

CommKey
THE MINDSET FACTORY

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
- 📍 Strukturell zu begleiten, um nachhaltige Verbesserungen in Organisationen und Prozessen zu erzielen – Beratungsprojekte, die sich nicht nach „Unternehmensberatung“ anfühlen, sondern nach echter, ehrlicher Unterstützung
- 📍 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!

THEMEN	THEMEN Seiten	DETAILS ab Seite
Leadership	von 5-10	ab 34
Business Skills	von 11-19	ab 61
Sales	von 20-22	ab 99
Teams	von 23-25	ab 111
Unternehmenskultur	von 26-30	ab 122
Beratung	von 31-33	ab 140



ÜBERSICHT



DAS TEAM



**CHRISTOPHER
SCHRENK**



**DAMARIS
SCHWAIGER**



MARTIN KNOPF



**CLEMENS
DOPPLER**



ELMAR FLECK



IAN FOSTER



**WERNER
LANDSGEßELL**



**CHRISTINA
LANZENLECHNER**



**ROMAN
ECKSCHLÄGER**



**ANNELIES
TIEFENBACH**
(Backoffice)



JULIA CENCIG



**LUKAS
HETZENDORFER**



**HANNES
BAUMGARTNER**



JULIA KRALL



GEORG ROYER

THEMEN

LEADERSHIP - FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE UND HIGH POTENTIALS

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
LEADERSHIP & MANAGEMENT	Unternehmerisches Denken und Handeln erlernen.	✓	✓	Elmar Fleck	✓	35
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.	✓	✓	Christopher Schrenk	✓	36
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.		✓	Elmar Fleck	✓	37
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.	✓	✓	Christopher Schrenk, Elmar Fleck, Ian Foster	✓	38

THEMEN

LEADERSHIP - FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE UND HIGH POTENTIALS

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
ENDLICH IN FÜHRUNG	Vom Experten zur Führungskraft – mit klarem Rollenverständnis und neuer innerer Haltung die veränderte Herausforderung erfolgreich meistern.	✓	✓	Elmar Fleck	✓	39
PERSÖNLICHKEITS-ENTWICKLUNG FÜR JUNGE FÜHRUNGSKRÄFTE UND TALENTE	Bewusstseinsbildung für Auftreten, äußeres Erscheinungsbild, kund:innenbindende Kommunikation.	✓		Damaris Schwaiger, Martin Knopf		40
HIGH POTENTIALS	Junge Talente bzw. High Potentials werden in diesem Programm professionell entwickelt	✓	✓	Damaris Schwaiger, Christopher Schrenk, Elmar Fleck		41
GRUPPENDYNAMIK & METAEBENE	Training für Teamleiter:innen & Führungskräfte, Vermittlung der wichtigsten Kenntnisse über Gruppendynamik, Erlernen der Sicht auf Metaebene und Erkennen von Mustern, Landkarten-Modell.	✓	✓	Damaris Schwaiger		42

THEMEN

LEADERSHIP - FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE UND HIGH POTENTIALS

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
MENTORING	Gelebtes sinnstiftendes Mentoring im Unternehmen als Erfolgsfaktor für aufstrebende Führungs- und Schlüsselkräfte. In diesem Seminar werden die wichtigsten Basiskenntnisse für eine erfolgreiche Mentor:in-Mente-Beziehung erarbeitet.	✓	✓	Elmar Fleck		43
STATE MANAGEMENT	Die Veränderung des inneren Zustands (=Haltung) um ein gewünschtes Ergebnis im Außen zu generieren (=Handlung)	✓		Elmar Fleck		44
EMOTIONALE INTELLIGENZ	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.	✓		Werner Landsgesell, Damaris Schwaiger		45
ZIELORIENTIERTES COACHING: ERGEBNISSE ERZIELEN UND ZIELE ERREICHEN	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.	✓		Werner Landsgesell		46

THEMEN

LEADERSHIP - FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE UND HIGH POTENTIALS

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
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 .	✓	✓	Ian Foster	✓	47
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 zukunftssichere Pläne geschmiedet werden.	✓	✓	Ian Foster	✓	48
DIE FÜHRUNGSKRAFT ALS COACH	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.	✓	✓	Ian Foster, Elmar Fleck	✓	49
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.	✓	✓	Tobias Puchner, Lukas Hetzendorfer		50

THEMEN

LEADERSHIP - FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE UND HIGH POTENTIALS

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
KLAUSUREN	Begleitung und Moderation ihrer Klausur	✓		Damaris Schwaiger, Elmar Fleck		51
DAS RICHTIGE MINDSET FÜR IHRE DIGITALE TRANSFORMATION	Sie sollen inspiriert und motiviert werden, ihre Organisationen auf die Herausforderungen und Chancen der digitalen Welt vorzubereiten.	✓	✓	Tobias Puchner		52
BUSINESS MODELLING	Im Workshop wird das Business Model Navigator Framework vorgestellt und Geschäftsmodelle spielerisch erarbeitet.	✓	✓	Hannes Baumgartner	✓	53
KI-SCHULUNG NACH EU-VERORDNUNG DES AI - ACT	Sichern Sie sich Ihre Zertifizierung mit unserem intensiven zweitägigen Kurs zur Schulung nach den Vorgaben der EU-Verordnung des AI-Act.	✓	✓	Roman Eckschlager	✓	54
MACHT DER COMMUNITY	Die besten Strategien für effektives Community-Management, von der Gründung bis zur erfolgreichen Betreuung Ihrer Community.	✓	✓	Roman Eckschlager	✓	55

THEMEN

LEADERSHIP - FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE UND HIGH POTENTIALS

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
HUMAN BY DESIGN	Im digitalen Zeitalter ist es entscheidend, Mensch zu bleiben. Welche Zukunftskompetenzen sind notwendig, um mit KI zu arbeiten und dabei als Mensch hervorzutreten, anstatt durch KI ersetzt zu werden?	✓	✓	Roman Eckschlager	✓	56
POSITIVE LEADERSHIP	Lernen Sie Positive Leadership als Ansatz zeitgemäßer Führungsarbeit kennen. Ergänzend haben Sie die Gelegenheit mittels wissenschaftlich fundierter Tools wie dem PERMA-Lead® Profiler Ihre Führungskompetenzen zu analysieren und zu erweitern.	✓		Werner Landsgesell		57
EFFEKTIVE GRUPPENISKUSSIONEN	Lernen Sie auf Basis theoretischer Grundlagen, praktischer Übungen und direkter Feedback-Runden, wie Sie Gruppendiskussionen für Ihr Unternehmen effektiv nutzen können und von der eigenständigen Konzeption und Moderation profitieren.	✓	✓	Julia Krall		58
VON DER IDEATION ZUR KONZEPTENTWICKLUNG	Entwickeln Sie überzeugende Produktideen: Ein Workshop von der kreativen Ideengenerierung bis zur Konzeptentwicklung und Validierung.	✓	✓	Julia Krall		59
„RATIONALE ENTSCHEIDUNGEN IM ALLTAG“	Anhand praktischer Fallbeispiele und interaktiver Übungen lernen Sie, komplexe Sachverhalte zu analysieren, verschiedene Optionen abzuwägen und fundierte Entscheidungen zu treffen.	✓	✓	Christopher Schrenk	✓	60

THEMEN

BUSINESS SKILLS - IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
ZEIT- UND SELBSTMANAGEMENT	Kompetenz zu effektivem Selbstmanagement stärken. Prioritäten richtig setzen, Arbeitsbelastung selbstbestimmt steuern und Produktivität planbar gestalten.	✓	✓	Christopher Schrenk	✓	62
SELBSTMANAGEMENT IM HOMEOFFICE	Perfekt organisiert im Home Office. Lernen, unter erschwerten Bedingungen kontrolliert, konzentriert und mit System zu arbeiten.	✓	✓	Christopher Schrenk	✓	63
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.	✓	✓	Christopher Schrenk	✓	64
AGILES PROJEKT-MANAGEMENT	Agiles Projektmanagement befähigt Menschen komplexe Probleme gemeinsam anzugehen und gleichzeitig produktiv und kreativ Produkte mit dem höchstmöglichen Wert liefern zu können.	✓		Tobias Puchner		65

THEMEN

BUSINESS SKILLS - IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	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.	✓	✓	Clemens Doppler, Christopher Schrenk	✓	66
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.	✓		Clemens Doppler	✓	67
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.	✓		Damaris Schwaiger, Martin Knopf		68
GEWOHNHEITSTIER MENSCH: NEUE VERHALTENSWEISEN ETABLIEREN FÜR LANGFRISTIGE ZIELE	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.	✓	✓	Clemens Doppler, Christopher Schrenk, Elmar Fleck	✓	69

THEMEN

BUSINESS SKILLS - IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
MOTIVATION DURCH VISION	Motivation durch Vision bezieht sich darauf, wie eine klare, inspirierende Vorstellung von einem Ziel oder einer Zukunftsvorstellung uns dazu motivieren kann, den Weg zu unseren Zielen mit Leidenschaft zu verfolgen, Hindernisse zu überwinden, um unsere gesteckten Ziele zu erreichen.	✓		Clemens Doppler	✓	70
RAUS AUS DER STRESSFALLE	Druck und Stress sind allgegenwärtige Begleiter in unserem Leben, sowohl im beruflichen als auch im privaten Kontext. Obwohl sie oft gleich verstanden werden, unterscheiden sie sich in ihrer Bedeutung und den Auswirkungen auf unser Wohlbefinden.	✓		Clemens Doppler	✓	71
BEYOND LIMITS	Sich selbst und andere effektiv zu managen beginnt bei unserer eigenen Zielsetzung. Messerscharfer Fokus und glasklare Prioritäten bilden die Grundlage für Effektivität und Effizienz.	✓		Clemens Doppler	✓	72
NEUE FEEDBACK-KULTUR	Die Teilnehmer:innen sollen die Grundlagen und Techniken des Gebens und Empfangens von Feedback verstehen und anwenden können. Sie sollen lernen, wie sie konstruktives Feedback geben und wie sie Feedback annehmen können, um persönliches und berufliches Wachstum zu fördern.	✓		Tobias Puchner		73

THEMEN

BUSINESS SKILLS - IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
ERFOLGREICH(ER) VERHANDELN IM GESCHÄFTSALLTAG	Neben den wissenschaftlichen Theorien lernen die Teilnehmer:innen Tools und Werkzeuge kennen und wenden diese in Simulationen an.	✓		Ian Foster	✓	74
VERHANDLUNGEN FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE	Dieses Training schult Mitarbeiter:innen der Immobilienbranche, die in ihrer täglichen Arbeit immer häufiger mit Verhandlungen mit Geschäftspartnern und Klienten zu tun haben.	✓		Ian Foster	✓	75
SCHLAGFERTIGKEIT: SICHER AUFTRETEN UND ÜBERZEUGEN	In diesem Training wird vermittelt, wie man in Situationen, die unerwartet verlaufen, Gelassenheit bewahrt und Reaktionsbereitschaft, Flexibilität sowie verbale Schlagfertigkeit erhöht.	✓	✓	Werner Landsgesell		76
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.	✓		Werner Landsgesell		77

THEMEN

BUSINESS SKILLS - IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
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.	✓		Werner Landsgesell		78
360 GRAD STRESSMANAGEMENT	Das B2B Seminar vereint Elemente aus den drei Säulen zur Stressbekämpfung: Mentaltraining, Arbeitsmanagement und Entspannungstraining.	✓	✓	Christopher Schrenk	✓	79
BURNOUT PRÄVENTION	Aufbauend auf neurologischen und psychologischen Grundlagen wird pro-aktive Stressbewältigung durch produktives, kognitives, palliatives und emotionales Stressmanagement erlernt.	✓		Werner Landsgesell, Christopher Schrenk	✓	80
UMGANG MIT RÜCKSCHLÄGEN	„Come back stronger!“ Jeder ist in seinem/ihrem(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.	✓		Clemens Doppler	✓	81
GEHIRNTRAINING	Unser Training basiert auf den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen und zeigt Ihnen, wie Ihr Gehirn lernt und speichert. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Lernfähigkeit steigern, Ihre Konzentration verbessern und Ihr Gedächtnis langfristig fit halten können.	✓	✓	Christopher Schrenk	✓	82

THEMEN

BUSINESS SKILLS - IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	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?	✓		Martin Knopf, Ian Foster	✓	83
PRÄSENTIEREN MIT PFIFF	Steigern Sie Ihre persönliche Überzeugungskraft und verkaufen so sich selbst, Produkte und Ideen besser.	✓		Ian Foster	✓	84
TRAIN THE TRAINER	Lehrgang für Onboarding-Mitarbeiter:innen und Inhouse-Trainer:innen.	✓	teilweise	Damaris Schwaiger, Christopher Schrenk, Werner Landsgesell		85
VOICEKEY – IHRE STIMME ALS WICHTIGSTES KOMMUNIKATIONS-INSTRUMENT	Techniken zur Stimmbildung, Resonanz, Einsatz und Wirkung der eigenen Stimme.	✓		Damaris Schwaiger		86

THEMEN

BUSINESS SKILLS - IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	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.	✓	✓	Christina Lanzenlechner		87
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.	✓	✓	Christina Lanzenlechner		88
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.	✓		Damaris Schwaiger		89
SPRINT	Von der Idee zum validierten Prototyp in 5 Tagen.	✓		Hannes Baumgartner	✓	90

THEMEN

BUSINESS SKILLS - IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
KÜNSTLICHE INTELLIGENZ – EIN BLICK IN DIE ZUKUNFT	Tauchen Sie ein in die Welt der Künstlichen Intelligenz und gestalten Sie die Zukunft aktiv mit. . Verstehen Sie, wie KI funktioniert und welche Potenziale sie für verschiedene Branchen bietet.	✓	✓	Roman Eckschlager	✓	91
EINSATZ VON KI IM MARKETING	Wir bieten Ihnen einen umfassenden Überblick über die neuesten Entwicklungen und Trends im Bereich KI und deren Anwendung im Marketing.	✓	✓	Roman Eckschlager	✓	92
EINSATZ VON KI IM HR	Entdecken Sie, welche KI-basierten Werkzeuge und Techniken Ihnen helfen können, fundierte Entscheidungen zu treffen und Ihre HR-Prozesse zu optimieren.	✓	✓	Roman Eckschlager	✓	93
PERSONA-BASED CUSTOMER JOURNEY	Nutzen Sie Personas, um die User:innen-Experience an allen Touchpoints der Customer Journey zu optimieren.	✓	✓	Julia Krall		94

THEMEN

BUSINESS SKILLS - IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	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.	✓	✓	Christina Lanzenlechner		95
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.	✓	✓	Christina Lanzenlechner		96
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.	✓	✓	Christopher Schrenk	✓	97
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.	✓	✓	Team AAC (Ian Foster, James MacGregor)	✓	98

THEMEN

SALES - IHREN VERTRIEB PUSHEN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	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.	✓		Damaris Schwaiger, Lukas Hetzendorfer	✓	100
SALES FÜR KEY ACCOUNT – 2	Follow-up nach Transferphase, Best Practices, Schwerpunktarbeit Mindset.	✓		Damaris Schwaiger, Lukas Hetzendorfer	✓	101
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.	✓	✓	Roman Eckschlager, Lukas Hetzendorfer	✓	102
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.	✓	✓	Roman Eckschlager	✓	103
EINSATZ VON KI IM SALES	Nutzen Sie diesen Workshop, um Ihre Fähigkeiten im Vertrieb zu erweitern und die Potenziale der Künstlichen Intelligenz für Ihren Erfolg zu entdecken.	✓	✓	Roman Eckschlager	✓	104

THEMEN

SALES - IHREN VERTRIEB PUSHEN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
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.	✓	✓	Roman Eckschlager	✓	105
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.	Präsenztraining, On-the-Job-Training, Einzelsettings, Hospitationen, Peer Groups		Damaris Schwaiger, Werner Landsgesell,		106

THEMEN

SALES - IHREN VERTRIEB PUSHEN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	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. 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.	Präsenztraining, On-the-job-Training, Mentoring, Einzelsettings, Hospitationen, Umsetzungsphase n, Peer Groups		Damaris Schwaiger, Werner Landsgesell,		107
TELEFON-AKQUISE & VERKAUF	Grundlagen erfolgreicher telefonischer Kund:innengewinnung.	✓	✓	Damaris Schwaiger		108
EINWAND-BEHANDLUNG — VOM PROBLEM ZUR LÖSUNG	Vermittlung von professionellen Strategien und Förderung individueller Ressourcen zur lösungsorientierten Kommunikation.	✓	✓	Damaris Schwaiger		109
TELEFONISCHE KUND:INNEN- BETREUUNG	Mehrphasen-Arbeitsplatz-Training, Inbound/Outbound: Intensive individuelle Begleitung, Feedback und Betreuung für Mitarbeiter:innen im telefonischen Kundendienst.	Arbeitsplatz -training		Damaris Schwaiger		110

THEMEN

TEAMS - IHRE TEAMS STÄRKEN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	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.	✓		Damaris Schwaiger, Ian Foster	✓	112
TEAMBUILDING MIT SPASSFAKTOR	Team- und Gap-Analyse. Wo liegen die Stärken Ihres Teams? Wo gibt es Bereiche, die nicht abgedeckt sind? Bestehende Teams verstärken.	✓		Ian Foster	✓	113
AKTENZEICHEN XY GELÖST	Ein humoristischer Workshop zur Förderung des besseren zwischengeschlechtlichen Verständnisses.	✓		Damaris Schwaiger, Martin Knopf		114
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.	✓		Lukas Hetzendorfer		115

THEMEN

TEAMS - IHRE TEAMS STÄRKEN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
CULTURE CLASH – MISSVERSTÄNDNISSE VERMEIDEN UND BEZIEHUNGEN AUFBAUEN	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.	✓		Martin Knopf		116
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.	✓		Lukas Hetzendorfer		117
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.	✓		Damaris Schwaiger, Christopher Schrenk	✓	118

THEMEN

TEAMS - IHRE TEAMS STÄRKEN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
TEAMWORK MAKES THE DREAM WORK	Oft sind es die gleichen Herausforderungen, die Teams im Spitzensport und in der Wirtschaft auf die Probe stellen - egal ob es sich dabei um kleine oder große Teams handelt.	✓		Clemens Doppler	✓	119
SCHWIERIGE GESPRÄCHE	Bereits bewegende Themen frühzeitig zu erkennen und anzusprechen, um gemeinsam eine Lösung zu erarbeiten, statt sich in einem Konflikt zu verlieren.	✓	✓	Martin Knopf. Werner Landsgesell		120
HAPPINESS MANAGEMENT – VOM HAMSTERRAD ZUM GLÜCKSRAD	Happiness Management ist ein innovatives Konzept, das wissenschaftliche Erkenntnisse mit praktischen Übungen verbindet, um Ihr persönliches Glücksempfinden und Ihre Lebenszufriedenheit zu steigern, was die Grundlage für professionellen Erfolg ist.	✓	✓	Lukas Hetzendorfer, Werner Landsgesell	✓	121

THEMEN

UNTERNEHMENSKULTUR - IHRE UNTERNEHMENSWEITEN STÄRKEN AUSBAUEN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	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.	✓		Hannes Baumgartner	✓	123
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.	✓		Hannes Baumgartner	✓	124
INNOVATIVE RECRUITINGGESPRÄCHE	Der Arbeitsmarkt ist leer gefegt und offene Stellen sind schwierig zu besetzen? Lernen Sie, wie Sie innovative Gespräche führen, um leichter qualifizierte Mitarbeiter:innen zu gewinnen.	✓	✓	Elmar Fleck		125

THEMEN

UNTERNEHMENSKULTUR - IHRE UNTERNEHMENSWEITEN STÄRKEN AUSBAUEN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	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.	✓		Damaris Schwaiger, Julia Krall		126
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.	✓	✓	Ian Foster	✓	127
FEHLERKULTUR	High Performing Teams zeichnen sich laut Amy Edmondson, Harvard Business School, durch gelebte Fehlerkultur auf Basis psychologischer Sicherheit aus. Wir unterstützen Ihre Führungskräfte, die Grundlage für gute Zusammenarbeit und Teamspirit zu schaffen.	✓		Damaris Schwaiger, Hannes Baumgartner		128
LEGO SERIOUS PLAY	Mittels Nutzung der Kreativmethode Lego Serious Play wird das kreative und vernetzte Denken der Teilnehmer:innen angeregt. Alle Sinne werden angesprochen und die Verankerung des Erarbeiteten in Stories und Bildern wird gefördert.	✓		Damaris Schwaiger		129

