



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

Umgang mit Compliance-Regeln, Embargos und Sanktionslisten

Grundlagen der Exportkontrolle, aktuelle Vorgaben und Verbote

Themenbereich
Betriebsführung

Kursbeschreibung

Exportierende Unternehmen müssen die Systematik des Außenwirtschaftsrechts und des Zollrechts beherrschen. Die Einhaltung dieser Regeln wird auch als Exportkontrolle bezeichnet. Was wird an wen wohin und wofür geliefert? Mit Blick auf diese Frage müssen Exporteure prüfen, ob Genehmigungsregeln oder Verbote bestehen.

Weiters stellen länderbezogene Embargos ein wesentliches Instrument der europäischen Exportkontrolle dar. Nicht zuletzt die prominenten Embargomaßnahmen gegen Russland und Belarus sowie weitere seit Februar 2022 verschärfte Maßnahmen zum Schutz der Ukraine zeigen eindrucksvoll die Komplexität von Embargomaßnahmen.

Ziel dieses Seminars ist es, über aktuelle exportkontrollrechtliche Vorgaben zu informieren. Der Experte vermittelt alle notwendigen Informationen für einen geprüften und gesicherten Export entlang der von der EU dafür vorgesehenen Regelungen rund um Embargos, Sanktionslisten und gelistete sowie nicht gelistete Güter.

- Systematik und Grundbegriffe der Exportkontrolle anhand der neuen EU Dual-Use-Verordnung VO EU 021/821
- Genehmigungspflichten und Verbote in der Exportkontrolle: Embargobegriff
- Personenbezogene Beschränkungen: Kritische Länder / Embargos
 - Besondere Embargo-Risiken z. B. indirekte Geschäfte, Verkaufsverbote und Klassifizierung von Waren anhand von Beispielen der VO EU 833/2014 (Russland Embargo) und VO EU 765/2006 (Belarus-Embargo)
 - Umgehungsrisiken-Empfehlung der EU Kommission vom 01.04.2022 (Abl. C 145I)
 - End-Use-Zertifikate und Absicherungen
 - Organisation ("ICP"), Empfehlungen für ein Exportkontroll-Compliance Programm
 - Wichtige Internetseiten für Recherche und Embargoprüfung
- Klärung von Fragen der Teilnehmer/innen

Kurssprache
Deutsch

Beginn
16.05.2024

Ende
16.05.2024

Kurstage
1

Beginnzeit
09:00 Uhr

Endzeit
13:00 Uhr

Dauer
240 Minuten

Beschreibung Zeit

-



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

Ort

Bozen
Südtiroler Straße 60

Zielgruppe

Unternehmer/innen, Verantwortliche und Mitarbeiter/innen der Bereiche Export und Verkauf

Referent/in

Matthias Merz

Gebühr

0 € Die Teilnahme ist kostenlos.

Iniziativa SEI

Anmeldeschluss

09.05.2024

Kursanbieter

WIFI - Weiterbildung und
Personalentwicklung

Detailseite zum Kurs

<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10603>

Ansprechperson

Tel.
Email

MS 365 - Update

Überblick über die wichtigsten Neuerungen und Optimierungen in Microsoft 365

Themenbereich

Internet und neue Technologien

Kursbeschreibung

Microsoft 365 umfasst zahlreiche Anwendungen, die wir täglich nutzen wie beispielsweise Outlook, Teams, Planner, OneNote, SharePoint oder OneDrive. Diese Tools sind miteinander verknüpft, um effiziente und nahtlose Arbeitsabläufe zu ermöglichen - sowohl im persönlichen als auch im Team-Kontext. Die ständige Weiterentwicklung von MS 365 führt zu laufenden Änderungen der Anwendungen und daraus resultieren neue Nutzungspotenziale.

In diesem Webinar erhalten Sie einen umfassenden Überblick über die neuesten Entwicklungen und Optimierungen von MS 365. Sie erfahren, wie Sie die verschiedenen Anwendungen effektiv nutzen und so Arbeitsabläufe optimieren können.

