



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

Erfolgreich als Führungskraft

Grundlagen moderner Führung

Themenbereich

Betriebsführung

Kursbeschreibung

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



Corsi & Percorsi

corsiepercorsi.retecivica.bz.it

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.

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

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

Gebühr

259 € + MwSt.



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

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

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
 - Neurorleadership
 - SCARF-Modell
 - Mitarbeiter/innen fordern und fördern
- Psychologische Grundsätze der Gesprächsführung
- Das eigene Führungsverhalten reflektieren
- Self-Management: Ressourcen nutzen, Konflikte und Stress mental bewältigen

Kurssprache

Deutsch



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

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

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.



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

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

-

Ort

Bozen
Südtiroler Straße 60

Zielgruppe

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

Referent/in

Matthias Merz



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

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

Mitarbeiterbindung und -entwicklung

Wie es gelingt, Mitarbeiter/innen im Unternehmen zu halten

Themenbereich

Betriebsführung

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



Corsi & Percorsi

corsipercorsi.retecivica.bz.it

- 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

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.

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it



Corsi & Percorsi
corsiepercorsi.retecivica.bz.it



Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it

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

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



Corsi & Percorsi

corsipercorsi.retecivica.bz.it

- Professionelle Gesprächsnachbereitung
- Tipps und Tricks aus der Praxis

Kurssprache

Deutsch

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

Zeit für Weiterbildung
weiterbildung.buergernetz.bz.it