.B. Spezialpreise ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens bei einem Seminartermin)!