- Microsoft Teams - Kollaboration und Kommunikation
- Neue Funktionen und Updates in MS Teams



Corsi & Percorsi

corsiepercorsi.retecivica.bz.it

- Effiziente Zusammenarbeit in Teams und Kanälen

- Integration von Apps und Datenfreigabe

- Optimierung der Kommunikation und Arbeitsprozesse

- Planner und To Do - Aufgabenplanung und Organisation

- Neue Planner-Funktionen und Updates

- Aufgabenplanung und -verwaltung in Planner

- Nutzung von To Do für die persönliche Aufgabenorganisation

- Integration von Planner und To Do in den Arbeitsalltag

- OneNote - Notizen und Zusammenarbeit

- Dokumentation und Notizenverwaltung in OneNote

- Integration von OneNote in die MS365-Umgebung

- Effizientes Arbeiten mit Notizen und Inhalten

- Outlook - Effektive Kommunikation und Terminplanung

- Neue Features und Updates in Outlook

- E-Mails, Kalender und Aufgaben

- Integration von Outlook-Aufgaben und To Do

- Verwaltung von Terminen und Kommunikation

- SharePoint und OneDrive: Dokumentenverwaltung und Teamzusammenarbeit

- Neue Features und Updates in SharePoint und OneDrive

- Organisation und Freigabe von Dokumenten

- Effiziente Teamzusammenarbeit in SharePoint

- Datenfreigabe und Zusammenarbeit in OneDrive

- Praxisbeispiele und Beantwortung von Fragen der Teilnehmer/innen

Kurssprache

Deutsch

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

Beginn
14.05.2024

Ende
14.05.2024

Kurstage
1

Beginnzeit
10:00 Uhr

Endzeit
12:00 Uhr

Dauer
120 Minuten

Beschreibung Zeit
-

Ort
«waveCourseaddress.cityDe»
«address»

Zielgruppe
Mitarbeiter/innen von Unternehmen, interessierte Unternehmer/innen und Führungskräfte

Referent/in
Christine Vigl Steger

Gebühr
0 € Die Teilnahme ist kostenlos.
Initiative PID

Anmeldeschluss
07.05.2024

Kursanbieter
WIFI - Weiterbildung und
Personalentwicklung

Detailseite zum Kurs
<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10785>

Ansprechperson

Tel.
Email

Mitarbeiterbindung und -entwicklung

Wie es gelingt, Mitarbeiter/innen im Unternehmen zu halten

Themenbereich
Betriebsführung



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

Kursbeschreibung

Besonders in Zeiten von Fach- und Arbeitskräftemangel ist es wichtig, ein attraktiver Arbeitgeber zu sein und Fluktuation zu minimieren. In den letzten Jahren haben sich die Erwartungen der Mitarbeiter/innen an den Arbeitgeber stark verändert und besonders die jungen Generationen kommen mit neuen Anforderungen auf den Arbeitsmarkt.

Für Unternehmen ist Mitarbeiterbindung heutzutage eine große Herausforderung, die es zu meistern gilt. Dabei geht es nicht zwingend um monetäre Anreize, sondern oft auch um andere Faktoren wie z.B. flexible Arbeitszeiten, Wertschätzung und moderne Führungsmethoden.

Einen besonderen Stellenwert haben dabei die Entwicklungsmöglichkeiten, die Unternehmen ihren Mitarbeiter/innen bieten. Die Möglichkeit, die eigenen Potentiale bei der Arbeit entfalten zu können, ist entscheidend, damit Mitarbeiter/innen längerfristig im Unternehmen bleiben.

In diesem Seminar lernen Sie entscheidende Faktoren und Maßnahmen für eine hohe Mitarbeiterbindung kennen und erfahren, was es braucht, damit Mitarbeitende sich zugehörig fühlen und gerne im Unternehmen bleiben. Gleichzeitig lernen Sie verschiedene Ansätze der Potentialentfaltung kennen und erfahren, worauf es in der Praxis ankommt.

