



HERBST / WINTER 2019-2020

Skillboosting für IVM Wissensträger*innen

Das exklusive Fort- und Weiterbildungsangebot für
Mitarbeiter*innen der IVM

IVM Campus

seminare@ivm.at

+43 (1) 698 88 80-32

WILLKOMMEN IM IVM CAMPUS

Vösendorf, im Herbst 2019

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

der IVM Campus bietet wieder die Gelegenheit zur Teilnahme an

- Seminaren & Workshops

Die Veranstaltungszeiten für After-Work-Events sind wochentags (Montag → Donnerstag)

- von 17h bis zirka 20h
- bei Bedarf kann bis zirka 21h ausgeweitet werden

Ort der Veranstaltung ist in unserer IVM Zentrale

- [Anfahrtsplan](#)
- IVM TC Wien GesmbH / IVM Campus
Schönbrunner Alle 1-5, 2331 Vösendorf

Anmelde-Möglichkeiten finden Sie in dem von seminare@ivm.at an Sie persönlich versendeten Email. Nach Erreichung einer

- Mindestteilnehmeranzahl von 3-4 Personen erfolgt eine Durchführungsbestätigung per Email an die angemeldeten Teilnehmer*innen
- **Bitte beachten Sie die auf Seite 3 angeführten Anmeldefristen!**

Knurrende Mägen

- werden mit kleinen Snacks bei allen IVM Campus-Veranstaltungen versorgt

Herr PREIN steht Ihnen zum Thema Fort- und Weiterbildung gerne

- unter seminare@ivm.at
- telefonisch unter +43 (1) 698 88 80-32
- bzw. in einem persönlichen Gespräch gerne zur Verfügung

Sollten SIE an konkreten anderen Themen-Schwerpunkten

- aktuellen Bedarf oder Interesse haben, bitten wir um Bekanntgabe IHRER Wunsch-Seminar-Themen. Wir werden uns um entsprechende Umsetzungsmöglichkeiten bemühen

Wir hoffen Ihr Interesse geweckt zu haben und würden uns freuen, durch die Organisation und Durchführung von Ihren gewünschten Seminaren & Workshops bei der Umsetzung Ihrer Projekte unterstützend beizutragen und Sie bei dem einen oder anderen Seminar/Workshop persönlich begrüßen zu dürfen.

IHR IVM CAMPUS TEAM



i.A. Josef Prein
IVM Campus Leiter

WINTER SEMESTER 2019/2020 - TERMIN KALENDER			
TAG	ZEIT	THEMA	WORKSHOP-LEITUNG
2019			
Mi 30.10.2019	17 – 20	Das Boot steuern – Leadership & Team-Management	Mag. K. Noé-Nordberg
Do 31.10.2019	17 – 20	Teams erfolgreich führen	
Do 06.11.2019	17 – 20	Teams erfolgreich führen	
		Anmeldefrist: Mittwoch 23.10.2019	
Mi 13.11.2019	17 – 20	Change- & Transformations-Management	Mag. K. Noé-Nordberg
Do 14.11.2019	17 – 20	Führung heißt Veränderung	
		Anmeldefrist: Mittwoch 06.11.2019	
Mi 04.12.2019	17 – 20	Interkulturelle Kompetenz	Mag. K. Noé-Nordberg
Do 05.12.2019	17 – 20	In fremden Mokassins gehen	
		Anmeldefrist: Mittwoch 27.11.2019	
2020			
Di 11.02.2020	17 – 20	Verhandeln und Verkaufen	Mag. K. Noé-Nordberg
Mi 12.02.2020	17 – 20	Sach- und beziehungsorientiert zum Erfolg	
Mo 17.02.2020	17 – 20	Sach- und beziehungsorientiert zum Erfolg	
		Anmeldefrist: Mittwoch 05.02.2020	
Di 25.02.2020	17 – 20	Mobbing und Konflikt	Mag. K. Noé-Nordberg
Mi 26.02.2020	17 – 20	Vorbeugung, Erkennen, Intervention	
Do 05.03.2020	17 – 20	Vorbeugung, Erkennen, Intervention	
		Anmeldefrist: Mittwoch 19.02.2020	

JOSEF PREIN

Campus Leitung



IVM TECHNICAL CONSULTANTS WIEN GES.M.B.H.