THEMEN

UNTERNEHMENSKULTUR - IHRE UNTERNEHMENSWEITEN STÄRKEN AUSBAUEN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
FOKUS INTERSEKTIONALITÄT	Lebensrealitäten von verschiedenen Menschen besser verstehen und dadurch Angebote noch stärker nach diversen Bedürfnissen ausrichten.	✓		Martin Knopf		130
VIelfALT ALS STÄRKE	Entdecken Sie die Bedeutung von Vielfalt und Inklusion am Arbeitsplatz, sowie deren Einfluss auf Ihr Team und die Unternehmenskultur. Lernen Sie spezielle Herausforderungen im Umgang mit Konflikten in diversen Teams zu bewältigen und entwickeln Sie Strategien zur konfliktfreien Kommunikation.	✓	✓	Martin Knopf, Lukas Hetzensdorfer	✓	131
DIE VIelfALT - WERKSTATT	In unserer interaktiven Werkstatt bauen wir gemeinsam eine inklusive Welt: Positive und negative Voreinstellung gegenüber Personengruppen sind tief in uns verwurzelt, aber sie lassen sich verändern.	✓	✓	Lukas Hetzendorfer, Julia Cencig	✓	132

THEMEN

UNTERNEHMENSKULTUR - IHRE UNTERNEHMENSWEITEN STÄRKEN AUSBAUEN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
AKTIVES KRISENMANAGEMENT	Aktives Krisenmanagement zur planvollen Bewältigung von herausfordernden Situationen.	✓	✓	Elmar Fleck	✓	133
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.	✓	✓	Kooperation mit Expert:innen der FH Wr. Neustadt / Campus Wieselburg	✓	134
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!	✓	✓	Kooperation mit Expert:innen der FH Wr. Neustadt / Campus Wieselburg	✓	135

THEMEN

UNTERNEHMENSKULTUR - IHRE UNTERNEHMENSWEITEN STÄRKEN AUSBAUEN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
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?	✓	✓	Georg Royer		136
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.	✓	teilweise	Georg Royer, Damaris Schwaiger		137
COMPLIANCE IM UNTERNEHMEN LEBEN	Es gibt einen Code of Conduct im Unternehmen aber kein/e Mitarbeiter:in 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.	✓	✓	Georg Royer, Damaris Schwaiger		138
HAFTUNGEN VERMEIDEN	Fehler sind menschlich. Fehler bleiben aber oftmals nicht ohne Konsequenzen. Fehlern folgen nicht selten Haftungen – angefangen von Schadenersatzzahlungen bis hin zu Geldbußen, welche Unternehmen, Management und Mitarbeiter:innen treffen können. Wie man diese Haftungen vermeidet, erfahren Sie in diesem Seminar.	✓	✓	Georg Royer		139

THEMEN

BERATUNG - IHRE BEGLEITUNG FÜR VERÄNDERUNGEN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
ORGANISATIONSENTWICKLUNG	Unternehmen sind lebende Organismen, die durch äußere oder innere Faktoren ständigem Wandel bedürfen, um weiterhin zukunftsorientiert zu performen. Wir begleiten Sie sowohl im Rahmen von Trainings zur Vermittlung des Know Hows zu Organisationsentwicklung als auch begleiten und beraten wir Sie in der Umsetzung.	✓		Damaris Schwaiger, Elmar Fleck		141
PERMA-LEAD®: LEADERSHIP POTENZIAL- UND ORGANISATIONSKULTURANALYSE	PERMA-Lead® ist ein vom Wirtschafts- und Organisationspsychologen Dr. Markus Ebner entwickelter Positive Leadership Ansatz, der konkrete Verhaltensweisen für Führungsverhalten beschreibt, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter positiv beeinflussen.	✓	✓	Werner Landsgesell	✓	142
PROCESS MINING	"Process Mining" zielt darauf ab, Unternehmen bei der Analyse und Optimierung ihrer Geschäftsprozesse durch datengestützte Methoden zu unterstützen.	✓	✓	Christopher Schrenk		143
PROZESSMANAGEMENT	Das Format "Prozessmanagement" zielt darauf ab, die Fähigkeiten und Kenntnisse der Teilnehmer:innen in der systematischen Analyse, Optimierung und Steuerung von Geschäftsprozessen zu stärken.	✓	✓	Christopher Schrenk		144

THEMEN

BERATUNG - IHRE BEGLEITUNG FÜR VERÄNDERUNGEN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
STRUKTURELLE VERÄNDERUNGEN ERFOLGREICH MEISTERN	Wir unterstützen dabei, komplexe Veränderungsprozesse erfolgreich zu gestalten. Wir begleiten Sie von der ersten Idee bis zur vollständigen Umsetzung. Dabei legen wir besonderen Wert auf eine transparente Kommunikation, eine enge Zusammenarbeit mit allen Beteiligten und die Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen.	✓	✓	Christopher Schrenk	✓	145
AI-VOLUTION WORKSHOP: VON DER STRATEGIE ZUR UMSETZUNG	Dieser umfassende Workshop führt Sie von den Grundlagen bis zur konkreten Implementierung von KI-Lösungen in Ihrem Unternehmen.	✓	✓	Roman Eckschlager	✓	146
BUSINESSTHEATER	Der Blick von außen auf die Darstellung der eigenen Rollen hilft den Teilnehmer:innen Eigen- und Fremdwahrnehmung abzugleichen, neue Perspektiven einzunehmen und „out of the box“ zu denken.	✓		Werner Landsgesell, Julia Cencig		147
WIRTSCHAFTSMEDIATION & KONFLIKTMODERATION	In Zeiten zunehmender Polarisierungen und Konflikte, kann die Wirtschaftsmediation als kostengünstiges Verfahren zur Schlichtung einen enormen Beitrag leisten.	✓	✓	Martin Knopf	✓	148

THEMEN

BERATUNG - IHRE BEGLEITUNG FÜR VERÄNDERUNGEN

NAME	BESCHREIBUNG	FACE-TO-FACE	ONLINE	EXPERT:INNEN	ENGLISCH	SEITE
CONSUMER INSIGHTS	Lernen Sie, Bedürfnisse und Erwartungen Ihrer Zielgruppen zu identifizieren und diese Erkenntnisse zur Optimierung von Produkten/Dienstleistungen und Ihrer Zielgruppenansprache zu nutzen.	✓	✓	Julia Krall		149
CUSTOMER CENTRICITY	Ein tiefes Verständnis für Zielgruppen und deren Bedürfnisse schafft die Grundlage für effektive Unternehmens- und Marketingstrategien.	✓	✓	Julia Krall		150
EFFEKTIVE FRAGEBOGENGESTALTUNG	Sie haben einen hohen Informationsbedarf, wollen Maßnahmen auf Basis von umfassendem Kund:innenfeedback entwickeln und Entscheidungen datenbasiert treffen?	✓	✓	Julia Krall		151

THEMEN

**FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE
UND HIGH POTENTIALS**

...

LEADERSHIP



LEADERSHIP & MANAGEMENT

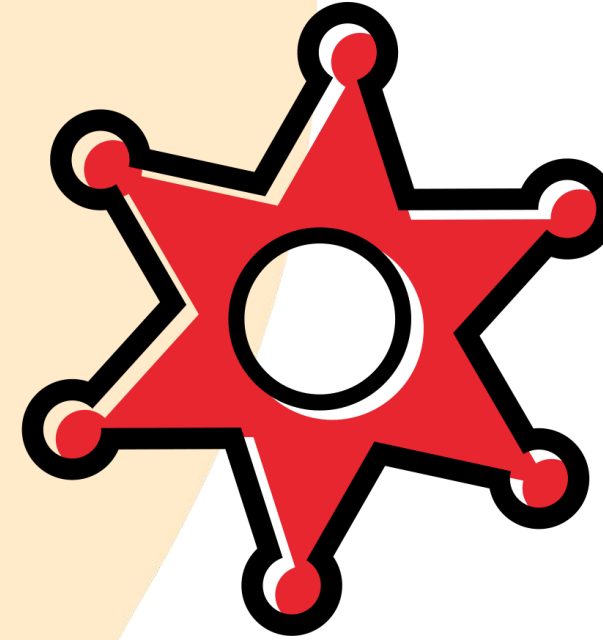
UNTERNEHMERISCHES DENKEN UND HANDELN

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



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

Ziel ist, die Kompetenz im effektiven Selbstmanagement zu stärken und dadurch die Produktivität zu steigern. Das Format richtet sich insbesondere an Führungskräfte, die lernen sollen, ihren eigenen Arbeitsalltag sowie den ihrer Teams effizienter und strukturierter zu gestalten. Durch die Einführung neuer, gesunder Arbeitsgewohnheiten wird ein freieres und entspannteres Arbeitsumfeld geschaffen, von dem sowohl Vorgesetzte als auch Mitarbeiter:innen profitieren. Teilnehmer:innen erhalten Werkzeuge und Strategien an die Hand, um ihre Arbeit proaktiv zu planen und erfolgreich umzusetzen.

INHALTE

- 📍 Planbare Produktivität
- 📍 Effektive Teamarbeit
- 📍 Priorisieren und Zeitmanagement
- 📍 Arbeitsbelastung steuern und delegieren
- 📍 Umgang mit Leistungsdruck und Rückschlägen
- 📍 Produktivität im Homeoffice



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 und 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



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

FÜHRUNGSKRÄFTE-ENTWICKLUNG

Unser Programm unterstützt alle Führungskräfte dabei, ihre persönlichen und beruflichen Kompetenzen weiterzuentwickeln. Durch praxisnahe Module und individuelle Begleitung erwerben die Teilnehmenden fundierte Kenntnisse und Fähigkeiten in den Bereichen Führung, Kommunikation, Mitarbeiterführung und Veränderungsmanagement.

INHALTE

- Führungsgrundlagen: Entwicklung eines individuellen Führungsstils, Stärkung der Selbstreflexion
- Kommunikation: Effektive Gesprächsführung, Feedbackkultur, Konfliktmanagement
- Mitarbeiterführung: Motivation, Delegation, Mitarbeiterentwicklung
- Veränderungsprozesse: Agiles Arbeiten, Umgang mit Veränderungen

LERNZIELE

- Entwicklung einer nachhaltigen Führungskompetenz
- Stärkung der sozialen und emotionalen Intelligenz
- Erwerb von Werkzeugen zur erfolgreichen Mitarbeiterführung
- Förderung der Fähigkeit zur Gestaltung von Veränderungsprozessen

ZIELGRUPPE

Alle Personen in Führungspositionen, die ihre Führungskompetenzen erweitern und vertiefen möchten.

METHODE

- Interaktive Workshops
- Praxisorientierte Übungen
- Fallstudien
- Individuelle Coachinggespräche

Durch unsere maßgeschneiderten Programme unterstützen wir Sie dabei, Ihre Führungsrolle erfolgreich zu gestalten und zum Erfolg Ihres Unternehmens beizutragen.



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

CommKey
THE MINDSET FACTORY

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

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



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

PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG FÜR **JUNGE** FÜHRUNGSKRÄFTE UND PROJEKTLER:INNEN

Die ganzheitliche Entwicklung von Soft Skills bezüglich Kommunikation, Auftreten, Verhandlung, Mindset, Führung, Mitarbeiter:innen- und Kund:innenkommunikation, 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



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

HIGH POTENTIALS

JUNGE TALENTE BZW: HIGH POTENTIALS WERDEN IN DIESEM PROGRAMM PROFESSIONELL ENTWICKELT

Ihre zukünftigen Führungskräfte und Expert:innen werden in diesem Programm auf strukturierte Weise je nach Bedarf auf ihrem Entwicklungsweg begleitet und unterstützt. Das Programm baut darauf auf, dass ein Mix aus internen und externen Maßnahmen zu bestmöglichen Entwicklungsschritten führt.

- 📍 Internes und externes Monitoring
- 📍 Konkrete Arbeitsaufgaben und Zielsetzungen
- 📍 Workshops, Seminare, Peer Groups und andere Maßnahmen

METHODE

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



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



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

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.

METHODE

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



DAMARIS SCHWAIGER

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

MENTORING

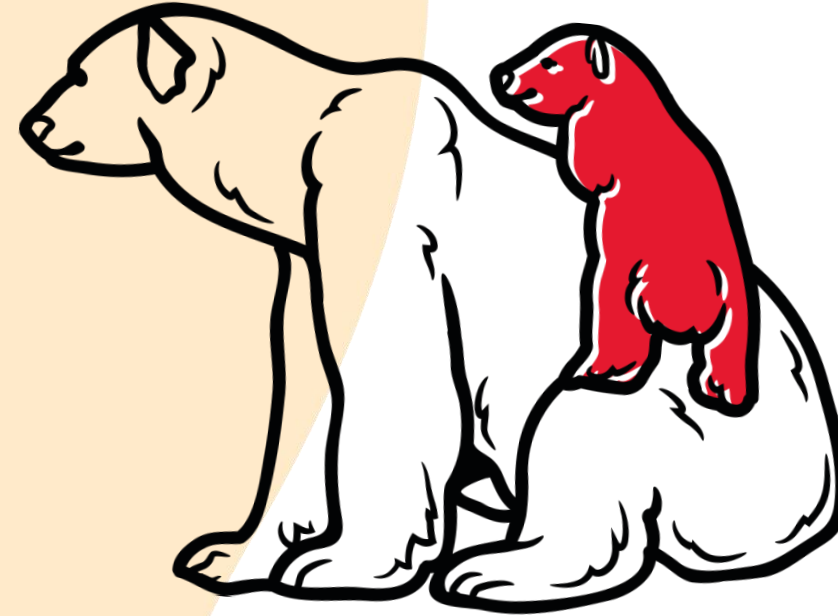
SINNSTIFTENDES MENTORING IM UNTERNEHMEN

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



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

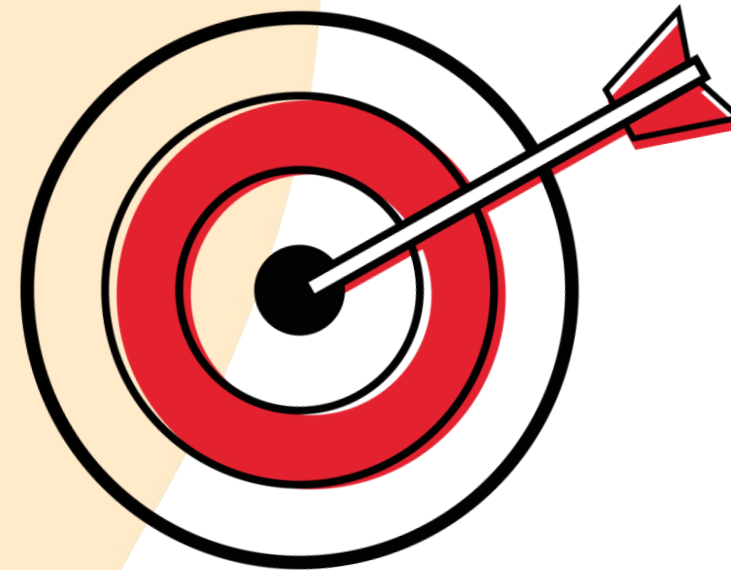
Als Führungskraft sind sie gefordert, Ergebnisse im Sinne des Unternehmens zu bringen. Daher arbeiten viele Führungskräfte daran, ihre Handlungsmöglichkeiten zu erweitern und zu verbessern.

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



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

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.

INHALTE

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



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, Zertifizierter PERMA-Lead Berater
- 📌 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

ZIELORIENTIERTES COACHING: ERGEBNISSE ERZIELEN UND ZIELE ERREICHEN

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 Verhandlungspartner:innen, Ihr Publikum und Ihre KollegInnen überzeugen.

METHODE

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



WERNER LANDSGEßELL

- Business-Trainer/Coach, Zertifizierter PERMA-Lead Berater
- 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

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



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

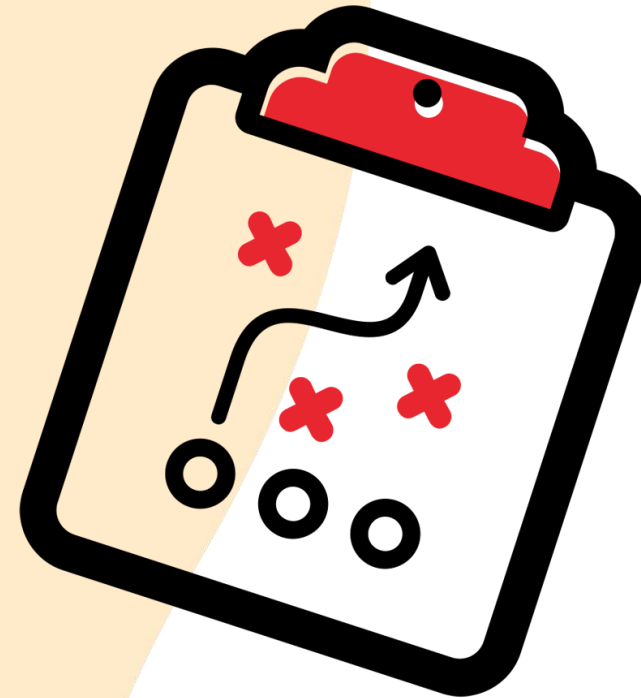
EXECUTIVE COACHING MAL ANDERS

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

Führung kann einsam sein. 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 zukunftsichere Pläne geschmiedet werden.

METHODE

- 📌 Bewährte Coaching-Tools, Worksheets und Vorlagen
- 📌 Dokumentation und Verfolgung wichtiger Erkenntnisse und „To-Do's“
- 📌 Entscheidungen, Lösungen und Klarheit verschaffen
- 📌 100% Vertraulichkeit
- 📌 Face-to-face oder Online



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

DIE FÜHRUNGSKRAFT ALS COACH

Coaching Fähigkeiten, die Ihren Führungserfolg nachhaltig steigern können.

Um die transformative Führung erfolgreich und nachhaltig zu etablieren, sind Coaching Fähigkeiten für Führungskräfte unerlässlich. Lernen sie in diesem Lehrgang:

- 📍 Haltung im Coaching
- 📍 Setting, Abgrenzung und Möglichkeiten
- 📍 Interventionsmöglichkeiten
- 📍 Coaching-Tools
- 📍 Anwendung für ihren speziellen Bereich

METHODE

- 📍 Theoretische Inhalte
- 📍 Praktische Übungen und Erfahrungslernen
- 📍 Feedback und Feedforward (Reflektion, Gruppen und seitens des Trainers)
- 📍 Selbsterfahrung durch laufende Übungscoachings



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



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



LUKAS HETZENDORFER

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

TOBIAS PUCHNER

- 📌 leidenschaftlicher Experte in den Bereichen Bau, Immobilien und IT/ Digitalisierung
- 📌 Unternehmerischer Geist: u.a. Co-Founder eines international erfolgreichen Proptech Unternehmens
- 📌 der Mensch und das menschenbezogene Arbeiten stehen stets im Mittelpunkt
- 📌 begeisterter Sportler, Musiker & Teamplayer



CommKey
THE MINDSET FACTORY

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

KLAUSUREN

BEGLEITUNG UND MODERATION IHRER KLAUSUR

Klausuren sind eine gute Möglichkeit um als Team zusammen zu wachsen und gemeinsam gute Schritte für den weiteren Erfolgsweg zu setzen. Wir begleiten sie durch:

- 📍 Professionelle Moderation ihrer Klausur
- 📍 Fachlich relevante Inputs durch Expert:innen im Bereich der Führung und Kommunikation
- 📍 Lebendige und sinnvolle Erarbeitung von Inhalten im Workshop Charakter

METHODE

- 📍 Vor und Nachbereitung der Moderation
- 📍 Auf Wunsch Vermittlung von Inhalten in Kurz-Impulsen
- 📍 Zielgerichteter Einsatz von Trainingstools zur Verstärkung der Zielerreichung



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



DAMARIS SCHWAIGER

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

DAS RICHTIGE MINDSET FÜR IHRE DIGITALE TRANSFORMATION

Für Führungskräfte, Manager:innen, Projektleiter:innen und Entscheidungsträger:innen aus Unternehmen, die sich auf den Weg der digitalen Transformation begeben oder diesen Prozess bereits begonnen haben.

Ziel der Keynote:

Die Zuhörer:innen sollen ein tiefes Verständnis für die Bedeutung des richtigen Mindsets und der Teamzusammensetzung für eine erfolgreiche digitale Transformation entwickeln. Sie sollen inspiriert und motiviert werden, ihre Organisationen auf die Herausforderungen und Chancen der digitalen Welt vorzubereiten.

INHALTE

- 📍 Einführung in die digitale Transformation
- 📍 Das richtige Mindset für digitale Transformation
- 📍 Die Rolle des Teams in der digitalen Transformation
- 📍 Führung und Change Management
- 📍 Schlussfolgerung und Ausblick

METHODEN

- 📍 Präsentation mit visuellen Hilfsmitteln
- 📍 Interaktive Diskussionen und Fragerunden
- 📍 Einbindung von Praxisbeispielen und Fallstudien
- 📍 Einsatz von multimedialen Elementen

ERWARTETE ERGEBNISSE

Die Teilnehmer werden ein klares Verständnis davon haben, wie ein digitales Mindset und ein starkes Team die Grundlage für eine erfolgreiche digitale Transformation bilden. Sie werden praktische Strategien und Werkzeuge kennenlernen, um diese Elemente in ihren eigenen Organisationen zu fördern und umzusetzen.



TOBIAS PUCHNER

- 📍 leidenschaftlicher Experte in den Bereichen Bau, Immobilien und IT/ Digitalisierung
- 📍 Unternehmerischer Geist: u.a. Co-Founder eines international erfolgreichen Proptech Unternehmens
- 📍 der Mensch und das menschenbezogene Arbeiten stehen stets im Mittelpunkt
- 📍 begeisterter Sportler, Musiker & Teamplayer



BUSINESS MODELLING

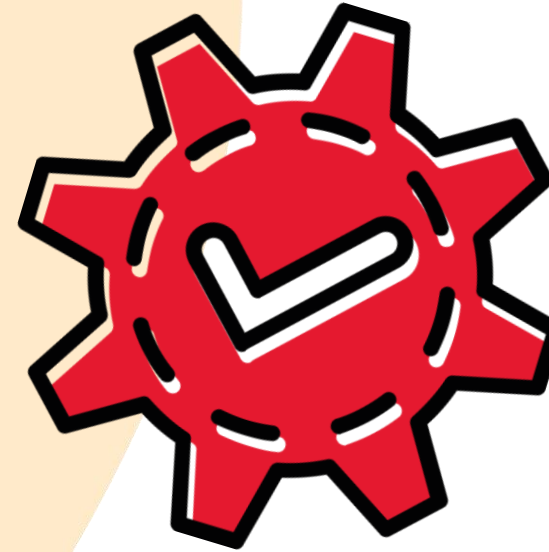
ENTWERFEN NEUER GESCHÄFTSMODELLE MIT DEM BUSINESS MODEL NAVIGATOR

Im Workshop wird das Business Model Navigator Framework vorgestellt und Geschäftsmodelle spielerisch erarbeitet.

In diesem praxisorientierten Workshop lernen Führungskräfte, wie sie innovative Geschäftsmodelle entwickeln und optimieren können, indem sie die bewährten Methoden des Business Model Navigators anwenden. Die Teilnehmer:innen erhalten eine Einführung in die 55 Geschäftsmodellmuster und erarbeiten in interaktiven Übungen, wie diese zur Lösung kritischer Geschäftsfragen eingesetzt werden können. Durch kreative Brainstorming-Techniken, Prototyping und Validierungsmethoden wird die Umsetzung neuer Ideen unterstützt. Am Ende des Workshops verfügen die Teilnehmer:innen über konkrete Ansätze und Werkzeuge, um ihre Geschäftsmodelle zukunftssicher und wettbewerbsfähig zu gestalten.

INHALTE

- 📍 Elemente von Geschäftsmodellen:
 - 📍 Wer? (die Kunden),
 - 📍 Was? (das Nutzenversprechen),
 - 📍 Wie? (die Wertschöpfungskette)
 - 📍 Wert? (Ertragsmechanik).
- 📍 Behandlung einiger ausgewählter Geschäftsmodelle wie "Mass customization", "All you can eat", "E-Commerce" etc.
- 📍 Spielerische Erarbeitung eigener Geschäftsmodelle

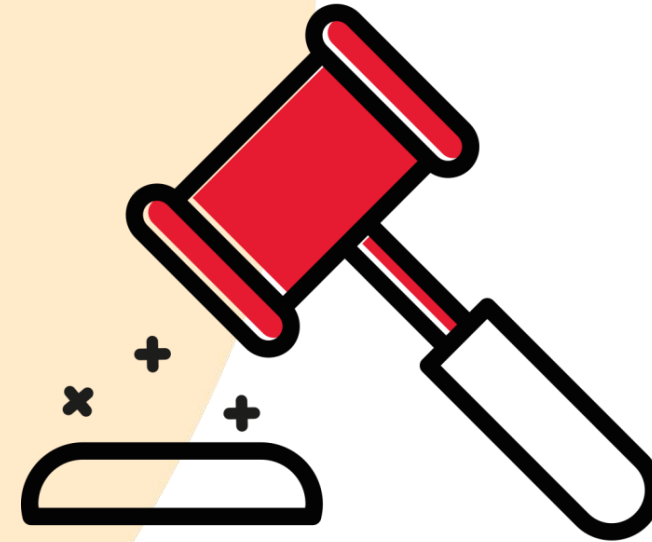


HANNES BAUMGARTNER

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

KI-SCHULUNG NACH EU-VERORDNUNG DES AI - ACT

Sichern Sie sich Ihre Zertifizierung mit unserem intensiven zweitägigen Kurs zur Schulung nach den Vorgaben der EU-Verordnung des AI-Act. Dieser Kurs richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die sicherstellen möchten, dass ihre Mitarbeiter den neuesten regulatorischen Anforderungen entsprechen und die Künstliche Intelligenz verantwortungsvoll und rechtssicher einsetzen. An zwei Tagen erhalten Sie eine umfassende Schulung, die alle relevanten Aspekte der EU-Verordnung abdeckt. Der erste Tag bietet einen detaillierten Überblick über die gesetzlichen Bestimmungen und die ethischen Grundsätze, die den Einsatz von KI in der EU regeln. Am zweiten Tag konzentrieren wir uns auf praktische Anwendungen und Best Practices, um sicherzustellen, dass Sie das Gelernte effektiv in Ihrem Unternehmen umsetzen können. Nach Abschluss dieses Kurses erhalten Sie ein Zertifikat, das Ihre Schulung nach den Vorgaben des AI Acts bestätigt. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihre Kompetenzen zu erweitern und die Compliance Ihres Unternehmens zu stärken.



ROMAN ECKSCHLAGER

- ♥ Entrepreneur
- ♥ AI Strategy Consultant
- ♥ Marketing Enthusiast
- ♥ Sales Professional
- ♥ Networker

MACHT DER COMMUNITY

Die besten Strategien für effektives Community-Management, von der Gründung bis zur erfolgreichen Betreuung Ihrer Community. Diese Keynote richtet sich an Führungskräfte und Marketingverantwortliche, die den Aufbau und die Pflege starker, engagierter Communities vorantreiben möchten. Sie zeigt praxisorientiert, wie erfolgreiche Community-Management-Strategien entwickelt und umgesetzt werden können. Von der initialen Planung und Gründung über die aktive Betreuung bis hin zur langfristigen Bindung – erfahren Sie, welche Ansätze und Werkzeuge Ihnen helfen, eine lebendige und loyale Community zu schaffen. Durch konkrete Beispiele und bewährte Methoden lernen Sie, wie Sie Ihre Zielgruppe nachhaltig einbinden, den Austausch fördern und wertvolle Kundenbeziehungen aufbauen. Diese Keynote bietet klare Handlungsempfehlungen und tiefgehende Einblicke, um das volle Potenzial Ihrer Community zu entfalten.

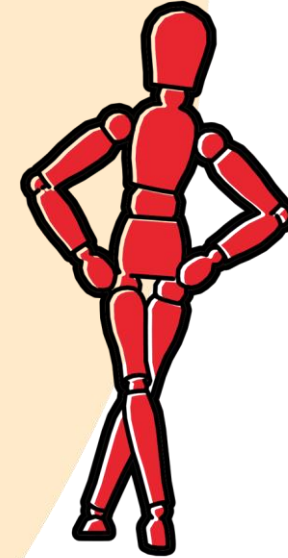


ROMAN ECKSCHLAGER

- ♥ Entrepreneur
- ♥ AI Strategy Consultant
- ♥ Marketing Enthusiast
- ♥ Sales Professional
- ♥ Networker

HUMAN BY DESIGN

Im digitalen Zeitalter ist es entscheidend, Mensch zu bleiben. Welche Zukunftskompetenzen sind notwendig, um mit KI zu arbeiten und dabei als Mensch hervorzutreten, anstatt durch KI ersetzt zu werden? Diese Keynote richtet sich an Führungskräfte und Entscheider:innen, die den Wandel aktiv gestalten möchten. Sie zeigt klar auf, welche Fähigkeiten und Denkweisen in einer zunehmend digitalen Arbeitswelt unerlässlich sind. Anhand konkreter Beispiele wird dargestellt, wie menschliche Stärken wie Kreativität, Empathie und kritisches Denken weiterhin eine zentrale Rolle spielen. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Teams darauf vorbereiten, die Zusammenarbeit mit KI optimal zu nutzen und gleichzeitig die menschlichen Aspekte in den Vordergrund zu stellen. Diese Keynote bietet wertvolle Einblicke, um den Weg in eine erfolgreiche und menschenzentrierte digitale Zukunft zu ebnen.



ROMAN ECKSCHLAGER

- ♥ Entrepreneur
- ♥ AI Strategy Consultant
- ♥ Marketing Enthusiast
- ♥ Sales Professional
- ♥ Networker

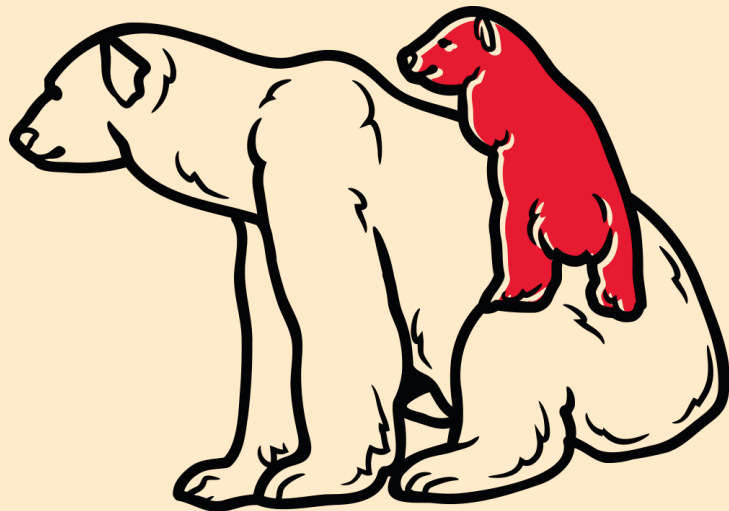
POSITIVE LEADERSHIP

Positive Leadership ist ein inspirierender Führungsansatz, der mittlerweile in zahlreichen Unternehmen eingeführt wurde und sich auf die Stärken und Potenziale der Mitarbeitenden ausrichtet. In zahlreichen Untersuchungen wurde klar belegt, dass dieser Leistung, Motivation und Zufriedenheit steigert. Dies resultiert aus einer Kultur des Vertrauens und der Wertschätzung.

Lernen Sie Positive Leadership als Ansatz zeitgemäßer Führungsarbeit kennen. Ergänzend haben Sie die Gelegenheit mittels wissenschaftlich fundierter Tools wie dem PERMA-Lead® Profiler Ihre Führungskompetenzen zu analysieren und zu erweitern.

METHODE

- 📍 Die Strategien von Positive Leadership
- 📍 Analyse des eigenen Führungsstils
- 📍 Methoden, Tools und Führungstechniken zu Positive Leadership
- 📍 PERMA-Lead® Profiler Testauswertung
- 📍 Individueller Praxistransfer anhand des eigenen Profils



WERNER LANDSGEßELL

- 📍 Business-Trainer/Coach, Zertifizierter PERMA-Lead Berater
- 📍 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

EFFEKTIVE GRUPPENDISKUSSIONEN – MODERATION UND DURCHFÜHRUNG IM UNTERNEHMEN

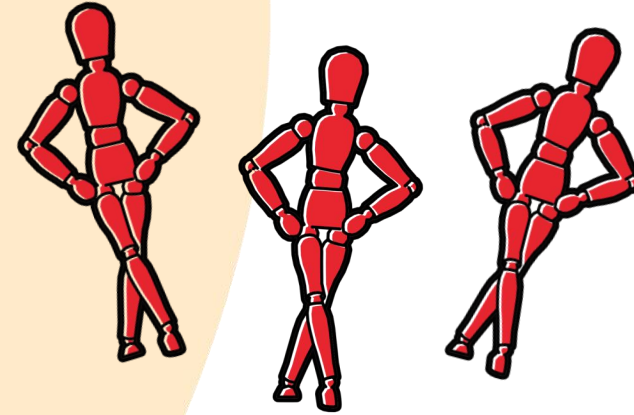
Lernen Sie auf Basis theoretischer Grundlagen, praktischer Übungen und direkter Feedback-Runden, wie Sie Gruppendiskussionen für Ihr Unternehmen effektiv nutzen können und von der eigenständigen Konzeption und Moderation profitieren.

Durch die eigenständige Durchführung von Gruppendiskussionen können Unternehmen nicht nur tiefere Einblicke in die Anforderungen und Einstellungen ihrer Zielgruppen gewinnen, sondern auch agiler und kosteneffizienter arbeiten, während sie gleichzeitig ihre internen Fähigkeiten und Kompetenzen stärken.

In diesem Workshop lernen Sie, wie Sie Gruppendiskussionen konzipieren sowie effektiv durchführen können. Sie lernen die Vorteile dieser Methode zur Exploration von Themen mit Ihrer Zielgruppe kennen und erhalten praktische Anleitungen, um Diskussionen selbstständig und erfolgreich zu moderieren. Dieser Workshop richtet sich an Marketing-Teams, Produkt-/Brandmanager:innen und Führungskräfte, die Gruppendiskussionen als Methode zur Erhebung von qualitativen Daten einsetzen möchten. Der Workshop ist sowohl für Anfänger:innen geeignet, die Grundlagen erlernen möchten, als auch für Fortgeschrittene, die ihre Moderationsfähigkeiten weiter ausbauen wollen.

METHODE

- 📌 Theoretische Grundlagen: Einführung in die Methode der Gruppendiskussion
- 📌 Erstellung eines Diskussionsleitfadens
- 📌 Praktische Übungen: Moderationstechniken und Gesprächsführung
- 📌 Rollenspiele: Simulation und Moderation von Gruppendiskussionen
- 📌 Fallstudien: Analyse und Diskussion realer Gruppendiskussionen
- 📌 Feedback-Runden: Direkte Rückmeldungen und Optimierungsvorschläge



JULIA KRALL

- 📌 Fokus auf die Schnittstellen zwischen Markt- und Konsument:innenforschung, Methodenkompetenz und Marketing
- 📌 umfassende Anwendungsexpertise im Bereich der qualitativen und quantitativen Markt- und Konsument:innenforschung
- 📌 Know-How zur Deckung des Informationsbedarfs entlang von Produktentwicklungs- und Innovationsprozessen
- 📌 Langjährige Lehrerfahrung im tertiären Bildungsbereich

VON DER IDEATION ZUR KONZEPTENTWICKLUNG

Wie Sie Kund:innen von neuen Ideen überzeugen können

Entwickeln Sie überzeugende Produktideen: Ein Workshop von der kreativen Ideengenerierung bis zur Konzeptentwicklung und Validierung.

Lernen Sie in diesem Workshop, wie Sie kreative Methoden zur Ideengenerierung einsetzen und vielversprechende Ideen bewerten und auswählen. Wir entwickeln Konzepte, um neue Ideen überzeugend darzustellen. Welche Methoden geeignet sind, um diese Konzepte in einem weiteren Schritt zu validieren, wird ebenso Inhalt des Workshops sein. Dieser richtet sich an Innovations- und Produktmanager:innen und Marketing-Teams, die kreative Prozesse fördern und überzeugende Produkt-/Dienstleistungskonzepte entwickeln möchten.

METHODE

- 📌 Kreativmethoden zur Ideengenerierung (praktische Erprobung einzelner Methoden)
- 📌 Vermittlung von Techniken zur Ideenbewertung und -auswahl
- 📌 Erstellung von Verbalkonzepten und Vermittlung von Methoden zur Validierung



JULIA KRALL

- 📌 Fokus auf die Schnittstellen zwischen Markt- und Konsument:innenforschung, Methodenkompetenz und Marketing
- 📌 umfassende Anwendungsexpertise im Bereich der qualitativen und quantitativen Markt- und Konsument:innenforschung
- 📌 Know-How zur Deckung des Informationsbedarfs entlang von Produktentwicklungs- und Innovationsprozessen
- 📌 Langjährige Lehrerfahrung im tertiären Bildungsbereich

„RATIONALE ENTSCHEIDUNGEN IM ALLTAG“

Das Format schult Entscheidungsträger:innen darin, rationale Entscheidungen in ihrem beruflichen Alltag zu treffen. Anhand praktischer Fallbeispiele und interaktiver Übungen lernen Sie, komplexe Sachverhalte zu analysieren, verschiedene Optionen abzuwägen und fundierte Entscheidungen zu treffen. Dabei berücksichtigen wir sowohl individuelle Stärken als auch spezifische Herausforderungen.

Wir vermitteln die notwendigen Werkzeuge und Techniken, um rationale Entscheidungen zu treffen, auch unter Zeitdruck oder in komplexen Situationen.

„Entscheidungssicherheit gewinnen: So vermeiden Sie typische Fehler“

Wissenschaftlich fundiert lernen Sie, typische Denkfallen und Biases zu erkennen und zu vermeiden. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Intuition mit rationalen Überlegungen verbinden und so zu besseren Entscheidungen gelangen.

INHALTE

- ♥ Rationale Entscheidungsfindung: Modelle und Methoden für rationale Entscheidungen
- ♥ Heuristiken und Biases: Erkennen und vermeiden von Denkfallen
- ♥ Risikobewertung: Einschätzung und Umgang mit Risiken
- ♥ Entscheidungsmatrizen: Werkzeuge zur systematischen Entscheidungsfindung
- ♥ Kreativitätstechniken: Förderung innovativer Lösungsansätze

ZIELGRUPPE

Führungskräfte auf allen Ebenen, Fachkräfte, die komplexe Entscheidungen treffen müssen, und alle, die ihre Entscheidungsfindungskompetenzen verbessern möchten.

METHODEN

- ♥ Interaktive Vorträge
- ♥ Gruppenübungen
- ♥ Fallstudien
- ♥ Persönliches Coaching



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

THEMEN

IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER:INNEN FÖRDERN

...

BUSINESS SKILLS



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.



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:innen 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.

METHODE

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

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.



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



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



TOBIAS PUCHNER

- 📍 leidenschaftlicher Experte in den Bereichen Bau, Immobilien und IT/ Digitalisierung
- 📍 Unternehmerischer Geist: u.a. Co-Founder eines international erfolgreichen Proptech Unternehmens
- 📍 der Mensch und das menschenbezogene Arbeiten stehen stets im Mittelpunkt
- 📍 begeisterter Sportler, Musiker & Teamplayer



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



CLEMENS DOPPLER

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



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!“

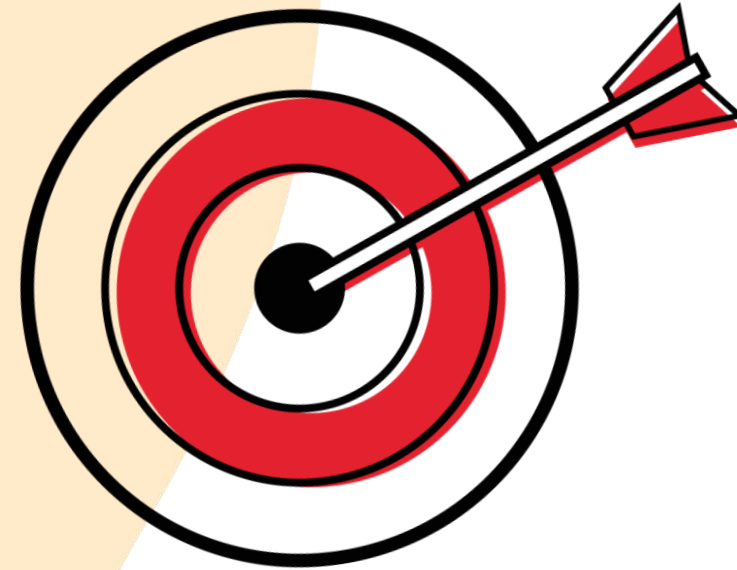
Erst dann können wir uns auf das gesteckte Ziel fokussieren, uns motivieren und Taten folgen lassen.

- 📌 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



CLEMENS DOPPLER

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

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



DAMARIS SCHWAIGER

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

GEWOHNHEITSTIER MENSCH:

NEUE VERHALTENSWEISEN ETABLIEREN FÜR LANGFRISTIGE ZIELE

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. 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.

Unsere alten Gewohnheiten sind der härteste Klebstoff der Welt und dies hindert uns oft, neue Wege zu gehen. Im Profisport und auch in der Wirtschaft setzen wir uns nur dann durch, wenn wir Prinzipien respektieren, aber Methoden ständig hinterfragen.

In meiner Zeit als Spitzensportler dufte ich die Kraft von Microhabits kennenlernen. Welche Relevanz diese in unserem Berufs- und Privatleben für mehr Erfolg spielen, stelle ich gerne vor.

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



CLEMENS DOPPLER

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



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

CommKey
THE MINDSET FACTORY

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

MOTIVATION DURCH VISION – STRATEGIEN AUS 25 JAHRE SPITZENSORT FÜR PERSÖNLICHEN UND BERUFLICHEN ERFOLG

Motivation durch Vision bezieht sich darauf, wie eine klare, inspirierende Vorstellung von einem Ziel oder einer Zukunftsvorstellung uns dazu motivieren kann, den Weg zu unseren Zielen mit Leidenschaft zu verfolgen, Hindernisse zu überwinden, um unsere gesteckten Ziele zu erreichen.

Vielen Menschen fehlt es in ihrem Berufs- oder Privatleben nicht an der Motivation, sondern an der so wichtigen Vision, bzw. Inspiration.

In einer eindrucksvollen und inspirierenden Keynote vergleiche ich einige Parallelen zwischen den relevantesten Learnings aus 25 Jahre Spitzensport zu unserem Berufs- und Privatleben.

Ich thematisiere unter anderem wie wichtig es ist an unserer Haltung zu arbeiten, anstatt nur an den Verhältnissen (Ergebnissen).

Mit praxisorientierten Beispielen veranschauliche ich die Relevanz von Fokus, Inspiration und Motivation.

Praxisthemen aus dem Spitzensport in die Business Welt transferiert:

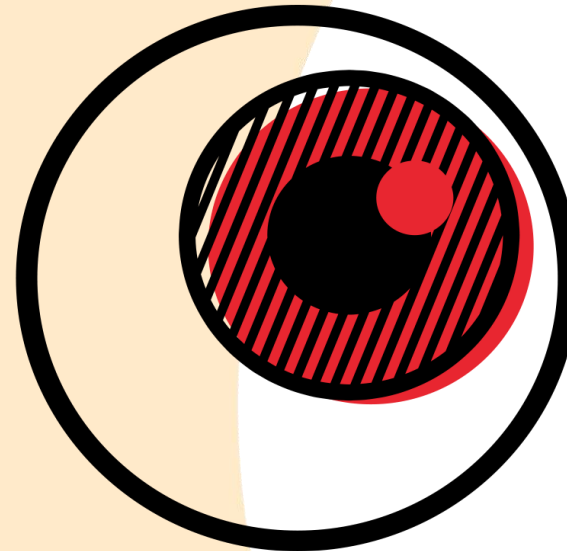
INHALTE

- 📍 Priorisierung und Fokussierung auf relevante Aufgaben
- 📍 Bedeutung von Feedback zur kontinuierlichen Verbesserung
- 📍 Ergebnisorientierung vs. Prozessorientierung
- 📍 Motivation vs. Disziplin
- 📍 Umgang mit Druck und Stress
- 📍 Bedeutung von Microhabits
- 📍 Zielpunkt vs. Zielraum
- 📍 Interaktive Übungen zur Zielsetzung und Planung
- 📍 Q&A Session für Fragen und Diskussionen



CLEMENS DOPPLER

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



RAUS AUS DER STRESSFALLE – WIE WIR UNSERE **MENTALE GESUNDHEIT** STÄRKEN

Druck und Stress sind allgegenwärtige Begleiter in unserem Leben, sowohl im beruflichen als auch im privaten Kontext. Obwohl sie oft gleich verstanden werden, unterscheiden sie sich in ihrer Bedeutung und den Auswirkungen auf unser Wohlbefinden.

Auch der Spitzensport ist geprägt von hohen Erwartungen, intensiven Wettkämpfen und ständigen Leistungsanforderungen. AthletInnen im Hochleistungsbereich stehen häufig unter enormem Druck, sowohl von außen als auch von innen. Dieser Druck birgt die Gefahr für ein permanentes hohes Stresslevel in unserem Körper.

Ich war in meiner langjährigen Spitzensportkarriere oft mit großen Drucksituationen konfrontiert. Ob es das Erreichen meiner hochgesteckten Ziele war, die Erwartungshaltungen von über 10.000 Menschen im Stadion oder der Zeitdruck nach meinen Verletzungen wieder den Sprung in die Weltspitze zu schaffen.

Ein Leben ohne Druck und Stress ist nur schwer möglich, aber ich stelle Strategien und Techniken vor, die darauf abzielen, selbst in Druck- und Stresssituationen im Berufs- und Privatleben eine gewisse Leichtigkeit zu finden.

Praxisthemen aus dem Spitzensport in die Business Welt transferiert:

INHALTE

- 📍 Mehr Selbstbewusstsein durch Achtsamkeit
- 📍 Selbstfürsorge
- 📍 Setzen von Grenzen
- 📍 Stärkung unserer Entscheidungsfähigkeit
- 📍 Steuerung von Be- und Entlastungsphasen
- 📍 Prioritätenmanagement
- 📍 Stressmodell nach Kaluza
- 📍 Stärkenorientiertes Denken
- 📍 Unser Selbstbild bestimmt unser Leben



CLEMENS DOPPLER

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

BEYOND LIMITS – DIE KUNST, UNSERE ZIELE ZU SETZEN UND ZU ERREICHEN

Sich selbst und andere effektiv zu managen beginnt bei unserer eigenen 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 wenn wir täglich Exzellenz zu unserer Gewohnheit machen, können wir langfristig mit Erfolg arbeiten.

Die Teilnehmer:innen lernen durch effektives Selfleadership sich proaktiv selbst zu führen und somit auch ihre Ziele zu erreichen. Anhand praxisorientierter Methoden lernen wir, mit den Herausforderungen und Hindernissen am Weg zu unseren Zielen umzugehen und diese als Chance für persönliches Wachstum zu erkennen.

Meine Ziele waren immer schon die großen Bühnen der Spitzensportwelt, wie Olympische Spiele, Weltmeisterschaften, oder Europameisterschaften.

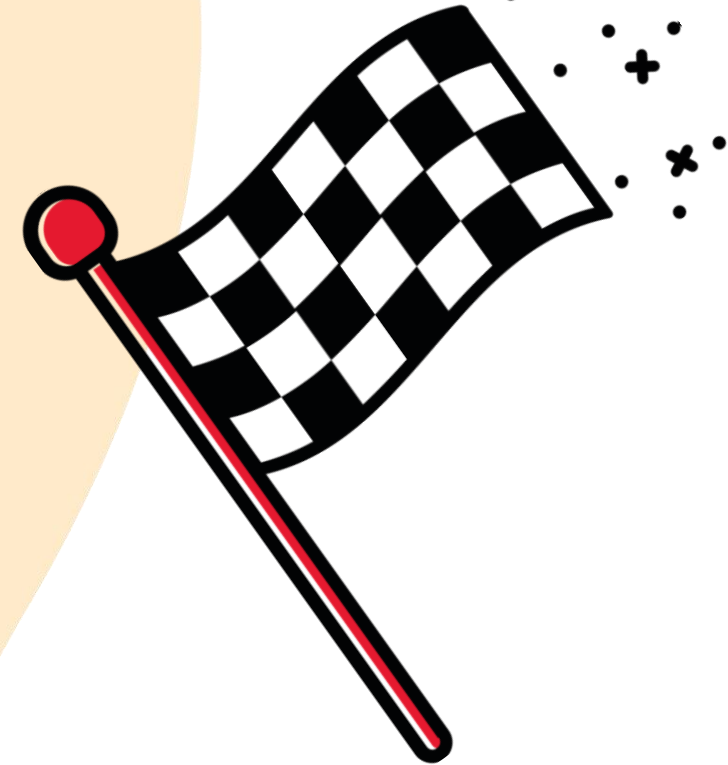
Auch meine unzähligen Verletzungs-Comebacks habe ich jedes Mal aufs Neue erfolgreich gemeistert.

Was ich dabei gelernt habe ist, dass es beinahe immer die gleichen Schrauben sind, an denen wir drehen müssen, um unsere Ziele auch zu erreichen.

Praxisthemen aus dem Spitzensport in die Business Welt transferiert:

INHALTE

- 📌 Priorisierung und Fokussierung auf relevante Aufgaben
- 📌 Bedeutung von Feedback zur kontinuierlichen Verbesserung
- 📌 Ergebnisorientierung vs. Prozessorientierung
- 📌 Motivation vs. Disziplin
- 📌 Umgang mit Druck und Stress
- 📌 Bedeutung von Microhabits
- 📌 Zielpunkt vs. Zielraum
- 📌 Interaktive Übungen zur Zielsetzung und Planung
- 📌 Q&A Session für Fragen und Diskussionen



CLEMENS DOPPLER

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

DIE NEUE FEEDBACKKULTUR

WIE GEBE UND WIE EMPFANGE ICH FEEDBACK?

Für Führungskräfte, Teamleiter:innen, Mitarbeiter:innen und alle, die ihre Kommunikationsfähigkeiten im Bereich Feedback verbessern möchten.

Die Teilnehmer:innen sollen die Grundlagen und Techniken des Gebens und Empfangens von Feedback verstehen und anwenden können. Sie sollen lernen, wie sie konstruktives Feedback geben und wie sie Feedback annehmen können, um persönliches und berufliches Wachstum zu fördern.

INHALTE

- 📍 Einführung in das Thema Feedback
- 📍 Techniken des Feedback-Gebens & Feedback-Empfangens
- 📍 Rollenspiele und praktische Übungen
- 📍 Reflexion und persönliche Entwicklung
- 📍 Schlussfolgerung und Ausblick

METHODEN

- 📍 Präsentation mit visuellen Hilfsmitteln
- 📍 Interaktive Diskussionen und Fragerunden
- 📍 Einbindung von Praxisbeispielen und Fallstudien
- 📍 Einsatz von Rollenspielen und Gruppenarbeiten

ERWARTETE ERGEBNISSE

Die Teilnehmer:innen werden ein klares Verständnis davon haben, wie sie konstruktives Feedback geben und empfangen können. Sie werden praktische Techniken kennenlernen und anwenden können, um ihre Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern und eine positive Feedback-Kultur in ihrem Umfeld zu fördern.



TOBIAS PUCHNER

- 📍 leidenschaftlicher Experte in den Bereichen Bau, Immobilien und IT/ Digitalisierung
- 📍 Unternehmerischer Geist: u.a. Co-Founder eines international erfolgreichen Proptech Unternehmens
- 📍 der Mensch und das menschenbezogene Arbeiten stehen stets im Mittelpunkt
- 📍 begeisterter Sportler, Musiker & Teamplayer



ERFOLGREICH(ER) VERHANDELN IM GESCHÄFTSALLTAG

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



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

VERHANDLUNGEN FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE

Für diesen eintägigen Workshop wird der Hauptfokus auf die immobiliespezifische Dialogfähigkeit für den Umgang mit Verhandlungssituationen gelegt.

Dieses Training schult Mitarbeiter:innen der Immobilienbranche, die in ihrer täglichen Arbeit immer häufiger mit Verhandlungen mit Geschäftspartnern und Klienten zu tun haben. In unserem Fokus steht das professionelle Verhandeln, fernab von traditionellen Immobilien-Verkaufstrainings.

METHODE

Learning by doing:

Wir legen an diesem Seminartag großen Wert auf Praxisorientierung. Einerseits erhalten die Teilnehmer:innen allgemein nutzbare Tools für täglichen Herausforderungen, wie Preisverhandlungen in Zusammenhang mit Alleinvermittlungsaufträgen und Provisionen, etc. Die Wichtigkeit gewisse Informationen preiszugeben und andere durch geschickte Fragenstellungen einzuholen, um die Interessen hinter Verhandlungspositionen zu durchleuchten. Auch Rollen, wie man Angebote richtig formuliert und die gängigen „schmutzige Tricks“ werden angesprochen.

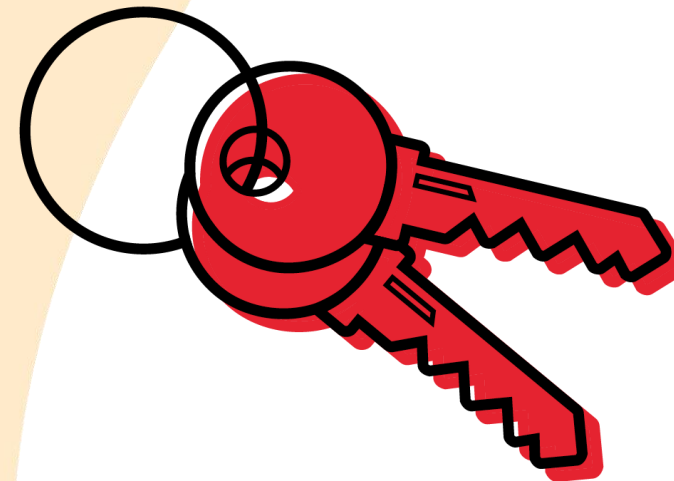
Andererseits wird mindestens 50% der Seminarzeit geübt – in Sparringsituationen mit dem Trainer sowie in der Kleingruppe und in Rollenspielen, um Gelerntes sofort umzusetzen. Methoden wie die kollektive Fallberatung sichern den individuellen Lernerfolg.

Das Niveau des Kurses ist auf Teilnehmer:innen abgestimmt, die grundsätzlich regelmäßig mit Verhandlungen zu tun haben und ihre Verhandlungsergebnisse verbessern wollen.



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



SCHLAGFERTIGKEIT

SICHER AUFTRETEN UND ÜBERZEUGEN

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.

METHODE

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



WERNER LANDSGEßELL

- 📌 Business-Trainer/Coach, Zertifizierter PERMA-Lead Berater
- 📌 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.

OPTIONAL

- 📍 Einzelcoaching

METHODE

- 📍 Methoden aus dem Schauspieltraining und Coaching
- 📍 Vermittlung psychologischen Hintergrundwissens



WERNER LANDSGEßELL

- 📍 Business-Trainer/Coach, Zertifizierter PERMA-Lead Berater
- 📍 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

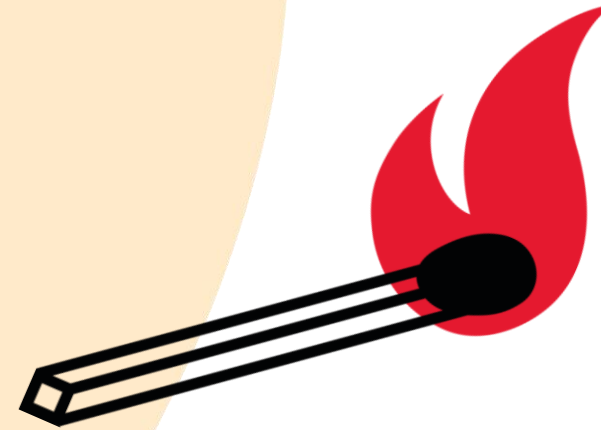
RESILIENZ – KRISEN WIDERSTEHEN

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



WERNER LANDSGEßELL

- 📍 Business-Trainer/Coach, Zertifizierter PERMA-Lead Berater
- 📍 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

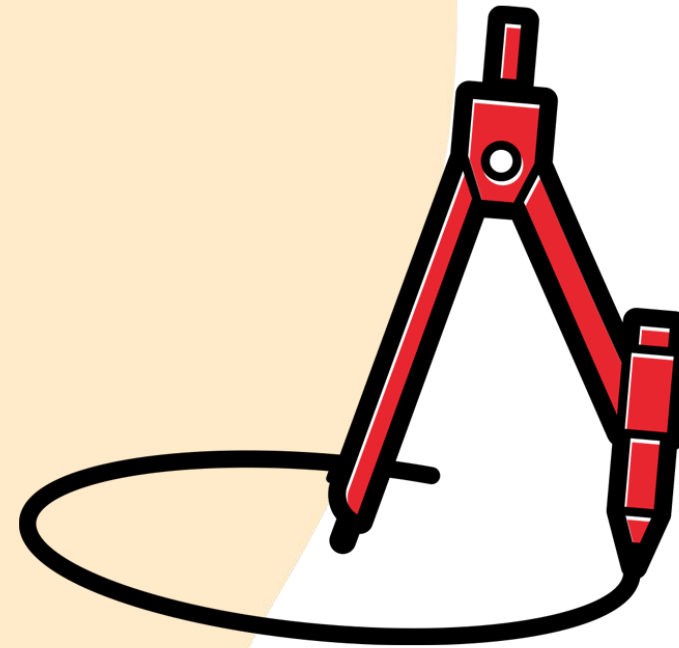
Das 360 Grad Stressmanagement-Konzept vereint Elemente aus den drei Säulen zur Stressbekämpfung: Arbeitsmanagement, Mentaltraining und Entspannungstraining.

- 📍 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.

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



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

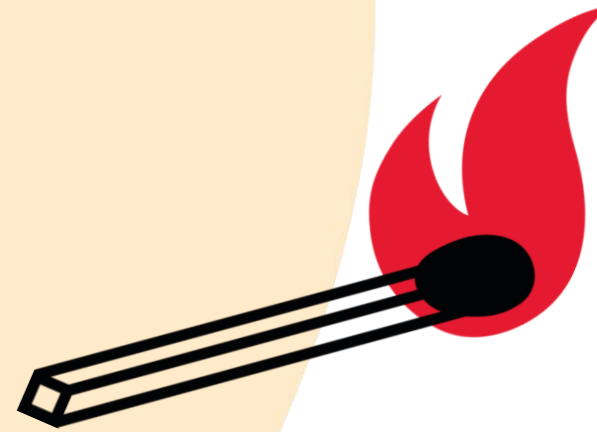
ZIELSETZUNG

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



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, Zertifizierter PERMA-Lead Berater
- 📍 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

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



CLEMENS DOPPLER

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

GEHIRNTRAINING -

WIE MAN SICH ALLES MERKT, SOGAR DIE WICHTIGEN DINGE

Entdecken Sie die faszinierende Welt des Gedächtnisses! Unser Training basiert auf den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen und zeigt Ihnen, wie Ihr Gehirn lernt und speichert. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Lernfähigkeit steigern, Ihre Konzentration verbessern und Ihr Gedächtnis langfristig fit halten können.

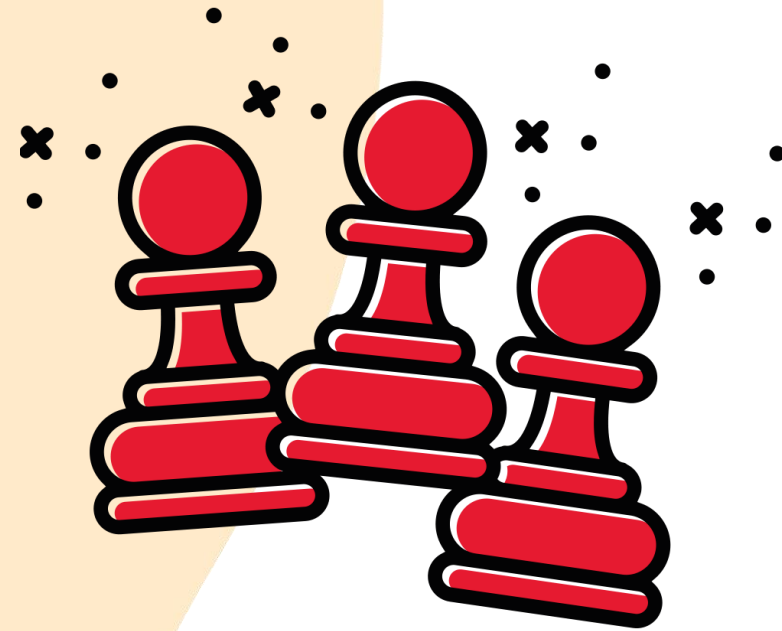
Jeder Mensch ist anders und hat individuelle Lernpräferenzen. In unserem Training entwickeln wir gemeinsam eine persönliche Lernstrategie, die auf die Bedürfnisse der Teilnehmenden zugeschnitten ist. Lernen Sie, wie Sie Ihr Gedächtnis optimal nutzen, um Ihre Ziele zu erreichen.

INHALTE

- 📌 **Die Funktionsweise des Gehirns:** Erfahren Sie, wie Ihr Gehirn lernt und speichert.
- 📌 **Effektive Lerntechniken:** Lernen Sie verschiedene Techniken kennen, um Informationen besser zu behalten.
- 📌 **Konzentrationsübungen:** Trainieren Sie Ihre Fähigkeit, sich auf eine Aufgabe zu konzentrieren.
- 📌 **Memotechniken:** Erlernen Sie kreative Methoden, um sich komplexe Informationen zu merken.

DER NUTZEN

- 📌 **Besseres Gedächtnis:** Merken Sie sich Namen, Zahlen, Fakten und Zusammenhänge leichter.
- 📌 **Höhere Lernfähigkeit:** Steigern Sie Ihre Fähigkeit, neue Informationen aufzunehmen und zu verarbeiten.
- 📌 **Mehr Konzentration:** Arbeiten Sie effizienter und konzentrierter.
- 📌 **Mehr Selbstvertrauen:** Überwinden Sie Lernblockaden und steigern Sie Ihr Selbstbewusstsein.