- Relevante Elemente und Faktoren der Mitarbeiterbindung
- Unternehmens- und die Mitarbeiterbedürfnisse
 - Bedürfnisse besser verstehen und in Einklang bringen
 - Welche Rolle spielen Führungskräfte und Werte des Unternehmens?
- Mitarbeiterpotenziale erkennen und entwickeln
 - Wie erkenne ich die Potentiale einer Person in kurzer Zeit?
 - Wie kann ich Stärken und Potenziale fördern?
 - Verschiedene Modelle und Techniken der Potentialentfaltung
 - Anwendung in der Praxis: Worauf gilt es zu achten?
- Wirksame Maßnahmen für mehr Zufriedenheit der Mitarbeitenden
 - Materielle und immaterielle Maßnahmen
 - Allgemeine und individuelle Maßnahmen
 - Gestaltung von Arbeitszeit, Arbeitsumfeld u.a.m.
- Praxisbeispiele und -anwendung, Austausch und Beantwortung von Fragen

Kurssprache

Deutsch



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

Beginn
06.06.2024

Ende
06.06.2024

Kurstage
1

Beginnzeit
09:00 Uhr

Endzeit
17:00 Uhr

Dauer
390 Minuten

Beschreibung Zeit
-

Ort
Bozen
Südtiroler Straße 60

Zielgruppe
Unternehmer/innen, Führungskräfte und Personalverantwortliche

Referent/in
Sabine Romy Fischer

Gebühr
139 € + MwSt.

Anmeldeschluss
30.05.2024

Kursanbieter
WIFI - Weiterbildung und
Personalentwicklung

Detailseite zum Kurs
<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10825>

Ansprechperson

Tel.
Email

Leistungsorientierte Vergütung Zielvereinbarungen und Prämien erfolgreich gestalten

Themenbereich
Betriebsführung

Kursbeschreibung

Immer mehr Südtiroler Unternehmen überlegen eine leistungsorientierte Entlohnung einzuführen. Erfahrungen zeigen, dass effektive Prämien- und Anreizsysteme einerseits die Mitarbeitermotivation erhöhen und andererseits die Performance und das



Corsi & Percorsi

corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Jahresergebnis steigern. Vergütungssysteme müssen jedoch so gestaltet werden, dass die Anreize attraktiv sind, die Ziele klar und messbar sind und richtig kommuniziert werden.

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

In diesem Seminar erfahren Sie, was erfolgreiche Vergütungs- und Anreizsysteme auszeichnet und wie Sie ein Prämiensystem wirksam einführen. Es werden verschiedene Anreizmodelle und Berechnungen anhand von Praxisbeispielen vorgestellt. Weiters erfahren Sie, wie Sie Team- und Individualziele aus strategischen Zielen ableiten und diese den Mitarbeiter/innen richtig kommunizieren. Dabei lernen Sie auch, wie Sie am besten mit Widerständen umgehen und die Umsetzung der Zielvereinbarungen sichern.

Anhand einer case study werden die Inhalte gemeinsam erarbeitet und diskutiert.

Zielvereinbarungen erfolgreich gestalten

- Zielvereinbarung - ein wirksames Mittel zur Steigerung von Performance und Motivation
- Nutzen der Zielvereinbarung maximieren - den eigenen Aufwand minimieren
- Vom Unternehmensziel zu konkreten Team- und Individualzielen
- Kompetenz-, Verhaltens-, Leistungs- und Erfolgsziele
- Ziele richtig formulieren, klar und verständlich machen
- Souverän mit Vorbehalten, Widerständen, Kritik umgehen
- Mitarbeiter/innen bei der Durchführung kompetent begleiten
- Zwischenziele kontrollieren, bei Abweichung kompetent reagieren
- Mitarbeiter bei der Zielerreichung unterstützen
- Jahresendgespräche souverän führen - auch wenn Ziele nicht erreicht werden

Prämienmodelle entwickeln

- Definition leistungsgerechte Entlohnung
- Unternehmenssteuerung durch effektive Anreiz- und Prämiensysteme
- Wo sind die Hebel der Anreizsysteme anzusetzen?
 - Monetäre Anreize
 - Nicht monetäre Anreize
- Ziele definieren
 - Zielprämie statt Provision
 - Von den Unternehmenszielen zu den Mitarbeiterzielen
 - Gerechte Individual- und Teamziele
 - Qualitative und quantitative, progressive und proportionale Ziele
 - Messgrößen und Bezugswerte festlegen
- Ziele verknüpfen



Corsi & Percorsi

corsiepercorsi.retecivica.bz.it

- Zielerreichung messen und auswerten

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

Case study und Praxisbeispiele

Kurssprache

Deutsch

Beginn

15.05.2024

Ende

16.05.2024

Kurstage

2

Beginnzeit

09:00 Uhr

Endzeit

17:00 Uhr

Dauer

780 Minuten

Beschreibung Zeit

-

Ort

Bozen

Südtiroler Straße 60

Zielgruppe

Unternehmer/innen und Geschäftsführer/innen von KMUs

Referent/in

Sonia Romagna

Michaela Platter

Gebühr

290 € + MwSt.

Anmeldeschluss

30.04.2024

Kursanbieter

WIFI - Weiterbildung und
Personalentwicklung

Detailseite zum Kurs

<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10647>

Ansprechperson

Tel.

Email



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it



Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

Kundenbetreuung am Telefon

Kompetenter Kundenservice und professionelle Reklamationsbearbeitung

Themenbereich
Büroorganisation

Kursbeschreibung

Das Verhalten der Mitarbeiter/innen am Telefon ist wie die Visitenkarte eines Unternehmens. Erfahrene Mitarbeiter/innen erfolgreicher Unternehmen wissen deshalb auch, dass Kundenbetreuung am Telefon ein Thema ist, an dem laufend zu arbeiten und zu feilen ist.

In diesem Training erfahren die Teilnehmer/innen, wie sie ziel- und kundenorientierte Gespräche führen. Sie lernen Telefonkontakte richtig zu planen und zu steuern sowie Gespräche professionell vor- und nachzubereiten. Sie erfahren, wie sie Telefonpartner/innen richtig einschätzen und schwierige Gesprächssituationen erfolgreich meistern.

- Gezielte Gesprächsplanung und -vorbereitung
- Analyse des Gesprächspartners
- Die kompetente Stimme, "Körpersprache" am Telefon
- Gute Beziehung herstellen und halten
- Aktive Gesprächssteuerung
- Mit Fragetechniken gezielt zum Punkt kommen
- Aktives Zuhören als Schlüssel für Kundenbedürfnisse
- Kundenorientiert formulieren, mit Nutzen argumentieren
- Kompetenter Umgang mit Reklamationen
- Vom Konflikt zur Win-Win-Situation
- Gespräche erfolgreich beenden
- Professionelle Gesprächsnachbereitung
- Tipps und Tricks aus der Praxis

Kurssprache
Deutsch



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

Beginn
28.05.2024

Ende
29.05.2024

Kurstage
2

Beginnzeit
09:00 Uhr

Endzeit
17:00 Uhr

Dauer
780 Minuten

Beschreibung Zeit
-

Ort
Bozen
Südtiroler Straße 60

Zielgruppe
Alle, die Ansprechpartner/innen für Kund/innen sind

Referent/in
Brigitte Graf

Gebühr
269 € + MwSt.

Anmeldeschluss
21.05.2024

Kursanbieter
WIFI - Weiterbildung und
Personalentwicklung

Detailseite zum Kurs
<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10705>

Ansprechperson

Tel.
Email

Gewerbliche Mietverträge & Pachtverträge Sichern Sie Ihre Rechte!

Themenbereich
Recht

Kursbeschreibung
Planen Sie eine Immobilie zu mieten oder zu vermieten? Wollen Sie einen Betrieb pachten oder verpachten? Dann sichern Sie sich Ihre Rechte!



Corsi & Percorsi

corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

Im Rahmen dieses Kompaktseminar erhalten Sie einen guten Überblick zum Thema gewerbliche Miet- und Pachtverträge und lernen die geltende Rechtslage kennen. Der Experte erläutert anhand von Praxisbeispielen die wesentlichen Unterschiede der jeweiligen Vertragspositionen. Sie erweitern ihr Know-how und haben Gelegenheit Fragen mit dem Experten zu diskutieren.