Schönbrunner Allee 1-5, 2331 Vösendorf

FN: 102681B - FB-Gericht: Wr. Neustadt

Tel: +43 (1) 6988880-32

Fax: +43 (1) 6988890

E-Mail: prein@ivm.at

Website: www.ivm.at

FOLGEN SIE UNS



Es folgen: **SEMINAR- / WORKSHOP KURZBESCHREIBUNGEN**

Anm.: Bei allen personenbezogenen Bezeichnungen gilt die gewählte Formulierung für beide Geschlechter.

SEMINAR-BESCHREIBUNG

Gemeinsam Horizonte erweitern!

Das Boot steuern - Teams erfolgreich führen

Inhalt

In Gruppen, Abteilungen, Projekten und Teams entsteht in kurzer Zeit eine emotionale, manchmal auch konflikthafte Dynamik. Die Mitarbeiter entwickeln Beziehungen zueinander; es kommt zu Kooperation und Konkurrenz untereinander.

Führungskräfte werden dadurch oft verunsichert und die Arbeitsergebnisse beeinträchtigt. In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie mit Gelassenheit die Kraft, die in dieser dynamischen Entwicklung steckt, für die Erreichung der Ziele nutzen können

Weitere Elemente:

- Grundmerkmale der Kommunikation
- Gruppe, Abteilung, Projekte und Team
- Erfolgsfaktoren erfolgreicher Teamarbeit
- Phasenmodelle und Konzepte der Teamentwicklung
- Grundsätze der Führung von Teams
- Emotionen und Motivation im Team
- Interventionsmöglichkeiten bei Konflikten
- Eigene Rolle in Teams
- Grundwidersprüche in Teams, Gruppen, Projekten und Abteilungen
- Eifersucht, Neid und Konkurrenz
- Regelkommunikation im Team
- Differenzen, Offenheit und Vertraulichkeit
- Do's & Don'ts in der Team- und Projektarbeit

Nutzen

- Eigene typische Rollen in Teams kennen lernen
- Teams dabei unterstützen, ihre Problemlösungsfähigkeit zu steigern
- Im Gruppenprozess effizient und zielorientiert intervenieren können
- Unterschiedliche Teamfunktionen und -rollen wahrnehmen
- Im Krisenfall handlungsfähig bleiben
- Die unterschiedlichen Stärken der Teammitglieder nutzen

Zielgruppe

Mitarbeiter aus Industrie, Dienstleistung, Gewerbe, öffentlicher Verwaltung sowie Non-Profit-Organisationen, die die formalen und informalen Prozesse innerhalb ihres Teams besser verstehen, positiv beeinflussen und steuern wollen. Dies sind z.B. Abteilungs-, Projekt- oder Teamleiter sowie Mitarbeiter in Verwaltung, Produktion, Logistik, Innen- und Außendienst.

Methoden

- Theoretischer Input, Lehrgespräche
- Einzel-, Paar- und Gruppenarbeit
- Praxisnahe Fallbeispiele, Übungen, Rollenspiele
- Diskussionen und Feedback
- Der Einsatz einer Filmkamera mit anschließender Analyse ist möglich

Dauer:

2 Abende

Termine:

30. Oktober 2019 (Mittwoch)
31. Oktober 2019 (Donnerstag)

Zeit-Rahmen:

17h – ca. 20h

Workshop-Leitung:

Mag. Konrad Noé-Nordberg

SEMINAR-BESCHREIBUNG

Gemeinsam Horizonte erweitern!

Change- und Transformationsmanagement

Führung heißt Veränderung

Ihr Nutzen

Veränderungs- und Transformationsprozesse sind ständige Begleiter für Mitarbeiter*innen und Führungskräfte in der Arbeitswelt. Transformationsmanagement beschreibt die gezielte Steuerung von Veränderungen in Organisationen. Die Teilnehmer*innen an diesem Seminar werden befähigt, als Führungskräfte - ausgehend von der Entwicklungsphase einer Organisation - einen Veränderungsprozess proaktiv mitzugestalten.

