



lichtenburg



Begegnung
& Bildung

Berufliche Weiterbildung

für Unternehmen & Führungskräfte

2024

TAGUNG

#gesundheitsgipfel

Menschen machen Unternehmen aus –
Erfolg durch Wohlbefinden

Gesundheit geht auch sexy
Warum Superhelden nicht
glücklich sind und der
Schweinehund mehr Liebe braucht

Frédéric Letzner, Speaker & Autor für
Ernährungs- & Gesundheitspsychologie

Special
Keynote



Weitere Referenten & Referentinnen:
Johanna Fischer, Fabian Untersteiner Fellin,
Ruth Gschleier

Do 07.03.24 13.30 - 18 Uhr



Anmeldung und
detailliertes Programm:
www.lichtenburg.it





„ Weiterbildung ist der Schlüssel, um sich für Veränderung und technologische Herausforderungen gut zu rüsten. „

Es freut mich Ihnen unser aktuelles Programmheft für berufliche Weiterbildung im Bildungshaus Lichtenburg vorzustellen! Wir präsentieren Ihnen wiederum ein facettenreiches Angebot, das die Schlüsselbereiche der heutigen Geschäftswelt umfasst.

Auf den folgenden 48 Seiten entdecken Sie erstklassige Weiterbildungsformate in den Bereichen Leadership, Personalmanagement und Personalentwicklung, Kommunikation & Marketing, Künstliche Intelligenz und vieles mehr. Unsere Angebote sind darauf ausgerichtet, Unternehmer:innen, Führungskräfte und Fachleute auf ihrem Weg zur Exzellenz zu unterstützen und ihnen Wissen und die neuesten Erkenntnisse zu vermitteln, welche für eine erfolgreiche Karriere in einer sich ständig verändernden Arbeitswelt erforderlich sind.

Berufliche Weiterbildung ist der Schlüssel zum Erfolg in unserer dynamischen Geschäftswelt. Nutzen Sie unser Angebot, um Fertigkeiten zu erlernen, Fähigkeiten zu erweitern, Ihr Netzwerk zu stärken und sich auf die Herausforderungen von morgen vorzubereiten.



Kurt Jakomet
Direktor



Seminare, Workshops, Tagungen, Events in Südtirol

11 Seminarräume, moderne Ausstattung & Technik, 10 - 150 Personen pro Seminarraum

Tagungszentrum Lichtenburg Nals
Info & Reservierung:
www.lichtenburg.it | T0471 057100



Innovation & KI

Texten mit ChatGPT	5
Mediengestaltung mit KI	5
Künstliche Intelligenz für Marketing & Vertrieb	6
Grundlagen KI und ChatGPT in der Praxis	6
Begeistern und überzeugen mit KI-gestütztem Storytelling	7
KI-Technologien effektiv in KMUs einsetzen	7
KI-Training in der Qualitätskontrolle	8
KI in der Prozessautomatisierung	8



KI Potential in Produktionsbetrieben

Seite 8

KI-Strategie für Führungskräfte	9
KI-Entwicklung für Datenanalysten & Entwickler	9

Kommunikation & Marketing

Emoziona, motiva e coinvolgi	10
Vuoi persuadere? Racconta una storia	11
Il negoziatore sicuro di sé in 7 mosse	11
La gestione positiva del processo di negoziazione	11
Public Relations Basic	12



Social Media Marketing mit Josef Rankl

Seite 12 - 13

Texten für Social Media	12
Effizientes Social Media Marketing	13
Facebook und Instagram Ads	13
Digitales Storytelling	14
LinkedIn for Business	14
Kommunikation und Körpersprache	15
Ihr Auftritt, bitte!	16
Methodische Bausteine zur PR-Konzeption	16
Neuromarketing	17

Erfolgreiches Eigenmarketing	17
Drei Schritte zum Unternehmenswachstum	18
Schreiben für PR	19
Erfolgreich durch Diplomatie	19
Profiling - Was die Mimik verrät	20
Train the Trainer	21
Aktiv diskutieren statt ziellos streiten	21
Video Postings für Social Media	22
Filme für PR und Marketing	22
Krisenkommunikation	23
Mediatraining mit Videofeedback	23
Wie wirke ich auf andere	24
Corporate-Podcast Workshop	24



Profiling - Was die Mimik verrät

Seite 20

Machtspiele und Manipulationen	25
Bewegte Bilder für die Unternehmenskommunikation	25

Leadership & Management

Die Kunst der Überzeugung nach Robert Caldini.....	26	Ohne Selbstführung keine Führung.....	34
Vorsprung durch Kreativität.....	26	Professionell verhandeln.....	35
WERTE-Systeme und ihre Bedeutung in der Unternehmenskultur.....	27	Persönliches Resilienztraining.....	35
Direktionsassistentz.....	28	Besser und schneller entscheiden im Team.....	36
<input type="checkbox"/> Leadership e Self Leadership.....	29	Excellence in Führung durch Neuroscience.....	36
		<input type="checkbox"/> La leadership deve dirigere.....	37
		Toxische Konflikte.....	37
		Systemisches Leadership.....	38
		Führung muss führen.....	39
		Return on ME – Auszeit für Unternehmer:innen.....	40
		Zielorientiert und motivierend Führen.....	41
		Der „Positive Leadership“ Ansatz.....	41

	
Die Psyche des Schweinehunds	
Seite 30	
Handwerk und Kunst des Führens auf Augenhöhe.....	31
Konflikte klären auf Augenhöhe.....	31
Team und Führungskraft auf Augenhöhe.....	31
Führerschein für Führungskräfte.....	32
PERMA-Lead - Positive Leadership.....	33
Souveränitätstraining.....	34

	
Change Leadership	
Seite 42	

Organisation & Entwicklung

Die moderne Produktion.....	43	Brainfit - das bewegte Gehirntraining.....	44
Prozessmanagement Basiskurs.....	43	Produktionen erfolgreich steuern.....	44

Personalmanagement

Agile Teamarbeit.....	45
Digital HR.....	45
New Work braucht New Hiring.....	46



Arbeitssicherheitskurse für niederes, mittleres und hohes Risiko

Auch als
e-learning
Seminar

Termine Februar - Juli 2024

- 02.02. Arbeitnehmer: Auffrischkurs niederes, mittleres und hohes Risiko (6 h)
21.02. Sicherheitssprecher: Auffrischkurs (4 h oder 8 h)
21.02. Leiter der Dienststelle für Arbeitsschutz: Auffrischkurs (8 h)
21. – 22.02. Arbeitgeber: Auffrischkurs hohes Risiko (14 h)
22.02. Arbeitgeber: Auffrischkurs niederes Risiko (6 h)
22. – 23.02. Arbeitgeber: Grundkurs niederes Risiko (16 h)
22. – 23.02. Führungskräfte: Grundkurs
22.02. Führungskräfte: Auffrischkurs
07.03. Arbeitnehmer: Auffrischkurs niederes, mittleres und hohes Risiko (6 h)
12. – 13.03. Arbeitnehmer: Grundkurs hohes Risiko (16 h)
12. – 13.03. Arbeitnehmer: Grundkurs mittleres Risiko (12 h)
12.03. Arbeitnehmer: Grundkurs niederes Risiko (8 h)
15.04. Arbeitnehmer: Auffrischkurs niederes, mittleres und hohes Risiko (6 h)
23. – 24.04. Arbeitnehmer: Grundkurs hohes Risiko (16 h)
23. – 24.04. Arbeitnehmer: Grundkurs mittleres Risiko (12 h)
23.04. Arbeitnehmer: Grundkurs niederes Risiko (8 h)
30.04. Vorgesetzte: Grund- und Auffrischkurs
22.05. Arbeitnehmer: Auffrischkurs niederes, mittleres und hohes Risiko (6 h)
29.05. Arbeitnehmer: Grundkurs niederes Risiko (8 h)
29. – 30.05. Arbeitnehmer: Grundkurs hohes Risiko (16 h)
29. – 30.05. Arbeitnehmer: Grundkurs mittleres Risiko (12 h)
24. – 25.07. Arbeitnehmer: Grundkurs niederes (8 h), mittleres (12 h), hohes Risiko (16 h)
25.07. Arbeitnehmer: Auffrischkurs mittleres und hohes Risiko (6 h)
30.07. Vorgesetzte: Grundkurs (8 h), Auffrischkurs (6 h)

PRONORM

Info & Reservierung:

www.lichtenburg.it | T 0471 057100





Albert Heiser

Autor, Kreativdirektor, Werbetexter und Trainer

Fr 01.03.2024

9 - 17 Uhr

ZIELGRUPPE Mitarbeiter:innen in den Bereichen Kommunikation und Marketing

BETRAG 266,39 € zzgl. MwSt.

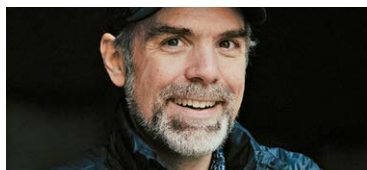
Texten mit ChatGPT

Ideenmaschinen für Kommunikation, Marketing, Werbung und PR

ChatGPT eignet sich für Headlines, Anzeigen, Broschüren, Internetseiten, Produktbeschreibungen, E-Mailings oder Social Media Posts. Es ist ein mächtiges schnelles Textwerkzeug. Wo liegen die Gefahren? Jeder Text bedarf der Redaktion und Korrektur. Texter:innen steuern den Chatbot, wählen passende Prompts und setzen auf geeignete Textstrukturen für optimale Ergebnisse.

ZIELE

- Sie lernen ChatGPT effektiv zu nutzen, um Texte schnell, kreativ und einfach zu verfassen
- Sie richten den Fokus auf die Textqualität und -korrektheit und erfahren, wie Sie den Chatbot gezielt steuern können, um bessere Ergebnisse zu erzielen.



Michael Praetorius

Digitalberater und Medienproduzent für digitale Plattformen

Mo 11.03. - Di 12.03.2024

9 - 17 Uhr

ZIELGRUPPE Mediengestalter:innen, Redakteur:innen, Digital Marketing Manager:innen

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Mediengestaltung mit KI

Generative AI, OpenAI und KI-Tools in Kombination einsetzen

Von der Konzeption bis zur Umsetzung lernen Sie, wie man Storyboards entwickelt, Bilder und Videos mithilfe von KI kreiert und diese Werkzeuge nahtlos in ihren Arbeitsworkflow integriert. Neben der Vermittlung von theoretischem Wissen wird besonderer Wert auf praktische Anwendungen und Best-Practice Beispiele gelegt.

ZIELE

- Sie erfahren, wie Sie mithilfe moderner KI-Tools beeindruckende Inhalte für das digitale Marketing erstellen können.
- Sie erhalten einen umfassenden Einblick in die Zukunft der Mediengestaltung mit KI.
- Sie erwerben Fähigkeiten, um zukünftig wettbewerbsfähig zu bleiben.



Claudia Brauer Professorin für Business und Management am MCI
Marc Heiss Unternehmer, Performance-Marketing Spezialist, Dozent

Mo 18.03. – Di 19.03.2024
 9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Marketing Mitarbeiter:innen, Online Marketing- und Social Media Manager:innen, Geschäftsführer:innen, die erste Einblicke in den Bereich AI erhalten wollen

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Künstliche Intelligenz für Marketing & Vertrieb

ChatGPT, DALL-E & Co. effektiv nutzen

Das Seminar bietet einen ganzheitlichen Einblick in die Anwendungsmöglichkeiten der KI im digitalen Marketing und Vertrieb. Neben der Vermittlung theoretischer Grundlagen zu KI werden zahlreiche praxisnahe Fallbeispiele genutzt, um Ihr Verständnis für KI zu vertiefen. Besonderer Fokus liegt auf der praktischen Auseinandersetzung mit Tools wie ChatGPT, DALL-E und anderen relevanten Anwendungen.

ZIELE

Sie entdecken die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten von KI in digitalen Marketingstrategien und vertiefen Ihr Wissen mit Tools wie ChatGPT und DALL-E.

TOP SEMINAR



Ralf Walther
 Data-Science-Experte, Gründer der mindUp Web + Intelligence GmbH Konstanz

Do 11.04. – Fr 12.04.2024
 9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Entscheider:innen, Unternehmer:innen, Führungskräfte

BETRAG 803,28 € zzgl. MwSt.
 inkl. Netzwerk Apéro

Finanzieller Beitrag

Grundlagen KI und ChatGPT in der Praxis

Von der KI-Theorie zur Anwendung - praktische Nutzung von LLMs im Unternehmenskontext

Der Fokus liegt auf die praktischen und theoretischen Aspekte von KI und ChatGPT. Sie lernen die Grundlagen der KI, mit besonderem Fokus auf Machine-Learning und probieren diese durch praktische Beispiele aus. Es werden mögliche Anwendungsfälle, Elemente erfolgreicher KI-Projekte und die Grenzen dieser Technologie diskutiert. Ein weiterer Schwerpunkt widmet sich der Explorierung von GPT/Language Models und ihrer Anwendung im Unternehmenskontext.

ZIELE

Mit dem Erlernen von KI-Tools, sowohl online als auch offline, statten wir Sie mit dem nötigen Rüstzeug aus, die KI-Technologie effektiv für Ihre Arbeitsabläufe zu nutzen.

Teil vom Lehrgang
PR & Kommunikationsmanagement



Margret Mundorf

Linguistin und KI-Schreibexpertin, Uni Heidelberg. Mitgründerin des Virtuellen Kompetenzzentrums Schreiben lehren und KI

Di 21.05. - Mi 22.05.2024
9 – 18 Uhr

ZIELGRUPPE Verantwortliche und Fachleute in den Bereichen Kommunikation und Marketing, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie angehende PR- und Kommunikationsexperten

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Begeistern und überzeugen mit KI-gestütztem Storytelling

Kommunikationsziele einfacher und schneller erreichen - Texten im Minutentakt

Geschichten begeistern Menschen. Sie vermitteln Information – anders als Zahlen, Daten und Fakten – durch sinnliche Eindrücke und Emotionen. Sie begeistern durch ihre Anschaulichkeit. Im Seminar werden alle zu Geschichtenerzähler:innen – gemeinsam und mit Unterstützung von KI!

ZIELE

- Sie erhalten Werkzeuge für Kommunikationsziele, wie Produktbeschreibungen, Marketingkampagnen, Webseiten, Social Media.
- Sie lernen spezifische Funktionen aus dem Bereich generativer KI für Storytelling.
- Sie erarbeiten ein eigenes Storytelling-Projekt mit Natural Language Processing.



Dr. Dietmar Millinger

Trainer KI-Akademie WIFI Niederösterreich, Vortragender des Themas KI an mehreren Fachhochschulen

Do 26.09.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Entscheider:innen, Führungskräfte, Geschäftsführer:innen

BETRAG 266,39 € zzgl. MwSt.

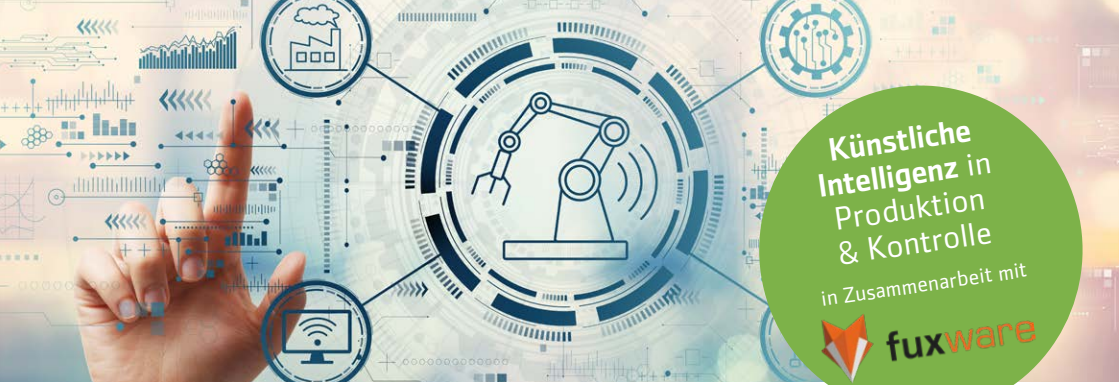
KI-Technologien effektiv in KMUs einsetzen

Von der Theorie hin zu Anwendungsmöglichkeiten konkreter KI-Methoden

Im digitalen Zeitalter eröffnet der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) zahlreiche Chancen und Möglichkeiten. Einblicke in die praktische Anwendung von KI-Technologien, um den Unternehmenserfolg in KMUs zu steigern.

ZIELE

- Verständnis für die Grundlagen der KI und deren Anwendungsbereiche in KMUs
- Kenntnisse über Tools und Plattformen
- Herausforderungen und Lösungsansätze bei der Implementierung von KI in KMUs
- Inspiration durch Best Practices und Erfolgsgeschichten aus der Praxis



Künstliche
Intelligenz in
Produktion
& Kontrolle
in Zusammenarbeit mit



Michael Gurschler
Experte für die Bereiche
Industrie 4.0 Process
Automation & Künstliche
Intelligenz



Patrizia Gufler
Lead IoT Software
Developer

Fr 26.04.2024
14 – 18 Uhr

ZIELGRUPPE Inhaber:innen oder
Führungskräfte von Produktionsbe-
trieben

BETRAG 266,39 € zzgl. MwSt.

KI-Potential im Produktionsbetrieb

**Entfesselung der KI-Power:
Revolutionieren Sie Ihre Produktion**

Grundlagen um KI-Projekte umsetzen zu können.
Ablauf & Herausforderungen von KI-Projekten

Do 06.06.2024
14 – 18 Uhr

ZIELGRUPPE Inhaber:innen oder
Führungskräfte von Produktionsbe-
trieben, Qualitätsbeauftragte

BETRAG 266,39 € zzgl. MwSt.

KI-Training in der Qualitätskontrolle

**Qualität neu definiert: KI als
Game-Changer in der Qualitätssicherung**

Evolution in der Qualitätskontrolle

Fr 06.09.2024
14 – 18 Uhr

ZIELGRUPPE Inhaber:innen oder
Führungskräfte von Produktionsbe-
trieben, Technikbeauftragte

BETRAG 266,39 € zzgl. MwSt.

KI in der Prozessautomatisierung

**Automatisierung 2.0: Mit KI zu smarteren
Produktionsprozessen**

Tipps bei der Auswahl der Maschinen und Geräte
um seinen Produktionsbetrieb zukunftssicher zu
machen und dabei viel Geld sparen.

Oliver Schick
Data Science Berater



Mo 07.10. – Di 08.10.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Führungskräfte von klein- und mittelständischen Unternehmen, Projektleiter:innen, Innovatoren

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

KI-Strategie für Führungskräfte

Das Potential von KI optimal nutzen

Oliver Schick vermittelt Ihnen das nötige Wissen, um die Vorteile der sich rasant entwickelnden KI-Technologie für Ihr Unternehmen optimal zu nutzen. Sie werden in der Lage sein, KI-Projekte effizient zu leiten und realistische Erwartungen zu setzen, damit Ihr Unternehmen nicht zurückbleibt. Sie erhalten Antworten auf Fragen zu: Was genau ist unter dem Begriff KI zu verstehen, was sind realistische Erwartungen an KI, wie kann/soll ein Unternehmen mit KI beginnen, wie leitet man ein KI-Projekt?

Mi 09.10. – Fr 11.10.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Softwareentwickler:innen und Data Analysten

BETRAG 696,72 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

KI-Entwicklung für Datenanalysten & Entwickler

Tools und Frameworks für eine KI-Anwendung im Unternehmen

Datenanalyse oder Softwareentwicklung ist Ihr tägliches Brot, und der aufsteigende Horizont der KI-Technologie lockt Sie an. Das Terrain erscheint jedoch unklar und überwältigend mit einer Vielzahl von Tools und Frameworks. Wo fängt man an? Erleben Sie eine Mischung aus lehrreichen Vorträgen und praktischen Übungen, die Sie schnell in die Lage versetzen, Ihre ersten KI-Anwendungen in Python zu entwickeln.



Daniela Sannicolò

Trainer in Comunicazione
Public Speaking e Leadership,
Business voice coach,
Counselor, Cantante lirica

DESTINATARI Imprenditori, Manager, HR, Responsabili, Project Leader che necessitano di strumenti concreti per dare efficacia alle loro proposte, per guidare e per coinvolgere i collaboratori, il proprio team o il pubblico

QUOTA D'ISCRIZIONE

532,79 € + IVA / seminario

Contributo **finanziario**

gio 25/01/ -
ven 26/01/2024
ore 9 - 17

Nuova serie di corsi di formazione per tutti coloro che vogliono ottenere i migliori risultati nelle **conversazioni**, nelle **trattative** e nelle **riunioni**.

Emoziona, motiva e coinvolgi

I principi della persuasione per convincere e portare a decidere

Una buona capacità di persuasione è essenziale per far capire al nostro interlocutore la bontà di quello che diciamo o proponiamo. Imparate come ci si struttura per raggiungere gli obiettivi aziendali e soddisfare le esigenze del ns. interlocutore in termini di risultato win-to-win.

CONTENUTI

- Come creare il terreno fertile per instaurare fiducia e gestire il dialogo
- Il Framing
- Le tre aree fondamentali della persuasione e la loro gestione nella trattativa con l'interlocutore
- I 6 principi della persuasione

gio 22/02/ -
ven 23/02/2024
ore 9 - 17

Vuoi persuadere? Racconta una storia

Retorica e costruzione di una comunicazione per connetterti e conquistare

Come arrivare al cuore delle persone, creare consenso e ottenere una comunicazione ad alto impatto? Per persuadere inizia ad emozionare. La narrazione differisce notevolmente dal ragionamento logico-analitico, e proprio in questo sta la sua forza: caldo, empatico, attrattivo e coinvolgente. In questa formazione impari il saper narrare, storytelling, per parlare al cuore delle persone e colpire la sfera emotiva perché adotti il loro stesso linguaggio e le rende partecipi.

mar 19/03/ -
mer 20/03/2024
ore 9 - 17

Il negoziatore sicuro di sé in 7 mosse

Come scardinare i meccanismi che ti impediscono di chiudere la trattativa

Quante volte sei arrivato sul punto di chiudere la trattativa, ne eri sicuro ma qualcosa di poco chiaro te lo ha impedito? La quotidianità delle attività comporta spesso a condurre una negoziazione più o meno strutturata per fasi che richiede una costante disponibilità al cambiamento, un alto livello di impegno e un repertorio completo di competenze. Per creare e mantenere una relazione di fiducia, essere resilienti nel corso di tutto il processo relativo alla proposta e gestire le relazioni in modo equilibrato e calmo.

gio 11/04/ -
ven 12/04/2024
ore 9 - 17

La gestione positiva del processo di negoziazione

Riconoscere i tipi negoziali e gestire obiezioni e resistenze

Quante volte ti sei trovato in una situazione di blocco perché non trovi la giusta risposta o sei in una situazione di conflitto? Puoi migliorare le capacità nell'affrontare il potenziale interlocutore e la forza negoziale in situazioni cruciali con il potenziale interlocutore, attraverso la preparazione sistematica e l'implementazione disciplinata, un processo di negoziazione strutturato e un toolkit pragmatico.

Teil vom Lehrgang
PR & Kommunikationsmanagement



Hakan Günay

Experte für Direktmarketing
und Public Relations

Mi 24.01. – Do 25.01.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Verantwortliche und Fachleute in den Bereichen Kommunikation und Marketing, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie angehende PR- und Kommunikationsexperten

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Public Relations Basic

PR im Fokus: Strategien, Instrumente und erfolgreiche Anwendungen im Kommunikationsmix

Im Seminar betrachten wir Public Relations aus verschiedenen Blickwinkeln: Worum geht es dabei? Wer sind die Zielgruppen? Wo ist PR anwendbar? Was kann sie besonders gut? Als traditionelles Kommunikationsinstrument wirkt sie immer noch über bewährte Kanäle, fügt sich aber auch erfolgreich in die Internetmedien und -plattformen ein.

ZIELE & INHALTE

In praktischen Übungen verfestigen Sie die gewonnenen Eindrücke und Methoden.

- Definition und Hintergrund der PR, Interne / Externe Kommunikation
- Instrumente der Kommunikation
- Kommunikations- & Marketingmix
- Controlling/Evaluation (Medienresonanz, ...)
- Interaktion auf Augenhöhe mit Zielgruppen
- Kanäle und Funktionsweisen



Josef Rankl

Social Media Berater

Di 06.02.2024

Fr 09.02.2024

9 – 17 Uhr

Wählen
Sie Ihren
Termin

ZIELGRUPPE Texter:innen, PR-Verantwortliche, Mitarbeiter:innen aus Werbung, Gastronomie, Vertrieb, Social Media, Community-Manager:innen, Kundenservice, sowie angehende PR- und Kommunikationsexperten

BETRAG 266,39 € zzgl. MwSt.

Texten für Social Media

Von PR und Unternehmensnachrichten zum Social Media Posting

Sie haben erkannt, dass Texten in sozialen Netzwerken besonderen Regeln unterliegt? Sie wollen Ihre Social Media Kommunikation optimieren? Texte und Sprache unterscheiden sich von Kanal zu Kanal. Lernen Sie, wie aus PR-Meldungen und Unternehmensnachrichten spannende und virale Social Media Postings entstehen.

ZIELE & INHALTE

- Richtig texten und schreiben für soziale Medien. Inhalte als wichtigster Baustein.
- Sie lernen die Erfolgs-Faktoren für Social Media Posts kennen und erfahren die inhaltlichen Unterschiede der einzelnen Kanäle.
- Sie erzählen spannende Geschichten und beherrschen Content Marketing. Einsatz von Hilfs-Tool.



Josef Rankl
Social Media Berater

Mo 05.02.2024
Mi 07.02.2024
9 – 17 Uhr

Wählen
Sie Ihren
Termin

ZIELGRUPPE Verantwortliche und Fachleute in den Bereichen Kommunikation und Marketing, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie angehende PR- und Kommunikationsexperten

BETRAG 266,39 € zzgl. MwSt.

Effizientes Social Media Marketing

Professioneller Umgang mit Redaktions-Systemen, RSS-Feeds und vielen anderen Techniken

Sie lernen mit weniger Zeiteinsatz ein Mehrfaches an Erfolg für Ihre Social Media Präsenzen herauszuholen. Die verschiedenen Plattformen effizienter bedienen, den Überblick zu wahren, zu strukturieren und zu automatisieren. Professioneller Umgang mit Redaktions-Systemen, RSS-Feeds u.a.m.

ZIELE & INHALTE

- Verschiedene Plattformen effizient bedienen
- Überblick wahren, strukturieren und automatisieren
- Professioneller Umgang mit Redaktions-Systemen, RSS-Feeds
- Zeitersparnis durch den Einsatz von Social-Media-Tools



Josef Rankl
Social Media Berater

Do 08.02.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Verantwortliche und Fachleute in den Bereichen Kommunikation und Marketing, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie angehende PR- und Kommunikationsexperten

BETRAG 266,39 € zzgl. MwSt.

Facebook und Instagram Ads

Effiziente, kostengünstige Werbung für breite Zielgruppen-Reichweite

Facebook- und Instagram-Anzeigen zählen zu den effektivsten und kostengünstigsten Werbeformaten. In keinem anderen Medium kann so präzise und zielgerichtet in so kleinen Einheiten geworben werden. Durch die Nutzung von Custom Audiences und Lookalike-Zielgruppen lassen sich hoch spezifizierte Werbekampagnen umsetzen.

ZIELE & INHALTE

- Wirksamer Einsatz aller verfügbaren Werbeformate und Werbeziele für den strategischen Unternehmens-Erfolg.
- Schnell und kostengünstig zielgruppen-gerechte Werbung mit größter Reichweite erstellen.

Teil vom Lehrgang
PR & Kommunikati-
onsmanagement



Ingo Bosch

Medientrainer, Präsentationscoach
und Executive Positioning Berater

Mo 04.03. – Di 05.03.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Verantwortliche und Fachleute in den Bereichen Kommunikation und Marketing, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie angehende PR- und Kommunikationsexperten

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Digitales Storytelling

Geschichten entdecken, entwickeln und verbreiten. Für Hirne und Herzen.

Menschen rational und emotional erreichen und so zum gewünschten Verhalten führen. Denn es ist wissenschaftlich belegt: Geschichten bleiben hängen. Geschichten veranschaulichen Zusammenhänge. Geschichten wecken Gefühle. Meist wesentlich besser als mit reinen Informationen.

INHALTE & ZIELE

- Geschichten strategisch entwickeln – mit Zielgruppenanalysen, Ziel- und Botschaften Definition,
- Entwicklung merkwürdiger Geschichten über die Wahl der passenden Kanäle bis zur Evaluation.
- Entwicklung mindestens einer Geschichte für eine Aufgabe, die im persönlichen Arbeitsalltag ansteht.



Verena Baumgartner

Social Media Marketing Specialist

Do 14.03. – Fr 22.03.2024

Do: 9 – 17 Uhr, Fr: 9 – 12.30 Uhr

ZIELGRUPPE Unternehmer:innen, Freiberufler:innen, Gründer:innen oder Personen, die im Marketing, Verkauf oder in HR-Abteilung arbeiten.

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

LinkedIn for Business

Professionelles B2B Marketing

LinkedIn ist DAS soziale Netzwerk, wenn es um Business-Kontakte geht. Wie aber tickt das Netzwerk auf LinkedIn und wen wollen Sie auf dem Portal erreichen? Und ganz wichtig: Welchen Content will Ihr Unternehmen auf LinkedIn produzieren? Das Seminar gibt genau dazu eine Einführung in die LinkedIn-Welt.

ZIELE

- Einführung in LinkedIn-Welt, Basics zum sozialen Netzwerk
- Profiloptimierung und Netzwerkaufbau, auch mit Blick auf die technische Perspektive und suchrelevante Sicht
- Konkretes und effizientes Texten auf LinkedIn
- Mehr Sichtbarkeit und Vertrauen zu Ihrer Community



Weiterbildungsreihe

ZIELGRUPPE Für alle, die ihre Sicherheit im Auftreten, ihre Kommunikation und ihre Selbstpräsentation verbessern wollen.

BETRAG

532,79 € zzgl. MwSt. / Seminar

1.303,28 € zzgl. MwSt. / für alle 3 Module

Finanzieller Beitrag

Kommunikation und Körpersprache

Erleben Sie die Kraft Ihrer Stimme und Ihrer Körpersprache. In der dreiteiligen Weiterbildungsreihe erhalten Sie Tipps und Anregungen, wie Sie überzeugender auftreten und wie Sie körpersprachliche Signale Ihrer Gesprächspartner:innen interpretieren und für sich nutzen können.



Brigitta Prochazka
Musik- und Bewegungspädagogin,
Kommunikationsexpertin,
Schauspielerin

Modul 1: Mo 11.03. - Di 12.03.2024, 9 – 17 Uhr

Sprechtechnik und Stimme

Ökonomisch Sprechen, Warm-Up für die Stimme, Artikulation, richtige Atmung, Kriterien professioneller Sprechweise, das TUBA-Modell



Angelika Pengl-Böhm
Erwachsenenbildnerin,
Business Mental Coach

Modul 2: Mo 08.04. – Di 09.04.24, 9 – 17 Uhr

Körpersprache und Interpretation

Basics der nonverbalen Kommunikation, äußere und innere Haltung, eigenes Auftreten, Wirkungskompetenz steigern, Körpersprache richtig interpretieren
Artikulation, richtige Atmung, Kriterien professioneller Sprechweise, das TUBA-Modell



Klaus Fischer
Trainer und Coach

Modul 2: Mo 06.05. – Di 07.05.24, 9 – 17 Uhr

Überzeugende Kommunikation und Rhetorik

Verbessern der Rhetorik beim Sprechen vor Gruppen, bei Präsentationen, Begrüßungen; Interpretation: Do's und Dont's der Wortwahl, Aufbau einer Präsentation; begeisternde Präsentationen inszenieren



Eva Loschky

Stimmexpertin, Rednerin,
Logopädin. Autorin

Do 21.03. – Fr 22.03.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Teamleiter:innen, Führungskräfte, Menschen, die in ihrer Funktion öfters Sitzungen, Meetings und Prozesse leiten und moderieren, Moderator:innen, Sprecher:innen

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Ihr Auftritt, bitte!

Wenn die Stimme stimmt, steigern Sie ihre Wirkung

Langweiler oder Funkensprüher? Charismatiker oder Unsympath? Was Sie sagen – und wie Sie es sagen – entscheidet darüber, wie die Außenwelt Sie sieht. Ihre Stimme ist Ihr Schlüssel für eine souveräne, charismatische Außenwirkung. Unserer Stimme und unserer Sprechweise schenken wir dennoch wenig Beachtung. Doch beides ist der grundlegende Schlüssel für das Gelingen Ihres Auftritts.

ZIELE

- Sie lernen zu überzeugen und andere zu begeistern.
- Sie lernen Ihre Stimme gekonnt einzusetzen, für mehr Wirkung auf Ihre Zuhörer.
- Sie nutzen Ihre Stimme, damit die Leute verstehen was Sie sagen und Ihnen zuhören.

Teil vom Lehrgang
PR & Kommunikationsmanagement



Hakan Günay

Experte für Direktmarketing
und Public Relations

Do 21.03. - Fr 22.03.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Verantwortliche und Fachleute in den Bereichen Kommunikation und Marketing, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie angehende PR- und Kommunikationsexperten

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Methodische Bausteine zur PR-Konzeption

Erfolgreiche Kommunikations-Strategien entwickeln

Public Relations, professionell angewandt, unterstützt die erfolgreiche Kommunikation von Unternehmen maßgeblich. Um die gewünschten Ergebnisse, wie hohe Aufmerksamkeit, Steigerung des Bekanntheitsgrades, Schaffung von Kaufpräferenzen, Imagewandel etc. zu erreichen, ist eine durchdachte und umfassende PR Konzeption erforderlich.

ZIELE

- Sie lernen praxisnah vielfältige Maßnahmen zur PR Konzeption sowie deren effiziente crossmediale Nutzung.
- Sie entwickeln die perfekte Kommunikations-Strategie: Analyse Mikroumwelt, Marketing-, Maßnahmen- und Mediaplanung
- Erfolgsüberwachung, Controlling, Optimierung



Lothar Keite

Lehrbeauftragter an der Fachhochschule für Ökonomie und Management. Trainer für Strategie, Marketing und Vertrieb

Mo 25.03. – Di 26.03.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Geschäftsführer:innen, Verantwortliche und MA in den Bereichen Kommunikation, Marketing, Interessierte

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Neuromarketing

Den Stand der Neurowissenschaften für Ihr Marketing nutzen

Im Kern zielt Marketing darauf ab, das Unternehmen auf die Bedürfnisse der Kunden auszurichten. Um diese Herausforderung zu bewältigen, ist ein fundiertes Kundenverständnis von entscheidender Bedeutung. In den letzten Jahren haben bahnbrechende Erkenntnisse aus den Neurowissenschaften dazu beigetragen, unser Verständnis der Kundenwahrnehmung zu revolutionieren und zu erweitern.

ZIELE

- Eintauchen in die Welt der Neurowissenschaften, um Ihre Marketingstrategien auf das nächste Level zu heben.
- Steigern Sie Ihren Vermarktungserfolg
- Kundengewinnung und -bindung verbessern
- Zielgruppenorientierte Marketingmaßnahmen
- Emotionale Ansätze mit zielgerichtetem Content für B2C und B2B



Sabine Kierner

Unternehmerin, Autorin, Dozentin mit Fokus auf Entscheidungs- und Kommunikationskompetenzen

Mo 08.04. – Di 09.04.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Unternehmer:innen, Führungskräfte aus allen Bereichen, Interessierte

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Erfolgreiches Eigenmarketing

Optimale Selbstpräsentation für effektive Kommunikation und beruflichen Erfolg

Haben Sie auch manchmal nach wichtigen Meetings das Gefühl, Sie hätten Ihre Qualitäten, Stärken und Positionen besser darstellen und die Kommunikation erfolgreicher gestalten können? Möchten Sie, dass erkannt wird, welche Fähigkeiten Sie tatsächlich haben und welche Leistungen Sie wirklich vollbringen? Die Lösung: Erfolgreiches Eigenmarketing!

ZIELE

- Klarheit über Stärken, Werte, Motive und Ziele
- Wertschätzenden Kommunikations- und Feedback-Stil optimieren
- Stärkung der Strahlkraft – leuchtendes Selbst- und Vorbild entwickeln

Barbara Hell Vianden
Unternehmensberaterin,
Business Development
Managerin, Beraterin für
Change Prozesse



Mo 15.04.- Mi 17.04.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Kleinunternehmer:innen, Start-ups, Selbstständige und Gründer:innen, Jungunternehmer:innen, die ihr Unternehmen erfolgreich selbst vermarkten und langfristig wachsen lassen möchten.

BETRAG 1.057,38 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Drei Schritte zum Unternehmenswachstum

Strategien und Praktiken für Kleinunternehmer:innen

In drei aufeinander aufbauenden Modulen erhalten Sie tiefgreifende Einblicke und praktische Anleitungen zur Transformation Ihres Unternehmens.

Modul 1: Markendynamik und Sichtbarkeitssteigerung

- Analyse und Neuausrichtung Ihrer Marke
- Entwickeln von kreativen und innovativen Marketingstrategien
- Steigerung der Online- und Offline-Sichtbarkeit
- Markenförderung mit Social Media

Modul 2: Beschleunigtes Unternehmenswachstum

- Analyse und Neuausrichtung Ihrer Marke
- Entwickeln von kreativen und innovativen Marketingstrategien
- Steigerung der Online- und Offline-Sichtbarkeit
- Markenförderung mit Social Media

Modul 3: Strategisches Business Development

- Business Development-Strategien
- Methoden zur Skalierung und Expansion in neue Märkte
- Entwicklung disruptiver und innovativer Geschäftsmodelle
- Netzwerkaufbau und -pflege
- Strategische Partnerschaften zur Markterweiterung

Teil vom Lehrgang
PR & Kommunikati-
onsmanagement



Claudia Schanza
Journalistin, Moderatorin

Di 16.04. - Mi 17.04.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Verantwortliche und Fachleute in den Bereichen Kommunikation und Marketing, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie angehende PR- und Kommunikationsexperten

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Schreiben für PR

**Mit der richtigen Ansprache
Aufmerksamkeit erreichen**

Zielgruppen genaues Texten ist für jeden PR-Profi relevant, doch in der täglichen Textproduktion fehlt oft die Zeit für den Feinschliff. Eine geübte Schreibe, griffige Titel und lesefreundliche Satzkonstruktionen können erlernt werden, um auch unter Zeitdruck gelungene PR-Texte zu produzieren. Sie lernen Best Practices Textbausteine, die Sie direkt in Ihre Arbeit übertragen können.

ZIELE

- Sie lernen sprachliche Werkzeuge bewusst einzusetzen, um mit ansprechenden Texten eine weitreichende Leserschaft für Ihren Unternehmensauftritt zu gewinnen.
- Texte spannend, kreativ, lesefreundlich und Geschlechter sensibel zu verfassen



Simon Wolf
Trainer und Berater (BDVT)

Do 16.05. - Fr 17.05.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Führungskräfte aus allen Bereichen, Interessierte

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Erfolgreich durch Diplomatie

Leichter zum Ziel mit Fingerspitzengefühl

Viele Situationen im beruflichen Alltag erfordern diplomatisches Fingerspitzengefühl und die Fähigkeit, den richtigen Ton zu treffen. Gerade in kritischen und anspruchsvollen Situationen entscheiden die richtigen Worte über den kommunikativen Erfolg. Mit Diplomatie geht alles leichter, um Ihre Ziele zu erreichen.

ZIELE

- Gesprächstechniken der Diplomatie
- Grenzen diplomatisch setzen – Grenzen diplomatisch überwinden
- Kommunikation auf Augenhöhe
- Die eigenen Emotionen steuern

SPEZIAL SEMINAR

Patricia Staniek

Profilerin, Kriminologin,
Unternehmensberaterin



Mo 06.05. – Di 07.05.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Unternehmer:innen,
Führungskräfte, Mitarbeiter:innen aus
Werbung, Vertrieb, HR

BETRAG 1.057,38 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Profiling - Was die Mimik verrät

Der Blick hinter die menschliche Fassade

In jeder Gesprächssituation zeigen wir unser „öffentliches“ Gesicht. Lernen Sie in diesem exklusiven Workshop mit Star Profilerin Patricia Staniek was Ihr Gegenüber wirklich denkt und empfindet. Sagt Ihr:e Gesprächspartner:in die Wahrheit? Im täglichen Umgang mit Mitarbeiter:innen, Kunden und Partnern können Sie Menschen an der Mimik lesen. Denn es steht den Menschen in Form von unwillkürlichen blitzschnellen mikromimischen Indizien im Gesicht geschrieben: Der Vorteil das Verborgene zu sehen, liegt auf der Hand!

SIE LERNEN:

- die Indizien der 7 Basisemotionen in der Mimik zu sehen
- diese Indizien über verbale Ermittlung zu verifizieren
- die mimischen und körpersprachlichen Microindizien für Stress
- die Grundlagen der Lie Detection und Strategien der Wahrheitsfindung
- die Agenda des Profilers in der Verhaltensermittlung und – Analyse



Simon Wolf

Trainer und Berater (BDVT)

Modul 1: Der Werkzeugkasten für lebendige Seminare

Mo 13.05. – Di 14.05.2024

9 – 17 Uhr

Modul 2: Trainingspraxis, Feedback & Ausblick

Mo 11.11. – Di 12.11. 2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Interne und externe Fachtrainer:innen, Multiplikatoren

BETRAG 1.057,38 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Train the Trainer

Fachtrainings wirksam und begeisternd gestalten

Jedes Unternehmen, das anspruchsvolle Produkte und Dienstleistungen anbietet, muss seinen Kunden wirksame und gleichzeitig lebendige Fachschulungen zur Verfügung stellen. Auch interne Multiplikatoren und Key User stehen vor der Herausforderung, ihre Schulungsgruppen fachlich zu überzeugen und zur Anwendung zu motivieren.

ZIELE

- Sie lernen die Grundlagen von Didaktik und Lernpsychologie kennen.
- Unterschiedliche Methoden einsetzen, um Trainings lebendig zu gestalten.
- Das eigene Unternehmen nach außen und innen überzeugend vertreten.



Simon Wolf

Trainer und Berater (BDVT)

Do 14.11. – Fr 15.11.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Führungskräfte aus allen Bereichen, Leitende Angestellte, Fachleute für PR und Marketing, Personal - Manager

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Aktiv diskutieren statt ziellos streiten

Eine konstruktive Diskussionskultur aufbauen und fördern

In der Besprechung wurde mal wieder „viel geredet, wenig geklärt“? Oder Sie haben den Eindruck, dass ein konstruktives Gespräch im Prinzip möglich wäre. Am Ende wagt aber doch niemand, die unbequemen Fragen zu stellen? Die Methode des "Debating" zeigt Ihnen, wie Sie eine aktivere Diskussionskultur erreichen, die gleichzeitig stets konstruktiv und zielorientiert bleibt. Die Methode stammt aus dem Wettkampfsport des Debattierens und hilft Ihnen in der Praxis, schnellere und umfassendere Lösungen zu finden.



Marcel Wehn
Diplomierter
Filmregisseur

Vorteilspreis
bei Buchung
beider Seminare:
975,41 €
zzgl. MwSt.

Di 28.05. – Mi 29.05.2024
9 – 18 Uhr

ZIELGRUPPE

Fachleute für PR und Marketing,
PR-Redakteure in Unternehmen und
Institutionen, Videojournalisten,
Social Media Manager:innen

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt

Finanzieller **Beitrag**

Video Postings für Social Media

**Filme und Storylines speziell für Facebook,
Instagram, Youtube, LinkedIn und Tiktok planen**

Sie entwickeln einen Wegweiser durch den Social Videopost Dschungel. Ziel ist es entscheiden zu können, auf welchen video-affinen Social-Media-Kanälen Postings von Unternehmen erfolgreich sind und welche Inhalte dort funktionieren. Dazu analysieren wir die Film-Charakteristik von LinkedIn, YouTube, Instagram, Facebook und TikTok und übertragen alle Schritte ganz praktisch in Übungen auf Ihre Themen.

Do 30.05. – Fr 31.05.2024
9 – 18 Uhr

ZIELGRUPPE

Fachleute für PR und Marketing,
PR-Redakteure in Unternehmen und
Institutionen, Videojournalisten,
Social Media Manager:innen

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt

Finanzieller **Beitrag**

Filme für PR und Marketing

**Bewegte Bilder mit der
Smartphone-Kamera produzieren**

Immer mehr Unternehmen setzen auf hochaktuelle Filmbeiträge für die Sozialen Medien, die mit dem Smartphone als Allround-Produktionstool hergestellt werden. Oft sind Marketingverantwortliche und PR-Fachleute dabei selbst zuständig für die Konzeption und Produktion solcher Videos. Diese Aufgabe erfordert elementare Kenntnisse im digitalen Storytelling als auch einen sicheren Umgang mit der Smartphone-Kamera.

Teil vom Lehrgang
PR & Kommunikationsmanagement



Ralph Dalibor
Trainer, Berater, Mediencoach

Mo 16.09. – Di 17.09.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Verantwortliche und Fachleute in den Bereichen Kommunikation und Marketing, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie angehende PR- und Kommunikationsexperten, Führungskräfte und HR Verantwortliche

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Krisenkommunikation

Leitfaden für professionelle Krisen-PR

Miteinander reden hilft! Gerade in und für Unternehmen ist die Kommunikation ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Für die externe Kommunikation erarbeiten Sie einen Krisenkommunikationsplan der die Zuständigkeiten und Prozesse regelt. Für Change-Projekte lernen Sie nach klaren Regeln Ihre Kommunikation zu steuern, damit Mitarbeiter:innen nicht nur informiert sind, sondern auch involviert werden.

ZIELE

- Vermittlung der Grundlagen für effektive interne und externe Kommunikation
- Den Zusammenhang von Krisen und Veränderungssituationen verstehen und Lösungsansätze aufzeigen

Teil vom Lehrgang
PR & Kommunikationsmanagement



Claudia Schanza
Journalistin, Moderatorin

Do 17.10. – Fr 18.10.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Verantwortliche und Fachleute in den Bereichen Kommunikation und Marketing, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie angehende PR- und Kommunikationsexperten

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Mediatraining mit Videofeedback

Professionelle Medienarbeit

Professionelle Medienarbeit mit Radio- und Fernsehjournalisten für mehr Sichtbarkeit in der Öffentlichkeit. Hintergründe verstehen, Ängste verlieren: Sie trainieren, Ihr Thema in TV und Radio „rüberzubringen“. Sie erlangen Fähigkeiten für professionelle Medienarbeit, lernen Hintergründe zu verstehen und gewinnen an Sicherheit. Sie üben, Ihr Thema überzeugend im TV und Radio zu präsentieren.

ZIELE

- Vorbereitung auf Pressekonferenz und Interview
- Optimierung des ersten Eindrucks
- Abstimmung der Bedürfnisse von Medien mit dem eigenen Kommunikationsziel
- Erfahrung mit Mikrofon und Kamera sammeln
- Die Macht der Bilder verstehen



Heidrun Vössing

Expertin für Business Coaching und Change Management, Lehrtrainerin

Do 17.10. – Fr 18.10.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Führungskräfte und Mitarbeiter:innen im Kundenkontakt und Verkauf, Teamleiter:innen und alle die vor Gruppen sprechen

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Wie wirke ich auf andere

Intensives Feedback für Ihre Persönlichkeitsentwicklung

Ihr Auftritt kann über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Selbstkritischer Blick auf die eigene Präsenz kann die eigene Wirkung auf andere verbessern. Denn erst wenn Sie Ihre Wirkung auf andere kennen und ein tieferes Verständnis dafür entwickeln, können Sie bewusst persönliche Entwicklungsziele definieren und an den gewünschten Veränderungen arbeiten.

ZIELE

- Sie erfahren durch unterschiedlich qualifizierte Feedback-Formen und durch Video-Feedback wie Sie auf andere in Gesprächen oder bei Präsentationen wirken.
- Verbesserung Ihres Kommunikationsstils und Auftretens



Teil vom Lehrgang
PR & Kommunikationsmanagement

Stephan Schreyer

„Strategic Corporate Audio Advisor“,
Experte im Corporate-Audio-Bereich

Do 14.11. – Fr 15.11.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Verantwortliche und Fachleute in den Bereichen Kommunikation und Marketing, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie angehende PR- und Kommunikationsexperten

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Corporate-Podcast Workshop

Wichtiges Marketinginstrument für Ihr Unternehmen

Podcasts boomen – auch bei Unternehmen und Marken. Wer mit seinem Corporate Podcast gehört werden will, braucht eine Strategie, ein Konzept und Inhalte. Professionell umgesetzt, kann auditiver Content tiefe, emotionale und nachhaltige Markenerlebnisse schaffen, die sich positiv auf Markenbildung und Markenbindung auswirken.

ZIELE

- Im Mittelpunkt steht das strategische Konzept: Ziel und Zielgruppendefinition, relevante Themen, Erfolgsmessung
- Chancen und Risiken besser einschätzen
- Sie können die Umsetzung eines Corporate-Podcast-Konzepts steuern bzw. anleiten



Patricia Staniek

Betriebswirtin für Wirtschaftskriminalistik, Profilerin, Kriminologin, Unternehmensberaterin

Di 03.12. – Mi 04.12.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Unternehmer, Führungskräfte, HR Verantwortliche

BETRAG 1.057,38 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Machtspiele und Manipulationen

Erkennen, entschlüsseln und neutralisieren

Macht, Manipulation und Status sind Bestandteil des Geschäftslebens. Doch es gibt Grenzen. Dort wo Frust, Leid, Kränkung, Abwertung herrscht, muss gehandelt werden. Manipulation und Machtausübung tragen zu Frustration, Burnout, Dienst nach Vorschrift, Ohnmacht, Fluktuation und einer Spirale von Unsicherheit und Misstrauen bei.

ZIELE

- Macht- und Manipulationsspiele in Teams und Situationen erkennen und auflösen
- Erkennen von psychopathischem und narzisstischen schadhaftem Verhalten
- Negative Verhaltensspiralen im Team nachhaltig auflösen
- Macht und Status im positiven Sinne für sich nutzen



Marcel Wehn

Diplomierter Filmregisseur, Referent und Gastdozent für Film an der Deutschen Presseakademie

Di 10.12. – Mi 11.12.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Verantwortliche und Fachleute in den Bereichen Kommunikation und Marketing, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie angehende PR- und Kommunikationsexperten

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Bewegte Bilder für die Unternehmenskommunikation

Ein Film sagt mehr als 1000 Worte

Sie wollen mit bewegten Bildern in Ihrem Unternehmen langfristige Kampagnen entwickeln und benötigen dazu einen Fahrplan? Sie möchten eine konkrete Filmidee für entsprechende Kanäle konzipieren? Lernen Sie wie man Botschaften speziell für Bewegtbild konzipiert und Zuschauende emotional durch Storytelling berührt.

ZIELE

Sie erlernen, wie und warum für Film anders gedacht werden muss, als für Textbeiträge. Anhand eigener Filmstoffe durchlaufen Sie praktisch alle wichtigen Schritte der Filmkonzeption von der Aufgabe bis zur Storyline.



Gisella Novelli D'Inca

Coach, Trainerin und Beraterin

Do 25.01. – Fr 26.01.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen, Manager:innen,
HR-Verantwortliche, Vertriebsleitung
und Projektleiter:innen

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Die Kunst der Überzeugung nach Robert Cialdini

**Mit den 6 Prinzipien der Überzeugung
zu mehr Erfolg im Business**

Es ist nicht einfach Geschäftspartner:innen vom eigenen Produkt oder Service zu überzeugen. Wir zeigen Ihnen, wie es gelingen kann, Unternehmensziele zu erreichen und gleichzeitig die Bedürfnisse Ihres Gesprächspartners in Bezug auf eine gewinnbringende Lösung zu erfüllen. Eine gute Überzeugungsfähigkeit ist in solchen Fällen entscheidend.

ZIELE

Sie lernen mit den 6 Prinzipien der Überzeugung von „Cialdini“ effektive Methode kennen, um Ihre kommunikativen Handlungen zu verstärken und schneller zu einem Abschluss zu kommen.



Manfred Seibold

Trainer und Berater mit Schwerpunkten:
Strategie, Innovations- und Projektmanagement

Di 05.03. – Mi 06.03.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Entscheider:innen,
Führungskräfte, Innovationsmanagement-Verantwortliche sowie Produktmanager:innen, Berater:innen

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Vorsprung durch Kreativität

**Tools und Methoden für innovative
Organisationen**

Stehen Sie vor der Herausforderung zukünftiges Wachstum bei starker Konkurrenz und stagnierenden Marktpreisen zu generieren? Und gleichzeitig soll die Profitabilität bei hohem Margendruck steigen. Wir zeigen Ihnen Wege auf, wie es gelingen kann zielgerichtet zukunftsfähige, kundenorientierte Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und zu vermarkten.

ZIELE

- Sie erhalten Kreativitätstechniken zur Ideengenerierung
- Sie planen Ihren Innovationsprozess
- Klares Verständnis für die wirklichen Kundenbedürfnisse



ZIELGRUPPE Führungskräfte (angehende und erfahrene), Team- und Projektleiter:innen, Organisations- und Personalentwickler:innen

Mi 07.02.2024
9 – 17 Uhr

BETRAG 295,08 € zzgl. MwSt.

Di 19.03. – Mi 20.03.2024
9 – 17 Uhr

BETRAG 762,30 € zzgl. MwSt.
inkl. Mini-Coaching Session
im Wert von 180 €

Finanzieller Beitrag

Karin Ausserhofer, Coach und Sparringpartnerin mit Schwerpunkten Werteorientierung, nachhaltiges Führen, Employer Branding und Potentialentfaltung

Alessandro Origo, Systemischer Businesscoach (SBC), Positive Leadership Berater (PERMA), Fokus auf Führungskräfteentwicklung, Rhetorik und Selbstmanagement

WERTE-Systeme und ihre Bedeutung in der Unternehmenskultur

Basisseminar: „shared values“ – Die DNA des Unternehmens

Jeder Mensch wird in seinem Denken, Fühlen und Handeln von seinen Werten beeinflusst. Erfahren Sie, was das mit der Unternehmenskultur zu tun hat und welcher unschätzbare Wert das Wissen um die Wertesysteme hat. Inhalt: Werte – Hintergründe – Werteskala, Wertesysteme und ihre Wirkungen, die eigene Haltung, werteorientiertes Führen.

WERTE-Systeme und ihre Bedeutung in der Unternehmenskultur

Next level: „shared values“ als Schlüssel für Entwicklung und Veränderung

Erfahren Sie, wie sich Wertesysteme und Unternehmenskultur auf die Positionierung Ihrer Marke auswirken, wie Sie sich im organisationalen Kontext niederschlagen und was die Anforderungen an die Mitarbeiter:innen und deren Fähigkeiten mit den Unternehmenswerten zu tun haben.



Lehrgang

M1: Do 22.02. – Fr 23.02.2024

M2: Fr 15.03. – Sa 16.03.2024

M3: Do 30.05. – Fr 31.05.2024

M4: Do 19.09. – Fr 20.09.2024

M5: Mo 21.10. – Di 22.10.2024*

M6: Di 12.11. – Mi 13.11.2024

jeweils 9 - 17 Uhr, *9 – 12.30 Uhr

Online Termine:

Fr 05.04. + Fr 12.04.2024

Fr 07.06. + Fr 14.06.2024

Fr 27.09. + Fr 04.10.2024

jeweils 16 – 19 Uhr

ZIELGRUPPE Angehende und etablierte Direktionsassistent:innen

BETRAG

2.368,85 € zzgl. MwSt

Finanzieller Beitrag

Empfehlung: Zusatzmodul Resilienztraining am Do 18.04. – Fr 19.04.2024
Spezialpreis 401,64 € zzgl. MwSt.
s. Seite 35

Voraussetzung: Bachelor, Master oder mindestens 4 Jahre Berufserfahrung

Direktionsassistentenz

Die rechte Hand des Chefs / der Chefin

Wer als rechte Hand der Geschäftsleitung tätig sein möchte, der sollte einige charakterliche Schlüsselkompetenzen mitbringen. Denn Sie sind hochqualifizierte Krisenmanager, Troubleshooter und findige Organisationstalente. Ganz gleich, welches Problem erkannt wird, Sie finden eine Lösung. Ihr Alltag beinhaltet Terminorganisation, Beschwerdemanagement und Vorbereitung von Sitzungen, Mitarbeit bei den Bilanzen und bei all dem haben Sie auch noch ein offenes Ohr für Arbeitskolleg:innen bis zur Chefetage. Sie sind deshalb in jedem gut geführten Unternehmen die „gute Seele“ und unverzichtbar!

Module

Modul 1: Modernes Zeitmanagement und effiziente Arbeitsorganisation
mit Christine Vigl

Modul 2: Sicher auftreten und überzeugend sprechen
mit Alfred E. Mair

Online Modul: MS Word
mit Thomas Wellenzohn

Modul 3: Das interne und externe Rechnungswesen
mit Stefan Deporta

Online Modul: MS Excel
mit Thomas Wellenzohn

**Modul 4: Professionelle
Telefon-Kommunikation und
Beschwerdemanagement**
mit Ralph Dalibor

Online Modul: MS Power Point
mit Thomas Wellenzohn

**Modul 5: Sitzungen effizient
vorbereiten und durchführen
(1,5 Tage)**
mit Luise Vieider

**Modul 6: Interne und externe
Kommunikation**
mit Ralph Dalibor

**Zusatzmodul: Persönliches
Resilienztraining**
(Nicht im Lehrgangspreis enthalten)
mit Christine Vigl

Referenten/Referentinnen



Christine Vigl
Trainerin, Coach und
Unternehmensberaterin

Alfred E. Mair
Atem-, Stimm- und Rhetoriktrainer;
Moderator, Sprecher und Liedermacher



Stefan Deporta
Unternehmensberater,
Controller

Ralph Dalibor
Trainer, Berater, Mediencoach



Luise Vieider
Kommunikationstrainerin

Thomas Wellenzohn
Trainer für Schulungen, Betriebswirt



Daniela Sannicolò
Trainer in Comunicazione Public
Speaking e Leadership

gio 07/03/ - ven 08/03/2024
ore 9 - 17 Uhr

DESTINATARI Professionisti della
leadership: Imprenditori, Manager,
HR, Responsabili, Project Leader

QUOTA D'ISCRIZIONE 532,79 € + IVA

Contributo **finanziario**

Leadership e Self Leadership

Le fondamenta della parola autorevole

Essere un leader richiede la capacità di esprimere la propria leadership attraverso una voce che rifletta coerenza, fluidità e consapevolezza. Il percorso formativo si concentra su:

- Esprimere la voce in modo chiaro ed efficace
- Utilizzare strumenti tecnici per potenziare la leadership
- Attivare elementi di sostegno e completezza vocale: Sviluppare espressività, sicurezza e tono appropriato attraverso i cinque sensi.
- Sfruttare le leve principali della leadership: Guidare con autorevolezza, comunicare con efficacia e coinvolgere gli altri.
- Il programma mira a sviluppare competenze vocali, comunicative e relazionali per emergere come un leader autentico ed influente.

Frédéric Letzner

Speaker & Autor für Ernährungs-
& Gesundheitspsychologie /

© Provokantes Gesundheitsmanagement



**Exklusiv
Workshop**

Fr 08.03.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Team- und Gruppenleiter:innen, Gesundheitstrainer:innen, Führungskräfte im Sozial- und Gesundheitswesen, Unternehme:innen und Interessierte

BETRAG

368,85 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Die Psyche des Schweinehunds

Der Crashkurs für alltagsrelevante Verhaltenspsychologie

Pizza, Whiskey und Zigarre – das ist für die meisten attraktiver als Brokkoli, stilles Wasser und Joggen. Die Gründe dafür sind vielfältig und liegen oft schon in unserer Kindheit. Durchblicken wir unser eigenes Verhalten, wissen wir, dass Ungesundes auch gesund sein kann und wie wir uns Gesundes selbst besser verkaufen können. Vor allem bei Gesundheit machen uns Emotionen oft einen Strich durch die Rechnung. Wir tun Dinge aus Frust, aus Lust, bei Stress, aus gesellschaftlichen Gründen und nicht zuletzt weil wir Frauen und Männer sind. Wie beeinflussen diese Faktoren unser Verhalten? Warum esse ich mehr Schokolade, wenn ich unter Anspannung stehe?



Frédéric Letzner ist ein renommierter Redner und Autor, spezialisiert auf Ernährungs- und Gesundheitspsychologie. Mit einem Hintergrund in Ernährungswissenschaft, Erfahrungen als Ernährungstherapeut und Personal Trainer erforscht er die Psychologie menschlichen Ernährungs- und Gesundheitsverhaltens. Seine faszinierenden Inhalte und gut nachvollziehbaren Geschichten bringen das Thema Gesundheit prägnant auf den Punkt.

Bettina von Lovenberg
Diplom-Psychologin, Mediatorin,
Trainerin, systemischer Coach
& Beraterin



Weiterbildungsreihe

ZIELGRUPPE Führungskräfte, Teamleiter:innen, Personalverantwortliche

BETRAG

532,79 € zzgl. MwSt. / Seminar
1.352,46 € zzgl. MwSt. für alle 3 Module

Finanzieller Beitrag

HINWEIS Jedes Modul kann auch einzeln gebucht werden.

Do 14.03. – Fr 15.03.2024
9 – 17 Uhr

Führung kompakt

Unternehmen durchlaufen derzeit Umstrukturierungen und Reorganisationen, was zu Veränderungen wie Führen auf Distanz, hybriden Arbeitsformen und agilerem Verhalten führt. Die Führung muss sich zudem auf die neue Generation einstellen und Mitarbeitende als gleichberechtigte Partner behandeln.

Handwerk und Kunst des Führens auf Augenhöhe

Das Training bietet konkrete Werkzeuge und Inhalte zur Führung, einschließlich Standortbestimmung, transformationaler Führung, Coaching-Haltung, sozialer und emotionaler Kompetenz und Gesprächsführung.

Di 02.04. – Mi 03.04.2024
9 – 17 Uhr

Konflikte klären auf Augenhöhe

Spannungen und Konflikte im Berufsleben sind unvermeidbar und stellen eine große zwischenmenschliche Herausforderung dar. Und sie gehören der Führungskraft, also Ihnen. Konfliktmanagement ist ein unschätzbare Wert für Ihre Unternehmenskultur

Mo 27.05. – Di 28.05.24
9 – 17 Uhr

Team und Führungskraft auf Augenhöhe

Sie erfahren, wie Sie mithilfe von Motivation, Selbstverantwortung und Metakommunikation in Ihrem Team Ihre eigene Führungsqualität verbessern, Konfliktprävention betreiben und zur Teambotivierung beitragen können.



Christa Delmonego
Coach, Organisationsberaterin,
Trainerin



Jodok Moosbrugger
Coach und Unternehmensberater

M1: Führungspersönlichkeit und Selbstverständnis als Führungskraft
Mi 20.03. - Do 21.03.2024

M2: Team – Teamleitung und soziale Kompetenzen
Mi 17.04. - Do 18.04.2024

M3: Kommunikation und Gesprächsführung
Mi 15.05. - Do 16.05.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Führungskräfte, Menschen, die eine Führungsposition anstreben, Bereichs-, Abteilungs-Teamleiter:innen

BETRAG 1.221,31 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Führerschein für Führungskräfte

Kraftvoll leiten und führen

Was tun Sie genau, wenn Sie führen? Welche Gründe beeinflussen Ihre Entscheidungen? Und vor allem, wie erreichen Sie nachhaltige Wirksamkeit in Ihrer Führungsrolle? In diesem 3-teiligen Kurs werden Sie auf diese essenziellen Fragen eingehen und Antworten finden, die Ihre Führungskompetenz auf ein neues Niveau heben werden.

INHALTE

- Meinen Verantwortungsbereich aufgaben- und zielorientiert leiten.
- Mitarbeiter:innen führen und Teams steuern.
- Eine funktionierende Kommunikation fördern.
- Wertschätzende und kooperativen Umgangskultur gestalten.
- Lösungsorientierter Umgang mit Konflikte.

ZIELE

- Sie entfalten Ihr Führungspotenzial.
- Sie entwickeln ein umfassendes Verständnis Ihrer Leitungsfunktion und Aufgaben.
- Sie erarbeiten sich Handwerkszeug in der Führung von Mitarbeitenden.



Karin Ausserhofer
Coach für Werteorientierung, nachhaltiges Führen, Employer Branding



Alessandro Origo
Systemischer Businesscoach (SBC), Positive Leadership Berater (PERMA)

Mi 10.04.2024
9 – 17 Uhr

BETRAG 295,08 € zzgl. MwSt.

PERMA-Lead: Ein Werkzeug des Positive Leadership für die Praxis

ZIELGRUPPE Führungskräfte (angehende und erfahrene), Team- und Projektleiter:innen, Organisations- und Personalentwickler:innen

Basisseminar: Ein Führungsstil, der ansteckt

Unternehmen, die Positive Leadership leben, zeichnen sich durch höhere Motivation und High Performance aus. Wissenschaftliche Untersuchungen belegen die Auswirkungen dieses Führungsstils auf die Reduzierung der Krankenmeldungen, auf die Fluktuation und auf die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen.

Di 14.05 – Mi 15.05.2024
9 – 17 Uhr

BETRAG 762,30 € zzgl. MwSt.
inkl. Mini-Coaching-Session

Finanzieller Beitrag

Next level: Die positive Korrelation von Freude und Leistung

Mit PERMA-Lead sorgen Sie für ein Arbeitsklima, das Potentialentfaltung bei den Mitarbeitenden fördert und sie so zu mehr Leistung und Kreativität bringt. Sie bauen auf gute Beziehungen, führen nach Stärken, Sinnerleben und feiern miteinander Erfolge. Wer Teams zu Höchstleistungen bringen will, muss seine eigenen Stärken und Ziele kennen.



Melissa Fischer

Coach, Trainerin, Organisationsentwicklerin

Do 11.04. – Fr 12.04.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Führungskräfte, Abteilungs- und Teamleiter:innen

BETRAG 483,61 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Souveränitätstraining

Umgang mit schwierigen Situationen und Gesprächen

Fragen Sie sich manchmal, ob Ihre Inhalte spontan und lebendig bei den Mitarbeiter:innen ankommen oder ob Sie in Verhandlungen souverän überzeugen und authentisch wirken? Schwierige Kommunikationssituationen gekonnt zu meistern, lässt sich trainieren. Sie lernen Methoden und Instrumente kennen, um Situationen zu „deeskalieren“.

ZIELE

Sie reflektieren Ihr Auftreten, optimieren Ihre Kommunikationsweise und Ihr Gesprächsverhalten für einen sicheren Auftritt mit überzeugender Wirkung.



Karin Ausserhofer, Coach für Werteorientierung, nachhaltiges Führen, Employer Branding

Alessandro Origo, Systemischer Businesscoach (SBC), Positive Leadership Berater (PERMA)

Di 16.04. - Mi 17.04.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Führungskräfte (angehende und erfahrene), Team- und Projektleiter:innen, Organisations- und Personalentwickler:innen

BETRAG 622,95 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Ohne Selbstführung keine Führung

Wer hat den Lead in deiner Führung?

Sie kennen bestimmt Betriebsblindheit. Kennen Sie jedoch auch Selbstblindheit? Tauchen Sie im Rahmen eines „Selbstcoachings“ tief unter die Wasseroberfläche und betrachten Sie mal sich selbst in Ihrer Rolle als Führungskraft, Ihre Werte und Ihre persönliche Vision!

ZIELE & INHALTE

- Sie fokussieren sich auf Ihre Stärken, finden Ihre innere Goldwaage und definieren, wie Sie für sich Klarheit und Struktur schaffen und dies durch Selbstreflexion sichern.
- Darauf aufbauend entwickeln Sie „Best Practice“ in Ihrer Selbstführung, im Umgang mit Komplexität und Zeitmanagement.
- Die ICH-AG, Authentisches Führen auf Grundlage der eigenen Werte, Stärkenorientierte Selbstführung, Priorisieren, Zeitmanagement



Gerhard Jantzen

Betriebswirt, BDVT, Berater & Coach

Basisseminar

Do 18.04. – Fr 19.04.24

Di 08.10. – Mi 09.10.24

9 - 17 Uhr

Wählen
Sie Ihren
Termin

Aufbauseminar

Do 10.10. – Fr 11.10.24

9 - 17 Uhr

ZIELGRUPPE Personen, die professionell verhandeln müssen

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Professionell verhandeln

Das Harvard Konzept für erfolgreiche win-win Verhandlungen

Gelungene Verhandlungsführung bedeutet: Bestimmt in der Sache sein und sich gleichzeitig fair gegenüber den Partnern verhalten. Ziel ist es, Übereinstimmung zum dauerhaften beiderseitigen Vorteil zu erreichen. Das heißt, taktisch so vorzugehen, dass der/die andere auf der logischen sowie auf der psychologischen Ebene überzeugt wird.

ZIELE

Worauf es bei einem Verhandlungsgespräch ankommt und wie es Ihnen gelingen kann, mit strategischen Vorgehensweisen und den sechs Harvard-Prinzipien erfolgreich zu sein.



Christine Vigil

Trainerin, Coach und Unternehmensberaterin

Do 18.04. – Fr 19.04.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Fach- und Führungskräfte und alle Mitarbeiter:innen, die ihre natürliche Widerstandskraft gegenüber belastenden Situationen stärken möchten.

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Persönliches Resilienztraining

Widerstandskraft stärken

Unser Leben ist schnell geworden, anspruchsvoll und vielschichtig, belastend und chancenreich zugleich. Um im täglichen Wellengang nicht den Überblick zu verlieren, braucht es die Fähigkeit zur verantwortungsbewussten Selbststeuerung. Resilienz ist die Fähigkeit mit innerer Stabilität, Flexibilität und persönlicher Gestaltungskraft die Zeiten ständiger Veränderung und Komplexität zu bewältigen.

ZIELE

Sie lernen Resilienz als eine wichtige Fähigkeit kennen, die Ihnen hilft mit Veränderungen, Konflikten und Druck umzugehen und sogar gestärkt aus herausfordernden Situationen hervorzugehen.



Sven Jung

Zertifizierter Business-Trainer, Berater für ganzheitliche Organisations- und Personalentwicklung

Do 18.04. – Fr 19.04.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Unternehmer und Führungskräfte

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Besser und schneller entscheiden im Team

High Performance durch kooperative Führung und Entscheidungsfindung

Gemeinsam geht es besser! Kooperation und Partizipation stehen für Führungskräfte und Teams hoch im Kurs. Mitarbeitende in die Entscheidungsfindung einzubeziehen, motiviert und führt zu höherer Team-Performance. Mit der kooperativen Methode des systemischen Konsensierens werden komplexe Prozesse schnell für alle Beteiligten handhabbar; Widerstände sichtbar gemacht und Konflikte schneller aufgelöst.

ZIELE

Sie lernen kooperative Entscheidungen zu treffen, Widerstände produktiv zu nutzen, die Motivation Ihres Teams zu steigern und das Systemische Konsensieren für Konfliktlösungen anzuwenden.



Brindusa Dumitrescu

Head-Coach, Master Kognitive Neuroscience, Business Coach, Trainerin

Margareta Jäger

Systemischer Coach und Beraterin in Veränderungsprozessen, SCRUM Master & Agile Coach, Trainerin

Do 09.05. – Fr 10.05.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Unternehmer:innen, Führungskräfte

BETRAG 729,51 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Excellence in Führung durch Neuroscience

Selbstvertrauen und Vertrauensaufbau im Führungsalltag

Dienst nach Vorschrift, mangelnde Loyalität, hohe Fluktuation, vermehrte Krankmeldungen und Unzufriedenheit mit Führungskräften sind Anzeichen von fehlendem Vertrauen in Unternehmen. Aber ist es möglich, Vertrauen im Unternehmensumfeld zu schaffen und die Fähigkeit dazu zu erlernen? JA! Denn Vertrauen ist letztendlich das Ergebnis von innerer Einstellung (Mindset), effektiver Kommunikation und konkreten Handlungen.

ZIELE

Sie werden in die Welt der Gehirnforschung eingeführt und erfahren, wie Ihre Erkenntnisse dazu genutzt werden können, Vertrauen aufzubauen.



Riccardo Loreface Campanile
Coach, costellatore e consulente
organizzativo sistemico

mar 28/05 – mer 29/05/2024
ore 9 - 17 Uhr

DESTINATARI Imprenditori, imprenditori, amministratori, amministratrici, dirigenti, capireparto

QUOTA D'ISCRIZIONE 532,79 € + IVA

Contributo **finanziario**

La leadership deve dirigere

Più successo in azienda grazie all'osservanzadi principi sistemici

L'interazione complementare tra Leadership e Management si rivela sempre di più come caratteristica chiave delle aziende ed organizzazioni di successo.

OBIETTIVI

- Si verrà a conoscenza di come, davanti agli attuali cambiamenti strutturali, possono riorientarsi la Leadership e il Management per far fronte alle nuove sfide che ne conseguono.
- Si acquisiranno gli strumenti di base del pensiero sistemico e della comunicazione orientata al Team e si riceveranno indicazioni pratiche per la risoluzione di conflitti.



Dr. med. Godehard Stadtmüller
Facharzt für Neurologie, Psychiatrie
und Psychotherapie

Di 24.09. – Mi 25.09.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Führungskräfte aus allen Bereichen, Berater:innen, Therapeut:innen, Coaches, Mediator:innen, HR-Verantwortliche, Führungspersonen, Politiker:innen

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller **Beitrag**

Toxische Konflikte

Auflösung, Prävention, Immunisierung

In allen Systemen, in denen Menschen arbeiten, treten Konflikte auf. Konflikte sind unvermeidbar und können nicht gänzlich vermieden werden, da sie oft zu einer positiven Veränderung beitragen. Der Unterschied in Systemen besteht darin, wie mit Konflikten umgegangen wird. In diesem Seminar beschäftigen wir uns mit toxischen Konflikten, sprich besonders schweren Auseinandersetzungen.

ZIELE

- Sie lernen, wie Sie toxische Konflikte und ihren unbewussten Hintergrund erkennen.
- Sie lernen Leitlinien für einen konstruktiven Umgang mit toxischen Konflikten kennen und was für ihre Eindämmung und Auflösung hilfreich ist.



Kambiz Poostchi
Unternehmens-,
Lebens- und Sozialbera-
ter, Team- und Orga-
nisationsentwickler



Kathia Nocker
Trainerin, Systemischer
Coach, systemische
Organisationsberate-
rin, NLP Master



Carina Prantl
Dipl. Sozialberaterin,
Coach, NLP, ÖfS zerti-
fizierte Aufstellungs-
leiterin Hemma Partl

Mai 2024 bis Februar 2025

ZIELGRUPPE Führungskräfte, Ge-
schäftsführer:innen und Menschen,
die eine Führungsposition anstreben

BETRAG 3.319,67 € zzgl. MwSt

Finanzieller Beitrag

HINWEIS Voraussetzung für die Teil-
nahme ist der Besuch vom Seminar
„Führung muss führen“

Systemisches Leadership

Ausbildung zum Open System Professional nach den Standards des Open System Model® (OSM)

Die stürmischen Veränderungsprozesse in der Wirtschaft haben den Blick für die elementaren Prinzipien im Management geschärft. Zukunftsmodelle zeigen eine Entwicklung weg von starken hierarchischen Strukturen und hin zu mehr dezentralen Entscheidungen. Die vorrangige Qualität der Führung besteht in der Fähigkeit, die Energien und Kenntnisse der Mitarbeiter:innen freizusetzen. Der Erfolg als Führungskraft hängt stark davon ab, wie gut die Mitarbeiter:innen betriebliche Aufgaben erfüllen. Nicht nur Fachwissen und technische Fertigkeiten zählen zu den Schlüsselqualifikationen für den beruflichen Erfolg, sondern im gleichen Maße die persönlichen und sozialen Komponenten sowie die systemische Fähigkeit, mit zunehmend komplexeren Situationen umzugehen.

ZIELE

- Vermittlung der Grundwerkzeuge systemischen Denkens und teamorientierter Kommunikation zur praktischen Anwendung
- Systemische Diagnose für Arbeiten an der Ursache statt am Symptom
- Erlernen von Fähigkeiten im Umgang mit Konflikten und Krisen
- Erkennen und Begleiten systemischer Prozesse in Teams
- Zielarbeit und Auflösen von Blockaden im Prozessablauf

//

Systemisches Leadership kommt ohne Befehlston aus. Trotzdem ist es effektiv, weil dadurch die Energien und Kenntnisse der Mitarbeiter:innen freigesetzt werden //

Kambiz Poostchi

Modul 1: Do 30.05. - Sa 01.06.2024

Open System Modell und Systemic Social Business

- Grundlagen
- Hierarchie und Funktion
- Systemic Social Businesses

Modul 2: Do 18.07. - Sa 20.07.2024

Systemprinzipien in Anwendung

- Systemprinzipien in Anwendung
- Kreativprozesse
- Outdoor-Tag mit Pferden

Modul 3: Do 12.09. - Sa 14.09.2024

Arbeiten in Teams

- Systemische Prozesse in Gruppen und Teams
- Qualitätsteams und Teameinsatz

Modul 4: Do 17.10. - Sa 19.10.2024

Systemische Zielarbeit und Konfliktlösungsmodelle

- Visionen und Zielen
- Konflikte als Chance

Modul 5: Do 28.11. - Sa 30.11.2024

Faktor Mensch und Intrapreneurship

- Persönlichkeits-Modelle und Metaprogramme
- MA-Rekrutierung und MA-Einbindung
Anwendung
- Systemkompatible Belohnungssysteme

Abschluss: Mo 03.02. - Di 04.02.2025

Vorstellung der Projektarbeiten

Praxistage: Mo 10.06.24, Do 03.10.24,
Mi 08.01.2025



Kambiz Poostchi

Unternehmensberater, Team- und
Organisationsentwickler, Buchautor

Mo 19.02. – Di 20.02.24

Fr 10.05. – Sa 11.05.24

Fr 04.10. – Sa 05.10.24

9 – 17 Uhr

Wählen
Sie Ihren
Termin

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Interessierte

BETRAG

532,79 € zzgl. MwSt

Finanzieller Beitrag

Führung muss führen

Mit systemischen Prinzipien zu mehr Erfolg im Unternehmen

Das Zusammenspiel zwischen Führung und Management zeichnet sich immer deutlicher als Schlüsselmerkmal erfolgreicher Unternehmen und Organisationen ab.

ZIELE

- Sie erfahren, wie sich Führung und Management angesichts des gegenwärtigen Strukturwandels neu ausrichten können, um die neuen Herausforderungen zu bewältigen.
- Sie lernen Grundwerkzeuge systemischen Denkens und teamorientierter Kommunikation kennen und erhalten praktische Anleitungen für den Umgang mit Konflikten.



**Exklusiv für
Unternehmer:innen
und Selbstständige**



Alessandro Origo
Systemischer Businesscoach (SBC),
Positive Leadership
Berater (PERMA)



Heino Pider
Business- und
Managementcoach,
Trainer für Führung
und Resilienz, Vermögensmanagement

Fr 27.09. – Sa 28.09.2024
9 – 17 Uhr

BETRAG 778,69 € zzgl. MwSt.

inkl. Übernachtung & Verpflegung,
persönliches Einzelcoaching à 1,5 h

Finanzieller **Beitrag**

Return on ME – Auszeit für Unternehmer:innen

**2 Tage Zeit für mich -
Auszeit, Rückzug, Neuausrichtung**

Gerade erfolgreiche Unternehmer stecken viel Zeit und Energie in ihre Unternehmen. Klar, sie haben viel Verantwortung und das Unternehmen muss laufen. Für persönlich Wichtiges, das eigene Wohlbefinden und „Dinge einfach mal lockerer angehen“ bleibt wenig Zeit. Also höchste Eisenbahn für eine persönliche Auszeit: Zur Ruhe kommen; Reflektion, Klarheit und Orientierung gewinnen; erkennen von Wesentlichem und Neu-Ausrichtung finden!

ZIELE & INHALTE

- Kurze Auszeit von der Arbeitswelt & bewusst Zeit für sich selbst nehmen
- Reflexion über Ziele und Bedürfnisse
- Die Balance zwischen Beruflichem und Privatem wieder zu finden
- Klarheit über die eigenen Lebens-Rollen
- Meine Werte – mein Why (life purpose)
- Umgang mit Grenzen, Konflikten und wie schaffe ich es, auch mal NEIN zu sagen
- Leistungsfähigkeit langfristig erhalten



Antje Stroebe
Diplom-Ökonomin

Mo 30.09. – Di 01.10.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Projektleiter:innen,
Führungskräfte aus allen Bereichen

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.
inkl. Buch von Antje Stroebe „Motivierend Führen mit Zielen und OKRs“,
Broschürensatz, Cartoonbuch

Finanzieller Beitrag

Zielorientiert und motivierend Führen

Ihr Team begeistern, um gemeinsam Ziele zu erreichen

Führen bedeutet, Klarheit zu schaffen, um gemeinsame Ziele zu erreichen. Ohne Ziele keine Führung – ohne Zusammenhalt und Begeisterung allerdings auch nicht! Lernen Sie einen motivierenden, klaren Zielvereinbarungs-Prozess zu gestalten, um systematischer Erfolge zu erreichen und zugleich Ihre Motivation, wie die Ihres Teams hoch zu halten.

ZIELE

- Sie lernen Ziele und Leistungsstandards präzise zu formulieren.
- Sie erfahren, wie Sie durch klare Ziele Prioritäten setzen.
- Sie entwickeln persönliche (Entwicklungs-) Ziele, Innovationsziele und integrierte Ziele
- Sie kennen die wichtigsten psychologischen Grundlagen für motivierende Führung



Heidrun Vössing
Expertin für Business Coaching und
Change Management, Lehrtrainerin

Mo 14.10. – Di 15.10.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Führungskräfte aus
allen Bereichen

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Der „Positive Leadership“ Ansatz

Die Psychologie erfolgreicher Führung

Positive Leadership ist ein wissenschaftlich fundiertes und praxiserprobtes Führungskonzept, das auf der Basis der Positiven Psychologie entwickelt wurde. Positive Leadership beschäftigt sich mit den positiven Aspekten des Menschseins, wie Sinn, Engagement, individuelle Stärken, Optimismus, Resilienz und gelingende Beziehungen. Kurz gesagt mit allem, was zum menschlichen und unternehmerischen Wachstum beiträgt.

ZIELE

Sie entwickeln Lösungen für anspruchsvolle Situationen aus Ihrem Führungsalltag mit Hilfe positiver Interventionen.

Susanne Nickel
Top 100 Speakerin,
Management Beraterin,
Rechtsanwältin & Mediatorin



**Exklusiv
Event**

Mo 18.11. – Di 19.11.2024
Mo: 14 - 18 Uhr, Di: 9 - 17 Uhr

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, auch
Nachwuchsführungskräfte

BETRAG

803,28 € zzgl. MwSt. inkl.
Online-Peergroup Coaching à 1,5 h

Finanzieller Beitrag

Change Leadership – Begeisterung statt Widerstand

Auf was es bei Veränderungen wirklich ankommt

*„Stellen Sie sich vor, es heißt Veränderung -
und alle freuen sich.“*

Knacken Sie den Change Code auch in Ihrem Unternehmen. Starke und klare Führung ist gefragt, gerade in herausfordernden Zeiten. Mit innovativen Methoden arbeiten Sie auf der rationalen und emotionalen Ebene und setzen ungenutzte Potentiale und Kreativität frei.

So gelingt Veränderung

- Sie kennen die wichtigsten Hebel für gelungene Veränderungen.
- Sie führen und kommunizieren so, dass Sie Teams und Individuen dazu befähigen, Veränderungen mitzutragen und voranzutreiben.
- Sie gehen souveräner mit Widerständen und Konflikten um.
- Sie sind sich Ihrer Stärken im Bereich Change Leadership bewusst und wissen, wie Sie Menschen überzeugen.
- Sie kennen und entwickeln das notwendige Mindset für den Change in Ihrem Unternehmen.
- Sie kennen Ihre eigenen Muster im Umgang mit Veränderungen.
- Sie erhalten professionelle Unterstützung bei Ihren individuellen Praxisfällen und passende Lösungen für Ihre Fragen.
- In Ihrer Peergroup erhalten Sie online die Möglichkeit zum professionellen Austausch im kleinen Kreis sowie eine persönliche Coaching Session zu Ihren Themen.



Wolfgang Hilpert

Dipl.-Ing. Maschinenbau, Unternehmensberater, Hochschuldozent

Mo 22.04.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Fach- und Führungskräfte aus Produktion, Fertigung, Materialwirtschaft, Logistik

BETRAG 266,39 € zzgl. MwSt.

Die moderne Produktion

Vom Handwerksbetrieb zur industriellen Fertigung

Fertigungsprozesse vom Rohmaterial bis zum Kunden zu optimieren, so dass Durchlaufzeit und Verschwendungen drastisch reduziert werden und die notwendige Flexibilität und Agilität geschaffen wird, sind Thema dieses Seminars.

INHALTE

- Vorgehensweise zu einer agilen Produktion
- Elemente eines agilen Produktionssystems
- Wertstrom als Tool zur Fertigungsprozessoptimierung
- Die 7 Verschwendungen als ideale Ergänzung zur Wertstrommethode
- Groblayout und Arbeitsplatzgestaltung
- Visuelles Management mit einfachen Werkzeugen
- Moderne Produktionsplanung und -steuerung, Push-Pull, Kanban



Norbert Herbig

Unternehmensberater, Prozessmanager und -berater

Mo 13.05. – Mi 15.05.24

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Prozessmanager:innen, Berater:innen, Fach- und Führungskräfte, die sich mit Prozessen und Prozessmanagement im Unternehmen befassen

BETRAG 803,28 € zzgl. MwSt.

Prozessmanagement Basiskurs

Prozesse strukturieren, visualisieren, analysieren und optimieren

Prozessmanagement ist der Schlüssel zu Effizienz und Effektivität. Um Prozesse optimieren zu können, müssen diese strukturiert und erfasst werden. Auf dieser Basis können Sie gezielt die Qualität von Prozessen verbessern, Kosten senken, Durchlaufzeiten minimieren sowie die Grundlage für eine mögliche Digitalisierung von Abläufen schaffen.

ZIELE

Sie lernen, die bestehenden Prozesse Ihres Unternehmens abzubilden, zu analysieren und zu optimieren.

Finanzieller Beitrag



Nadine Däpp

Bewegungscoach & Mentaltrainerin

Do 12.09.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Mitarbeiter:innen aus allen Bereichen, Freiberufler und Interessierte

BETRAG 266,39 € zzgl. MwSt.

Brainfit - das bewegte Gehirntraining

Optimierung der eigenen Lern- und Konzentrationsfähigkeit

Ermüdet Ihr Gehirn schnell, oder haben Sie das Gefühl, dass Ihre Konzentrationsfähigkeit nachlässt? Lernen Sie Ihr Gehirn mit minimalem Aufwand zu trainieren und Ihre Leistungsfähigkeit spielerisch zu steigern. Im Seminar erfahren Sie spannende Fakten über das Gehirn, seine Funktionen und den Einfluss von "Brain-Food" sowie Bewegung.

ZIELE

- Trainieren Sie Ihr Gehirn, um Ermüdung und Vergesslichkeit zu reduzieren.
- Optimieren Sie Ihre Konzentrations- und Leistungsfähigkeit mit Übungen für den Alltag.



Wolfgang Hilpert

Dipl.-Ing. Maschinenbau, Unternehmensberater, Hochschuldozent

Anna-Sophie Schock

Business Coach und Trainer

Do 10.10. – Fr 11.10.2024

Do: 9 – 17 Uhr, Fr: 8.30 – 12.30 Uhr

ZIELGRUPPE Fach- und Führungskräfte aus Produktion, Fertigung, Materialwirtschaft, Logistik

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Produktionen erfolgreich steuern

Ganzheitlicher Ansatz aus Produktionscontrolling, gelebtem Shopfloor Management und Führungsverhalten

Der Erfolg eines Unternehmens geht über finanzielle Kennzahlen hinaus und wird maßgeblich von "weichen" Faktoren wie Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit beeinflusst. Diese Faktoren haben direkten Einfluss auf das Betriebsergebnis. Die Wechselwirkung zwischen Produktionskennzahlen, Führungsverhalten, interner und externer Kommunikation sowie Problemlösungskompetenz ist nachweislich entscheidend.

ZIELE

Erfahren Sie, wie zielgerichtete Kennzahlen in Verbindung mit überzeugendem Führungsverhalten eine erfolgreiche Produktionssteuerung ermöglichen. Lernen Sie die Grundsätze effektiver Führung und des Shopfloor Managements kennen.



Monica Margoni

Facilitatorin, Organisationsentwicklerin, Coach und Trainerin

Mo 04.03. – Di 05.03.2024

9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE Führungskräfte, Teamleiter:innen, Interessierte

BETRAG

532,79 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag

Agile Teamarbeit

Tools für den Alltag um schnelle Entscheidungen zu treffen und Meetings effektiver zu gestalten

Konkurrenzfähigkeit, Robustheit, Flexibilität: die Herausforderungen in den Organisationen sind enorm. Das Ziel eines agilen Teams ist die Erhöhung der Anpassungsfähigkeit. Dynamische Frameworks wie Scrum und Kanban ersetzen langsame Ausführungen von Plänen. Innovative und kreative Lösungen passieren nicht in geschlossenen Silos, sondern in offene, kollektive Prozesse.

ZIELE

- Sie lernen die Prinzipien, Praktiken und Tools der agilen Arbeit kennen, welche die Selbstorganisation der Mitarbeiter:innen erhöhen.
- Sie positionieren sich als „Good Place to Work“
- Sie lernen Meeting Praktiken, um Sitzungen effektiv zu gestalten.



Prof. Dr. Christian Gärtner

Professur für Human Resource Management & Digitalisierung der Arbeitswelt an der HS München; Organisationsberater und Trainer

Do 02.05.2024

9 – 17 Uhr

Mi 05.06.2024

10 – 12 Uhr (online)

ZIELGRUPPE HR, Personalverantwortliche, Interessierte

BETRAG 532,79 € zzgl. MwSt.
inkl. Online Webinar

Finanzieller Beitrag

Digital HR

Digitale Tools für die Personalarbeit - was geht (nicht)?

Tauchen Sie ein in die Welt der KI und des Machine Learnings. Möglichkeiten und Grenzen der KI, einschließlich der Anwendung von ChatGPT und Large Language Models im HR-Bereich. Sie erfahren, wie der Einsatz digitaler Tools die Personalarbeit effizienter gestaltet, z.B. Dienstpläne mit neuen Apps gestalten, bessere Vernetzung der Mitarbeiter:innen mit Employee Experience u.a.m.

ZIELE & INHALTE:

- Sie vertiefen Ihr HR-Wissen.
- Sie kennen relevante Tools und Use Cases entlang der HR-Wertschöpfungskette.
- Tools für Active Sourcing, Talent Relationship und Retention Management
- Datenschutzrechtlichen und ethischen Grenzen

Top
aktuell

Weiterbildungsreihe

M1: Fr 26.01.2024
M2: Fr 23.02.2024
M3: Fr 22.03.2024
M4: Fr 19.04.2024
M5: Fr 17.05.2024
M6: Fr 07.06.2024
M7: Fr 20.09.2024
M8: Fr 18.10.2024
14 – 18 Uhr

ZIELGRUPPE

Modul 1: Geschäftsführer:innen,
Entscheider:innen
Modul 2-8: HR und Marketing
Verantwortliche, Führungskräfte

BETRAG

254,10 € zzgl. MwSt / Modul
1.721,31 € zzgl. MwSt für alle 8 Module

Finanzieller Beitrag

BUSINESS POOL
BOZEN - INNSBRUCK

New Work braucht New Hiring

Ein mind shift im Recruiting

Modul 1: Fr 26.01.2024

mit Barbara Jaeger & Katharina Vegh

„New Hiring – Ein mind shift im Recruiting“ - HR-Trends und Führungsaufgaben der Zukunft

Der Arbeitsmarkt hat sich ohne Zweifel stark verändert. Der moderne Recruiting-Ansatz verbindet den Menschen mit Prozessen, Technologien und Daten. Inhalte: Trends und Methoden in der Mitarbeitergewinnung und -bindung, Employer Branding, passives Recruiting, Active Sourcing, Kandidaten Management, On- und Offboarding, Talent Pooling, Data Analytics und Reporting

Modul 2: Fr 23.02.2024

mit Barbara Jaeger & Katharina Vegh

Trends in der Mitarbeitergewinnung und im Recruiting

Ihr Unternehmen will positiv auffallen, neue Recruiting-Kanäle bedienen und das Personalmarketing gezielt auf die neuen Anforderungen ausrichten? Inhalte: Mega-Trends in Recruiting und Mitarbeitergewinnung 4:0, New Work, Entwicklung einer Recruiting-Strategie, das perfekte Stelleninserat

Modul 3: Fr 22.03.2024

mit Barbara Jaeger & Maximilian Troendle

Employer Brand – Values und Benefits

Mit „flexiblen Arbeitszeiten“ & „tolles Team“ locken Sie keine Kandidaten mehr. Lernen Sie das Konzept Benefit-Fitting kennen. Inhalte: Personalmarketing und Neuromarketing in der Mitarbeitergewinnung, Anforderungen von Bewerber:innen an rekrutierende Unternehmen.

Modul 4: Fr 19.04.2024

mit Barbara Jaeger & Ellis Kasslatter

Personalgewinnung mit E-Recruiting und Social Media

Sie erfahren, was ein zeitgemäßes Recruiting heute ausmacht. Inhalte: Karrierewebsite, Online-Stellenanzeige, relevante Medien und Foren, Social Media Recruiting aktiv, Bewertungspotentiale, die Stellenanzeige in der digitalen Welt u.v.m

Modul 5: Fr 17.05.2024

mit Barbara Jaeger & Fabian Platter

KI im HR Prozess

Einführung in die Welt der KI und wie Sie im Recruiting eingesetzt werden kann. KI-Tools nutzen, um den gesamten Bewerbungsprozess zu optimieren, von der Suche bis zur Auswahl der richtigen Bewerber:innen mit Best Practices im Bereich des KI-Recruitings.

Modul 6: Fr 07.06.2024

mit Barbara Jaeger

Talent Relations und Mitarbeiter-Netzwerke fürs Recruiting nutzen

Corporate Influencer, Job- oder Karrierebotschafter: Je knapper Talente am Arbeitsmarkt werden, desto wichtiger wird die persönliche Weiterempfehlung durch Mitarbeitende selbst.

Modul 7: Fr 20.09.2024

mit Barbara Jaeger & Katharina Vegh

Mitarbeiterbindung aktiv gestalten, Motivation verbessern, Teamperformance steigern, Fluktuation senken

Sie erfahren, wie Sie als Vorgesetzte:r durch identifikationsförderliche und bindungswirksame Mitarbeiter:innen-Führung die Fluktuation, Fehlzeiten und Fehlerhäufigkeit reduzieren.

Modul 8: Fr 18.10.2024

mit Barbara Jaeger

Jeder Bewerberkontakt zählt! Candidate Journey/Experience im Recruiting & HR Controlling

Um im Recruiting erfolgreich zu sein, müssen Sie lernen, Bewerber:innen orientiert zu denken und zu handeln. Mit dem Konzept der Candidate Experience für künftige Recruiting-Prozesse, Touchpoints zur Optimierung des Bewerber:innen Managements, Data Analytics & Reporting

Referenten & Referentinnen



Katharina Vegh
Senior Consultant & Executive
Coach Business Pool



Maximilian Troendle
Employer Branding,
Business Pool



Barbara Jaeger
Geschäftsführende
Gesellschafterin & Senior
Consultant Business Pool



Ellis Kasslatter
Kommunikationsexpertin
& Public Speaking Coach



Fabian Platter
Personalberater,
Geschäftsführer
suedtirolerjobs.it



Leo Martin

Ex-Geheimagent,
Kriminalist & Bestsellerautor

Frank Rebmann

Führungstrainer &
Change Experte

Exklusiv
Event

Di 07.05. – Mi 08.05.2024
9 – 17 Uhr

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Fach- und Führungskräfte sowie alle Mitarbeitende, die von Veränderungen betroffen sind und sich bzw. Ihre Mitarbeitenden sicher hindurchführen wollen.

BETRAG 1.303,28 € zzgl. MwSt.

Finanzieller Beitrag



Ex-Geheimagent Leo Martin
und Change-Management
Experte Frank Rebmann
liefern Ihnen sofort umsetz-
bare Lösungen, die Sie im
Seminar praktisch ausprobieren können.

Mission Change-Management

Mitarbeiter:innen für Veränderungen gewinnen

Zeiten der ständigen Veränderung, erhöhter Mobilität und neuer Formen der Zusammenarbeit stellen Führungskräfte vor neue Herausforderungen. Die klassischen und etablierten Führungsansätze stoßen hier an ihre Grenzen. Insbesondere bei Mitarbeitenden, die ein ausgeprägtes Bedürfnis nach Beständigkeit und Sicherheit haben.

Sie erfahren welche Ihrer Führungsstärken Sie nutzen können, um selbstsicherer mit Veränderungen umzugehen. Sie lernen dabei auch, wie Sie Ihr Team für Veränderungen gewinnen. Sie trainieren wie Sie Change Projekte zielsicher planen und mit unvorhergesehenen Ereignissen souverän umzugehen. Dabei absolvieren Sie Übungen aus dem Trainingsprogramm des deutschen Geheimdienstes.

ZIELE

- Sie erkennen Ihre wichtigsten Stärken, um mit Veränderungen erfolgreich umzugehen.
- Sie fördern eine lösungsorientierte Haltung bei Veränderungen.
- Sie kennen die wichtigsten Change-Instrumente und können diese einsetzen.

Finanzieller Beitrag

ACHTEN SIE AUF
DAS ZEICHEN:

Finanzieller Beitrag

Das Land Südtirol unterstützt Unternehmen, Mitarbeiter:innen aus der Privatwirtschaft und Arbeitssuchende, die sich beruflich weiterbilden möchten.

FÜR MITARBEITER:INNEN

Die gewählte Weiterbildungsmaßnahme muss mit dem beruflichen Werdegang der Gesuchsteller:innen übereinstimmen. Für die Gewährung des Beitrages ist es erforderlich, **vor Beginn der Weiterbildungsmaßnahme** ein entsprechendes Gesuch einzureichen. Für weitere Fragen kontaktieren Sie die Koordinationsstelle Berufliche Weiterbildung: T 0471 416916

FÜR UNTERNEHMEN, die im Handelsregister der Handelskammer eingetragen

sind und die in Südtirol eine Handwerks-, Industrie-, Handels- oder Dienstleistungstätigkeit ausüben sowie Freiberufler:innen und Selbständige können Beiträge für Beratung, Ausbildung und Wissensvermittlung in Anspruch nehmen.

INFOS:

Abt. 35 - Wirtschaft:

Handwerk T 0471 413648

Handel T 0471 413743

Industrie T 0471 413729

Allgemeine Informationen

SEMINARPREISE

Der Kursbetrag versteht sich ohne Verpflegung, zzgl. MwSt. Änderungen vorbehalten.

ABSAGEN UND STORNO

Bei zu geringer Teilnehmer:innenzahl behalten wir uns vor, den Kurs kurzfristig abzusagen. Der Seminarbetrag wird dann zurückbezahlt.

Sollten Sie bei einer gebuchten Veranstaltung verhindert sein, informieren Sie uns bitte umgehend. Bei Rücktritt ab vierzehn Tagen vor Kursbeginn bzw. Abwesenheit (ohne ärztliches Zeugnis) wird der gesamte Seminarbetrag als Stornogebühr einbehalten bzw. eingefordert. Bei Rücktritt ab 4 Wochen vor Beginn eines Lehrganges wird der gesamte Seminarbetrag als Stornogebühr einbehalten bzw. eingefordert.

Impressum

Herausgeber:
Bildungshaus Lichtenburg
Direktor: Kurt Jakomet

Koordination & Lektorat:
Sabine Kaufmann
Inhalt: Carolin Pranter,
Martin Schgör, Kurt Jakomet

Grafik & Layout: Elias Kröss
Druck: Athesia Druck GmbH
Fotos: Lichtenburg
(Bildnachweis auf Anfrage)

lichten nals burg

Begegnung & Bildung 
Incontri & Formazione 

Vilpianerstr. 27, 39010 Nals
T +39 0471 057 100
bildungshaus@lichtenburg.it

www.lichtenburg.it

  [bildungshaus.lichtenburg](https://www.instagram.com/bildungshaus.lichtenburg)



Gefördert von

AUTONOME PROVINZ BOZEN SÜDTIROL  PROVINCIA AUTONOMA DI BOLZANO ALTO ADIGE

Deutsche Kultur

Weiterbildung mit Qualität, garantiert zertifiziert.