- Pachtvertrag oder Mietvertrag? Definition und wesentliche Unterschiede
- Rechtliche Grundlagen, Bestimmungen und Besonderheiten der beiden Vertragstypen
- Vertragsform und -dauer
- Die wichtigsten Vertragsklauseln
- Unwirksamkeit und Nichtigkeit eines Vertrages
- Haftung und Folgen bei Vertragsverletzung
- Vertragsgestaltung: Wichtige Hinweise und praktische Tipps, um typische Fehler zu vermeiden
- Fallbeispiele und Beantwortung von Fragen der Teilnehmer/innen

Kurssprache

Deutsch

Beginn

10.05.2024

Ende

10.05.2024

Kurstage

1

Beginnzeit

09:00 Uhr

Endzeit

12:30 Uhr

Dauer

210 Minuten

Beschreibung Zeit

-

Ort

Bozen

Südtiroler Straße 60

Zielgruppe

Unternehmer/innen, Führungskräfte und Verantwortliche

Referent/in

Massimo Fontana Ros

Gebühr

79 € + MwSt.

Anmeldeschluss

03.05.2024



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

Kursanbieter
WIFI - Weiterbildung und
Personalentwicklung

Detailseite zum Kurs
<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10561>

Ansprechperson

Tel.
Email

Fit im Kopf - fit im Büro Steigern Sie Ihre mentale Fitness!

Themenbereich
Persönlichkeitsentfaltung, Psychologie

Kursbeschreibung

"Ein gutes Gedächtnis merkt sich nicht alles, sondern vergisst das Unwesentliche." (Peter Bamm)

Wünschen Sie sich im Alltag einen klaren Kopf, um alle Anforderungen erfolgreich zu meistern? Möchten Sie sich Namen, Zahlen, Informationen besser merken und Wichtiges nicht vergessen?

In diesem Praxisseminar erfahren Sie, wie Sie das Potenzial Ihres Gehirns besser nutzen. Dabei lautet die Devise: So wenig Theorie wie notwendig und so praktisch wie möglich! Sie erfahren, wie leistungsfähig das Gehirn ist und üben diverse praktische Merktechniken. Sie lernen, wie Sie sich leichter auf eine Aufgabe konzentrieren und auch wie Sie schnell von einer zur anderen Aufgabe umschalten. Zudem zeigt Ihnen die Trainerin, wie Sie Störfaktoren ausblenden und die Kraft der Sprache nutzen können.

- Wie funktioniert das Gehirn?
 - Grundlagen zur Gehirn- und Gedächtnisleistung
- Wie kann ich im Kopf flexibel bleiben?
 - Neue Synapsen schaffen durch Koordinationsübungen
- Wie kann ich mir Namen, Zahlen, Fakten leichter merken?
 - Diverse praktische Merktechniken
- Was brauche ich für eine gute Konzentration?
 - Störfaktoren ausschalten
- Die Kraft der Sprache nutzen
 - "Ich kann das!" Wortschatz statt Wortmüll
- Welche Entspannung kann ich in meinen Alltag einbauen?



Corsi & Percorsi

corsiepercorsi.retecivica.bz.it

- Übungen als Ausgleich zum Stress

- Beantwortung von Fragen der Teilnehmer/innen

Kurssprache

Deutsch

Beginn

23.05.2024

Ende

23.05.2024

Kurstage

1

Beginnzeit

09:00 Uhr

Endzeit

17:00 Uhr

Dauer

390 Minuten

Beschreibung Zeit

-

Ort

Bozen

Südtiroler Straße 60

Zielgruppe

Sekretär/innen, Assistent/innen und Interessierte

Referent/in

Petra Gamper

Gebühr

139 € + MwSt.

Anmeldeschluss

16.05.2024

Kursanbieter

WIFI - Weiterbildung und
Personalentwicklung

Detailseite zum Kurs

<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10768>

Ansprechperson

Tel.

Email

Erfolgreich als Führungskraft Grundlagen moderner Führung

Themenbereich

Betriebsführung

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it



Corsi & Percorsi

corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

Kursbeschreibung

Führen in der heutigen schnelllebigen Zeit erfordert eine klare Ausrichtung und einen guten persönlichen Stand der Führungskraft.

