



Management-Seminare 2021 / 2022

Impulse für Management, Führung, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung

Premium accredited



Member of





Anmeldung unter: www.mci.edu/seminare

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.

Kontakt: Carina Amann, + 43 512 2070-2121, carina.amann@mci.edu

Wir begleiten motivierte Menschen

Lassen Sie sich von der Unternehmerischen Hochschule® auf Ihrem persönlichen und beruflichen Weg begleiten.

Spannender frischer Input, Impulse und Anregungen für Ihren Berufsalltag, Austausch auf Augenhöhe mit Expertinnen und Experten, unkomplizierte und kompakte Erweiterung Ihres Wissens, Netzwerken mit interessanten Persönlichkeiten ... und manchmal auch eine kleine Auszeit vom Tagesgeschäft.

Punktgenaue Seminare bilden die kleinsten Bausteine im hochkarätigen Weiterbildungsprogramm der MCI Executive Education. Mit einer Dauer von ein bis vier Tagen, eingebauten Fallstudien, ergänzenden Coaching-Einheiten, praxisnahen Beispielen und Workshop-Charakter bieten sie berufstätigen Entscheidungsträgerinnen und -trägern aller Ebenen kompakte Möglichkeiten, maßgeschneiderte Kompetenzen zu erwerben und das eigene Entscheiden und Handeln zu reflektieren. Zur flexiblen Schwerpunktsetzung stehen Seminare aus den Bereichen Leadership & Selbstentwicklung, Unternehmensführung &

Entrepreneurship, Marketing & Vertrieb sowie Projektmanagement & Kommunikation zur Verfügung. Aktuelle Themen wie Data Analytics, Datenschutz und digitale Transformation runden das vielseitige Seminarprogramm ab.

Seminare teilen sich mit Zertifikats-Lehrgängen und Executive Master-Studiengängen des MCI den hohen Anspruch an erstklassiger Lehre, verknüpft mit unmittelbarem Praxistransfer. Sie treffen auf hervorragende Dozentinnen und Dozenten und werden erleben, wie Theorie und Praxis zu einem wirkungsvollen Ganzen verknüpft werden. Neues Wissen kann am nächsten Tag in Ihrem beruflichen Umfeld angewendet werden. Darüber hinaus profitieren Sie von der sprichwörtlichen Serviceorientierung des MCI sowie von dessen internationaler Reputation, die nicht zuletzt in der weltweiten AACSB-Akkreditierung als Top-Business School zum Ausdruck kommt. Wenn Sie Fragen haben, stehen wir gerne

persönlich zur Verfügung. Wir freuen uns, Sie bei Ihren Weiterbildungsvorhaben zu begleiten.

Aktuelle Informationen zu den Management-Seminaren finden Sie unter www.mci.edu/seminare

Sämtliche Seminare können auch maßgeschneidert werden.



Mag. Susanne E. Herzog

Leiterin Executive Education & Development
MCI | Die Unternehmerische Hochschule®



Dr. Andreas Altmann

Rektor
MCI | Die Unternehmerische Hochschule®

DATUM	THEMA	SEITE	DATUM	THEMA	SEITE
20. – 21.09.2021	Change Management praxisnah Veränderungsprozesse erfolgreich umsetzen	6	21. – 22.01.2022	Innovatives Key Account Management Effektive Bearbeitung von Schlüsselkunden für nachhaltigen Unternehmenserfolg	18
14. – 16.10.2021 	Kommunikationsmanagement Seminarreihe mit 2 Einzelseminaren: · Eine integrierte Kommunikationsstrategie entwickeln und im Unternehmen verankern · Kommunikationstrends in der digitalen Welt erkennen und steuern	7	02. – 03.02.2022	Projektmanagement: Methodenkompetenz Projekte erfolgreich definieren und durchführen	19
14. – 15.10.2021	Erfolgsfaktor Employer Branding Die richtigen Mitarbeiter/innen gewinnen und halten	10	07. – 08.02.2022	Führen ohne zu kämpfen Klarheit, Mut, Balance & Menschlichkeit als Führungs- & Lebensprinzipien	20
21.10.2021	Restart durch digitale Transformation und Nachhaltigkeit Steigerung des Unternehmenswerts durch digitale und nachhaltige Lösungen	11	17.02.2022	Agile Unternehmenssteuerung Unternehmen ohne starres Budget effektiv steuern	21
28. – 29.10.2021	Gespräche entspannt und souverän führen Nur wer sich bewegt, bewegt etwas	12	24. – 25.02.2022	Blockchain for Business Wettbewerbsvorteile durch innovative Technologien und Geschäftsmodelle	22
15.11.2021	Remote Teamwork Erfolgreiche Zusammenarbeit trotz Distanz	13	25. – 26.02.2022	Vertriebspsychologie in Mehrkanalsystemen Einsatz von agilen Methoden in der Gestaltung von Veränderungsprozessen	23
19. – 20.11.2021	Digital Marketing & Sales Kundenakquise, Geschäftsabwicklung und Kundenbindung im Internet	14	04. – 05.03.2022	Business Model Innovation Entwicklung von Strategien und Konzepten	24
22. – 23.11.2021	Aus der Praxis, für die Praxis – Führen in Zeiten des digitalen Wandels Erfolgreich mit Persönlichkeit und Digital Skills	15	09.03.2022	Data Storytelling Effektive Datenvisualisierung als Erfolgsfaktor	25
27.11.2021	Ideenmanagement Tools aus der Praxis	16	11. – 12.03.2022	Digitalisierung im Vertrieb Die Möglichkeiten und Chancen von Digital Selling nutzen	26
13. – 15.01.2022	Design Thinking & Innovation Lab Innovative Lösungen für die Zukunft gestalten	17	15.03.2022	Datenschutz für die Praxis Rechtliche Grundlagen und Umsetzungsvorschläge	27

DATUM	THEMA	SEITE
21. – 22.03.2022	Achtsames Führen Mit Achtsamkeit zur Gelassenheit in der Führung	28
24.03.2022	Optimierung von Kalkulation & Wertfluss Best Practice in Kostenmanagement und Kalkulation	29
01.04.2022	Videomarketing Wie präsentiere ich mich in der zweitgrößten Suchmaschine der Welt	30
05. – 06.04.2022	Mit Business Data Analytics zum Erfolg Machen Sie sich auf den Weg zur Insight-Driven Organization	31
06. – 07.04.2022	Sozialkompetenz in Projekten Teamarbeit positiv beeinflussen und Führungsaufgaben mit Konfliktkompetenz meistern	32
25. – 26.04.2022	Persönlichkeitsentwicklung für Führung New Work Needs Inner Work	33
02.05.2022	Nie mehr sprachlos Schlagfertig zum Erfolg	34
05.05.2022	Gesprächsführung In jeder Situation überzeugen	35
06.05.2022	Agiles Projektmanagement Den Scrum Lebenszyklus durch eine Legosimulation erleben	37
09. – 12.5.2022 	Ressource Ich Seminarreihe mit 2 Einzelseminaren: · Selbstsicherheitstraining · Ausstrahlung & Charisma	38
13.05.2022	Meeting Management Effiziente Planung und Durchführung von Gesprächsterminen	41

DATUM	THEMA	SEITE
16.05.2022	Anleitung zum Nudging Verhaltensökonomische Erkenntnisse im Marketing einsetzen	42
17. – 18.05.2022	Unternehmensethik Ethische Unternehmensführung: Gibt es ein Primat der Ethik vor der Gewinnoptimierung?	43
19. – 20.05.2022	Neue Führungstechniken Formen zeitgemäßer Führung jenseits von Macht	44
23.05.2022	Besser fix als fertig „Hirngerechtes“ Arbeiten und Führen	45
31.05.2022	Data Science Analytics & Künstliche Intelligenz Der Beitrag wertschöpfender Nutzung von Daten zum Unternehmenserfolg	46
31.05. – 01.06.2022	Agile Leadership Erfolgreich führen in komplexen Situationen und unsicheren Zeiten	47
09.06.2022	Professionell präsentieren Wirkung zeigen, Eindruck hinterlassen	48
13. – 14.06.2022	Rhetorik & Körpersprache Mit Authentizität & Technik überzeugen	49
01.07.2022	Influencer Marketing Einführung und praktische Anwendungen	50

Stand der Broschüre 07/2021. Irrtum und Änderungen vorbehalten.



Change Management praxisnah

Veränderungsprozesse erfolgreich umsetzen

20. – 21. September 2021

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Einführung ins Change Management: Grundlagen und bewährte Modelle
- Emotionsmanagement: Umgang mit Widerständen und Konflikten
- Haltung im Change Management
- Führung in Zeiten des Wandels
- Kommunikation von Veränderungen
- Integration von Projektplan und Change Prozess
- Change Management und Agilität: Wie geht das?

IHR PROFIT

Dieses Seminar ist eine dynamische Kombination aus praktischer Wissensvermittlung, konzeptioneller Beratung und branchenübergreifendem Erfahrungsaustausch. Sie lernen Ihr Veränderungsprojekt systematisch zu planen und nachhaltig umzusetzen. Sie berücksichtigen die emotionale Dynamik bei den betroffenen Personen und können mit den verdeckten Prozessen offensiv umgehen. Sie erkennen rechtzeitig, welche Steuerungselemente aus dem Change Management eingesetzt werden können, um Ihr Projekt zum Erfolg zu führen.

IHR PROFIL

Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte, Projektleiter/innen und Gestalter/innen, die neben dem aktuellen Tagesgeschäft oft gleichzeitig die Verantwortung für Reorganisationen, Innovationsprojekte oder IT-Projekte haben. Sie stehen vor oder mitten in einem aktuellen Veränderungsprojekt und vor der Herausforderung, dieses mit möglichst geringem Motivations- und Leistungsverlust erfolgreich in Ihrem Bereich/Team oder in der Organisation umzusetzen.

REFERENTIN / TRAINERIN: Helen Scheithauer, MA | Beraterin für Veränderungsprozesse, Trainerin, systemischer Coach.



Kommunikationsmanagement

Seminarreihe 

Seminarreihe mit 2 Einzelseminaren

14. – 16. Oktober 2021

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 990,-

PROGRAMM

Die Seminarreihe mit 2 Einzelseminaren wird auf den nachfolgenden Seiten beschrieben:

- Eine integrierte Kommunikationsstrategie entwickeln und im Unternehmen verankern
- Kommunikationstrends in der digitalen Welt erkennen und steuern

IHR PROFIT

Ein zeitgemäßes Kommunikationsmanagement startet mit der Entwicklung einer integrierten Kommunikationsstrategie, welche die Anspruchsgruppen der Organisation (z.B. Mitarbeiter/innen, Verbraucher/innen, Öffentlichkeit) als ganzheitliches Bezugsobjekt der Kommunikation versteht. Dieses Verständnis setzt den Rahmen für die Ableitung gezielter Kommunikationsmaßnahmen unter Berücksichtigung nach Zielgruppen ausgerichteter Inhalte und Kanäle. Dabei ist der Trend festzustellen, dass sich Organisationen zunehmend von Werbetreibenden zu Inhaltsproduzenten entwickeln, um die Aufmerksamkeit der Verbraucher/innen und anderer Anspruchsgruppen zu gewinnen.

IHR PROFIL

Führungskräfte und sonstige Entscheidungsträger/innen mit ausgeprägten Kommunikationsaufgaben, Assistentinnen und Assistenten der Geschäftsführung, Mitarbeiter/innen aus dem Marketing und/oder der Unternehmenskommunikation (z.B. Unternehmenssprecher/innen, PR Manager/innen, Communications Manager/innen).

REFERENTIN / TRAINERIN: Prof. Dr. Tobias Krohn | Leiter Unternehmensentwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung, Schwäbisch Media, Ravensburg (Schwäbischer Verlag GmbH & Co. KG Drexler, Gessler)



Kommunikationsmanagement

Seminarreihe



Eine integrierte Kommunikationsstrategie entwickeln und im Unternehmen verankern

14. – 15. Oktober 2021

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Kommunikation im Bezugssystem des Unternehmens
- Strategie und Umfeld: Positionierung, Ziele und Zielgruppen
- Stakeholder-Management
- Internes und externes Kommunikationsmanagement
- Integrierte Kommunikationsstrategie
- Schnittstellen zum normativen und operativen Management
- Kommunikationsmaßnahmen und Kommunikationsinstrumente

IHR PROFIT

Nach Besuch dieses Seminars begreifen Sie vorausschauende Kommunikation als Aufgabe der strategischen Unternehmensführung. Sie erkennen, wie Sie über Kommunikation das Marktauftreten, die Marktwahrnehmung und die Agenda in für Sie relevanten Bereichen (Stakeholder-Management) beeinflussen können. Sie sind zudem in der Lage, Kommunikation wirksam in Organisationen zu verankern. Außerdem erwerben Sie die Kompetenz, eine integrierte Kommunikationsstrategie geprägt von klarer Zielformulierung, Ableitung von Kommunikationsmaßnahmen und -instrumenten zu entwickeln.

IHR PROFIL

Führungskräfte und sonstige Entscheidungsträger/innen mit ausgeprägten Kommunikationsaufgaben, Assistentinnen und Assistenten der Geschäftsführung, Mitarbeiter/innen aus dem Marketing und/oder der Unternehmenskommunikation (z.B. Unternehmenssprecher/innen, PR Manager/innen, Communications Manager/innen).

REFERENT / TRAINER: Prof. Dr. Tobias Krohn | Leiter Unternehmensentwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung, Schwäbisch Media, Ravensburg (Schwäbischer Verlag GmbH & Co. KG Drexler, Gessler)



Kommunikationsmanagement

Seminarreihe 

Kommunikationstrends in der digitalen Welt erkennen und steuern

16. Oktober 2021

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Kommunikation in der Community
- Medienkonvergenzen: Rezipient/in zu Prosumer/in, Werbetreibende/r zu Inhaltsproduzent/in
- Künstliche Intelligenz und Roboterjournalismus in der Redaktion
- Content Marketing, Influencer und Fragmentierung der Medienwelt

IHR PROFIT

Sie kennen nach diesem Seminar Mediengattungen und die medienkonvergente Entwicklung in der Kommunikation. Dazu gehört die Mediennutzungsentwicklung und die Analyse neuer Kommunikationstrends und -verfahren. Sie betrachten sowohl die redaktionellen Trends (z.B. Künstliche Intelligenz (KI), Roboterjournalismus) als auch Trends in Werbung und Marktkommunikation (z.B. Content Marketing, Influencer-Marketing).

IHR PROFIL

Führungskräfte und sonstige Entscheidungsträger/innen mit ausgeprägten Kommunikationsaufgaben, Assistentinnen und Assistenten der Geschäftsführung, Mitarbeiter/innen aus dem Marketing und/oder der Unternehmenskommunikation (z.B. Unternehmenssprecher/innen, PR Manager/innen, Communications Manager/innen).

REFERENT / TRAINER: Prof. Dr. Tobias Krohn | Leiter Unternehmensentwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung, Schwäbisch Media, Ravensburg (Schwäbischer Verlag GmbH & Co. KG Drexler, Gessler)



© MCI/Kasper

Erfolgsfaktor Employer Branding

Die richtigen Mitarbeiter/innen gewinnen und halten

14. – 15. Oktober 2021

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Ganzheitlicher Ansatz und Verständnis von Employer Branding
- Wesentliche Erfolgsfaktoren und deren pragmatische Implementierung
- Strategische Planung und Maßnahmengestaltung
- Interne organisatorische Voraussetzungen und Rahmenbedingungen für eine nachhaltige Implementierung
- Laufender Transfer in die eigene Unternehmenspraxis und Erstellung eines ersten groben Employer Branding Konzeptes

IHR PROFIT

Die richtigen Mitarbeiter/innen zur richtigen Zeit am richtigen Platz zu haben, ist zentral für den langfristigen Unternehmenserfolg. Employer Branding als aktiv gestaltete, ganzheitliche Strategie, um dies sicher zu stellen, ist heute unverzichtbar. Das Seminar ist auf alle Unternehmer/innen, Führungskräfte, Spezialistinnen und Spezialisten sowie Manager/innen aus dem Bereich Recruiting und Human Resource Management ausgerichtet, welche eine starke Arbeitgebermarke aufbauen und die richtigen Mitarbeiter/innen aktiv ansprechen und langfristig halten möchten.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte, Spezialistinnen und Spezialisten und Manager/innen aus dem Bereich Recruiting und Human Resource Management.

REFERENTIN / TRAINERIN: MMag. Judith Kastner | Unternehmensberaterin, Coach und Trainerin; Wirtschaftswissenschaftlerin mit internationaler Ausrichtung; 20 Jahre Erfahrung in der Leitung von strategischen und operativen Human Resource Organisationen, Teams, Projekten und Aktivitäten in multinationalen Firmen unterschiedlicher Industrien.



Restart durch digitale Transformation und Nachhaltigkeit

Steigerung des Unternehmenswerts durch digitale und nachhaltige Lösungen

21. Oktober 2021

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- „Mit grünen Ideen schwarze Zahlen schreiben“
- Statusanalyse und Potenzialerkennung
- Intelligente Lösungsansätze für Nachhaltigkeit durch digitale Transformation
- Möglichkeiten der Umsetzung und Integration in bestehende Geschäftsmodelle
- Erarbeitung von Handlungsoptionen und Strategien für die Post-Corona Zeiten

IHR PROFIT

In der Post-Corona Zeit steht für die Mehrzahl der Unternehmen eine Rückkehr in die bisherige Erfolgsspur ganz oben auf der Prioritäten-Liste. Aber es wird immer klarer, dass damit nicht unbedingt die Geschäftsmodelle aus dem Jahr 2019 oder davor gemeint sind. Die Krise hat zum Nachdenken angeregt – wovon brauchen wir mehr und worauf können wir verzichten.

Wir haben auch gesehen, dass Entwicklungsprozesse, die teilweise 2-3 Jahre dauerten, nun in wenigen Tagen oder Wochen Realität wurden. Es geht also. Aber wo genau ansetzen? Klar ist nur, dass Themen wie Nachhaltigkeit und Digitale Transformation auch in Zukunft eine dominante Rolle für Unternehmen spielen werden. Hier setzt dieser Workshop an.

Im Seminar werden konkrete Lösungsansätze vorgestellt und diskutiert, die die unternehmerische Digitalisierung sinnvoll und wertsteigernd mit Konzepten der Nachhaltigkeit kombinieren. Bekannte Management-Tools, wie z.B. die Wesentlichkeitsmatrix, helfen konkret dabei, individuelle Strategien für das eigene Unternehmen zu entwickeln.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Vorstände, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus Unternehmen und Organisationen.

REFERENT / TRAINER: Prof. Dr. Thomas Osburg | Professor für Innovation und Nachhaltigkeit, Executive Director mit über 25 Jahren Erfahrung in Führungspositionen für globale IT-Unternehmen (z.B. Intel Corp. und Texas Instruments) in den USA, China, Frankreich und Deutschland.



Gespräche entspannt und souverän führen

Nur wer sich bewegt, bewegt etwas

28. – 29. Oktober 2021

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Wertschätzende Abgrenzung
- Möglichkeiten zum Abbau von Stress und daraus resultierenden Verspannungen
- Wie erkenne ich bei mir, dass ich nicht mehr sachlich bin und was kann ich tun
- Gedanken und Gefühle in der Körpersprache „lesen“

IHR PROFIT

Im Seminar lernen Sie, wie Sie die Gespräche auf sachlicher Ebene führen, Ihre Stimme besser einsetzen, sowie Haltung bewahren. Sie erlernen die Methoden, um schwierige Situationen und Black Outs zu meistern und erfahren Übungen zur körperlichen und emotionalen Entspannung im Büroalltag. Gleichzeitig erlernen Sie Praktiken, wie Sie nach einem emotional schwierigen Erlebnis wieder zurück ins Gleichgewicht kommen.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Projektleiter/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte in Wirtschaft, Handel, Kultur, Politik, Pädagogik etc.

REFERENT / TRAINER: Günther Rebel | Hochschullehrer, Coach & Trainer, Tänzer, Pädagoge, Choreograph, Dozent für Ästhetik, Kommunikation, Bewegungspädagogik und Präsentation an der Fachhochschule Münster; Persönlichkeitstrainer für Führungskräfte.



Remote Teamwork

Erfolgreiche Zusammenarbeit trotz Distanz

15. November 2021

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Zusammenarbeit auf Distanz
- Entscheidende Kriterien für eine erfolgreiche Zusammenarbeit
- Aufbau eines virtuellen Teams
- Spielregeln im virtuellen Raum
- Effektive Kommunikation auf Distanz
- Vertrauen aufbauen
- Konflikte in einem virtuellen Team erkennen und konstruktiv lösen
- Spannungsbasiertes Arbeiten
- Anwendung virtueller Tools und Methoden

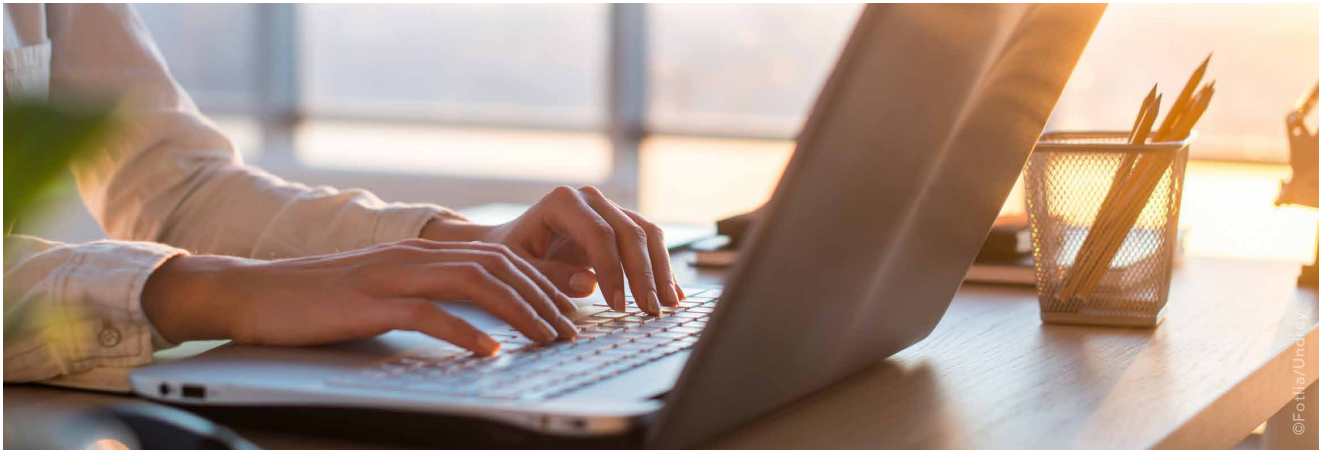
IHR PROFIT

Im eintägigen Seminar lernen Sie den Umgang und gezielten Einsatz von Technologien und Methoden für Teamwork und Führung auf Distanz. Sie erfahren erforderliche Spielregeln sowie Motivations- und Erfolgskriterien für remote Teamwork.

IHR PROFIL

Führungskräfte, Mitarbeiter/innen, interne/externe Moderatorinnen und Moderatoren.

REFERENTIN / TRAINERIN: Andrea Klusendick | Beraterin, Coach und Supervisorin für Organisationen, Teams und Führungskräfte; Mentaltrainerin der Deutschen Damen-Volleyball Nationalmannschaft.



Digital Marketing & Sales

Kundenakquise, Geschäftsabwicklung und Kundenbindung im Internet

19. – 20. November 2021

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Digital Marketing & Sales:
Trends und Best Practices großer und kleiner Unternehmen
- IT als Enabler im Kontext der Customer Decision Journey / Omni-Commerce
- Kundenbedürfnisse in einer digitalen Welt:
Pleasure-Meaning-Engagement Modell für Happy Customers, die soziale Kundin und der soziale Kunde, Werte / Vertrauen als Währung für erfolgreiche Kundenbindung
- Chancen zur Differenzierung:
„The Network is your Customer“, Elemente einer einzigartigen digitalen Experience, Co-Kommunikation
- Social Media Menü: Planung, Bestandteile, Rezepte

IHR PROFIT

Die zunehmende Vernetzung durch digitale Medien eröffnet in Marketing und Vertrieb neue Perspektiven und eine Vielzahl an Möglichkeiten mit Geschäftspartnerinnen und -partnern in Kontakt zu treten und erfolgreiche Kunden/-innenbeziehungen aufzubauen. In diesem Seminar werden Ihnen zentrale Fähigkeiten und Fertigkeiten der optimalen Realisation dieser Potenziale vermittelt. Anhand von Best-Practice Beispielen und anwendungsorientierten Übungen erlernen Sie den professionellen Einsatz von E-Commerce Instrumenten und sind in der Lage, das neu erworbene Wissen unmittelbar anzuwenden.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte des mittleren und oberen Managements, Nachwuchsführungskräfte aus Profit- und Nonprofit-Organisationen.

REFERENT / TRAINER: Raimund Mollenhauer | Wissenschaftlicher Leiter des Lehrgangs Sales Management am MCI; langjährige Tätigkeit als Fachberater bei SAP; Referent und Managementberater, Moderator und Coach für das Themenfeld „Digital Sales“.

Dieses Seminar bildet einen integralen Bestandteil des MCI-Lehrgangs „Sales Management – Erfolgreicher verkaufen in einer digitalisierten Welt“ und kann vollinhaltlich auf diesen angerechnet werden.



© MCI/Kasper

Aus der Praxis, für die Praxis – Führen in Zeiten des digitalen Wandels

Erfolgreich mit Persönlichkeit und Digital Skills

22. – 23. November 2021

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Herausforderungen im Führungsalltag
- Grundlegende Führungsstile und zentrale Aspekte einer starken Führung
- Unterschiedliche Persönlichkeiten und Interessen integrieren
- Auswirkungen des eigenen Führungsverhaltens analysieren und eigene Führungsstärken identifizieren und weiterentwickeln
- Den Weg hin zu einer zielorientierten und wertschätzenden Kommunikationskultur finden
- Persönlichkeit und Kommunikation als Kernfähigkeiten in der Führung
- Führung und Digital Skills: „Was braucht mein Team in Zeiten digitaler Transformation?“
- Reflexion, Analyse, Zukunftsfokus: Wie werde bzw. bleibe ich eine starke Führungspersönlichkeit?

IHR PROFIT

Die meisten Projekte in der Industrie scheitern nicht aufgrund fehlender Ideen und Konzepte, sondern vor allem an der persönlichen Umsetzungs-Führungskompetenz der Entscheidungsträger/innen. Dies zu verbessern, ist die Zielsetzung des Seminars. Nach dem Seminar sind die Teilnehmer/innen in der Lage neue Entwicklungen/Trends in der Personalführung zu erkennen, die Instrumente innovativer Führungstechniken wirksam einzusetzen, die eigene Führungsrolle zielorientiert und bewusst wahrzunehmen, den Bedarf an Entwicklungspotenzialen zu erkennen und zielgerecht zu fördern, Weiterbildungsmaßnahmen sorgfältig auszuwählen und in Organisationen einzuführen, die eigene Haltung und Führungskompetenz zu reflektieren und Veränderungsprozesse zu initiieren und zu begleiten.

IHR PROFIL

Das Seminar richtet sich an angehende und potenzielle Führungskräfte und Unternehmer/innen, welche die Bereitschaft und Offenheit besitzen „Gelerntes“ kritisch zu hinterfragen und bereit sind persönliche Veränderungspotenziale als Chance zu nutzen. Den Teilnehmern/-innen wird in leicht verständlicher Form das notwendige führungstechnische Grundwissen durch eine Kombination aus Theorie und praktischer Erfahrung vermittelt. Es werden plausible Gesamtzusammenhänge zwischen den grundlegenden Führungsstilen, deren Auswirkung auf das eigene Führungsverhalten und die Wirkung auf die Mitarbeiter/-innen erarbeitet und dargestellt.

REFERENT / TRAINER: DDI. Dr Helmut Mößmer | Manager Process Management and Strategy bei BMW AG; über 20 Jahre Führungserfahrung in der Industrie; Projektleiter im Bereich Aftersales, Logistik und Qualität.



Ideenmanagement

Tools aus der Praxis

27. November 2021

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Ideenentwicklung und -sammlung in der frühen Phase des Innovationsprozesses
- Was ist Kreativität? Wann sind wir kreativ? Kann man Kreativität planen?
- Fehlerkultur und Kreativität
- Regeln zur Planung von Ideenentwicklungs-Workshops und Umgang mit „schwierigen“ Teilnehmerinnen und Teilnehmern
- Vermittlung und eigenes Ausprobieren von Kreativitätstechniken zur Ideenentwicklung, mit Schwerpunkt auf einfach anwendbare und praxisnahe Methoden
- Tipps zur Schaffung kreativitätsfördernder Rahmenbedingungen im Unternehmen

IHR PROFIT

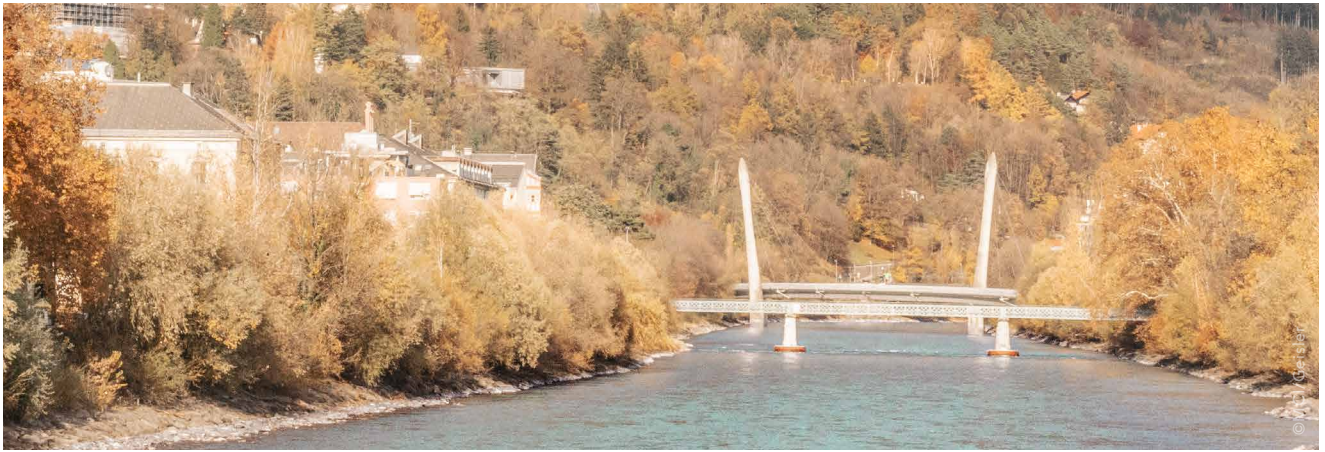
Sie lernen praktische Anwendungsbeispiele der wichtigsten Kreativitätstechniken für unterschiedliche Zielsetzungen und Situationen kennen und erfahren Praxis-Tipps zur erfolgreichen Durchführung von Kreativ-Workshops.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus Profit- und Non-Profit-Organisationen.

REFERENT / TRAINER: FH-Prof. Dr. Oliver Som | MCI Hochschullektor und Fachbereichsleiter Innovationsmanagement, Studiengang Wirtschaft & Management.

Dieses Seminar bildet einen integralen Bestandteil des MCI-Lehrgangs „Innovationsmanagement – Wettbewerbsvorteile durch Strategie, Kreativität und Nachhaltigkeit“ und kann vollinhaltlich auf diesen angerechnet werden.



Design Thinking & Innovation Lab

Innovative Lösungen für die Zukunft gestalten

13. – 15. Jänner 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 990,-

PROGRAMM

- Design Thinking als nutzerzentrierter Innovationsansatz um von Bedürfnissen zu Lösungen zu kommen
- Kennenlernen von Design Thinking Werkzeugen und deren Umsetzung
- Phasen eines Design Thinking Prozesses anhand konkreter Aufgabenstellungen
- Empathize / Define: Anwendung von Explorationsmethoden
- Ideate: Anwendung von Kreativitätstechniken
- Prototype: Anwendung von Prototypingmethoden
- Test: Anwendung von Evaluierungsmethoden
- Kennenlernen von Design Thinking Mindset, Methoden, Prozessen und konkrete Anwendung einiger Werkzeuge
- Eine Idee wie Design Thinking für das eigene Vorhaben nützen

IHR PROFIT

Das Seminar Design Thinking & Innovation Lab widmet sich dem Thema Innovation. Sie lernen dabei neue Denkweisen und Mindsets kennen und werden mit einem Werkzeugkoffer an Methoden und Tools ausgestattet, um diese im Unternehmen zu verankern und direkt anzuwenden. Neben einer Einführung ins Thema Design Thinking, werden alle Phasen eines Innovationsprozesses durchlaufen, um nutzerzentrierte Lösungen zu entwickeln. Sie bekommen ein Rüstzeug mit, um neue Produkte, Services und Lösungen zu gestalten. Ganz nach dem Motto „Learning by Doing“ werden dabei fachliche Inputs an Hand konkreter Beispiele und Aufgabenstellungen in Teams als Gruppenarbeit umgesetzt.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus Profit- und Nonprofit-Organisationen; Produkt- und Innovationsmanager/innen.

REFERENTIN / TRAINERIN: Mag. (FH) Patricia Stark, MBA | Geschäftsführerin eines Beratungsunternehmens, Solution Designerin und Produktmanagerin an der Schnittstelle Markt und Technik in der Industrie, sowie Lektorin an Fachhochschulen und Universitäten.

Dieses Seminar bildet einen integralen Bestandteil des MCI-Lehrgangs „Innovationsmanagement – Wettbewerbsvorteile durch Strategie, Kreativität und Nachhaltigkeit“ und kann vollinhaltlich auf diesen angerechnet werden.



Innovatives Key Account Management

Effektive Bearbeitung von Schlüsselkunden für nachhaltigen Unternehmenserfolg

21. – 22. Jänner 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Einführung in ein effektives und zielorientiertes Key Account Management
- Strategien zur Bearbeitung von Schlüsselkunden: Strukturen und Prozesse, Team Selling, Interne Aktivitäten
- Kundenbindung von Key Accounts: Customer Relationship Management und Beziehungsmarketing, Commitment und Trust in internen KAM Beziehungen
- Die Rolle des KA Managers: aktuelle und zukünftige Herausforderungen, Führen ohne hierarchische Kompetenz, Motivation
- Identifikation von Schlüsselkunden: Kundenselektion, Kundenportfolio, Servicelevels
- Digitalisierung im KAM
- Wertorientiertes KAM

IHR PROFIT

Im Seminar werden zentrale Instrumente und state-of-the-art Methoden des Key-Account Managements umfassend vermittelt. Die Inhalte reichen von der Identifikation wichtiger Schlüsselkunden bis hin zu deren Bindung. Ein Schwerpunkt liegt insbesondere in der strategischen Bearbeitung von Key-Accounts im Rahmen des Verkaufsmanagements. In anwendungsorientierter Art und Weise erlernen Sie eine Palette theoretisch fundierter Instrumente, die unmittelbar in der jeweiligen Arbeitspraxis umgesetzt werden können.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte des mittleren und oberen Managements, Nachwuchsführungskräfte aus Profit- und Nonprofit-Organisationen.

REFERENTIN / TRAINERIN: Prof. Dr. Barbara Niersbach | Study Dean MBA International Business Management, Director International Affairs / RWU Hochschule Ravensburg-Weingarten.

Dieses Seminar bildet einen integralen Bestandteil des MCI-Lehrgangs „Sales Management – Erfolgreicher verkaufen in einer digitalisierten Welt“ und kann vollinhaltlich auf diesen angerechnet werden.



Projektmanagement: Methodenkompetenz

Projekte erfolgreich definieren und durchführen

02. – 03. Februar 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Wesen und Charakteristika von Projekten
- Projektorganisation und PM Ansätze
- Methoden und Planungsaspekte
- Organisation und Ablauf des Projektcontrollings
- Projektabschluss
- Projektberichtswesen und Dokumentation

IHR PROFIT

Projektarbeit und ihre klassischen PM-Methoden gehören heute zum absolut notwendigen Repertoire moderner Teamarbeit. Sie lernen die wichtigsten Methoden effizienter Projektplanung, -steuerung, -durchführung und -evaluierung kennen. Das Seminar ist generell für alle Projektakteure und -akteurinnen und für Projektverantwortliche geeignet, die eine zielgerichtete Erweiterung ihres Führungswissens anstreben.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte, (angehende) Projektleiter/innen und Projektteammitglieder.

REFERENT / TRAINER: Mag. Dr. Thomas Würzburger, zSPM | Jurist und Wirtschaftswissenschaftler, Mediator und Speaker; langjähriger, zertifizierter Projektmanager nach Level B, IPMA; Trainer und Referent in verschiedenen Lehrgängen und MBA-Programmen, Coach.



Führen ohne zu kämpfen

Klarheit, Mut, Balance & Menschlichkeit als Führungs- & Lebensprinzipien

07. – 08. Februar 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Achtsamkeit: bewusster Umgang mit sich selbst und anderen, die Kraft des Augenblicks erkennen, konzentriert und aufmerksam arbeiten
 - Führungsprinzipien: Die 7 Wege der Samurai im Kontext des Leadership (Führungsverhalten – Führungsprinzipien – Führungsmaximen)
 - Authentizität und Charisma: Ziele klären und erreichen, Fokussierung auf das Wesentliche
 - Klarheit des Denkens und des Nicht-Denkens
 - Persönliches Wachstum: Kraft, Energie, Ego-Management
 - Umgang mit Stress: Gelassenheit, Vertrauen, Mut und Humor
- Hinweis zur Kleidung: Wir empfehlen bequeme, lockere und nicht einengende Kleidung.

IHR PROFIT

Sie erfahren, wie Sie durch Konzentration und bewusste Wahrnehmung menschlich, dynamisch und kraftvoll handeln können. Sie finden innere Zufriedenheit und entwickeln Gelassenheit für den Führungsalltag. Sie lernen Eigenschaften wie Ängste, Blockierungen und Ungeduld zu bewältigen.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte, die ihre Konzentration, Regenerations- und Entscheidungsfähigkeit stärken wollen.

REFERENT / TRAINER: Sensei André Daiyū Steiner | Zen-Lehrer und Samuraitrainer, Studium der Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsphilosophie und Organisationspsychologie, langjährige Erfahrung in verschiedenen Managementfunktionen mit hoher Verantwortung.



Agile Unternehmenssteuerung

Unternehmen ohne starres Budget effektiv steuern

17. Februar 2022

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Self-Assessment des finanziellen Steuerungssystems Ihres Unternehmens
- Interaktion finanzieller Steuerungsinstrumente verstehen und optimieren
- Ausrichtung der relativen finanziellen Ziele an der Strategie
- Verknüpfung von Zielen und Incentivierung nach dem Partizipationsprinzip
- Realistisches, rollierendes Forecasting als Trigger für Maßnahmen
- Fokus auf IST/IST Steuerung und Fortschrittsmessung in Richtung der strategischen Ziele
- Maßnahmen, Projekte und Investitionen zur Steuerung der strategischen Lücke einsetzen
- Ableitung von rollierenden Maßnahmen nach der OKR Methode (Objectives and Key Results)
- Finanzielle Leistungssteigerung erreichen anstelle von Abweichungen erklären
- Unternehmerische Steuerung durch transformationale Führung anstelle von Kommando- und Kontrolle, sowie Misstrauen durch transaktionale Führung

IHR PROFIT

Stärken und Schwächen des eigenen finanziellen Steuerungssystems erkennen; konkrete Ansätze zur Steigerung der Agilität in der finanziellen Steuerung und Strategieumsetzung mit relativen Zielen; Fokus auf agile Maßnahmensteuerung und strategische Ziele statt Taktieren & Verhandeln; zeitraubende Budgeterstellung vermeiden; Sie profitieren von zahlreichen Praxisbeispielen, welche das finanzielle Führungssystem erfolgreich umgestellt haben; Guided Self Control statt Kommando & Kontrolle – unternehmerisches Handeln und dezentrale Verantwortung mit dem finanziellen Steuerungssystem fördern.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte des mittleren und oberen Managements, Nachwuchsführungskräfte aus Profit- und Nonprofit-Organisationen.

REFERENT / TRAINER: Dr. Felix Isbruch | Managing Director bei PMC – The Performance Management Company; Lehrbeauftragter an der Universität St. Gallen; Unternehmenscoach in kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie internationaler Unternehmen in den Bereichen Automobil, Maschinen- und Anlagenbau sowie Logistik; Autor von zahlreichen Publikationen im Bereich Controlling.



© MCI/Kasper

Blockchain for Business

Wettbewerbsvorteile durch innovative Technologien und Geschäftsmodelle

24. – 25. Februar 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Verständnis für die Komponenten der Technologie sowie Grundlagen von Bitcoin und Co.
- Relevante Aspekte von Anwendungsfällen und Entwicklung von Use Cases in der Praxis
- Potenziale von Blockchain als „Enabler“ für innovative Geschäftsmodelle in Unternehmensnetzwerken
- Best Practices für die Umsetzung von Blockchain Projekten

IHR PROFIT

Die Blockchain-Technologie hat das Potenzial, die Art und Weise, wie Geschäftsprozesse und der Wertetransfer zwischen Unternehmen durchgeführt werden, grundlegend zu verändern. Bislang waren Banken und FinTechs die größten Branchen, die von der Blockchain-Technologie und insbesondere von Krypto-Währungen disruptiv betroffen waren. Doch Blockchain ist nicht mehr nur in Großkonzernen ein Thema. Die digitale Technologie hat mittlerweile auch mittelständische Unternehmen erreicht. Lernen Sie die disruptiven Grundlagen der Technologie kennen und erwerben Sie die nötigen Kompetenzen, die digitalen Geschäftsmodelle von morgen sowie die zahlreichen Möglichkeiten (Transparenz in der Logistikkette, Smart Contracts, Kryptowährungen usw.) in Bezug auf die Blockchain-Technologie zu verstehen und in Ihrem Unternehmen praxisorientiert umzusetzen.

IHR PROFIL

Entscheider/innen und Führungskräfte von Unternehmen und der öffentlichen Verwaltung, die das Potenzial und die Funktionsweise der Blockchain-Technologie besser verstehen möchten; Business Development, Projektleiter/innen, Management- und IT-Berater/innen; IT-Manager/innen, Digital Innovations Leads, Chief Digital Officer; Innovationsmanager/innen, Fachverantwortliche für den Bereich Digitalisierung und Innovation.

REFERENT/IN / TRAINER/IN: Dr. Stefanie Auge-Dickhut | Referentin und Autorin für innovative Geschäftsmodelle in der Finanzindustrie; Leiterin der angewandten Forschung des Schweizerischen Instituts für Finanzausbildung; Mitglied der Institutsleitung; Business Modell Coach; Branchenexpertin bei KMU und börsennotierten Unternehmen im Finanzdienstleistungssektor;

22 Roger Heines | Wirtschaftsingenieur und Doktorand der Wirtschaftsinformatik mit Schwerpunkt Blockchain und Distributed Ledger Systemen, Referent und Autor mit Fokus auf Blockchain-Technologie.



©Fotolia/nd3000

Vertriebspsychologie in Mehrkanalsystemen

Einsatz von agilen Methoden in der Gestaltung von Veränderungsprozessen

25. – 26. Februar 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Vertriebspsychologische Grundlagen: Entwicklungslinien in der Vertriebspsychologie, System 1 & 2, Entscheidungsverhalten
- Persuasive Techniken im Internet: User Experience Design, Verhaltenssteuerung im Internet, Dark Patterns
- Persuasive Techniken im stationären Vertrieb: Optimierung von Ladenlayouts, Ausnutzung von Kaufverbünden, Optimierung von Service-Leistungen
- Persuasive Techniken im persönlichen Verkauf: Verkaufstechniken, Verhandeln in schwierigen Situationen, Gesprächsführung im digitalen Raum

IHR PROFIT

Nach Besuch des Seminars sind Sie mit den psychologischen Prozessen, die für das Management von Mehrkanalsystemen besonders relevant sind, vertraut. Sie kennen zentrale verhaltenspsychologische Modelle und Instrumente und wissen, wie Sie diese in unterschiedlichen Kontexten, beispielsweise im Internet, im stationären Vertrieb und im persönlichen Verkauf, erfolgreich für sich nutzen können. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf persuasiven Techniken, mit denen sich die Effektivität und Effizienz des Vertriebs unmittelbar steigern lassen

IHR PROFIL

Führungskräfte und sonstige Entscheidungsträger/innen mit ausgeprägten Vertriebsaufgaben, Assistent/innen der Geschäftsführung, Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Vertrieb, Verkauf, Sales Management, CRM, Key-Account Management und Online-Marketing.

REFERENT / TRAINER: Prof. Dr. Matthias Schulten | Professor für Marketing an der Fachhochschule Südwestfalen, Soest

Dieses Seminar bildet einen integralen Bestandteil des MCI-Lehrgangs „Sales Management – Erfolgreicher verkaufen in einer digitalisierten Welt“ und kann vollinhaltlich auf diesen angerechnet werden.



Business Model Innovation

Entwicklung von Strategien und Konzepten

04. – 05. März 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Relevanz von Geschäftsmodellinnovationen und Fallbeispielen
- Definition und konzeptionelle Grundlagen von Geschäftsmodellen
- Geschäftsmodellinnovationen in der Unternehmenspraxis: Erkenntnisse einer branchenübergreifenden Studie
- Strategische Tools zur Generierung und Bewertung von Geschäftsmodellideen
- Geschäftsmodellinnovationen: 3 Typen
- Management des Wertangebots, der Wertschöpfungsarchitektur sowie des Kosten- und Erlösmodells
- Besondere Facetten:
 - Digitalisierung und Geschäftsmodellinnovationen
 - Soziale Geschäftsmodelle
 - Hybride Geschäftsmodelle

IHR PROFIT

Mit den im Seminar vermittelten Kenntnissen und Übungen werden Sie in die Lage versetzt, die Begriffe Geschäftsmodelle und Geschäftsmodellinnovationen aus verschiedenen Perspektiven zu beschreiben und anzuwenden. Sie können den Prozess der Geschäftsmodellinnovationen analysieren und strukturieren. Hierzu werden Sie ausgewählte Methoden für das Generieren von Ideen für Geschäftsmodellinnovationen differenzieren und lernen, deren Einsatz gezielt anwenden zu können.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus Profit- und Nonprofit-Organisationen.

REFERENT / TRAINER: Univ.-Prof. Dr. Patrick Spieth | Leiter des Fachgebiets Technologie- und Innovationsmanagement am Institut für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Kassel.

Dieses Seminar bildet einen integralen Bestandteil des MCI-Lehrgangs „Innovationsmanagement – Wettbewerbsvorteile durch Strategie, Kreativität und Nachhaltigkeit“ und kann vollinhaltlich auf diesen angerechnet werden.



Data Storytelling

Effektive Datenvisualisierung als Erfolgsfaktor

09. März 2022

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Wozu Datenvisualisierung? Ein kurzer historischer Abriss
- Wichtigste Grundlagen zur Wahrnehmung, Aufnahme und Verarbeitung von Information z.B. aus der Wahrnehmungs- und Gestaltpsychologie
- Überblick über die wichtigsten Formen der Datenvisualisierung
- Zentrale Gestaltungsprinzipien des Informationsdesigns (z.B. Graphical Excellence nach Edward Tufte)
- Ausgewählte Praxisbeispiele (best practices, visualization lies etc.)
- Praktische, toolbasierte Übungen, Gruppenarbeit und -reflektion

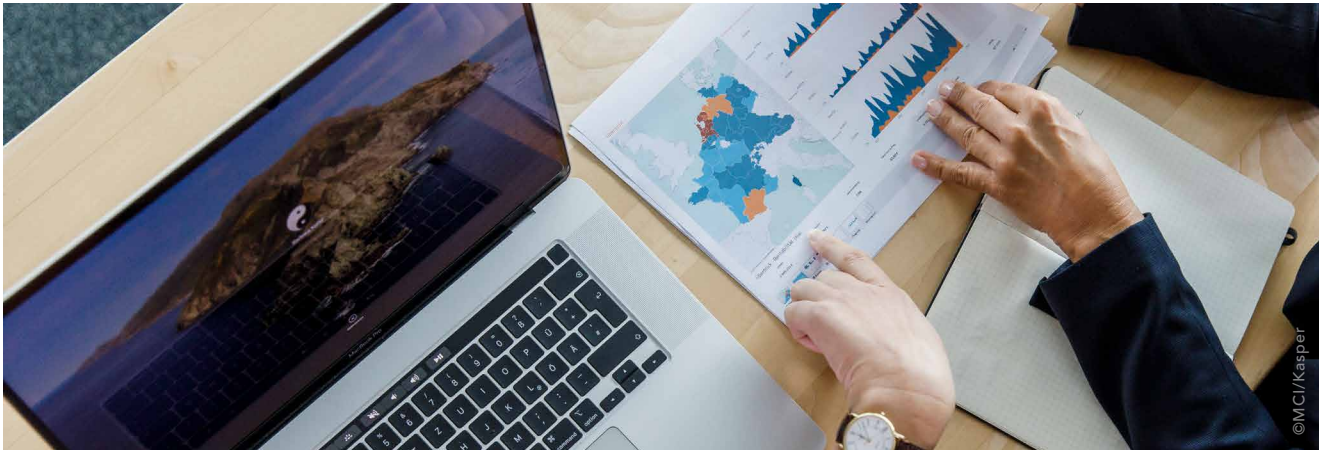
IHR PROFIT

Peter Druckers Leitsatz, dass nur das, was gemessen wird, auch gemanagt und verbessert werden kann, hat auch in der modernen, digitalisierten Welt Bestand. Neu sind die Verfügbarkeit und das exponentielle Wachstum von Daten quer über alle Branchen und Organisationsbereiche. Datenvisualisierung kann einen entscheidenden Beitrag dafür leisten, aus dieser Fülle entscheidungsrelevante Informationen zu kondensieren oder gar wettbewerbsrelevantes Wissen zu generieren. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten theoretischen Grundlagen der Datenvisualisierung und tauchen in praxisrelevante Anwendungsformen und Tools ein. Ziel ist es auch, Ihnen durch Vortrag, Gruppendiskussionen und Übungen Denkanstöße für die weitere Optimierung der Informationsprozesse in Ihrer Organisation mit auf den Weg zu geben.

IHR PROFIL

Sie sind in Ihrer Organisation in die Bereitstellung und Aufbereitung quantitativer Information eingebunden und beziehen unterschiedliche Formen von aufbereiteter Information (z.B. Reports, Dashboards, Berichte). Das Seminar richtet sich an Personen aus allen datengetriebenen Organisationsbereichen, z.B. Mitarbeiter/innen aus Marketing und Vertrieb, Controlling und Rechnungswesen, IT und Datenanalyse, Middle / Top Management.

REFERENT / TRAINER: Mag. Johannes Spieß | Head of Data Science & Analytics bei einem internationalen Dienstleistungsunternehmen mit Schwerpunkt Marketing und Informationssysteme; freier Unternehmensberater.



© MCI/Kasper

Digitalisierung im Vertrieb

Die Möglichkeiten und Chancen von Digital Selling nutzen

11. – 12. März 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Herausforderung und Chancen der Digitalisierung im Vertrieb
- Lösungsansatz Digital Selling
- Methoden und Werkzeuge im Digital Selling
- Digital Selling in der Praxis: Stufenweise (mit der Organisation) zur Digital Sales Excellence
- B2B Digital Selling Praxisbeispiele aus der DACH Region

IHR PROFIT

Die Digitalisierung hat zur Folge, dass sich das Käuferverhalten und damit verbunden die Erwartungshaltung der Kundinnen und Kunden grundlegend verändert haben. Parallel dazu haben sich die Informationsbeschaffungs- und Entscheidungsprozesse gewandelt. Eine digitale Ausrichtung des Vertriebs ist für Unternehmen daher unabdingbar. Dabei sind effiziente und skalierbare Vertriebsprozesse essentiell. Insbesondere individualisierte Vertriebsprozesse stellen eine große Chance für Unternehmen dar. Sie gewinnen in diesem Seminar ein umfassendes Verständnis über die Möglichkeiten der Digitalisierung im Vertrieb und erfahren, wie Sie Digital Selling bei der Erreichung Ihrer Vertriebsziele unterstützt.

IHR PROFIL

Vertriebsleiter/innen, Marketingleiter/innen, Business Development Verantwortliche, Bereichsleiter/innen und Geschäftsführer/innen mit Vertriebsaffinität sowie Vertriebsteams, Mitarbeiter/innen in Akquise- oder Verkaufsphase.

REFERENT / TRAINER: Dipl.-Kfm. Ramzi Musa | Langjähriger Unternehmensberater, Führungspositionen bei Oracle, Fujitsu, Google; seit 2014 für SAP Vertriebs- und Transformationsteams verantwortlich, für Cloud-Lösungen und Implementierung von digitalen Vertriebsstrategien für mittelständische Unternehmen.

Dieses Seminar bildet einen integralen Bestandteil des MCI-Lehrgangs „Sales Management – Erfolgreicher verkaufen in einer digitalisierten Welt“ und kann vollinhaltlich auf diesen angerechnet werden.



Datenschutz für die Praxis

Rechtliche Grundlagen und Umsetzungsvorschläge

15. März 2022

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Ziele und Grundbegriffe des Datenschutzes
- Prinzipien der Datenverarbeitung
- Informations- und Dokumentationspflichten
- Betroffenenrechte
- Rechtsdurchsetzung
- Datenschutz im Unternehmen
- Häufige Verarbeitungsvorgänge

IHR PROFIT

Dieses eintägige Seminar bietet Ihnen eine umfassende und doch übersichtliche Einführung in das aktuelle Datenschutzrecht. Sie erfahren die wichtigsten rechtlichen Grundlagen und deren Auswirkungen auf das unternehmerische Tagesgeschäft. Gemeinsam identifizieren wir häufige Problemstellungen und erörtern anhand aktueller Rechtsprechung und Best Practices praxisnahe Lösungsansätze.

IHR PROFIL

Rechtsanwälte/innen, Unternehmensjuristen/innen, betriebliche Datenschutzbeauftragte, Compliance- und Qualitätsmanager/innen, Führungskräfte in den Bereichen Ein- und Verkauf, CRM, Marketing und IT, Softwareentwickler/innen, Geschäftsführer/innen und Vorstände.

REFERENT / TRAINER: RA Mag. Fabian Bösch, B.A. | Rechtsanwalt bei Greiter Pegger Kofler & Partner mit fachlichen Schwerpunkten im Datenschutzrecht, Arbeitsrecht, IP- und IT-Recht, zertifizierter Datenschutzbeauftragter



Achtsames Führen

Mit Achtsamkeit zur Gelassenheit in der Führung

21. – 22. März 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Gegenwärtigkeit: Im Hier und Jetzt sein
- Werte: Werteorientiertes Führen
- Erkenntnisse aus der Stressforschung und Neurowissenschaften: Das Ende des Kopfkinos, Emotionenbewältigung, Ärgermanagement, Stimmungsmanagement
- Der Achtfache Pfad zur Gelassenheit: Ansicht, Entschluss, Rede, Handeln, Lebensweise, Anstrengung, Achtsamkeit, Sammlung
- Selbst als Kontext: Der Umgang mit dem Ich, Ego und dem Selbst
- Empathie: Selbstakzeptanz und Führen mit Mitgefühl
- Commitment: Der Leader als Vorbild
- Die Ursachen von Stress, Burnout und Depression: Stressverhalten erkennen, Stressfaktoren, Stressbewältigungstechniken, Umgang mit Kritik, Problemlösungstypen

IHR PROFIT

Achtsamkeit bedeutet die volle Aufmerksamkeit auf den jetzigen Moment, auf das, was Sie gerade tun, mit Ihrer ganzen Präsenz zu legen. Es beinhaltet die geschickte Nutzung der Aufmerksamkeit, die Sie auf Ihre innere und äußere Welt richten. In diesem Seminar lernen Sie, dass Achtsamkeit das Tor zur Aufnahme heilsamer und positiver Erfahrungen ist. Dort, wo Sie Ihre Achtsamkeit hinlenken, lernt Ihr Gehirn hauptsächlich.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte.

