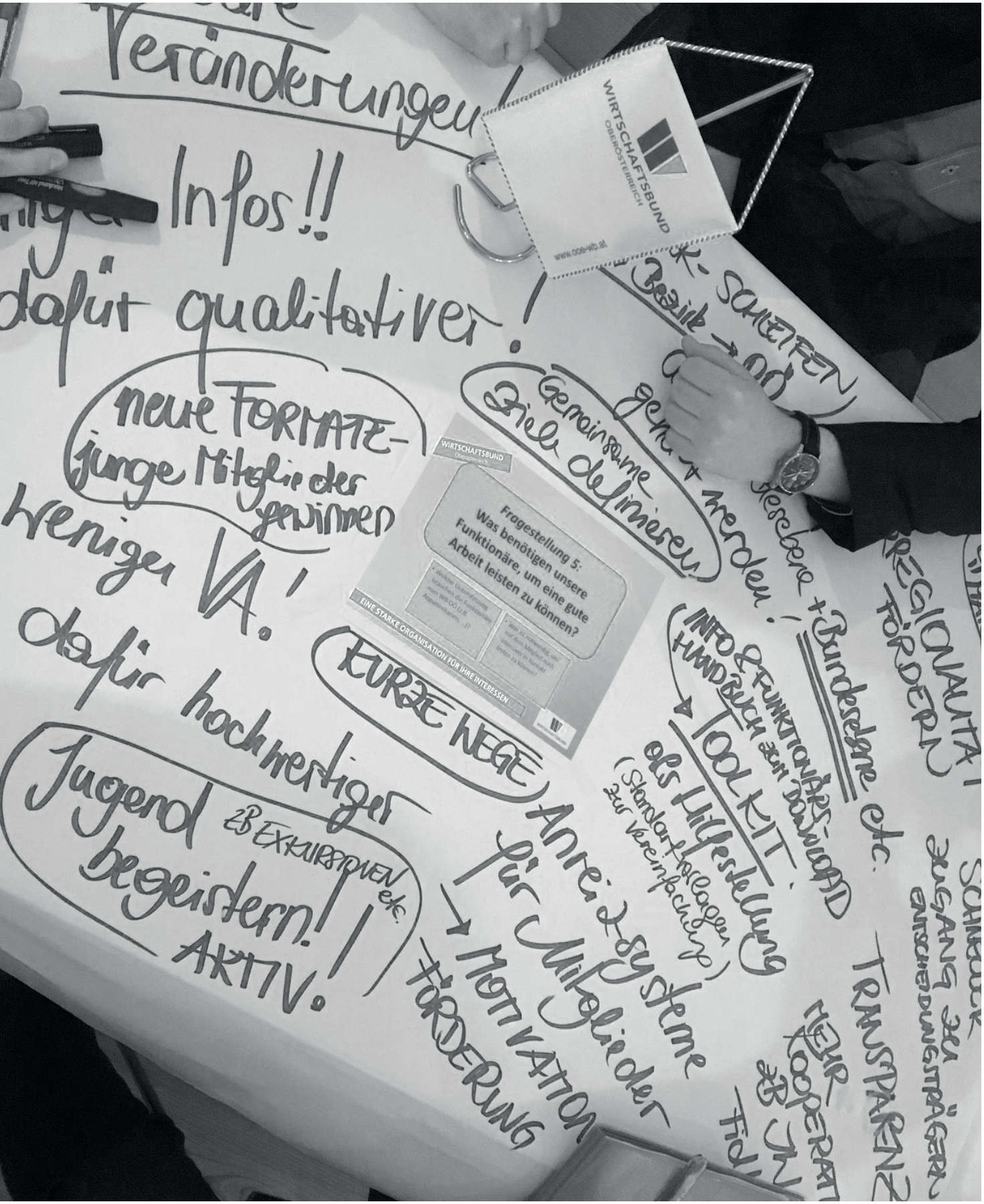
VORTRAGSPROGRAMM

Stand: Mai 2021

ooe-wb.at


Veränderungen!
Infos!!
dafür qualitativer!
neue FORMATE-
junge Mitglieder
gewinnen
weniger VA.!
dafür hochwertiger
Jugend begeistern!!
AKTIV.
KURZE WEGE
Gemeinsame Ziele definieren
WIRTSCHAFTSBUND
Fragestellung 5:
Was benötigen unsere Funktionäre, um eine gute Arbeit leisten zu können?
EINE STARKE ORGANISATION FÜR IHRE INTERESSEN
INFO & FUNKTIONÄRS-HANDBUCH zum Download
TOOLKIT
als Hilfestellung
(Standardisierung zur Vereinfachung)
Anreizsysteme für Mitglieder
MOTIVATION FÖRDERUNG
TRANSPARENZ
REGIONAUTA FÖRDERN
Bundesebene etc.
WIRTSCHAFTSBUND OBERÖSTERREICH

VORWORT

Der Wirtschaftsbund OÖ ist Anwalt, vor allem der kleinen und mittleren Unternehmen. Gemäß dieser Zielsetzung ist das Vortragsangebot für Ortsgruppen deutlich erweitert worden. Ein besonderer Schwerpunkt wurde neben betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Vorträgen insbesondere auf „Soft Skills“ gelegt.

Die Vorträge können für **Wirtschaftsstammtische, Jahreshauptversammlungen bzw. WB-Infoabende** gebucht werden. Ebenfalls können die Fachvorträge für die Gemeinde genutzt werden.

Wir wünschen somit eine erfolgreiche Ortsgruppenarbeit und spannende Vorträge!

Für sämtliche Anfragen rund um unser Vortragsangebot stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung!

Christina Schwarz

E-Mail: **christina.schwarz@ooe-wb.at**
Telefon: **0732/771855-216**

SCHRITT FÜR SCHRITT ZU IHREM VORTRAG

- Sie wählen einen Vortrag aus.
- Anruf oder E-Mail an den Wirtschaftsbund OÖ (Frau Christina Schwarz) und Übermittlung des gewünschten Vortrages mit Terminvorschlägen.
- Koordinierung der Termine mit der/dem Referenten/Referentin durch den Wirtschaftsbund OÖ und Rückmeldung an Sie.
- Fixierung des Vortragstermins sowie der Lokalität.
- Zeitgerechte Einladung (mindestens drei Wochen vorher), damit Abwicklung (Druck, Versand) über den Wirtschaftsbund OÖ rechtzeitig organisiert werden kann.
- Bei Buchung einer/eines Referentin/Referenten aus diesem Programm übernimmt der WB das Honorar des Vortragenden.

INHALT

WIRTSCHAFT UND POLITIK

Chancen für das eigene Unternehmen durch eine aktive Wirtschaftspolitik 8

ERFOLG IM UMGANG MIT MENSCHEN

Fettnäpfchen – ich komme! 9
Schwierige Gespräche erfolgreich meistern 9
Ich kam, sprach und siegte 10
Teamrhetorik – Wie Sie sich in Gruppen durchsetzen 10
Erfolgreicher durch eine starke Marke „ICH“ 11
Praxis der TEAM-Entwicklung 11
Ein Schritt entgegen- erfolgreich verhandeln 12
Ich seh, ich seh, was du nicht sagst 12

EUROPÄISCHE UNION

Was tut die EU für Klein- und Mittelbetriebe
sowie für JungunternehmerInnen? 13
EU - Förderungen für Klein- und Mittelbetriebe 13
Was tut die EU für die Region? 13

HUMAN RESOURCE IM KMU

Persönliche Organisation, Arbeitsmethodik & Zeitmanagement 14
Der Weg vom Mitarbeiter zum Mitdenker 14
ZOOM – Zielorientiertes Organisations-Modell 14
Was nützen Persönlichkeitsprofile? 14

KUNDENNUTZEN – DER ZWECK DES UNTERNEHMENS

Aktive Neukundenakquisition 15
AGB – Nutzen und Grenzen 15
Wettbewerbs- und Markenrecht 15
Mein Kundenturbo 15

INHALT

DAS BESTE AUS SICH MACHEN

„Ene mene mu- und recht hast du“ 16
Den längeren Atem haben 18
Ressource ICH 18
Mit Unternehmergeist ins Finale 19

INNOVATIVE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Erfolgsstrategien im Controlling oder „Controlling - Wozu?“ 19
Stärkung des Markenbewusstseins – Erfolgreiche Unternehmensführung 20
Unternehmensführung und Steuerung mit Zahlen 20
Die Grenzen des fairen Wettbewerbs 20
Erfolgreiche Unternehmensführung 21
Orbionic – Lernen von den Erfolgsmodellen der Natur 21
Unternehmenserfolg durch Innovation 21
Alles Sales oder was? 22
KEY Account Management 22
Oganisationsresilienz 22
Arbeiten und Führen im (virtuellen) Team 23
Kraftvolle Visionen entwickeln und Ziele erreichen 23

MODE- UND STILBERATUNG

Stilvolles Auftreten im Business 24

MARKETING UND PUBLIC RELATIONS

Marken mag man eben 25
Unternehmensmarketing – der Erfolgsgarant? 25
Von der Marketingstrategie zum Werbekonzept 26
Empfehlungsmarketing-Empfehlungsmanagement 27

INHALT

ARBEITSRECHT

Fallstricke bei der Entsendung von Arbeitnehmern 28

BWL (FINANZEN)

Bank und Basel III – Wie können Sie sich auf die neuen Gegebenheiten optimal vorbereiten? 28
Cash Flow – das Lebenselixier Ihres Unternehmens 28
Chef-Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung 28

BWL

Der Betriebsprüfer kommt ins Haus 29
Unternehmensplanung mit SOLL/IST Vergleich 29

STEUERRECHT

Optimale Unternehmensnachfolge nach Wegfall der Schenkungssteuer 29
Steuer-Update - Steuerreform und Aktuelles 29
Unternehmerhaftung 29

FINANZEN

Rating - Faktor für die Unternehmensfinanzierung 30
Richtiger Umgang mit der Finanzpolizei 30
Wie können Finanzierungskosten in Klein- und Mittelbetrieben gesenkt werden? 31
Wege durch den Förderdschungel 31
Wirtschaftsförderungen / Nahversorgungskonzept NEU 31
Warum soll eine GesmbH gegründet werden? 31
Privatschuldenregulierung 31
Schenken Sie ihr Geld nicht dem Finanzamt 31
Das neue Rechnungslegungsgesetz und seine praktische Anwendung 32
Pensionierung und damit zusammenhängende Fragen 32
Die Sozialversicherung der UnternehmerInnen – Organisation und Leistungen 32

INHALT

NEUGRÜNDER

Gut gestartet, wie geht´s weiter? 32

GESUNDHEIT

Die 10 größten Fitness Lügen 33
„Unser Ziel: Klimmzug mit 80! – Utopie oder Notwendigkeit?“ 33
“... oafach gsund lebm!” 33
Gesundheitsreform, Chancen und Risken 34
Gesundheitswesen - Hoffnungsmarkt oder Kostenfaktor 34

VERSCHIEDENES

Kooperationen - Die Unternehmensform des 21. Jahrhunderts 34
Ehe und Scheidung bei Unternehmen 35
Erbrechtliche Probleme durch Tod des Unternehmers 35
Handwerksleistungen in Deutschland - worauf ich aufpassen muss! 35
Unternehmenskrisen - Ihre Vermeidung und ihre Bewältigung 36
Der zahlungsunfähige Kunde 36
Der richtige Mietvertrag 36
Betriebsnachfolge, aber konkret 37
Richtiges Konfliktmanagement als Chance für KMU´s 37
„Web 2.0 Appetizer“, wie Sie und Ihr Unternehmen am besten davon profitieren können 37
Betriebsübergabe ohne Reue 38
Wozu brauchen wir die Wirtschaftskammer? 38
Mit Werten Generationen führen- von den Baby-Boomern zu X,Y und Z 38
Werteorientierung in Unternehmen - Erfolgsfaktor oder Betriebsbremse 38
Chancen durch die Arbeitszeitflexibilisierung 39
Chancen durch Digitalisierung im Rechnungswesen 39
Cyber Security für KMU 39

WIRTSCHAFT UND GEMEINDEPOLITIK

CHANCEN FÜR DAS EIGENE UNTERNEHMEN DURCH EINE AKTIVE WIRTSCHAFTSPOLITIK

SEBASTIAN PEER
Service- und Organisationsreferent
Wirtschaftsbund OÖ., Trainer

Inhalt:

- Warum soll Wirtschaft in der (Kommunal-) politik vertreten sein und was kann sie bewegen?
- Chancen für das eigene Unternehmen durch eine aktive Wirtschaftspolitik (in der Gemeinde).

Nutzen:

- Motivation für WB-Ortsarbeit.
- Einfluss der Wirtschaft auf die Kommunalpolitik und umgekehrt.
- Rüstzeug für (angehende) WB-GemeindemandatarInnen.

ERFOLG IM UMGANG MIT MENSCHEN

"FETT-NÄPFCHEN - ICH KOMME!" WORAUF SIE SCHON IMMER ACHTEN WOLLTEN, UM NICHT UNGEWOLLT IM MITTELPUNKT ZU STEHEN

MAG. PETER FRIEDMANN
Coach, Trainer, Unternehmensberater, Inhaber der Fa. Friedmann Coaching

Inhalt:

- Fettnäpfchen / Fauxpas.
- Vier Schwerpunkte.
- Reden (Begrüßen, Smalltalk, Stehgreifrede, …).
- Kleidung (für jeden Anlass das „Richtige" an).
- Essen und Tischkultur.
- Im Ausland und Gäste aus dem Ausland zu Besuch.
- Gutes Benehmen - eine Form von Dienstleistung.
- Drei Tipps zum Mitnehmen!

Nutzen:

Auf unterhaltsame Weise die „Hoppalas" im täglichen Leben erkennen und Konsequenzen für das eigene Handeln ableiten.

SCHWIERIGE GESPRÄCHE ERFOLGREICH MEISTERN

MAG. BEATRIX KASTRUN
Juristin, Lehrtrainerin, Dipl. Mediatorin, NLP-Practitioner, Reteaming-Coach, Systemische Organisations-Beraterin nach Heidelberger Schule, Inhaberin der Fa. Kastrun - Kommunikation, Kooperation, Konfliktlösung

Inhalt:

Kennen Sie den Gedanken: „Der versteht das einfach nicht. Ich glaub, der WILL mich gar nicht verstehen…." Lassen Sie sich manchmal in Gesprächen in die Defensive drängen, in die pure „Reaktion" anstatt der Aktion – und ärgern sich im Nachhinein, weil Ihnen jetzt – wo es zu spät ist – die richtige Antwort eingefallen wäre?!
Manche Menschen sind in Gesprächssituationen erfolgreicher als andere… woran liegt das? Kommunikativer Erfolg hängt zum großen Teil von der Ausstrahlung und der richtigen Ausdrucksweise ab, die richtigen Worte in der richtigen Situation überzeugen ...

Nutzen:

Sie erfahren, wie Sie in Gesprächen mit KundInnen, MitarbeiterInnen, KollegInnen ihre Ziele erfolgreich durchsetzen, ohne den/die GesprächspartnerIn zu überfahren. Sie sind erfolgreich auf Basis von Interessen anstatt Positionen. Erreichen Sie Ziele durch gegenseitigen Nutzen!

“ICH KAM, SPRACH UND SIEGTE”- RHETORIK UND PRÄSEN-TATIONS-TECHNIK

MAG. BEATRIX KASTRUN
Juristin, Lehrtrainerin, Dipl. Mediatorin, NLP-Practitioner, Reteaming-Coach, Systemische Organisations-Beraterin nach Heidelberger Schule, Inhaberin der Fa. Kastrun - Kommunikation, Kooperation, Konfliktlösung

Inhalt:

Präsentationen, Besprechungen und Konferenzen sind ein wesentlicher Bestandteil beruflicher, politischer und ehrenamtlicher Tätigkeiten. Doch nicht alles, was so ab- und ausgesessen wird, ist von vornherein eine Lebensbereicherung. Oft geht man als LeiterIn oder TeilnehmerIn aus einer Zusammenkunft sehr unzufrieden hinaus, weil „palavert“, um den heißen Brei geredet und Ihnen kostbare Zeit gestohlen wurde. Denn: Erfolg in Gesprächen, bei Verhandlungen und Präsentationen ist kein Zufall. Sie stehen tagtäglich vor der Herausforderung, Ihre rhetorischen Fähigkeiten unter Beweis zu stellen. Es stellt sich die Frage: Wie kann ich mein Auftreten optimieren, um die richtigen Worte zu finden und mich in jedem Umfeld angemessen zu präsentieren?

Nutzen:

In diesem Vortrag hören Sie, wie Sie lernen, sich selbst und Ihr Anliegen wirkungsvoll zu präsentieren, einen Vortrag strukturiert zu halten und eine Präsentation professionell zu gestalten. Dies sind oft die entscheidenden Türöffner für die Vermittlung und Durchsetzung eigener Interessen und Vorhaben – und zum erfolgreichen Verkauf. Sie lernen, so „rüberzukommen“, dass man versteht, was Sie meinen, Ihre Präsentationshilfsmittel so auszuwählen, dass diese Ihre Ausführungen wirkungsvoll unterstreichen. Denn: gute Ideen, Produkte oder Dienstleistungen haben viele. Aber nur wenige verstehen es, von diesen auch zu überzeugen.

TEAMRHETORIK - WIE SIE SICH IN GRUPPEN DURCH-SETZEN

MAG. CHRISTOPH ESTERMANN
Unternehmensberater, Trainer, Coach, Geschäftsführer von „Mensch in Bewegung“

Inhalt:

Wie oft gehen inhaltlich hervorragende Ideen in Teams unter!
In Gruppen gehört werden und sich mit seinem Anliegen durchsetzen ist oft nicht abhängig von der Qualität der Idee. Die Wirksamkeit der individuellen Kommunikation, wenn mehrere Menschen mit oder gegeneinander agieren, wird beeinflusst von:

- Gruppendynamischen Faktoren (z.B. der Rolle in der Gruppe, Hierarchien, …)
- Den Beziehungen unter den Gruppenmitgliedern.
- Der persönlichen Überzeugungskraft und Wirkung der Sprecherin/ des Sprechers.
- Der Art der Präsentation der Idee.
- Der Aufbereitung der Argumente.

Nutzen:

Sie lernen die Erfolgsfaktoren kennen, situationsgerecht in Gruppen zu agieren und Beiträge so einzubringen, dass Sie sich durchsetzen.

ERFOLGREICHER DURCH EINE STARKE MARKE „„ICH“ ENTWICKELN SIE IHRE PERSÖNLICHE ERFOLGSSTRATEGIE

MAG. HEIDE KÜHNEL
Unternehmens- und Marketingberaterin mit Schwerpunkt Marketing, Markenbildung und Werbung. Marketingtrainerin, Coach und Marketingfachfrau mit über 20 Jahren Marketingerfahrung in namhaften nationalen und internationalen Unternehmen.

Inhalt:

- Die Geheimnisse von erfolgreichen Marken.
- Was können wir von erfolgreichen Marken lernen?
- Erkennen Sie die Unterschiede zu anderen/Ihren MitbewerberInnen.
- Finden Sie Ihren eigenen Markenkern und inszenieren Sie Ihre Stärken.
- Bleiben Sie sich treu und schwimmen Sie nicht mit der Masse.
- Managen Sie Ihre persönliche Karriere als „Markenartikel“.

Nutzen:

Wer nicht in der Masse untergehen will, muss seine eigene Marke „ICH“ aufbauen. Das bringt Vorteile im (eigenen) Unternehmen/Betrieb und im Privatleben. Und: eine starke Marke ICH hilft vor allem auch, die eigenen Produkte oder Dienstleistungen erfolgreich zu verkaufen. Machen Sie aus sich selbst etwas Besonderes - mit Hilfe der Instrumente des Marketings.

PRAXIS DER TEAMENT-WICKLUNG

DR. SIEGFRIED LACHMAIR, MBA
Gepr. Berater, syst. Coach, e. Mediator, akk. Management Trainer, Team- Personal- & Organisations- Entwickler, dipl. Controller und Fach(Buch)Autor

Inhalt:

- Was macht erfolgreiche Teams erfolgreich?
- Phasen der Teamentwicklung nach Tuckman.
- Die Theorie von Schindler.
- Teamrollen nach Belbin.
- Teamkategorien von Lachmair.
- Die Bedeutung von Werten.
- Das Vereinbaren klarer Regeln.
- Einsatz von Ich-Botschaften.
- Entscheidungsfindung im Team.

Nutzen:

Umfassender Überblick zum Thema Teamentwicklung. Teams sind nur so erfolgreich wie ihr “schwächstes” Mitglied und komplexe Aufgaben können heute nur noch gemeinsam im Team erfolgreich bewältigt werden.

“EIN SCHRITT ENTGEGEN” – ERFOLGREICH VERHANDELN

MAG. BEATRIX KASTRUN
Juristin, Lehrtrainerin, Dipl. Mediatorin, NLP-Practitioner, Reteaming-Coach, Systemische Organisations-Beraterin nach Heidelberger Schule, Inhaberin der Fa. Kastrun - Kommunikation, Kooperation, Konfliktlösung

Inhalt:

Manche UnternehmerInnen sind in Verhandlungssituationen erfolgreicher als andere…woran liegt das? Verhandlungserfolg hängt zum großen Teil von der Ausstrahlung und der richtigen Kommunikation ab, die richtigen Worte in der richtigen Situation überzeugen...

Nutzen:

Sie erfahren in diesem Vortrag, wie Sie in Verhandlungen mit KundInnen, MitarbeiterInnen, KollegInnen Preise, Konzepte oder Ideen erfolgreich durchsetzen, ohne den Gesprächspartner zu überfahren. Sie sind erfolgreich auf Basis von Interessen anstatt Positionen. Erreichen Sie Ziele durch gegenseitigen Nutzen!

“ICH SEH, ICH SEH, WAS DU NICHT SAGST”- SOUVERÄN DIE KÖRPERSPRACHE DER MITMENSCHEN VERSTEHEN

MAG. BEATRIX KASTRUN
Juristin, Lehrtrainerin, Dipl. Mediatorin, NLP-Practitioner, Reteaming-Coach, Systemische Organisations-Beraterin nach Heidelberger Schule, Inhaberin der Fa. Kastrun - Kommunikation, Kooperation, Konfliktlösung

Inhalt:

Woran liegt es, dass manche Menschen im Kontakt mit KundInnen, KollegInnen, GeschäftspartnerInnen mehr Erfolg haben, als der Durchschnitt der Leute? Entscheidend ist „das gewisse Etwas“.... Wir wirke ich, wenn ich mit verschränkten Armen vor meinem Gesprächspartner stehe? Was bedeutet es, wenn sich in Verhandlungen mein Gegenüber plötzlich zurücklehnt? Was vermittle ich, wenn ich in
Gesprächen die Hände in die Hüfte stütze, was, wenn ich mir an die Nase fasse?

Nutzen:

Bei vielen körpersprachlichen Signalen, die wir oder der Gesprächspartner senden, benötigen wir Wissen, Erfahrung und ein sicheres Auge für den Kontext, um richtig interpretieren zu können.
Erfahren auch Sie in diesem Workshop, wie Sie den Erfolgsfaktor „Körpersprache“ für Ihr gelungenes Miteinander nutzen können.

EUROPÄISCHE UNION

WAS MACHT DIE EU FÜR KLEIN- UND MITTEL-BETRIEBE SOWIE FÜR JUNG-UNTERNEHMER-INNEN?

Inhalt:

- Die zehn wichtigsten Vorteile.
- Trends und Perspektiven für den Wirtschaftsraum OÖ - Niederbayern – Südböhmen.
- EU-Förderungen und Rahmenbedingungen (Basisinformationen).

Nutzen:

Aufzeigen der Vorteile der EU für Jungunternehmer; Erkennen der Möglichkeiten des grenzüberschreitenden Wirtschaftsraumes OÖ - Niederbayern - Südböhmen; Informationen über EU-Förderungen und die Chancen der EU-Erweiterung für KMU.

EU - FÖRDERUNGEN FÜR KLEIN– UND MITTELBETRIEBE

WAS TUT DIE EU FÜR DIE REGION?

HUMAN RESOURCE IM KMU

DER WEG VOM MITARBEITER ZUM MITDENKER

ARNOLD ZUGSBERGER
Arnold Zugsberger Consulting KG

Inhalt:

Moderne Personalführung auf dem Prüfstand. Welche Konzepte passen zu mir, ein Überblick mit Anregungen zur eigenen Standortbestimmung.

ZOOM - ZIELORIENTIERTES ORGANISATIONS-MODELL

ARNOLD ZUGSBERGER
Arnold Zugsberger Consulting KG

Inhalt:

Mit einfachsten Mitteln zur funktionierenden Organisation. Kundennähe und Kundenzufriedenheit ist nicht nur Chef(in)-sache. Aktive Mitdenker werden zum Erfolgsfaktor in KMUs.

WAS NÜTZEN PERSÖNLICHKEITSPROFILE?

ARNOLD ZUGSBERGER
Arnold Zugsberger Consulting KG

Inhalt:

Viel wird über Persönlichkeitstests gesprochen. Was bringen Sie mir, wo kann ich sie im KMU einsetzen, wie aufwendig muss ich es angehen um einen spürbaren Erfolg zu erreichen.

KUNDENNUTZEN – DER ZWECK DES UNTERNEHMENS

AKTIVE NEU-KUNDEN-AKQUISITION AUF DIE RICHTE EINSTELLUNG KOMMT'S AN...

MARION WEINGUNI, MSc
Wirtschaftstrainerin & diplomierter Wirtschaftscoach, Organisationsentwicklung, Training & Coaching

Inhalt:

- Die hilfreiche Einstellung in der aktiven Neukundengewinnung.
- Das Funktionieren und Identifizieren von Glaubenssätzen.
- Übersicht über unterschiedliche Arten der Neukundenakquisition.
- Tipps für die telefonische (Erst-) Terminvereinbarung als eines von vielen Akquisitionsinstrumenten.
- Eigeninitiative ist gefragt!

Nutzen:

Damit aktive Neukundengewinnung systematisch und nicht zufällig passiert hilft ein persönliches Rüst-zeug bestehend aus der richtigen „Frechheit"/Einstellung, ein paar praktikablen Instrumenten/Tipps sowie Eigeninitiative. Dieses Rüstzeug vorzustellen, sowie zu motivieren, es anzuwenden, ist Inhalt dieses Vortrages.

AGB – NUTZEN UND GRENZEN

MAG. FLORIAN OBERMAYR
Rechtsanwalt in der Anwaltssocietät Sattlegger, Dorninger, Steiner & Partner

Inhalt:

- Was sind AGB?
- Unterscheidung B2B & B2C
- Geltung von AGB
- Kontrolle von AGB
- Rechtsfolgen ungültiger AGB

Nutzen:

Nur, wenn AGB sinnvoll vereinbart werden, bringen diese einen Nutzen. Es ist bei der Gestaltung genau auf die Zulässigkeit zu achten.

WETTBEWERBS- UND MARKEN-RECHT OFFENSIV UND DOCH ERLAUBT - SO WERBEN SIE RICHTIG!

DR. GERALD WAITZ
Rechtsanwalt, Zivil- und Wettbewerbsrecht

Inhalt:

Offensive Werbung und rechtliche Absicherung. Wie schütze ich meine Marke bzw. mich vor unlauterer Werbung der Konkurrenz? Der Preisvergleich. So wird´s gemacht!

Nutzen:

Praktische Tipps und Tricks zum Thema Wettbewerbs- und Markenrecht.

MEIN "KUNDEN-TURBO"- DIE 5 ERFOLGS-FAKTOREN FÜR NEUKUNDEN-GEWINNUNG

MAG. HEIDE KÜHNEL
Unternehmens- und Marketingberaterin mit Schwerpunkt Marketing, Markenbildung und Werbung. Marketingtrainerin, Coach und Marketingfachfrau

Inhalt:

- Wie komme ich zu neuen KundInnen?
- Wer ist mein/e WunschkundIn?
- Begeistern Sie ihre KundInnen.
- Hat mein Produkt einen Nutzen für meine KundInnen?
- Mit Garantien neue KundInnen gewinnen.

Nutzen:

Sie wollen neue KundInnen gewinnen, wissen aber nicht wie? Erfahren Sie, wie Sie ihre KundInnen begeistern und damit an Ihr Unternehmen binden können. Nur wer die 5 Erfolgsfaktoren für Neukundengewinnung kennt, wird langfristig erfolgreich sein.

DAS BESTE AUS SICH MACHEN

„„ENE MENE MU – UND RECHT HAST DU“ DIE FÜHRUNGSKRAFT ALS KONFLIKT-SCHLICHTER/IN

MAG. BEATRIX KASTRUN
Juristin, Lehrtrainerin, Dipl. Mediatorin, NLP-Practitioner, Reteaming-Coach, Systemische Organisations-Beraterin nach Heidelberger Schule, Inhaberin der Fa. Kastrun - Kommunikation, Kooperation, Konfliktlösung

„Jetzt streiten die schon wieder...“ – ein Seufzer und ein hilfesuchender Blick zum Himmel.....doch von dort wird wenig Hilfe zu erwarten sein. Der/die „Chef/in“ soll schlichten, soll Entscheidungen treffen, die Konfliktparteien zur Vernunft bringen, damit endlich, endlich wieder Ruhe einkehrt und statt „streiten“ wieder „Arbeit“ möglich ist. Doch das ist gar nicht so einfach. Konflikte gehören zum Alltag, gerade auch in Unternehmen. Konfliktaustragung und Konfliktschlichtung kostet Geld, Zeit, Nerven und Energie.
In manchen Fällen verfügt die Führungskraft über die entsprechende Ausbildung oder kann das Konfliktschlichten auch einfach „aus dem Bauch heraus“. Für diejenigen, die sich Hintergrundwissen und praktische Handlungstipps zu dem Thema holen möchten, bieten wir gerne einen entsprechenden Vortrag.

Inhalt:

- Den Konflikt analysieren und verstehen.
- Mediative Haltung der Führungskraft: Allparteilichkeit versus Neutralität.
- Was will der Mensch? – Bedürfnisse erkennen und anerkennen.
- Beziehung wiederherstellen.
- Was tun bei Eskalation?
- Ablaufplan eines Schlichtungsgesprächs.
- Und nun: wie geht es weiter?

Nutzen:

- Wie komme ich zu neuen KundInnen?
- Wer ist mein/e WunschkundIn?
- Begeistern Sie ihre KundInnen.
- Hat mein Produkt einen Nutzen für meine KundInnen?
- Mit Garantien neue KundInnen gewinnen.

„DEN LÄNGEREN ATEM HABEN“ KRAFTVOLLE METAPHER UND ERFOLGS-STRATEGIEN AUS DEM LEISTUNGS-SPORT, DIE SIE MIT LEIDENSCHAFT IN IHREM BUSINESS VORAN-BRINGEN

MAG. WOLFGANG SIGL, MBA
Unternehmens-Coach und Trainer in Bezug auf Leistungsfähigkeit, Hochleistungsteams und Fitness

Inhalt:

Sprüche wie „Gewonnen wird im Kopf“ oder „Leistung ist planbar, Erfolg nicht“ klingen nach Binsenweisheiten. Aber richtig eingesetzt, helfen sie, um sich selbst auf ein Ziel einzuschwören. Welche Strategien wenden SportlerInnen an, um erfolgreich zu sein und welche Merkmale weisen sie auf? Erfahren Sie Geheimnisse aus dem Sport, die Sie selbst und Ihre Kunden um das Quäntchen besser sein lassen.

Nutzen:

- Strategien des Sports in Bezug auf Leistungsentwicklung auch im Unternehmen gewinnbringend anwenden: Was macht SiegerInnen im Sport aus? Was macht ManagerInnen stark?
- Visionen: Bilder schaffen Möglichkeitsträume - Für Geld arbeiten wir, aber für einen Sinn „sterben wir“
- Zielfokus: glasklare Ziele - das **“Was und Wie”** des Erfolges. Eigene Bilder und Anker erkennen und Motivation am Vorbild Sport finden.
- Motivation: das Leben besteht aus Kür und Pflicht sich selbst auf Knopfdruck motivieren - die Kraft des inneren Feuers - Grenzgänge wagen.
- Kunst sich selbst zu managen: Vorbereitung, Trainingspläne und Disziplin - die Balance zwischen Akribie und Flexibilität.
- Fokus auf das Wesentliche: von Zeitfressern und der Macht der Gewohnheiten.
- Durchhaltevermögen: Energie-Tankstelle und Flow-Prinzip.
- Kunst des Verlierens: Fehler beherrschen und Niederlagen gekonnt verarbeiten.
- Durch richtiges Einsetzen von Beispielen und Analogien Ihre KundInnen und PartnerInnen überzeugen und gewinnen.

„RESSOURCE ICH“ WIE SIE ANHAND VON EINFACHEN GESETZEN AUS DEM SPORT LERNEN, IM HARTEN KAMPF IM BUSINESS EINEN KÜHLEN KOPF BEWAHREN, UM SICH NICHT ZU ÜBERPOWERN

MAG. WOLFGANG SIGL, MBA
Unternehmens-Coach und Trainer in Bezug auf Leistungsfähigkeit, Hochleistungsteams und Fitness

Inhalt:

Auch wenn der Leistungssport die Schwelle in Bezug auf Gesundheit überschritten hat, lässt sich vieles in Bezug auf wirtschaftliche, geistige und persönliche Leistungsfähigkeit ableiten. Im Business sollte - sowie im Sport - ein bewusster Wechsel zwischen Belastung und Regeneration am Tages-, Wochen- und Monatskalender verankert sein. Ein Sportler kennt seine Leistungsgrenzen. Haben Sie die schon mal gespürt? Genauso wie man bei Maschinen von einer optimalen Auslastung spricht, sollte dies auch auf den einzelnen Menschen umgelegt werden. Viele erfahrene SportlerInnen haben sich ganz individuellen Arten der mentalen Vorbereitung angeeignet. Die Zugänge sind unterschiedlich - der Output derselbe: Volle geistige Bereitschaft gepaart mit einer Coolheit im Wettkampf.

Nutzen:

- Erfahren Sie was im Sport den Unterschied zwischen Siegen und Verlieren ausmacht.
- Performance-Shaping: Was lernen wir in Bezug auf Leistungsentwicklung?
- Der Körper als Kapital: Wie kann man Regeln in Bezug auf Leistungsfähigkeit ins Business umlegen.
- “Mentales Tuning”: Wie gestalte ich eine optimale Vorbereitung und bin im entscheidenden Moment „top aufgestellt“ und voll fokussiert?
- Zurück auf die Erfolgswelle: Wie gehen Sportler mit Rückschlägen und Krisen um?
- Stress kommt von innen - Erfolg auch: Wie ich mit meinen Kräften haushalten lerne und mir meinen eigenen „Stress-Polster“ zulege.

„MIT UNTERNEHMER-GEIST INS FINALE“ WIE RENOMMIERTE SPORTGRÖSSEN, WIE NEUPER, STOHL & CO ES ALS UNTERNEHMER AN DIE SPITZE SCHAFFTEN

MAG. WOLFGANG SIGL, MBA
Unternehmens-Coach und Trainer in Bezug auf Leistungsfähigkeit, Hochleistungsteams und Fitness

Inhalt:

Zwischen Spitzensport und Unternehmertum finden sich unzählige Parallelen. So birgt ein Unternehmen zu gründen und zu führen wahrscheinlich ähnliche Hürden, Aufwand und Entbehrungen in sich wie für Olympische Spiele zu trainieren. Beides erfordert harte Arbeit, vollen Einsatz in Bezug auf Zeit und Geld, Hingabe und das Hinnehmen von Schmerz und Niederlagen. Andererseits bringt der Gedanke an die Goldmedaille so viele energievolle Gefühle, wie Glück, Schmerz und Entschlossenheit mit sich, während mit Firmengründung und Selbstständigkeit doch oft negative, energieraubende Assoziationen verbunden werden.

Nutzen:

- Wie ehemalige SportlerInnen bestimmte Stärken auch in das Unternehmertum umlegen.
- Spannende Ergebnisse einer Studie über 26 ParadesportlerInnen im Umgang mit neuen Visionen und der Verwirklichung dieser.
- Welche Persönlichkeitseigenschaften prägen Top-Athletinnen? Welche eine/n Spitzen-UnternehmIn?
- Tipps und Anregungen wie man als UnternehmerIn Spitzenperformance leisten kann.
- Rezepte und Gesetze aus Sport als UnternehmerIn nutzen.

INNOVATIVE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

ERFOLGS-STRATEGIEN IM CONTROLLING ODER „CONTROLLING-WOZU?“

DI WINFRIED ENTLICHER
Unternehmensberater mit Schwerpunkt Controlling, geprüfter Vermögensberater mit langjähriger Erfahrung im gesamten Finanzbereich, Absolvent der Controller-Akademie in München

Inhalt:

Das doch sehr trockene und spröde Thema, das zumeist mit wenig wohlklingenden Begriffen wie Budget, Kontrolle, Cash Flow, Planbilanz u.v.m. in Verbindung gebracht wird, wird im Zuge einer Kurzpräsentation im Stile eines „Storytellings“ aufgearbeitet. So werden für die Zuhörer unzählige Anknüpfungspunkte geschaffen, die es ihnen leichter machen, sich in Zukunft „controllinggerechter“ zu verhalten.

Nutzen:

Die TeilnehmerInnen sollen erkennen, wie entscheidend für das zukünftige Wohl ihres Unternehmens ein funktionierendes Controlling ist. Im Rahmen des Vortrages wird ein Zugang zum Controlling geschaffen, fern allen Fachvokabulars. Dabei wird vor allem erarbeitet, dass Controlling im Grunde genommen eine Verhaltensweise von uns allen fordert, die überhaupt nicht neu ist, sondern im Gegenteil von jedem perfekt im Privatleben ein- und umgesetzt wird. Ziel ist, diesbezügliche Berührungsängste abzuschaffen, die entsprechende Notwendigkeit deutlich zu machen und auch bewusst zu machen, dass man dabei nicht alleine ist.

STÄRKUNG DES MARKENBEWUSSTSEINS - ERFOLGREICHE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

MAG. ANDREAS BAUER
Technisches Büro für Industriedesign - designbüro formschluss, Kommunikationsdesign, Raumgestalter

Inhalt:

Dieser Vortrag zeigt die Erfolgsfaktoren von gutem Design für eine Marke und führt vor Augen, wie eine Produktstärkung über gezielte Designstrategien und Markenarbeit erfolgen kann.

Nutzen:

Stärkung des Markenbewusstseins und Sensibilisierung für den richtigen Umgang mit Design und Marke.

UNTERNEHMENSFÜHRUNG UND STEUERUNG MIT ZAHLEN AUS DER PRAXIS - FÜR DIE PRAXIS

DR. THOMAS REISCHAUER
Unternehmensberater, Geschäftsführer der Reischauer Consulting GmbH Wels und St. Pölten

Inhalt:

- Entwicklung eines einfachen „Steuerungsblattes“ (die wesentlichen Kennzahlen für den/die Unternehmerln).
- Information über die für ein Unternehmen wichtigen Zahlen.
- Der Soll-Ist-Vergleich im Controlling / Die Maßnahmenplanung bei Abwicklungen.
- Finanzmanagement im Unternehmen als wesentliche Voraussetzung des Controllings.

Nutzen:

- Entwicklung von Controlling als Führungsinstrument.
- Darstellung von weiteren, für das Unternehmen wesentlichen Informationen und Zahlen, die der Unternehmenssteuerung dienen. Mein Unternehmensrating (Basel II), welche wesentlichen Faktoren sind hierfür maßgebend.
- Wege zur Steuerung von Liquidität an Ertrag und Wirtschaftlichkeit.

DIE GRENZEN DES FAIREN WETTBEWERBS – WIE WEIT DARF ICH GEHEN?

MAG. DIETER WÄCHTER
Rechtsanwalt in der Anwaltssocietät Sattlegger, Dorninger, Steiner & Partner

Inhalt:

- Überblick zur Rechtslage.
- Welche Vorgaben gibt es in Sachen Werbung?
- Wie schütze ich mich vor dem Mitbewerb?

Nutzen:

Vorsprung durch Information:

- Wie weit darf meine eigene Werbung gehen?
- Wie nutze ich gesetzliche Bestimmungen zu meinem Vorteil?
- Wie wehre ich mich gegen unlautere Handlungen von Mitbewerbern?

ERFOLGREICHE UNTERNEHMENS-FÜHRUNG

DR. THOMAS REISCHAUER
Unternehmensberater, Geschäftsführer der Reischauer Consulting GmbH Wels und St. Pölten

Inhalt:

- Erfolgsfaktoren für Unternehmen.
- Power Tipps.
- Wie kann ich ein (neues) Beziehungsnetzwerk aufbauen und ein bestehendes verbessern?
- Was macht erfolgreiche Unternehmensführung wirklich aus?
- Welche Werkzeuge gibt es bzw. welche kann ich selbst entwickeln, damit ich meine Geschäftsidee überhaupt erfolgreich umsetzen kann?
- Wie schaffe ich es, dass Kontakte zu meinen bisherigen Auftraggebern bzw. ehemaligen Arbeitgebern bzw. Kooperationspartnern nicht abreißen?

Nutzen:

Unternehmensführung ist nicht nur etwas für ein Unternehmen mit mehreren MitarbeiterInnen, sondern ist auch bereits bei EPUs ein Erfolgsfaktor. Es werden die Faktoren erfolgreicher Unternehmensführung aufgezeigt und im Zeitalter der Kooperation und der verstärkten Kommunikationsbeziehungen, auch der Aufbau und der Verbesserung von Beziehungsnetzwerken dargestellt. Die TeilnehmerInnen sollen erkennen, wie MitarbeiterInnen, KooperationspartnerInnen, UnterstützerInnen oder auch die Öffentlichkeit eingebunden und für ihren Unternehmenserfolg eingesetzt werden können.

ORBIONIC - LERNEN VON DEN ERFOLGS-MODELLEN DER NATUR

MAG. CHRISTOPH ESTERMANN
Unternehmensberater, Trainer, Coach, Geschäftsführer von „Mensch in Bewegung“

Inhalt:

Für viele aHerausforderungen der täglichen Arbeit in Unternehmen birgt die Natur nützliche Lösungsbeispiele. Vogelschwärme und Rudel können als Modelle für Team- und Organisationsentwicklung dienen, aus der Führungsstrategie von Wölfen lassen sich interessante Anregungen für Manager ableiten, die Analyse des Verhaltens von Bären kann helfen, persönliche Herausforderungen zu meistern und vieles mehr.

Nutzen:

Die TeilnehmerInnen lernen Strategien, die sich im Wettkampf ums Überleben in der Evolution seit Jahrmillionen als erfolgreich entwickelt haben, als Anregung für die Herausforderungen des Wirtschaftslebens kennen und nutzen.

UNTERNEHMENS-ERFOLG DURCH INNOVATION

DR. THOMAS REISCHAUER
Unternehmensberater, Geschäftsführer der Reischauer Consulting GmbH Wels und St. Pölten

Inhalt:

Innovation ist eine der Überlebensstrategien dieses Jahrhunderts. Nur die kreative und rasche Umsetzung von Ideen und Anregungen von MitarbeiterInnen oder Kunden und die Überzeugung der MitarbeiterInnen über die Notwendigkeit von Innovation wird als Erfolgsstrategie der Zukunft gesehen.

Nutzen:

- Tipps zum kreativen Ideenmanagement im Betrieb.
- Anregungen für organisierte Innovation im Unternehmen.
- Innovation als Teil der Unternehmensstrategie verstehen.
- Tipps zum erfolgreichen Innovationsmanagement ohne Widerstände im Betrieb.

ALLES SALES ODER WAS?

MAG. ANDREAS BRUNNER
Unternehmensberater, Brunner Unternehmensberatung

Inhalt:

Neben der Finanzierung ist der Vertrieb der Engpass Nr. 1 in der Wirtschaft. Es gibt keine betriebliche Funktion, die einerseits so vernachlässigt wird, andererseits bietet sie mit wenig Aufwand enorme Chancen, selbst für kleine Unternehmen.

- Was sind die Basics jedes Vertriebes?
- Was sind die wichtigsten Vertriebstools?
- Was zeichnet einen guten Vertrieb aus?
- Was sind die 12 wichtigsten, goldenen Vertriebsregeln?

Nutzen:

- Fokussierung auf die wichtigsten Tools im Vertrieb.
- Tipps, Strategien und Tools zum Nachmachen und selber ausprobieren.
- Gusto zum Ausprobieren.

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

MAG. ANDREAS BRUNNER
Unternehmensberater, Brunner Unternehmensberatung

Inhalt:

- Warum ist KAM so wichtig?
- Welche Strategien sollte man berücksichtigen um Grosskunden zu halten?
- Wie kann man die Umsätze bei Grosskunden ausbauen?

Nutzen:

- Prioritäten für das KAM erkennen.
- Konkrete Ideen und Handlungsanweisungen für die Zuhörer werden angeboten.

Durch die Mischung aus Vortrag, Training und Inputs erlangen Sie Wissen über:

- Welche „Werte“ hat mein Unternehmen.
- Wie kreiere / generiere ich „Werte“.
- Wie profitiert mein Kunde davon.
- Welchen „Mehrwert“ kann ich durch „Werte“ generieren.

ORGANISATIONS-RESILIENZ- WIE SIE UND IHRE ORGANISATION “ROBUSTER” WERDEN

DR. SIEGFRIED LACHMAIR, MBA
Gepr. Berater, syst. Coach, e. Mediator, akk. Management Trainer, Team-Personal- & Organisations- Entwickler, dipl. Controller und Fach(Buch)Autor

Inhalt:

- Das Identitätshaus nach Prof. Petzold.
- Reflexion des eigenen Führungs-Verhaltens.
- Mögliche Maßnahmen.
- Resilienz-orientierte Mitarbeitergespräche.
- Entwicklung möglicher Angebote zur (Selbst-)Hilfe.

Nutzen:

Vorsprung durch Information:

- Gezielte Einhaltung der Leistungsfähigkeit der MitarbeiterInnen.
- Verantwortungsvoller Umgang mit der eigenen Lebensbalance.
- Leben eines resilienteren Führungsstils.

AREITEN UND FÜHREN IM (VIRTUELLEN) TEAM

DR. SIEGFRIED LACHMAIR, MBA
Gepr. Berater, syst. Coach, e. Mediator, akk. Management Trainer, Team- Personal- & Organisations- Entwickler, dipl. Controller und Fach(Buch)Autor

Inhalt:

- Meine eigenen Werte als Führungskraft.
- Wie Werte das Handeln in Teams beeinflussen.
- Die verschiedenen Team-Modelle im Vergleich.
- Werte, Ziele und Regeln für (virtuelle) Teams.
- Herausforderungen für virtuelle Teams.
- Dos & Don`ts für virtuelle Teams.
- Was Teams erfolgreich macht.

Nutzen:

Umfassender Überllick zum Thema "Arbeiten und Führen in (virtuellen) Teams unter Berücksichtigung auf Besonderheiten beim "virtuellen" Führen von teilvirtuellen Teams.

KRAFTVOLLE VISIONEN ENTWICKELN UND ZIELE ERREICHEN

MARIO PRAMBERGER, MBA
Unternehmenshandwerk, Berater

Inhalt:

- Wie wertvoll ist eine klare Vision für ein Unternehmen.
- Welche Bedeutung haben Werte und die Mission.
- Wie funktioniert eine wirksame Abstimmung aller Unternehmensziele.
- Praxisanwendung mit dem Organisationskompass.

DAS GEHEIMNIS ATTRAKTIVER ARBEITGEBER

DR. ROMAN HOFER
Unternehmensberater, Trainer, Business-Coach, e. Mediator
Experte für Führungs-, Team- und Unternehmenskultur
Personal- und Organisationsentwickler

Inhalt:

- Was sich Menschen (heute) von ihrem Arbeitsplatz erwarten
- Welche Kultur schaffen Sie (unbewusst) in Ihrem Unternehmen – Ihrem Team – Ihrer Führung?
- Fragen Sie nach dem „Warum"
- Nach innen und außen strahlen
- Stärke durch Werte
- Das Geheimnis lüften…
- Legen Sie los – Umsetzung im Alltag

Nutzen:

Auch wenn Begriffe wie „Unternehmenskultur" und „Employer Branding" manchmal vage wirken – dahinter stehen knallharte, kraftvolle Erfolgsfaktoren. Binden Sie mit einer starken Unternehmenskultur Menschen dauerhaft an das Unternehmen und machen sie diese zu Ihren glaubwürdigsten Botschaftern. Als attraktiver Arbeitgeber scharen sie fast automatisch loyales Personal um sich und haben weder Fachkräftemangel noch Fluktuation zu fürchten. Lüften wir das Geheimnis und schaffen Sie mit Ihrem Unternehmen einen Ort, an dem Menschen ihr Bestes geben können und wollen.

MODE- UND STILBERATUNG

STILVOLLES AUFTRETEN IM BUSINESS

MAG. KATRIN KIRCHMAYR
Ausgebildete Farb- und Stilberaterin mit Schwerpunkt auf typgerechte Beratung; Tipps & Tricks rund um den stilsicheren Auftritt auch in Einzelberatungen und Workshops

Inhalt:

- Sie wirken IMMER - die Frage ist, WIE!
- Farbwirkungen & Farb-kombinationen.
- Wissenswertes zum Business Outfit (Damen & Herren).
- Dresscodes/ welche Brille passt zu mir?
- Tipps & Tricks rund um die Garderobe.

Nutzen:

Welche Position und Aufgabe man im Unternehmen auch erfüllt – sicheres Auftreten ist in jeder Situation gefragt. Dazu gehört auch positives äußeres Erscheinungsbild. Ein adäquates und typgerechtes Outfit leistet somit einen wesentlichen Beitrag zur erfolgreichen Repräsentation Ihres Unternehmens.

MARKETING UND PUBLIC RELATIONS

MARKEN MAG MAN EBEN - WARUM ES WICHTIG IST, AUS EINEM PRODUKT ODER EINER DIENSTLEISTUNG EINE MARKE ZU MACHEN

MAG. HEIDE KÜHNEL
Unternehmens- und Marketingberaterin mit Schwerpunkt Marketing, Markenbildung und Werbung. Marketingtrainerin, Coach und Marketingfachfrau mit über 20 Jahren Marketing-erfahrung in namhaften nationalen und internationalen Unternehmen.

Inhalt:

- Das Problem unserer Informationsgesellschaft.
- Was macht Marken langfristig so erfolgreich?
- Von großen Marken lernen.
- Die Positionierung einer Marke finden.
- Der Markenkern ist die Botschaft.
- Der Slogan bringt es auf den Punkt.
- Kontinuierliche und konsequente Markenarbeit.

Nutzen:

Langfristig erfolgreich werden Sie nur dann sein, wenn Sie nicht Produkte, sondern Marken verkaufen. Denn Produkte sind austauschbar, Marken aber nicht. Hier erfahren Sie, wie man aus einem Produkt oder einer Dienstleistung eine Marke macht. Denn nur Marken schaffen es, sich erfolgreich aus der Masse abzuheben, eine intensive Beziehung zum Kunden aufzubauen und sich erfolgreich zu verkaufen.

UNTERNEHMENS-MARKETING - DER ERFOLGSGARANT? (UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DER NEUEN MEDIEN)

DR. THOMAS REISCHAUER
Unternehmensberater, Geschäftsführer der Reischauer Consulting GmbH Wels und St. Pölten

Inhalt:

- Die Elemente des Unternehmensmarketings - Marktleistung - Vertrieb – Preis.
- Kommunikation und Werbung des Unternehmens.
- Das Web-Marketing und seine Instrumente, die häufigsten Fehler.
- Die Nutzung von Marktplätzen, Portalen und ihre Beurteilung.
- Das optimale Management bestehender Kundenbeziehungen, wie schaffe ich das praktisch umzusetzen?
- Mein integriertes Marketingkonzept.

Nutzen:

Marketing ist nichts anderes, als die konzentrierte Ausrichtung des Unternehmens und seiner Partner, auf die Lösung der Probleme und Bedürfnisse seiner Kunden. Das bedeutet, dass in einem Unternehmen neben seinem klassischen Werbeauftritt wie Prospekte, Design usw. und der Möglichkeiten der Direktwerbung, nun auch das Internet als weitere Kommunikations– und Präsentationsschiene eingebaut werden sollte, das Teil des gesamten Unternehmensprozesses werden muss.

VON DER MARKETING-STRATEGIE ZUM WERBEKONZEPT WAS IST MARKETING? WAS IST WERBUNG?

MAG. HEIDE KÜHNEL
Unternehmens- und Marketingberaterin mit Schwerpunkt Marketing, Markenbildung und Werbung. Marketingtrainerin, Coach und Marketingfachfrau mit über 20 Jahren Marketing-erfahrung in namhaften nationalen und internationalen Unternehmen.

Inhalt:

- Abgrenzung Marketing und Werbung.
- „Auch Kleinvieh macht Mist".
- Punktgenau statt knapp vorbei.
- Das Marketingkonzept: Wo wollen wir hin? Wie kommen wir zum Ziel? Was müssen wir dafür tun?
- Der Marketingplan.
- Das Werbekonzept.
- Vorteile der strategischen Planung.

Nutzen:

Marketing und Werbung: diese Begriffe werden irrtümlich häufig gleich gesetzt. Sie erfahren, welche Vorteile es hat, in einem Marketingkonzept Ziele, Strategien und Positionierungen zu erarbeiten. Erst dann wissen Sie, welche Werbemaßnahmen die Richtigen sind.

EMPFEHLUNGS-MARKETING-EMPFEHLUNGS-MANAGEMENT

MAG. ANDREAS BRUNNER
Unternehmensberater, Brunner Unternehmensberatung

Inhalt:

- Wieso sind Empfehlungen so genial?
- Grundlagen für Empfehlungen.
- Empfehlungsstrategien.

Nutzen:

- Wachrütteln wie effizient Empfehlungen sein können.
- Konkrete Ideen und Handlungsanweisungen für das eigene Empfehlungsmanagement werden angeboten.

FALLSTRICKE BEI DER ENTSENDUNG VON ARBEITNEHMERN

MAG. JÜRGEN DORNHOFER
Steuerberater, Deloitte Oberösterreich

Die Entsendung von Mitarbeitern ins Ausland kommt immer häufiger vor und ist auch für viele KMU unerlässlich. In einem Praktikervortrag wird zB auf die folgenden Fallstricke eingegangen:

Inhalt:

- Welche vertraglichen Vereinbarungen sind notwendig und sinnvoll?
- Wie ist die optimale Vorgehensweise betreffend Sozialversicherung und Einkommensteuer?
- Welche Erfordernisse, Meldepflichten bzw Strafen können im Ausland vorgesehen sein?
- Welche Problemfelder bestehen betreffend steuerlicher Betriebsstätte?
- Gibt es eine Problematik betreffend Verrechnungspreise bzw Fremdüblichkeit?

BWL (FINANZEN)

BANK UND BASEL III - WIE KÖNNEN SIE SICH AUF DIE NEUEN GEGEBENHEITEN OPTIMAL VORBEREITEN

DR. CHRISTIAN PRASCH, MBA
Unternehmensberater

CASH FLOW - DAS LEBENSELIXIER IHRES UNTERNEHMENS

DR. CHRISTIAN PRASCH, MBA
Unternehmensberater

CHEF-KENNZAHLEN ZUR UNTERNEHMENS-STEUERUNG

DR. CHRISTIAN PRASCH, MBA
Unternehmensberater

BWL

DER BETRIEBSPRÜFER KOMMT INS HAUS

LOTHAR EGGER
Fa. Leitner + Leitner, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

UNTERNEHMENSPLANUNG MIT SOLL/ IST VERGLEICH

MAG. JOHANN ASCHAUER
Fa. Aschauer und Racher

STEUERRECHT

OPTIMALE UNTERNEHMENS-NACHFOLGE NACH WEGFALL DER SCHENKUNGS-STEUER

LOTHAR EGGER
Fa. Leitner + Leitner, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

STEUER-UPDATE - STEUERREFORM UND AKTUELLES

LOTHAR EGGER
Fa. Leitner + Leitner, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

UNTERNEHMER-HAFTUNG

DR. JOSEF WAGNER
OÖ. Wirtschaftskammer

FINANZEN

RATING - FAKTOR FÜR DIE UNTERNEHMENS-FINANZIERUNG

MAG. GÜNTER WEIGELT
Mitglied des Vorstandes der Sparkasse Bad Ischl AG, Gerichtlich zertifizierter-Sachverständiger

Inhalt:

- Was ist Rating und wie wirkt es (Funktion, Faktoren, Eckdaten, Ratingsysteme und -prozesse, harte und weiche Faktoren).
- Immer im Mittelpunkt: Das erfolgreiche Unternehmen.
- Ratingberatung (Bank und/oder Berater?).
- Optimale Finanzierung?
- Die bonitätsorientierte Bilanzpolitik.
- Risikoadäquate Bepreisung von Krediten (Wie kalkuliert die Bank, die Bedeutung von Kreditsicherheiten).
- Anforderungen an Unternehmen in der Unternehmensberichterstattung.
- Aktuelle Konditionenlandschaft mit Ausblick.

Nutzen:

- Das Rating und den Ratingprozess verstehen und aktiv mit beeinflussen können.
- Preisdiskussion im Kreditbereich verstehen und erfolgreich führen.
- „quick wins“ durch praktische Beispiele.

RICHTIGER UMGANG MIT DER FINANZPOLIZEI

DR. CLEMENS FATH
Steuerberater, Deloitte Oberösterreich

Wenn die Finanzpolizei vor der Türe steht ist professionelles Handeln gefragt. In einem Praktikervortrag wird neben einer Information über aktuelle Schwerpunkte (zB Registrierkassen) unter anderem auf folgende Punkte eingegangen:

Inhalt:

- Welche Aufgaben und Rechte hat die Finanzpolizei?
- Welcher Ablaufplan sollte im Falle einer Kontrolle eingehalten werden?
- Welche Unterlagen sollten immer griffbereit sein?
- Welche Tipps und Tricks gibt es für den Umgang mit der Finanzpolizei?

WIE KÖNNEN FINANZIERUNGS-KOSTEN IN KLEIN- UND MITTELBETRIEBEN GESENKT WERDEN?

MAG. GÜNTER WEIGELT
Mitglied des Vorstandes der Sparkasse Bad Ischl AG, Gerichtlich zertifizierter Sachverständiger

Inhalt:

- Bilanztechnische Umstrukturierungen.
- Übersicht der Finanzierungsvarianten.
- Finanzierungs-Alternativinstrument.
- Warum das Rating heute so wichtig ist.
- Konditionenvergleich.
- Aktuelle Konditionenlandschaft mit Ausblick.

Nutzen:

- Die vorhandenen Potentiale zur Senkung von Finanzierungskosten als Gesamtpaket erkennen.
- „quick wins“ durch praktische Beispiele.

WEGE DURCH DEN FÖRDER-DSCHUNGEL

MAG. PETER POLGAR
Förder- und Finanzierungsberater, OÖ. Wirtschaftskammer

Inhalt:

- Wichtige Grundlagen im Förderwesen.
- Unterscheidung der Förderformen (Zuschüsse, Haftungen, zinsgünstige Kredite, Beteiligungen).
- Wichtige FördergeberInnen und AnsprechpartnerInnen auf Bundes- und Landesebene.
- Wesentlich AnsprechpartnerInnen im Fördernetzwerk der WKOÖ.
- Tipps zur Analyse eines Vorhabens bzw. zur Antragstellung.
- Ausgewählte Förderprogramme.

Nutzen:

Förderungen sind für die Umsetzung von Investitionsprojekten ein wichtiger Faktor. Die TeilnehmerInnen erfahren im Zuge dieses Vortrages wie das Förderwesen funktioniert, wie man von Förderprogrammen profitiert und wer die richtigen AnsprechpartnerInnen zu diesem Thema sind.

WARUM SOLL EINE GESMBH GEGRÜNDET WERDEN?

DR. JOSEF WAGNER
OÖ. Wirtschaftskammer

PRIVATSCHULDEN-REGULIERUNG

MAG. GÜNTHER KIRCHMAYR
Kreditschutzverband von 1870

SCHENKEN SIE IHR GELD NICHT DEM FINANZAMT

LOTHAR EGGER
Fa. Leitner + Leitner, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

DAS NEUE RECHNUNGS-LEGUNGSGESETZ UND SEINE PRAKTISCHE ANWENDUNG

DR. WERNER LOIBL
OÖ. Wirtschaftskammer

PENSIONIERUNG UND DAMIT ZUSAMMEN-HÄNGENDE FRAGEN

DR. BERNHARD ATZMÜLLER
OÖ. Wirtschaftskammer

DIE SOZIAL-VERSICHERUNG DER UNTER-NEHMERINNEN - ORGANISATION UND LEISTUNGEN

DIR. DR. MARTIN SCHEIBEN-PFLUG
SVA der gewerblichen Wirtschaft

NEUGRÜNDER

GUT GESTARTET, WIE GEHT´S WEITER?

ARNOLD ZUGSBERGER CONSULTING KEG

Inhalt:

- Nachdem die ersten Erfolge erreicht wurden ist es Zeit die nächste Stufe zu erklimmen. Wie steht es mit der Anfangs-euphorie.
- Was muss ich an der Struktur beachten.
- Das verflixte 3. Jahr?

GESUNDHEIT

DIE ZEHN GRÖSSTEN FITNESSLÜGEN

MAG. ROMUALD SCHÖNFELD
Sportwissenschaftler, staatlich geprüfter Trainer für Skilanglauf und Mountainbike, Leiter des Instituts Sport & Vital in Thalheim Wels, Lehrbeauftragter an der Sportakademie Linz, sportwissenschaftlicher Leiter der Body & Health Akademie

Inhalt:

Gängige Fitnessirrtümer im Zusammenhang mit Training und Ernährung werden aufgeklärt und die tatsächlichen Sachverhalte erläutert. Als Beispiele seien das Thema: „Fettverbrennen durch langsames Ausdauertraining“ oder „Gewichtsabnahme durch Crashdiäten“ genannt.

Nutzen:

Die TeilnehmerInnen lernen zwischen Wahrheit und Irrtum ausgewählter Fitnessirrtümer zu differenzieren bzw. wie gängige Trainingsziele, z.B. Gewichtsabnahme, funktioneller Kraftaufbau und bilanzierte Ernährung tatsächlich zu erreichen sind.

„UNSER ZIEL: KLIMMZUG MIT 80! – UTOPIE ODER NOTWENDIGKEIT?“

CHRISTIAN PRECHTL
Ehemaliger 8-facher Judo Staatsmeister, Inhaber der Fitnesscenter INJOY Eferding / INJOY Ried, Branchensprecher der WKO für Fitness, Obmann WB/ WKO der Bezirksstelle Eferding

Inhalt:

 # ERFOLGREICH TRAINIEREN
Warum unsere Bewegung zu wenig ist, die Vermittlung der Prinzipien „Superkompensation“ & „steigende Belastung“, Wahrheiten einer „gesunden Ernährung“

Nutzen:

Der Teilnehmer bekommt ein Verständnis über den Unterschied von Bewegung und Training und erfährt, warum auch die gesündeste Ernährung fehlende Belastung nicht kompensieren kann.

“... OAFACH GSUND LEBM!” DIE NATUR TANKSTELLE UND LEBENSRAUM: MIT NATÜRLCHEN LEBENSENERGIEN GESUND DURCHS LEBEN

JOSEF STADLBAUER

Inhalt:

Mit Mühlviertler Humor und einfachen Metaphern zeigt Josef Stadlbauer auf, wie sehr wir uns vom Rythmus und der Ordnung unserer Schöpfung entfernt haben und wie wir diesem Prozess sinnvoll entgegenwirken können.

Nutzen:

Durch das Erkennen und Nützen vitaler Elemente aus der Natur können wir Leistungsfähigkeit und Lebensqualität selbst positiv beinflussen und das oft mit einfachen Maßnahmen!

da Josef g'sund & heit

GESUNDHEITS-REFORM, CHANCEN UND RISIKEN

DIR.-STV. DR. GERHARD MAYR
OÖGKK

GESUNDHEITS-WESEN - HOFFNUNGS-MARKT ODER KOSTENFAKTOR

DIR.-STV. DR. GERHARD MAYR
OÖGKK

VERSCHIEDENES

KOOPERATIONEN - DIE UNTER-NEHMENSFORM DES 21. JAHRHUNDERTS

DR. THOMAS REISCHAUER
Unternehmensberater, Geschäftsführer der Reischauer Consulting GmbH Wels und St. Pölten

Inhalt:

- Kooperationen, ein kurzer Einstieg (Welche Formen gibt es?).
- Chancen und Risken von Kooperationen.
- Tipps zum Finden von geeigneten Partnern.
- Tipps zur konkreten Begründung und Umsetzung von Kooperationen.
- Das Kooperationskonzept - einfach oder schwer?
- Der informelle Teil von Kooperationen - persönliches Klima, das wechselseitige Verstehen und Vertrauen, das Nutzen - und Austauschprinzip, ...

Nutzen:

„Kooperationen stellen die Unternehmensform des 21. Jahrhunderts dar“, so John Naisbitt, der weltweit bekannte Trendforscher. Sie sind eigenständige Unternehmensformen, die zusätzliche Marktchancen eröffnen und beim Kostensenken helfen. Kooperationen treten in verschiedenen Ausprägungen am Markt auf. Auch die rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten, sei es als lose Vereinigung bis hin zu wechselseitigen Unternehmensbeteiligungen oder der Umsetzung der Franchise-Strukturen ist vielfältig. Der klassische Einzelkämpfer, der in der Nachkriegsgeneration gefordert war, ganz egal ob es sich um Produktions- oder Dienstleistungsunternehmen handelt, ist passé.

EHE UND SCHEIDUNG BEI UNTERNEHMERINNEN – DAS UNTERNEHMEN IM NACHEHELICHEN AUFTEILUNGSVERFAHREN

DR. KLAUS DORNINGER
Rechtsanwalt in der Anwaltssocietät Sattlegger, Dorninger, Steiner & Partner

Inhalt:

- Mitarbeit des Ehegatten im Unternehmen.
- Abgeltung der Mitarbeit des Ehegattens im Unternehmen.
- Mitarbeitspflicht (?) des Ehegattens im Unternehmen.
- Vermögenstransfers zwischen Unternehmen und Privatvermögen.
- Unterhaltsrechtliche Folgen.
- Gesellschaftsrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten und Rechtsfolgen: Einzelunternehmen; Offene Gesellschaft; Kommanditgesellschaft; stille Gesellschaft; Gesellschaft mit beschränkter Haftung; bürgerlich rechtliche Gesellschaft.

Nutzen:

Der/die UnternehmerIn und der/die EhegattIn sollen von vornherein über Gestaltungsmöglichkeiten, aber auch über die Konsequenzen der konkreten Gestaltung im Falle einer Ehescheidung aufgeklärt werden.

"DER TOD DES/DER UNTERNEHMERIN" – VERMEIDUNG ERBRECHTLICHER PROBLEME SOWIE NEUERUNGEN DURCH AKTUELLE GESETZLICHE ÄNDERUNGEN

MAG. ROLAND ZIMMERHANSL
Rechtsanwalt in der Anwaltssocietät Sattlegger, Dorninger, Steiner & Partner

Inhalt:

- Erforderliche Vorsorge für das Ableben von EinzelunternehmerInen und Regelungen bei Gesellschaften.
- Novelle durch das Erbrechtsänderungsgesetz.
- Konsequenzen durch die europäische Erbrechtsverordnung.

Nutzen:

Sicherung des reibungslosen Geschäftsverlaufs trotz Ableben der UnternehmerIn durch Tipps aus der Praxis.

HANDWERKSLEISTUNGEN IN DEUTSCHLAND - WORAUF ICH AUFPASSEN MUSS!

DR. ROBERT STEINER, MBA
Experte zum Thema „Arbeiten in der Bundesrepublik Deutschland", Wirtschaftskammer Linz

Inhalt:

Trotz EU hat Deutschland eigene Vorschriften. Bei Handwerksleistungen, vor allem im Baugewerbe gibt es verschiedene Punkte zu beachten.

Nutzen:

Wissen verbessern, Strafen vermeiden.

UNTERNEHMENSKRISEN - IHRE VERMEIDUNG UND IHRE BEWÄLTIGUNG

DR. THOMAS REISCHAUER
Unternehmensberater, Geschäftsführer der Reischauer Consulting GmbH Wels und St. Pölten

Inhalt:

- Arten von Unternehmenskrisen (Markt-, Finanzierungs-, Personal-, Partnerkrisen).
- Vorsorge, um solche Unternehmenskrisen nicht entstehen zu lassen.
- Unternehmenskrise, was nun? Aufzeigen von Wegen, kurzfristigen Maßnahmen, längerfristigen Strategien.
- PartnerInnensuche, PartnerInnenwahl in Unternehmenskrisen.

