





management center inns

## wir begleiten motivierte menschen.

*„Die Produktivität des Wissens ist bereits der Schlüssel zu Produktivität, Konkurrenzstärke und wirtschaftlicher Leistung geworden. Wissen ist bereits die Primärindustrie, jene Industrie, die der Wirtschaft die essentiellen und zentralen Produktionsquellen liefert.“*

Mit dieser Feststellung bringt Peter Drucker, einer der bedeutendsten Vertreter der Managementlehre, die Notwendigkeit von persönlicher Weiterbildung und dadurch gut ausgebildeter Mitarbeiter/innen gezielt auf den Punkt. Zunehmender Wettbewerbsdruck und komplexe Aufgabenstellungen erfordern ein passendes Werkzeugset, um uns in der durch Dynamik und Veränderung geprägten Wissensgesellschaft zu behaupten. Vor diesem Hintergrund ist lebenslanges Lernen der Mitarbeiter/innen wesentliche Grundvoraussetzung für den nachhaltigen Erfolg von Organisationen. Die daraus resultierende Wichtigkeit für den Einzelnen, sich kontinuierlich persönlich weiterzuentwickeln, birgt neben beruflichen Aufstiegschancen auch die Möglichkeit, den eigenen Horizont in spannenden Themenfeldern regelmäßig zu erweitern.

Das umfassende Seminarangebot zu aktuellen Fragen des Managements, der Führung, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung begleitet motivierte

Menschen in der Bewältigung ihrer komplexen beruflichen Herausforderungen. Mit einer Dauer von ein bis vier Tagen, eingebauten Fallstudien, ergänzenden Coaching-Einheiten, praxisnahen Beispielen und Workshopcharakter bieten MCI-Seminare berufstätigen Entscheidungsträgerinnen und -trägern aller Managementebenen kompakte Möglichkeiten zum Erwerb maßgeschneiderter Kompetenzen und zur Reflexion des eigenen Entscheidens und Handelns.

Abgesehen von den in dieser Broschüre vorgestellten Management-Seminaren umfasst das Leistungsportfolio des MCI eine breite Auswahl international anerkannter Hochschulstudien, Executive Master-Studiengänge und Zertifikats-Lehrgänge.

Für Unternehmen aus Profit und Nonprofit erstellt das MCI auch maßgeschneiderte Organisations- und Personalentwicklungskonzepte zur nachhaltigen Implementierung von organisationalen Veränderungsprozessen.

Aktuelle Informationen zu den Management-Seminaren finden Sie unter [www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Sämtliche Seminare können auch maßgeschneidert durchgeführt werden.

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



*Susanne Herzog*

Mag. Susanne E. Herzog

Leiterin Executive Education & Development  
MCI Management Center Innsbruck



*Andreas Altmann*

Dr. Andreas Altmann

Rektor  
MCI Management Center Innsbruck

DATUM	THEMA	SEITE	DATUM	THEMA	SEITE
13. – 14.11.2019	<b>Change Management praxisnah</b> Veränderungsprozesse erfolgreich umsetzen	6	10. – 11.03.2020	<b>Social Media</b> Social Media Analytics	19
19.11.2019	<b>Ethik im Business</b> Ethische Verantwortung verstehen & leben	7	12.03.2020	<b>Social Media</b> Social Media Strategie	20
30.11.2019	<b>Ideenmanagement</b> Tools aus der Praxis	8	13. – 14.03.2020	<b>Business Model Innovation</b> Entwicklung von Strategien und Konzepten	22
17. – 18.01.2020	<b>Business Analytics</b> Tools, Systeme & Services	9	17. – 18.03.2020	<b>Nachhaltigkeit als Kernelement von Unternehmen und Organisationen</b> Steigerung des Unternehmenswerts durch eine nachhaltige Unternehmensführung	23
30.01. – 01.02.2020	<b>Design Thinking &amp; Innovation Lab</b> Innovative Lösungen für die Zukunft gestalten	10	19.03.2020	<b>Customer Journey Management</b> Impulse und Kanäle kaufprozessorientiert ausrichten	24
04. – 05.02.2020	<b>Projektmanagement: Methodenkompetenz</b> Projekte erfolgreich definieren und durchführen	11	24.03.2020	<b>Data Storytelling</b> Informationsprozesse durch effektive Datenvisualisierung optimieren	25
07. – 08.02.2020	<b>Google Analytics</b> Webanalyse & Controlling mit Google Analytics	12	25. – 26.03.2020	<b>Me, Myself &amp; I</b> Selbstsorge und Resilienz	26
11. – 12.02.2020	<b>Führen ohne zu kämpfen</b> Klarheit, Mut, Balance & Menschlichkeit – Führungs- & Lebensprinzipien	13	30.03. – 08.04.2020	<b>Kommunikationsmanagement</b> Seminarreihe mit 4 Einzelseminaren: · Eine integrierte Kommunikationsstrategie entwickeln und im Unternehmen verankern · Kommunikationstrends in der digitalen Welt erkennen und steuern · Budgetierung und Erfolgsmessung systematisch miteinander verknüpfen · Kommunikations- und Medienaktionen planen, wirksam umsetzen und deren Erfolg evaluieren	28
19. – 20.02.2020	<b>Achtsames Führen</b> Mit Achtsamkeit zur Gelassenheit in der Führung	14			
02.03.2020	<b>Rhetorik und Körpersprache</b> Mit Authentizität und Technik überzeugen	15			
05. – 06.03.2020	<b>Digitales Marketing &amp; Sales</b> Kundenakquise, Geschäftsabwicklung und Kundenbindung im Internet	16			
10. – 12.03.2020	<b>Social Media</b> Seminarreihe mit 2 Einzelseminaren: · Social Media Analytics · Social Media Strategie	18	30. – 31.03.2020	<b>Kommunikationsmanagement</b> Eine integrierte Kommunikationsstrategie entwickeln und im Unternehmen verankern	29

DATUM	THEMA	SEITE	DATUM	THEMA	SEITE
01.04.2020	<b>Kommunikationsmanagement</b> Kommunikationstrends in der digitalen Welt erkennen und steuern	30	07.05.2020	<b>Value Focused Thinking</b> Wie Sie aktiv bessere Entscheidungen treffen können	41
02.04.2020	<b>Kommunikationsmanagement</b> Budgetierung und Erfolgsmessung systematisch miteinander verknüpfen	31	11.05.2020	<b>Besser fix als fertig</b> „Hirngerechtes“ Arbeiten und Führen	42
07. – 08.04.2020	<b>Kommunikationsmanagement</b> Kommunikations- und Medienaktionen planen, wirksam umsetzen und deren Erfolg evaluieren	32	12. – 13.05.2020	<b>Digitalisierung im Vertrieb</b> Die Möglichkeiten und Chancen von Digital Selling nutzen	43
03.04.2020	<b>Videomarketing</b> Wie präsentiere ich mich in der zweitgrößten Suchmaschine der Welt	33	15.05.2020	<b>Nie mehr sprachlos</b> Schlagfertig zum Erfolg	44
20. – 23.04.2020	<b>Die Ressource „Ich“</b> Seminarreihe mit 4 Einzelseminaren: · Was wir ohne Worte sagen: Eine Reise ins Ich · Ausstrahlung & Charisma · Selbstsicherheitstraining · Ihr erfolgreicher Auftritt in beruflichen und privaten Situationen	35	18. – 19.05.2020	<b>Affiliate Marketing &amp; Couponing</b> Erschließung neuer Vertriebssysteme und Zielgruppen	45
			26. – 28.05.2020	<b>Sozialkompetenz in Projekten</b> Teamarbeit positiv beeinflussen und Führungsaufgaben mit Konfliktkompetenz meistern	46
20.04.2020	<b>Die Ressource „Ich“</b> Was wir ohne Worte sagen: Eine Reise ins Ich	36	05. – 06.06.2020	<b>Virtual Reality</b> Potenziale mittels Interaktionstechniken und Anwendungsmöglichkeiten erkennen	47
21.04.2020	<b>Die Ressource „Ich“</b> Ausstrahlung & Charisma	37	16.06.2020	<b>Gesprächsführung</b> In jeder Situation überzeugen	48
22.04.2020	<b>Die Ressource „Ich“</b> Selbstsicherheitstraining	38	18.06.2020	<b>Agiles Projektmanagement</b> Den Scrum Lebenszyklus durch eine Legosimulation erleben	49
23.04.2020	<b>Die Ressource „Ich“</b> Ihr erfolgreicher Auftritt in beruflichen und privaten Situationen	39	19.06.2020	<b>Meeting Management</b> Effiziente Planung und Durchführung von Gesprächsterminen	50
28. – 29.04.2020	<b>Aufbau und Erhalt von Vertrauen im digitalen Business</b> Gestaltung vertrauensvoller Beziehungen in digitalen Unternehmen	40	23. – 24.06.2020	<b>Agile Leadership</b> Erfolgreich führen in komplexen Situationen und unsicheren Zeiten	51

Stand der Broschüre 07/2019. Irrtum und Änderungen vorbehalten. Bilder: ©Coloures-pic/Fotolia: 6; ©everythingpossible/Fotolia: 22; ©hakinmhan/Fotolia: 45; ©Kzenon/Fotolia: 25; ©MCI: 1, 2, 8, 17, 21, 23, 26, 27, 34, 40, 44, 47, 48, 54; ©MCI – Schletterer: 7, 11, 14, 41, 46; ©nakophotography/Fotolia: 9; ©nd3000/Fotolia: 28, 29, 30, 31, 32, 42; ©Peter Macs/Fotolia: 35, 36, 37, 38, 39; ©psdesign1/Fotolia: 10; ©rangizzz/Fotolia: 18, 19, 20; ©rawpixel.com/Fotolia: 13; ©Robert Kneschke/Fotolia: 24, 50; ©sdecoret/Fotolia: 49; ©SVLuma/Fotolia: 51; ©tanawatpontchour/Fotolia: 12; ©undrey/Fotolia: 16; ©vege/Fotolia: 43; ©waranyu/Fotolia: 33; ©Yuri Arcurs/Fotolia: 15



## change management praxisnah.

Veränderungsprozesse erfolgreich umsetzen

13. – 14. November 2019

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?

### REFERENTIN / TRAINERIN

**Mag. Helen Scheithauer**  
Beraterin für Veränderungsprozesse, Trainerin, systemischer Coach.



### 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

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Projektleiter/innen mit Verantwortung für Reorganisationen, Innovationsprojekte oder IT-Projekte.

*„Was ist, darf sein. Was sein darf, kann sich verändern.“*

Werner Bock



## ethik im business.

*Ethische Verantwortung verstehen und leben*

19. November 2019

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

### PROGRAMM

- Die Geschichte der Ethik
- Lohnt sich Ethik überhaupt?
- Der Unterschied macht's
- Ethische Möglichkeiten des Unternehmens
- Was leitet uns? – Führungsgrundsätze, die helfen
- Der ehrbare Kaufmann – Tugenden von heute

### REFERENT / TRAINER

#### Ulf D. Posé

Dozent für Dialektik und Führungslehre, Experte für Wirtschaftsethik für NTV und RTL, Bereichsexperte der KSG-Stiftung für praktische Wirtschaftsethik, Partner des Weltethos-Instituts, Präsident der Akademie des Senats.



### IHR PROFIT

Ethische Grundsätze sind die Vorgabe für eine Vertrauenskultur, die Welt nicht kritiklos so anzuerkennen, wie sie zufällig gerade ist, sondern vertrauensvoll an ihrer Veränderung derart zu arbeiten, dass wir uns darin als Menschen erleben, die einander hin und wieder die Fähigkeit verbildlichen, die bewussten Gestalter der Welt zu sein, in der sie auch leben wollen.

Wirtschaftlicher Erfolg sollte gekoppelt sein an sozial verträgliches Miteinander. Hilfreich ist dabei, das Wollen und Empfinden zur Ethik mit Wissen um Ethik und ethischem Handeln zu unterstützen. Es geht um die wesentlichen Aspekte der Wirtschaftsethik und deren konkrete und praktische Umsetzung in die tägliche Praxis.

Es lohnt sich, in ethischen Fragen Bescheid zu wissen. Das führt zu einem sachgerechten und verantwortungsvollen Urteil.



### IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte; Ethikbeauftragte, Compliance-Beauftragte, Betriebsrätinnen und Betriebsräte.

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



# ideenmanagement.

*Tools aus der Praxis*

30. November 2019

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

### REFERENT / TRAINER

**FH-Prof. Dr. Oliver Som**  
MCI Hochschullektor und Fachbereichsleiter Innovationsmanagement, Studiengang Wirtschaft & Management.



### 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.

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



## business analytics.

*Tools, Systeme & Services*

17. – 18. Jänner 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

### PROGRAMM

- Business Intelligence
- Business Analytics
- Praktische Anwendungsbeispiele mit aktuellen Business Analytics und Business Intelligence Tools
- Visualisierung, Reporting, Dashboards

#### REFERENT / TRAINER

**FH-Prof. Dr. Michael Kohlegger**  
Lektor in den Studiengängen Web Business & Technology, Web Communication & Information Systems und Data Science & Intelligent Analytics an der FH Kufstein Tirol.



#### IHR PROFIT

Teilnehmer/innen des Seminars bekommen einen Überblick über gängige Methoden und Werkzeuge im Bereich Business Intelligence und können diese anwenden um erste exemplarische Analysen durchzuführen. Die bearbeiteten Beispiele orientieren sich an Problemstellungen aus der Praxis.



#### IHR PROFIL

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

Dieses Seminar bildet einen integralen Bestandteil des MCI-Lehrgangs „Digital Business Analytics – Daten als Ressource und Wettbewerbsvorteile nützen“ und kann vollinhaltlich auf diesen angerechnet werden.

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



## design thinking & innovation lab.

*Innovative Lösungen für die Zukunft gestalten*

30. Jänner – 01. Februar 2020

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 durchlaufen
- Empathize / Define: Anwendung von Explorationsmethoden
- Ideate: Anwendung von Kreativitätstechniken
- Prototype: Anwendung von Prototypingmethoden
- Test: Anwendung von Evaluierungsmethoden
- Kennenlernen von Design Thinking Mindset, Methoden und Prozess und konkrete Anwendung einiger Werkzeuge
- Eine Idee wie Design Thinking für das eigene Vorhaben nützen

### 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.



### 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.

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



## projektmanagement: methodenkompetenz.

*Projekte erfolgreich definieren und durchführen*

04. – 05. Februar 2020

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

#### 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.



#### 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.

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



## google analytics.

### Webanalyse & Controlling mit Google Analytics

07. – 08. Februar 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

#### PROGRAMM

- Umgang mit Google Analytics
- Fallbeispiele & Praktische Tipps
- Analyse der eigenen Website

#### REFERENT / TRAINER

**Ing. Marc Heiss, BA**  
Head of Analytics & Performance Marketing der TUI Austria Holding und Eigentümer einer Online-Marketing Firma; seit über 10 Jahren im Online-Marketing und dem Digital Analytics tätig.