CHRISTOPHER SCHRENK

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

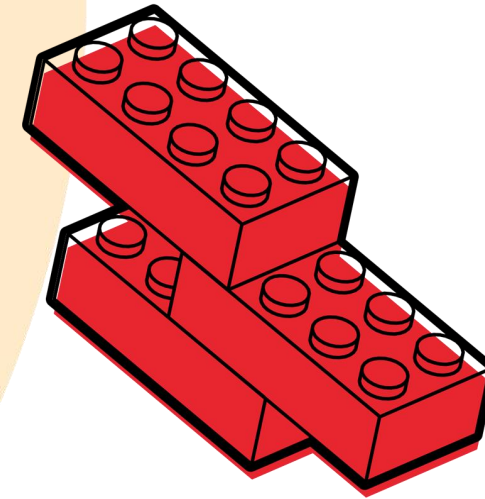
BAUEN STATT STREITEN – VERHANDLUNGSTECHNIKEN FÜR BAUPROFIS

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



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 **PIFF**

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 sich selbst, Produkte und Ihre Ideen besser. Gewinnen Sie neue Kund:innen und verkürzen interne Entscheidungsprozesse durch professionelle Entscheidungsgrundlagen. Lernen Sie die Grundlagen kennen 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 und den anderen Teilnehmer:innen
- 📌 Video-Aufzeichnungen (falls gewünscht)



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 Ausübung. Auch die Grundlagen für ONLINEs und -Präsentationen werden vermittelt. Lern- und Transferphasen in Eigenverantwortung der Teilnehmer:innen. Einzelsettings und Coaching nach Bedarf

METHODE

- 📌 Trainings-Grundlagen
- 📌 Methodik & Didaktik
- 📌 SeminarKonzeption & Präsentationstechniken
- 📌 Gruppendynamik
- 📌 Moderation & Grundlagen Konfliktmanagement



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, Zertifizierter PERMA-Lead Berater
- 📌 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

VOICEKEY

IHRE **STIMME** ALS WICHTIGSTES KOMMUNIKATIONSTRUMENT

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.

METHODE

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



DAMARIS SCHWAIGER

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

FINANCE & CONTROLLING

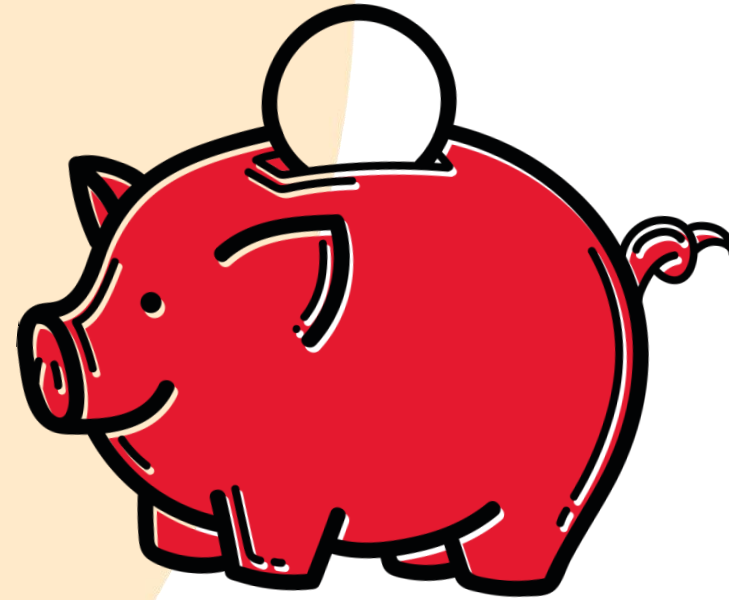
GRUNDLAGEN

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



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 Expert:in 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 anwendungsnahes, kompaktes BWL-Grundwissen für die Praxis – vermittelt anhand konkreter Beispiele.

INHALTE

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



CHRISTINA LANZENLECHNER

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

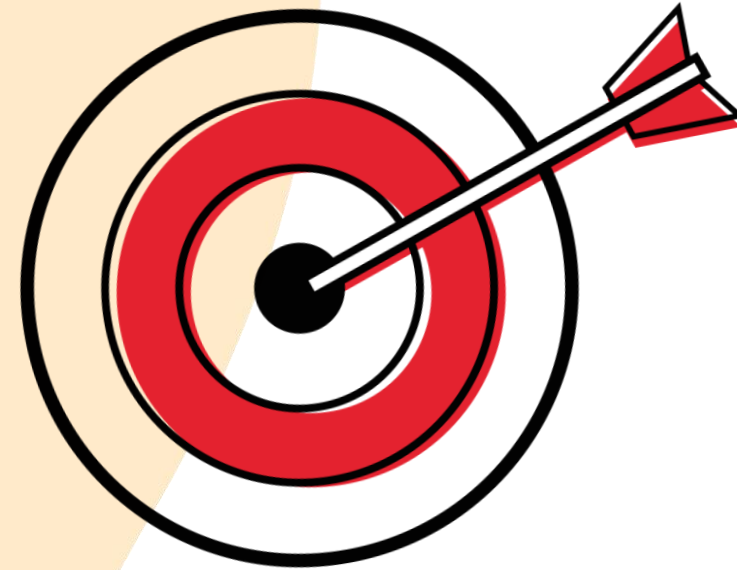
MINDSET & ERFOLG

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 Kund:innen-Kontakt zufriedenstellendere Ergebnisse und langfristige Kund:innenbindung.

INHALTE

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



DAMARIS SCHWAIGER

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

SPRINT

VON DER IDEE ZUM **VALIDIERTEN PROTOTYP** IN 5 TAGEN

Der Sprint ist ein fünftägiger Prozess zur Beantwortung kritischer Geschäftsfragen durch Design, Prototyping und das Testen von Ideen mit Kunden.

Der Design Sprint ist ein fünftägiger Prozess, der von Google Ventures entwickelt wurde, um schnell und effizient komplexe Probleme zu lösen und neue Ideen zu testen. Er kombiniert Design Thinking, schnelles Prototyping und Benutzertests, um innerhalb einer Woche von der Problemdefinition zur validierten Lösung zu gelangen. In diesem strukturierten Ablauf arbeiten interdisziplinäre Teams zusammen, um zu skizzieren, zu entscheiden, zu prototypisieren und zu testen, was in kurzer Zeit wertvolle Einblicke und konkrete Ergebnisse liefert. Der Design Sprint ermöglicht es Teams, Risiken zu minimieren und fundierte Entscheidungen zu treffen, bevor sie erhebliche Ressourcen in die Entwicklung investieren.



HANNES BAUMGARTNER

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

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ – EIN BLICK IN DIE ZUKUNFT

Erleben Sie die transformative Kraft der Künstlichen Intelligenz in unserem exklusiven vierstündigen Impulsseminar. Zunächst bieten wir Ihnen einen detaillierten Überblick über die Grundlagen, die Entwicklung und die aktuellen Trends der Künstlichen Intelligenz. Verstehen Sie, wie KI funktioniert und welche Potenziale sie für verschiedene Branchen bietet. Anschließend widmen wir uns praxisnahen Use Cases und zeigen Ihnen konkrete Anwendungsbeispiele und erfolgreiche Implementierungen in Unternehmen. Erfahren Sie, wie Sie KI gewinnbringend in Ihrem eigenen Geschäftsmodell einsetzen können. Nutzen Sie dieses Seminar, um die Chancen der KI zu entdecken und erste Schritte zur Integration in Ihrem Unternehmen zu gehen. Tauchen Sie ein in die Welt der Künstlichen Intelligenz und gestalten Sie die Zukunft aktiv mit.

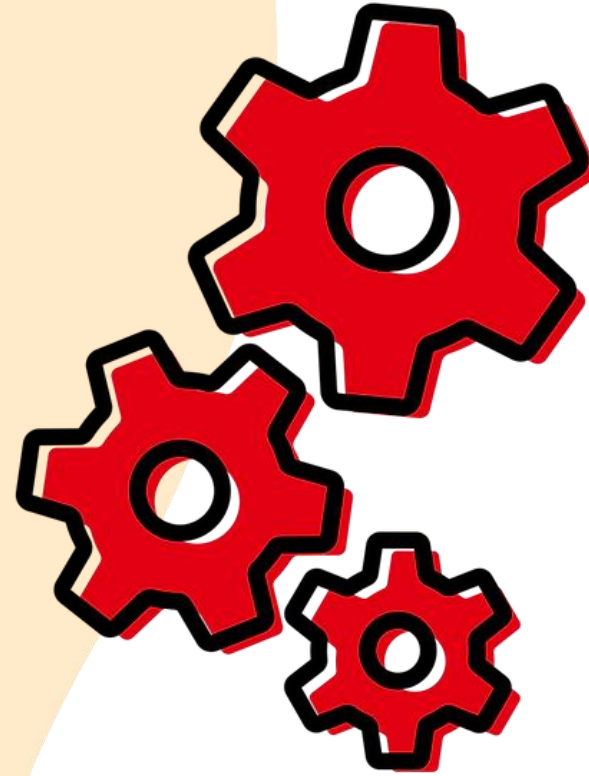


ROMAN ECKSCHLAGER

- 📍 Entrepreneur
- 📍 AI Strategy Consultant
- 📍 Marketing Enthusiast
- 📍 Sales Professional
- 📍 Networker

EINSATZ VON KI IM MARKETING

Revolutionieren Sie Ihre Marketingstrategien mit unserem eintägigen Workshop "Einsatz von KI im Marketing". Dieser Workshop richtet sich gezielt an Marketing-Profis, die die transformative Kraft der Künstlichen Intelligenz nutzen möchten, um ihre Kampagnen zu optimieren und ihre Zielgruppen noch präziser anzusprechen. Wir bieten Ihnen einen umfassenden Überblick über die neuesten Entwicklungen und Trends im Bereich KI und deren Anwendung im Marketing. Erfahren Sie praxisnahe Use Cases und lernen Sie, wie erfolgreiche Unternehmen KI-Tools einsetzen, um personalisierte Kampagnen zu erstellen, die Kundenbindung zu stärken und den ROI zu maximieren. Entdecken Sie, welche KI-basierten Werkzeuge und Techniken Ihnen helfen können, datengetriebene Entscheidungen zu treffen und Ihre Marketingprozesse zu automatisieren. Nutzen Sie diesen Workshop, um Ihre Fähigkeiten im Marketing zu erweitern und die Potenziale der Künstlichen Intelligenz für Ihren Erfolg zu entdecken.

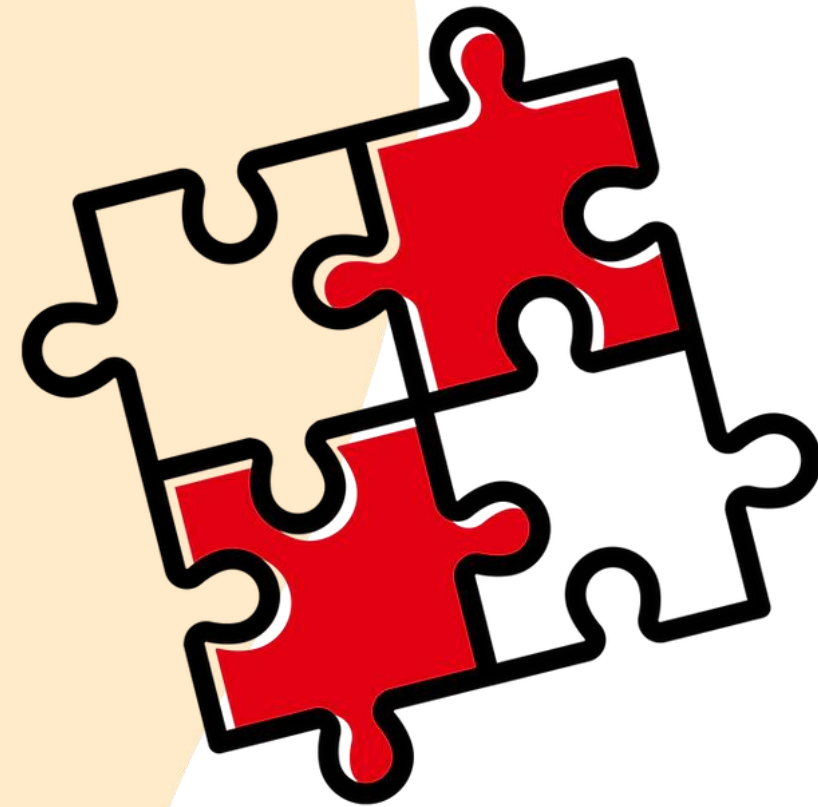


ROMAN ECKSCHLAGER

- ♥ Entrepreneur
- ♥ AI Strategy Consultant
- ♥ Marketing Enthusiast
- ♥ Sales Professional
- ♥ Networker

EINSATZ VON KI IM HR

Optimieren Sie Ihre Personalprozesse mit unserem eintägigen Workshop "Einsatz von KI im HR-Bereich". Dieser Workshop richtet sich gezielt an HR-Profis, die die Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz nutzen möchten, um ihre Personalstrategien zu verbessern und effizientere Abläufe zu schaffen. Wir bieten Ihnen einen umfassenden Überblick über die neuesten Entwicklungen und Trends im Bereich KI und deren Anwendung im Human Resources. Erfahren Sie praxisnahe Use Cases und lernen Sie, wie erfolgreiche Unternehmen KI-Tools einsetzen, um Rekrutierungsprozesse zu beschleunigen, die Mitarbeiterbindung zu verbessern und die Personalentwicklung zu fördern. Entdecken Sie, welche KI-basierten Werkzeuge und Techniken Ihnen helfen können, fundierte Entscheidungen zu treffen und Ihre HR-Prozesse zu optimieren.



ROMAN ECKSCHLAGER

- 📍 Entrepreneur
- 📍 AI Strategy Consultant
- 📍 Marketing Enthusiast
- 📍 Sales Professional
- 📍 Networker

PERSONA-BASED CUSTOMER JOURNEY

SO SIEHT DIE PERFEKTE KUND:INNENREISE AUS

Nutzen Sie Personas, um die User:innen-Experience an allen Touchpoints der Customer Journey zu optimieren.

Dieser Workshop zeigt Ihnen, wie Sie mithilfe von Personas eine optimale Customer Journey gestalten können. Sie lernen, Personas zu erstellen und zu nutzen, um die Customer Journey zu mappen und Touchpoints zu identifizieren. Ziel ist es, die Kund:innenreise und die UserInnen-Experience an allen Touchpoints durch gezielten Einsatz von Personas zu optimieren. Dieser Workshop richtet sich an Marketing-Teams, Produktentmanager:innen sowie UX-Designer:innen und bietet einen hohen Theorie-Praxis Transfer: Theoretische Inhalte werden direkt in praktische Übungen integriert.

METHODE

- 📍 Auf Basis der theoretischen Grundlagen wird auf praktische Anwendungen fokussiert
- 📍 Kollaboratives Arbeiten: Teamarbeit zur Förderung des Austauschs und der Zusammenarbeit
- 📍 Erstellung und Nutzung von Personas
- 📍 Mapping der Customer Journey
- 📍 Identifikation und Optimierung von Touchpoints



JULIA KRALL

- 📍 Fokus auf die Schnittstellen zwischen Markt- und Konsument:innenforschung, Methodenkompetenz und Marketing
- 📍 umfassende Anwendungsexpertise im Bereich der qualitativen und quantitativen Markt- und Konsument:innenforschung
- 📍 Know-How zur Deckung des Informationsbedarfs entlang von Produktentwicklungs- und Innovationsprozessen
- 📍 Langjährige Lehrerfahrung im tertiären Bildungsbereich

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.



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



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



CHRISTOPHER SCHRENK

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

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 Trainingskonzepte (z.B. Issue-Map)
- 📍 Starker Kundenfokus (Branche/Aufgaben)
- 📍 Digitales Feedback statt Vokabelheft
- 📍 Spaß inklusive



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

CommKey
THE MINDSET FACTORY

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

THEMEN

IHREN VERTRIEB PUSHEN

...

SALES



SALES FÜR KEY ACCOUNT 1

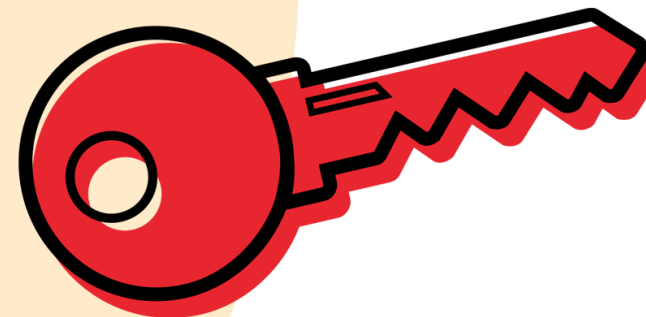
Helfen Sie Ihren Mitarbeiter:innen Verkaufsprofis zu werden – vom Mindset über die Erstsprache bis zum Abschluss souverän aufzutreten und konsequent zu handeln.

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.

METHODE

- 📍 Übungsbasiertes Praxislernen



DAMARIS SCHWAIGER

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



LUKAS HETZENDORFER

- 📍 Marketing Experte mit der Erfahrung von Google und T-Mobile
- 📍 Sales mit Fokus auf Digitalisierung
- 📍 Unternehmenskultur, Leadership und "New Work"

SALES FÜR KEY ACCOUNT 2

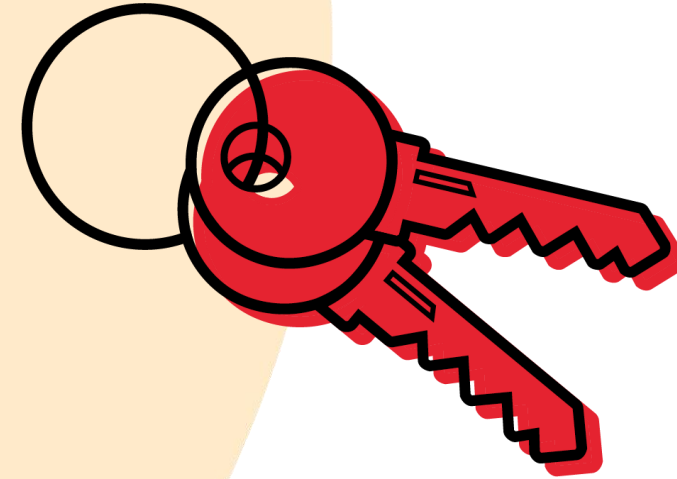
Helfen Sie Ihren Mitarbeiter:innen Verkaufsprofis zu werden – Drehbücher für perfekte Verkaufsgespräche selbst zu entwickeln und in jeder Situation den passenden rhetorischen Kunstgriff parat zu haben. Aus Erfahrungsberichten werden Best Practices erarbeitet. Verkaufserfahrung wird vorausgesetzt.

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.

METHODE

- 📍 Übungsbasiertes Praxislernen



DAMARIS SCHWAIGER

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



LUKAS HETZENDORFER

- 📍 Marketing Experte mit der Erfahrung von Google und T-Mobile
- 📍 Sales mit Fokus auf Digitalisierung
- 📍 Unternehmenskultur, Leadership und "New Work"

SOCIAL SELLING MIT LINKEDIN

MEHR KUND:INNEN 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 die Teilnehmer:innen im zwei Wochen-Rhythmus geoached werden und die bestehenden Abläufe optimiert werden.



ROMAN ECKSCHLAGER

- 📌 Entrepreneur
- 📌 AI Strategy Consultant
- 📌 Marketing Enthusiast
- 📌 Sales Professional
- 📌 Networker



LUKAS HETZENDORFER

- 📌 Marketing Experte mit der Erfahrung von Google und T-Mobile
- 📌 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.

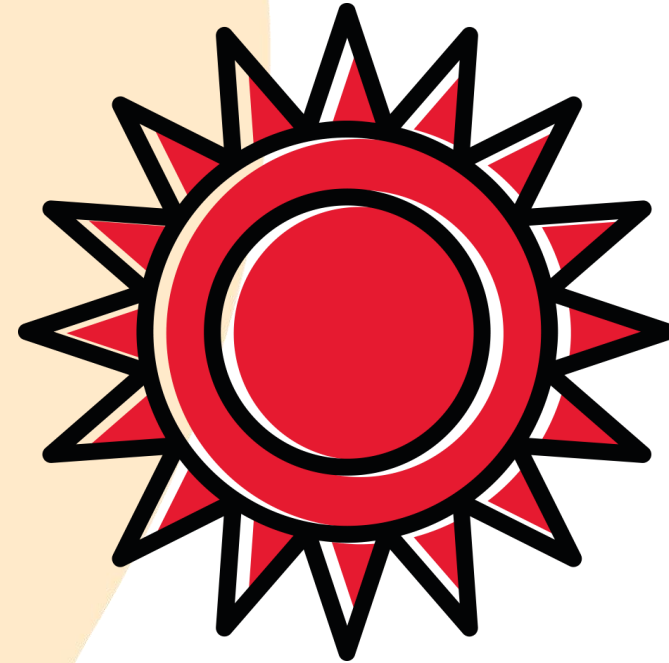


ROMAN ECKSCHLAGER

- 📍 Entrepreneur
- 📍 AI Strategy Consultant
- 📍 Marketing Enthusiast
- 📍 Sales Professional
- 📍 Networker

EINSATZ VON KI IM SALES

Maximieren Sie Ihren Vertriebs Erfolg mit unserem eintägigen Workshop "Einsatz von KI im Sales". Dieser Workshop richtet sich gezielt an Sales-Profis, die die transformative Kraft der Künstlichen Intelligenz nutzen möchten, um ihre Verkaufsprozesse zu optimieren und ihre Umsätze zu steigern. Wir bieten Ihnen einen umfassenden Überblick über die aktuellen Trends und Entwicklungen im Bereich KI und deren Anwendung im Vertrieb. Lernen Sie praxisnahe Use Cases kennen und entdecken Sie, wie erfolgreiche Unternehmen KI-Tools einsetzen, um effizientere und effektivere Sales-Prozesse zu gestalten. Erfahren Sie, welche KI-basierten Werkzeuge und Techniken Sie nutzen können, um Ihre Verkaufsstrategien zu verfeinern und bessere Ergebnisse zu erzielen. Nutzen Sie diesen Workshop, um Ihre Fähigkeiten im Vertrieb zu erweitern und die Potenziale der Künstlichen Intelligenz für Ihren Erfolg zu entdecken.