Zielgruppe

Fach- & Führungskräfte sowie aktiv an Change-Prozessen Beteiligte. Speziell auch Vertriebs- und Stabsmitarbeitende, Bereichsleiter*innen und deren Stellvertreter*innen.

Inhalt

Die Teilnehmer*innen erhalten auf anwendungsorientierte Weise einen Theorieüberblick sowie ein Methoden-Repertoire, das verantwortlichen und beteiligten Mitarbeiter*innen in Transformationsprozessen einen Orientierungsrahmen bietet sowie Handlungsoptionen aufzeigt. Durch praktische Beispiele soll ein Kompetenzerleben erreicht werden, das den Teilnehmer*innen die Basis dafür vermittelt, sich motiviert weiter mit dem Thema Transformationsmanagement zu befassen.

Die Teilnehmer*innen üben

- eine strategische Perspektive einzunehmen
- ihre Teams durch eine gemeinsam getragene Vision zu motivieren
- den Nutzen der Veränderung transparent und nachvollziehbar zu machen
- Veränderungsbereitschaft aufzubauen
- Strategien, Prozesse und Verhaltensweisen zielgerichtet am Arbeitsplatz umzusetzen

Methoden

- Input
- Selbstreflexion, Einzel-, Paar- und Gruppenarbeiten
- Praxisnahe Fallbeispiele und Übungen
- Diskussionen und Feedback
- Präsentationen
- Rollenspiele

Dauer:

2 Abende

Termine:

- 13. November 2019 (Mittwoch)
- 14. November 2019 (Donnerstag)

Zeit-Rahmen:

17h – ca. 20h

Workshop-Leitung:

Mag. Konrad Noé-Nordberg

SEMINAR-BESCHREIBUNG

Gemeinsam Horizonte erweitern!

INTERKULTURELLE KOMPETENZ

In fremden Mokassins gehen

Ihr Nutzen

In diesem Seminar steigern Sie Ihre interkulturelle Handlungs-Kompetenz und Sensibilität. Sie erkennen kulturbedingte Gemeinsamkeiten sowie Unterschiede und sichern konstruktive Beziehungen zu anderen Menschen.

Wir sollten unsere Zeit immer auch dazu nutzen, um zu reflektieren, zu lernen und Neues zu entwickeln. In Zeiten von Migration und Globalisierung haben wir diese Chance in interkultureller Hinsicht praktisch laufend. Dieses Seminar unterstützt Sie bei der Chancenoptimierung.

Zielgruppe

Menschen, die kulturelle Unterschiede und Gemeinsamkeiten erkennen, situationsgerecht kommunizieren sowie sich verhalten wollen.

Gruppengröße: drei bis neun Teilnehmer*innen, wobei (kulturelle) Heterogenität gewünscht, jedoch nicht Voraussetzung ist.

Inhalt

Die Kunst der interkulturellen Kompetenz besteht darin, sich selbst zu kennen, wichtige Einflussfaktoren auf unser Verhalten wahrzunehmen, sowie sich angemessen zu verhalten. Im Sinne der Culture-Awareness-Methode lernen Sie auf Basis von Theorie und Praxisbeispielen, Ihre interkulturelle Handlungskompetenz auszubauen und Ihr eigenes Verhaltensspektrum zu erweitern.

In den Mokassins der anderen gehen

Die Fähigkeit zum Perspektivwechsel ist die wichtigste interkulturelle Kompetenz. Diesen Blick in andere Lebenswelten können Sie sich bewusst aneignen. Was zeichnet Ihre Kultur aus? Wie reagieren Sie auf Menschen aus anderen Kulturen? Wie sehen andere Sie?

Interkulturelle Kompetenz erlernen Sie auf drei Ebenen

Erstens auf emotionaler Ebene: Seien Sie sich dessen bewusst, dass Ihre eigene Wahrnehmung subjektiv und stark kulturell geprägt ist.

Zweitens auf kognitiver Ebene, der Wissensebene: Sie sollten über Unterschiede zwischen Kulturen Bescheid wissen und unterschiedliche Wertehaltungen kennen.