#### IHR PROFIT

Lernen Sie die Einrichtung und den Umgang mit Google Analytics kennen. Praxisnahe Beispiele und Übungen mit Google Analytics verhelfen Ihnen zu einem soliden Grundverständnis.



#### IHR PROFIL

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

Dieses Seminar bildet einen integralen Bestandteil des MCI-Lehrgangs „Digital Business Analytics – Daten als Ressource und Wettbewerbsvorteile nützen“ und kann vollinhaltlich auf diesen angerechnet werden.



## führen ohne zu kämpfen.

*Klarheit, Mut, Balance & Menschlichkeit – Führungs- & Lebensprinzipien*

11. – 12. Februar 2020

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

#### REFERENT / TRAINER

**Sensei André Daiyū Steiner**  
Zen-Lehrer und Samuraitrainer,  
Studium der Wirtschaftsinformatik,  
Wirtschaftsphilosophie und  
Organisationspsychologie, lang-  
jährige Erfahrung in verschiedenen  
Managementfunktionen mit hoher  
Verantwortung.



#### 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.

Hinweis zur Kleidung: Wir empfehlen bequeme, lockere und nicht einengende Kleidung.

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



## achtsames führen.

Mit Achtsamkeit zur Gelassenheit in der Führung

19. – 20. Februar 2020

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 Kopfkino, 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

### REFERENT / TRAINER

**Sensei André Daiyū Steiner**  
Zen-Lehrer und Samuraitrainer,  
Studium der Wirtschaftsinformatik,  
Wirtschaftsphilosophie und  
Organisationspsychologie, lang-  
jährige Erfahrung in verschiedenen  
Managementfunktionen mit hoher  
Verantwortung.



### 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.

*„Unser wahres Zuhause ist der gegenwärtige Augenblick. Wenn wir wirklich im gegenwärtigen Augenblick leben, verschwinden alle unsere Sorgen und Nöte und wir entdecken das Leben mit all seinen Wundern.“*

(Zen-Meister Thich Nhat Hanh)



## rheterik und körpersprache.

Mit Authentizität und Technik überzeugen

02. März 2020

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

### 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

#### REFERENT / TRAINER

##### Wolfgang Koch

Schauspieler; langjähriger selbstständiger Trainer und Coach für Businesskommunikation; freiberuflicher Lektor für Businesskommunikation an Universitäten und Fachhochschulen.



#### 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 Karrierestufe 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.

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



## digitales marketing & sales.

*Kundenakquise, Geschäftsabwicklung und Kundenbindung im Internet*

05. – 06. März 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

### PROGRAMM

- Digitales 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

#### 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“.



#### 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.

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

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, olena.rigger@mci.edu





Seminarreihe 

## social media.

Seminarreihe mit 2 Einzelseminaren

10. – 12. März 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 990,-

### PROGRAMM

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

- Social Media Analytics (2-tägiges Seminar)
- Social Media Strategie (1-tägiges Seminar)

#### REFERENTIN / TRAINERIN

**FH-Prof. Dr. Claudia Brauer**  
MCI Hochschullektorin Studiengänge  
Wirtschaft & Management und International  
Business & Management.



#### IHR PROFIT

Im Rahmen der dreitägigen Seminarreihe erwerben Sie in kompakter Form umfassende praktische und theoretische Kenntnisse zur Thematik des Social Media, welche Sie direkt umsetzen können. Anhand verschiedener Fallbeispiele sind Sie in der Lage, diese entsprechend für Ihre betrieblichen Fragestellungen und Herausforderungen anzuwenden. Die Seminarreihe zeichnet sich durch weitreichende Programminhalte aus und unterstützt Sie bei der Strategieentwicklung und der daraus resultierenden Erfolgsmessung Ihrer Social Media Aktivitäten.



#### IHR PROFIL

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



## social media.

### Social Media Analytics

10. – 11. März 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

#### PROGRAMM

- Ziele und Einsatzbereiche von Social Media Monitoring / Social Media Analytics
- Social Media Kennzahlen und Benchmarking von Social Media Marketing: Facebook, Youtube, Pinterest, Twitter, LinkedIn, XING, Slideshare, Flickr usw.
- Vorstellung und Anwendung von Softwarelösungen zur Erfolgsmessung von Social Media Aktivitäten
- Technische Funktionsweise von Social Media Monitoring
- Messung und Analyse von Shitstorms im Social Web
- Datenschutz und Grenzen des Social Media Monitorings

#### REFERENTIN / TRAINERIN

**FH-Prof. Dr. Claudia Brauer**  
MCI Hochschullektorin Studiengänge Wirtschaft & Management und International Business & Management.



#### IHR PROFIT

Die Bedeutung von Social Media Aktivitäten im unternehmerischen Alltag steigt zunehmend und erfordert die Messung des Wertbeitrages von Social Media Aktivitäten. Im Rahmen dieses zweitägigen Seminars erwerben Sie umfassende Kenntnisse zu den Methoden, Kennzahlen und Softwarelösungen, um den Erfolg Ihrer Social Media Aktivitäten zu bewerten und nachhaltig zu steuern.



#### IHR PROFIL

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

Im Rahmen der dreitägigen Seminarreihe „Social Media“ sind Sie eingeladen, beide Einzelseminare zum Gesamtpreis von EUR 990,- zzgl. gesetzlicher USt. zu buchen.



## social media.

### Social Media Strategie

Aufbauend auf dem Seminar Social Media Analytics

12. März 2020

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

#### PROGRAMM

- Vorgangsweise zur Entwicklung einer nachhaltigen und integrierten Social Media Strategie im Unternehmen
- Social Media Marketing in verschiedenen Unternehmensbereichen (z.B. Customer Care)
- Vorstellung verschiedener Social Media Kanäle und deren Bedeutung
- Zukünftige Entwicklungen im Social Media Bereich
- Best Practice: Erfolgreiche und nicht-erfolgreiche Social Media Strategien
- Umgang mit Shitstorms in sozialen Medien
- Social Media Guidelines, Social Media Monitoring

#### REFERENTIN / TRAINERIN

**FH-Prof. Dr. Claudia Brauer**  
MCI Hochschullektorin Studiengänge Wirtschaft & Management und International Business & Management.



#### IHR PROFIT

Die Bedeutung von Social Media Aktivitäten im unternehmerischen Alltag steigt zunehmend und erfordert die Entwicklung einer Social Media Strategie. Im Rahmen dieses eintägigen Seminars erwerben Sie umfassende Kenntnisse zu den verschiedenen Aspekten von Social Media Marketing sowie deren Weiterentwicklung im Sinne einer integrierten und nachhaltigen Social Media Strategie.

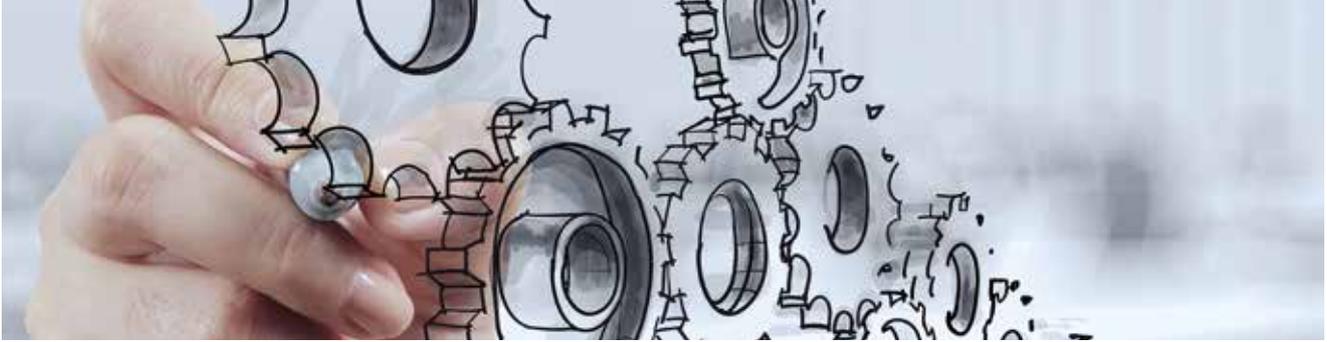


#### IHR PROFIL

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

Im Rahmen der dreitägigen Seminarreihe „Social Media“ sind Sie eingeladen, beide Einzelseminare zum Gesamtpreis von EUR 990,- zzgl. gesetzlicher USt. zu buchen.





## business model innovation.

Entwicklung von Strategien und Konzepten

13. – 14. März 2020

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

#### REFERENT / TRAINER

**Univ.-Prof. Dr. Patrick Spieth**  
Leiter des Fachgebiets Technologie- und Innovationsmanagement  
am Institut für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Kassel.



#### 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.

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



# nachhaltigkeit als kernelement von unternehmen und organisationen.

*Steigerung des Unternehmenswerts durch eine nachhaltige Unternehmensführung*

17. – 18. März 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

## PROGRAMM

- Bedeutung von Nachhaltigkeit für den Unternehmenserfolg
- Statusanalyse und Potenzialerkennung
- Analyse der Unternehmensaktivitäten teilnehmender Organisationen mit Hilfe der Wesentlichkeitsmatrix
- Erarbeitung von Handlungsoptionen und Strategien im Rahmen der SDG's (Sustainable Development Goals)
- Möglichkeiten der Umsetzung und Integration in bestehende Geschäftsmodelle

### REFERENT / TRAINER

#### Prof. Dr. Thomas Osburg

Lehrbeauftragter für Marketing, Digitalisierung, Entrepreneurship & Nachhaltigkeit; Entrepreneur und ehemaliger Executive Director mit über 25 Jahren Erfahrung in Führungspositionen für globale IT-Unternehmen in den USA, China, Frankreich und Deutschland.



### IHR PROFIT

Nachhaltigkeit in Produkten und Prozessen wird immer mehr zu einem Standard, sie wird vor allem von jüngeren Zielgruppen quasi erwartet. Nachhaltigkeit muss damit immer stärker in die angebotenen Leistungen integriert werden. Dabei steht inzwischen außer Frage, dass Nachhaltigkeit positiv zum Geschäftserfolg beitragen kann. Unternehmen tun sich aber oft noch schwer, Nachhaltigkeit sinnvoll in Produkte und Prozesse zu integrieren. Die Nachhaltigkeitsziele der UN (Sustainable Development Goals / SDG's) bieten einen optimalen Rahmen zur strategischen Gestaltung nachhaltiger Unternehmensansätze. Im Seminar werden die Hintergründe, Ansätze und positiven Auswirkungen nachhaltiger Unternehmensführung erklärt und diskutiert. Mit Hilfe der Wesentlichkeitsmatrix werden die Unternehmen und Organisationen der Teilnehmer/innen analysiert und konkrete Lösungen und Handlungsempfehlungen erarbeitet. Dies führt zur Entwicklung nachhaltiger Innovationen und legt damit die Basis für den zukünftigen Geschäftserfolg.

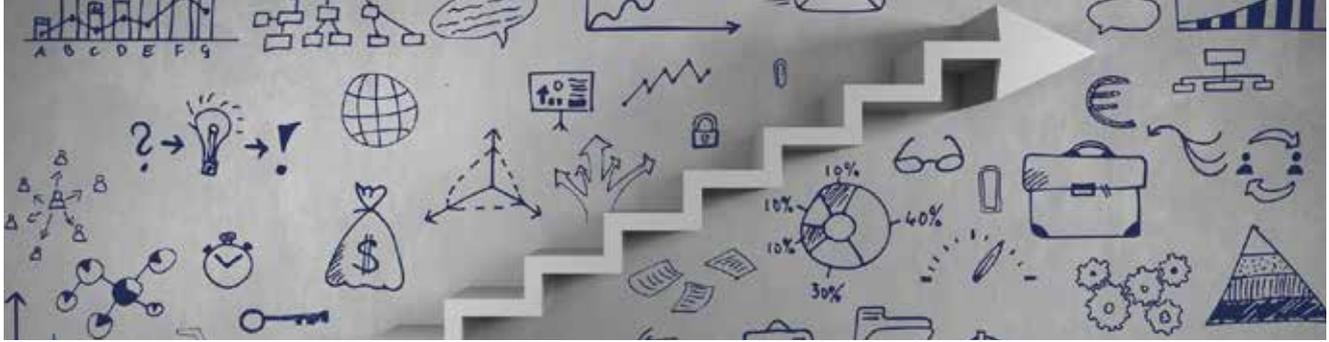


### IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus Unternehmen und Organisationen, Innovationsmanager/innen, Produktmanager/innen, Manager/innen Strategisches Marketing, Brand Manager/innen.

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



## customer journey management.

*Impulse und Kanäle kaufprozess-orientiert ausrichten*

19. März 2020

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

### PROGRAMM

- Kaufprozessanalyse: relevante Kanäle, Inhalte und Impulse; digitale Vertriebsunterstützung
- Mind und Heart Spirit
- Wertversprechen und Positionierung
- Orchestrierung der Instrumente und Anforderungen an das Vertriebspersonal

#### REFERENT / TRAINER

##### Raimund Mollenhauer

ist 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“.



#### IHR PROFIT

Die Teilnehmer/innen lernen strategische Konzepten und ihre Wirkungsweisen kennen, gewinnen ein besseres Verständnis für die Customer Journey ihrer Kundinnen und Kunden, die relevanten Kanäle und Touchpoints. Erarbeiten, auf welche Prozesse und Communications Media es intern und extern ankommt, um Kundinnen und Kunden zu gewinnen und zu Markenbotschaftern und -botschafterinnen zu machen. Nach dem Seminar können die Teilnehmer/innen die erworbenen Einblicke und Fähigkeiten einsetzen, um ihre traditionellen und digitalen Instrumente besser zu orchestrieren.



#### IHR PROFIL

Vertriebsleiter/innen, Marketingleiter/innen, Bereichsleiter/innen (Line of Business Mittelstand), Geschäftsführung eines kleinen sowie mittleren Unternehmens, Unternehmensgründer/innen oder Nachfolger/innen im Familienunternehmen, die täglich den Erfolg mit Ihren Kundinnen und Kunden strategisch und taktisch im Blickfeld haben und dabei die traditionellen oder digitalen Sales und Marketing Methoden einsetzen.



## data storytelling.

*Informationsprozesse durch effektive Datenvisualisierung optimieren*

24. März 2020

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

### PROGRAMM

- Zweck der Datenvisualisierung: Ein kurzer historischer Abriss
- Theoretische Erklärungsansätze für Wahrnehmung, Aufnahme und Verarbeitung von Information (z.B. Wahrnehmungs- und Gestaltpsychologie)
- Überblick über die wichtigsten Formen und Anwendungen der Datenvisualisierung
- Zentrale Gestaltungsprinzipien des Informationsdesigns
- Überblick über moderne Visualisierungstools
- Ausgewählte Praxisbeispiele
- Praktische, toolbasierte Übungen, Gruppenarbeit und -reflektion

### REFERENT / TRAINER

**Mag. Johannes Spieß**  
Head of Data Science & Analytics bei einem internationalen Dienstleistungsunternehmen mit Schwerpunkt Marketing und Informationssysteme; freier Unternehmensberater.



### 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 und 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 zu vermitteln.



### IHR PROFIL

Entscheidungsträger/innen, Mitarbeiter/innen aus diversen Branchen in datengetriebenen Funktionsbereichen wie Marketing und Vertrieb, Produktion und Logistik, Controlling und Rechnungswesen, IT und Datenanalyse, Statistik bzw. Data Science, Middle/Top Management.

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



## me, myself & i.

### Selbstsorge und Resilienz

25. – 26. März 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

#### PROGRAMM

- Arbeit mit und an der eigenen Biografie, den gelebten und ungelebten Bedürfnissen, die dem eigenen Leben das Gepräge geben
- Arbeit mit der Zeit: biografische Verfahren
- Wie Sorge ich in schnelllebigen Zeiten für mich und bleibe meinen (beruflichen wie privaten) Sehnsüchten treu?
- Wie erkenne ich angesichts vieler verschiedener Rollen, die ich einnehmen können muss, den Kern meines Selbst?
- Wie ich mich selbst annehme und die Resilienzfaktoren meines Lebens erkenne
- Achtsamer Umgang mit sich und Navigieren in Übergangskrisen
- Die Erfrischung der Sinne, um die Verhältnisse und sich selbst wieder neu und bewusst zu sehen
- Die eigenen Ressourcen erkennen und stärken

#### REFERENT / TRAINER

##### Dr. Hans Rudi Fischer

Hans Rudi Fischer, Dr. phil., Industriekaufmann, Psychologe und Philosoph; Dozent, systemischer Therapeut, Coach und Berater; Gründer und Geschäftsführer eines Zentrums für systemische Beratung und Forschung; Autor und Herausgeber von über 20 Büchern.



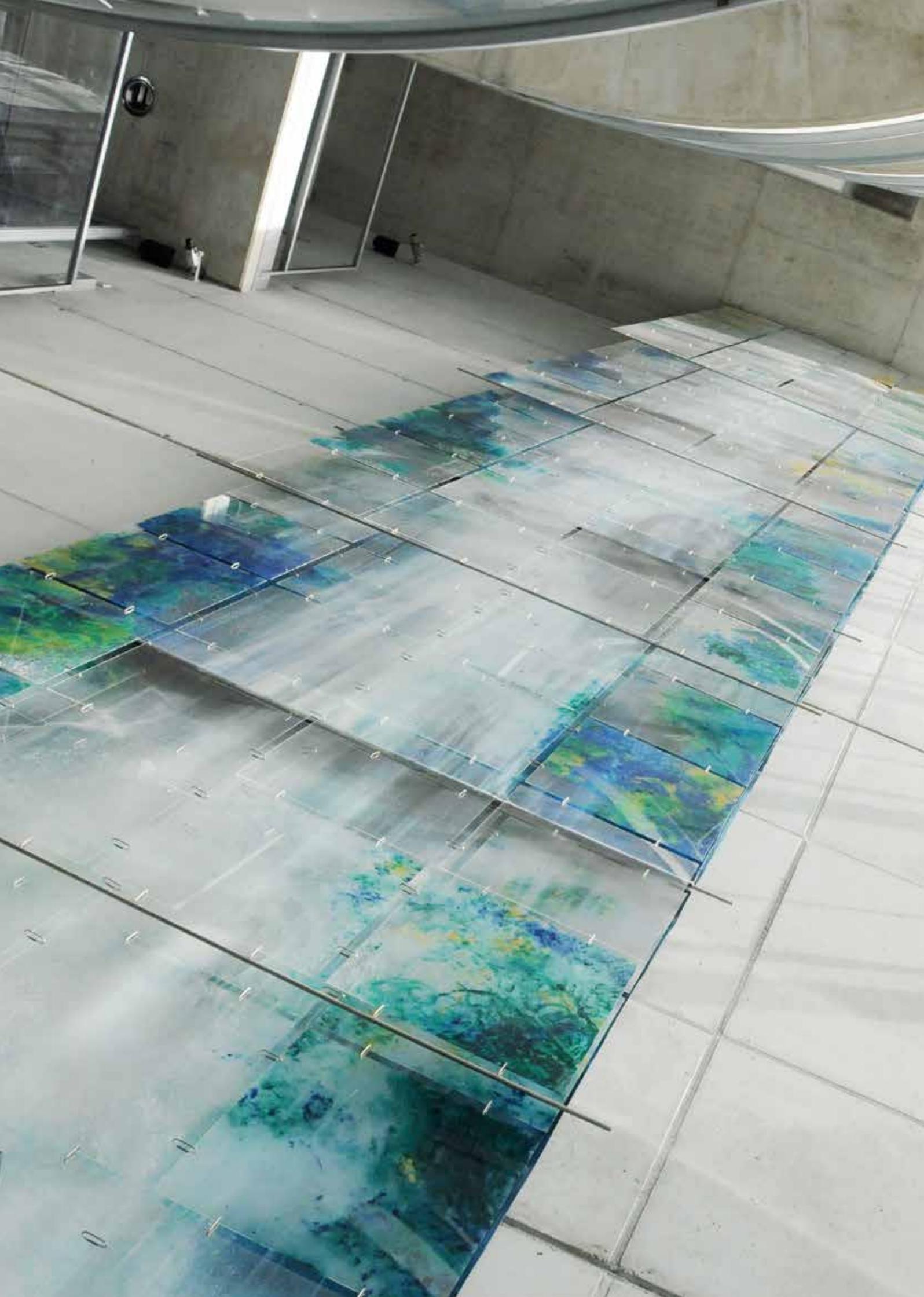
#### IHR PROFIT

Sie erfahren die biografischen Ursprünge Ihrer Motivation und wann und wozu man in einen Flow gerät. Sie üben sich in der Kunst es mit sich selbst auszuhalten. Sie lernen wie die Kunst der Selbstsorge bewusst und achtsam zu praktizieren ist, ohne die Sorge für das Andere (den Job), die Anderen (Familie, Partner/innen, Team) zu vernachlässigen. Sie lernen sich selbst besser kennen und lernen wie man inmitten des zunehmenden Zwangs zur Selbstoptimierung, Maß und Mitte in sich selbst findet.



#### IHR PROFIL

Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte, die beruflich stark engagiert und gefordert sind und sich auf sich selbst besinnen möchten, um ihr inneres Gleichgewicht zu erhalten und fokussiert die eigenen Lebens- und Karriereziele in den Blick zu nehmen.





Seminarreihe



# kommunikationsmanagement.

Seminarreihe mit 4 Einzelseminaren

30. März – 08. April 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 1.860,-

## PROGRAMM

Die Seminarreihe mit 4 Einzelseminaren wird auf den nachfolgenden Seiten beschrieben (auch einzeln buchbar):

- Eine integrierte Kommunikationsstrategie entwickeln und im Unternehmen verankern
- Kommunikationstrends in der digitalen Welt erkennen und steuern
- Budgetierung und Erfolgsmessung systematisch miteinander verknüpfen
- Kommunikations- oder Medienaktionen planen, wirksam umsetzen und deren Erfolg evaluieren

## REFERENTEN / TRAINER

Prof. Dr. Tobias Krohn  
Dr. Peter Vogler



## 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. Letztlich entscheidet die Erfolgsmessung darüber, ob mit den realisierten Kommunikationsmaßnahmen die vorab gesteckten Kommunikationsziele erreicht wurden.



## 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).



Seminarreihe



## Kommunikationsmanagement.

*Eine integrierte Kommunikationsstrategie entwickeln und im Unternehmen verankern*

30. – 31. März 2020

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 -instrumente

### REFERENT / TRAINER

**Prof. Dr. Tobias Krohn**  
Professor für BWL, Medien- & Kommunikationswirtschaft an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg, Ravensburg.

Im Rahmen der sechstägigen Seminarreihe „Kommunikationsmanagement“ sind Sie eingeladen, alle Einzelseminare zum Gesamtpreis von EUR 1.860,- zzgl. gesetzlicher USt. zu buchen.



### 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).

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



Seminarreihe



## Kommunikationsmanagement.

*Kommunikationstrends in der digitalen Welt erkennen und steuern*

01. April 2020

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

### PROGRAMM

- Kommunikation in der Community
- Medienkonvergenzen: vom Rezipienten zum Prosumer, vom Werbetreibenden zum Inhaltsproduzenten
- KI und Roboterjournalismus in der Redaktion
- Content Marketing, Influencer und Fragmentierung der Medienwelt

#### REFERENT / TRAINER

**Prof. Dr. Tobias Krohn**  
Professor für BWL, Medien- & Kommunikationswirtschaft an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg, Ravensburg.

Im Rahmen der sechstägigen Seminarreihe „Kommunikationsmanagement“ sind Sie eingeladen, alle Einzelseminare zum Gesamtpreis von EUR 1.860,- zzgl. gesetzlicher USt. zu buchen.



#### 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).



Seminarreihe



## kommunikationsmanagement.

*Budgetierung und Erfolgsmessung systematisch miteinander verknüpfen*

02. April 2020

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

### PROGRAMM

- Budgetfestlegung- und planung, Soll-Ist-Abweichungen
- Wirkungsmodelle der Kommunikation
- Evaluierung und Messung von Kommunikationsmaßnahmen
- Tools und Instrumente

#### REFERENT / TRAINER

**Prof. Dr. Tobias Krohn**  
Professor für BWL, Medien- & Kommunikationswirtschaft an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg, Ravensburg.

Im Rahmen der sechstägigen Seminarreihe „Kommunikationsmanagement“ sind Sie eingeladen, alle Einzelseminare zum Gesamtpreis von EUR 1.860,- zzgl. gesetzlicher USt. zu buchen.



#### IHR PROFIT

In diesem Seminar erwerben Sie fundierte Kenntnisse über Preis-, Abrechnungs- und Kalkulationsmodelle von Medienkanälen als Ausgangspunkt für die Budgetplanung. Sie erhalten einen umfassenden Überblick über Modelle der Evaluierung und Messung von Kommunikations- und Marketingaktivitäten. Am Ende des Seminars können Sie die Budgetierung von Kommunikationsmaßnahmen mit der Erfolgsmessung systematisch verknüpfen.



#### 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).

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



Seminarreihe



## Kommunikationsmanagement.

*Kommunikations- und Medienaktionen planen, wirksam umsetzen und deren Erfolg evaluieren*

07. – 08. April 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

### PROGRAMM

- Auf- und Ausbau Kommunikationsmanagement
- Stakeholder- und Schnittstellenmanagement wie Investor Relations, Lobbying, interne Kommunikation und Agenturen
- Konzeption interner und externer Kommunikationsmaßnahmen
- Projektmanagement wie Event- und Kampagnenmanagement
- Zielgruppengerechte Aufbereitung von Inhalten (inkl. Text und Visualisierung)
- Issue Management und Krisenkommunikation
- Umsetzung in verschiedenen Kommunikationskanälen wie Medienarbeit, Sponsoring und Online-PR

### REFERENT / TRAINER

Univ.Lekt. MMag. Dr.  
**Peter Vogler**  
Lehrbeauftragter, Trainer, Unternehmens- & Kommunikationsberater, Autor.

Im Rahmen der sechstägigen Seminarreihe „Kommunikationsmanagement“ sind Sie eingeladen, alle Einzelseminare zum Gesamtpreis von EUR 1.860,- zzgl. gesetzlicher USt. zu buchen.



### IHR PROFIT

Sie wissen um den effektiven und effizienten Auf- oder Ausbau eines integrierten Kommunikationsmanagements innerhalb der Organisation. Sie können interne und externe Kommunikationsmaßnahmen konzipieren und diese zielgruppenorientiert eigenständig umsetzen. Darüber hinaus erwerben Sie die Fähigkeiten, Geschichten spannend und interessant zu erzählen und wissen, was einen guten Text in der Unternehmenskommunikation ausmacht. Sie sind in der Lage, eine Kommunikations- oder Medienaktion zu planen, wirksam umzusetzen und deren Erfolg zu evaluieren.



### 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).



## videomarketing.

*Wie präsentiere ich mich in der zweitgrößten Suchmaschine der Welt*

03. April 2020

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

#### REFERENT / TRAINER

##### Oliver Broll, MA

Team Lead Social Media bei einer Online Marketing Agentur, verantwortlich für die Videoproduktion und -konzeption sowie Strategieentwicklung für Unternehmen wie z.B. Warner Bros. Germany, Toyota.



#### 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 und um die Sichtbarkeit und Auffindbarkeit von Videos zu verbessern, uvm.



#### IHR PROFIL

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

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



die unternehmerische hof



Seminarreihe



## die ressource „ich“.

Seminarreihe mit 4 Einzelseminaren

20. – 23. April 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 1.240,-

### PROGRAMM

Die Seminarreihe mit 4 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

#### 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.



#### 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)

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



Seminarreihe



## die ressource „ich“.

*Was wir ohne Worte sagen: Eine Reise ins Ich*

20. April 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

### PROGRAMM

- Selbstbild – Fremdbild
- Video coaching
- Feedbacktechniken
- Wo liegen meine Stärken und welcher Kommunikationstyp bin ich
- Intensives Wahrnehmungstraining

#### 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.



#### IHR PROFIT

Unsere Ausstrahlung und damit unsere Wirkung ist vor allem von der Körpersprache und Stimme abhängig. Sie werden in diesem Seminar lernen, wie eine Persönlichkeit glaubwürdig und überzeugend wirkt. Darüber hinaus lernen Sie, Körpersprache richtig zu verstehen.



#### IHR PROFIL

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

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



Seminarreihe



## die ressource „ich“.

Ausstrahlung & Charisma

21. April 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

### 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

#### 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.



#### 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.

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

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



Seminarreihe



## die ressource „ich“.

### Selbstsicherheitstraining

22. April 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

#### 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

#### REFERENT / TRAINER

**Günther Rebel**  
Hochschullehrer, Coach,  
Tänzer, Pädagoge, Choreograph,  
Dozent für Ästhetik, Kommuni-  
kation, Bewegungspädagogik  
und Präsentation an der Fach-  
hochschule Münster; Persönlich-  
keitstrainer für Führungskräfte;  
Lehrbeauftragter und Trainer in  
hochkarätigen MCI-Fortbildungs-  
programmen.



#### 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.

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



Seminarreihe



## die ressource „ich“.

*Ihr erfolgreicher Auftritt in beruflichen und privaten Situationen*

23. April 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

### PROGRAMM

- Kreativität und Schlagfertigkeit
- Umgang mit Blackout und Überraschungssituationen
- Wirkung von Verhalten im privaten und öffentlichen Raum
- Training zum wirkungsvollen Einsatz von Körpersprache, Stimme, Sprache

#### 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.



#### IHR PROFIT

Persönliche Erfahrungen und Vorstellungen prägen unser Verhalten entscheidend. Bei diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit, Ihre persönliche Ausdrucksfähigkeit, Ihre Flexibilität und Ihre Kommunikationsmuster zu reflektieren und nach Ihren eigenen Wertvorstellungen zu verändern.



#### IHR PROFIL

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

Bitte bequeme Kleidung tragen. Es gibt viele praktische Übungen.

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

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



## aufbau und erhalt von vertrauen im digitalen business.

*Gestaltung vertrauensvoller Beziehungen in digitalen Unternehmen*

28. – 29. April 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

### PROGRAMM

- Die Relevanz von Vertrauen im Business (Marketing, Stakeholder, usw.)
- Aktuelle Entwicklungen: Vertrauensverlust der Menschen in Innovationen
- Herausforderungen für Geschäftsmodelle
- Fokusthema: Vertrauen und Misstrauen in neue digitale Produkte und Prozesse
- Möglichkeiten der Schaffung von Vertrauen und positive Wirkungen für den Geschäftserfolg

#### REFERENT / TRAINER

##### Prof. Dr. Thomas Osburg

Lehrbeauftragte für Marketing, Digitalisierung, Entrepreneurship & Nachhaltigkeit; Entrepreneur und ehemaliger Executive Director mit über 25 Jahren Erfahrung in Führungspositionen für globale IT-Unternehmen in den USA, China, Frankreich und Deutschland.



#### IHR PROFIT

Vertrauen ist ein essentieller Bestandteil der Beziehung von Unternehmen zu Kunden und Stakeholdern. Im Rahmen der Digitalisierung wird die Bedeutung von Vertrauen rapide zunehmen, dies liegt in der Komplexität digitaler Lösungen. Diese werden oft von Kunden und Bürgern nicht verstanden und damit skeptisch betrachtet. Dies führt u.a. dazu, dass aktuell ein Verlust von Vertrauen gegenüber Institutionen und Firmen festzustellen ist.

Das Seminar beschäftigt sich mit der Rolle und Bedeutung von Vertrauen der Menschen in neue, innovative und oft digitale Lösungen von Unternehmen, um langfristig Mehrwert für das Unternehmen zu schaffen. Es werden aktuelle Entwicklungen betrachtet, Innovationen und Geschäftsprozesse analysiert und auf Optimierung von Vertrauen untersucht. Abschließend werden konkrete Handlungsempfehlungen entwickelt, um den Unternehmenserfolg zu erhalten und zu steigern.



#### IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte des mittleren und oberen Managements aus Unternehmen und Organisationen, Business Developer, Manager/innen Digital Marketing, Brand Manager/innen



## value focused thinking.

Wie Sie aktiv bessere Entscheidungen treffen können

07. Mai 2020

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

### PROGRAMM

- Formulierung des eigentlichen Entscheidungsproblems
- Identifikation und Strukturierung von Values und Zielen
- Klare Formulierung von Zielen
- Zielgerichte Identifikation von mehr und besseren Alternativen
- Identifikation von „Decision Opportunities“ (Entscheidungschancen)
- Systematische Bewertung von Handlungsalternativen

### REFERENT / TRAINER

**FH-Prof. PD Dr. habil.  
Johannes Siebert**  
MCI-Professor im Department  
Wirtschaft und Management;  
führende(r) Experte(r) für  
Decision Sciences im deutsch-  
sprachigen Raum; Berater von  
Entscheidungstragenden in  
Großunternehmen.



### IHR PROFIT

Das Treffen von Entscheidungen ist eine, wenn nicht die, Kernaufgabe von Managerinnen und Managern. Nur durch das (pro)aktive Treffen von Entscheidungen können Sie und Ihr Unternehmen Einfluss auf das nehmen, was wichtig ist. In der Praxis investieren Entscheidungsträger/innen zumeist den größten Teil ihres Aufwands in die Bewertung von Alternativen. Dabei wird jedoch keinesfalls sichergestellt, dass die bestmöglichen Alternativen tatsächlich auch zur Wahl stehen. Value focused Thinking postuliert hingegen, dass ein/e Entscheider/in zunächst intensiv über die Values und Ziele nachdenken soll und diese anschließend systematisch zur Identifikation von mehr und besseren Alternativen heranziehen soll. Sie lernen einfach anwendbare Methoden, wie Sie Entscheidungen mit weit weniger Aufwand meistern und wie Sie dabei deutlich bessere Resultate für Ihr Unternehmen (oder in Ihrem privaten Umfeld) erzielen können.



### IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte.

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



## besser fix als fertig.

„Hirngerechtes“ Arbeiten und Führen

11. Mai 2020

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

#### REFERENT / TRAINER

**Dr. Bernd Hufnagl**  
Mediziner, Neurobiologe,  
Managementberater und  
Führungstrainer; seit über  
10 Jahren im Bereich der Hirn-  
forschung tätig.



#### 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.



## digitalisierung im vertrieb.

Die Möglichkeiten und Chancen von Digital Selling nutzen

12. – 13. Mai 2020

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

#### REFERENT / TRAINER

##### Ramzi Musa

Langjähriger Unternehmensberater, Führungspositionen bei Oracle, Fujitsu, Google; seit 2014 bei SAP Vertriebs- und Transformations Teams verantwortlich für Cloud-Lösungen und Implementierung von digitalen Vertriebsstrategien für mittelständische Unternehmen.



#### 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.

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



## nie mehr sprachlos.

*Schlagfertig zum Erfolg*

15. Mai 2020

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

### PROGRAMM

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

#### REFERENT / TRAINER

**Mag. Lorenz Jahn**

Wirtschaftspädagoge, Unternehmensberater, diplomierter Persönlichkeitsentwickler & Coach.



#### 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

Berufstätige, Unternehmer/innen, Führungskräfte.



## affiliate marketing & couponing.

Erschließung neuer Vertriebssysteme und Zielgruppen

18. – 19. Mai 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

### PROGRAMM

- Grundlagen des Affiliate Marketings
- Akteure & attraktive Vergütungsmodelle
- Partnermarketing: Best Practices von kleinen Unternehmen und Fortune 500 Firmen
- Technische Aspekte im Affiliate Marketing
- Ein eigenes Programm entwickeln und als Affiliate sowie Vendor agieren
- Partner Akquise
- Erfolgsmessung im Affiliate Marketing

#### REFERENT / TRAINER

##### Max Bauer, BA

Inhaber einer Marketing Agentur,  
Mitinhaber eines Investment Fonds  
& Beteiligungen an mehreren Onli-  
ne-Shops, Lehrbeauftragter, Coach  
und Trainer.



#### IHR PROFIT

Die Vernetzung der online und offline Welt bietet beim Aufbau von Affiliate Marketing & Couponing Programmen ein riesiges Potential. In diesem anwendungsorientierten Seminar erwerben Sie die zentralen Fähigkeiten, um Ihr eigenes Partnerprogramm aufzubauen und wertvolle Kontakte als Affiliate zu finden. Von Bedeutung ist dabei, dass die Partner/Affiliates eines Unternehmens Neukunden generieren und damit zur Erschließung neuer Zielgruppen beitragen. Somit entsteht ein neuer Vertriebsweg mit profitablen Möglichkeiten, der aber auch mit schwer kalkulierbaren Risiken verbunden ist.



#### IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus dem Digitalisierungs-, Vertriebs- und Marketingbereich, Mitarbeiter/innen im Bereich Partner Management, Influencer/innen.

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



## sozialkompetenz in projekten.

*Teamarbeit positiv beeinflussen und Führungsaufgaben mit Konfliktkompetenz meistern*

26. – 28. Mai 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 990,-

### PROGRAMM

- Anforderungen an Projektleiter/innen
- Erkenntnistheorie & Grundhaltung
- Wahrnehmung & Interpretation
- Kommunikationsstrukturen
- Teambildung & Teamentwicklung
- Führungsstile & Führungskonzepte
- Motivation & Bedürfnisse
- Konflikttypen
- Erfolgreicher Umgang mit Konflikten
- Praxistransfer

### 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.



### 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.



## virtual reality.

*Potenziale mittels Interaktionstechniken und Anwendungsmöglichkeiten erkennen*

05. – 06. Juni 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

### PROGRAMM

- Geschichtliche Entwicklung
- Technische Grundlagen
- Virtual Reality vs. Augmented Reality
- Tracking-Lösungen
- Ein- und Ausgabegeräte
- Interaktionstechniken in virtuellen Welten
- Einsatzmöglichkeiten im Marketing-/Vertrieb-/Eventbereich

#### REFERENT / TRAINER

**Matthias Janetschek, PhD**  
Juniorprofessor für Softwareentwicklung am MCI; beschäftigt sich seit mehreren Jahren mit dem Thema der Virtual und Augmented Reality.



#### IHR PROFIT

Virtual Reality (VR) und Augmented Reality (AR) sind neuartige Technologien, welche die Art und Weise, wie Menschen mit Informationssystemen interagieren, grundlegend verändern. Dadurch ergeben sich vielfältige neue Möglichkeiten, Marken oder Produkte in virtuellen Welten zu präsentieren oder Events als virtueller Besucher hautnah mitzuerleben. In diesem Seminar lernen Sie die Geschichte und technische Grundlagen der Virtual und Augmented Reality kennen. Die vorgestellten Interaktionstechniken und Anwendungsmöglichkeiten zeigen Ihnen das Potential virtueller Welten im Marketing-, Vertriebs- und Eventbereich und erlauben es Ihnen, eigene VR/AR-Applikationen zu planen und umzusetzen.



#### IHR PROFIL

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus dem Digitalisierungs-, Vertriebs- und Marketingbereich.

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



## gesprächsführung.

*In jeder Situation überzeugen*

16. Juni 2020

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

#### Referent / Trainer

**Cornelia Borisch**  
Zertifizierte Trainerin & Coach,  
Wirtschaftsmediatorin &  
-ausbilderin; Unternehmerin.



#### 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

Berufstätige, Unternehmer/innen, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte.



## agiles projektmanagement.

*Den Scrum Lebenszyklus durch eine Legosimulation erleben*

18. Juni 2020

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

### REFERENT / TRAINER

#### Mag. Philip Borbely

Gründer und Managing Partner eines Beratungsunternehmens, Lehrbeauftragter an diversen Hochschulen, Key Note Speaker, Unternehmensberater, Coach und Trainer.



### 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.

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)



## meeting management.

*Effiziente Planung und Durchführung von Gesprächsterminen*

19. Juni 2020

09:00 – 17:00 Uhr

EUR 430,-

### PROGRAMM

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

#### 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.



#### 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, um Ziele zu erreichen. 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.



## agile leadership.

*Erfolgreich führen in komplexen Situationen und unsicheren Zeiten*

23. – 24. Juni 2020

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

EUR 720,-

### PROGRAMM

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

#### 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.



#### 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 Handwerkszeuge 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.

Online-Anmeldung unter:  
[www.mci.edu/seminare](http://www.mci.edu/seminare)

Veranstaltungsort: MCI, Universitätsstraße 15 oder in nahegelegenen Räumlichkeiten.  
Kontakt: Olena Rigger, + 43 512 2070-2104, [olena.rigger@mci.edu](mailto:olena.rigger@mci.edu)

# 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.

## 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, ein starker 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**

### INTERNATIONAL BUSINESS MBA *ONLINE*

Early- and mid-career professionals can develop their management competencies, leadership skills and intercultural experience. Topics include organizational behavior, strategic management, entrepreneurship, innovation and leadership.

**2 years | part-time | English | Blended learning**

### DIGITAL MARKETING & ANALYTICS MSC *ONLINE*

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

**2 Jahre | berufsbegleitend | Deutsch | Blended learning**

### DIGITAL BUSINESS MBA *ONLINE*

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

**2 Jahre | berufsbegleitend | Deutsch & Englisch | Blended learning**

### DIGITAL ECONOMY & LEADERSHIP MSC *ONLINE*

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

**2 Jahre | berufsbegleitend | Deutsch | Blended learning**

### HEALTH & HOSPITAL MANAGEMENT MBA *ONLINE*

Modern hospital and health care managers obtain state-of-the-art knowledge in management & leadership with practical relevance. The program focuses on health systems in Central Europe and serves as a multidisciplinary basis.

**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, den raschen gesellschaftlichen, technologischen und vor allem wirtschaftlichen Wandel aktiv zu nützen und dauert in der Regel ein bis zwei Semester im Umfang von 8, 16 oder 25 Unterrichtstagen. Der modulare Aufbau erlaubt die Anrechnung bestimmter Zertifikats-Lehrgänge auf spezielle Executive Master-Studiengänge des MCI.

### Controlling & Unternehmenssteuerung

Erfolg planen, Prozesse gestalten, Ergebnisse realisieren

### Digital Business Analytics

Daten als Ressource und Wettbewerbsvorteil nützen

### 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 1-4 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:

- Ethik im Business
- Führen ohne zu kämpfen
- Rhetorik & Körpersprache
- Die Ressource „Ich“
- Besser fix als fertig
- Agile Leadership
- Me, Myself & I
- Social Media
- Virtual Reality
- Videomarketing

## 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



## **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. 20 Prozent 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.

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. Januar 2013 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 Privatrechtes.