In diesem Seminar lernen Sie anhand von Praxisbeispielen und konkreten Führungssituationen wirksame Methoden und ausgewählte Techniken erfolgreicher Führung kennen und anwenden. Sie eignen sich die Grundsätze moderner Führung ganz praxisbezogen anhand zahlreicher Simulationen an.

Als Teilnehmer/in haben Sie Gelegenheit mit einem Praktiker Ihre konkreten Führungsfragen zu analysieren und zu bearbeiten, Sie können Neues auszuprobieren und so Ihre Führungskompetenz weiterentwickeln.

- Grundsätze erfolgreicher Führung
- Meine Rolle als Führungskraft, die Führungspersönlichkeit
- Zielorientiertes Führen (MbO), situatives und transformationales Führen
- Führen durch Vorbild und Werte
- Führen & Motivation: Leistung und Innovation fördern bei hohem Wohlbefinden
- Führen im Team und in Netzwerken
- Wirksame Kommunikation in der Führung und in Teams erfolgreich gestalten
- Spitzenleistungen ermöglichen und unterstützen
- Praktische Lösungsansätze für den Führungsalltag

Kurssprache

Deutsch

Beginn

16.05.2024

Ende

17.05.2024

Kurstage

2

Beginnzeit

09:00 Uhr

Endzeit

17:00 Uhr

Dauer

780 Minuten

Beschreibung Zeit

-

Ort

Bozen

Südtiroler Straße 60

Zielgruppe

Führungskräfte, insbesondere jene, die erst kurz in leitender Funktion sind

Referent/in

Reinhard Feichter



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

Gebühr

259 € + MwSt.

Anmeldeschluss

09.05.2024

Kursanbieter

WIFI - Weiterbildung und
Personalentwicklung

Detailseite zum Kurs

<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10731>

Ansprechperson

Tel.
Email

Bilanz - Kompaktseminar für Unternehmer/innen

Querlesen von Bilanzen für einen schnellen Einblick in die Unternehmenslage

Themenbereich

Betriebsführung

Kursbeschreibung

Wer Bilanzen richtig lesen kann, hat schnell einen Überblick über die wirtschaftliche Lage eines Unternehmens. Anlässe dazu gibt es genug: Eine Diagnose der aktuellen Situation des eigenen Unternehmens, die Analyse eines Konkurrenten oder auch eine schnelle Bonitätsprüfung von Gläubigern.

Nur wer es versteht, eine Bilanz schnell "zwischen den Zeilen" zu lesen, hat die richtigen Informationen sofort zur Hand und kann fundierte Entscheidungen treffen.

In diesem Kompaktseminar lernen Sie, wie Sie die wichtigsten Daten aus einer Bilanz herausfiltern und schnell eine erste Beurteilung der wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens abgeben können. Sie erfahren, wie Sie sich Einblicke in die Vermögensstruktur, Finanzierung, Zahlungsfähigkeit, Ertragskraft und Kreditwürdigkeit eines Unternehmens verschaffen. Da großer Wert auf Praxisbezug gelegt wird, wird im Seminar mit realen Zahlen von Südtiroler Klein- und Mittelbetrieben gearbeitet.

Der Ansatz für schnelles, rationelles Bilanzlesen

Gliederung von Bilanz und Erfolgsrechnung (G&V)

Erkennen von kritischen Bilanzpositionen

Berechnen der wichtigsten Kennzahlen: Autonomie, Rentabilität, Liquidität, Break even u.a.

Interpretation und mögliche Maßnahmen



Corsi & Percorsi

corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Sonstige nützliche Informationsquellen zum richtigen Lesen von Bilanzen

Praxisbeispiel, Praxisübung, Beantwortung von Fragen

Kurssprache

Deutsch

Beginn

14.05.2024

Ende

14.05.2024

Kurstage

1

Beginnzeit

14:00 Uhr

Endzeit

17:30 Uhr

Dauer

210 Minuten

Beschreibung Zeit

-

Ort

Bozen

Südtiroler Straße 60

Zielgruppe

Unternehmer/innen, Geschäftsführer/innen und Führungskräfte mit Zahlenverantwortung

Referent/in

Sonia Romagna

Gebühr

89 € + MwSt.

Anmeldeschluss

07.05.2024

Kursanbieter

WIFI - Weiterbildung und
Personalentwicklung

Detailseite zum Kurs

<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10673>

Ansprechperson

Tel.

Email

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it



Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

Auf Augenhöhe verhandeln

Ein Training speziell für Frauen

Themenbereich

Kommunikation, Gesprächsführung

Kursbeschreibung

Verhandlungen bestimmen einen wesentlichen Teil des beruflichen und auch privaten Erfolgs. Wenn es darum geht, Ziele zu erreichen, ist Verhandlungsgeschick von entscheidender Bedeutung. Frauen verhandeln in der Regel aus verschiedenen Gründen nicht gerne. Sie ziehen es oft vor, Konfrontationen zu vermeiden, selbst auf Kosten der Anerkennung ihrer Bedürfnisse.

Dieses Training stärkt Frauen dabei, selbstbewusst in Verhandlung zu gehen. Die Teilnehmerinnen erfahren, wie sie im männerdominierten Umfeld am besten verhandeln und lernen weibliche Verhandlungsstrategien kennen und einsetzen. Sie erfahren, wie sie sich optimal auf Verhandlungen hinsichtlich Inhalt, Ziel und Kommunikation vorbereiten und diese taktisch führen - unabhängig von den Verhandlungspartnern, den Umständen oder dem Gegenstand. Die Verhandlungsexpertin gibt wertvolle Praxistipps, wie externe Widerstände, Gender-Vorurteile und Stereotypen in Verhandlungsprozessen überwunden werden können.

- Verhandlungsführung nach dem Harvard-Konzept: Wo können weibliche Stärken eingesetzt werden?
- Erarbeiten einer Erfolgsstrategie und systematische Vorbereitung einer Verhandlung
- Persönlicher Stil in Verhandlungen - Selbstvertrauen in Verhandlungen stärken
- Kurzer Blick auf genderspezifische Unterschiede und Biases (Voreingenommenheit) in Verhandlungen
- Umgang mit Konflikten und schwierigen Verhandlungspartner/innen
- Professionelle Nachbereitung von Verhandlungen
- Praktische Übungen, Austausch, Beantwortung der Fragen der Teilnehmerinnen

Kurssprache

Deutsch

Beginn

10.05.2024

Ende

10.05.2024

Kurstage

1

Beginnzeit

09:00 Uhr

Endzeit

17:00 Uhr

Dauer

390 Minuten

Beschreibung Zeit

-

Ort

Bozen
Südtiroler Straße 60



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

Zielgruppe

Unternehmerinnen, weibliche Führungskräfte, Freiberuflerinnen, die ihre Verhandlungskompetenz steigern wollen

Referent/in

Conny R. Montague

Gebühr

89 € + MwSt.

Anmeldeschluss

03.05.2024

Kursanbieter

WIFI - Weiterbildung und
Personalentwicklung

Detailseite zum Kurs

<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10664>

Ansprechperson

Tel.

Email

Angewandte Psychologie für Führungskräfte

Sich selbst und andere psychologisch richtig führen

Themenbereich

Betriebsführung

Kursbeschreibung

In diesem bewährten Seminar erhalten Sie das psychologische Handwerkszeug, um Menschen besser einzuschätzen und die Motive ihres Handelns zu erkennen. Mit diesem Wissen können Sie Ihre Mitarbeiter/innen besser verstehen, sie gezielt fördern und ihre Leistungsfähigkeit steigern. Sie haben Gelegenheit, Ihre Rolle und Ihr Verhalten als Führungskraft zu reflektieren. Weiters lernen Sie psychologische Grundsätze der Gesprächsführung kennen für eine erfolgreiche Kommunikation mit Mitarbeiter/innen und Geschäftspartnern. Sie erhalten wirksame Instrumente für Ihr Self-Management und entdecken den unmittelbaren Nutzen psychologischen Know-hows für Sie als Führungspersönlichkeit.

- Psychologische Grundlagen für Führungskräfte
- Persönlichkeitspsychologie: Verhalten besser einschätzen
- Weshalb Menschen unvernünftige Entscheidungen treffen
- Psychologie der Motivation
 - Neuroleadership
 - SCARF-Modell
 - Mitarbeiter/innen fordern und fördern



Corsi & Percorsi

corsiepercorsi.retecivica.bz.it

- Psychologische Grundsätze der Gesprächsführung
- Das eigene Führungsverhalten reflektieren
- Self-Management: Ressourcen nutzen, Konflikte und Stress mental bewältigen

Kurssprache

Deutsch

Beginn

28.05.2024

Ende

28.05.2024

Kurstage

1

Beginnzeit

09:00 Uhr

Endzeit

17:00 Uhr

Dauer

390 Minuten

Beschreibung Zeit

-

Ort

Bozen

Südtiroler Straße 60

Zielgruppe

Unternehmer/innen und Führungskräfte

Referent/in

Alexander Almstetter

Gebühr

229 € + MwSt.

Anmeldeschluss

21.05.2024

Kursanbieter

WIFI - Weiterbildung und
Personalentwicklung

Detailseite zum Kurs

<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10629>

Ansprechperson

Tel.

Email

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

"Sie sind zu teuer!" Souverän bei Preisverhandlungen

Wirkungsvolle Strategien für optimale Preis- und Rabattgespräche

Themenbereich
Betriebsführung

Kursbeschreibung

Der Preis und die Preisnennung ist der Augenblick der Wahrheit, wenn es um die Frage geht: "Und was kostet es?" Wie nennt man den Preis und wie reagiert man auf Rabattforderungen? Diese Fragen stehen regelmäßig an erster Stelle der Sorgenskala im Verkauf. Das Preisproblem ist selten nur ein solches, fast immer steckt mehr dahinter.

Bei immer besser informierten Kund/innen geht es heute mit anderen Voraussetzungen in das Verkaufsgespräch und die Preisdiskussion ist dabei vielfach die kritischste Phase. Hohe Vergleichbarkeit der Produkte, Kostendruck auf Kundenseite und Käufermärkte machen die Situation in der Tat nicht leicht. In diesem Seminar erhalten die Teilnehmer/innen praktische Tipps und Hinweise, wie sie die für ihr Unternehmen nötigen Erlöse realisieren und dem Preisdruck standhalten können.

- Das zielorientierte Preisgespräch im Verkauf: Weg von den Rabatten hin zur optimalen Preisdurchsetzung!
- Die richtige persönliche Einstellung, um Preise erfolgreich durchzusetzen
- Sicher auftreten ohne überheblich zu wirken
- Den Preis zu einer "netten" Nebensache machen
- Gesprächsmethoden, um den Preis zu "verkaufen"
- Aufbau von Vorteilen für die Preisrelation und richtiger Umgang mit Konkurrenzangeboten
- Optimale Argumentationsführung
- Einkäuferstrategien durchschauen
- Erfolgreiche Behandlung von Einwänden und Vorwänden
- Regeln zur Abwehr von Rabattforderungen und wirksame Formulierungen
- Was bei unvermeidbaren Preisnachlässen zu beachten ist
- Vorgehensweisen, wenn bei Reklamationen Preisnachlässe gewährt werden sollen
- Formel zur Berechnung des notwendigen Mehrverkaufs, wenn unkalkulierter Rabatt gewährt wird
- Schritt für Schritt vom schwierigen Preisgespräch zum erfolgreichen Geschäftsabschluss!

Kurssprache
Deutsch



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

Beginn
29.05.2024

Ende
29.05.2024

Kurstage
1

Beginnzeit
09:00 Uhr

Endzeit
17:00 Uhr

Dauer
390 Minuten

Beschreibung Zeit
-

Ort
Bozen
Südtiroler Straße 60

Zielgruppe
Verkäufer/innen und interessierte Führungskräfte aus Verkauf und Vertrieb

Referent/in
Karl Erdle

Gebühr
189 € + MwSt.

Anmeldeschluss
22.05.2024

Kursanbieter
WIFI - Weiterbildung und
Personalentwicklung

Detailseite zum Kurs
<https://www.wifi.bz.it/de/weiterbildung/details?verid=10597>

Ansprechperson

Tel.
Email