Die dritte ist die Handlungsebene, auch interaktives oder Beziehungswissen genannt: Sie müssen kognitive und emotionale Ebenen in der Kommunikation umsetzen können.

Weitere Elemente des Workshops:

- Verstehen und Erkennen interkultureller Chancen und Konfliktpotenziale im beruflichen wie privaten Alltag
- Konflikte besser vermeiden bzw. meistern
- Sachorientierung versus Beziehungsorientierung, direkte/indirekte Kommunikationsstile, Umgang mit Zeit, Raum, u.a.m.
- Wertorientierungen: Individualismus/Kollektivismus, Umgang mit Hierarchie, Geschlechterrollen

Methoden

- Theoretischer Input, Lehrgespräche
- Einzel-, Paar- und Gruppenarbeit
- Fallbeispiele, Übungen, Rollenspiele
- Selbsteinschätzungsinstrumente
- Diskussionen und Feedback

Dauer:

2 Abende

Termine:

04. Dezember 2019 (Mittwoch)

05. Dezember 2019 (Donnerstag)

Zeit-Rahmen:

17h – ca. 20h

Workshop-Leitung:

Mag. Konrad Noé-Nordberg

SEMINAR-BESCHREIBUNG

Gemeinsam Horizonte erweitern!

VERHANDELN und VERKAUFEN - Sach- und beziehungsorientiert zum Erfolg

Ihr Nutzen

- Nachhaltige Steigerung der positiven Abschlussrate bei beruflichen Verhandlungen
- Sicherung der qualitativen und quantitativen Interessen, bei gleichzeitig konstruktivem persönlichem Verhältnis der Verhandlungspartner zueinander
- Beherrschung strategischer und taktischer Verkaufs- und Verhandlungs-Methoden

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte sowie Vertriebs- und Stabsmitarbeitende, welche mit externen oder internen Personen bzw. Stellen direkte Verhandlungen oder Verkaufsgespräche führen. Sie wollen auch bei komplexen Verhandlungssituationen ihre Abschlussrate und Verhandlungsergebnisse verbessern.

Inhalt

Wollen Sie gut und effizient verhandeln, brauchen Sie sowohl Verhandlungsgeschick als auch das Wissen um bestimmte Techniken. Die Kunst des Verkaufens und Verhandeln besteht darin, sich richtig vorzubereiten, die wichtigen Einflussfaktoren zu erkennen, zu planen, angemessen zu reagieren und auf den Verhandlungsprozess zielgerichtet einwirken zu können. Nur wer seinen Verhandlungsspielraum optimal nutzt, erreicht nachhaltigen Erfolg. Auf der Basis von Theorie und Praxisbeispielen lernen Sie Ihre Verkaufs- und Verhandlungskompetenz auszubauen und Ihren Verhandlungsstil zu festigen.

Besonderes Augenmerk wird auf das Verhältnis von Selling zu Buying Center im Verkauf sowie den sachorientierten, dynamischen Business to Business B2B - Verhandlungsprozess in allen Bereichen von der Planung über den erfolgreichen Abschluss bis zur Nachbearbeitung gelegt. Ein weiterer Fokus ist die Persönlichkeitsorientierung in Verhandlungen. Wir liefern Ihnen die passenden Werkzeuge für die Analyse der Kundenpersönlichkeit sowie Ihrer Verkäuferpersönlichkeit, um noch individueller und effektiver zu beraten und zu verkaufen.

Weitere Elemente:

- Eigene sowie fremde Verhandlungsstile kennen und einschätzen
- Harvard – Verhandlungsmethode inkl. SWOT-Analyse
- Phasen und Prozesse in Verhandlungen
- Anwendung strategischer und taktischer Komponenten
- Teamzusammensetzung, -führung und -arbeit
- Ausgleich von Konzessionen und Gegenleistungen
- Abschluss und Abschlusssignale
- Wie „ticken“ wir und die anderen?
- Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen und typischen Fallstricken, Sackgassen, Stress, Emotionen
- Verhandeln und Verkaufen auf Fachmessen
- Rascher Transfer von Theorie in Praxis, Verpflichtung und Nachhaltigkeit

Methoden

- Theoretischer Input, