



**BERATUNG
TRAINING
COACHING
& KEYNOTES**

THE MINDSET FACTORY

Was sind unsere Versprechen, wenn Sie entscheiden unser Team mit Ihren Führungskräften und Teams arbeiten zu lassen?

Wir versprechen ...

- 📍 Bedarfsorientierte Konzeption. Dieser Katalog enthält lediglich Beispiele unserer Expertisen. Wir fragen Sie, was Sie wirklich brauchen.
- 📍 So nachhaltig als möglich zu begleiten. Wir werden uns stets für Follow-ups einsetzen.
- 📍 Ressourcenorientiertes Arbeiten – Wir möchten die Menschen dort abholen, wo sie stehen und sie in den Bereichen unterstützen, die individuell notwendig sind.
- 📍 Praxisorientierte Methoden und Inhalte – Einfach statt kompliziert, humorvoll statt Köpfe zum Rauchen bringen, im Sinne Ihres Unternehmens statt im Sinne der Wissenschaft
- 📍 Stets das Ziel zu verfolgen, dass auch die Menschen in Ihrem Unternehmen die Nase vorn haben

Lassen Sie sich inspirieren. Fragen Sie uns, ob ungewöhnliche Kombinationen von Themen möglich sind – wir werden es möglich machen. So vielfältig die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter:innen – so vielfältig und kreativ ist unser Team in unseren Expertisen.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit!!

DAS TEAM



**CHRISTOPHER
SCHRENK**



**DAMARIS
SCHWAIGER**



**CLEMENS
DOPPLER**



ELMAR FLECK



IAN FOSTER



**WERNER
LANDSGEßELL**



**THOMAS
HOFSTÄTTER**



**CHRISTINA
LANZENLECHNER**



**ROMAN
ECKSCHLÄGER**



**GEORG
KUDRNA**



**MARTIN
HAUNSCHMID**



**LUKAS
HETZENDORFER**



**HANNES
BAUMGARTNER**



**KARIN
HABERLEITHNER**



MARTIN KNOPF

UNSERE FORMATE

FÜR KÜNFTIGE FÜHRUNGSKRÄFTE - DAS COMMKEY LEADERSHIP LAB

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER- :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISC H	SEITE
LEADERSHIP & MANAGEMENT	Unternehmerisches Denken und Handeln erlernen.	Max. 12	1 Tag oder 2 x 4 Stunden	✓	✓	Elmar Fleck	✓	27
ZEIT- UND PRIORITÄTEN-MANAGEMENT FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE	Effektives Zeitmanagement stärken. Prioritäten als Führungskraft sowohl für sich selbst als auch für das Team gekonnt setzen. Dadurch Leistungsdruck und Produktivität steuer- und planbar machen.	Max. 12	2 Tage	✓	✓	Christopher Schrenk	✓	28
REMOTE FÜHRUNG – VERTRAUENSVOLL UND ZIELORIENTIERT ZUSAMMENARBEITEN	Trotz Distanz vertrauensvoll und zielorientiert zusammenarbeiten. Dieses Seminar gibt einen Überblick, worauf es in der Führung von virtuellen Teams ankommt.	Max. 12	1 Tag oder 2 x 4 Stunden		✓	Elmar Fleck	✓	29
JOURNEY: FÜHRUNGSKRÄFTE-ENTWICKLUNG	Die Trainings-Serie “Führungskräfte-Entwicklung” gibt Ihnen einen Überblick über die umfassende Verantwortung einer Führungskraft und hilft bei der Weiterentwicklung zu aktivem Führungsverhalten, um ihre Aufgaben best-möglichst zu erfüllen und gesteckte Ziele zu erreichen.	Max. 10	5 x 1 Tag + 3 Stunden Kick off	✓	✓	Christopher Schrenk, Elmar Fleck, Ian Foster	✓	30

UNSERE FORMATE

FÜR KÜNFTIGE FÜHRUNGSKRÄFTE - DAS COMMKEY LEADERSHIP LAB

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER- :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
ENDLICH IN FÜHRUNG	Vom Experten zur Führungskraft – mit klarem Rollenverständnis und neuer innerer Haltung die veränderte Herausforderung erfolgreich meistern.	Max. 12	2 Tage	✓	✓	Elmar Fleck	✓	31
SMART TALK & BEHAVIOUR – PERSÖNLICHKEITS-ENTWICKLUNG FÜR JUNGE FÜHRUNGSKRÄFTE UND PROJEKTLEITER	Bewusstseinsbildung für Auftreten, äußeres Erscheinungsbild, kund:innenbindende Kommunikation.	Max. 10	4 Tage	✓		Damaris Schwaiger, Martin Knopf		32
GRUPPENDYNAMIK & METAEBENE	Training für Teamleiter:innen & Führungskräfte, Vermittlung der wichtigsten Kenntnisse über Gruppendynamik, Erlernen der Sicht auf Metaebene und Erkennen von Mustern, Landkarten-Modell.	Max. 12	2 Tage oder 4 x 4 Stunden online	✓	✓	Damaris Schwaiger		33
MENTORING	Gelebtes sinnstiftendes Mentoring im Unternehmen als Erfolgsfaktor für aufstrebende Führungs- und Schlüsselkräfte. In diesem Seminar werden die wichtigsten Basiskennnisse für eine erfolgreiche Mentor:in – Mentee Beziehung erarbeitet.	Max. 12	1 Tag oder 2 x 4 Stunden	✓	✓	Elmar Fleck		34

UNSERE FORMATE

FÜR KÜNFTIGE FÜHRUNGSKRÄFTE - DAS COMMKEY LEADERSHIP LAB

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER- :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
STATE MANAGEMENT	Die Veränderung des inneren Zustands (=Haltung) um ein gewünschtes Ergebnis im Außen zu generieren (=Handlung)	Max. 12	2 Tage	✓		Elmar Fleck		35
EMOTIONALE INTELLIGENZ — JOURNEY FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE	Home-Office und Digitalisierung bedingen verstärkte Entwicklung der Soft Skills zur erfolgreichen Mitarbeiter:innen-Führung. Die Journey vermittelt, begleitet und unterstützt die Entwicklung emotionaler Intelligenz für Führungskräfte.	Max. 12	8 Monate	✓		Werner Landsgesell, Damaris Schwaiger		36
PERFORMANCE COACHING	Unsere berufliche Rolle ist eine der Hauptrollen in unserem Leben. Techniken aus der Psychologie und dem Schauspiel sind die perfekten Werkzeuge, um die eigene Rolle mit Leben zu erfüllen.	Einzelsetting oder Max. 12	variabel	✓		Werner Landsgesell		37
COACHING — CHANGE MANAGEMENT	Ständige Veränderung der Arbeitswelt und des Umfelds fordern uns heraus und verlangen unsere Agilität. Coaching bietet Unterstützung am Weg zu Ihrem Erfolg, bei der Suche nach Ihren Potenzialen in Balance zu bleiben .	Einzelsetting	stunden- weise	✓	✓	Ian Foster	✓	38
EXECUTIVE COACHING MAL ANDERS	Mit einem erfahrenen Business-Coach an Ihrer Seite können die wichtigen Fragen Ihres Geschäftsalltags aber auch strategische Aspekte konstruktiv durchleuchtet und zukunftsichere Pläne geschmiedet werden.	Einzelsetting	stunden- weise	✓	✓	Ian Foster	✓	39

UNSERE FORMATE

FÜR KÜNFTIGE FÜHRUNGSKRÄFTE - DAS COMMKEY LEADERSHIP LAB

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER- :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
COACHING ALS FÜHRUNGSSTIL	Diese Workshops zielen darauf ab, Führungskräften verschiedene einfache Coaching-Tools und Techniken zu vermitteln, damit Sie Ihre Mitarbeiter:innen und Teams anhand dieser unterstützen und leiten können.	1-6	½ Tag oder stundenweise	✓	✓	Ian Foster	✓	40
OKR'S A LA GOOGLE	OKRs (Objectives and Key Results) ist ein Zielsetzungs-Framework, das Unternehmen ermutigen soll, umfassende organisatorische Ziele und Ergebnisse festzulegen und zu kommunizieren. Das Framework bietet volle Transparenz aller Unternehmens-, Abteilungs- und Teamziele, die messbar aufeinander abgestimmt sind.	tbd	tbd	✓	teilweise	Karin Haberleithner	✓	41

UNSERE FORMATE

IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN - DAS COMMEY BUSINESS SKILLS LAB

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER: :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
ZEIT- UND SELBSTMANAGEMENT	Kompetenz zu effektivem Selbstmanagement stärken. Prioritäten richtig setzen, Arbeitsbelastung selbstbestimmt steuern und Produktivität planbar gestalten.	Max. 12	2 Tage + Follow-Up	✓	✓	Christopher Schrenk	✓	43
SELBSTMANAGEMENT IM HOMEOFFICE	Perfekt organisiert im Home Office. Lernen, unter erschwerten Bedingungen kontrolliert, konzentriert und mit System zu arbeiten.	4-12	2 x 4 Stunden		✓	Christopher Schrenk	✓	44
PROJEKT-MANAGEMENT	Praxisorientiert werden genau jene Methoden gelernt, die es Absolvent:innen ermöglichen, sofort mit ihren Projekten zu starten. Darüber hinaus bekommen alle Teilnehmer:innen Checklisten, Tools und Praxistipps an die Hand, um im Verlauf von Projekten die erfolgreiche Zusammenarbeit des Projektteams sicherstellen zu können.	Max. 15	2 Tage	✓	✓	Christopher Schrenk	✓	45
AGILES PROJEKT-MANAGEMENT	Agiles Projektmanagement befähigt Menschen komplexe Probleme gemeinsam anzugehen und gleichzeitig produktiv und kreativ Produkte mit dem höchstmöglichen Wert liefern zu können.	tbd	tbd	✓	teilweise	Karin Haberleithner	✓	46

UNSERE FORMATE

IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN - DAS COMMEY BUSINESS SKILLS LAB

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER: INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
ZIELE UND PRIORITÄTEN MANAGEN	Sich selbst und andere effektiv zu managen beginnt bei der Zielsetzung. Messerscharfer Fokus und glasklare Prioritäten bilden die Grundlage für Effektivität und Effizienz. Diesem Fundament folgt die Umsetzung in der Praxis durch die individuelle Gestaltung zielführender Gewohnheiten.	Max. 12	2 Tage	✓	✓	Clemens Doppler, Christopher Schrenk	✓	47
ZIELSETZUNG — FOKUSSIERUNG — MOTIVATION	„Nur wer sein Ziel kennt, findet auch den Weg!“ Erst dann können wir uns auf das gesteckte Ziel fokussieren, uns motivieren und Taten folgen lassen.	Max. 12	1 Tag	✓	✓	Clemens Doppler	✓	48
KONFLIKT-MANAGEMENT — ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT IM TEAM	Konflikte sind Teil des Lebens. Das Erkennen von Mustern, Bedürfnissen und Interessen, sowie das Potenzial eines konstruktiven Umgangs mit Konflikten wird praxis- und bedürfnisorientiert vermittelt.	Max. 12	2 Tage	✓		Damaris Schwaiger		49
GEWOHNHEITSTIER MENSCH	Wer möchte nicht tagtäglich hoch motiviert und voller Tatendrang in den Arbeitstag starten? Immer sind es unsere liebgewonnenen Gewohnheiten die in der Realität dann das Steuer übernehmen und uns einen Strich durch die Rechnung machen. Dieses Seminar ist die Antithese zu Motivationstrainings.	Max. 12	2 Tage + Coachings	✓	✓	Clemens Doppler, Christopher Schrenk, Elmar Fleck	✓	50

UNSERE FORMATE

IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN - DAS COMMEY BUSINESS SKILLS LAB

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER: :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
UMGANG MIT RÜCKSCHLÄGEN	„Come back stronger!“ Jeder ist in seinem (Arbeits-) Leben irgendwann mit Rückschlägen konfrontiert. Erst wenn wir es schaffen, auch in schwierigen Phasen zu unseren Prinzipien zu stehen und unsere beste Leistung abzurufen, können wir von nachhaltigem Erfolg sprechen.	Max. 12	2 Tage	✓	✓	Clemens Doppler	✓	51
IMPROVISATION IST ALLES! – TRAINING FÜR FLEXIBILITÄT UND SCHLAGFERTIGKEIT	In diesem Training wird vermittelt, wie man in Situationen, die unerwartet verlaufen, Gelassenheit bewahrt und Reaktionsbereitschaft, Flexibilität sowie verbale Schlagfertigkeit erhöht.	Max. 12	2 Tage bzw. 1,5 Tage + 4 Stunden online	✓	✓	Werner Landsgesell		52
CHARISMA UND PRÄSENZ – DIE EIGENE WIRKUNG STEIGERN	Ihre persönliche Wirkung erhöhen durch essentielle Skills der Körpersprache und motivierende Vermittlung von Inhalten. Berücksichtigung besonderer Bedingungen im Online-Kontakt: Licht, Raum, Akustik.	Max. 12	1,5 Tage	✓		Werner Landsgesell		53
ERFOLGREICH VERHANDELN	Neben den wissenschaftlichen Theorien lernen die Teilnehmer:innen Tools und Werkzeuge kennen und wenden diese in Simulationen an.	Max. 12	2 Tage	✓		Ian Foster	✓	54

UNSERE FORMATE

IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN - DAS COMMEY BUSINESS SKILLS LAB

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER: INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
BAUEN STATT STREITEN	Verhandlungstechniken für Bauprofis: In immer kürzeren Ausführungsphasen sollen unter steigendem Preisdruck die komplexesten Bauvorhaben abgewickelt werden. Trotz der daraus resultierenden Reibungsflächen innerhalb des Projekts, sollen alle Projektbeteiligten weiterhin an einem Strang ziehen. Wie soll das gelingen?	Max. 12	2 Tage	✓		Martin Knopf, Ian Foster	✓	55
PRÄSENTIEREN MIT PFIFF	Steigern Sie Ihre persönliche Überzeugungskraft und verkaufen so sich selbst, Produkte und Ideen besser.	Max. 12	2 Tage	✓		Ian Foster	✓	56
TRAIN THE TRAINER	Lehrgang für Onboarding-Mitarbeiter:innen und Inhouse-Trainer:innen.	Max. 12	6 x 1 Tag	✓	teilweise	Damaris Schwaiger, Christopher Schrenk, Werner Landsgesell		57
VOICEKEY — IHRE STIMME ALS WICHTIGSTES KOMMUNIKATIONS-INSTRUMENT	Techniken zur Stimmbildung, Resonanz, Einsatz und Wirkung der eigenen Stimme.	Einzelsetting oder max. 6	1 Tag oder 5 x 1,5 Stunden	✓		Damaris Schwaiger		58

UNSERE FORMATE

IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN - DAS COMMEY BUSINESS SKILLS LAB

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER: INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
GRUNDLAGEN FINANCE UND CONTROLLING	Um den wirtschaftlich besten Weg zu wählen, müssen Finanzindikatoren gelesen und verstanden werden können. In diesem Workshop wird den Teilnehmer:innen ein besseres Verständnis für unternehmerische Abhängigkeiten vermittelt, während gleichzeitig unternehmerisches Denken und Handeln gefördert werden.	Max. 12	2 Tage	✓	✓	Christina Lanzenlechner		59
BETRIEBS- WIRTSCHAFT IN IHREN GRUNDZÜGEN	Jeder ist mit wirtschaftlichen Entscheidungen konfrontiert. Das Seminar ist für Nicht-Kaufleute konzipiert: Anwendungsnahes, kompaktes BWL-Grundwissen für die Praxis – vermittelt anhand konkreter Beispiele.	Max. 12	2 Tage	✓	✓	Christina Lanzenlechner		60
IT-SECURITY- AWARENESS	Es ist Dienstag, 09:30. Wissen Sie, was Ihre Mitarbeiter:innen tun? Hoffentlich kein schädliches Word-Dokument öffnen. In diesem Awareness-Training zeigt Martin Haunschmid live, wie Hacker in Ihr Unternehmen eindringen können, lässt die Teilnehmer:innen in Übungen selbst das Hacking-Handwerk lernen und schafft so nachhaltige Awareness zum Thema IT-Sicherheit.	Max. 25	1 Tag	✓	✓	Martin Haunschmid	✓	61
CYBERSECURITY VS. CYBERCRIME	Cybercrime, die Kriminalität in Zusammenhang mit Computer- und Internettechnologie, hat sich in den letzten Jahren rasant weiterentwickelt. Erfahren Sie sowohl aus rechtlicher als auch IT-Sicht, wie Sie sich und Ihr Unternehmen bestmöglich schützen und was im Ernstfall zu tun ist um den Schaden möglichst begrenzt zu halten.	Max. 25	1-2 Tage	✓	✓	Martin Haunschmid, Georg Kudrna	✓	62

UNSERE FORMATE

IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN - DAS COMMEY BUSINESS SKILLS LAB

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER: :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
MS EXCEL BASIS	Zeitsparender und effizienter mit Excel arbeiten! Optimal für alle, die bisher nur geringe bis grundlegende Kenntnisse haben und mit wenig Zeitaufwand sicherer im Umgang mit Excel werden möchten.	Max. 12	2 Tage	✓	✓	Christina Lanzenlechner		63
MS WORD BASIS	So bekannt Microsoft Word auch ist, so viele Geheimnisse stecken auch in diesem gut durchdachten Programm. In diesem Seminar erfahren Teilnehmer:innen alles über die wichtigsten Funktionen und Grundlagen von Word. Zusätzlich geben wir Tastenkombinationen sowie Tipps und Tricks an die Hand, die den Arbeitsalltag vereinfachen.	Max. 12	2 Tage	✓	✓	Christina Lanzenlechner		64
EFFIZIENTER UMGANG MIT MS OUTLOOK	Verbessertes Selbstmanagement direkt am Arbeitsplatz angewandt und umgesetzt. Die vielen Tricks, die uns MS Outlook bietet können Wunder wirken, wenn es um Effizienzsteigerung und Zusammenarbeit im Team geht.	Max. 12	2 Tage	✓	✓	Christopher Schrenk	✓	65
MINDSET UND ERFOLG - DIE ZUSAMMENHÄNGE	Das „richtige“ Mindset ist einer der relevantesten Indikatoren für beruflichen Erfolg. Doch was ist das „richtige“ Mindset. Die individuelle Definition bedarf eingehender Eigenreflexion und -beobachtung. Im Rahmen dieses Formats werden Strategien zur Mindset-Entwicklung vermittelt und erarbeitet.	Max. 12	1 Tag	✓		Damaris Schwaiger		66

UNSERE FORMATE

IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN - DAS COMMEY BUSINESS SKILLS LAB

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER: INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
BUSINESS ENGLISH	Es muss nicht perfekt sein, aber effektiv schon. Englisch ist der gemeinsame Nenner in der modernen Business-Welt. Seit 20+ Jahren arbeiten wir "hands-on" mit österreichischen Unternehmen auf diesem Gebiet.	1-12	Nach Bedarf	✓	✓	Team AAC (Ian Foster, James MacGregor)	✓	67
RESILIENZ – KRISEN WIDERSTEHEN	Selbstreflexion ist der Ausgangspunkt für das Aufspüren der eigenen „Trigger“-Punkte und dafür, einen produktiven Umgang mit Widerständen, inneren Haltungen und Energiequellen zu finden, um die eigene Resilienz zu steigern.	Max. 12	1-2 Tage	✓		Werner Landsgesell		68
360 GRAD STRESSMANAGEMENT	Das B2B Seminar vereint Elemente aus den drei Säulen zur Stressbekämpfung: Mentaltraining, Arbeitsmanagement und Entspannungstraining.	Max. 15	modular	✓	✓	Christopher Schrenk	✓	69
BURNOUT PRÄVENTION	Aufbauend auf neurologischen und psychologischen Grundlagen wird pro-aktive Stressbewältigung durch produktives, kognitives, palliatives und emotionales Stressmanagement erlernt.	Max. 10	2 Tage	✓		Werner Landsgesell, Christopher Schrenk	✓	70
EMBODIMENT	Wohin unser Körper uns führt, dorthin folgen unsere Gedanken und Gefühle. Und umgekehrt. Die Wechselwirkung zwischen Körper und Psyche können wir in vielerlei Hinsicht nützen.	Max. 12	2 Tage	✓		Werner Landsgesell		71

UNSERE FORMATE

IHRE TEAMS STÄRKEN ...								
NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER- :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
TEAMENTWICKLUNG – KONSTRUKTIVE ZUSAMMENARBEIT IN VOLATILEN ZEITEN	Mittels emphatischer und praxisorientierter Methoden werden Teams unterstützt, trotz ständiger externer und interner Veränderungen weiterhin/wieder konstruktiv, produktiv und wertschätzend zusammenzuarbeiten.	Max. 12	3 Tage	✓		Damaris Schwaiger, Ian Foster	✓	73
TEAMBUILDING MIT SPASSFAKTOR	Team- und Gap-Analyse. Wo liegen die Stärken Ihres Teams? Wo gibt es Bereiche, die nicht abgedeckt sind? Bestehende Teams verstärken.	12	1 oder 2 Tage	✓		Ian Foster	✓	74
AKTENZEICHEN XY GELÖST	Ein humoristischer Workshop zur Förderung des besseren zwischengeschlechtlichen Verständnisses.	Max. 12	2 Tage	✓		Damaris Schwaiger, Christopher Schrenk		75
DIVERSITY	Gelebte Diversität in Unternehmen prägt die Unternehmenskultur, zeigt Sozialkompetenz und trägt zum wirtschaftlichen Erfolg des Betriebes bei. Aufbauend auf Erkenntnissen aus der Praxis und aus Studien werden geeignete Maßnahmen und ein realistischer und durchsetzbarer Plan zur Implementierung erarbeitet.	Max. 12	1 Tag	✓		Lukas Hetzendorfer		76
CULTURE CLASH – INTERKULTURELLE KOMMUNIKATION UND KONFLIKT-MANAGEMENT	Dieses Seminar vermittelt keine Do's und Dont's, sondern schafft Verständnis für die menschliche Vielfalt. Lernen Sie sich innerhalb dieser Vielfalt zurechtzufinden, indem Sie lernen, richtig zu kommunizieren und zu reflektieren.	Max. 12	2 Tage	✓		Martin Knopf		77

UNSERE FORMATE

IHRE TEAMS STÄRKEN ...								
NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER: :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
GENERATIONEN-MANAGEMENT	Jede Generation hat besondere Vorzüge und gemeinsam profitieren alle Mitarbeiter:innen und das Unternehmen von aktivem Generationenmanagement. Verständnis für die unterschiedlichen Werte, Ziele und Herangehensweisen unterschiedlicher Generationen und Altersgruppen werden vermittelt und damit eine effektivere Zusammenarbeit und die Weitergabe von betrieblichem Know-how gewährleistet.	Max. 12	1 Tag	✓		Lukas Hetzendorfer		78
OUTDOOR TEAMBUILDING FÜR HIGH-PERFORMANCE	Ob für den Betriebsausflug, für Kund:innen- oder Lieferanten-Events, zum Abschluss einer Trainingsmaßnahme oder zur Team- bzw. Führungskräfte-Entwicklung wird passend für die Teilnehmer:innen ein abwechslungsreiches, spannendes Outdoor-Training konzipiert.	15-50	1 Tag	✓		Thomas Hofstätter, Damaris Schwaiger	✓	79
OUTDOOR-TRAINING & TEAMBUILDING & FEUERLAUF	Zum Abschluss einer längerfristigen Trainingsmaßnahme oder zur Team- bzw. Führungskräfte-Entwicklung wird passend für die Teilnehmer:innen ein abwechslungsreiches, spannendes Outdoor-Training mit einem Feuerlauf als Highlight konzipiert.	15-25	1 Tag + 1 Nacht (nur mit Nächtigung möglich)	✓		Thomas Hofstätter, Damaris Schwaiger	✓	80
OUTDOOR-EVENT	Wir konzipieren entsprechend Ihrer Anforderungen auch für Großgruppen spannende Outdoor-Events.	5-100	1-3 Tage	✓		Thomas Hofstätter, Damaris Schwaiger	✓	81

UNSERE FORMATE

IHREN VERTRIEB PUSHEN – DAS COMMKEY SALES FUTURE LAB

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER- :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
SALES FÜR KEY ACCOUNT – 1	Das Training vermittelt die notwendigen Skills im 3. Jahrtausend für erfolgreichen Verkauf „new world of sales“, Auflösung von Glaubenssätzen, Mindset-Arbeit.	Max. 10	4 Tage	✓		Damaris Schwaiger, Thomas Hofstätter	✓	83
SALES FÜR KEY ACCOUNT – 2	Follow-up nach Transferphase, Best Practices, Schwerpunktarbeit Mindset.	Max. 10	4 Tage	✓		Damaris Schwaiger, Thomas Hofstätter	✓	84
SOCIAL SELLING MIT LINKEDIN	Modernes Social Selling verbindet Empfehlungsmarketing mit einer Storytelling Strategie. Der Vertrieb generiert und qualifiziert seine Leads selbst mit Hilfe von neuen Marketing Disziplinen und Tools.	Max. 15	Variabel	✓	✓	Roman Eckschlager, Lukas Hetzendorfer	✓	85
DIGITAL SALES UND MARKETING	Traditionelle Verkaufsmethoden stoßen an ihre Grenzen. Welche Rollen dabei Technologie und Daten im Verkaufsprozess einnehmen und welche Schlüsselkompetenzen erfolgreiche Sales Teams in Zukunft benötigen, erfahren sie in diesem Format.	Max. 12	1 Tag	✓	✓	Roman Eckschlager	✓	86

UNSERE FORMATE

IHREN VERTRIEB PUSHEN – DAS COMMKEY SALES FUTURE LAB

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER: INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
IMPLEMENTIERUNG VON KI IN DEN SALES PROZESS	Künstliche Intelligenz (KI) hat sich als Schlüsseltechnologie erwiesen, die Verkaufsprozesse revolutioniert und zukunftsorientierten Teams hilft, ihren Umsatz und ihre Leistungsfähigkeit zu steigern. Wir stellen Ihnen leistungsstarke KI-Tools vor, die den Weg zum Vertriebs Erfolg ebnen.	Max. 12	1 Tag	✓	✓	Roman Eckschlager	✓	87
DIGITALES NETWORKING UND COMMUNITY MANAGEMENT	Hier lernen Sie, wie Sie eine eigene Community aufbauen und pflegen. Sie erhalten Tipps und Tricks zum Community Management und Vermeidungsstrategien für digitale Anfeindungen. Größte Strahlkraft und Wirkung auf zukünftige Geschäfte haben begeisterte Kunden. Communities können helfen, diese Begeisterung zu erzeugen, zu verstärken und zu kommunizieren.	Max. 12	1 Tag	✓	✓	Roman Eckschlager	✓	88
SALES JUNIOR – DIE HOLLYWOOD- METHODE	Für Einsteiger:innen, Umsteiger:innen, „Frischlinge“; Basierend auf den Methoden der Actors Academies in den USA werden von erfahrenen Verkäufer:innen, Head of Sales und Schauspieler:innen nachhaltig fundierte Kenntnisse von Rollenverständnis, Inszenierung, Überzeugungskraft und Mindset zusätzlich zu den grundlegenden Skills für Verkauf und Vertrieb wie Verkaufspsychologie, Präsentation, Akquise, Closing, Einwandbehandlung usw. vermittelt.	Max. 10	3 Monate			Präsenztraining, On-the-Job- Training, Einzelsettings, Hospitationen, Peer Groups	Damaris Schwaiger, Werner Landsgesell, Thomas Hofstätter	89

UNSERE FORMATE

IHREN VERTRIEB PUSHEN – DAS COMMKEY SALES FUTURE LAB

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER: :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
SALES MASTER – DIE HOLLYWOOD- METHODE	Für „alte Hasen“ im Vertrieb und Verkauf, Head of Sales, Key Accounter, mit mind. 3 Jahren Berufserfahrung. Mittels ungewöhnlicher, nachhaltiger Methoden werden das Mindset und die eigenen Ressourcen gestärkt, um den Anforderungen und Veränderungen der Sales-Welt im 21. Jahrhundert gerecht zu werden. Methoden der Actors Academies in den USA bereichern die Möglichkeiten zur Überzeugung, Gewinnung und Kund:innenbindung. Der mehrmonatige Lehrgang schliesst mit einem Contest und Zertifikat zum Sales Master ab.	Max. 10	8 Monate	Präsenztraining, On-the-job-Training, Mentoring, Einzelsettings, Hospitationen, Umsetzungsphasen, Peer Groups		Damaris Schwaiger, Werner Landsgesell, Thomas Hofstätter		90
TELESALES – DER KLASSIKER ALS UMSATZRETTER	Grundlagen erfolgreicher telefonischer Kund:innengewinnung.	Max. 8	2 x 1 Tag oder 4 x 4 Stunden online	✓	✓	Damaris Schwaiger		91
EINWAND- BEHANDLUNG – VOM PROBLEM ZUR LÖSUNG	Vermittlung von professionellen Strategien und Förderung individueller Ressourcen zur lösungsorientierten Kommunikation.	Max. 8	2 Tage	✓	✓	Damaris Schwaiger		92
TELEFONISCHE KUNDINNEN- BETREUUNG	Mehrphasen-Arbeitsplatz-Training, Inbound/Outbound: Intensive individuelle Begleitung, Feedback und Betreuung für Mitarbeiter:innen im telefonischen Kundendienst.	Einzelsetting	3 x 4 Stunden	Arbeitsplatz- training		Damaris Schwaiger		93

UNSERE FORMATE

IHRE UNTERNEHMENSWEITEN STÄRKEN AUSBAUEN ...

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER- :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
INNOVATIONSKULTUR IN UNTERNEHMEN	Das Programm hilft Unternehmen, neue Denkweisen zu entwickeln, kreative Problemlösungsfähigkeiten zu verbessern und innovative Ideen zu generieren. Es versucht die Innovationsfähigkeiten zu stärken, um flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren und neue Technologien zu nutzen.	Max. 12	2 Tage	✓		Hannes Baumgartner	✓	95
EINFÜHRUNG UND BEGLEITUNG VON NEW WORK & AGILITÄT	New Work und Agilität stehen für moderne und flexible Arbeitsformen, welche neue Arten der Zusammenarbeit schaffen und berufliche und persönliche Entwicklung kombinieren. Arbeitsformen und -bedingungen werden gemeinsam gestaltet, welche zu der jeweiligen Situation, den momentanen Herausforderungen, den Dienstleistungen, Produkten, Kund:innen und dem Team selbst passen.	tbd	tbd	✓	teilweise	Karin Haberleithner	✓	96
INTRAPRENEURSHIP – UNTERNEHMERISCHES DENKEN UND HANDELN FÜR MITARBEITER:INNEN	Durch Intrapreneurship lernen Ihre Mitarbeiter:innen unternehmerisches Denken und Handeln. Diese „Innovation von innen“ soll durch spannende neue Ideen ihr Unternehmen nicht nur zukunftsfit machen, sondern positiven Auswirkungen auf Mitarbeiter:innen-Bindung und –Gewinnung auslösen.	Max. 10	1 Tag	✓		Hannes Baumgartner	✓	97

UNSERE FORMATE

IHRE UNTERNEHMENSWEITEN STÄRKEN AUSBAUEN ...

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER- :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
FEMALE EMPOWERMENT – STÄRKEN STÄRKEN & KOMMUNIKATION AUF AUGENHÖHE	Wege zur Steigerung des Selbstwerts und damit zur Entwicklung eines authentischen und entspannten Auftretens sowie Kenntnisse über die eigene Wirkung auf das Umfeld, Einblicke in die Unterschiede zwischen weiblichen und männlichen Kommunikationsmustern und Verhaltensweisen, ebenso wie die Vermittlung von Know-how im Bereich Kommunikation, Körpersprache, Stimmeinsatz und Konfliktlösung werden vermittelt.	Max. 12	2 Tage	✓		Damaris Schwaiger		98
INNOVATIVE RECRUITINGGESPRÄCHE	Der Arbeitsmarkt ist leer gefegt und offene Stellen sind schwierig zu besetzen? Lernen Sie wie Sie innovative Gespräche führen, um leichter qualifizierte MitarbeiterInnen zu gewinnen.	Max. 12	1 Tag	✓	✓	Elmar Fleck		99
CHANGE MANAGEMENT IN TEAMS	Ihre objektive Grundlage für Ihre Agilität! Das Training begleitet Sie durch Ihren Change-Prozess mit Knowhow und Tools, um sich an die ständig verändernde Arbeitswelt anzupassen.	Max. 12	2 Tage	✓	✓	Ian Foster	✓	100

UNSERE FORMATE

IHRE UNTERNEHMENSWEITEN STÄRKEN AUSBAUEN ...								
NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER- :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
AKTIVES KRISENMANAGEMENT	Aktives Krisenmanagement zur planvollen Bewältigung von herausfordernden Situationen.	Max. 9	1 Tag oder 2 x 4 Stunden	✓	✓	Elmar Fleck	✓	101
NEW WORK & NACHHALTIGKEIT	New Work steht neben neuen Arbeitsweisen, kulturellen Veränderungen und effizienteren Abläufen v.a. auch für die Sinnfrage in Unternehmen. Wir bieten Ihnen im Rahmen einer Prozessbegleitung wertvolle Informationen, passende Maßnahmen und kreative Inspirationen wie Sie die Möglichkeiten von New Work in Kombination mit Nachhaltigkeitsaspekten nutzen können, um Ihre Mitarbeiter:innen zu halten und neue interessante Bewerber:innen für Ihr Unternehmen zu begeistern.	Max. 12	tbd	✓		Astrid Tschernitz, Karin Haberleithner, Gernot Hutter	✓	102
NACHHALTIGKEIT — INFORMATION & INSPIRATION FÜR UNTERNEHMEN	Dieser Vortrag dient dazu, einen kompakten Überblick über Ursprung, Ausprägung und Konsequenzen von Nachhaltigkeit aufzuzeigen. In der anschließenden Diskussion werden die unmittelbaren Auswirkungen auf Unternehmen wie Nachhaltigkeitsberichte für Banken oder Wirtschaftsprüfer oder auf das employer branding besprochen.	Max. 15	½ Tag	✓	✓	Gernot Hutter	✓	103

UNSERE FORMATE

IHRE UNTERNEHMENSWEITEN STÄRKEN AUSBAUEN ...

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER- :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
ZIRKULÄR STATT LINEAR – CHANCEN DER KREISLAUF-WIRTSCHAFT	Die Kreislaufwirtschaft wird eine wichtige Rolle bei der Umsetzung des „Green Deal“ der EU spielen. Worum geht es dabei wirklich, was sind die Chancen und Risiken und welche best practice Beispiele gibt es? Wir bieten in diesem Workshop spannende Information & Inspiration für dieses wichtige Zukunftsthema!	Max. 15	½ Tag	✓	✓	Gernot Hutter	✓	104
WOZU COMPLIANCE?	Das Wort „Compliance“ hört man im unternehmerischen Umfeld nicht selten. Doch was steckt dahinter? Was bedeutet eigentlich Compliance? Wozu dient es und wann ist ein Unternehmen eigentlich compliant?	Max. 15	½ Tag	✓	✓	Georg Kudrna		105
IMPLEMENTIERUNG EINES CMS	Im Unternehmen soll ein (allenfalls auch zertifiziertes) Compliance Management System implementiert werden? Es erfolgt eine umfassende Begleitung von der Risikoanalyse über das Erstellen eines Code of Conducts bis zur Bewusstseinsbildung auf allen Ebenen.		6 Monate	✓	teilweise	Georg Kudrna, Damaris Schwaiger		106
COMPLIANCE IM UNTERNEHMEN LEBEN	Es gibt einen Code of Conduct im Unternehmen aber kein Mitarbeiter weiß davon (geschweige von dessen Inhalt)? Compliance Management Systeme nützen nichts, wenn sie nur am Papier stehen. Compliance muss im Unternehmen gelebt werden und dafür bedarf es auch Bewusstseinsbildung.	Max. 15	2 Tage	✓	✓	Georg Kudrna, Damaris Schwaiger		107

UNSERE FORMATE

IHRE UNTERNEHMENSWEITEN STÄRKEN AUSBAUEN ...

NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER- :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
HAFTUNGEN VERMEIDEN	Fehler sind menschlich. Fehler bleiben aber oftmals nicht ohne Konsequenzen. Insbesondere folgen Fehlern nicht selten Haftungen – angefangen von Schadenersatzzahlungen bis hin zu Geldbußen und sonstigen Strafen, welche Unternehmen, Management und Mitarbeiter:innen treffen können. Wie man diese Haftungen vermeidet, erfahren Sie in diesem Seminar.	Max. 15	1 Tag	✓	✓	Georg Kudrna		108

UNSERE FORMATE

FESTE FEIERN, WIE SIE FALLEN ...								
NAME	BESCHREIBUNG	TEILNEHMER- :INNEN	DAUER	FACE-TO- FACE	ONLINE	TRAINER:IN	ENGLISCH	SEITE
EVENTMODERATION	Entsprechend Ihrer Anforderungen wird Ihr Firmenevent – egal ob Feier oder Kund:innenveranstaltung – professionell, humorvoll und kurzweilig moderiert.	Nach Bedarf	Nach Bedarf	✓	✓	Damaris Schwaiger, Werner Landsgesell		110
EVENTMANAGEMENT	Absolvent:innen sind in der Lage, sofort mit ihrer Eventplanung zu starten. Gelerntes Knowhow, intelligente Checklisten und Praxis-Tools helfen im hektischen Event-Ablauf jederzeit den Profi-Durchblick zu haben.	Max. 15	2 Tage	✓	✓	Christopher Schrenk	✓	111

FORMATE

FÜR (KÜNFTIGE) FÜHRUNGSKRÄFTE ...

DAS COMMKEY LEADERSHIP LAB

LEADERSHIP & MANAGEMENT

UNTERNEHMERISCHES DENKEN UND HANDELN

Unternehmerpersönlichkeiten zeigen außergewöhnliche Umsetzungsqualitäten, die oftmals den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg ausmachen. Diese Qualitäten können erlernt werden und bei entsprechender Anwendung auch in größeren Organisationen einen positiven Effekt bewirken.

- Verständnis für die Denkmuster von Unternehmerpersönlichkeiten
- Veränderte Herangehensweise an Herausforderungen
- Erkennen der eigenen Möglichkeiten das Denken und Handeln unternehmerischer zu gestalten

METHODE

Theorieimpulse mit Beispielen erfolgreicher Unternehmerpersönlichkeiten. Interaktives Erarbeiten der eigenen Handlungsalternativen. Spielerisches Erlernen neuer Möglichkeiten. Aktiver Austausch mit anderen Führungskräften.

SPEZIFIKATIONEN



MAX.12



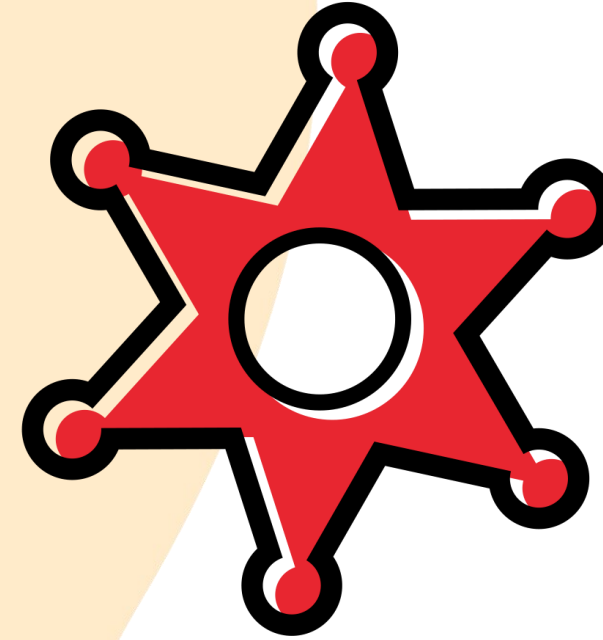
1 TAG ODER
2 x 4 STUNDEN



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



ELMAR FLECK

- Erfahrener Personalist und Führungskraft in internationalen/nationalen Unternehmen
- Multiple Entrepreneur
- Business Coach/Trainer
- Experte im Personalmanagement mit langjähriger Erfahrung in der Personalentwicklung und Change-Management mit dem Fokus auf zwischenmenschlicher Kommunikation

ZEIT- UND PRIORITÄTENMANAGEMENT FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Hauptziel des Seminars ist, die Kompetenz zu effektivem Selbstmanagement zu stärken. Die Inhalte helfen Führungskräften in Eigenverantwortung den Output des eigenen Arbeitsalltags, sowie des gesamten Teams zu verbessern. Darüber hinaus erlauben neu geschaffene Gewohnheiten ein freieres und entspannteres Arbeiten für Vorgesetzte und Mitarbeiter:innen.

Teilnehmer:innen lernen ihre Arbeit effektiv zu planen und proaktiv zu gestalten. Am Ende des Seminars haben sie gelernt, ihren Arbeitsalltag im Spannungsfeld zwischen Anforderungen, Führungsaufgaben und Kundenorientierung selbst zu gestalten.

INHALTE

- 📌 Produktivität planbar gestalten
- 📌 Als Team produktiv und effektiv arbeiten
- 📌 Priorisieren und Zeit richtig einteilen
- 📌 Arbeitsbelastung steuern und delegieren
- 📌 Umgang mit Leistungsdruck und Rückschlägen
- 📌 Produktivität im Homeoffice

ABLAUF

Vorab wird die Problemstellung analysiert, um individuell jene Module und Methoden anzuwenden, die die Gruppe benötigt. Das Seminar selbst findet online oder face-to-face in zwei Sessions zu je 4 Stunden statt. Diese sollten idealerweise in einem Abstand von 7-10 Tagen stattfinden.

SPEZIFIKATIONEN



MAX.12



2 TAGE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



CHRISTOPHER SCHRENK

- 📌 Langjährig international erfolgreicher Unternehmensberater
- 📌 Starker Background aus Wirtschafts-, Projekt- und Eventmanagement
- 📌 IPMA zertifizierter Projektmanager, PMA Award 2017
- 📌 Zertifizierter Burn-Out-Prophylaxe-Trainer

REMOTE FÜHRUNG

VERTRAUENSVOLL UND ZIELORIENTIERT ZUSAMMENARBEITEN

Home Office/Remote Work/Arbeiten auf Distanz – all dies bringt neue und auch veränderte Herausforderungen für Führungskräfte um auch ohne laufende physische Präsenz aktive Führungsarbeit zu leisten, um erfolgreich zu arbeiten.

- 📌 Verständnis für die veränderten Anforderungen an Führungskräfte
- 📌 Wahrnehmung eigener Potentiale für erfolgreiche Remote Führung
- 📌 Erarbeitung konkreter Handlungsoptionen

METHODE

- 📌 Theorieimpulse zum Verständnis der veränderten Anforderungen
- 📌 Interaktives Erarbeiten der eigenen Handlungsalternativen
- 📌 Vermittlung konkreter Tools
- 📌 Austausch mit anderen Führungskräften
- 📌 Spielerisches Erlernen neuer Möglichkeiten

SPEZIFIKATIONEN



MAX.12



1 TAG ODER
2 x 4 STUNDEN



ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



ELMAR FLECK

- 📌 Erfahrener Personalist und Führungskraft in internationalen/nationalen Unternehmen
- 📌 Multiple Entrepreneur
- 📌 Business Coach/Trainer
- 📌 Experte im Personalmanagement mit langjähriger Erfahrung in der Personalentwicklung und Change-Management mit dem Fokus auf zwischenmenschlicher Kommunikation

JOURNEY: FÜHRUNGSKRÄFTE-ENTWICKLUNG

Die Trainings-Serie „Führungskräfte-Entwicklung“ gibt einen Überblick über die umfassende Verantwortung einer Führungskraft.

- Weiterentwicklung zu aktivem Führungsverhalten
- Erreichung der gesteckten Ziele
- Verständnis für wichtige Basiskonzepte in der Führungsarbeit
- Erkennen der eigenen Führungsfähigkeiten und Lernfelder

OPTIONAL

Das Training kann als komplettes Rundum-Paket oder alternativ als individuelle Schwerpunktsetzung in einzelnen Fachbereichen konzipiert werden.

METHODE

- Theorieimpulse zum Verständnis der wichtigsten Führungsgrundsätze
- Präsenztraining mit praxiszentriertem Übungslernen
- Übung klarer Kommunikation in unterschiedlichen Situationen

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 10



5 x 1 TAG +
3H KICK-OFF



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



IAN FOSTER

- Business-Trainer/Coach (TÜV-zertifiziert/MBA)
- Begleiter diverser Veränderungs- und Coachingprozesse
- Experte mit langjähriger Erfahrung in Executive-Coaching, Präsentationen, Führung, Teambuilding und Verhandlungen
- Vortragender an verschiedenen Universitäten



CHRISTOPHER SCHRENK

- Langjährig international erfolgreicher Unternehmensberater
- Starker Background aus Wirtschafts-, Projekt- und Eventmanagement
- IPMA zertifizierter Projektmanager, PMA Award 2017
- Zertifizierter Burn-Out-Prophylaxe-Trainer



ELMAR FLECK

- Erfahrener Personalist und Führungskraft in internationalen/nationalen Unternehmen
- Multiple Entrepreneur
- Business Coach/Trainer
- Experte im Personalmanagement mit langjähriger Erfahrung in der Personalentwicklung und Change-Management mit dem Fokus auf zwischenmenschlicher Kommunikation

ENDLICH IN FÜHRUNG

VOM MITARBEITER ZUR FÜHRUNGSKRAFT

Die Entwicklung von einer Expertenposition hin zur Führungskraft birgt viel Potential und auch viele Stolpersteine. Speziell wenn ein:e Mitarbeiter:in aus dem eigenen Team heraus in die Leitungsfunktion befördert wird. Gute Vorbereitung und klares Rollenverständnis bilden die Basis für einen erfolgreichen Weg.

- 📍 Verständnis für die veränderten Rollenanforderungen
- 📍 Arbeit an der eigenen Haltung um in Balance zu bleiben
- 📍 Erarbeitung konkreter Handlungsoptionen zur Umsetzung in der Führungsfunktion

METHODE

- 📍 Theorieimpulse zum Verständnis der veränderten Anforderungen
- 📍 Interaktives Erarbeiten der eigenen Handlungsalternativen
- 📍 Vermittlung konkreter Tools
- 📍 Austausch mit anderen Führungskräften
- 📍 Spielerisches Erlernen neuer Möglichkeiten

SPEZIFIKATIONEN



MAX.12



2 TAGE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



ELMAR FLECK

- 📍 Erfahrener Personalist und Führungskraft in internationalen/nationalen Unternehmen
- 📍 Multiple Entrepreneur
- 📍 Business Coach/Trainer
- 📍 Experte im Personalmanagement mit langjähriger Erfahrung in der Personalentwicklung und Change-Management mit dem Fokus auf zwischenmenschlicher Kommunikation

SMART TALK & BEHAVIOUR

PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG FÜR JUNGE FÜHRUNGSKRÄFTE UND PROJEKTLER:INNEN

Die ganzheitliche Entwicklung von Soft Skills bezüglich Kommunikation, Auftreten, Verhandlung, Mindset, Führung, MitarbeiterInnen- und KundInnenkommunikation sowie Rollenverständnis sorgt für das notwendige „Rüstzeug“ Ihrer jungen Führungskräfte und Projektleiter:innen, um den internen und externen Anforderungen gerecht zu werden. Bedarfsorientiert konzipieren wir ein auf Ihr Unternehmen und Ihre Branche zugeschnittenes Entwicklungs-Konzept.

METHODE & INHALTE

- 📌 Vermittlung von Theorieinhalten
- 📌 Grundlagen der Kommunikation
- 📌 Eigen-/Fremdwahrnehmung
- 📌 Rollenverständnis
- 📌 Verhandlungstechnik & Präsentation
- 📌 Sicheres Auftreten
- 📌 Basics Führung
- 📌 Erarbeitung Best Practices

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 10



4 TAGE



FACE-TO-FACE



DAMARIS SCHWAIGER

- 📌 Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- 📌 Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung



MARTIN KNOPF

- 📌 Langjährige Projektführungserfahrung in der Baubranche sowohl auf ausführender als auch Auftraggeberseite
- 📌 Experte in der Abwicklung komplexer Bauvorhaben
- 📌 Konfliktmanager & Mentaltrainer
- 📌 Begeisterter Kultur- und Sozialanthropologe

CommKey
THE MINDSET FACTORY

CommKey Kommunikationsberatung GmbH
office@commkey.at
+43 664 3451308

GRUPPENDYNAMIK & METAEBENE

Dieses Training vermittelt Führungskräften die Grundlagen der Dynamiken innerhalb eines Gruppengefüges. Das Seminar dient zur Förderung des Erkennens der Vorgänge innerhalb der eigenen Teams. Vermittlung und Übung der Einnahme einer Metaposition, Klarheit über die eigene Rolle, Basics des systemisch-konstruktivistischen Denkens.

ERGÄNZENDE MODULE

- „Coaching für junge Führungskräfte & High Potentials“

METHODE

- Vermittlung von theoretischen Inhalten
- Grundlagen systemisch-konstruktivistisches Denken
- Beobachten & Bewerten
- Übung Metaebene
- Förderung der Selbstreflexion

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



2 TAGE ODER
4 x 4 STUNDEN ONLINE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



DAMARIS SCHWAIGER

- Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung

MENTORING

SINNSTIFTENDES MENTORING IM UNTERNEHMEN

Die Einführung und Umsetzung eines aktiven Mentorings im Unternehmen kann einen entscheidenden positiven Einfluss auf die Entwicklung aufstrebender Führungs- und Schlüsselkräfte haben.

- 📌 Klarheit in der Mentor:innen und Mentee Rolle schaffen
- 📌 Rahmen, Möglichkeiten und auch die Grenzen der Mentoring-Beziehung erkennen
- 📌 Nutzung von etablierten Tools im aktiven Mentoring erlernen

METHODE

- 📌 Theorieimpulse zur Mentor:innenrolle und der Mentoring-Beziehung
- 📌 Gruppenarbeiten zur Erarbeitung und Nutzung von Mentoring-Werkzeugen
- 📌 Übung von sinnstiftenden Mentoring-Gesprächen

SPEZIFIKATIONEN



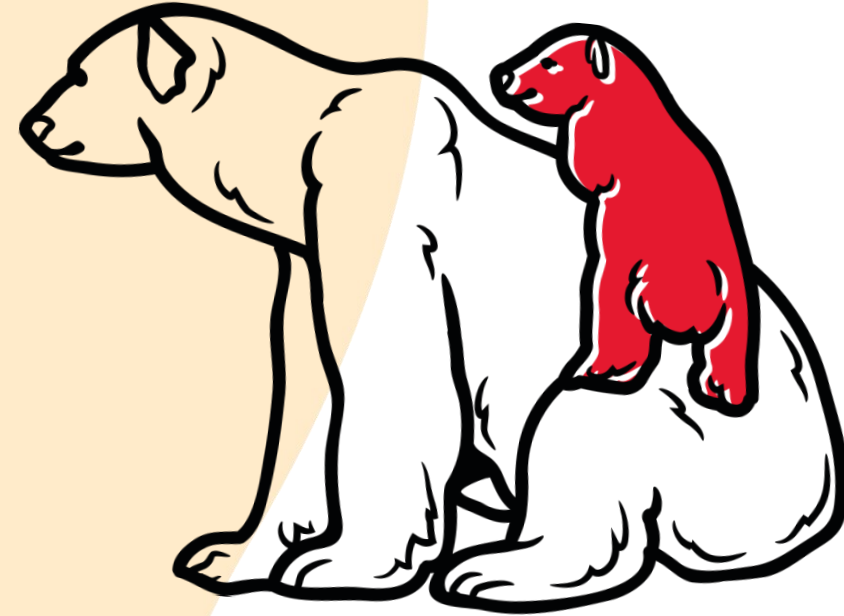
MAX.12



1 TAG ODER
2 x 4 STUNDEN



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



ELMAR FLECK

- 📌 Erfahrener Personalist und Führungskraft in internationalen/nationalen Unternehmen
- 📌 Multiple Entrepreneur
- 📌 Business Coach/Trainer
- 📌 Experte im Personalmanagement mit langjähriger Erfahrung in der Personalentwicklung und Change-Management mit dem Fokus auf zwischenmenschlicher Kommunikation

STATE MANAGEMENT FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

VERÄNDERTE INNERE HALTUNG FÜR MEHR POSITIVE ERGEBNISSE

Als Führungskraft sind sie gefordert, Ergebnisse im Sinne des Unternehmens zu bringen. Daher arbeiten viele Führungskräfte daran, ihre Handlungsmöglichkeiten zu erweitern und zu verbessern.

Was wäre, wenn sie lernen, auch ihre innere Haltung aktiv zu managen und dadurch noch leichter in die erfolgsorientierte Handlung zu kommen?

In diesem Seminar erlernen sie den Weg zum positiven State Management!

METHODE

- Erarbeitung der aktuellen inneren Haltung und der Herausforderungen
- Erlernen von Tools zum aktiven State Management
- Üben von Umsetzungsmöglichkeiten und laufender Verbesserung

SPEZIFIKATIONEN



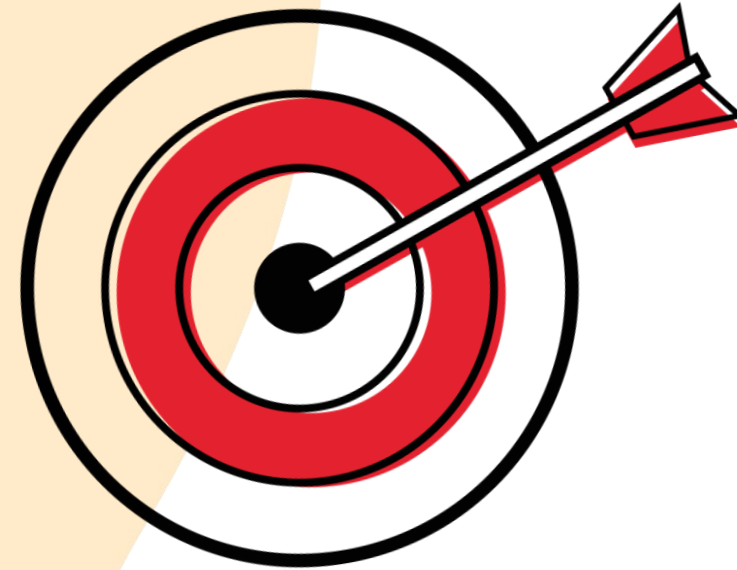
MAX.12



2 TAGE



FACE-TO-FACE



ELMAR FLECK

- Erfahrener Personalist und Führungskraft in internationalen/nationalen Unternehmen
- Multiple Entrepreneur
- Business Coach/Trainer
- Experte im Personalmanagement mit langjähriger Erfahrung in der Personalentwicklung und Change-Management mit dem Fokus auf zwischenmenschlicher Kommunikation

EMOTIONALE INTELLIGENZ

JOURNEY FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Digitalisierung, Technologisierung und die verstärkte Schnelllebigkeit im Arbeitsleben fordern von Führungskräften stete Weiterentwicklung der Soft Skills, um Mitarbeiter:innen auf diesen Wegen „mitzunehmen“, die ebenfalls „neuen“ Bedürfnisse in den Führungsstil zu integrieren und stabile Produktivität zu erhalten. Die Inhalte werden basierend auf aktuellen wissenschaftlichen Studien vermittelt.

AUFBAUENDE MODULE

- „Impro-Theater“

INHALTE

- Vermittlung von Theorieinhalten
- Wissenschaftliche Tests
- Peer-Groups
- Transfer-Phasen
- Soft Skills
- Unterstützung individueller Ressourcen
- Auflösung von Glaubenssätzen

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



8 MONATE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



DAMARIS SCHWAIGER

- Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung



WERNER LANDSGEßEL

- Business-Trainer/Coach
- Langjährige Erfahrung als Schauspieler auf der Bühne und im Fernsehen
- Arbeits- und Organisationspsychologe, klin. Psychologie
- Experte in der Zusammenführung von psychologischem und schauspielerischem Know-how im Bereich zwischen-menschlicher Kommunikation

PERFORMANCE COACHING

Unsere berufliche Rolle ist eine der Hauptrollen in unserem Leben. Techniken aus der Psychologie und dem Schauspiel sind die perfekten Werkzeuge, um die eigene Rolle mit Leben zu erfüllen. Davon profitieren Sie, Ihr Unternehmen und auch Ihr Team. Denn mit diesem Coaching lernen Sie klar, charismatisch und präsent zu agieren. Statt bloß eine Rolle zu spielen, können Sie Ihre professionelle Rolle leben. Und so mit Ihrer Performance Ihr Team, Ihre VerhandlungspartnerInnen, Ihr Publikum und Ihre KollegInnen überzeugen.

METHODE

- Maßgeschneiderte Methoden aus den Bereichen Schauspiel, Systemisches Coaching, Mentalcoaching, Psychologie

SPEZIFIKATIONEN



EINZELCOACHING
ODER GRUPPE MAX.
12



VARIABLEL



FACE-TO-FACE ODER
ONLINE



WERNER LANDSGEßEL

- Business-Trainer/Coach
- Langjährige Erfahrung als Schauspieler auf der Bühne und im Fernsehen
- Arbeits- und Organisationspsychologe, klin. Psychologie
- Experte in der Zusammenführung von psychologischem und schauspielerischem Know-how im Bereich zwischen-menschlicher Kommunikation

COACHING CHANGE MANAGEMENT

Ziele ändern sich im Laufe der Zeit. Als Verantwortliche:r wollen Sie diese Veränderungen aktiv gestalten und steuern, aber gleichzeitig andere wichtige Aufgaben delegieren.

Anhand einer Kombination aus bewährten Coaching-Methoden und Change-Management-Tools lernen Sie, wie Change-Prozesse gestaltet und gesteuert werden können, ohne alles selber machen zu müssen.

METHODE

- 📌 Change-Management-Tools
- 📌 Bewährte Coaching-Methoden
- 📌 Erstellung einer Veränderungs-Roadmap
- 📌 Begleitung des Prozesses

SPEZIFIKATIONEN



EINZELSETTING



STUNDENWEISE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



IAN FOSTER

- 📌 Business-Trainer/Coach (TÜV-zertifiziert/MBA)
- 📌 Begleiter diverser Veränderungs- und Coachingprozesse
- 📌 Experte mit langjähriger Erfahrung in Executive-Coaching, Präsentationen, Führung, Teambuilding und Verhandlungen
- 📌 Vortragender an verschiedenen Universitäten

EXECUTIVE COACHING MAL ANDERS

Den Wald – trotz aller Bäume – wieder im Blick haben. Coaching als Kompass zu Ihren Zielen!

Führung kann einsam sein. Von woher können Sie objektive Inputs zu heiklen, aber wesentlichen Themen innerhalb Ihrer Organisation holen ohne sich exponieren zu müssen? Da komme ich als externer Business-Coach ins Spiel. Mit einem erfahrenen Business-Coach als Sparring-Partner an Ihrer Seite, können die wichtigen Fragen Ihres Geschäftsalltags, aber auch strategische Aspekte, konstruktiv durchleuchtet und zukunftssichere Pläne geschmiedet werden – vor Ort oder online.

METHODE

- 📍 Bewährte Coaching-Tools, Worksheets und Vorlagen
- 📍 Dokumentation und Verfolgung wichtiger Erkenntnisse und „To-Do's“
- 📍 Entscheidungen, Lösungen und Klarheit verschaffen
- 📍 100% Vertraulichkeit

SPEZIFIKATIONEN



EINZELSETTING



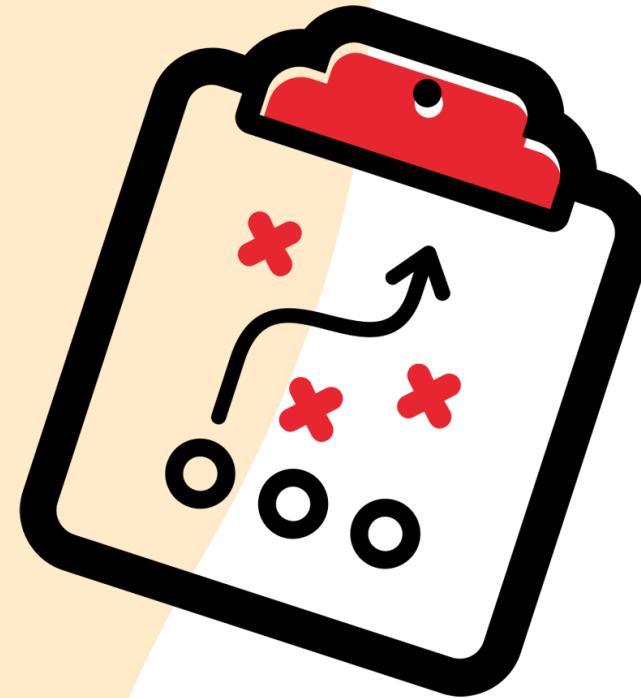
STUNDENWEISE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



IAN FOSTER

- 📍 Business-Trainer/Coach (TÜV-zertifiziert/MBA)
- 📍 Begleiter diverser Veränderungs- und Coachingprozesse
- 📍 Experte mit langjähriger Erfahrung in Executive-Coaching, Präsentationen, Führung, Teambuilding und Verhandlungen
- 📍 Vortragender an verschiedenen Universitäten

COACHING ALS FÜHRUNGSTIL

Als Führungskraft wollen Sie Ihre Mitarbeiter:innen unterstützen bzw. Ziele definieren und verfolgen, anstatt Anweisungen zu erteilen und kontrollieren. Wie das geht zeige ich Ihnen gerne.

Coaching als Führungsstil kann der Schlüssel zum Erfolg sein. Entdecken Sie wie Coaching-Methoden Sie unterstützen können, Ihr Team und/oder Direct-Reports zu Leistungssteigerungen leiten und begleiten.

METHODE

- 📍 Führungsstile verstehen und analysieren
- 📍 Bewährte Coaching-Methoden
- 📍 Praxisnahe Beispiele bearbeiten
- 📍 Feedbacks erhalten

SPEZIFIKATIONEN



1-6



½ TAG ODER
STUNDENWEISE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



IAN FOSTER

- 📍 Business-Trainer/Coach (TÜV-zertifiziert/MBA)
- 📍 Begleiter diverser Veränderungs- und Coachingprozesse
- 📍 Experte mit langjähriger Erfahrung in Executive-Coaching, Präsentationen, Führung, Teambuilding und Verhandlungen
- 📍 Vortragender an verschiedenen Universitäten

EINFÜHRUNG UND BEGLEITUNG VON OKR'S A LA GOOGLE

MODERNE, EINFACHE UND EFFEKTIVE METHODE DER ZIELSETZUNG

„OKR“ steht für „Objectives and Key Results“ und ist ein effektives Zielsetzungs- und Führungsinstrument. Es wird von einigen der weltweit führenden Organisationen verwendet, um ihre Strategien festzulegen und umzusetzen. OKRs bieten eine ganzheitliche Planung und Fokussierung innerhalb des Unternehmens auf allen Ebenen an.

Wir begleiten Sie dabei, dieses Instrument in Ihrer Organisation zu etablieren.

METHODE

- 📌 OKRs kennen und verstehen lernen
- 📌 Erarbeitung einer passenden Vorgehensweise, um OKRs im Unternehmen zu etablieren
- 📌 Fokus auf die wichtigsten strategischen Ziele
- 📌 Schulung aller Mitarbeiter:innen

SPEZIFIKATIONEN



TBD



TBD



FACE-TO-FACE ODER
TEILWEISE ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



KARIN HABERLEITHNER

- 📌 Business Agile Coach & Scrum Master
- 📌 New Work Expertin
- 📌 Begleiterin bei agilen Transformationen und der Entdeckung neuer Arbeitswelten
- 📌 Begleiterin bei agilen Projekten

FORMATE

FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN

DAS COMMKEY BUSINESS SKILLS LAB

ZEIT- UND SELBSTMANAGEMENT

Hauptziel des Seminars ist, die Kompetenz zu effektivem Selbstmanagement unter Berücksichtigung zeitlicher Effizienz und mit Fokus auf Priorisierungsmethoden zu stärken. Vermehrte Home-Office-Aktivität wird bei Bedarf integriert.

Teilnehmer:innen lernen ihre Arbeit effektiv zu planen und proaktiv zu gestalten. Am Ende des Seminars verfügen alle Teilnehmer:innen über ein grundlegendes Wissen zu den eigenen Arbeitsabläufen. Anhand praxisorientierter Methoden haben sie gelernt, ihren Arbeitsalltag im Spannungsfeld zwischen Anforderungen, fremd- und selbstbestimmtem Arbeiten und Kundenorientierung selbst zu gestalten. Neu eingeübte Gewohnheiten sorgen dafür, dass die Teilnehmer:innen langfristig und nachhaltig von dem Seminar profitieren.

METHODE

- 📌 Produktivität planbar gestalten
- 📌 Priorisieren und Zeit richtig einteilen
- 📌 Arbeitsbelastung selbstbestimmt steuern
- 📌 Sinnvolle Tagesgestaltung
- 📌 Mentaler Umgang mit fremdgesteuerten Belastungen und Ansprüchen
- 📌 Produktivität im Homeoffice

ABLAUF

Vorab wird die Problemstellung analysiert, um individuell jene Module und Methoden anzuwenden, die die Gruppe benötigt. Das Seminar selbst findet online oder face-to-face in zwei Sessions zu je 4 Stunden statt. Diese sollten idealerweise in einem Abstand von 7-10 Tagen stattfinden.

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



2 TAGE +
FOLLOW-UP



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



CHRISTOPHER SCHRENK

- 📌 Langjährig international erfolgreicher Unternehmensberater
- 📌 Starker Background aus Wirtschafts-, Projekt- und Eventmanagement
- 📌 IPMA zertifizierter Projektmanager, PMA Award 2017
- 📌 Zertifizierter Burn-Out-Prophylaxe-Trainer

SELBSTMANAGEMENT IM HOME-OFFICE

Hauptziel des Seminars ist, die Kompetenz zu effektivem Selbstmanagement unter Berücksichtigung vermehrter Home-Office-Aktivität zu stärken.

Teilnehmer:innen analysieren ihre persönlichen Arbeitsmethoden, um schlummernde Potenziale aufzudecken. Am Ende des Seminars verfügen alle Teilnehmer über ein grundlegendes Wissen zu den eigenen Arbeitsabläufen. Anhand praxisorientierter Methoden haben sie gelernt, ihren Arbeitsalltag zu optimieren. Neu eingeübte Gewohnheiten sorgen dafür, dass die Teilnehmer:innen langfristig und nachhaltig von dem Seminar profitieren.

ABLAUF

In einem Vorgespräch mit einer Führungskraft oder alternativ mittels Fragebögen an die Teilnehmer:innen wird die Problemstellung analysiert, um individuell jene Module und Methoden anzuwenden, die die Gruppe benötigt. Das Seminar selbst findet online in zwei Sessions zu je 4 Stunden statt. Diese sollten idealerweise in einem Abstand von 7-10 Tagen stattfinden.

METHODE

- 📍 Praxiszentriertes Übungslernen
- 📍 „Getting Things Done“ nach David Allen
- 📍 Psychologisches Gesundheitsförderungsprogramm nach Kaluza
- 📍 Wirtschaftspsychologie nach Tversky und Kahneman
- 📍 Pre- und Follow-up Transfer

SPEZIFIKATIONEN



4-12



2 x 4 STUNDEN



ONLINE

AUCH AUF
ENGLISCH

CHRISTOPHER SCHRENK

- 📍 Langjährig international erfolgreicher Unternehmensberater
- 📍 Starker Background aus Wirtschafts-, Projekt- und Eventmanagement
- 📍 IPMA zertifizierter Projektmanager, PMA Award 2017
- 📍 Zertifizierter Burn-Out-Prophylaxe-Trainer

PROJEKTMANAGEMENT

- Was ist ein Projekt?
- Wer ist in welcher Rolle beteiligt?
- Welche Organisations-Strukturen gibt es?

Darauf aufbauend lernen die Teilnehmer:innen Projekt-Strukturpläne zu erstellen und damit zu arbeiten. In Grundzügen wird ein Ressourcen-Plan erarbeitet, um den Personaleinsatz zu planen und alle zur Verfügung stehenden Ressourcen effektiv einzusetzen.

Eine Einführung in das Projekt-Controlling zeigt auf, wie die zukünftigen Projekt-Manager auch über die anfallenden Kosten allzeit den Überblick behalten können.

Den wichtigsten Teil des Seminars stellt die praktische Anwendung des Projektmanagements dar.

METHODE

- Praxiszentriertes Übungslernen
- „Getting Things Done“ nach David Allen
- Zertifiziertes Projektmanagement nach IPMA Standards

EMPFEHLUNG FOLLOW-UPS

- „Eventmanagement“

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 15



2 TAGE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



CHRISTOPHER SCHRENK

- Langjährig international erfolgreicher Unternehmensberater
- Starker Background aus Wirtschafts-, Projekt- und Eventmanagement
- IPMA zertifizierter Projektmanager, PMA Award 2017
- Zertifizierter Burn-Out-Prophylaxe-Trainer

AGILES PROJEKTMANAGEMENT

Agiles Projektmanagement befähigt Menschen komplexe Probleme gemeinsam anzugehen und gleichzeitig produktiv und kreativ (innovative) Produkte mit dem höchstmöglichen Wert liefern zu können. Im Rahmen einer Prozessgestaltung erfahren Sie mehr über das Thema Agiles Projektmanagement und die unterschiedlichen Arten (z.B: Scrum, Kanban). Wir definieren gemeinsam neue Wege und Verhaltensweisen für eine Projektzusammenarbeit, die optimal auf Erwartungshaltungen, Herausforderungen und die involvierten Mitarbeiter*innen abgestimmt sind.

Falls Sie in das Thema Agiles Projektmanagement hineinschnuppern möchten, können wir Ihnen auch erste Impulsworkshops anbieten.

METHODE

- Agiles Projektmanagement kennen und verstehen lernen
- Bessere Kommunikation und Zusammenarbeit
- Erhöhter Kundenfokus
- Sichtbare Ergebnisse schon in kurzer Zeit

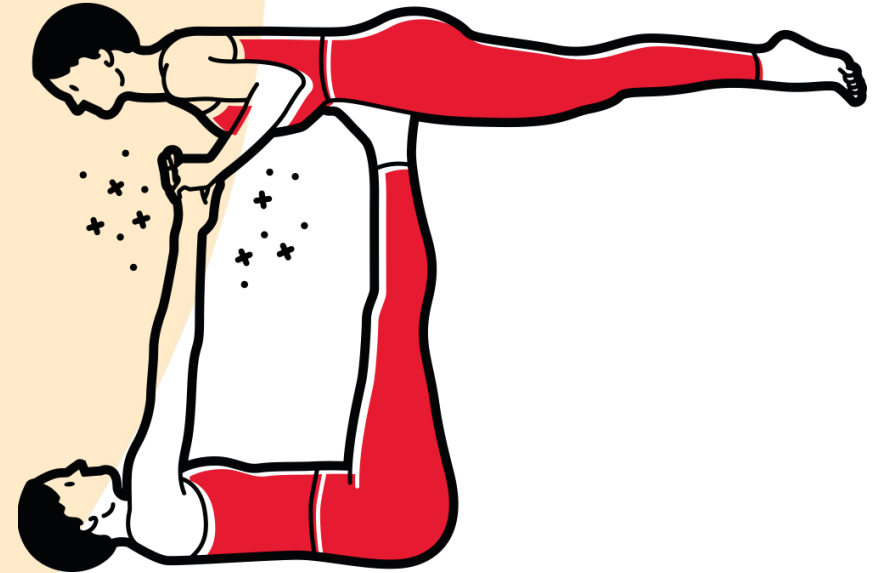
SPEZIFIKATIONEN



TBD



TBD

FACE-TO-FACE ODER
TEILWEISE ONLINEAUCH AUF
ENGLISCH

KARIN HABERLEITHNER

- Business Agile Coach & Scrum Master
- New Work Expertin
- Begleiterin bei agilen Transformationen und der Entdeckung neuer Arbeitswelten
- Begleiterin bei agilen Projekten

ZIELE UND PRIORITÄTEN MANAGEN

Sich selbst und andere effektiv zu managen beginnt bei der Zielsetzung. Messerscharfer Fokus und glasklare Prioritäten bilden die Grundlage für Effektivität und Effizienz.

Diesem Fundament folgt die Umsetzung in der Praxis durch die individuelle Gestaltung zielführender Gewohnheiten. Nur wer in seinem täglichen Arbeitsablauf Exzellenz zur Gewohnheit macht, kann langfristig mit Erfolg arbeiten.

Teilnehmer:innen lernen ihre Arbeit effektiv zu planen und proaktiv zu gestalten. Anhand praxisorientierter Methoden haben sie gelernt, ihren Arbeitsalltag im Spannungsfeld zwischen Anforderungen, fremd- und selbstbestimmtem Arbeiten und Kundenorientierung selbst zu gestalten.

INHALTE

Erfahrungen aus der Welt des Spitzensports werden mit Best Practice Beispielen der Wirtschaftswelt verschmolzen:

- 📌 Produktivität planbar gestalten
- 📌 Priorisieren und Zeit richtig einteilen
- 📌 Arbeitsbelastung selbstbestimmt steuern
- 📌 Der Weg zurück an die Weltspitze nach 4 schweren Knieverletzungen
- 📌 Der Umgang mit innerem und äußerem Druck während der Finalsiege bei Welt- und Europameisterschaften
- 📌 Mentaler Umgang mit fremdgesteuerten Belastungen und Ansprüchen

SPEZIFIKATIONEN



MAX.12



2 TAGE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



CLEMENS DOPPLER

- 📌 Vize-Weltmeister
- 📌 Doppeleuropameister
- 📌 4-facher Olympionike
- 📌 MBA Businessadministration & Sports



CHRISTOPHER SCHRENK

- 📌 Langjährig international erfolgreicher Unternehmensberater
- 📌 Starker Background aus Wirtschafts-, Projekt- und Eventmanagement
- 📌 IPMA zertifizierter Projektmanager, PMA Award 2017
- 📌 Zertifizierter Burn-Out-Prophylaxe-Trainer



CommKey
THE MINDSET FACTORY

CommKey Kommunikationsberatung GmbH
office@commkey.at
+43 664 3451308

ZIELSETZUNG – FOKUSSIERUNG – MOTIVATION

„Nur wer sein Ziel kennt, findet auch den Weg!“

Erst dann können wir uns auf das gesteckte Ziel fokussieren, uns motivieren und Taten folgen lassen.

- 📌 Zielsetzung und Fokussierung
- 📌 Motivation nach Rückschlägen
- 📌 Umgang mit Druck
- 📌 Mindset
- 📌 Leadership – wie man als Team besser funktioniert

METHODE

Praxisthemen aus dem Spitzensport in die Business Welt transferiert:

- 📌 Der Weg zurück an die Weltspitze nach 4 schweren Knieverletzungen
- 📌 Der Umgang mit innerem und äußerem Druck während der Finalsporte bei Welt- und Europameisterschaften
- 📌 Teaminterne Interaktionen während unerfolgreicher Phasen
- 📌 Über 250 Tage im Jahr „on the road“ und nicht bei der Familie
- 📌 Der Umgang mit Ängsten

SPEZIFIKATIONEN



MAX.12



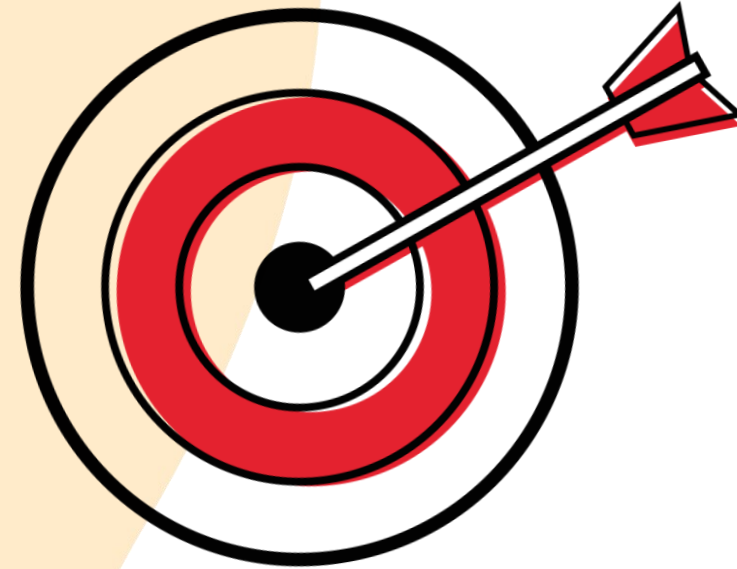
1 TAG



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



CLEMENS DOPPLER

- 📌 Vize-Weltmeister
- 📌 Doppeleuropameister
- 📌 4-facher Olympionike
- 📌 MBA Businessadministration & Sports

KONFLIKTMANAGEMENT

ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT IM TEAM

Konflikte gehören zu unserem täglichen Leben. Wo Menschen zusammenarbeiten und Emotionen im Spiel sind, kann es immer wieder zu Kontroversen kommen. Sie entstehen aus Differenzen im Wahrnehmen, Denken, Interpretieren und Fühlen. Nicht das Vorhandensein von Differenzen ist das Problem, sondern die Art und Weise, wie wir mit diesen Differenzen umgehen. Konstruktive Feedback- und Vertrauenskultur stellen die Basis für erfolgreiche Konfliktkultur dar. In diesem Seminar lernen die Teilnehmer:innen Konfliktpotenzial zu erkennen, zu verstehen und zu analysieren. Es werden anhand von ausgewählten Kommunikationstools und -techniken Strategien vermittelt, um den Umgang mit Konflikten zu verbessern, die Chancen zu erkennen und um weiterhin erfolgreich im Team zusammenzuarbeiten.

METHODE

- 📍 Vermittlung von Fachinhalten
- 📍 Praxisbeispiele bearbeiten, Improvisation
- 📍 Rollenbeispiele mit Anwendung der Lehrinhalte und gemeinsame Reflexion

SPEZIFIKATIONEN



MAX.12



2 TAGE



FACE-TO-FACE



DAMARIS SCHWAIGER

- 📍 Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- 📍 Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung

GEWOHNHEITSTIER MENSCH

Wer möchte nicht tagtäglich hoch motiviert und voller Tatendrang in den Arbeitstag starten? Immer sind es unsere lieb gewonnenen Gewohnheiten, die in der Realität dann das Steuer übernehmen und uns einen Strich durch die Rechnung machen.

Dieses Seminar ist die Antithese zu Motivationstrainings. Wer seine eingeschliffenen Methoden und Gewohnheiten in den Griff bekommt, lernt, sich selbst ein System zu bauen, das vollkommen unabhängig vom täglichen Auf und Ab der Emotionen funktioniert. Ein System, das meinen Arbeitsalltag verbessert, ohne dass ich mich dazu motivieren muss.

Maximaler Erfolg entsteht, wenn wir erkennen, dass aufs Gas steigen nichts bringt, wenn wir gleichzeitig vergessen, dass die Handbremse noch angezogen ist.

INHALTE

- 📌 Warum Motivationstechniken immer scheitern
- 📌 Gewohnheiten aktiv gestalten
- 📌 Einen tagtäglichen Verbesserungsprozess entwerfen
- 📌 Arbeitsbelastung selbstbestimmt steuern
- 📌 Spektakuläre Ergebnisse mit minimalen Prinzipien erreichen
- 📌 Die eigene Comfort-Zone aktiv verlassen lernen

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



2 TAGE +
COACHINGS



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



CLEMENS DOPPLER

- 📌 Vize-Weltmeister
- 📌 Doppeleuropameister
- 📌 4-facher Olympionike
- 📌 MBA Businessadministration & Sports



ELMAR FLECK

- 📌 Erfahrener Personalist und Führungskraft in internationalen/nationalen Unternehmen
- 📌 Multiple Entrepreneur
- 📌 Business Coach/Trainer
- 📌 Experte im Personalmanagement mit langjähriger Erfahrung in der Personalentwicklung und Change-Management mit dem Fokus auf zwischenmenschlicher Kommunikation



CHRISTOPHER SCHRENK

- 📌 Langjährig international erfolgreicher Unternehmensberater
- 📌 Starker Background aus Wirtschafts-, Projekt- und Eventmanagement
- 📌 IPMA zertifizierter Projektmanager, PMA Award 2017
- 📌 Zertifizierter Burn-Out-Prophylaxe-Trainer

UMGANG MIT RÜCKSCHLÄGEN

„Come back stronger!“

Jeder ist in seinem (Arbeits-) Leben irgendwann mit Rückschlägen konfrontiert. Erst wenn wir es schaffen, auch in schwierigen Phasen zu unseren Prinzipien zu stehen und unsere beste Leistung abzurufen, können wir von nachhaltigem Erfolg sprechen.

Die Zielsetzung ist, erfolgreiches Verhalten in der Praxis umsetzen zu lernen, ganz egal, ob die Zeichen gerade günstig stehen. Besonders nach Rückschlägen müssen wir lernen uns selbst zu motivieren und einen Plan (zurück) an die Spitze zu entwickeln.

METHODE

Praxisthemen aus dem Spitzensport in die Business Welt transferiert:

- 📍 Der Weg zurück an die Weltspitze nach 4 schweren Knieverletzungen
- 📍 Der Umgang mit innerem und äußerem Druck während der Finalsporte bei Welt- und Europameisterschaften
- 📍 Kommunikation auch während unerfolgreicher Phasen
- 📍 Über 250 Tage im Jahr „on the road“ und nicht bei der Familie
- 📍 Der Umgang mit Ängsten

SPEZIFIKATIONEN



MAX.12



2 TAGE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



CLEMENS DOPPLER

- 📍 Vize-Weltmeister
- 📍 Doppeleuropameister
- 📍 4-facher Olympionike
- 📍 MBA Businessadministration & Sports

IMPROVISATION IST ALLES

TRAINING FÜR FLEXIBILITÄT UND **SCHLAGFERTIGKEIT**

Trotz sorgfältigster Vorbereitung laufen Meetings, Präsentationen oder Kund:innengespräche völlig anders als geplant und wir werden mit unerwarteten Reaktionen und Ereignissen konfrontiert. Ziel dieses Trainings ist es, in diesen Situationen Gelassenheit zu bewahren und Reaktionsbereitschaft, Flexibilität sowie verbale Schlagfertigkeit zu erhöhen. Denn nach Murphys Gesetz wird bekanntlich irgendwann schiefgehen, was schiefgehen kann.

ERGÄNZENDE MODULE

- „Charisma und Präsenz – Die eigene Wirkung steigern“

METHODE

- Angewandte Methoden aus den Bereichen Improvisationstheater und Coaching
- Simulationen aus dem Unternehmensalltag
- Lernen mit Spaßfaktor

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



2 TAGE BZW.
1,5 TAGE + 4H ONLINE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



WERNER LANDSGEßEL

- Business-Trainer/Coach
- Langjährige Erfahrung als Schauspieler auf der Bühne und im Fernsehen
- Arbeits- und Organisationspsychologe, klin. Psychologie
- Experte in der Zusammenführung von psychologischem und schauspielerischem Know-how im Bereich zwischenmenschlicher Kommunikation

CHARISMA & PRÄSENZ

DIE EIGENE WIRKUNG STEIGERN

Im Unternehmenskontext ist die Bedeutung persönlichen Charismas in allen Situationen, in denen es um die Wirkung auf andere geht, unbestritten. Charisma lässt sich, entgegen der weit verbreiteten Behauptung, dass „man es hat oder nicht hat“, erlernen. Ziel dieses Trainings ist es, Ihre persönliche Wirkung, die durch körpersprachliche Präsenz, die Vermittlung motivierender Inhalte und emotionale Anteilnahme entsteht, zu erhöhen und strahlen zu lassen.

ERGÄNZENDE MODULE

- „Improvisation ist alles - Training für Flexibilität und Schlagfertigkeit“
- „Storytelling – Machen Sie sich mit Ihren Geschichten bemerkbar“

OPTIONAL

- Einzelcoaching

METHODE

- Methoden aus dem Schauspieltraining und Coaching
- Vermittlung psychologischen Hintergrundwissens

SPEZIFIKATIONEN



MAX.12



1,5 TAGE



FACE-TO-FACE



WERNER LANDSGEßELL

- Business-Trainer/Coach
- Langjährige Erfahrung als Schauspieler auf der Bühne und im Fernsehen
- Arbeits- und Organisationspsychologe, klin. Psychologie
- Experte in der Zusammenführung von psychologischem und schauspielerischem Know-how im Bereich zwischenmenschlicher Kommunikation

ERFOLGREICH VERHANDELN

Jeder Mensch verhandelt unzählige Male täglich – bewusst oder unbewusst. Was dadurch erreicht wird und wie viel Potenzial ungenutzt bleibt, wissen die Wenigsten. Die gute Nachricht: Verhandeln kann man einfach lernen.

Das Weltwirtschaftsforum listet Verhandlungsführung als eine der Top-Ten-Fähigkeiten für (zukünftige) Führungskräfte. Durch strukturierte Vorbereitung, aktive Prozessgestaltung und Gesprächssteuerung erzielen Sie bessere Ergebnisse bei gleichzeitiger Stärkung der Beziehung.

METHODE

- 📌 Tools und Taktiken erlernen und gleich ausprobieren
- 📌 Klare Ziele formulieren und immer im Auge behalten
- 📌 Interessen mehr Aufmerksamkeit widmen
- 📌 Praxisnahe Beispiele bearbeiten
- 📌 Feedbacks erhalten

SPEZIFIKATIONEN



MAX.12



2 TAGE



FACE-TO-FACE



AUCH AUF
ENGLISCH



IAN FOSTER

- 📌 Business-Trainer/Coach (TÜV-zertifiziert/MBA)
- 📌 Begleiter diverser Veränderungs- und Coachingprozesse
- 📌 Experte mit langjähriger Erfahrung in Executive-Coaching, Präsentationen, Führung, Teambuilding und Verhandlungen
- 📌 Vortragender an verschiedenen Universitäten

BAUEN STATT STREITEN – VERHANDLUNGSTECHNIKEN FÜR BAUPROFIS

Die Herausforderungen an die Projektleitung nehmen ständig zu. In immer kürzeren Ausführungsphasen sollen unter steigendem Preisdruck die komplexesten Bauvorhaben abgewickelt werden. Trotz der daraus resultierenden Reibungsflächen innerhalb des Projekts, sollen alle Projektbeteiligten weiterhin an einem Strang ziehen. Wie soll das gelingen?

Der Schlüssel liegt im interessenbasierten Verhandeln. Lernen Sie, was es wirklich heißt, WIN-WIN Situationen zu schaffen, ohne Ihre Interessen zu missachten. Sie werden erfahren, was es bedeutet, hart in der Sache aber wertschätzend im Umgang zu bleiben und schaffen dadurch einen Mehrwert in ihren Projekten.

METHODE

- 📌 Theorieimpulse zum besseren Verständnis
- 📌 Tools und Taktiken erlernen und gleich ausprobieren
- 📌 Positionen von Interessen unterscheiden und diesen mehr Aufmerksamkeit widmen
- 📌 Wissenstransfer durch praxisnahe Beispiele
- 📌 Feedbacks erhalten

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



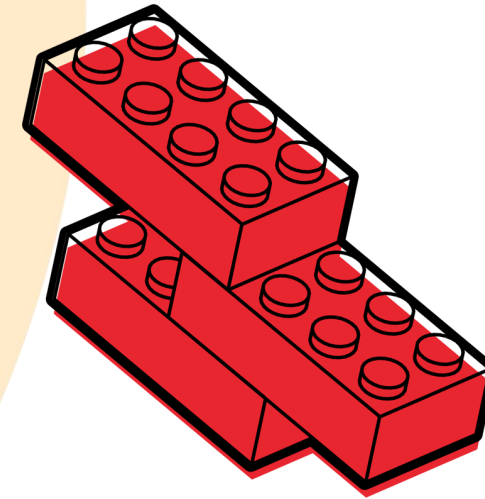
2 TAGE



FACE-TO-FACE



AUCH AUF
ENGLISCH



IAN FOSTER

- 📌 Business-Trainer/Coach (TÜV-zertifiziert/MBA)
- 📌 Begleiter diverser Veränderungs- und Coachingprozesse
- 📌 Experte mit langjähriger Erfahrung in Executive-Coaching, Präsentationen, Führung, Teambuilding und Verhandlungen
- 📌 Vortragender an verschiedenen Universitäten



MARTIN KNOPF

- 📌 Langjährige Projektführungserfahrung in der Baubranche sowohl auf ausführender als auch Auftraggeberseite
- 📌 Experte in der Abwicklung komplexer Bauvorhaben
- 📌 Konfliktmanager & Mentaltrainer
- 📌 Begeisterter Kultur- und Sozialanthropologe

CommKey
THE MINDSET FACTORY

CommKey Kommunikationsberatung GmbH
office@commkey.at
+43 664 3451308

PRÄSENTIEREN MIT PFIFF

Genug gelitten? Entdecken Sie die Geheimnisse aufregender Präsentationen, die tatsächlich bewegen. Werden Sie zum Elixier für Ihr Publikum (und nicht zur Schlaftablette)!

Steigern Sie Ihre persönliche Überzeugungskraft und verkaufen so sich selbst, Produkte und Ideen besser. Gewinnen Sie neue Kund:innen und verkürzen interne Entscheidungsprozesse durch professionelle Entscheidungsgrundlagen. Lernen Sie die Grundlagen und merken Sie den Unterschied.

METHODE

- 📌 Bewährte Präsentations-Tools, Worksheets und Vorlagen
- 📌 Diverse kleine Übungen bauen Ängste ab und bieten Gelegenheit Neues auszuprobieren
- 📌 Ausführliches Feedback vom Trainer als auch den anderen Teilnehmer:innen
- 📌 Video-Aufzeichnungen (falls gewünscht)

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



2 TAGE



FACE-TO-FACE



AUCH AUF
ENGLISCH



IAN FOSTER

- 📌 Business-Trainer/Coach (TÜV-zertifiziert/MBA)
- 📌 Begleiter diverser Veränderungs- und Coachingprozesse
- 📌 Experte mit langjähriger Erfahrung in Executive-Coaching, Präsentationen, Führung, Teambuilding und Verhandlungen
- 📌 Vortragender an verschiedenen Universitäten

TRAIN THE TRAINER

LEHRGANG FÜR INHOUSE-TRAINERINNEN UND ONBOARDING-MITARBEITERINNEN

Dieser Lehrgang ist eine fundierte Ausbildung zur/zum Business-Trainer:in. Das Commkey Trainer:innen-Team vermittelt theoretische Inhalte und unterstützt die Teilnehmer:innen bei der unmittelbaren praxisnahen Übung. Auch die Grundlagen für ONLINEs und -Präsentationen werden vermittelt. Lern- und Transferphasen in Eigenverantwortung der Teilnehmer:innen.
Einzelsettings und Coaching nach Bedarf

AUFBAUENDE MODULE

- „Storytelling – machen Sie sich mit Ihren Geschichten bemerkbar“
- „Präsentieren mit Pfiff“, „Kamera läuft – Ihr Auftritt für Online-Settings“
- „Voicekey – Ihre Stimme als wichtigstes Kommunikationsinstrument“

METHODE

- Trainings-Grundlagen
- Methodik & Didaktik
- Seminarkonzeption & Präsentationstechniken
- Gruppendynamik
- Moderation & Grundlagen Konfliktmanagement

SPEZIFIKATIONEN



MAX.12



6 x 1 TAG

FACE-TO-FACE
ODER ONLINE

DAMARIS SCHWAIGER

- Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung



CHRISTOPHER SCHRENK

- Langjährig international erfolgreicher Unternehmensberater
- Starker Background aus Wirtschafts-, Projekt- und Eventmanagement
- IPMA zertifizierter Projektmanager, PMA Award 2017
- Zertifizierter Burn-Out-Prophylaxe-Trainer



WERNER LANDSGEßELL

- Business-Trainer/Coach
- Langjährige Erfahrung als Schauspieler auf der Bühne und im Fernsehen
- Arbeits- und Organisationspsychologe, klin. Psychologie
- Experte in der Zusammenführung von psychologischem und schauspielerischem Know-how im Bereich zwischenmenschlicher Kommunikation

VOICEKEY

IHRE STIMME ALS WICHTIGSTES KOMMUNIKATIONSINSTRUMENT

Nützen Sie Ihre Stimme und verleihen Sie ihr mehr Gewicht! Trainieren der Basiskenntnisse von Techniken zur Stimm- und Resonanzbildung, Vermittlung von Kenntnissen zum gezielten Einsatz der Stimme und Wissen um deren Wirkung.

AUFBAUENDE MODULE

- „Sprechen & Körpersprache“
- „Rhetorik“

METHODE

- Vermittlung von Theorieinhalten
- Grundlagen der Stimmbildung
- Erarbeitung eines Trainingsplans
- Förderung der Selbstreflexion

SPEZIFIKATIONEN



EINZELSETTING
ODER MAX. 6



1 TAG ODER
5 x 1,5 TAGE



FACE-TO-FACE



DAMARIS SCHWAIGER

- Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung

FINANCE & CONTROLLING

GRUNDLAGEN

Um den wirtschaftlich besten Weg zu wählen, ist es essentiell Finanzindikatoren lesen und verstehen zu können.

In diesem Workshop wird den Teilnehmer:innen ein besseres Verständnis für unternehmerische Abhängigkeiten vermittelt, während gleichzeitig unternehmerisches Denken und Handeln gefördert werden.

INHALTE

- 📌 Grundlagen Controlling
- 📌 Grundlagen Reporting
- 📌 Elementare Finanzindikatoren
- 📌 Unternehmerische Anwendung des Gelernten

SPEZIFIKATIONEN



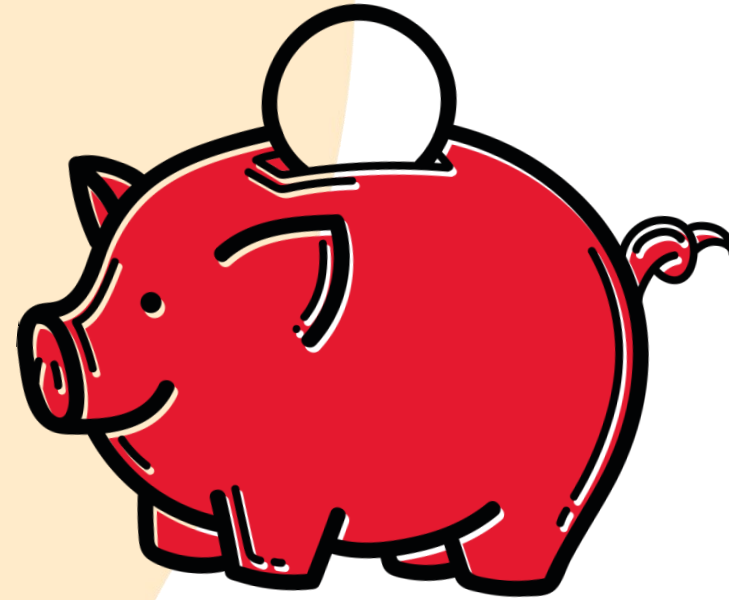
MAX. 12



2 TAGE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



CHRISTINA LANZENLECHNER

- 📌 Wirtschaftliche Zusammenhänge
- 📌 Finance & Controlling
- 📌 Coaching und Leadership
- 📌 Lehrlingsausbildung

BETRIEBSWIRTSCHAFT IN IHREN GRUNDZÜGEN

Jede Entscheidung, die in einem Unternehmen getroffen wird hat betriebswirtschaftliche Aspekte. Ob Sachbearbeiter:innen oder Teamleiter:innen, ob Experte oder Quereinsteiger:in: mit wirtschaftlichen Entscheidungen sind wir alle konfrontiert.

Das Seminar „Betriebswirtschaft in ihren Grundzügen“ ist für Nicht-Kaufleute konzipiert. Hier gibt es keine graue Theorie und keine komplexen Zahlenspiele, sondern anwendungsnahe, kompaktes BWL-Grundwissen für die Praxis – vermittelt anhand konkreter Beispiele.

INHALTE

- 📌 Investitions- und Finanzierungsprozess
- 📌 Rechnungslegung und Kostenrechnung
- 📌 Betriebliche Leistungserstellung
- 📌 Solides Verständnis betrieblicher Abläufe

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



2 TAGE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



CHRISTINA LANZENLECHNER

- 📌 Wirtschaftliche Zusammenhänge
- 📌 Finance & Controlling
- 📌 Coaching und Leadership
- 📌 Lehrlingsausbildung

IT-SECURITY-AWARENESS

Es ist Dienstag, 09:30: Wissen Sie, was Ihre Mitarbeiter:innen tun? Hoffentlich kein schädliches Word-Dokument öffnen. In diesem Awareness-Training zeigt Martin Haunschmid live, wie Hacker in Ihr Unternehmen eindringen können, lässt die Teilnehmer:innen in Übungen selbst das Hacking-Handwerk lernen und schafft so nachhaltige Awareness zum Thema IT-Sicherheit.

INHALTE

- Wie denken Hacker?
- Welche Gefahren gibt es für Unternehmen und Privatpersonen?
- Wie kann ich mein Verhalten ändern, damit es Hacker schwerer haben?

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 25



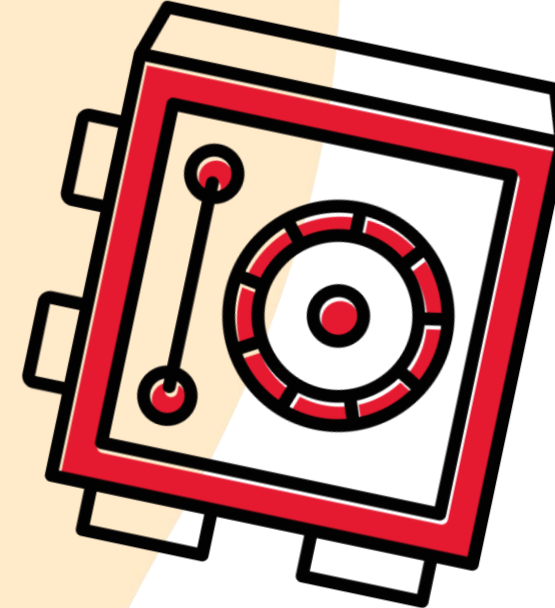
1 TAG



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



MARTIN HAUNSCHMID

- Cybersecurity
- Hacking
- Digitalisierung

CYBERSECURITY VS. CYBERCRIME

Cybercrime - die Kriminalität in Zusammenhang mit Computer- und Internettechnologie - hat sich in den letzten Jahren rasant weiterentwickelt. Erfahren Sie sowohl aus rechtlicher als auch IT-Sicht, wie Sie sich und Ihr Unternehmen bestmöglich schützen und was im Ernstfall zu tun ist, um den Schaden möglichst begrenzt zu halten.

INHALTE

- 📌 Cybersecurity (inkl. Live-Hacking)
- 📌 Technische und rechtliche Gefahren von Cybercrime
- 📌 Präventivmaßnahmen und Vorgehen im Ernstfall

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 25



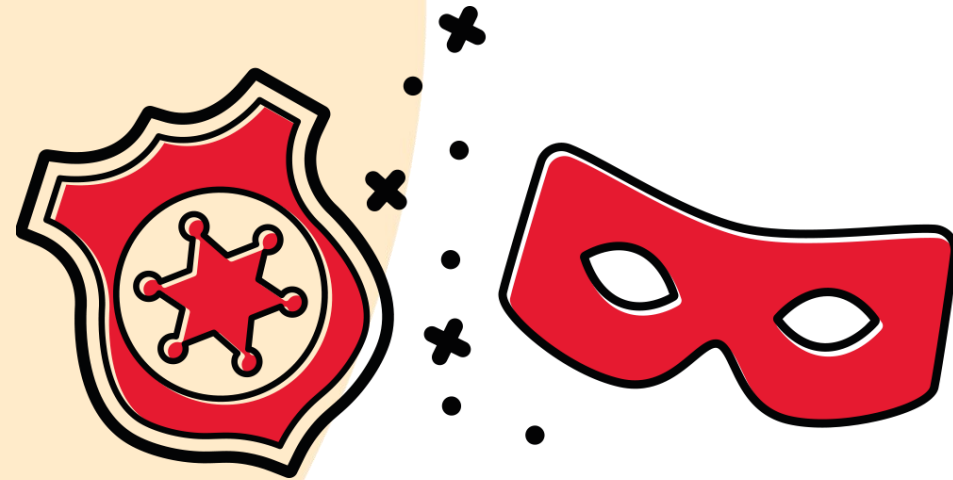
1-2 TAGE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



MARTIN HAUNSCHMID

- 📌 Cybersecurity
- 📌 Hacking
- 📌 Digitalisierung



GEORG KUDRNA

- 📌 Compliance
- 📌 Aspekte zivil-, öffentlich- und strafrechtlicher Haftungen
- 📌 Vermeidung von Haftungen



CommKey
THE MINDSET FACTORY

CommKey Kommunikationsberatung GmbH
office@commkey.at
+43 664 3451308

MS EXCEL BASIS

Teilnehmer:innen erlernen das Arbeiten in MS Excel und erkennen, dass sie durch die Nutzung der zahlreichen Funktionen Aufgaben künftig zeitsparender und effizienter erledigen können.

Das Seminar ist speziell für Personen konzipiert, die ihre MS Excel-Kenntnisse in kurzer Zeit verbessern möchten. Damit ist das Seminar auch die ideale Basis für weiterführende Excel-Kurse.

INHALTE

- 📌 Listen und Tabellen aufbauen, bearbeiten und formatieren
- 📌 Daten visualisieren und gestalten
- 📌 Berechnungen und Funktionen in Excel verstehen und anwenden

ZIELGRUPPE

Optimal für alle, die bisher nur geringe bis grundlegende Kenntnisse haben und mit wenig Zeitaufwand sicherer im Umgang mit MS Excel werden möchten.

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



2 TAGE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



CHRISTINA LANZENLECHNER

- 📌 Wirtschaftliche Zusammenhänge
- 📌 Finance & Controlling
- 📌 Coaching und Leadership
- 📌 Lehrlingsausbildung

MS WORD BASIS

So bekannt Microsoft Word auch ist, so viele Geheimnisse stecken auch in diesem gut durchdachten Programm. In diesem Seminar erfahren Teilnehmer:innen alles über die wichtigsten Funktionen und Grundlagen von Word. Zusätzlich geben wir Tastenkombinationen sowie Tipps und Tricks an die Hand, die den Arbeitsalltag vereinfachen.

INHALTE

- 📌 Übersicht und Interface
- 📌 Richtig, einfach und schnell formatieren
- 📌 Automatisierungen, Seriendruck und Feldfunktionen
- 📌 Datenschutz und Dokumentensicherheit
- 📌 Shortcuts, Tipps und Tricks für effizientes Arbeiten

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



2 TAGE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



CHRISTINA LANZENLECHNER

- 📌 Wirtschaftliche Zusammenhänge
- 📌 Finance & Controlling
- 📌 Coaching und Leadership
- 📌 Lehrlingsausbildung

EFFIZIENTER UMGANG MIT MS OUTLOOK

Hauptziel des Seminars ist, die Kompetenz zu effektivem Selbstmanagement unter Berücksichtigung zeitlicher Effizienz zu stärken und operativ in MS Outlook umzusetzen. Best Practices werden erarbeitet. Besonderes Augenmerk wird auf die Vereinfachung der übergreifenden Zusammenarbeit mittels verschiedener Möglichkeiten in MS Outlook, Aufgabenlisten und MS To Do gelegt.

INHALTE

- 📌 Grundlegende Funktionen
- 📌 Arbeiten mit Outlook
- 📌 E-Mails
- 📌 Kalender
- 📌 Terminplanung
- 📌 Umsetzung Selbstorganisation & Produktivität
- 📌 Effizient zusammenarbeiten
- 📌 Aufgaben und MS To Do
- 📌 Plugins und Synchronisation mit anderen Tools
- 📌 Mobile Nutzung
- 📌 Tipps, Tricks, Quicksteps

EMPFEHLUNG FOLLOW-UPS

- 📌 „Zeit- und Selbstmanagement“
- 📌 „Prioritätenmanagement“

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



2 TAGE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



CHRISTOPHER SCHRENK

- 📌 Langjährig international erfolgreicher Unternehmensberater
- 📌 Starker Background aus Wirtschafts-, Projekt- und Eventmanagement
- 📌 IPMA zertifizierter Projektmanager, PMA Award 2017
- 📌 Zertifizierter Burn-Out-Prophylaxe-Trainer

MINDSET & ERFOLG

DIE ZUSAMMENHÄNGE

Die Entwicklung einer open-minded Haltung sich selbst und dem Umfeld gegenüber ist oft der Schlüssel zur besseren Zielerreichung sowohl im beruflichen wie auch im privaten Kontext. Das Erkennen-Können der eigenen Landkarte und der damit verbundenen Bedürfnisse, sowie die des Gegenübers ermöglicht auch im KundInnen-Kontakt zufriedenstellendere Ergebnisse und langfristige KundInnenbindung.

INHALTE

- 📍 Das Landkartenmodell - Perspektivenwechsel
- 📍 Eigen- und Fremdwahrnehmung
- 📍 Bedürfnisse erkennen und Botschaften richtig interpretieren
- 📍 Zaubersprache - was ich mir selbst und anderen erzähle
- 📍 Intrinsische Motivation & Purpose

SPEZIFIKATIONEN



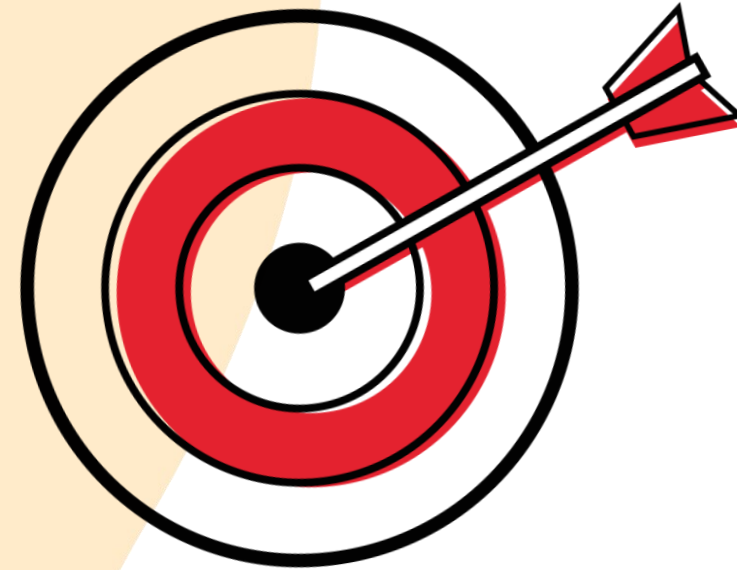
MAX. 12



1 TAG



FACE-TO-FACE



DAMARIS SCHWAIGER

- 📍 Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- 📍 Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung

BUSINESS ENGLISH MIT AAC

Seit über 20 Jahren spezialisiert sich AAC (Commkey-Kooperations-Partner) auf Qualität statt Quantität, individuelle Lösungen an Stelle von Standardprodukten, persönliche Betreuung an Stelle von starren bzw. veralteten Lernmethoden! AAC vermittelt neues Wissen und festigt neu erworbene Fähigkeiten. Mit bewährten didaktischen Konzepten und state-of-the-art Methoden werden zu Beginn festgelegte Ziele konstruktiv erarbeitet.

METHODE

- 📍 Innovative Trainingkonzepte (z.B. Issue-Map)
- 📍 Starker Kundenfokus (Branche/Aufgaben)
- 📍 Digitale Feedbacks anstatt Vokabelhefte
- 📍 Spaß inklusive

SPEZIFIKATIONEN



1-12



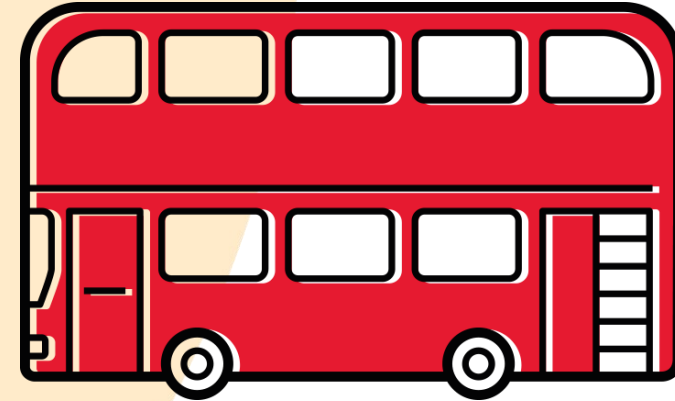
NACH BEDARF



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



IAN FOSTER

- 📍 Business-Trainer/Coach (TÜV-zertifiziert/MBA)
- 📍 Begleiter diverser Veränderungs- und Coachingprozesse
- 📍 Experte mit langjähriger Erfahrung in Executive-Coaching, Präsentationen, Führung, Teambuilding und Verhandlungen
- 📍 Vortragender an verschiedenen Universitäten



JAMES MACGREGOR

- 📍 Business English Trainer bei AAC

RESILIENZ – KRISEN WIDERSTEHEN

Die aktuellen Zeiten halten mannigfaltige interne und externe Herausforderungen bereit. Diese Herausforderungen bringen Menschen an ihre Grenzen und gerade im Unternehmenskontext sind sie gefordert, Resilienz zu zeigen; d.h. anpassungs- und widerstandsfähig zu bleiben und die psychische Gesundheit zu bewahren.

Selbstreflexion ist der Ausgangspunkt für das Aufspüren der eigenen „Trigger“-Punkte und dafür, einen produktiven Umgang mit Widerständen, inneren Haltungen und Energiequellen zu finden, um die eigene Resilienz zu steigern.

METHODE

- 📍 Selbstreflexion
- 📍 Vermittlung psychologischen Hintergrundwissens
- 📍 Achtsame Methoden im Einzel- und Gruppensetting, um einen Werkzeugkoffer für Psychohygiene und gelebte Resilienz zu erarbeiten

SPEZIFIKATIONEN



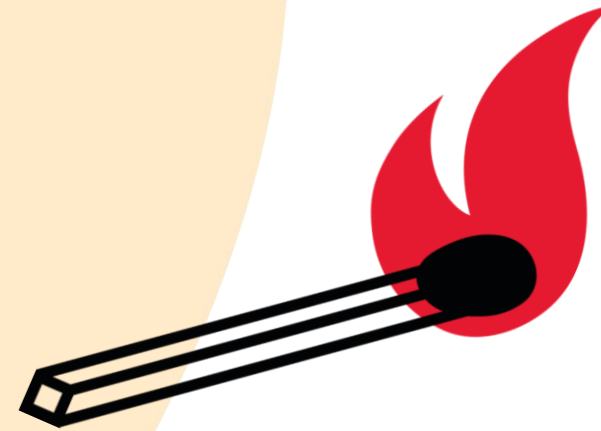
MAX. 12



1-2 TAGE



FACE-TO-FACE



WERNER LANDSGEßELL

- 📍 Business-Trainer/Coach
- 📍 Langjährige Erfahrung als Schauspieler auf der Bühne und im Fernsehen
- 📍 Arbeits- und Organisationspsychologe, klin. Psychologie
- 📍 Experte in der Zusammenführung von psychologischem und schauspielerischem Know-how im Bereich zwischen-menschlicher Kommunikation

CommKey
THE MINDSET FACTORY

CommKey Kommunikationsberatung GmbH
office@commkey.at
+43 664 3451308

360 GRAD STRESSMANAGEMENT

Das 360 Grad Stressmanagement-Konzept vereint Elemente aus den drei Säulen zur Stressbekämpfung: Arbeitsmanagement, Mentaltraining und Entspannungstraining.

- Problemlösung auf Ebene der Arbeitsmethoden & Optimierung von Arbeitsprozessen.
- Die Wirkung der eigenen Gedanken verstehen
- Erfolgreiche Regeneration durch aktive Entspannung unterstützen.

Der Methodenmix hilft effektiv dabei Stress zu bewältigen und Burnout vorzubeugen.

ABLAUF

eLearning, ONLINE, Präsenztraining oder hybride Variante möglich, zB:

- je Teilnehmer:in 6 Module eLearning
- 8x90 min LIVE Session online
- 30 min je Teilnehmer:in Coaching on the job

METHODE

- Blended Learning, E-Learning-Elemente
- Praxiszentriertes Übungslernen
- „Getting Things Done“ nach David Allen
- Psychologisches Gesundheitsförderungsprogramm nach Kaluza
- Wirtschaftspsychologie nach Tversky und Kahneman
- Pre- und Follow-up Transfer

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 15



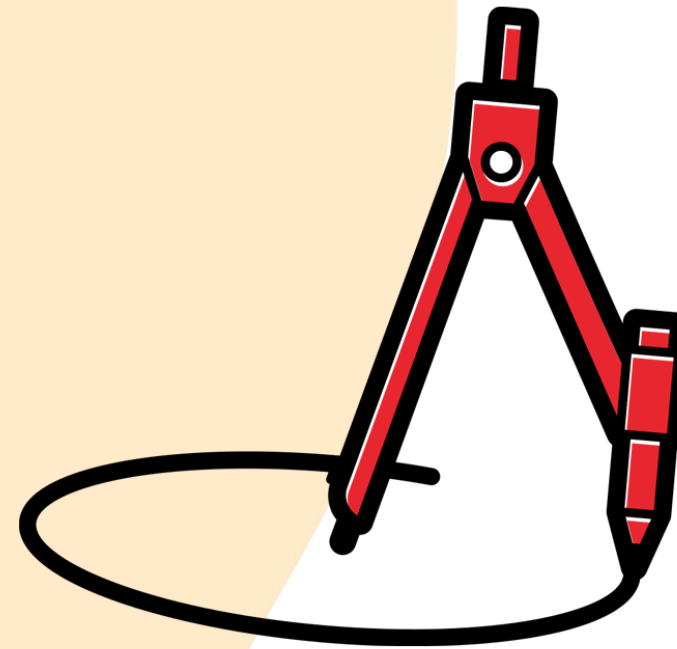
MODULAR



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



CHRISTOPHER SCHRENK

- Langjährig international erfolgreicher Unternehmensberater
- Starker Background aus Wirtschafts-, Projekt- und Eventmanagement
- IPMA zertifizierter Projektmanager, PMA Award 2017
- Zertifizierter Burn-Out-Prophylaxe-Trainer

BURNOUT PRÄVENTION

ZIELSETZUNG

Jede:r Teilnehmer:in entwickelt im Workshop eine individuelle Stressmanagement-Strategie, die am besten zur eigenen Arbeitsstruktur passt, um einer Burnout-Problematik frühzeitig und nachhaltig vorzubeugen.

INHALTE

Aufbauend auf neurologischen und psychologischen Grundlagen wird proaktive Stressbewältigung auf vier verschiedenen Ebenen erlernt:

- 📍 Produktives Stressmanagement
 - Zeitmanagement, Produktivitäts- & Priorisierungs-Techniken
- 📍 Kognitives Stressmanagement
 - Mentaltraining, Kognitive Restrukturierung
 - Embodiment und psychosomatische Marker
- 📍 Palliatives Stressmanagement
 - Entspannung und Regeneration managen
 - Neurologische und biologische Grundlagen
- 📍 Emotionales Stressmanagement
 - Umgang mit Freundlichkeitsdruck, Emotionale Präparation

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 10



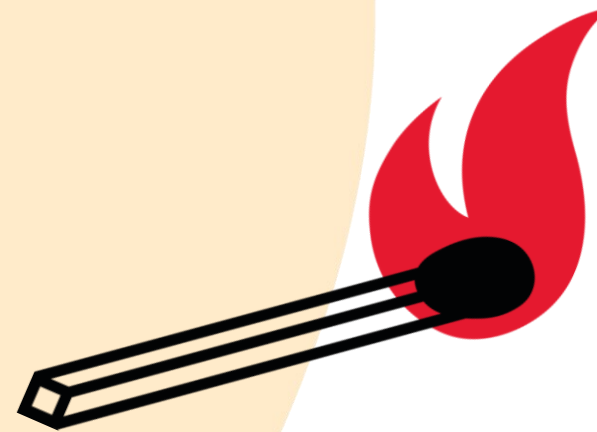
2 TAGE



FACE-TO-FACE



AUCH AUF
ENGLISCH



CHRISTOPHER SCHRENK

- 📍 Langjährig international erfolgreicher Unternehmensberater
- 📍 Starker Background aus Wirtschafts-, Projekt- und Eventmanagement
- 📍 IPMA zertifizierter Projektmanager, PMA Award 2017
- 📍 Zertifizierter Burn-Out-Prophylaxe-Trainer



WERNER LANDSGEßELL

- 📍 Business-Trainer/Coach
- 📍 Langjährige Erfahrung als Schauspieler auf der Bühne und im Fernsehen
- 📍 Arbeits- und Organisationspsychologie, klin. Psychologie
- 📍 Experte in der Zusammenführung von psychologischem und schauspielerischem Know-how im Bereich zwischen-menschlicher Kommunikation

EMBODIMENT – DEIN KÖRPER SPRICHT ZU DIR

Wohin unser Körper uns führt, dorthin folgen unsere Gedanken und Gefühle. Und umgekehrt. Die Wechselwirkung zwischen Körper und Psyche können wir in vielerlei Hinsicht nützen. So lässt uns die Einnahme von „Power Poses“ nicht nur für andere selbstsicherer und kompetenter erscheinen, sondern sie stärkt auch unsere eigene Überzeugung von unseren Fähigkeiten. Richten wir uns äußerlich auf, tun wir das auch innerlich.

Embodiment ist ein wissenschaftlich gut belegter Ansatz, um unser psychisches Befinden nachhaltig positiv zu beeinflussen und uns rasch für Situationen zu stärken, in denen es darum geht, souverän und kompetent zu wirken.

METHODE

- 📍 Vermittlung psychologischen Hintergrundwissens zur Wechselwirkung von Körper und Psyche
- 📍 Praktische Übungen, um die Einheit von Körper und Psyche für positives Selbstmanagement in Performance-Situationen zu nützen

SPEZIFIKATIONEN



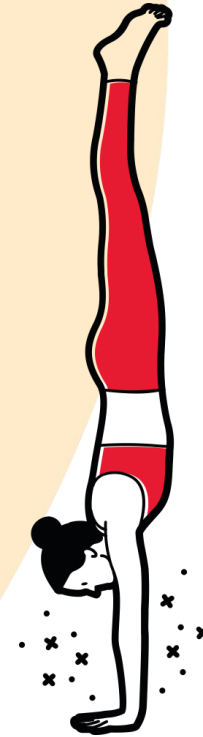
MAX. 12



2 TAGE



FACE-TO-FACE



WERNER LANDSGEßEL

- 📍 Business-Trainer/Coach
- 📍 Langjährige Erfahrung als Schauspieler auf der Bühne und im Fernsehen
- 📍 Arbeits- und Organisationspsychologe, klin. Psychologie
- 📍 Experte in der Zusammenführung von psychologischem und schauspielerischem Know-how im Bereich zwischen-menschlicher Kommunikation

FORMATE

IHRE TEAMS STÄRKEN...

TEAMENTWICKLUNG

KONSTRUKTIVE ZUSAMMENARBEIT IN VOLATILEN ZEITEN

Die vergangenen Jahre sind von großen Veränderungen im sozialen und beruflichen Umfeld geprägt. Unwägbarkeiten und notwendige Neuorientierung sind das neue Normal. Die damit verbundenen Unsicherheiten führen zu Konflikten und Teams befinden sich ständig im Wandel. Mittels praxisorientierter und emphatischer Methoden wird Ihr Team begleitet, trotz sich ständig verändernder externer und interner Faktoren weiterhin bzw. wieder konstruktiv, produktiv und wertschätzend zusammenzuarbeiten.

AUFBAUMODULE

- „Teambuilding“

METHODEN & INHALTE

- Theorie-Impulse
- Wertesysteme & Gruppendynamik
- Mindset-Entwicklung
- Landkartenmodell
- Blinder Fleck & Feedback
- Eigenmotivation & Eigenverantwortung
- Teamvision
- Basics wertschätzender & lösungsorientierter Kommunikation

SPEZIFIKATIONEN



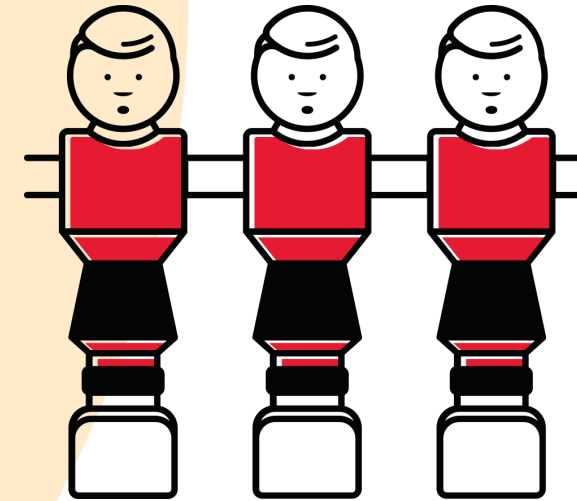
MAX. 12



3 TAGE



FACE-TO-FACE



DAMARIS SCHWAIGER

- Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung



IAN FOSTER

- Business-Trainer/Coach (TÜV-zertifiziert/MBA)
- Begleiter diverser Veränderungs- und Coachingprozesse
- Experte mit langjähriger Erfahrung in Executive-Coaching, Präsentationen, Führung, Teambuilding und Verhandlungen
- Vortragender an verschiedenen Universitäten

TEAMBUILDING MIT SPASSFAKTOR

Identifizieren Sie die Stärken und versteckten Potenziale in Ihrem Team und haben Sie jede Menge Spaß dabei!

Anhand bewährter Tools werden die derzeitigen Stärken Ihres Teams sichtbar. Dies dient anschließend als Basis für eine Gap-Analyse wodurch Entwicklungsbedürfnisse identifiziert und konkrete Handlungen definiert werden. Ideal für jedes Team, das den Ist-Zustand analysieren möchte und in Zukunft effektiver zusammenarbeiten will und bei der Arbeit Spaß haben möchte.

METHODE

- 📌 Bewährte Team-Analyse-Tools, Worksheets und Vorlagen
- 📌 Feedback-Runden
- 📌 Lustige Übungen/Aufgaben mit Learnings
- 📌 Spaß inklusive

SPEZIFIKATIONEN



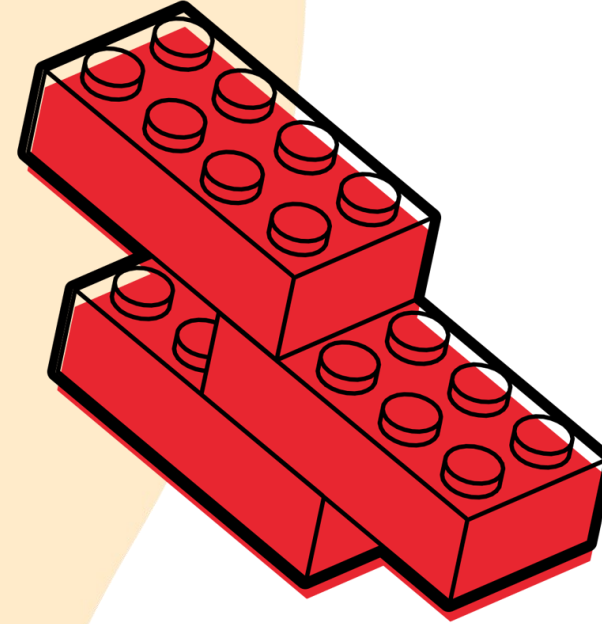
12



1 ODER 2 TAGE



FACE-TO-FACE

AUCH AUF
ENGLISCH

IAN FOSTER

- 📌 Business-Trainer/Coach (TÜV-zertifiziert/MBA)
- 📌 Begleiter diverser Veränderungs- und Coachingprozesse
- 📌 Experte mit langjähriger Erfahrung in Executive-Coaching, Präsentationen, Führung, Teambuilding und Verhandlungen
- 📌 Vortragender an verschiedenen Universitäten

AKTENZEICHEN XY GELÖST

EIN HUMORISTISCHER WORKSHOP ZUR FÖRDERUNG DES ZWISCHENGESCHLECHTLICHEN VERSTÄNDNISSES

Mit Augenzwinkern werden auf Basis wissenschaftlicher Studien und lebensnaher Erkenntnisse die Unterschiede im weiblichen und männlichen Denk- und Handlungsprozess vermittelt. Spielerische Vermittlung eines „Tool Kits“, um die berufliche Zusammenarbeit effizienter und reflektierter zu gestalten

METHODE

- Vermittlung von theoretischen Inhalten
- Fragetechniken
- Praxisbeispiele
- Selbstreflexion

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



2 TAGE



FACE-TO-FACE



CHRISTOPHER SCHRENK

- Langjährig international erfolgreicher Unternehmensberater
- Starker Background aus Wirtschafts-, Projekt- und Eventmanagement
- IPMA zertifizierter Projektmanager, PMA Award 2017
- Zertifizierter Burn-Out-Prophylaxe-Trainer



DAMARIS SCHWAIGER

- Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung

DIVERSITY

„Diversity is a group of people who are different in the same place.“

Diversität hat viele Aspekte. In Unternehmen sprechen wir meist von demografischer Diversität, also Unterscheidungen nach dem Geschlecht, dem Alter, nach der Nationalität und/oder der Kultur. Auch sexuelle Orientierung, Religion, körperliche und geistige Fähigkeiten spielen eine wichtige Rolle. Zukunftsorientierte Unternehmen haben erkannt welche immensen Vorteile die Förderung und Wertschätzung von Diversity für Betriebe und deren Mitarbeiter:innen haben:

- 📌 Gelebte Diversity zeigt Sozialkompetenz der Unternehmensleitung und führt zu erhöhter Mitarbeiter:innenzufriedenheit, Mitarbeiter:innenbindung und Arbeitgeber-Attraktivität
- 📌 Breitgefächerte Beiträge aufgrund der unterschiedlichen Herangehensweisen ermöglichen effizientere Entscheidungsfindung innerhalb des Unternehmens
- 📌 Positive Präsenz bei Kunden wird gesteigert
- 📌 Nachweislich überdurchschnittliche finanzielle Ergebnisse im Branchenvergleich

METHODE

- 📌 Theorieimpuls zur Bedeutung und Definition von Diversity
- 📌 Praxisorientierte Analyse des Ist-Zustandes im Unternehmen
- 📌 Realistische Definition Soll-Zustand
- 📌 Entwicklung geeigneter Maßnahmen und eines Plans zur Implementierung

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



1 TAG



FACE-TO-FACE



LUKAS HETZENDORFER

- 📌 Marketing von TV über Performance bis hin zum Aufsetzen eines CRMs
- 📌 Sales mit Fokus auf Digitalisierung
- 📌 Unternehmenskultur, Leadership und "New Work"

CULTURE CLASH

INTERKULTURELLE KOMMUNIKATION UND KONFLIKTMANAGEMENT

Durch Globalisierung und Migration rücken die Menschen näher zusammen. Dies gilt auch für den Arbeitsplatz. Daraus können sich Reibungsflächen ergeben, die manch einer sogar in einem „Kampf der Kulturen“ enden sieht.

Doch was ist eigentlich „Kultur“? Und wie kann ein Miteinander trotz unterschiedlicher Sichtweisen dennoch gelingen?

Dieses Seminar vermittelt keine Do's und Dont's, sondern schafft Verständnis für die menschliche Vielfalt. Lernen Sie sich innerhalb dieser Vielfalt zurechtzufinden, indem Sie lernen, richtig zu kommunizieren und zu reflektieren. Erfahren Sie, wie Konflikte entstehen, aber auch wie sie gelöst werden können, damit ein Miteinander gelingen kann.

METHODE

- 📍 Theorieimpulse und Fachinhalte zum besseren Verständnis
- 📍 Wissenstransfer durch Praxis-Beispiele & Rollenspiele
- 📍 Gemeinsame Reflexion
- 📍 Förderung der Selbstreflexion

SPEZIFIKATIONEN



MAX.12



2 TAGE



FACE-TO-FACE



MARTIN KNOPF

- 📍 Langjährige Projektführungserfahrung in der Baubranche sowohl auf ausführender als auch Auftraggeberseite
- 📍 Experte in der Abwicklung komplexer Bauvorhaben
- 📍 Konfliktmanager & Mentaltrainer
- 📍 Begeisterter Kultur- und Sozialanthropologe

GENERATIONENMANAGEMENT

Jede Generation hat besondere Vorzüge und gemeinsam profitieren alle Mitarbeiter:innen und das Unternehmen von aktivem Generationenmanagement.

Ausschlaggebend für eine effektivere Zusammenarbeit im Unternehmen ist das Verständnis für die unterschiedlichen Werte, Ziele und Herangehensweisen unterschiedlicher Generationen und Altersgruppen.

Weitergabe von betrieblichem Know-How sowie Vermittlung von innerbetrieblichen Prozessen und Vorgängen wird durch den Abbau von Stereotypen und Vorurteilen vereinfacht und trägt so zur Sicherung des Unternehmenserfolges und der Mitarbeiterzufriedenheit bei.

METHODE

- 📌 Theorieimpulse zum Verständnis der Unterschiedlichkeiten von Generationen und anschließende Diskussionsrunde
- 📌 Erstanalyse des eigenen Teams
- 📌 Analyse der betrieblichen Aktivitäten betreffend Generationenmanagement
- 📌 Gemeinsame Erarbeitung von Inhalten und Handlungsalternativen

SPEZIFIKATIONEN



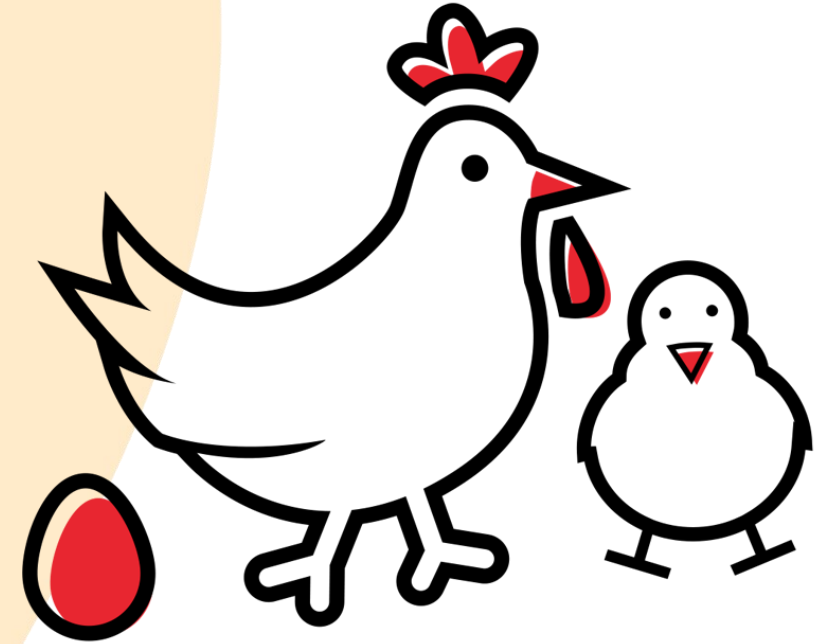
MAX. 12



1 TAG



FACE-TO-FACE



LUKAS HETZENDORFER

- 📌 Marketing von TV über Performance bis hin zum Aufsetzen eines CRMs
- 📌 Sales mit Fokus auf Digitalisierung
- 📌 Unternehmenskultur, Leadership und "New Work"

OUTDOOR TEAMBUILDING FÜR HIGH-PERFORMANCE

DIE KRAFT DER NATUR ZUR ÜBERWINDUNG VON TEAMINTERNEN HEMMNISSEN UND ERWEITERUNG DER EIGENEN KOMFORTZONE NUTZEN

Findet sich gerade Ihr Team neu? Gibt es teaminterne Schwierigkeiten, die eine High-Performance verhindern? Unter Einbeziehung der Natur erleben Ihre Mitarbeiter:innen einen außergewöhnlichen Trainingstag. In unterschiedlichen Übungen ist das Team mit Aufgaben und Herausforderungen konfrontiert, die Spaß machen und eine Wirkung auf die tägliche Zusammenarbeit im Büro haben. Das Teambuilding bietet allen Teilnehmer:innen die Möglichkeit, negative Glaubenssätze und unliebsame Gewohnheiten durch gezielte Mentalarbeit zu verabschieden.

METHODE

- 📍 Übungen und Aufgaben als Team in der Natur lösen
- 📍 Aktivität und Spaß mit Reflexionsphasen
- 📍 Grundlagen zur Mentalarbeit und mentalen Stärkung

SPEZIFIKATIONEN



15-50



1 TAG



FACE-TO-FACE

AUCH AUF
ENGLISCH

THOMAS HOFSTÄTTER

- 📍 Strategische Vertriebsentwicklung
- 📍 Prozessoptimierung Sales & Marketing
- 📍 Sales Coaching
- 📍 Digital Mindset
- 📍 Teambuilding für High Performance Teams



DAMARIS SCHWAIGER

- 📍 Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- 📍 Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung

OUTDOOR TEAMBUILDING MIT FEUERLAUF

DIE KRAFT DER NATUR ZUR ÜBERWINDUNG VON TEAMINTERNEN HEMMNISSEN UND ERWEITERUNG DER EIGENEN KOMFORTZONE NUTZEN

Findet sich gerade Ihr Team neu? Gibt es teaminterne Herausforderungen, die eine High-Performance verhindern? Unter Einbeziehung der Natur erleben Ihre Mitarbeiter:innen einen außergewöhnlichen Trainingstag (inkl. einer Nächtigung). In unterschiedlichen Übungen ist das Team mit Aufgaben und Herausforderungen konfrontiert, die Spaß machen und eine Wirkung auf die tägliche Zusammenarbeit im Büro haben. Das Highlight ist ein nächtlicher Feuerlauf mit der Möglichkeit, negative Glaubenssätze und unliebsame Gewohnheiten zu verabschieden.

METHODE

- 📍 Übungen und Aufgaben als Team in der Natur lösen
- 📍 Aktivität und Spaß mit Reflexionsphasen
- 📍 Grundlagen zur Mentalarbeit und mentalen Stärkung
- 📍 Feuerlauf mit persönlichen Zielen und Vorsätzen

SPEZIFIKATIONEN



15-25

1 TAG + 1 NACHT
(NUR MIT NÄCHTIGUNG MÖGLICH)

FACE-TO-FACE

AUCH AUF
ENGLISCH

THOMAS HOFSTÄTTER

- 📍 Strategische Vertriebsentwicklung
- 📍 Prozessoptimierung Sales & Marketing
- 📍 Sales Coaching
- 📍 Digital Mindset
- 📍 Teambuilding für High Performance Teams



DAMARIS SCHWAIGER

- 📍 Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- 📍 Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung

CommKey
THE MINDSET FACTORY

CommKey Kommunikationsberatung GmbH
office@commkey.at
+43 664 3451308

OUTDOOR-EVENT

Thomas Hofstätter als Outdoor- und Feuerlauf-Trainer konzipiert gemeinsam mit Damaris Schwaiger, der Expertin für Methodik & Kommunikation entsprechend Ihrer Anforderungen ein zielgruppenorientiertes, spannendes und herausforderndes Outdoor-Event.

Je nach Teilnehmer:innen-Anzahl werden entsprechend Trainer:innen aus dem Commkey-Team mit Teambuilding-Erfahrung hinzugezogen.

Geeignet für Betriebsausflüge, Team-Entwicklungen, Führungskräfte-Entwicklungen, Kund:innen-Events, Lieferanten-Einladungen

AUFBAUENDE MODULE

- 📍 „Teambuilding“
- 📍 „Feuerlauf“

SPEZIFIKATIONEN



5-100



1-3 TAGE



FACE-TO-FACE



AUCH AUF ENGLISCH



DAMARIS SCHWAIGER

- 📍 Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- 📍 Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung



THOMAS HOFSTÄTTER

- 📍 Strategische Vertriebsentwicklung
- 📍 Prozessoptimierung Sales & Marketing
- 📍 Sales Coaching
- 📍 Digital Mindset
- 📍 Teambuilding für High Performance Teams

FORMATE

IHREN VERTRIEB PUSHEN

**DAS COMMKEY
SALES FUTURE LAB**

SALES FÜR KEY ACCOUNT 1

Helfen Sie Ihren Mitarbeiter:innen zu Verkaufsprofis zu werden – vom Mindset über die Erstsprache bis zum Abschluss souverän aufzutreten und konsequent zu handeln.

Entwickeln Sie Ihr individuelles Vertriebs-System mit messbaren Key Performance Indicators und steuerbaren OKR's.

Wenn man das richtige Mindset, den richtigen Überblick und die passenden Soft Skills hat, wird Verkaufen zur spannenden Herausforderung.

AUFBAUENDE MODULE

- „Sales für Key Account 2“
- „Telesales – der Klassiker als Umsatzretter“
- „Einwandbehandlung – vom Problem zur Lösung“

METHODE

- Übungsbasiertes Praxislernen

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 10



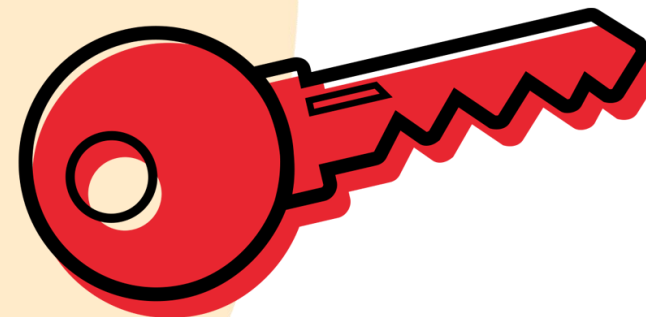
4 TAGE



FACE-TO-FACE



AUCH AUF
ENGLISCH



DAMARIS SCHWAIGER

- Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung



THOMAS HOFSTÄTTER

- Strategische Vertriebsentwicklung
- Prozessoptimierung Sales & Marketing
- Sales Coaching
- Digital Mindset
- Teambuilding für High Performance Teams

SALES FÜR KEY ACCOUNT 2

Helfen Sie Ihren Mitarbeiter:innen zu Verkaufsprofis zu werden – Drehbücher für perfekte Verkaufsgespräche selbst zu entwickeln und in jeder Situation den passenden rhetorischen Kunstgriff parat zu haben. Aus Erfahrungsberichten werden Best Practices erarbeitet. Verkaufserfahrung wird vorausgesetzt.

Lernen Sie KPI's und OKR's selbst zu gestalten, zu berechnen und zu kontrollieren. Ein lebendes System, das Erfolg bereits eingebaut hat.

Machen Sie den Verkauf zur Basis Ihres Erfolgs.

AUFBAUENDE MODULE

- „Sales Master – Die Hollywood-Methode“
- „Telesales – der Klassiker als Umsatzretter“
- „Einwandbehandlung – vom Problem zur Lösung“

METHODE

- Übungsbasiertes Praxislernen

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 10



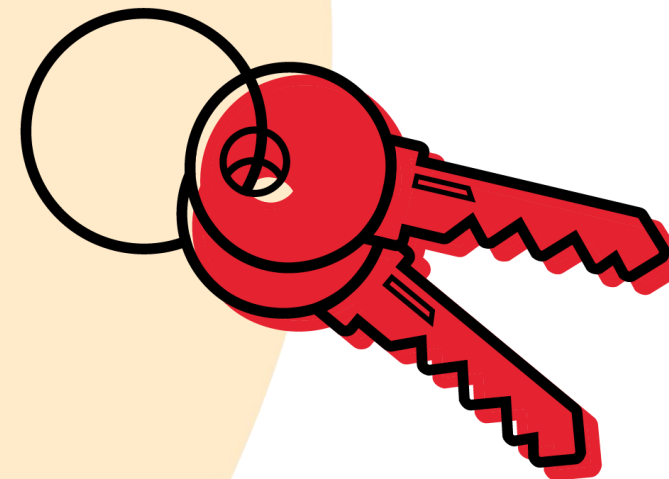
4 TAGE



FACE-TO-FACE



AUCH AUF
ENGLISCH



DAMARIS SCHWAIGER

- Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung



THOMAS HOFSTÄTTER

- Strategische Vertriebsentwicklung
- Prozessoptimierung Sales & Marketing
- Sales Coaching
- Digital Mindset
- Teambuilding für High Performance Teams

SOCIAL SELLING MIT LINKEDIN

MEHR KUNDEN DURCH DIGITALE BEZIEHUNGEN

In Zeiten der Digitalisierung ist Social Selling für Vertriebsmitarbeiter*innen unverzichtbar geworden. Studien zeigen, dass Vertriebsmitarbeiter*innen, die Social Media aktiv einsetzen, ihre Vertriebsziele deutlich häufiger erreichen als diejenigen, die dies nicht tun.