Nutzen:

- Information über mögliche Unternehmenskrisen, deren Vorsorge und Bewältigung im eigenen Betrieb.
- Ausloten von Unternehmenskrisen bei GeschäftspartnerInnen.
- Tipps, die solche Unternehmenskrisen nicht aufkommen lassen.

"DER ZAHLUNGSUNFÄHIGE KUNDE" – SICHERUNG UND ABWICKLUNG IM INSOVENZVERFAHREN AUS SICHT DES GLÄUBIGERS

MAG. ROLAND ZIMMERHANSL
Rechtsanwalt in der Anwaltssocietät Sattlegger, Dorninger, Steiner & Partner

Inhalt:

- Form der Forderungsanmeldung
- Gang des Gerichtsverfahrens
- Geltendmachung von Aus- und Absonderungsrechten
- Praxistipps

Nutzen:

Wie trotz Insolvenz des Geschäftskunden die eigenen Ansprüche gewahrt werden können.

DER RICHTIGE MIETVERTRAG

MAG. FLORIAN OBERMAYR
Rechtsanwalt in der Anwaltssocietät Sattlegger, Dorninger, Steiner & Partner

Inhalt:

- Tipps zur Vertragsgestaltung bei Geschäftslokalen sowohl für den Vermieter, als auch für den Mieter.
- Darstellung der geltenden Rechtsgrundlagen.
- Zulässige und unzulässige Vereinbarungen.
- Tipps zur Abwicklung bei Unterfertigung eines Mietvertrages.

Nutzen:

Sowohl für den/die MieterIn, als auch den/die VermieterIn ist es wichtig klare vertragliche Regelungen zur Abwicklung eines Mietverhältnisses zu schaffen. Nur so können Risiken und Kosten eingeschätzt werden.
Aufgrund der komplizierten Gesetzeslage und der eingeschränkten Zulässigkeit von Vereinbarungen ist es wichtig, einen professionellen Vertrag zu gestalten.

BETRIEBSNACHFOLGE, ABER KONKRET

MAG. DR. SIEGFRIED LACHMAIR
Gepr. Berater, syst. Coach, e. Mediator, akk. Management Trainer, Team- Personal- & Organisations- Entwickler, dipl. Controller und Fach(Buch)Autor

Inhalt:

- Persönliche Voraussetzungen.
- Fragen zur Planung der Nachfolge.
- Alternativen zu einer Übergabe / Übernahme.
- Phasen & Konzeption der Übergabe / Übernahme.
- Führungsübergabeplanung.
- Erfolgsfaktoren für die Nachfolge.

Nutzen:

Ziel des Impulsreferates ist es, den meist sehr anspruchsvollen Prozess der Übergabe / Übernahme bewusst zu machen und auf allfällige Fallstricke hinzuweisen, um so mögliches Konfliktpotential zeitgerecht zu erkennen und in Chancen zu transformieren.

RICHTIGES KONFLIKTMANAGEMENT ALS CHANCE FÜR KMU´S

MAG. DR. SIEGFRIED LACHMAIR
Gepr. Berater, syst. Coach, e. Mediator, akk. Management Trainer, Team- Personal- & Organisations- Entwickler, dipl. Controller und Fach(Buch)Autor

Inhalt:

- Was ist Mediation?
- Ziele einer Mediation?
- Ablauf und Phasen der Mediation.
- Interventions- und Gesprächstechniken.
- Mehrwert der Mediation für Unternehmen.

Nutzen:

Die TeilnehmerInnen erhalten einen kompakten Überblick zum Thema Konfliktmanagement. Es werden die Vorteile der Mediation für Unternehmen kurz dargestellt.

“WEB 2.0 APPETIZER“, WIE SIE UND IHR UNTERNEHMEN AM BESTEN DAVON PROFITIEREN KÖNNEN

WALTER PUTZ
IT- und Unternehmensberatung, Anwendungen von Web 2.0, Erhaltung von Wissen im Unternehmen

Inhalt:

Schneller neuestes Wissen anzapfen, sofort auf Marktveränderungen reagieren, komplexe Beziehungsnetzwerke managen, zeitraubende Geschäftsreisen reduzieren, Kundenzufriedenheit messbar steigern. Unmöglich? Nein! Web 2.0 liefert Ihnen das Rüstzeug für diese und mehr Möglichkeiten.

Nutzen:

Überblick über den Nutzen neuer Technologien, die Sinnhaftigkeit von Facebook, XING, Cloud Computing etc. richtig einschätzen und richtig nutzen.

BETRIEBSÜBER-GABE OHNE REUE

KOMMR ADOLF MASTNY
Seniorchef TopRein

Inhalt:

Wie bereitet man zeitgerecht und zufriedenstellend eine Betriebsübergabe vor?

Sieben Schritte zum Erfolg:

- Grundsatzentscheidungen fallen.
- Potenzielle Nachfolger bestimmen.
- Modelle und Varianten prüfen.
- Klare Vereinbarungen treffen.
- Nachfolger fordern und fördern.
- Inthronisierung des Nachfolgers.
- Rückzug des Übergebers.

WOZU BRAUCHEN WIR DIE WIRTSCHAFTS-KAMMER?

DR. GERALD SILBERHUMER
OÖ. Wirtschaftskammer

LEBENSQUALITÄT IN DER GEMEINDE, DORFERNEUER-UNG, NAHVER-SORGUNG

GF MAG. JOHANNES BRANDL, PROK. DI PETER JUNGMEIER
SPES Zukunftsakademie

UNTERNEHMEN MIT FAIRANT-WORTUNG - NACHHALTIGKEIT, CSR UND WAS DAS WIRKLICH BEDEUTET

GF MAG. JOHANNES BRANDL, PROK. DI PETER JUNGMEIER
SPES Zukunftsakademie

MIT WERTEN GENERATIONEN FÜHREN - VON DEN BABY-BOOMERN ZU X,Y UND Z

DR. SIEGFRIED LACHMAIR, MBA
Gepr. Berater, syst. Coach, e. Mediator, akk. Management Trainer, Team- Perso-nal- & Organisations- Entwickler, dipl. Controller und Fach(Buch)Autor

Inhalt:

- Die Generationen im Unterschied.
- Verbessern der Zusammenarbeit durch gemeisame Werte.
- Einsatz der MitarbeiterInnen nach Fähigkeiten und Interessen.
- Der Umgang mit Konflikten und Killerphrasen.
- Die vier Hebel zum Führen der Generationen.
- Die Bedeutung von Respekt und Wertschätzung.

Nutzen:

Zurzeit arbeiten in den meisten Or-ganisationen vier Generationen. Diese haben unterschiedliche Werte, Bedürf-nisse, Interessen, Ziele und Ansprüche. Diese Qualitäten, sowie Unterschiede als Chance zu nützen, ist die Heraus-forderung für fast alle Organisationen.

WERTEORIENTIERUNG IN UNTERNEHMEN - ERFOLGSFAKTOR ODER BETRIEBSBREMSE

GF MAG. JOHANNES BRANDL
PROK. DI PETER JUNGMEIER
SPES Zukunftsakademie

CHANCEN DURCH DIE ARBEITSZEIT-FLEXIBILISIERUNG

MAG. ROLAND ZACHHALMEL
Steuerberater, Deloitte Oberösterreich

Inhalt:

Im Sommer 2018 wurden umfassende Änderungen hinsichtlich Arbeitszeitflexibilisierung beschlossen. In einem Praktikervortrag wird zB auf folgende Knackpunkte und Chancen eingegangen:

- Welche Auswirkungen haben die neuen Höchstgrenzen auf einzelne Arbeitszeitmodelle, zB Gleitzeit?
- Wie definiert sich Freiwilligkeit?
- Wer ist vom Arbeitszeitgesetz ausgenommen?
- Welchen Einfluss haben die Kollektivverträge?
- Welche Optimierungsmöglichkeiten bestehen bei Dienstverträgen und Betriebsvereinbarungen?

CHANCEN DURCH DIGITALISIERUNG IM RECHNUNGS-WESEN

MAG. CLEMENS KLINGLMAIR
Steuerberater, Deloitte Oberösterreich

Inhalt:

Die Digitalisierung im Rechnungswesen schreitet voran, es gibt aber noch großes Potential. In einem Praktikervortrag wird zB auf folgende Punkte eingegangen:

- Wo bestehen die größten Potentiale für Digitalisierung und Automatisierung im Rechnungswesen?
- Welche konkreten Tipps gibt es für die Umsetzung?
- Welche rechtlichen Rahmenbedingungen sind zu beachten (zB betreffend revisionssicheres Archiv)?
- Welche Chancen gibt es durch Robotics im Rechnungswesen?

CYBER SECURITY FÜR KMU

MAG. ANDREAS NIEDERBACHER
Risk Advisory, Deloitte Oberösterreich

Inhalt:

Der Schutz vor Cyber-Kriminalität ist auch für KMU ein Gebot der Stunde. In einem Praktikervortrag wird zB auf folgende Punkte eingegangen:

- Wie laufen aktuelle Cyber-Angriffe ab und wie kann man sich am besten davor schützen?
- Wie entwickelt man am besten eine ganzheitliche Cyber-Strategie?
- Wie vermeidet man leichtfertigen Umgang mit Daten?
- Welche Gefahren lauern im eigenen Unternehmen?

MEHR ALS 18.000 MITGLIEDER PROFITIEREN VON UNSEREM NETZWERK

MITGLIED WERDEN

www.ooe-wb.at

Altstadt 17, Postfach 467 | 4010 Linz | office@ooe-wb.at | T: +43 732 / 771855 - 0 | F: +43 732 / 771855 - 14

Impressum:
Wirtschaftsbund Oberösterreich
Altstadt 17, 4010 Linz
Tel. (0732) 771855-0 Fax (0732) 771855-14
EMail: office@ooe-wb.at http://www.ooe-wb.at