



ÜBERBLICK ZUSATZAUSBILDUNG 2017/18



1

PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

Reflexion der eigenen Persönlichkeit und Entwicklungspotenziale / zentrale Werte, Bedürfnisse und Stärken wahrnehmen / Selbststeuerung und Authentizität in der beruflichen Entwicklung / Identität als Empowermanagement-Strategie u. Ressourcenquelle / Bewusstwerdung von Werten und Kompetenzen / uvm.



2

CHANGE MANAGEMENT

Veränderung ist das einzig Stabile!
Meine eigenen Muster im Umgang mit Veränderungen? / Veränderung als Chance / Ideen und Überzeugungen nutzenorientiert „verkaufen“ / Änderungen in 4 Schritten: SER Model / Methoden und Instrumente / uvm.



3

VALUE ADDED SELLING & CONSULTING

Das innovative & zielgerichtete Verkaufs- und Beratungsgespräch.
Kundenbedürfnisse und -probleme in Lösungen übersetzen / positive Gesprächsbasis aufbauen / Gesprächserfolg = Inhalt und richtige „Verpackung“ / Einwand- und Vorwandsbehandlung / Verbale und nonverbale Kommunikation / Der erfolgreiche Abschluss / uvm.



4

MODERATIONSKOMPETENZ UND LATERALE FÜHRUNG

Vom Einstieg bis zur Evaluierung / Akzeptanz und Vertrauen durch kommunikative Fähigkeiten / Balance zwischen eigenen und fremden Interessen / Durchsetzen ohne direkte Weisungsbefugnis / Meetings kooperativ und ergebnisorientiert leiten / uvm.



5

KINO IM KOPF - PRÄSENTIEREN Á LA HOLLYWOOD

Andere für mich und meine Ideen gewinnen
Der authentische Auftritt: Sicherheit & Glaubwürdigkeit vermitteln / Überzeugungskraft / Magie der Körpersprache / Stimme erzeugt Stimmung / Bilder, Analogie und Metaphern / bewegen die Welt / Charisma & Präsentationserfolg / uvm.



6

VERHANDELN INTENSIV

Verhandlungsgespräche vorbereiten - und effizient führen / Bedeutung der inneren Einstellung / Ruhe und Gelassenheit mit schwierigen Gesprächspartnern / Beziehung zu Gesprächspartnern verbessern / professionell verhandeln trotz Killersätze / uvm.



7

CHANGE MANAGEMENT

Veränderung ist das einzig Stabile!
Meine eigenen Muster im Umgang mit Veränderungen? / Veränderung als Chance / Ideen und Überzeugungen nutzenorientiert „verkaufen“ / Änderungen in 4 Schritten: SER Model / Methoden und Instrumente / uvm.



8

SYSTEMKOMPETENZ

Organisation - Gruppendynamik - Konflikt - Motivation
Systemische Organisationslehre / was ist eine Gruppe / Gruppendynamik - wie funktioniert ein Team? / Konfliktmanagement- Was ist ein Konflikt? / 6 Stufen der Konfliktbewältigung / Umgang mit Grenzen / Motivation





ANMELDUNG

FIRMA:	TITEL, VORNAME, NACHNAME:
FIRMEN- ANSCHRIFT:	
EMAIL:	TELEFON:

Bitte priorisieren Sie hier die Trainings nach Ihren Wünschen. Eine 1 steht dabei für das meist-gewünschte Training, usw. Nach Erhalt der Anmeldung werden wir Ihre Wünsche berücksichtigen und nach Verfügbarkeit bestätigen. Es gilt das „first come - first serve“-Prinzip.

#	Training	Datum, Ort, Kosten	Priorisierung	Zimmer-Reservierung
1	PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG Mag. Stefan Promper MTD	Di, 10. + Mi, 11. Oktober 2017 Hotel Florianerhof, St. Florian EUR 157,-- (2 Tage mit Übernachtung)		<input type="checkbox"/>
2	CHANGE MANAGEMENT Mag. Gernot Znidar, MSc	Mi, 22. + Do, 23. November 2017 Techcenter, Linz EUR 108,-- (2 Tage ohne Übernachtung)		
3	VALUE ADDED SELLING & CONSULTING Mag. Harald Fierlinger	Mo, 15. + Di, 16. Jänner 2018 Seminarhotel Wesenufer EUR 171,-- (2 Tage mit Übernachtung)		<input type="checkbox"/>
4	MODERATIONSKOMPETENZ UND LATERALE FÜHRUNG Dr. Georg Karigl	Mo, 12. + Di, 13. März 2018 Hotel Post, Traunkirchen EUR 188,-- (2 Tage mit Übernachtung)		<input type="checkbox"/>
5	KINO IM KOPF - PRÄSENTIEREN Á LA HOLLYWOOD Mag. Alex Holzer	Di, 17. + Mi, 18. April 2018 Hotel Wesenufer EUR 181,-- (2 Tage mit Übernachtung)		<input type="checkbox"/>
6	VERHANDELN INTENSIV Dr. Ingeborg Rauchberger	Di, 8. + Mi, 9. Mai 2018 Techcenter, Linz EUR 108,-- (2 Tage ohne Übernachtung)		
7	CHANGE MANAGEMENT Dr. Georg Karigl	Mo, 8. + Di, 9. Oktober 2018 Hotel Post Traunkirchen EUR 188,-- (2 Tage mit Übernachtung)		<input type="checkbox"/>
8	SYSTEMKOMPETENZ Dr. Sylvia Dirnberger-Puchner	Mo, 20. + Di, 21. November 2018 Techcenter, Linz EUR 108,-- (2 Tage ohne Übernachtung)		

Ich melde mich hiermit verbindlich unter Berücksichtigung meiner oben genannten Priorisierung an. Diese Anmeldung ist mit der Geschäftsführung abgestimmt. Die oben angegebenen Kosten sind von der InnovationsassistentInnen-Firma zu tragen. Preise vorbehaltlich Änderungen. Ich beauftrage den Veranstalter Business Upper Austria die erforderlichen Einzelzimmerbuchungen in den einzelnen Seminarhotels vorzunehmen. Es gelten die Teilnahme- und Stornobedingungen für kostenpflichtige Veranstaltungen (vgl. <http://www.biz-up.at/334php>). Die genauen Seminarzeiten werden ca. 2 Wochen vor den einzelnen Trainings bekannt gegeben.

ORT, DATUM

UNTERSCHRIFT / STEMPEL