Modernes Social Selling verbindet Empfehlungsmarketing mit einer Storytellingstrategie. Der Vertrieb generiert und qualifiziert seine Leads selbst mit Hilfe von neuen Marketingdisziplinen und Tools. Der Kurs vermittelt den Teilnehmer*innen die Grundlagen des Social Sellings. Im Rahmen der Schulung werden die Teilnehmer*innen in kleinen Gruppen angeleitet und begleitet. Sie erhalten praktische Übungen und Feedback, um die Inhalte des Kurses direkt in ihrem Arbeitsalltag umsetzen zu können.

Die Schulung richtet sich an Vertriebsmitarbeiter*innen, Marketingmitarbeiter*innen und alle, die über Social Media verkaufen wollen.

MEHRWERT FÜR DIE TEILNEHMER:INNEN

- 📍 Sie lernen, wie sie Social Selling erfolgreich für ihre Vertriebsaktivitäten einsetzen können.
- 📍 Wertvolle Tipps und Tricks für die Erstellung von hochwertigem Content.
- 📍 Relevante Leads finden und qualifizieren.
- 📍 Einblicke in die Funktionsweise von Communities.

ABLAUF

Ein ganztägiger Workshop vermittelt Ihnen und Ihrem Team die Grundlagen von modernem Verkauf auf Social Media. Darauf aufbauend gibt es eine mehrmonatige Begleitung, in der alle zwei Wochen die Teilnehmenden gecoached werden und die bestehenden Abläufe optimiert werden.

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 15



TBD



FACE-TO-FACE



AUCH AUF
ENGLISCH



ROMAN ECKSCHLAGER

- 📍 Marketing Enthusiast
- 📍 Sales Professional
- 📍 Omnichannel Builder
- 📍 Digital Helpmate
- 📍 Networker



LUKAS HETZENDORFER

- 📍 Marketing von TV über Performance bis hin zum Aufsetzen eines CRMs
- 📍 Sales mit Fokus auf Digitalisierung
- 📍 Unternehmenskultur, Leadership und "New Work"

DIGITAL SALES UND MARKETING

In diesem Workshop erfahren Sie mehr über die Zukunft des digitalen Verkaufs und Marketing. In einer Welt, in der digitale Präsenz entscheidend ist, zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre Marke effektiv im digitalen Raum positionieren können. Lernen Sie die neuesten Trends und Tools für Social Media, Content-Marketing und E-Commerce kennen. Dieser Workshop bietet Ihnen die Möglichkeit, wertvolle Kenntnisse und Fähigkeiten zu erwerben, um Ihren digitalen Footprint zu vergrößern, Kundenbeziehungen zu stärken und den Umsatz zu steigern.

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



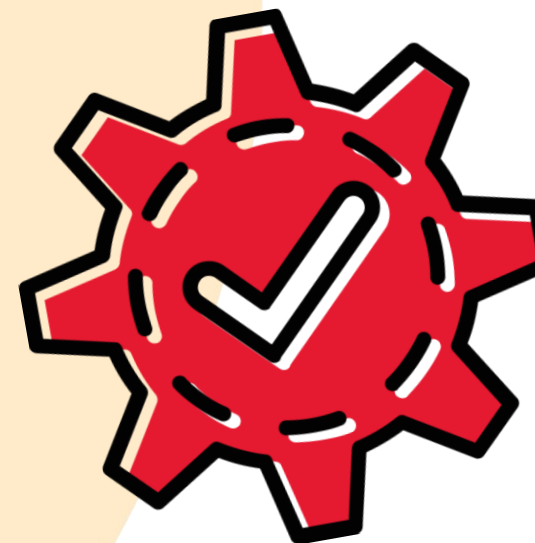
1 TAG



FACE-TO-FACE ODER
ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



ROMAN ECKSCHLAGER

- 📍 Marketing Enthusiast
- 📍 Sales Professional
- 📍 Omnichannel Builder
- 📍 Digital Helpmate
- 📍 Networker

IMPLEMENTIERUNG VON KI IN DEN SALES PROZESS

In der heutigen dynamischen Geschäftswelt sind Vertriebsteams ständig auf der Suche nach Wegen, um ihren Erfolg zu steigern und sich von der Konkurrenz abzuheben. Künstliche Intelligenz (KI) hat sich als Schlüsseltechnologie erwiesen, die Verkaufsprozesse revolutioniert und zukunftsorientierten Teams hilft, ihren Umsatz und ihre Leistungsfähigkeit zu steigern. In diesem Workshop stellen wir Ihnen leistungsstarke KI-Tools vor, die den Weg zum Vertriebs Erfolg ebnen. Darüber Hinaus entwickeln wir eine Strategie zur Implementierung unter datenschutzrechtlichen Aspekten.

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



1 TAG



FACE-TO-FACE ODER
ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



ROMAN ECKSCHLAGER

- ♥ Marketing Enthusiast
- ♥ Sales Professional
- ♥ Omnichannel Builder
- ♥ Digital Helpmate
- ♥ Networker

DIGITALES NETWORKING UND COMMUNITY MANAGEMENT

Zufriedene Kunden sind für Unternehmen wichtig. Ein viel größere Strahlkraft und Wirkung auf zukünftige Geschäfte haben aber begeisterte Kunden. Communities können helfen, diese Begeisterung zu erzeugen, zu verstärken und zu kommunizieren. Dann gibt es offene Business Netzwerke wie LinkedIn. Aber offene Netzwerke dienen einem Zweck, eigene Communities dienen einer Sache. Und mit eigenen Communities bleibt die Kontrolle in der Hand des Unternehmens. In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie eine Community bzw. Netzwerk aufbauen, strategisch begleiten und monetarisieren.

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



1 TAG



FACE-TO-FACE ODER
ONLINE

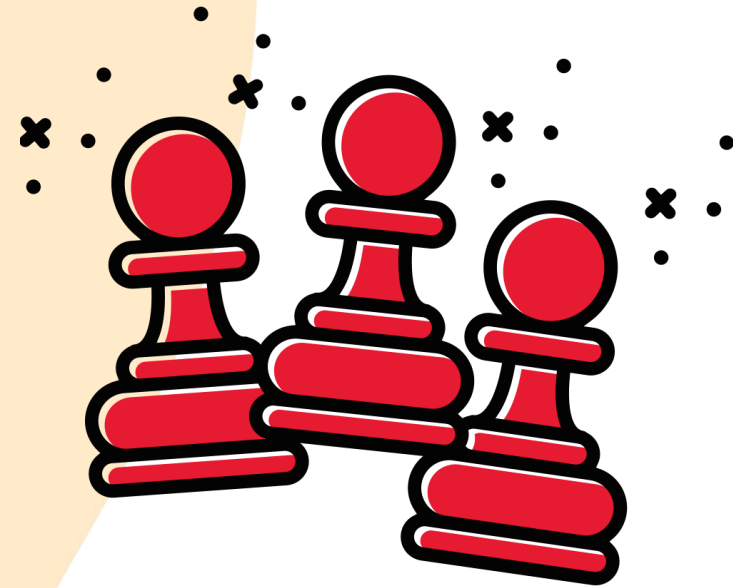


AUCH AUF
ENGLISCH



ROMAN ECKSCHLAGER

- ♥ Marketing Enthusiast
- ♥ Sales Professional
- ♥ Omnichannel Builder
- ♥ Digital Helpmate
- ♥ Networker



SALES JUNIOR

DIE HOLLYWOOD-METHODE

Dieser Lehrgang ist eine fundierte Ausbildung für Einsteiger:innen, Umsteiger:innen, „Frischlinge“. Basierend auf den Methoden der Actors Academies in den USA werden von erfahrenen Verkäufer:innen, Head of Sales und Schauspieler:innen nachhaltig fundierte Kenntnisse von Rollenverständnis, Inszenierung, Überzeugungskraft und Mindset zusätzlich zu den grundlegenden Skills für Verkauf und Vertrieb wie Verkaufspsychologie, Präsentation, Akquise, Closing, Einwandbehandlung usw. vermittelt. Abschluss mit Sales-Contest und Zertifikat.

AUFBAUENDE MODULE

- 📌 „Storytelling – machen Sie sich mit Ihren Geschichten bemerkbar“
- 📌 „Präsentieren mit Pfiff“, „Kamera läuft – Ihr Auftritt für Online-Settings“
- 📌 „Voicekey – Ihre Stimme als wichtigstes Kommunikationsinstrument“

SETTINGS

- 📌 Präsenztrainings
- 📌 Online-Sessions
- 📌 On-the-job-Training
- 📌 Einzelsettings/Coaching
- 📌 Peer Groups, Hospitationen

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 10



3 MONATE



DAMARIS SCHWAIGER

- 📌 Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- 📌 Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung



WERNER LANDSGEßELL

- 📌 Business-Trainer/Coach
- 📌 Langjährige Erfahrung als Schauspieler auf der Bühne und im Fernsehen
- 📌 Arbeits- und Organisationspsychologie, klin. Psychologie
- 📌 Experte in der Zusammenführung von psychologischem und schauspielerischem Know-how im Bereich zwischenmenschlicher Kommunikation



THOMAS HOFSTÄTTER

- 📌 Strategische Vertriebsentwicklung
- 📌 Prozessoptimierung Sales & Marketing
- 📌 Sales Coaching
- 📌 Digital Mindset
- 📌 Teambuilding für High Performance Teams

SALES MASTER

DIE HOLLYWOOD-METHODE

Für „alte Hasen“ im Vertrieb und Verkauf, Head of Sales, Key Accounter, mit mind. 3 Jahren Berufserfahrung.
 Mittels ungewöhnlicher, nachhaltiger Methoden werden das Mindset und die eigenen Ressourcen gestärkt, um den Anforderungen und Veränderungen der Sales-Welt im 21. Jahrhundert gerecht zu werden. Methoden der Actors Academies in den USA bereichern die Möglichkeiten zur Überzeugung, Gewinnung und Kund:innenbindung. Der mehrmonatige Lehrgang schliesst mit einem Contest und Zertifikat zum Sales Master ab.

AUFBAUENDE MODULE

- 📌 „Storytelling – machen Sie sich mit Ihren Geschichten bemerkbar“
- 📌 „Präsentieren mit Pfiff“, „Kamera läuft – Ihr Auftritt für Online-Settings“
- 📌 „Voicekey – Ihre Stimme als wichtigstes Kommunikationsinstrument“

SETTINGS

- 📌 Präsenztrainings
- 📌 Online-Sessions
- 📌 On-the-job-Training
- 📌 Einzelsettings/Coaching
- 📌 Peer Groups, Hospitationen

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 10



3 MONATE



DAMARIS SCHWAIGER

- 📌 Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- 📌 Expertein für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung



WERNER LANDSGEßELL

- 📌 Business-Trainer/Coach
- 📌 Langjährige Erfahrung als Schauspieler auf der Bühne und im Fernsehen
- 📌 Arbeits- und Organisationspsychologie, klin. Psychologie
- 📌 Experte in der Zusammenführung von psychologischem und schauspielerischem Know-how im Bereich zwischenmenschlicher Kommunikation



THOMAS HOFSTÄTTER

- 📌 Strategische Vertriebsentwicklung
- 📌 Prozessoptimierung Sales & Marketing
- 📌 Sales Coaching
- 📌 Digital Mindset
- 📌 Teambuilding für High Performance Teams

TELESALES

DER KLASSIKER ALS UMSATZRETTETTER

In Zeiten des ständigen Wandels wird das Erreichen potentieller Kund:innen stetig herausfordernder. Professionelle Zielgruppendefinition, Recherche und Akquise sind als Basis unerlässlich.

Interesse zu wecken und nachhaltige Kund:innengewinnung sind die Königsdisziplinen am Weg zum Unternehmenserfolg. Dieses Training vermittelt die Grundlagen für erfolgreiche telefonische Neukundengewinnung, Wecken von Interesse und Abschlussstärke.

AUFBAUENDE MODULE

- „Telefonische Kund:innenbetreuung – Mehrphasen-Arbeitsplatztraining“
- „Telesales – Mehrphasen-Arbeitsplatztraining“
- „Einwandbehandlung – Vom Problem zur Lösung“

METHODE

- Vermittlung von Theorieinhalten
- Grundlagen der Bedarfs-/Nutzenkommunikation
- Vermittlung zeitgemäßer Verkaufs-Skills
- Unterstützung zur Auflösung von Glaubenssätzen/Widerstand
- Förderung der Selbstreflexion

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 8



2 x 1 TAG ODER
4 x 4 STUNDEN ONLINE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



DAMARIS SCHWAIGER

- Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung

EINWANDBEHANDLUNG VOM PROBLEM ZUR LÖSUNG

Gerade in Zeiten sich stetig verändernder kund:innenseitiger Erwartungshaltung stellt die lösungsorientierte und kund:innenbindende Einwandbehandlung eine Königsdisziplin dar. Die Vermittlung von professionellen Tools und Förderung der individuellen konstruktiven Kommunikation wird mit diesem Training erreicht.

AUFBAUENDE MODULE

- „Voicekey – Ihre Stimme als wichtigstes Kommunikationsinstrument“
- „Smart Talk & Behaviour- Mehrphasentraining für Kundendienstmitarbeiter:innen im Außendienst“

METHODE

- Vermittlung von theoretischen Inhalten
- Fragetechniken
- Positive Formulierungen
- Selbstreflexion

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 8



2 TAGE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



DAMARIS SCHWAIGER

- Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung

TELEFONISCHE KUND:INNENBETREUUNG

MEHRPHASEN-ARBEITSPLATZTRAINING INBOUND/OUTBOUND

Durch intensive Begleitung, Feedback und Betreuung erfolgt die Förderung der individuellen kommunikationstechnischen Potentiale Ihrer Mitarbeiter:innen im telefonischen Kundendienst.

Unter Einbindung der Führungskraft nachhaltige Erarbeitung von Strategien für anspruchsvolle Gespräche im telefonischen Kund:innenkontakt und zur Bewältigung der Arbeit unter Druck.

AUFBAUENDE MODULE

- „Insights MDI – Potentiale und Stärken entfalten“
- „Einwandbehandlung – vom Problem zur Lösung“
- „Telesales – der Klassiker als Umsatzretter“

METHODE

- Praxisbegleitende Vermittlung von Inhalten
- Unmittelbares Feedback
- Erarbeitung von Best Practices
- Individuelle Förderung von Ressourcen

SPEZIFIKATIONEN



EINZELSETTINGS



3 x 4 STUNDEN



FACE-TO-FACE



DAMARIS SCHWAIGER

- Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung

FORMATE

IHRE UNTERNEHMENSWEITEN STÄRKEN AUSBAUEN...

INNOVATIONSKULTUR IN UNTERNEHMEN

Das Programm hilft Unternehmen, neue Denkweisen zu entwickeln, kreative Problemlösungsfähigkeiten zu verbessern und innovative Ideen zu generieren. Es versucht die Innovationsfähigkeiten zu stärken, um flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren und neue Technologien zu nutzen.

Teilnehmer erhalten theoretischen Input, was Innovation bedeutet, warum es relevant ist und lernen, wie sie im eigenen Unternehmen erfolgreich damit umgehen.

INHALTE

- 📍 Einführung in die Innovationskultur
- 📍 Schaffung einer Innovationsfördernden Umgebung
- 📍 Innovationstrategien und -methoden
- 📍 Change-Management und Akzeptanz

METHODE

- 📍 Vermittlung von theoretischen & praktischen Inhalten
- 📍 Diskussion und Übungen
- 📍 Formulierungen von konkreten Schritten
- 📍 Ausarbeitung konkreter Umsetzungspläne

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



2 TAGE



FACE-TO-FACE



AUCH AUF
ENGLISCH



HANNES BAUMGARTNER

- 📍 Entrepreneurship & Intrapreneurship Experte
- 📍 Spezialist für Innovationsprozesse
- 📍 Agiles Management
- 📍 Start-Up- und Innovationsökosysteme

CommKey
THE MINDSET FACTORY

CommKey Kommunikationsberatung GmbH
office@commkey.at
+43 664 3451308

EINFÜHRUNG UND BEGLEITUNG VON NEW WORK & AGILITÄT

New Work und Agilität stehen für kulturelle Veränderungen, effizientere Abläufe und neue und flexible Arbeitsformen, welche neue Arten der Zusammenarbeit schaffen und berufliche und persönliche Entwicklung kombinieren. Wir bieten Ihnen im Rahmen einer Prozessbegleitung wertvolle Informationen, kreative Inspirationen und wir gestalten gemeinsam Maßnahmen, die zu der jeweiligen Situation, den momentanen Herausforderungen und den Mitarbeiter*innen passen.

Falls Sie in das Thema New Work & Agilität hineinschnuppern möchten, können wir Ihnen auch erste Impulsworkshops anbieten.

METHODE

- 📌 New Work und Agilität kennen und verstehen lernen
- 📌 Bessere Kommunikation und Zusammenarbeit
- 📌 Erhöhter Kundenfokus
- 📌 Auf einen dynamischen Markt schnell reagieren können
- 📌 Sichtbare Ergebnisse schon in kurzer Zeit

SPEZIFIKATIONEN



TBD



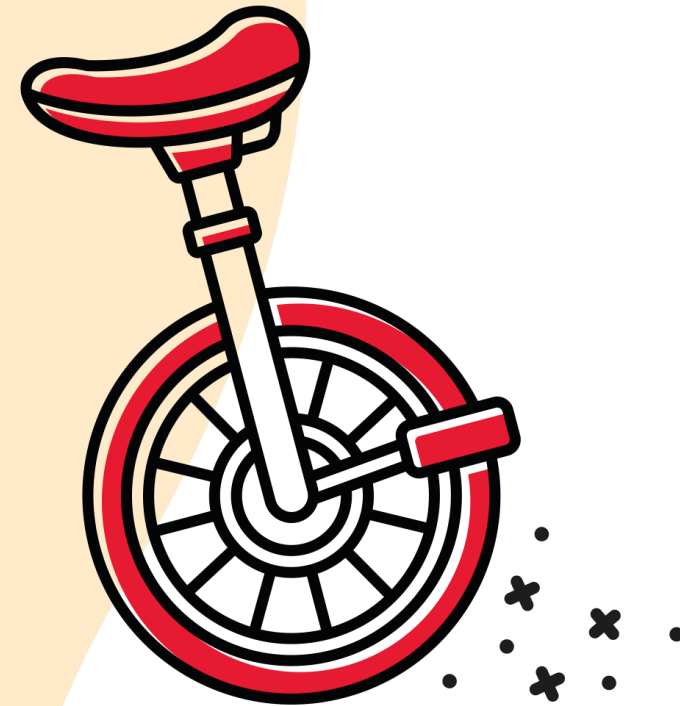
TBD



FACE-TO-FACE ODER
TEILWEISE ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



KARIN HABERLEITHNER

- 📌 Business Agile Coach & Scrum Master
- 📌 New Work Expertin
- 📌 Begleiterin bei agilen Transformationen und der Entdeckung neuer Arbeitswelten
- 📌 Begleiterin bei agilen Projekten

INTRAPRENEURSHIP

UNTERNEHMERISCHES DENKEN UND HANDELN FÜR MITARBEITER:INNEN

Intrapreneurship setzt sich aus den englischen Wörtern „intracorporate“ („unternehmensintern“) und „Entrepreneurship“ („Unternehmertum“) zusammen. Mitarbeiter:innen wollen in und für Unternehmen unternehmerisch denken und handeln. Sie wollen möglichst revolutionäre Ideen entwickeln und umsetzen, um ihr Unternehmen zukunftsfit zu machen. In diesem Workshop erfahren Sie nicht nur sämtliche Grundlagen über diese Methode für „Innovation von innen“ sondern auch spannende Informationen über die positiven Auswirkungen auf Mitarbeiter-Bindung und -Gewinnung.

INHALTE

- 📌 Business Model vs. Business Plan
- 📌 Business Model Navigator
- 📌 Der Lean Approach
- 📌 Google Ventures Design Sprints
- 📌 Organisationsmodelle für neue Geschäftsmodelle

METHODE

- 📌 Vermittlung von theoretischen & praktischen Inhalten
- 📌 Diskussion und Übungen
- 📌 Formulierungen von konkreten Schritten
- 📌 Ausarbeitung konkreter Umsetzungspläne

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



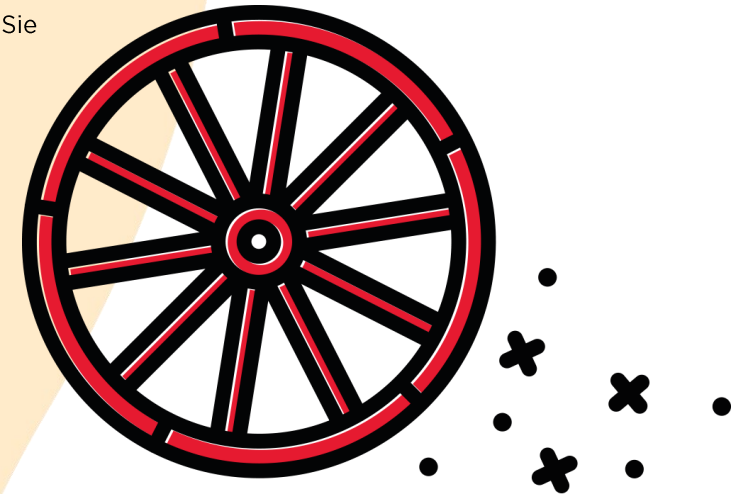
2 TAGE



FACE-TO-FACE



AUCH AUF
ENGLISCH



HANNES BAUMGARTNER

- 📌 Entrepreneurship & Intrapreneurship Experte
- 📌 Spezialist für Innovationsprozesse
- 📌 Agiles Management
- 📌 Start-Up- und Innovationsökosysteme

CommKey
THE MINDSET FACTORY

CommKey Kommunikationsberatung GmbH
office@commkey.at
+43 664 3451308

FEMALE EMPOWERMENT

STÄRKEN STÄRKEN & KOMMUNIKATION AUF AUGENHÖHE

In Unternehmen arbeiten Frauen lösungs- und teamorientiert. Sie informieren, kommunizieren, motivieren und übernehmen bereitwillig zusätzliche Aufgaben. Die eigenen Kompetenzen und Leistungen im beruflichen Umfeld sichtbar zu machen und selbstbewusst nach außen zu tragen, fällt Frauen manchmal schwerer. Vielen Frauen fehlen Vorbilder, Ziele und die Klarheit über den passenden Weg dahin. Dieser zweitägige Workshop soll Frauen unterstützen sich auf ihre Stärken zu besinnen und durch ein souveränes Auftreten mehr Präsenz im beruflichen Feld und Anerkennung für geleistete Arbeit zu erhalten. Wege zur Steigerung des Selbstwerts und damit zur Entwicklung eines authentischen und entspannten Auftretens sowie Kenntnisse über die eigene Wirkung auf das Umfeld, Einblicke in die Unterschiede zwischen weiblichen und männlichen Kommunikationsmustern und Verhaltensweisen, ebenso wie die Vermittlung von Know-how im Bereich Kommunikation, Körpersprache, Stimmeinsatz und Konfliktlösung werden vermittelt.

AUFBAUMODULE

- „Gekonnt kommunizieren & verhandeln – exklusiv für Frauen im Vertrieb“

SPEZIFIKATIONEN



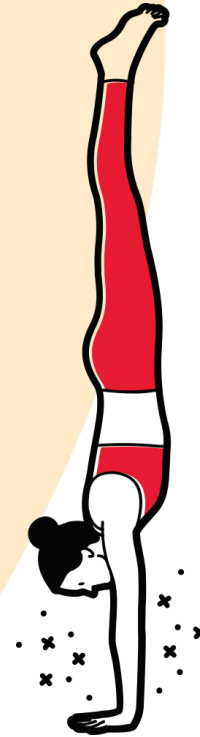
MAX. 12



2 TAGE



FACE-TO-FACE



DAMARIS SCHWAIGER

- Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung

CommKey
THE MINDSET FACTORY

CommKey Kommunikationsberatung GmbH
office@commkey.at
+43 664 3451308

INNOVATIVE RECRUITING GESPRÄCHE

DIE LÖSUNG, UM QUALIFIZIERTE MITARBEITER:INNEN ZU GEWINNEN

Der Arbeitsmarkt ist leer gefegt und offene Stellen sind schwierig zu besetzen? Das Recruiting Gespräch ist die eine Chance, um als Unternehmen und Führungskraft einen bleibenden, positiven Eindruck zu hinterlassen. Lernen Sie wie Sie innovative Gespräche führen, um leichter qualifizierte MitarbeiterInnen zu gewinnen.

Machen Sie aus jedem Gespräch eine Chance und steigern Sie ihre Arbeitgeberattraktivität.

METHODE

- 📌 Analyse bestehender Ansätze
- 📌 Theorieimpulse zu erfolgreichen Recruiting Gesprächen
- 📌 Kreativmethoden, um neue Lösungen zu finden und einen außergewöhnlichen Eindruck zu hinterlassen
- 📌 Etablierung eines laufenden Verbesserungsprozesses zur nachhaltigen Umsetzung

SPEZIFIKATIONEN



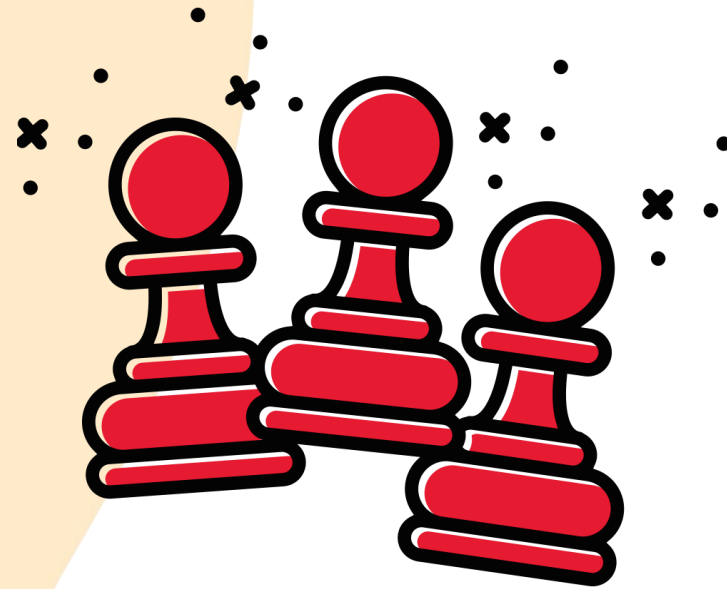
MAX.12



1 TAG



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



ELMAR FLECK

- 📌 Erfahrener Personalist und Führungskraft in internationalen/nationalen Unternehmen
- 📌 Multiple Entrepreneur
- 📌 Business Coach/Trainer
- 📌 Experte im Personalmanagement mit langjähriger Erfahrung in der Personalentwicklung und Change-Management mit dem Fokus auf zwischenmenschlicher Kommunikation

CommKey
THE MINDSET FACTORY

CommKey Kommunikationsberatung GmbH
office@commkey.at
+43 664 3451308

CHANGE MANAGEMENT IN TEAMS

Ihre Ziele ändern sich im Laufe der Zeit. Sie und Ihr Team wollen Veränderungen aktiv gestalten, anstatt lediglich passiv darauf zu reagieren? Dieses Format unterstützt Sie dabei.

Ihre objektive Grundlage für Agilität in Teams! Das Training begleitet Sie durch Ihren Change-Prozess mit Knowhow und Tools, um sich an die ständig verändernde Arbeitswelt anzupassen.

METHODE

- Vermittlung von theoretischen Inhalten
- Analyse des Ist-Standes
- Definition des Soll-Zustandes
- Erstellung einer Veränderungs-Roadmap

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



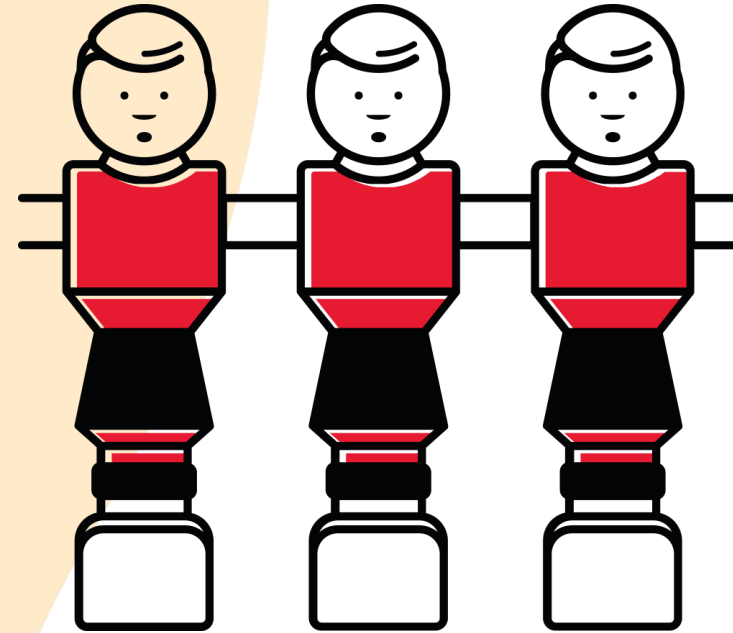
2 TAGE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



IAN FOSTER

- Business-Trainer/Coach (TÜV-zertifiziert/MBA)
- Begleiter diverser Veränderungs- und Coachingprozesse
- Experte mit langjähriger Erfahrung in Executive-Coaching, Präsentationen, Führung, Teambuilding und Verhandlungen
- Vortragender an verschiedenen Universitäten

AKTIVES KRISEMANAGEMENT

Aktives Krisenmanagement zur planvollen Bewältigung von herausfordernden Situationen führt dazu, dass Krisen zu Chancen werden.

- 📍 Erkennen von potentiellen Krisen und Vorbereitung darauf
- 📍 Verständnis für die Krisendynamik und welchen Einfluss Führungskräfte haben
- 📍 Erarbeitung von Kommunikationsmöglichkeiten, um negative Auswirkungen von Krisen zu minimieren und gleichzeitig daraus Chancen zu kreieren
- 📍 Klarheit als oberste Regel

METHODE

- 📍 Theorieimpulse zum Verständnis der Krisendynamiken
- 📍 Gemeinsame spielerische Erarbeitung von Inhalten und Handlungsalternativen vor/ während und nach der Krise.
- 📍 Übung klarer Kommunikation

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 9



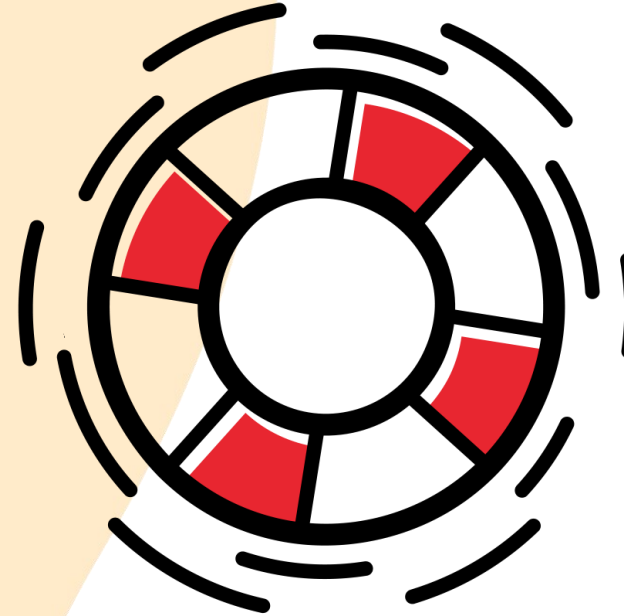
1 TAG ODER
2 x 4 STUNDEN



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



ELMAR FLECK

- 📍 Erfahrener Personalist und Führungskraft in internationalen/nationalen Unternehmen
- 📍 Multiple Entrepreneur
- 📍 Business Coach/Trainer
- 📍 Experte im Personalmanagement mit langjähriger Erfahrung in der Personalentwicklung und Change-Management mit dem Fokus auf zwischenmenschlicher Kommunikation

NEW WORK & NACHHALTIGKEIT

EINE SPANNENDE KOMBINATION FÜR MITARBEITER:INNEN-GEWINNUNG UND -BINDUNG

New Work steht neben neuen Arbeitsweisen, kulturellen Veränderungen und effizienterer Abläufe v.a. auch für die Sinnfrage in Unternehmen. Das Lösen von nachhaltigen Zukunftsaufgaben bestimmt das Tun und stiftet dadurch einen neuen, wichtigen Sinn für Arbeit.

- 📌 Es wird für Menschen zunehmend wichtiger zu wissen, wofür sie arbeiten und welchen „impact“ ihre Arbeit auf Umwelt und Gesellschaft hat.
- 📌 Wie können Sie die Möglichkeiten von New Work in Kombination mit Nachhaltigkeitsaspekten nutzen, um Ihre Mitarbeiter:innen zu halten und neue interessante Bewerber:innen für Ihr Unternehmen zu begeistern?

Wir bieten Ihnen im Rahmen einer Prozessbegleitung wertvolle Informationen, passende Maßnahmen und kreative Inspirationen für dieses wichtige Zukunftsthema!

METHODE

- 📌 Vermittlung von theoretischen & praktischen Inhalten
- 📌 Diskussion
- 📌 Formulierungen von konkreten Schritten zur Umsetzung
- 📌 Unterstützende Begleitung

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 12



TBD



FACE-TO-FACE



AUCH AUF
ENGLISCH



LUKAS HETZENDORFER

- 📌 Marketing von TV über Performance bis hin zum Aufsetzen eines CRMs
- 📌 Sales mit Fokus auf Digitalisierung
- 📌 Unternehmenskultur, Leadership und "New Work"



KARIN HABERLEITHNER

- 📌 Business Agile Coach & Scrum Master
- 📌 New Work Expertin
- 📌 Begleiterin bei agilen Transformationen und der Entdeckung neuer Arbeitswelten
- 📌 Begleiterin bei agilen Projekten



GERNOT HUTNER

- 📌 Consulter, Business Trainer, Coach
- 📌 Experte für Nachhaltigkeit (Management, Verbesserung, Innovation), Kreislaufwirtschaft, kreativer Sparringpartner

CommKey
THE MINDSET FACTORY

CommKey Kommunikationsberatung GmbH
office@commkey.at
+43 664 3451308

NACHHALTIGKEIT

INFORMATION & INSPIRATION

Dieser Vortrag dient dazu, einen kompakten Überblick über Ursprung, Ausprägung und Konsequenzen von Nachhaltigkeit aufzuzeigen. In der anschließenden Diskussion werden die unmittelbaren Auswirkungen auf Unternehmen wie Nachhaltigkeitsberichte für Banken oder Wirtschaftsprüfer oder auf das employer branding besprochen.

AUFBAUENDE MODULE

- 📍 Überblick über Nachhaltigkeit, Regulatorien und 17 Nachhaltigkeitsziele
- 📍 Auswirkungen auf Wirtschaft
- 📍 Unmittelbare Auswirkungen auf Ihr Unternehmen & Schlussfolgerungen

METHODE

- 📍 Vermittlung von theoretischen & praktischen Inhalten
- 📍 Diskussion
- 📍 Formulierungen von konkreten Schritten

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 15



½ TAG



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



GERNOT HUTTER

- 📍 Consulter, Business Trainer, Coach
- 📍 Experte für Nachhaltigkeit (Management, Verbesserung, Innovation), Kreislaufwirtschaft, kreativer Sparringpartner



ZIRKULÄR STATT LINEAR

CHANCEN DER KREISLAUFWIRTSCHAFT

Die Kreislaufwirtschaft wird eine wichtige Rolle bei der Umsetzung des „Green Deal“ der EU spielen. Worum geht es dabei wirklich, was sind die Chancen und Risiken und welche best practice Beispiele gibt es? Wir bieten in diesem Workshop spannende Information & Inspiration für dieses wichtige Zukunftsthema!

AUFBAUENDE MODULE

- 📍 Einführung in Kreislaufwirtschaft (inkl. „cradle-to-cradle“ Ansatz)
- 📍 Chancen einer Kreislaufwirtschaft mit best practice Beispielen
- 📍 Möglichkeiten für Ihr Unternehmen

METHODE

- 📍 Vermittlung von theoretischen & praktischen Inhalten
- 📍 Diskussion
- 📍 Formulierungen von konkreten Schritten

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 15



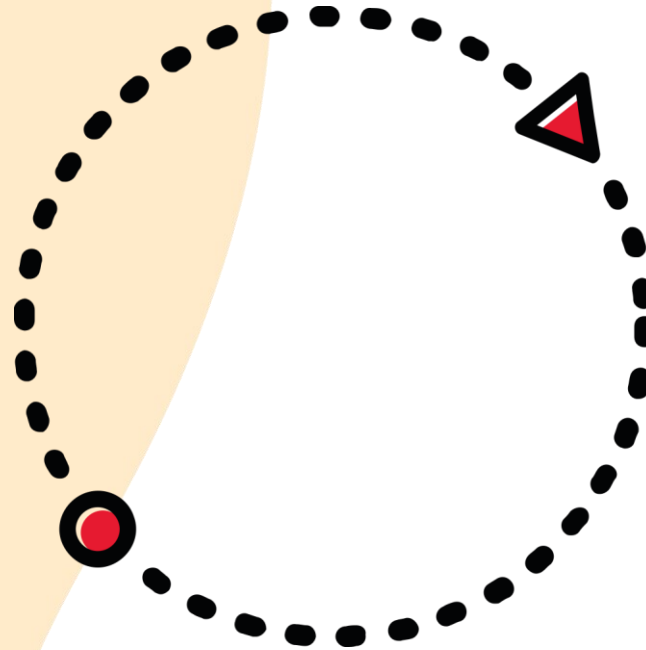
½ TAG



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



GERNOT HUTTER

- 📍 Consultant, Business Trainer, Coach
- 📍 Experte für Nachhaltigkeit (Management, Verbesserung, Innovation), Kreislaufwirtschaft, kreativer Sparringpartner

WOZU COMPLIANCE?

Das Wort „Compliance“ hört man im unternehmerischen Umfeld nicht selten. Doch was steckt dahinter? Was bedeutet eigentlich Compliance? Wozu dient es und wann ist ein Unternehmen eigentlich compliant? Diese und andere Fragen werden im Rahmen eines Workshops erörtert und ist für Unternehmen mit und ohne Compliance Management System geeignet.

INHALTE

- Rechtliche Aspekte zum Hintergrund von Compliance (vor allem Vermeidung von zivil- und strafrechtlichen Haftungen des Unternehmens und der Mitarbeiter:innen)
- Unternehmenskultur & Kommunikation

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 15



½ TAG



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



GEORG KUDRNA

- Compliance
- Aspekte zivil-, öffentlich- und strafrechtlicher Haftungen
- Vermeidung von Haftungen

IMPLEMENTIERUNG EINES CMS

Im Unternehmen soll ein (allenfalls auch zertifiziertes) Compliance Management System implementiert werden? Dabei handelt es sich um einen umfangreicheren Prozess, welcher jedoch sehr wesentlich ist. Von der Risikoanalyse über das Erstellen eines Code of Conducts bis zur Bewusstseinsbildung auf allen Ebenen.

INHALTE

- Rechtliche Aspekte
- Unternehmenskultur & Kommunikation
- Leadership

SPEZIFIKATIONEN



6 MONATE



FACE-TO-FACE ODER
TEILWEISE ONLINE



GEORG KUDRNA

- Compliance
- Aspekte zivil-, öffentlich- und strafrechtlicher Haftungen
- Vermeidung von Haftungen



DAMARIS SCHWAIGER

- Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung

COMPLIANCE IM UNTERNEHMEN LEBEN

Es gibt einen Code of Conduct im Unternehmen aber kein Mitarbeiter weiß davon (geschweige von dessen Inhalt)? Compliance Management Systeme nützen nichts, wenn sie nur am Papier stehen. Compliance muss im Unternehmen gelebt werden und dafür muss auch Bewusstsein geschaffen werden.

INHALTE

- Rechtliche Aspekte
- Unternehmenskultur & Kommunikation
- Leadership

SPEZIFIKATIONEN



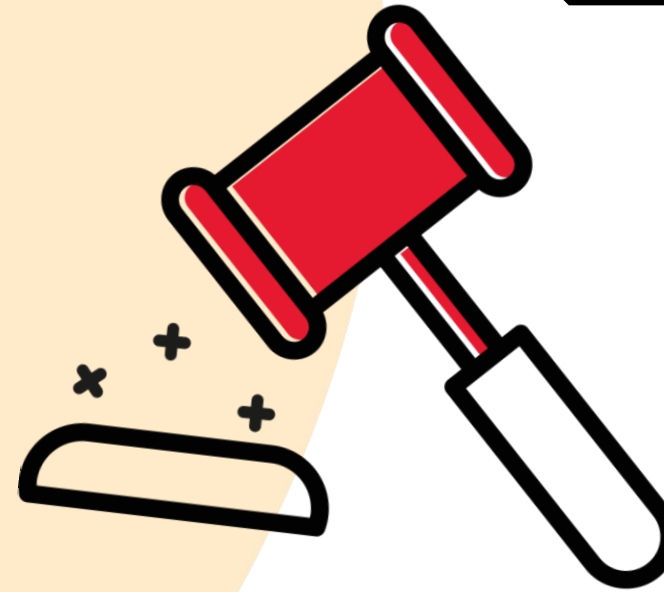
MAX. 15



6 MONATE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



GEORG KUDRNA

- Compliance
- Aspekte zivil-, öffentlich- und strafrechtlicher Haftungen
- Vermeidung von Haftungen



DAMARIS SCHWAIGER

- Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung

HAFTUNG VERMEIDEN

Fehler sind menschlich. Fehler bleiben aber oftmals nicht ohne Konsequenzen. Insbesondere folgen Fehlern nicht selten Haftungen – angefangen von Schadenersatzzahlungen bis hin zu Geldbußen und sonstigen Strafen, welche Unternehmen, Management und Mitarbeiter:innen treffen können. Wie man diese Haftungen vermeidet, erfahren Sie in diesem Seminar.

INHALTE

- Mögliche Haftungen im öffentlichen, Zivil- und Strafrecht
- Haftungsminimierung und -vermeidung
- Compliance als Schlüssel zur Haftungsminimierung

SPEZIFIKATIONEN



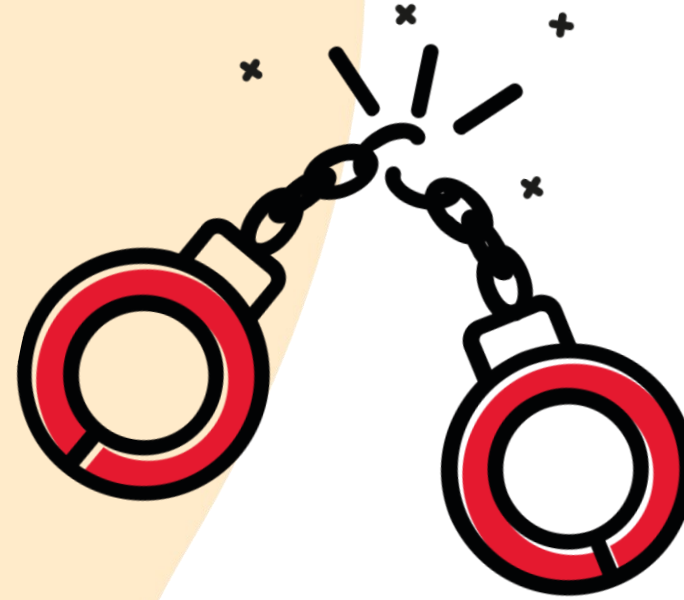
MAX. 15



1 TAG



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



GEORG KUDRNA

- Compliance
- Aspekte zivil-, öffentlich- und strafrechtlicher Haftungen
- Vermeidung von Haftungen

AUSSERDEM

**FESTE FEIERN,
WIE SIE FALLEN ...**

EVENTMODERATION

Ihr Firmenevent, Ihre Weihnachtsfeier, Ihre Produktpräsentation soll professionell, humorvoll und kurzweilig moderiert werden?

Ihr Publikum, Ihre Besucher:innen, Ihre Mitarbeiter:innen sollen begleitet und durch die Programmpunkte geführt werden?

Bedarfsorientiert moderieren Damaris Schwaiger und/oder Werner Landsgeßel Ihr Firmen-Event.

AUFBAUENDE MODULE

📍 „Eventmanagement“

SPEZIFIKATIONEN



NACH BEDARF



NACH BEDARF



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



DAMARIS SCHWAIGER

- 📍 Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- 📍 Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung



WERNER LANDSGEßEL

- 📍 Business-Trainer/Coach
- 📍 Langjährige Erfahrung als Schauspieler auf der Bühne und im Fernsehen
- 📍 Arbeits- und Organisationspsychologie, klin. Psychologie
- 📍 Experte in der Zusammenführung von psychologischem und schauspielerischem Know-how im Bereich zwischenmenschlicher Kommunikation

CommKey
THE MINDSET FACTORY

CommKey Kommunikationsberatung GmbH
office@commkey.at
+43 664 3451308

EVENTMANAGEMENT

- 📍 Besucher:innen & Teilnehmer:innen begeistern
- 📍 Nachhaltig und wirtschaftlich arbeiten
- 📍 Die Zielgruppe effektiv ansprechen

Was ist die Zielsetzung meines Events? Und wer ist die Zielgruppe? Auf diese Fragen aufbauend werden die wichtigsten Inhalte der Eventkonzeption, der Ablaufplanung, des Eventmarketings, der Beschaffungslogistik und Aufbauplanung, der Ablaufstrukturen sowie der erfolgreichen Nachbearbeitung erarbeitet.

METHODE

- 📍 Praxiszentriertes Übungslernen
- 📍 „Getting Things Done“ nach David Allen
- 📍 Zertifiziertes Projektmanagement nach IPMA-Standards

SPEZIFIKATIONEN



MAX. 15



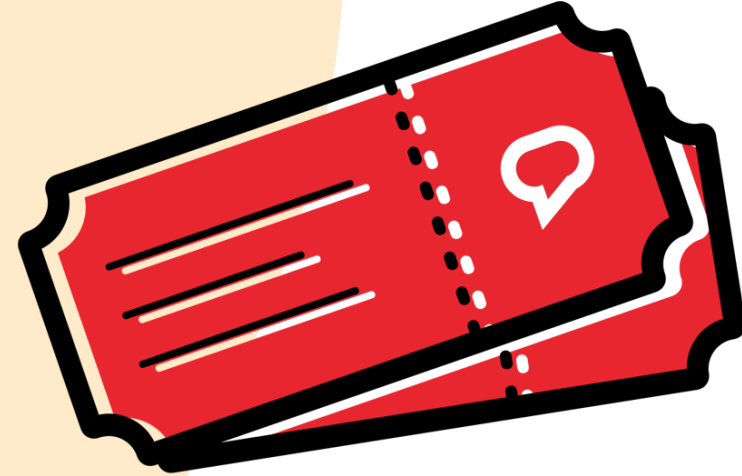
2 TAGE



FACE-TO-FACE
ODER ONLINE



AUCH AUF
ENGLISCH



CHRISTOPHER SCHRENK

- 📍 Langjährig international erfolgreicher Unternehmensberater
- 📍 Starker Background aus Wirtschafts-, Projekt- und Eventmanagement
- 📍 IPMA zertifizierter Projektmanager, PMA Award 2017
- 📍 Zertifizierter Burn-Out-Prophylaxe-Trainer