REFERENT / TRAINER: Sensei André Daiyû Steiner | Zen-Lehrer und Samuraitrainer, Studium der Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsphilosophie und Organisationspsychologie, langjährige Erfahrung in verschiedenen Managementfunktionen mit hoher Verantwortung.



Optimierung von Kalkulation & Wertfluss

Best Practice Kostenmanagement und Kalkulation

24. März 2022

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Best Practice-Kostenrechnung
- Produktkalkulation
- Ergebnisrechnung - Deckungsbeitragsrechnung
- Prozesskostenmanagement

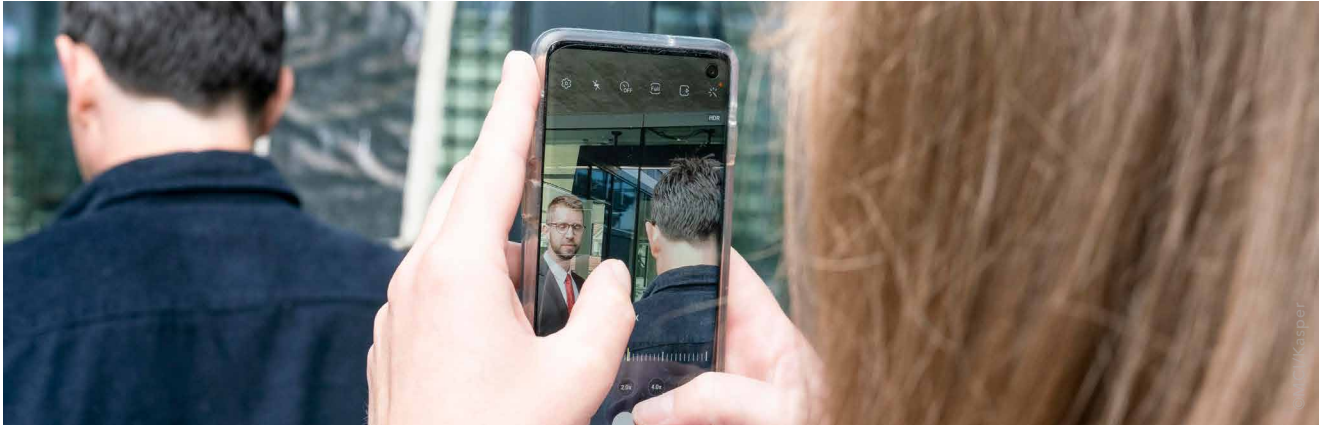
IHR PROFIT

Gestaltung eines Systems zur aktiven Kostensteuerung und nicht zur reinen Kostenrechnung; Überblick über die Erfolgsfaktoren einer optimalen Gestaltung der Kostenrechnung und Kalkulation; Woran erkenne ich eine „gute“ Kostensellenstruktur?; Wie kalkuliert man „richtig“?; Wie kann das volle Potenzial der Deckungsbeitragsrechnung ausgeschöpft werden?; Wie funktioniert die Integration mit operativen Prozessen der Finanzbuchhaltung?; Was muss bei der Umsetzung in einem ERP-System berücksichtigt werden?

IHR PROFIL

Kaufmännische Leiter/innen, Kolleginnen und Kollegen im Controlling, Buchhalter/innen, Kalkulant/innen, Abteilungs- und Bereichsleiter/innen, Unternehmer/innen, Geschäftsführer/innen

REFERENT / TRAINER: Dr. Felix Isbruch | Managing Director bei PMC – The Performance Management Company; Lehrbeauftragter an der Universität St. Gallen; Unternehmenscoach in kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie internationaler Unternehmen in den Bereichen Automobil, Maschinen- und Anlagenbau sowie Logistik; Autor von zahlreichen Publikationen im Bereich Controlling; ehemaliger Chefredakteur der Zeitschrift „Controlling“.



Videomarketing

Wie präsentiere ich mich in der zweitgrößten Suchmaschine der Welt

01. April 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Zeitgeist Online-Video
- Video Content
- Push- und Pull-Marketing
- Videomarketing bei YouTube
- YouTube-SEO
- YouTube-CRO
- Video-Konzeption
- Video-Produktion
- YouTube-KPIs

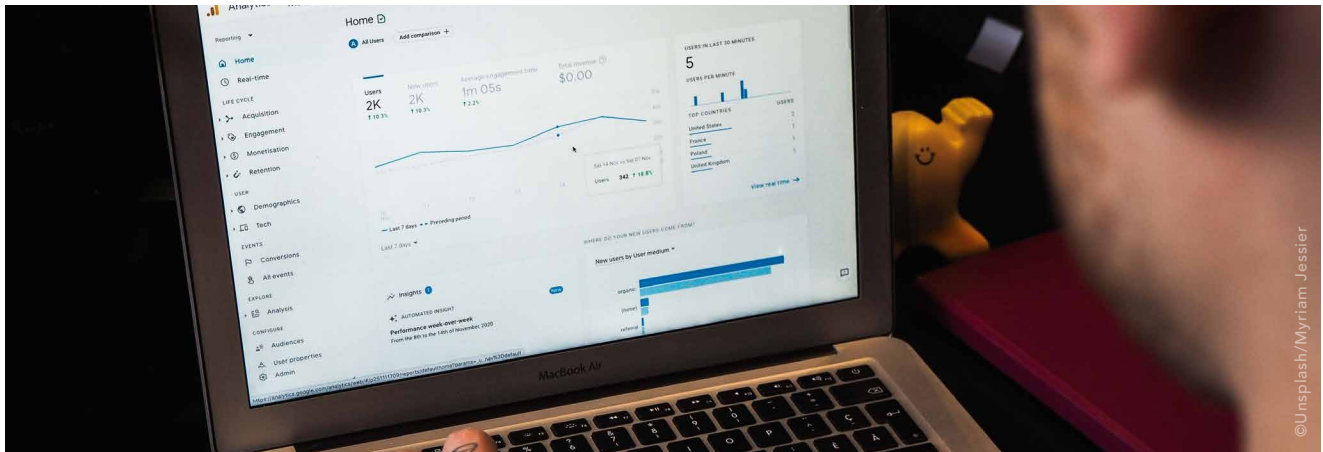
IHR PROFIT

Millionen von Nutzerinnen und Nutzern besuchen YouTube täglich, um nach Informationen, Unterhaltung, Anweisungen oder Lösungen zu suchen. Für Nutzer/innen ist YouTube eine wahre Fundgrube, in der man sich leicht verlieren kann. Umso wichtiger ist es für Unternehmen, zu wissen, wie man sich auf YouTube richtig präsentiert. In diesem Seminar erwerben Sie die Kompetenz, YouTube erfolgreich im Marketing einzusetzen. Dies reicht vom richtigen Aufbau des Kanals, über die Gestaltung von Videos, die Nutzerinteressen bedienen, bis hin zu Keyword-Recherchen zur Themenfindung, Video-SEO-Maßnahmen, um die Sichtbarkeit und Auffindbarkeit von Videos zu verbessern.

IHR PROFIL

Geschäftsführer/innen, Leiter/innen und Mitarbeiter/innen von Marketing-, PR- und IT-Abteilungen und Business Intelligence Abteilungen.

REFERENT / TRAINER: Oliver Broll, MA | Team Lead Social Media bei einer Online Marketing Agentur, verantwortlich für die Video-produktion und -konzeption sowie Strategieentwicklung für Unternehmen wie z.B. Warner Bros. Germany, Toyota.



©Unsplash/Myriam Jessier

Mit Business Data Analytics zum Erfolg

Machen Sie sich auf den Weg zur Insight-Driven Organization

05. – 06. April 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- BI-Begriff und Relevanz
- BI im modernen Controlling
- Elemente und Aufbau von BI
- BI Tools, Anwendungen und Trends
- Was ist Business Analytics
- Digitalisierung als Treiber von Analytics
- Data Science, Machine Learning und Künstliche Intelligenz
- Integrative Fallstudien
- Praktischer Teil zu Datenvisualisierung und Power BI

IHR PROFIT

Peter Drucker, der Doyen des strategischen Managements, hielt bereits vor mehr als sechs Jahrzehnten fest, dass nur das, was gemessen wird, auch gemanagt und verbessert werden kann. Dieser Leitsatz hat auch in der modernen, immer dynamischer werdenden und digitalisierten Welt Bestand. Neu sind die Verfügbarkeit und das exponentielle Wachstum von Daten quer über alle Branchen und Funktionen. In diesem Seminar erhalten Sie einen kompakten, praxisorientierten Überblick zu den wichtigsten aktuellen Konzepten aus den Bereichen Business Intelligence und Business Analytics sowie Data Science, Machine Learning und Künstliche Intelligenz. Ziel ist auch, Ihnen durch Vortrag, Gruppendiskussionen, praktische Übungen und Fallstudien Denkanstöße für die weitere Optimierung der Informationsprozesse und der wertschöpfungsorientierten Nutzung von Daten mit auf den Weg zu geben.

IHR PROFIL

Sie sind in Ihrer Organisation (Unternehmen, Non-Profit, Verwaltung) als Entscheidungsträger/in tätig oder in unterschiedlichen Formen in die Bereitstellung, Verarbeitung und Analyse von Daten bzw. das Berichtswesen eingebunden. Das Seminar richtet sich an Personen aus allen datengetriebenen Organisationsbereichen, z.B. Mitarbeiter/innen aus Marketing und Vertrieb, Controlling und Rechnungswesen, IT und Datenanalyse, Middle / Top Management.

REFERENT / TRAINER: Mag. Johannes Spieß | Head of Data Science & Analytics bei einem internationalen Dienstleistungsunternehmen mit Schwerpunkt Marketing und Informationssysteme; freier Unternehmensberater.



Sozialkompetenz in Projekten

Teamarbeit positiv beeinflussen und Führungsaufgaben mit Konfliktkompetenz meistern

06. – 07. April 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Wahrnehmung & Interpretation
- Kommunikationsstrukturen
- Teambildung & Teamentwicklung
- Führungsstile & Führungskonzepte
- Motivation & Bedürfnisse
- Konflikttypen
- Erfolgreicher Umgang mit Konflikten
- Erkenntnis: Erkenntnistheorie & Grundhaltung
- Praxistransfer

IHR PROFIT

Auf Basis theoretischer Ansätze zum Thema Wahrnehmung, Motivation und Führen reflektieren die Teilnehmer/innen ihr persönliches Verhalten und das ihrer Mitarbeiter/innen und erhöhen dadurch ihr Verständnis für typische Projektsituationen. Sie lernen wesentliche Aspekte zu den Themen Führen und Teamarbeit erlebnisorientiert (spielerisch) kennen und erfahren, wie Sie sich diese für die professionelle Führung ihres Teams zu Nutze machen können. Der Erfahrungsaustausch mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern und ein offenes, konstruktives Feedback unterstützen die Integration der erhaltenen Impulse in ein persönliches Führungskonzept.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte sowie (zukünftige) Projekt- und Teamleiter/innen.

REFERENT / TRAINER: Mag. Dr. Thomas Würzburger, zSPM | Jurist und Wirtschaftswissenschaftler, Autor, Mediator und Speaker; langjähriger, zertifizierter Projektmanager nach Level B, IPMA, Trainer und Referent in verschiedenen Lehrgängen und MBA-Programmen, Coach.



© MCI/Kasper

Persönlichkeitsentwicklung für Führung

New Work Needs Inner Work

25. – 26. April 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Selbstverantwortung und Führung
- Die Führungsrolle bei Selbstorganisation
- Persönlichkeitsentwicklung nach dem Rosenberg-Modell: Gewaltfreie Kommunikation
- Die Entwicklungsebenen der Persönlichkeitsentwicklung
- Führung und Bewusstseinssebenen im Team
- Umgang mit Widerständen, Einwänden und Konflikten im Team
- Schwierige Gespräche führen
- Kritik und Feedbackgespräche
- Bedürfnisse im Konflikt
- Die Rolle von Führung im Konflikt

IHR PROFIT

Sie lernen die Grundlagen der Persönlichkeitsentwicklung, die für eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe notwendig sind. Selbstorganisation und Selbstverantwortung versprechen Agilität, Innovation und Kundennähe. Diese Eigenschaften stellen jedoch auch die höchsten Anforderungen an die Unternehmenskultur und Führung. Sie erfordert reife und selbstverantwortliche Mitarbeiter/innen und Führungskräfte.

IHR PROFIL

Unternehmensgründer/innen, Entrepreneure, Führungskräfte, Coaches, Trainer/innen. Startups, Organisationen und Unternehmen auf dem Weg zu New Work, Selbstorganisation und Selbstverantwortung.

REFERENT / TRAINER: Markus Fischer | Dipl. Volkswirt, Ausbilder für Mediation und Coaching, Autor und begeisterter Podcaster. Seit 20 Jahren Berater für Persönlichkeitsentwicklung für Unternehmer/innen und Führungskräfte.



Nie mehr sprachlos

Schlagfertig zum Erfolg

02. Mai 2022

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Warum sind wir angreifbar?
- Was macht uns sprachlos?
- Warum entstehen Killerphrasen?
- Wie werde ich schlagfertiger?

IHR PROFIT

Stunden später kann jeder schlagfertig sein. Schnell die passende Antwort parat zu haben, ist eine Kunst – aber eine, die erlernbar ist! Nach diesem Seminar entlarven Sie Killerphrasen, wissen Sie, wie Sie sich dagegen wehren können und behalten so souverän die Kommunikationshoheit.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte aus Profit- und Nonprofit-Organisationen.

REFERENT / TRAINER: Mag. Lorenz Jahn | Wirtschaftspädagoge, Unternehmensberater, diplomierter Persönlichkeitsentwickler & Coach.



Gesprächsführung

In jeder Situation überzeugen

05. Mai 2022

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Gesprächsführung: psychologisch-dynamischer Vorgang der Beteiligten
- Techniken der konstruktiv-positiven Gesprächsführung
- Strukturaufbau: zielgerichtete Verhandlungen/ Argumentationen
- Persönliche Wirkungs- und Ausdrucksmittel: bewusster Einsatz
- Wirkung des Argumentations-Bauplans „W=3D-Phänomen“: tiefenpsychologische Wirkung
- Einwände und Widerstände: Hebel zur Durchsetzung von Ideen und Vorschlägen
- Mit neuem Argumentations-Bewusstsein zum Erfolg
- Aggressive Zwischenfragen, Unvorhergesehenes u.a.: schwierige Situationen meistern
- Checkliste: Transfer der Seminarinhalte in die tägliche Gesprächsführung

IHR PROFIT

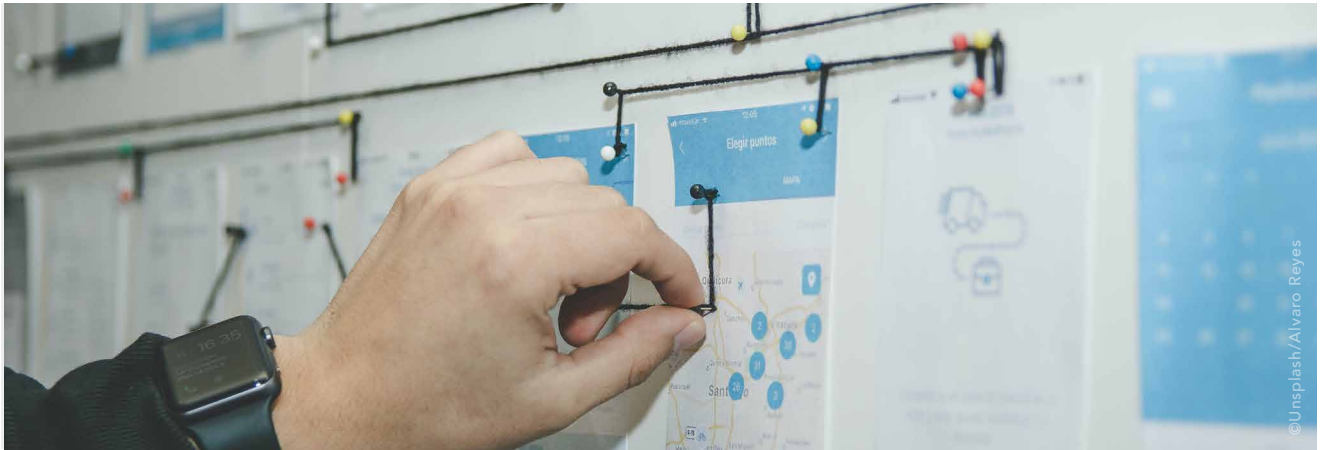
Selbst die beste Idee führt nur zum Erfolg, wenn man sie im richtigen Moment in die richtigen Worte kleidet und so überzeugend argumentiert. Im Seminar erhalten Sie sofort anwendbare praktische Tipps, wie Sie in Verhandlungen und anderen Kommunikationssituationen authentisch auftreten, wirkungsstark argumentieren, spontan das treffende Wort finden, eigenes Argumentationsverhalten überprüfen und optimieren und ergebnisorientiert damit überzeugen. Sie üben, wie Sie sich offen äußern, ohne andere vor den Kopf zu stoßen. Sie lernen zu kritisieren ohne zu kränken und „Nein“ zu sagen ohne zu verprellen – wer mag, auch mit Video-Feedback.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus Profit- und Nonprofit-Organisationen.

REFERENT / TRAINER: Cornelia Borisch | Zertifizierte Trainerin & Coach, Wirtschaftsmediatorin & -ausbilderin; Unternehmerin.





©Unsplash/Alvaro Reyes

Agiles Projektmanagement

Den Scrum Lebenszyklus durch eine Legosimulation erleben

06. Mai 2022

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Scrum Ansatz: Werte & Prinzipien, Rollen, Artefakte und Ereignisse
- Von der Idee zum Projekt – Product Vision
- Product Backlog: Priorisieren und Schätzen
- Sprint Planning & Sprint Backlog
- Sprint Umsetzung & Daily Scrum
- Sprint Review & Produktinkrement
- Sprint Retrospektive

IHR PROFIT

Dort wo keine Planbarkeit und ein großer Anteil an Unbekanntem herrscht, dort entfaltet Scrum sein volles Potenzial. In diesem Seminar lernen Sie den agilen Projektmanagementansatz kennen, der auf frühzeitige und regelmäßige Lieferung von Teilergebnissen, kontinuierliche Verbesserung und konsequente Kundenintegration aufbaut. Nach dem Motto „Agile Methoden kann man nicht nur erlernen – man muss sie erleben“ führt Sie dieses interaktive Training im Rahmen einer Legosimulation durch den gesamten Scrum Lebenszyklus. Dieses Seminar hilft Ihnen dabei den Mehrwert dieses Frameworks zu erleben und eine fundierte Einschätzung zu treffen, ob Scrum für Ihr Unternehmen geeignet ist.

IHR PROFIL

Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte, Projektleiter/innen, Organisationsentwickler/innen, Produkt- und Innovationsmanager/innen.

REFERENT / TRAINER: Mag. Philip Borbely | Gründer und Managing Partner eines Beratungsunternehmens; Lehrbeauftragter an diversen Hochschulen, Key Note Speaker, Unternehmensberater, Coach und Trainer.



Ressource Ich

Seminarreihe 

Seminarreihe mit 2 Einzelseminaren

09. – 12. Mai 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 1240,-

PROGRAMM

Die Seminarreihe mit 2 Einzelseminaren wird auf den nachfolgenden Seiten beschrieben (auch einzeln buchbar):

- Was wir ohne Worte sagen: Eine Reise ins Ich
- Ausstrahlung & Charisma
- Selbstsicherheitstraining
- Ihr erfolgreicher Auftritt in beruflichen und privaten Situationen

IHR PROFIT

Die Ausstrahlung eines Menschen ist auf das Engste mit seiner körperlich-emotionalen Dynamik verbunden. Sie werden in dieser viertägigen Seminarreihe lernen, wie eine Persönlichkeit glaubwürdig und überzeugend wirkt, wenn Energie und Fluss der Sprache sowie Körpersprache im Einklang sind. Sie erfahren, wie authentische und souveräne Persönlichkeiten es verstehen, andere vorbildlich zu motivieren.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus Wirtschaft, Verwaltung, Politik und Kultur; Berater/innen, Trainer/innen und Pädagoginnen und Pädagogen.

Bitte bequeme Kleidung tragen. Es gibt viele praktische Übungen, denn: „Was man lernen muss, um es zu tun, das lernt man, indem man es tut.“ (Aristoteles)

REFERENT / TRAINER: Günther Rebel | Hochschullehrer, Coach, Tänzer, Pädagoge, Choreograph, Dozent für Ästhetik, Kommunikation, Bewegungspädagogik und Präsentation an der Fachhochschule Münster; Persönlichkeitstrainer für Führungskräfte; Lehrbeauftragter und Trainer in hochkarätigen MCI-Fortbildungsprogrammen.



Ressource Ich

Selbstsicherheitstraining

Seminarreihe 

09. – 10. Mai 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Im Kontakt mit sich selbst
- Erarbeitung des Selbstwertgefühls
- Dialog mit den eigenen inneren Kritikern
- Entdeckung der eigenen physischen, kognitiven und emotionalen Ressourcen
- Ressourcen aktiv ausbauen

Im Rahmen der viertägigen Seminarreihe „Die Ressource Ich“ sind Sie eingeladen, alle zwei Einzelseminare zum Gesamtpreis von 1.240,- zzgl. gesetzlicher USt. zu buchen.

IHR PROFIT

Entscheidend ist unsere Wirkung, denn alle Entscheidungen fallen auf der Beziehungsebene und diese wird vor allem durch die Körpersprache, die Stimme und andere nonverbale Signale repräsentiert. Laut internationaler Untersuchungen entfallen ca. 93% unserer Wirkung auf die nonverbalen Signale und nur ca. 7% auf die gesprochenen Worte. Sie werden Ihre Wirkungsmöglichkeiten erfahren und trainieren. Sie werden lernen sich selbst und damit auch andere besser zu verstehen.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus Wirtschaft, Verwaltung, Politik und Kultur; Berater/innen, Trainer/innen und Pädagoginnen und Pädagogen.

REFERENT / TRAINER: Günther Rebel | Hochschullehrer, Coach, Tänzer, Pädagoge, Choreograph, Dozent für Ästhetik, Kommunikation, Bewegungspädagogik und Präsentation an der Fachhochschule Münster; Persönlichkeitstrainer für Führungskräfte; Lehrbeauftragter und Trainer in hochkarätigen MCI-Fortbildungsprogrammen.



Ressource Ich

Ausstrahlung & Charisma

Seminarreihe

11. – 12. Mai 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Charisma ist erlernbar
- Wie viel Emotionen darf, kann, will ich zeigen
- Emotionalität und Gesundheit
- Die charismatische Persönlichkeit
- Gefühle wahrnehmen und erzeugen
- Entscheidend ist meine Wirkung: Empathietraining

Im Rahmen der viertägigen Seminarreihe „Die Ressource Ich“ sind Sie eingeladen, alle zwei Einzelseminare zum Gesamtpreis von 1.240,- zzgl. gesetzlicher USt. zu buchen.

IHR PROFIT

Die Ausstrahlung eines Menschen ist auf das Engste mit seiner körperlich-emotionalen Dynamik verbunden. Sie werden in diesem Seminar lernen, wie eine Persönlichkeit glaubwürdig und überzeugend wirkt, wenn Energie und Fluss der Sprache sowie Körpersprache im Einklang sind. Sie erfahren, wie authentische und souveräne Persönlichkeiten es verstehen, andere vorbildlich zu motivieren.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus Wirtschaft, Verwaltung, Politik und Kultur; Berater/innen, Trainer/innen und Pädagoginnen und Pädagogen.

REFERENT / TRAINER: Günther Rebel | Hochschullehrer, Coach, Tänzer, Pädagoge, Choreograph, Dozent für Ästhetik, Kommunikation, Bewegungspädagogik und Präsentation an der Fachhochschule Münster; Persönlichkeitstrainer für Führungskräfte; Lehrbeauftragter und Trainer in hochkarätigen MCI-Fortbildungsprogrammen.



Meeting Management

Effiziente Planung und Durchführung von Gesprächsterminen

13. Mai 2022

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Aufbau und Struktur eines Meetings
- Zielplanungstechniken
- Protokollerstellung
- Ausgewählte Moderationswerkzeuge
- Diskussionsleitung
- Umgang mit „schwierigen“ Personen

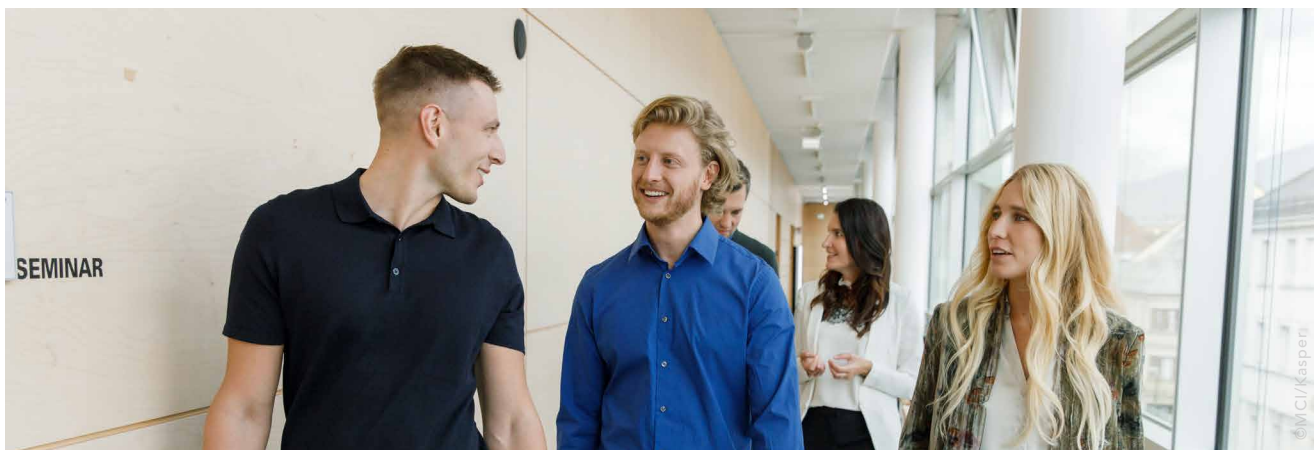
IHR PROFIT

In diesem Seminar lernen Sie Techniken kennen, die es Ihnen ermöglichen, ein Meeting effizient zu planen und durchzuführen, das Interesse und die Aufmerksamkeit der Meetingteilnehmer/innen zu wecken und zu halten und ausgewählte Moderationswerkzeuge gezielt einzusetzen. Umfangreiche Checklisten und Unterlagen werden Ihnen die Umsetzung des Gelernten erleichtern.

IHR PROFIL

Führungskräfte, Vorstandsassistenten, Team Leads, Projektleiter/innen und andere Teilnehmer/innen, die effektive Meetings abhalten wollen.

REFERENT / TRAINER: Wolfgang Koch | Schauspieler; langjähriger selbstständiger Trainer und Coach für Businesskommunikation für Manager/innen und Führungskräfte auf Topebene bei internationalen Unternehmen und Konzernen europaweit; freiberuflicher Lektor für Businesskommunikation an Universitäten und Fachhochschulen.



Anleitung zum Nudging

Verhaltensökonomische Erkenntnisse im Marketing einsetzen

16. Mai 2022

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Ausgewählte Nudges und ihre Anwendungen und Erfolge in der Praxis
- Wie kann man Angebote, Informationen, Preise und Leistungen vorteilhaft „framen“ und damit die Kundenwahrnehmung ändern? Wie kann man den Blickwinkel des Kunden ändern?
- Wie kann man Standards (default Lösungen) setzen oder ändern?
- Wie können Sie glaubhaft Knappheit kommunizieren und damit den Kunden zu einer Entscheidung bringen?
- Wie können Sie durch zusätzliche Informationen Entscheidungen beeinflussen?
- Welche «Steinzeit Biases» gibt es, die der Kunde kaum übersteuern kann und die sich nicht abnutzen?
- Kleine Änderungen die große Auswirkungen haben.
- Aggressive Zwischenfragen, Unvorhergesehenes u.a.: schwierige Situationen meistern
- Arbeit an Problemstellungen der Teilnehmer/innen.

IHR PROFIT

Kunden entscheiden selten völlig rational. Ihre Wahrnehmungen und Entscheidungen sind durch verschiedenste zum Teil unbewusste Prozesse beeinflusst. Die Verhaltensökonomie hat eine Vielzahl von Erkenntnissen gesammelt. Lernen Sie, Nudges zu entwickeln, die den Kunden zu seinem und Ihrem Glück schubsen. Das eintägige Intensivseminar und -training gibt Ihnen einen guten Einblick in die Chancen des Nudging. Sie entwickeln im Team Nudges für Ihre konkreten Herausforderungen im Unternehmen. Das Seminar vermittelt Anwendungsheuristiken und Arbeitstechniken. Theorie wird als Input für die Entwicklung von Problemlösungen verstanden und wechselt sich mit der Arbeit an konkreten Aufgaben in der Kleingruppe ab.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen und Marketingverantwortliche aus Kommunikation, Produkt- und Servicedesign und Preisgestaltung sowie weitere Führungskräfte, die für die Wahrnehmung Ihrer Firma durch die Kunden verantwortlich sind.

REFERENT / TRAINER: Dr. Stephan Feige | Leiter der Fachstelle für authentische Markenführung an der Hochschule für Wirtschaft in Zürich. Geschäftsführer des Universität St.Gallen Spin-offs htp St.Gallen. Langjähriger Dozent an verschiedenen Fachhochschulen und Universitäten.



Unternehmensethik

Ethische Unternehmensführung: Gibt es ein Primat der Ethik vor der Gewinnoptimierung?

17. – 18. Mai 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Unternehmensethik: Begriffe, Modelle
- Profit vs. Ethik, Freiheit versus Sicherheit, Moral
- Ethische Positionen – Deontologie vs. Utilitarismus, Tugendethik, Theorie der Gerechtigkeit nach J. Rawls
- Führungsethik
- Ethische Dilemma-Situationen
- Compliance Management System
- Governance
- Strategien der nachhaltigen Unternehmensführung
- Corporate Social Responsibility, Stakeholder View
- Leitbilderstellung: Modelle, Vorgehensweise

IHR PROFIT

Die Teilnehmer/innen erhalten einen tiefen Einblick in die aktuellen Praxiskonzepte im Bereich der Unternehmensethik, Unternehmenskultur, nachhaltigen Unternehmensführung und der Entwicklung eines Leitbildes (mission statement) mit Zweck, Vision, Mission, Werten usw. Dabei steht die Frage nach dem „Why“ – nach dem Sinn und Zweck – mitunter im Vordergrund. Theoretische Modelle wechseln sich mit interaktiven Einheiten ab, damit eine mögliche Umsetzung in das jeweilige Unternehmen gewährleistet werden kann.

IHR PROFIL

Führungskräfte; alle, die an Unternehmensethik, Unternehmenskultur und Leitbild interessiert sind.

REFERENT / TRAINER: André Daiyû Steiner | Zen-Lehrer und Samuraitrainer, Studium der Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsphilosophie und Organisationspsychologie, langjährige Erfahrung in verschiedenen Managementfunktionen mit hoher Verantwortung.



Neue Führungstechniken

Formen zeitgemäßer Führung jenseits von Macht

19. – 20. Mai 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- Eine Ideengeschichte der Führung
- Haltung und theoretischer Hintergrund
- Organisationale Legitimation von Führung
- Systemisches Führungshandwerk
- Praktische Führungssituationen
- Eigene Rolle
- Erste Schritte und Transfer in Praxis
- Fallsupervisionen

IHR PROFIT

Unternehmen sehen sich vor große Herausforderungen gestellt. Dabei hinterfragen sie klassische Prinzipien und Basen von Kontrolle, Macht und Hierarchie. Doch was tritt an dessen Stelle? Welche zeitgemäßen Formen der Führung können gelingen? Wir diskutieren und verproben bewährte Formen aus der Therapie und Coaching, die jenseits der klassischen Management-Dogmen Führung als Interaktion mit den Mitarbeiter/innen definieren und gestalten.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Projektleiter/innen und Scrum Master, Prozessverantwortliche und Leiter von Querschnittsfunktionen (IT, Personal, Recht, etc).

REFERENT / TRAINER: Marc Richter | Diplom Kaufmann (univ.), langjähriger Organisationsberater, Dozent und Führungskräftecoach, Experte für Organisationale Systeme (Aufbauorganisation, Prozesse, Projekte, Agilität), Zertifizierter systemischer Lehrberater (SG) und Ausbilder am zsfb Heidelberg www.systemiker.com.



Besser fix als fertig

„Hirngerechtes“ Arbeiten und Führen

23. Mai 2022

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Wie „tickt“ unser Gehirn?
- Führung aus Sicht der Verhaltensbiologie
- Die Fähigkeit, Fremdziele zu Eigenzielen zu machen
- Leistung, Überforderung, Unterforderung & Herausforderung
- Die Logik unseres Belohnungssystems
- Gesund Führen: Energieräuber und Energietankstellen
- Resilienz und das Phänomen innerer Widerstandskraft
- Führung, Salutogenese und Kohärenzgefühl: Mitbestimmung, Sinnvermittlung und Nachvollziehbarkeit
- Professioneller Umgang mit ausgeprägtem Zynismus und Jammerkultur
- Gesunder und hirngerechter Umgang mit der Informationsflut
- Ablenkung, Arbeitsunterbrechung und Multitasking: Wege aus der Falle

IHR PROFIT

Dieses Training für Führungskräfte zeigt eindrucksvoll auf wie unser Hirn „tickt“ und wie Führungskräfte und Mitarbeiter/innen vom Wissen der Hirnforschung und Verhaltensbiologie profitieren können, um in Zeiten des ständigen Wandels motivierend und nachhaltig zu führen.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte des mittleren und oberen Managements, Nachwuchsführungskräfte aus Profit- und Nonprofit-Organisationen.

REFERENT / TRAINER: Dr. Bernd Hufnagl | Mediziner, Neurobiologe, Managementberater und Führungskräftetrainer; seit über 10 Jahren im Bereich der Hirnforschung tätig.



©Unsplash/Shane Rounce

Data Science Analytics und Künstliche Intelligenz

Der Beitrag wertschöpfender Nutzung von Daten zum Unternehmenserfolg

31. Mai 2022

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Überblick und Einordnung der wichtigsten Begriffe, Konzepte und Methoden aus dem Kontext von Data Science und Data Analytics
- Erarbeitung und gemeinsame Reflektion von konkreten Data Science Anwendungsideen für Ihr Unternehmen
- Praktische Anwendungsbeispiele aus unterschiedlichen Branchen

IHR PROFIT

Peter Druckers bekannter Leitsatz, dass nur das, was gemessen wird, auch gemanagt und verbessert werden kann, hat auch in der heutigen Geschäftswelt nichts von seiner Richtigkeit eingebüßt. Die zunehmende Digitalisierung über alle Branchen und Arten von Organisationen hinweg hat zu einer immensen Zunahme der Datenmenge und -vielfalt geführt. Das bringt manche – wie den renommierten „Economist“ im Jahr 2017 – zur Schlussfolgerung, dass Daten das Erdöl als wichtigste Ressource der Welt bereits abgelöst hat. Durch allgegenwärtige Buzz Words und Hypes kann leicht der Eindruck entstehen, als bräuchte es große IT-Infrastrukturen und Expertenteams, um aus vorhandenen Daten neues, erfolgsrelevantes Wissen zu generieren. Dabei beginnt doch jede Reise mit dem ersten Schritt.

IHR PROFIL

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte, Projektmanager/innen, Product Owner und andere Entscheider/innen aus allen datengetriebenen Organisationsbereichen wie beispielsweise Marketing und Vertrieb, Controlling und Rechnungswesen, Geschäftsführung etc., die sich für das Potenzial moderner Analysemethoden und die damit verbundenen Technologien interessieren und diese in ihrem beruflichen Kontext anwenden möchten.

REFERENT / TRAINER: Mag. Johannes Spieß | Head of Data Science & Analytics bei einem internationalen Dienstleistungsunternehmen mit Schwerpunkt Marketing und Informationssysteme; freier Unternehmensberater.



Agile Leadership

Erfolgreich führen in komplexen Situationen und unsicheren Zeiten

31. Mai – 01. Juni 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

- VUCA und Komplexität
- Dimensionen von Agilität
- Effektivierende Strategie- und Projektplanung
- Selbstorganisierte Teams aufsetzen und führen
- Agile Organisationsformate
- Trustbuilding, Motivation, Empowerment

IHR PROFIT

Die Umfeldler, in denen Führungskräfte Unternehmen und Mitarbeiter/innen führen müssen, werden volatiler, unsicherer, komplexer, unkalkulierbarer. Hier versagen oft die bewährten Führungsinstrumente. In diesem Seminar lernen Sie eine neue Denkhaltung kennen, dieser Herausforderung anders erfolgreich zu begegnen. Die vorgestellten agilen Ansätze, Methoden und konkreten Handwerkzeuge neuer Führung zeigen Ihnen, wie Sie trotz Unsicherheit strategisch planen, flexible Teams befähigen und Organisationen veränderungsresilient aufstellen können – ohne dabei Ihre Mitarbeitenden als wichtigste Ressource zu verlieren.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus Profit- und Nonprofit-Organisationen.

REFERENT / TRAINER: Dr. Johannes Ries | New Work Anthropologist und Organisationsberater; begleitet seit über zehn Jahren international tätige Führungskräfte und Organisationen in komplexen Veränderungs- und agilen Transformationsprozessen.



Professionell präsentieren

Wirkung zeigen, Eindruck hinterlassen

09. Juni 2022

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Wirkungsvolles und professionelles Auftreten
- Authentisch und frei vortragen
- Interesse wecken und beibehalten
- Inhalte effektiv strukturieren
- Überzeugend und selbstbewusst argumentieren
- Visualisierungen gekonnt einsetzen
- Körpersprache gezielt verbessern
- Die Selbstwahrnehmung schärfen
- Schwierige Fragen souverän meistern
- Mit Nervosität besser umgehen

IHR PROFIT

Präsentationen sind aus unserem Arbeitsalltag nicht mehr wegzudenken. Erfolgreiche Präsentationen ermöglichen einen effektiven Informationstransfer und können überzeugen, Begeisterung erwecken oder zum Denken anregen. Viel zu oft mutieren Präsentationen allerdings zu Einschlafhilfen. In diesem Seminar lernen Sie Strategien und Techniken kennen, die Ihnen erlauben, Ihr Publikum zu begeistern und selbst Freude am Vortragen zu haben. Nützen Sie die Gelegenheit und bringen Sie eine eigene Präsentation mit, um persönliches und fachkundiges Feedback zu erhalten.

IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte, Mitarbeiter/innen jeglicher Karrierestufen aus diversen Branchen, Berater/innen, Trainer/innen und Pädagoginnen und Pädagogen, die ihre Präsentationsfähigkeiten verbessern und Feedback zu ihrem eigenen Präsentationsstil erhalten möchten.

REFERENT / TRAINER: MMag. Dr. Stefanie Herades, M.St. | MCI Hochschullektorin und Fachbereichsleiterin Businesskommunikation; international ausgebildete Linguistin mit fundierter Präsentationserfahrung, u.a. in unterschiedlichen EU-Institutionen.



Rhetorik & Körpersprache

Mit Authentizität & Technik überzeugen

13. – 14. Juni 2022

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

PROGRAMM

Rhetorik:

- „Weniger ist mehr“ – Inhalte auf den Punkt bringen
- Rede- und Sprechstruktur –
Aufbau eines Meinungsstatements
- Story Line – Logik und Spannungsaufbau

Körpersprache:

- Stimme – Artikulation, Lautstärke, Modulation
- Körperlicher Ausdruck –
Haltung, Bewegung im Raum, Gestik, Mimik
- Authentizität – ungekünstelte Körpersprache

IHR PROFIT

Sie optimieren in diesem Seminar Ihre stimmliche Performance und Ihre physische Präsenz mit Übungen aus der Theaterpraxis. Sie lernen außerdem fundamentale einfache Wirkprinzipien der Rhetorik kennen, die Sie in jeder Sprech- und Redesituation anwenden können. Die Kombination aus verbalen und nonverbalen Übungen garantiert die breit gestreute Anwendbarkeit im professionellen Umfeld bei internen und externen Auftritten.

IHR PROFIL

Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Projektleiter/innen, Mitarbeiter/innen jeglicher Karrierestufen aus diversen Branchen sowie alle, die ihre Fähigkeiten in der Kommunikation von Inhalten und Meinungen im beruflichen Kontext durch bewusst eingesetzte rhetorische Techniken und selbstbewusstes, authentisches Auftreten verbessern wollen.

REFERENT / TRAINER: Wolfgang Koch | Schauspieler; langjähriger selbstständiger Trainer und Coach für Businesskommunikation; freiberuflicher Lektor für Businesskommunikation an Universitäten und Fachhochschulen.



Influencer Marketing

Einführung und praktische Anwendungen

01. Juli 2022

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

PROGRAMM

- Was ist Influencer Marketing?
- Was sind die Dos and Dont's bei der Zusammenarbeit mit Influencern?
- Wie sprechen Sie Influencer am erfolgreichsten an?
- Wie finde ich den richtigen Fit zwischen meinem Unternehmen und dem richtigen Influencer?
- Welche Fehler sollten Sie bei der Ansprache unbedingt vermeiden?
- Was darf eine Kampagne kosten und was nicht?
- Welche Regeln/Gesetze müssen beachtet und eingehalten werden?
- Und wie lässt sich messen, ob eine Zusammenarbeit tatsächlich erfolgreich verläuft?

IHR PROFIT

Im Seminar erhalten Sie einen gesamthaften Überblick über das Thema Influencer Marketing. Es liefert Ihnen eine Grundlage für erste Schritte in dieser Marketingform. Zudem sollen interaktiv mit dem Vortragenden offene Fragen und Erfahrungen ausgetauscht werden um einen gesamthaften Mehrwert über alle Teilnehmer zu erzielen.

IHR PROFIL

Geschäftsführer/innen, CMOs, Marketingleiter/innen, Marketers.

REFERENT / TRAINER: Dr. Peter Schwazer | seit über zehn Jahren im Bereich Marketingforschung, Analytik und Statistik tätig. MCI Lektor für Marketing und Mitglied in Forschungsprojekten rund um das Thema Meinungsführerschaft.



Executive Education & Development

WEITERBILDUNG FÜR ENTSCHEIDUNGSTRÄGER/INNEN IM MANAGEMENT

EXECUTIVE PHD PROGRAM IN MANAGEMENT



Research based program for senior executives jointly offered by the University of Antwerp (UA), Antwerp Management School (AMS) & Management Center Innsbruck (MCI). Provides the perfect fit for senior executives who have been seeking for high-level DBA programs by bridging academic rigor and practical relevance.

4 years | part-time | English | Innsbruck, AT & Antwerp, BE
Degree: PhD Doctor of Philosophy, conferred by the University of Antwerp*

* The Executive PhD Program was submitted to the Agency for Quality Assurance and Accreditation Austria (AQ) in accordance with § 27 para. 1 and registered by the AQ in accordance with § 27 para. 6 HSQSG. The registration of the program in accordance with § 27 para. 6 HS-QSG does not ascertain equivalence with Austrian study programs and similar Austrian academic degrees. Graduates awarded with an academic degree from Belgium are entitled to use it in accordance with § 88 para. 1 of the 2002 law governing universities. The academic degrees awarded by the University of Antwerp are therefore recognized foreign degrees in Austria and may be used in official documents in accordance with § 88 para. 1a of the 2002 law governing universities.

EXECUTIVE MASTER-STUDIENGÄNGE



Die Master-Studiengänge bieten eine hervorragende Möglichkeit einer berufsbegleitenden postgradualen Weiterbildung mit international anerkanntem akademischem Abschluss. Top-Dozentinnen und Dozenten aus allen Fachbereichen, die enge Zusammenarbeit mit renommierten Partneruniversitäten, der starke Praxisbezug und die intensive Betreuung zählen zu den Besonderheiten eines Studiums am MCI.

MANAGEMENT & LEADERSHIP MSC

Führungskräfte lernen unternehmerische Probleme zu identifizieren und passende Lösungen zu erarbeiten. Im Mittelpunkt stehen die Vermittlung von Management- und Leadership-Kompetenzen.

2 Jahre | berufsbegleitend | Deutsch | Präsenz

DIGITAL MARKETING & ANALYTICS MSC

Entscheidungsträger/innen und Fachkräfte erhalten strategisches, technisches und rechtliches Anwendungsknow-how im digitalen Marketing. Der Fokus liegt in der Entwicklung und Erfolgsmessung digitaler Marketingstrategien.

2 Jahre | berufsbegleitend | Deutsch | Blended learning

DIGITAL ECONOMY & LEADERSHIP MSC

Führungskräfte werden mit praxisnahen Leadership- und Managementkompetenzen ausgestattet, um komplexe Führungsaufgaben in der betrieblichen digitalen Transformation zu übernehmen.

2 Jahre | berufsbegleitend | Deutsch | Blended learning

DIGITAL BUSINESS MBA

Führungskräfte werden befähigt, die Funktionsweisen und Auswirkungen der digitalen Transformation zu managen und dabei aktiv zur treibenden Kraft im Unternehmen zu werden.

2 Jahre | berufsbegleitend | Deutsch & Englisch | Blended learning

DIGITAL BUSINESS & TECH LAW LL.M.

NEU

Das innovative postgraduale Studium befähigt Führungskräfte, qualitätsvolle Entscheidungen in den vielschichtigen Bereichen der Digitalwirtschaft und des Technologierechts effizient und zeitgerecht umzusetzen. Die Absolventinnen und Absolventen verstehen komplexe Rechtsfragen und sind effektive Entscheidungsträger/innen in ihrem Arbeitsbereich.

1 Jahr | berufsbegleitend | Deutsch | Blended Learning

EXECUTIVE MBA

The Master in Business Administration for global leaders addresses entrepreneurs, managers and decision-makers who aim to qualify for higher levels of management and confidently deal with challenges in an international setting.

Topics include Entrepreneurship, Organizational Behavior, Finance, Strategic Management, Digital Transformation and Leadership. Intensive seminar modules at international partner universities abroad facilitate the immersion into different cultures and attitudes.

2 years | part-time | English | Blended learning

ZERTIFIKATS-LEHRGÄNGE



Die hochkarätigen Lehrgänge vermitteln state-of-the-art Wissen und stellen sicher, dass Theorie und Praxis zu einem wirkungsvollen Ganzen verknüpft werden. Der Abschluss befähigt die Teilnehmer/innen, den immer rascheren gesellschaftlichen, technologischen und vor allem wirtschaftlichen Wandel aktiv zu nützen und dauern in der Regel ein bis zwei Semester im Umfang von 8, 16 oder 25 Unterrichtstagen. Der modulare Aufbau erlaubt die Anrechnung ausgewählter Zertifikats-Lehrgänge auf den Executive Master-Studiengang Management & Leadership MSc.

Controlling & Unternehmenssteuerung

Erfolg planen, Prozesse gestalten, Ergebnisse realisieren

Family Business

Führung, Dynamik & Sicherung von Familienunternehmen

General Management

Betriebswirtschaft für Nicht-Betriebswirtinnen und Nicht-Betriebswirte

Innovationsmanagement

Wettbewerbsvorteile durch Strategie, Kreativität und Nachhaltigkeit

Management, Psychologie & Leadership

Komplexe Entscheidungsprozesse verstehen und gestalten

Marketing

Erfolgreiche Marktbearbeitung in einer digitalen Welt

Personalmanagement

Human Resource Development in lernfähigen Organisationen

Sales Management

Erfolgreicher verkaufen in einer digitalisierten Welt

Systemische Führungspsychologie

Eine Synthese aus neuem Denken und praktischem Handeln

Unternehmenskommunikation

Menschen gewinnen, Beziehungen gestalten, Image bilden

MANAGEMENT SEMINARE



Das umfassende Seminarangebot mit einer Dauer von 1 bis 3 Tagen zu aktuellen Fragen des Managements, der Führung, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung bietet zahlreiche Möglichkeiten zum Erwerb persönlicher Kompetenzen und zur Reflexion des eigenen Entscheidens und Handelns.

Auszug:

- Agile Leadership
- Change Management praxisnah
- Data Storytelling
- Datenschutz für die Praxis
- Design Thinking & Innovation Lab
- Employer Branding
- Influencer Marketing
- Meeting Management
- Optimierung Kalkulation & Wertefluss
- Remote Teamwork
- Videomarketing
- Virtual Reality

MASSGESCHNEIDERTE PROGRAMME



Das MCI erstellt für Unternehmen auch maßgeschneiderte Organisations- und Personalentwicklungskonzepte. Das umfangreiche Netzwerk an exzellenten Dozentinnen und Dozenten aus Wissenschaft und Praxis ermöglicht die Entwicklung, Durchführung und Begleitung von maßgeschneiderten Firmentrainings für Führungskräfte und Mitarbeiter/innen, die perfekt an die Wünsche und Bedürfnisse angepasst sind. Folgende Programme können maßgeschneidert entwickelt und umgesetzt werden.

- Seminare
- Zertifikats-Lehrgänge
- Corporate Master-Studiengänge
- Organisations- & Personalentwicklungskonzepte
- Mehrjährige aufbauende Aus- & Weiterbildungsprogramme
- Corporate Academy: Konzeption, Umsetzung und Begleitung unternehmensinterner Ausbildungsakademien

www.mci.edu/weiterbildung



Allgemeine Geschäftsbedingungen für Seminare

Allen Rechtsgeschäften zwischen der MCI MANAGEMENT CENTER INNSBRUCK – Internationale Bildung & Wissenschaft GmbH (kurz: MCI) und ihren Vertragspartnern liegen die „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ des MCI in ihrer jeweils gültigen Fassung zugrunde; hinsichtlich der einzelnen Bildungsprogramme und -veranstaltungen werden die Rechte und Pflichten der Vertragsteile noch durch den Inhalt allfälliger Programm- oder Veranstaltungsinformationen bzw. sonstiger Mitteilungen des MCI näher bestimmt.

I. ANMELDUNGEN

Seminare weisen in aller Regel eine begrenzte Zahl von Teilnehmerplätzen auf. Anmeldungen haben schriftlich zu erfolgen und werden nach der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt. Mit der Anmeldung wird das Einverständnis zur automationsunterstützten Verarbeitung der Daten der Teilnehmer erteilt.

II. TEILNAHMEENTGELT & LEISTUNGEN

Das Teilnahmeentgelt ist binnen 14 Tagen, gerechnet ab dem Datum der Rechnungslegung, abzugsfrei zur Zahlung fällig. Das Teilnahmeentgelt versteht sich inkl. einer allfälligen Umsatzsteuer.

Im Teilnahmeentgelt sind Seminarunterlagen im üblichen Umfang enthalten. Je nach Fortbildungsprogramm und freier Entscheidung des MCI können auch Pausengetränke enthalten sein. Im Entgelt nicht enthalten sind jedenfalls Anreise-, Unterkunfts- und Verpflegungskosten der Teilnehmer sowie deren sonstige Auslagen.

Sofern in der jeweiligen Programm- oder Veranstaltungsinformation nicht anders angegeben, bestehen MCI-Fortbildungstage aus acht Arbeitseinheiten à 45 Minuten, die sich auf den Zeitraum zwischen 9:00 Uhr und 17:00 Uhr verteilen. Mittags- und Kaffeepausen werden vor Ort durch den/die Vortragenden bzw. Veranstaltungsleiter bekanntgegeben.

Sofern die jeweilige Programminformation nichts anderes enthält, ist Erfüllungsort Innsbruck.

III. STORNOBEDINGUNGEN

Die Stornierung von Bewerbungen ist bis vier Wochen vor Beginn des Seminars möglich, ohne dass ein Teilnahmeentgelt zu bezahlen oder ein sonstiger Schaden zu ersetzen ist. Im Falle von Stornierungen nach diesem Zeitpunkt ist ein pauschalierter dem richterlichen Mäßigungsrecht nicht unterliegender Schadenersatz in Höhe von 50 Prozent des Teilnahmeentgelts zu entrichten. Erfolgt die Stornierung jedoch innerhalb einer Woche vor Beginn des Seminars, beträgt dieser pauschalierte Schadenersatz 100 Prozent des Teilnahmeentgelts; in diesem Falle sind Teilnehmer jedoch berechtigt, gemeinsam mit der Stornierung vorbehaltlich der Reihungsbefugnis des MCI gemäß Punkt I. Ersatzteilnehmer zu nominieren. Die vorgenannten Stornobedingungen kommen dann nicht zur Anwendung, wenn es sich um einen fristgerechten Rücktritt gemäß Fern- und Auswärtsgeschäfte-Gesetz handelt. Stornierungen von Anmeldungen entfalten nur eine Wirkung, wenn sie schriftlich eingeschrieben erfolgen; für die Fristwahrung ist das Einlangen beim MCI maßgeblich.

Das MCI behält sich vor, ein Seminar jederzeit abzusagen. Erfolgt eine solche Absage bis zu drei Tagen vor Beginn des Seminars, so erwachsen Teilnehmern keinerlei Schaden- bzw. sonstige Ersatzansprüche. Im Falle einer Stornierung innerhalb von drei Tagen vor Beginn haftet das MCI unter Ausschluss aller sonstigen Ansprüche für von Teilnehmern nachweislich verauslagte Anreise- und Unterkunfts-kosten, wobei ein solcher Schadenersatz jedoch für Fälle der leichten Fahrlässigkeit ausgeschlossen ist. Bereits geleistete Teilnahmeentgelte werden in solchen Fällen vom MCI abzugsfrei rückerstattet.

IV. LEISTUNGSÄNDERUNGEN

Das Fortbildungs- bzw. Veranstaltungsprogramm wird langfristig geplant und ständigen Qualitätskontrollen unterzogen. Die Sicherung der Qualität erfordert kontinuierliche Anpassungen. Aus diesem Grund behält sich das MCI Änderungen bezüglich Veranstaltungsinhalten, -tagen, -orten und -terminen sowie von Vortragenden vor. Derartige Adaptierungen berechtigen – ebenso wie allfällige kurzfristige Änderungen – zu keinerlei Schadenersatzansprüchen.

V. HAFTUNG

Bei Ausfall einer Lehrveranstaltung durch Krankheit der/des Vortragenden, höhere Gewalt oder sonstige unvorhersehbare Ereignisse, besteht kein Anspruch auf Durchführung der Veranstaltung. Das MCI kann in diesen Fällen nicht zum Ersatz von Reise- und/oder Übernachtungskosten sowie zu Ausgleichszahlungen für Arbeitsausfälle haftbar gemacht werden. Generell gilt, dass das MCI nur bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit für den Ausfall einer Lehrveranstaltung haftbar gemacht werden kann. Ebenfalls keine Haftung übernimmt das MCI für (Mehr-)Kosten, die den Teilnehmern durch die Verschiebung einzelner entfallener Lehrveranstaltungen entstehen, wobei auch dies wiederum das Nichtvorliegen von Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit voraussetzt.

Im Falle von Diebstahl, Verlust oder Beschädigung von zum Seminar mitgebrachten Gegenständen, insbesondere auch Wertgegenständen, übernimmt das MCI keine Haftung. Es gilt die Hausordnung des MCI in ihrer jeweils aktuellen Fassung.

VI. GERICHTSSTAND & WIRKSAMKEIT

Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen treten mit 1. Juli 2021 in Kraft und ersetzen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen in ihrer bisherigen Fassung. Ausschließlicher Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus den zwischen dem MCI und ihren Vertragspartnern abgeschlossenen Verträgen ist Innsbruck. Es gilt österreichisches Recht unter Ausschluss der Verweisungsnormen des österreichischen internationalen Privatrechts.

www.mci.edu

MCI | DIE UNTERNEHMERISCHE HOCHSCHULE®
 6020 Innsbruck / Austria, Universitätsstraße 15
 +43 512 2070-2100, executive-education@mci.edu, www.mci.edu



TRÄGER



**INNS'
BRUCK**



universität
innsbruck



START-UPS & BETEILIGUNGEN

**START
UP.
TIROL**



ionQess

more
than
metrics

Hoight

cemit
speeding up innovation

MCI
digi.tools

CARE
BY LIGHT

FÖRDERER

Tiroler Tageszeitung

Raiffeisen