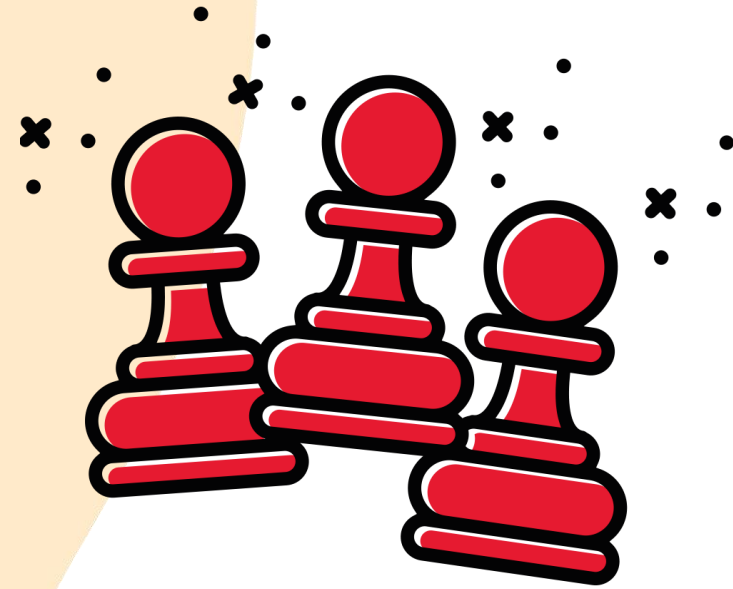


ROMAN ECKSCHLAGER

- ♥ Entrepreneur
- ♥ AI Strategy Consultant
- ♥ Marketing Enthusiast
- ♥ Sales Professional
- ♥ Networker

DIGITALES NETWORKING UND COMMUNITY MANAGEMENT

Zufriedene Kunden sind für Unternehmen wichtig. Eine 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.



ROMAN ECKSCHLAGER

- 📍 Entrepreneur
- 📍 AI Strategy Consultant
- 📍 Marketing Enthusiast
- 📍 Sales Professional
- 📍 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.

SETTINGS

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



DAMARIS SCHWAIGER

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



WERNER LANDSGEßEL

- 📍 Business-Trainer/Coach, Zertifizierter PERMA-Lead Berater
- 📍 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



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.

SETTINGS

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



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, Zertifizierter PERMA-Lead Berater
- 📍 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



TELEFON-AKQUISE & VERKAUF

DER KLASSIKER ALS UMSATZRETTER

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.

METHODE

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



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.

METHODE

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



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.

METHODE

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



DAMARIS SCHWAIGER

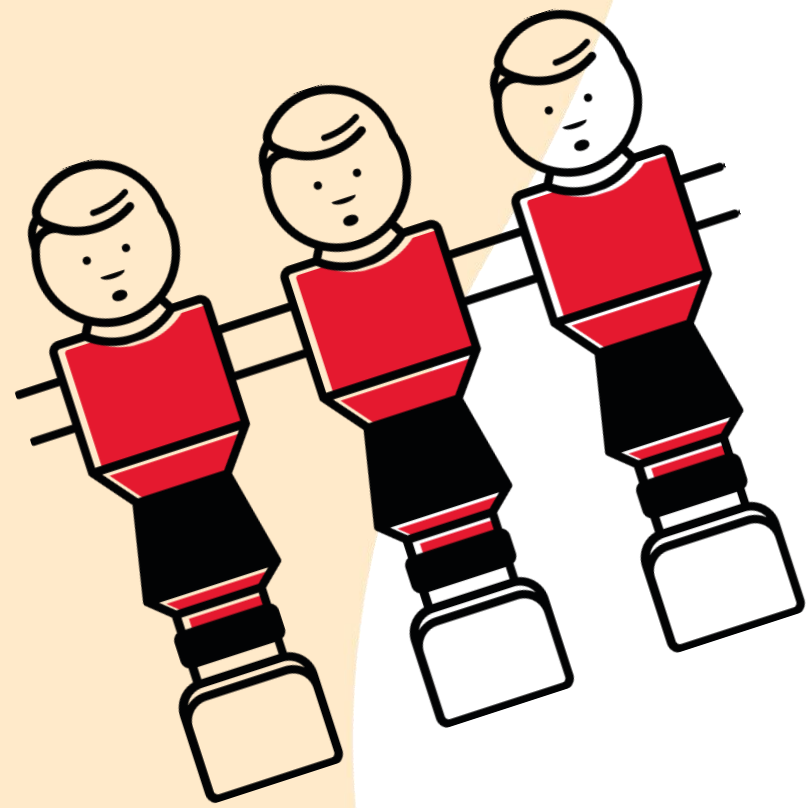
- 📍 Business-Trainerin/Coach/Consulterin, Konfliktmanagerin
- 📍 Expertin für Sales und Kommunikation, Teambuildings, TTT-Lehrgänge, persönlicher Auftritt, Stimme, Sprechen, Rhetorik, Konfliktmanagement & Einwandbehandlung

THEMEN

IHRE TEAMS STÄRKEN

...

TEAMS



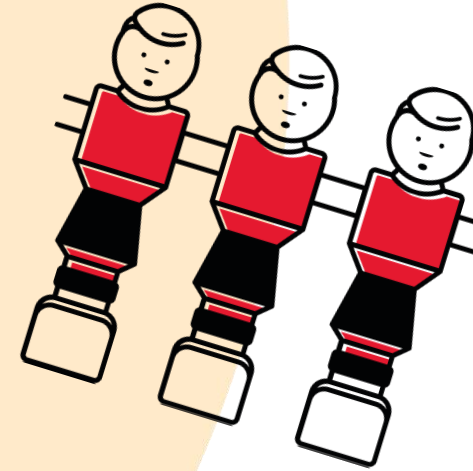
TEAMENTWICKLUNG

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.

METHODEN & INHALTE

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



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

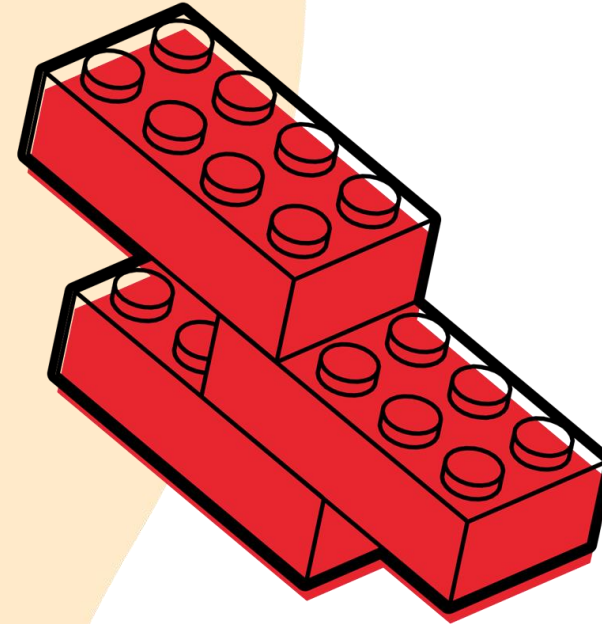
TEAMBUILDING MIT SPASSFAKTOR

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



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



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 Projektleitungserfahrung
- 📌 Eingetragener Mediator
- 📌 Experte in der Abwicklung komplexer Bauprojekten mit internationalen Teams

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 Kund:innen 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



LUKAS HETZENDORFER

- 📌 Marketing Experte mit der Erfahrung von Google und T-Mobile
- 📌 Sales mit Fokus auf Digitalisierung
- 📌 Unternehmenskultur, Leadership und "New Work"

CULTURE CLASH

MISSVERSTÄNDNISSE VERMEIDEN UND **BEZIEHUNGEN** AUFBAUEN

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



MARTIN KNOPF

- 📍 Langjährige Projektleitungserfahrung
- 📍 Eingetragener Mediator
- 📍 Experte in der Abwicklung komplexer Bauprojekten mit internationalen Teams

GENERATIONENMANAGEMENT

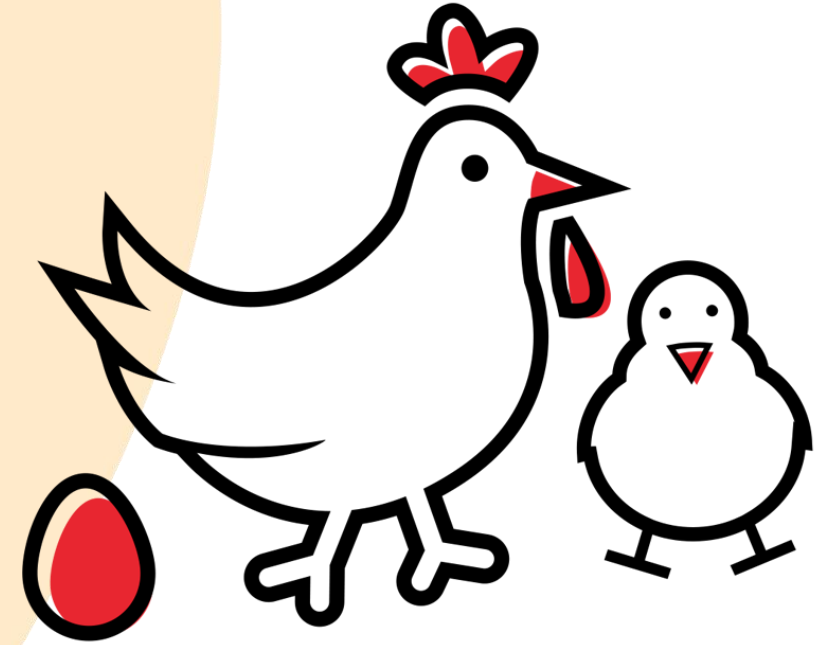
Jede Generation hat besondere Vorzüge und gemeinsam profitieren alle Mitarbeiter:innen und das Unternehmen von aktivem Generationenmanagement.

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 Mitarbeiter:innenzufriedenheit 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



LUKAS HETZENDORFER

- 📍 Marketing Experte mit der Erfahrung von Google und T-Mobile
- 📍 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



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

TEAMWORK MAKES THE DREAM WORK – DIE DNA VON HOCHLEISTUNGSTEAMS IM SPITZENSORT

Die Entstehung von Hochleistungsteams im Spitzensport ist ein komplexer Prozess, der durch mehrere entscheidende Faktoren beeinflusst wird.

Oft sind es die gleichen Herausforderungen, die Teams im Spitzensport und in der Wirtschaft auf die Probe stellen - egal ob es sich dabei um kleine oder große Teams handelt.

Ich habe in meiner 25 Jahre langen Spitzensportkarriere mit vielen verschiedenen Persönlichkeiten zusammenarbeiten und große internationale Erfolge feiern dürfen.

Mit praxisnahen Tipps und Tricks veranschauliche ich, wie sich eine Gruppe zu einem Hochleistungsteam entwickeln kann.

Praxisthemen aus dem Spitzensport in die Business Welt transferiert:

INHALTE

- 📍 Vom „Team oft Stars“ zum „Starteam“
- 📍 Bedeutung einer starken und konstruktiven Feedbackkultur
- 📍 Fundament Vertrauen im Team
- 📍 Definierte Rollenverteilung
- 📍 Entwicklungsstufen von Hochleistungsteams
- 📍 Hierarchie war gestern - Führen von Innen nach Außen
- 📍 Interaktive Übungen zur Stärkung des „Wir-Gefühls“
- 📍 Q&A Session für Fragen und Diskussionen



CLEMENS DOPPLER

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

SCHWIERIGE GESPRÄCHE

WIE MAN GEZIELT THEMEN BESPRICHT, DIE AM MEISTEN BEWEGEN.

Belastende Konflikte entstehen nicht von heute auf morgen. Meistens bewegen sich die Teilnehmer:innen gemeinsam in einer Spirale immer tiefer in den Konflikt hinein.

Am Beginn einer solchen Spirale stehen oft unausgesprochene kleine Missverständnisse und/oder Bitten.

Genau hier setzt unser neues Format an. Bereits bewegende Themen frühzeitig zu erkennen und anzusprechen, um gemeinsam eine Lösung zu erarbeiten, statt sich in einem Konflikt zu verlieren.

Darüber hinaus werden auch herausfordernde Situationen beleuchtet, in denen es immer wieder schwer fällt, Mitarbeiter:innen oder Kolleg:innen, aus Angst vor deren Reaktion, anzusprechen: bspw. bei der Annahme einer hohen psychischen Belastung oder Suchtproblematik oder dem erforderlichen Feedback im Rahmen eines Mitarbeiter:innen-Gesprächs.

METHODE

- 📍 Gruppenübungen
- 📍 Selbstreflexion
- 📍 Theorieinput
- 📍 Simulationen



MARTIN KNOPF

- 📍 Langjährige Projektleitungserfahrung
- 📍 Eingetragener Mediator
- 📍 Experte in der Abwicklung komplexer Bauprojekten mit internationalen Teams



WERNER LANDSGEßELL

- 📍 Business-Trainer/Coach, Zertifizierter PERMA-Lead Berater
- 📍 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

HAPPINESS MANAGEMENT – VOM HAMSTERRAD ZUM GLÜCKSRAD

Happiness Management ist ein innovatives Konzept, das wissenschaftliche Erkenntnisse mit praktischen Übungen verbindet, um Ihr persönliches Glücksempfinden und Ihre Lebenszufriedenheit zu steigern, was die Grundlage für professionellen Erfolg ist. Ständiger Termindruck, hohe Leistungsanforderungen und die permanente Konfrontation mit Informationen und Reizen lassen uns häufig gestresst und ausgelaugt zurück. Doch wie lässt sich das eigene Glücksempfinden stärken und ein rundum erfülltes Leben gestalten?

Happiness Management bietet hierfür einen innovativen Ansatz, der wissenschaftliche Erkenntnisse mit praktischen Übungen verbindet. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie die wichtigsten Faktoren des Glücks in Ihrem beruflichen und privaten Leben positiv beeinflussen können und tägliche Gewohnheiten entwickeln, die Ihnen Energie geben, und nicht nehmen. Wir beleuchten alle Aspekte unseres Alltags: Einstellungen und Gedanken, das Arbeitsumfeld, der biologische Rhythmus, die Ernährung, die Bewegung sowie alle Faktoren, die unser Glückselbst beeinflussen.

METHODE

- 📍 Sofort umsetzbare Tipps und Übungen, die Sie direkt in Ihren Alltag integrieren können.
- 📍 Fundiertes Wissen aus der Glücksforschung und Psychologie. Unsere Trainer bringen Ihr Fachwissen von den besten Unternehmen der Welt, unter anderem Google, und Ihre aktive Zeit als Schauspieler ein.
- 📍 Praktische Übungen, die Ihnen helfen, Ihr Glücksempfinden zu stärken.



LUKAS HETZENDORFER

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



WERNER LANDSGEßELL

- 📍 Business-Trainer/Coach, Zertifizierter PERMA-Lead Berater
- 📍 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

THEMEN

**IHRE UNTERNEHMENSWEITEN
STÄRKEN AUSBAUEN**

...

**UNTERNEHMENS-
KULTUR**



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.

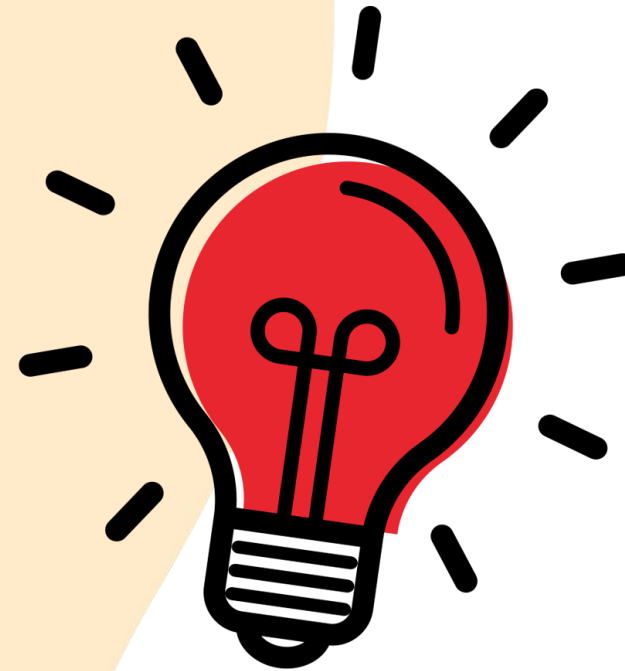
Teilnehmer:innen erhalten theoretischen Input, was Innovation bedeutet, warum es relevant ist und lernen, wie sie im eigenen Unternehmen erfolgreich damit umgehen.

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



HANNES BAUMGARTNER

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

INTRAPRENEURSHIP

UNTERNEHMERISCHES DENKEN UND HANDELN FÜR MITARBEITER:INNEN

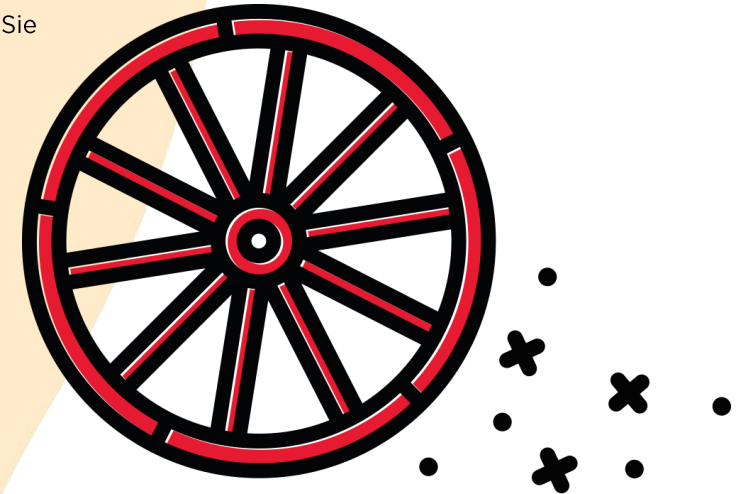
Intrapreneurship setzt sich aus den englischen Wörtern „intracorporate“ („unternehmensintern“) und „Entrepreneurship“ („Unternehmertum“) zusammen. Mitarbeiter:innen wollen in und für Unternehmen unternehmerisch denken und handeln. Sie wollen möglichst revolutionäre Ideen entwickeln und umsetzen, um ihr 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:innen-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



HANNES BAUMGARTNER

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

INNOVATIVE RECRUITING GESPRÄCHE

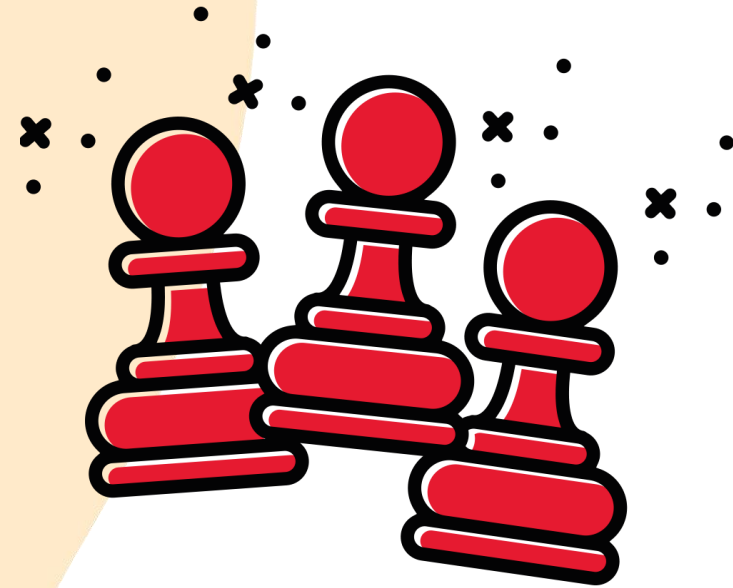
DIE LÖSUNG, UM QUALIFIZIERTE MITARBEITER:INNEN ZU GEWINNEN

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 Mitarbeiter:innen 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



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

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.



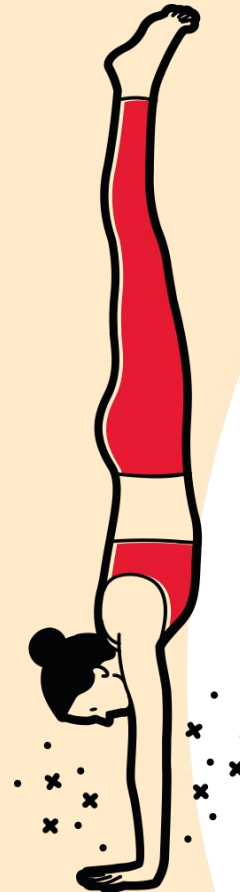
DAMARIS SCHWAIGER

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



JULIA KRALL

- Fokus auf die Schnittstellen zwischen Markt- und Konsument:innenforschung, Methodenkompetenz und Marketing
- umfassende Anwendungsexpertise im Bereich der qualitativen und quantitativen Markt- und Konsument:innenforschung
- Know-How zur Deckung des Informationsbedarfs entlang von Produktentwicklungs- und Innovationsprozessen
- Langjährige Lehrerfahrung im tertiären Bildungsbereich



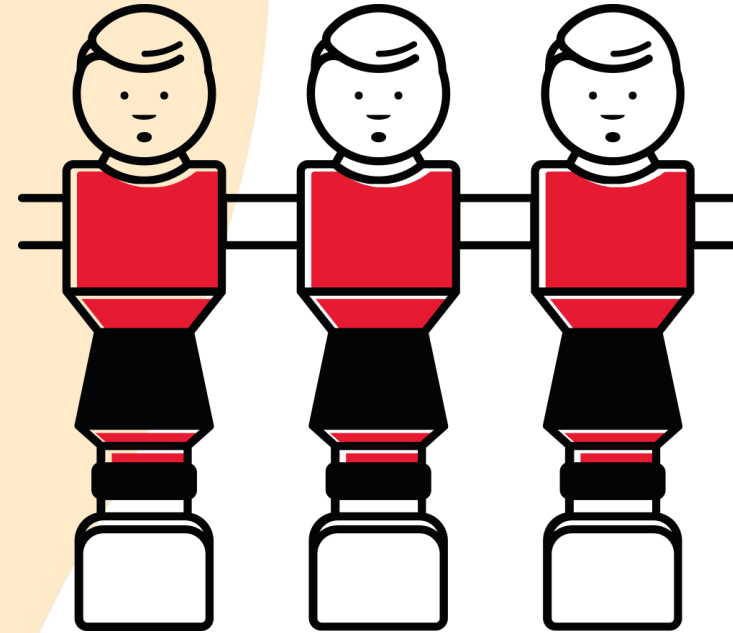
CHANGE MANAGEMENT IN TEAMS

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 Know-how 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



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

FEHLERKULTUR

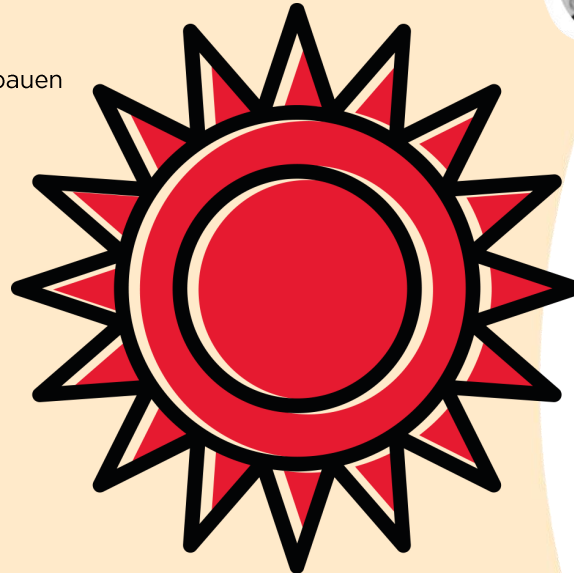
FEHLER **ERLAUBT** – WARUM PSYCHOLOGISCH **SICHERE TEAMS** BESSER PERFORMEN

High Performing Teams zeichnen sich laut Amy Edmondson, Harvard Business School, durch gelebte Fehlerkultur auf Basis psychologischer Sicherheit aus. Wir unterstützen Ihre Führungskräfte, die Grundlage für gute Zusammenarbeit und Teamspirit zu schaffen.

Organisationen und ihre Führungskräfte profitieren enorm, wenn Mitarbeiter:innen sich trauen, den Mund aufzumachen. Dies kann nur an einem psychologisch sicheren Arbeitsplatz geschehen, ohne diffuse Ängste vor der Führungskraft. Wie ihre Führungskräfte dieses Umfeld schaffen können und wie der konstruktive Umgang mit Fehlern zu einer höheren Performance führt, wird im Rahmen dieser Begleitung vermittelt.

INHALTE

- 📌 Basics Organisationsentwicklung
- 📌 Psychologische Sicherheit & Fehlerquote
- 📌 Offen über Fehler reden & lernen
- 📌 Die angstfreie Organisation
- 📌 Schaffen eines psychologisch sicheren Arbeitsumfelds
- 📌 Wie Führungskräfte positive Beziehungen zu ihrem Team aufbauen



HANNES BAUMGARTNER

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



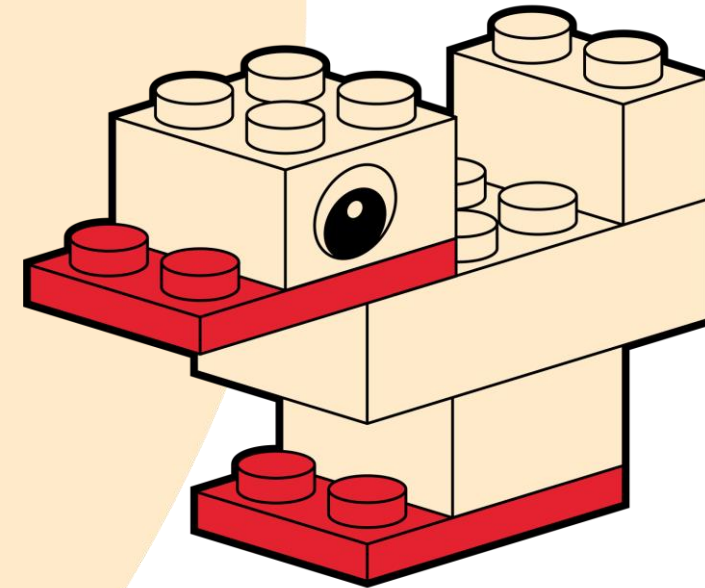
DAMARIS SCHWAIGER

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

LEGO SERIOUS PLAY WORKSHOPS – KREATIVE LÖSUNGEN FINDEN

Das Finden kreativer, innovativer Lösungen, Visionen und Ansätze für Wertearbeit, Teamentwicklungen, Kulturwandel, Prozessoptimierungen, neue Wege der Zusammenarbeit, ebenso wie Produktentwicklungen und Customer Journeys ist mittels Lego Serious Play möglich.

Mittels Nutzung der Kreativmethode Lego Serious Play wird das kreative und vernetzte Denken der Teilnehmer:innen angeregt. Alle Sinne werden angesprochen und die Verankerung des Erarbeiteten in Stories und Bildern wird gefördert. Lego Serious Play ist eine Möglichkeit, Lösungen für neue und evidente Themen mit spielerischem, abstraktem Zugang zu finden. Jeder Gedanke, jedes Vorhaben wird in Form von dreidimensionalen Lego-Modellen visualisiert. Erkenntnisse werden gesammelt und in konkreten ToDo's formuliert. Alle Teilnehmer:innen sind involviert. Der Fokus liegt auf Ideen, fernab von Positionen. Sinnstiftende Kommunikation und Lösungskompetenz wird gefördert.



DAMARIS SCHWAIGER

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

FOKUS INTERSEKTIONALITÄT

Lebensrealitäten von verschiedenen Menschen besser verstehen und dadurch Angebote noch stärker nach diversen Bedürfnissen ausrichten.

Wie kann ich die Bedürfnisse verschiedener Menschen besser verstehen, um sowohl mein Angebot als auch unser kollegiales Miteinander besser gestalten zu können?

Diese Frage werden wir mit Hilfe des Ansatzes der Intersektionalität – die Perspektive auf Mehrfachdiskriminierung – beleuchten und beantworten.

Ziel ist es im Anschluss die jeweilige Zielgruppe noch besser abholen zu können.

METHODE

- 📌 Gruppenübungen
- 📌 Selbstreflexion
- 📌 Theorieinput
- 📌 Simulationen



MARTIN KNOPF

- 📌 Langjährige Projektleitungserfahrung
- 📌 Eingetragener Mediator
- 📌 Experte in der Abwicklung komplexer Bauprojekten mit internationalen Teams

VIelfALT ALS STÄRKE –

ERFOLGREICHES KONFLIKTMANAGEMENT IN VIelfÄLTIGEN TEAMS

Entdecken Sie die Bedeutung von Vielfalt und Inklusion am Arbeitsplatz, sowie deren Einfluss auf Ihr Team und die Unternehmenskultur. Lernen Sie spezielle Herausforderungen im Umgang mit Konflikten in diversen Teams zu bewältigen und entwickeln Sie Strategien zur konfliktfreien Kommunikation.

Sie erhalten praktische Fähigkeiten, um effektiv mit unterschiedlichen Hintergründen umzugehen und die Zusammenarbeit in Ihrem Team zu stärken. Anhand von erprobten Techniken und Strategien zur Konfliktlösung, lernen Sie mit Konfliktsituationen umzugehen und tragfähige Lösungen gemeinsam mit Ihrem Team zu entwickeln.

METHODE

- 📍 Theorieimpulse in das Thema Vielfalt und Inklusion
- 📍 Analyse der besonderen Herausforderungen beim Konfliktmanagement in diversen Teams
- 📍 Praktische Übungen zur interkulturellen Sensibilisierung und Konfliktprävention
- 📍 Gruppenarbeiten zur Anwendung des Gelernten in realen Konfliktsituationen
- 📍 Vertiefung der Konfliktlösungstechniken und- strategien



LUKAS HETZENDORFER

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



MARTIN KNOPF

- 📍 Langjährige Projektleitungserfahrung
- 📍 Eingetragener Mediator
- 📍 Experte in der Abwicklung komplexer Bauprojekten mit internationalen Teams



JULIA CENCIG

- 📍 Schauspielerin (Kommissarin in Soko Kitzbühel u.v.m.)
- 📍 Kopf des Jahres in Kunst u. Kultur 2022
- 📍 Female Empowerment, Gender u. -Diversity Expertin
- 📍 Fachtrainerin

CommKey
THE MINDSET FACTORY

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

DIE VIelfALT-WERKSTATT

In unserer interaktiven Werkstatt bauen wir gemeinsam eine inklusive Welt: Positive und negative Voreinstellung gegenüber Personengruppen sind tief in uns verwurzelt, aber sie lassen sich verändern. In diesem Seminar lernen wir, wie Vorurteile entstehen, welche Auswirkungen sie haben und wie wir sie aktiv bekämpfen können. Mit praktischen Tools und Strategien machen wir uns auf den Weg zu einem offeneren und toleranteren Miteinander. Wir erarbeiten kreative Lösungsansätze für eine vielfältigere und gerechtere Gesellschaft. Mit Spaß und Engagement entwickeln wir neue Perspektiven und stärken unser Bewusstsein für Vielfalt.



LUKAS HETZENDORFER

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



JULIA CENCIG

- 📍 Schauspielerin (Kommissarin in Soko Kitzbühel u.v.m.)
- 📍 Kopf des Jahres in Kunst u. Kultur 2022
- 📍 Female Empowerment, Gender u. -Diversity Expertin
- 📍 Fachtrainerin

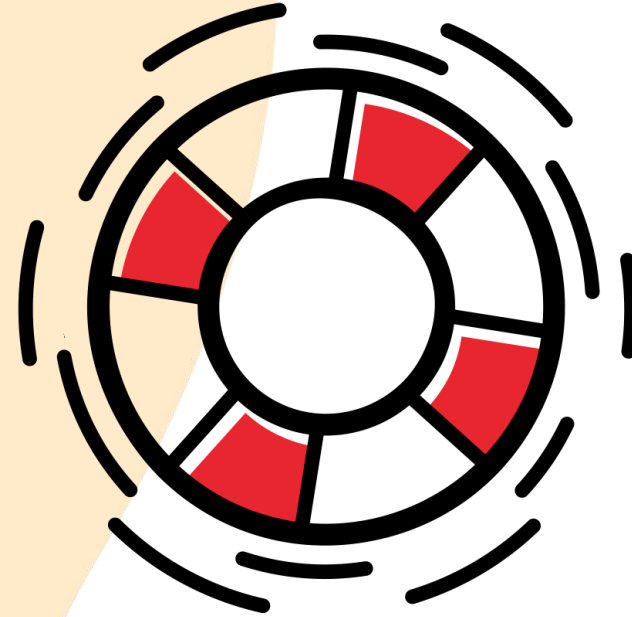
AKTIVES KRISEMANAGEMENT

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



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

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:innen oder auf das employer branding besprochen.

METHODE

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



DI DR. EMMERICH HAIMER

- ↳ Kooperation mit Expert:innen der FH Wr. Neustadt / Campus Wieselburg
- ↳ Studiengangsleitung : Nachhaltige Produktion & Kreislaufwirtschaft

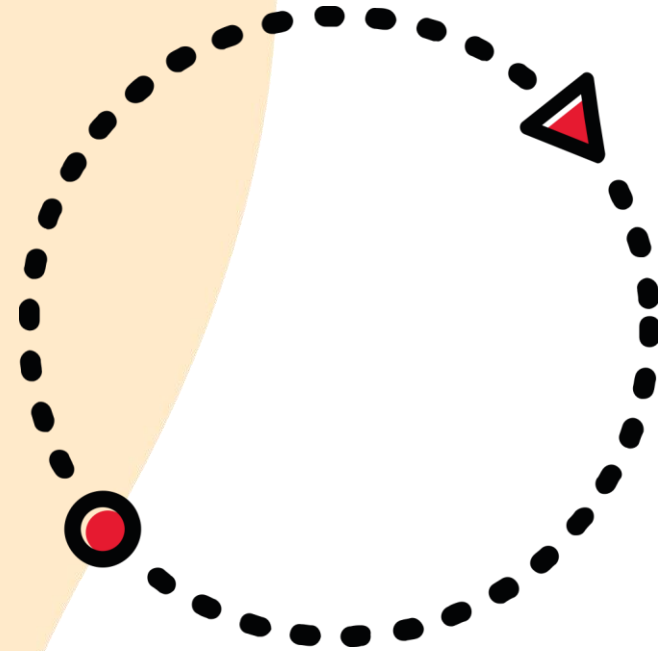
ZIRKULÄR STATT LINEAR

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!

METHODE

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



DI DR. EMMERICH HAIMER

- 📍 Kooperation mit Expert:innen der FH Wr. Neustadt / Campus Wieselburg
- 📍 Studiengangsleitung : Nachhaltige Produktion & Kreislaufwirtschaft

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



GEORG ROYER

- 📌 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



DAMARIS SCHWAIGER

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



GEORG ROYER

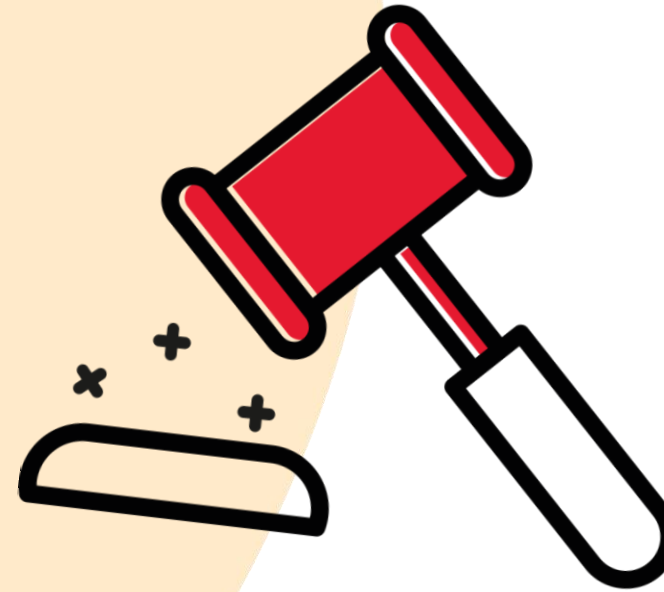
- 📍 Compliance
- 📍 Aspekte zivil-, öffentlich- und strafrechtlicher Haftungen
- 📍 Vermeidung von Haftungen

COMPLIANCE IM UNTERNEHMEN LEBEN

Es gibt einen Code of Conduct im Unternehmen aber kein/e Mitarbeiter:in 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



DAMARIS SCHWAIGER

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



GEORG ROYER

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

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



GEORG ROYER

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

THEMEN

**IHRE BEGLEITUNG FÜR
VERÄNDERUNGEN**

...

BERATUNG



ORGANISATIONSENTWICKLUNG

Unternehmen sind lebende Organismen, die durch äußere oder innere Faktoren ständigem Wandel bedürfen, um weiterhin zukunftsorientiert zu performen. Wir begleiten Sie sowohl im Rahmen von Trainings zur Vermittlung des Know Hows zu Organisationsentwicklung, als auch begleiten und beraten wir Sie in der Umsetzung.

Organisationen sind holistische Gebilde, die einerseits Teilbereiche, Einzelfunktionen, Prozesse und vieles mehr beinhalten, aber andererseits eingebunden sind in Märkte und übergreifende Wertschöpfungssysteme. Gewinner:innen in dynamisch-komplexen Umfeldern sind jene, die den nächsten funktionsfähigen evolutionären Schritt finden. Basierend auf den 5 Säulen Organisationsstruktur - Unternehmenskultur - Personalmanagement - Change Management - Innovation ist Organisationsentwicklung ein geplanter, systematischer und langfristiger Prozess der Veränderung und Weiterentwicklung eines Unternehmens unter größtmöglicher Beteiligung aller Betroffenen.



DAMARIS SCHWAIGER

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



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

PERMA-LEAD®: LEADERSHIP POTENZIAL- UND ORGANISATIONSKULTURANALYSE

PERMA-Lead® ist ein vom Wirtschafts- und Organisationspsychologen Dr. Markus Ebner entwickelter Positive Leadership Ansatz, der konkrete Verhaltensweisen für Führungsverhalten beschreibt, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter positiv beeinflussen. Auf Basis dieses Ansatzes liegen organisationspsychologisch fundierte Testverfahren vor, die einerseits einen differenzierten Überblick über das derzeitige Führungsverhalten geben und andererseits die Richtung für die weitere Gestaltung und Entwicklung der Führungskultur weisen. Folgende Verfahren können, aufeinander aufbauend, eingesetzt werden:

PERMA Lead Profiler

Dabei wird ersichtlich, in welchem der PERMA-Lead-Bereiche die Führungskraft bereits aus dem vollen Potenzial schöpft und in welchen Bereichen es noch Entwicklungspotenzial gibt. Als Resultat bekommt die Führungskraft einen 13-seitigen Auswertebereich. Zusätzlich werden die eigenen Erwartungen der Führungskraft an sich selbst erhoben und dem Verhalten gegenübergestellt.

360°-Feedback Leadership- und Managementkompetenzen

Dabei wird die Selbsteinschätzung der Führungskraft drei weiteren Fremdeinschätzungen gegenübergestellt: jener der Mitarbeiter:innen, jener der/s Vorgesetzten dieser Führungskraft und einer dritten Gruppe, die meistens aus gleichrangigen Kolleg:innen zusammengesetzt ist. Zusätzlich zu den im PERMA-Lead Profiler erhobenen Faktoren werden weitere Managementkompetenzen miterhoben. Als Einsatzmöglichkeiten eignen sich jede Form der Weiterentwicklung von Führungskräften und regelmäßige Standortbestimmungen.

Sowohl beim Profiler als auch beim 360°-Feedback werden in vertraulichen Auswertecoachings konkrete Maßnahmen für den eigenen Bereich abgeleitet.

Führungs- und Organisationskulturanalyse

Aus den Ergebnissen mehrerer 360°-Feedbacks wird ein Gesamtüberblick über die derzeitige unternehmensweite Führungs- und Organisationskultur berechnet.

Anschließend wird gegenübergestellt, wie die derzeitige Führungskultur von den unterschiedlichen befragten Gruppen (alle Mitarbeiter:innen, alle Führungskräfte, alle Kolleg:innen) wahrgenommen wird und welche Erwartungen sie generell an Führungsverhalten und Managementkompetenzen haben.

Weiters wird sichtbar, wie die Organisationskultur erlebt wird und welche Verhaltensweisen der Mitarbeiter:innen als erwünscht bzw. weniger erwünscht erlebt werden. Eine begleitende Führungs- und Organisationskulturanalyse bietet die Möglichkeit einer exakten Diagnose der Organisationskultur.



WERNER LANDSGEßELL

- 📍 Business-Trainer/Coach, Zertifizierter PERMA-Lead Berater
- 📍 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

PROCESS MINING

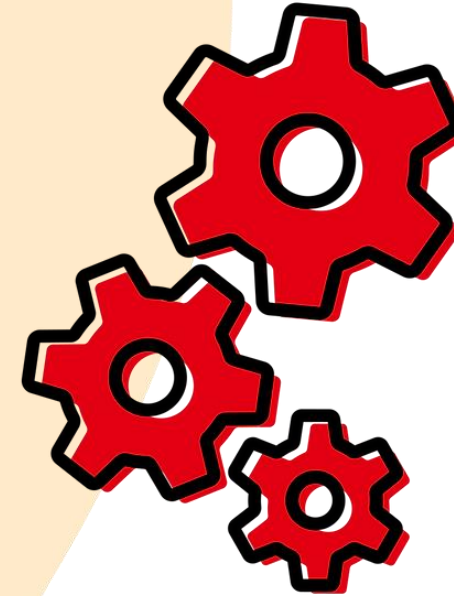
"Process Mining" zielt darauf ab, Unternehmen bei der Analyse und Optimierung ihrer Geschäftsprozesse durch datengestützte Methoden zu unterstützen. Entscheidungsträger:innen werden befähigt, digitale Spuren aus (IT-)Systemen zu nutzen, um transparente und objektive Einblicke in tatsächliche Prozessabläufe zu gewinnen. Durch den Einsatz von Process Mining-Techniken wird eine datenbasierte Grundlage geschaffen, um Prozesse effizienter zu gestalten und kontinuierliche Verbesserungen zu implementieren. Die Begleitung bietet umfassende Werkzeuge und Strategien zur Identifikation, Analyse und nachhaltigen Optimierung von Prozessen auf Basis von Echtzeitdaten.

INHALTE

- Erhebung und Analyse digitaler Prozessdaten
- Visualisierung tatsächlicher Prozessabläufe
- Identifikation von Engpässen und ineffizienten Abläufen
- Entwicklung und Implementierung von Optimierungsmaßnahmen
- Kontinuierliches Monitoring und Anpassung der Prozesse
- Integration von Process Mining in bestehende IT-Systeme

BERATENDE BEGLEITUNG

Neben der Analyse und Optimierung bietet das Beratungsprojekt eine umfassende Begleitung bei der praktischen Umsetzung von Process Mining-Initiativen. Erfahrene Expert:innen unterstützen Unternehmen dabei, die gewonnenen Erkenntnisse direkt in Verbesserungsprojekte zu überführen. Dies umfasst die detaillierte Analyse aktueller Prozesse, die Entwicklung maßgeschneiderter Optimierungspläne und die Implementierung spezifischer Maßnahmen. Durch kontinuierliches Feedback und gezielte Unterstützung wird sichergestellt, dass die Optimierungsprojekte erfolgreich umgesetzt und nachhaltige Ergebnisse erzielt werden.



CHRISTOPHER SCHRENK

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

PROZESSMANAGEMENT

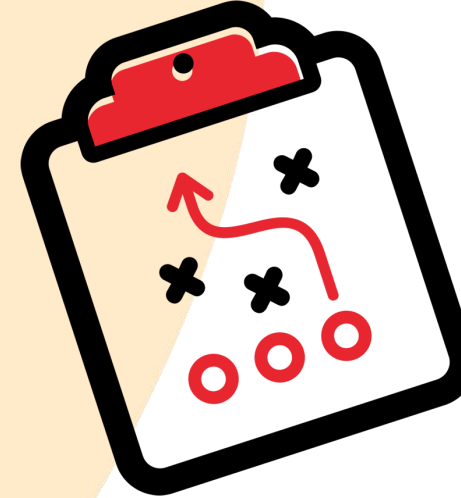
Das Format "Prozessmanagement" zielt darauf ab, die Fähigkeiten und Kenntnisse der Teilnehmer:innen in der systematischen Analyse, Optimierung und Steuerung von Geschäftsprozessen zu stärken. Es richtet sich an Führungskräfte und Prozessverantwortliche, die lernen sollen, Abläufe effizienter zu gestalten und kontinuierliche Verbesserungen zu implementieren.

Durch praxisnahe Methoden und Techniken wird ein reibungsloser und effektiver Arbeitsfluss gefördert, der zu einer Steigerung der Produktivität und Qualität führt. Teilnehmer:innen erhalten umfassende Werkzeuge und Strategien, um Prozesse zu identifizieren, zu analysieren und nachhaltig zu optimieren. Ein besonderer Fokus liegt auf der Förderung eines unternehmensweiten Verständnisses für Prozessdenken und die Bedeutung von effizienten Abläufen für den Gesamterfolg.

Neben der Vermittlung von Kenntnissen bietet das Format auch eine beratende Begleitung bei der praktischen Umsetzung von Prozessverbesserungsprojekten. Erfahrene Expert:innen unterstützen die Teilnehmer:innen dabei, die erlernten Methoden und Strategien direkt in ihrem Arbeitsumfeld anzuwenden. Diese Begleitung umfasst die Analyse aktueller Prozesse, die Entwicklung maßgeschneiderter Verbesserungspläne und die Implementierung spezifischer Maßnahmen. Durch kontinuierliches Feedback und gezielte Unterstützung wird sichergestellt, dass die Optimierungsprojekte erfolgreich umgesetzt und nachhaltige Ergebnisse erzielt werden.

INHALTE

- 📍 Grundlagen des Prozessmanagements
- 📍 Prozessidentifikation und -modellierung
- 📍 Analyse und Bewertung bestehender Prozesse
- 📍 Implementierung von Verbesserungsmaßnahmen
- 📍 Nutzung von Lean Management und Six Sigma
- 📍 Prozessautomatisierung und digitale Transformation



CHRISTOPHER SCHRENK

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

STRUKTURELLE VERÄNDERUNGEN ERFOLGREICH MEISTERN

Wir unterstützen dabei, komplexe Veränderungsprozesse erfolgreich zu gestalten. Wir begleiten Sie von der ersten Idee bis zur vollständigen Umsetzung. Dabei legen wir besonderen Wert auf eine transparente Kommunikation, eine enge Zusammenarbeit mit allen Beteiligten und die Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen.

MÖGLICHE ANWENDUNGSFELDER

- 📌 **Strategieentwicklung:** Gemeinsame Erarbeitung einer zukunftsfähigen Unternehmensstrategie
- 📌 **Prozessoptimierung:** Analyse und Optimierung bestehender Prozesse
- 📌 **Organisationsentwicklung:** Anpassung der Organisationsstruktur an neue Anforderungen
- 📌 **Change Management:** Begleitung der Mitarbeiter:innen durch den Veränderungsprozess
- 📌 **Kulturwandel:** Gestaltung einer positiven Veränderungsatmosphäre
- 📌 **Digitalisierung:** Beratung bei der digitalen Transformation von Unternehmen
- 📌 **Restrukturierung:** Begleitung von Restrukturierungsprozessen

Wir bieten Ihnen eine ganzheitliche Beratung, die alle Aspekte der Veränderung berücksichtigt. Durch unsere Erfahrung und Expertise unterstützen wir Sie dabei, die Herausforderungen der Veränderung zu meistern und neue Chancen zu nutzen.

Mehr Erfolg durch Veränderung.

Durch eine gezielte Begleitung bei strukturellen Veränderungen steigern Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit, optimieren Ihre Prozesse und erhöhen die Mitarbeiterzufriedenheit. Wir bieten:

- 📌 **Individuelle Lösungen:** Maßgeschneiderte Konzepte für Ihre spezifischen Herausforderungen
- 📌 **Praktische Umsetzung:** Unterstützung bei der Umsetzung der entwickelten Strategien
- 📌 **Nachhaltige Ergebnisse:** Langfristige Verbesserung Ihrer Unternehmensperformance
- 📌 Gemeinsam entwickeln wir eine Strategie, die auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten ist und Ihnen dabei hilft, Ihre Ziele zu erreichen.

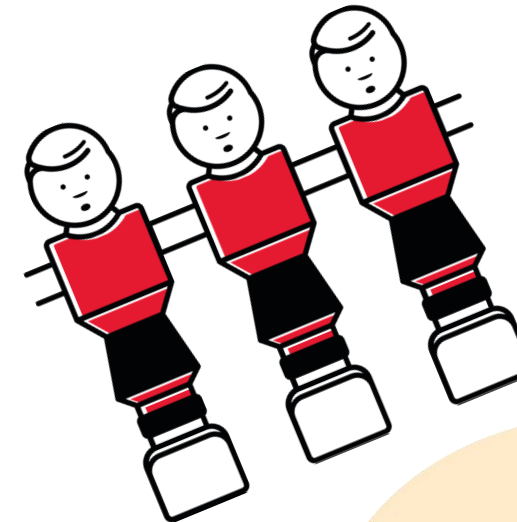
Menschen im Mittelpunkt des Wandels.

Wir verstehen, dass jede Veränderung auch eine Veränderung für die Menschen im Unternehmen bedeutet. Unser Beratungsangebot unterstützt Sie dabei, Ihre Mitarbeiter:innen aktiv in den Veränderungsprozess einzubeziehen und eine positive Veränderungsatmosphäre zu schaffen. Durch eine offene Kommunikation, eine transparente Informationspolitik und eine wertschätzende Begleitung, fördern wir die Akzeptanz und den Erfolg von Veränderungsprozessen.



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

AI-VOLUTION WORKSHOP: VON DER STRATEGIE ZUR UMSETZUNG

Tauchen Sie tief in die Welt der Künstlichen Intelligenz ein mit unserem intensiven fünftägigen AI-Volution Workshop. Dieser umfassende Workshop führt Sie von den Grundlagen bis zur konkreten Implementierung von KI-Lösungen in Ihrem Unternehmen. Am ersten Tag erhalten Sie eine Einführung in die KI und identifizieren relevante Anwendungsfälle für Ihr Geschäft. Im nächsten Schritt formulieren wir gemeinsam eine maßgeschneiderte KI-Strategie und priorisieren die identifizierten Anwendungsfälle. Wir überprüfen die Datenqualität und Prozesse, um sicherzustellen, dass alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Implementierung erfüllt sind. Anschließend erstellen wir konkrete Anwendungsfälle und überprüfen den Datenschutz, um die Compliance zu gewährleisten. Am letzten Tag präsentieren wir die Ergebnisse und bieten Ihnen detaillierte Implementierungsangebote. Nutzen Sie diesen Workshop, um die Potenziale der Künstlichen Intelligenz vollständig auszuschöpfen und nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu sichern. Gestalten Sie die Zukunft Ihres Unternehmens mit KI!



ROMAN ECKSCHLAGER

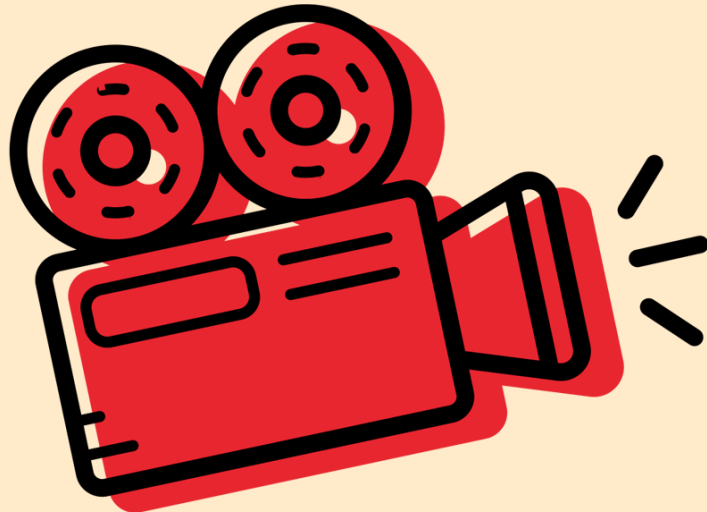
- ♥ Entrepreneur
- ♥ AI Strategy Consultant
- ♥ Marketing Enthusiast
- ♥ Sales Professional
- ♥ Networker

BUSINESSTHEATER

„Sie wünschen, wir spielen...um Ihre Performance zu steigern. Professionelle Schauspieler:innen und Trainer:innen stellen reale Situationen aus dem Unternehmensalltag dar, um Themen wie Kommunikation, Teamarbeit, Führung und Change-Management plastisch und praxisnah zu vermitteln. In einem lebendigen, interaktiven Prozess, bei dem auch Humor Platz haben darf, wird so lange an den Situationen gearbeitet, bis Lösungen für die unterschiedlichen Herausforderungen gefunden werden. Der Blick von außen auf die Darstellung der eigenen Rollen hilft den Teilnehmer:innen Eigen- und Fremdwahrnehmung abzugleichen, neue Perspektiven einzunehmen und „out of the box“ zu denken.

METHODEN UND INHALTE

- 📍 Szenische Darstellungen, die von den Teilnehmer:innen inszeniert werden
- 📍 Reflexion und Feedback in Echtzeit
- 📍 Interaktive Übungen und Workshopelemente
- 📍 Transfer in den Unternehmensalltag



JULIA CENCIG

- 📍 Schauspielerin (Kommissarin in Soko Kitzbühel u.v.m.)
- 📍 Kopf des Jahres in Kunst u. Kultur 2022
- 📍 Female Empowerment, Gender u. -Diversity Expertin
- 📍 Fachtrainerin



WERNER LANDSGEßELL

- 📍 Business-Trainer/Coach, Zertifizierter PERMA-Lead Berater
- 📍 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

WIRTSCHAFTSMEDIATION & KONFLIKTMODERATION

In Zeiten zunehmender Polarisierungen und Konflikte, kann die Wirtschaftsmediation als kostengünstiges Verfahren zur Schlichtung einen enormen Beitrag leisten. Gerade wenn die Wirtschaftsbeziehungen bestehen bleiben sollen – sei es zwischen Unternehmen (z.B. Lieferant – Kunde) oder innerhalb eines Unternehmens (z.B. zwischen Kolleg:innen) kann ist die Wirtschaftsmediation die beste Alternative zur Streitbeilegung.



MARTIN KNOPF

- 📍 Langjährige Projektleitungserfahrung
- 📍 Eingetragener Mediator
- 📍 Experte in der Abwicklung komplexer Bauprojekten mit internationalen Teams

CUSTOMER CENTRICITY –

ZIELGRUPPEN: WER SIE VERSTEHT, KANN SIE BINDEN.

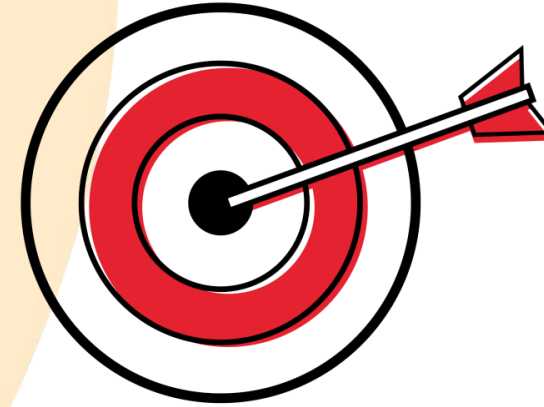
Ein tiefes Verständnis für Zielgruppen und deren Bedürfnisse schafft die Grundlage für effektive Unternehmens- und Marketingstrategien.

In diesem Workshop lernen Sie die zentrale Bedeutung der Kund:innenzentrierung für den Geschäftserfolg kennen. Durch fundierte Zielgruppenanalyse und -segmentierung entwickeln wir gemeinsam Personas, die typische Vertreter:innen Ihrer Zielgruppe darstellen. Ziel ist es, die Anforderungen und Bedürfnisse verschiedener Zielgruppen besser zu verstehen und durch maßgeschneiderte Ansätze langfristig zu binden.

Dieser Workshop richtet sich an Unternehmen, Marketing-Teams sowie Produkt- und Innovationsmanager:innen, die ein tiefes Verständnis für ihre Zielgruppen aufbauen und diese effektiv ansprechen möchten und ist sowohl für Einsteiger:innen als auch für Fortgeschrittene geeignet.

METHODE

- 📍 Theorieimpulse zum Verständnis der Bedeutsamkeit der Kund:innenzentrierung & Zielgruppenanalyse
- 📍 Vermittlung konkreter Methoden zur Zielgruppenanalyse und -segmentierung
- 📍 Praktische Übungen (u.a. zur Erstellung von Personas)



JULIA KRALL

- 📍 Fokus auf die Schnittstellen zwischen Markt- und Konsument:innenforschung, Methodenkompetenz und Marketing
- 📍 umfassende Anwendungsexpertise im Bereich der qualitativen und quantitativen Markt- und Konsument:innenforschung
- 📍 Know-How zur Deckung des Informationsbedarfs entlang von Produktentwicklungs- und Innovationsprozessen
- 📍 Langjährige Lehrererfahrung im tertiären Bildungsbereich

CONSUMER INSIGHTS – DEN ANFORDERUNGEN DER ZIELGRUPPE(N) AUF DER SPUR

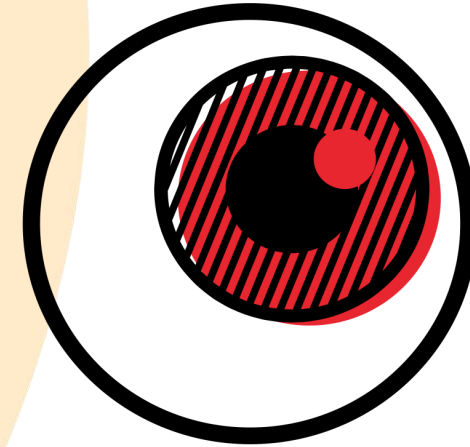
Aus Daten Insights extrahieren und zielgerichtet ins Marketing überführen.

Erfahren Sie, wie Sie durch gezielte Methoden Consumer Insights gewinnen und analysieren können. Lernen Sie, Bedürfnisse und Erwartungen Ihrer Zielgruppen zu identifizieren und diese Erkenntnisse zur Optimierung von Produkten/Dienstleistungen und Ihrer Zielgruppenansprache zu nutzen.

Dieser Workshop ist ideal für Marketing-Teams, Marktforscher:innen, Produktentwickler:innen, die ihr Angebot und ihre Kommunikation zielgruppengerecht gestalten möchten und für TeilnehmerInnen mit grundlegenden Kenntnissen in der Marktforschung geeignet.

METHODE

- 📌 Theorieimpulse und Gruppenübungen zum Verständnis der Bedeutsamkeit von Consumer Insights
- 📌 Vermittlung konkreter Methoden der qualitativen Markt- und Konsument:innenforschung zur Insight-Gewinnung
- 📌 Diskussion von Anwendungsbeispielen
- 📌 Praktische Übungen zur Insight-Formulierung, um diese für die Produktentwicklung, fürs Marketing und die Kommunikation nutzbar zu machen



JULIA KRALL

- 📌 Fokus auf die Schnittstellen zwischen Markt- und Konsument:innenforschung, Methodenkompetenz und Marketing
- 📌 umfassende Anwendungsexpertise im Bereich der qualitativen und quantitativen Markt- und Konsument:innenforschung
- 📌 Know-How zur Deckung des Informationsbedarfs entlang von Produktentwicklungs- und Innovationsprozessen
- 📌 Langjährige Lehrerfahrung im tertiären Bildungsbereich

EFFEKTIVE FRAGEBOGENGESTALTUNG – NUR WER DIE RICHTIGEN FRAGEN STELLT, BEKOMMT DIE RICHTIGEN ANTWORTEN

Erlernen Sie in diesem praxisnahen Workshop die Kunst der effektiven Fragebogengestaltung, um aussagekräftige Daten zu erheben.

Sie haben einen hohen Informationsbedarf, wollen Maßnahmen auf Basis von umfassendem Kund:innenfeedback entwickeln und Entscheidungen datenbasiert treffen? Sie wissen aber nicht, wie Sie Daten über einen Fragebogen richtig und effektiv erheben können?

In diesem praxisnahen Workshop erlernen Sie die Kunst der Fragebogengestaltung von Grund auf. Hier wird Ihnen gezeigt, wie Sie aussagekräftige und präzise Fragen formulieren, die richtigen Frageformate wählen und den Fragebogen logisch strukturieren. Durch praktische Übungen erhalten Sie das notwendige Rüstzeug, um verlässliche Daten zu erheben. Dieser Workshop richtet sich an MarktforscherInnen, Produktmanager:innen, Marketing-Teams und alle, die Umfragen und Befragungen durchführen möchten. Er ist sowohl für Anfänger:innen geeignet, die erstmals Fragebögen erstellen, als auch für Fortgeschrittene, die ihre Fähigkeiten weiter verfeinern möchten.

METHODE

- 📍 Theoretische Grundlagen: Einführung in die Prinzipien der Fragebogengestaltung
- 📍 Praktische Übungen: Formulierung und Strukturierung von Fragen
- 📍 Fallstudien: Analyse und Diskussion realer Fragebögen
- 📍 Gruppenarbeit: Gemeinsame Entwicklung und Überarbeitung von Fragebögen
- 📍 Feedback-Runden: Direkte Rückmeldungen und Optimierungsvorschläge



JULIA KRALL

- 📍 Fokus auf die Schnittstellen zwischen Markt- und Konsument:innenforschung, Methodenkompetenz und Marketing
- 📍 umfassende Anwendungsexpertise im Bereich der qualitativen und quantitativen Markt- und Konsument:innenforschung
- 📍 Know-How zur Deckung des Informationsbedarfs entlang von Produktentwicklungs- und Innovationsprozessen
- 📍 Langjährige Lehrerfahrung im tertiären Bildungsbereich



CommKey

THE MINDSET FACTORY

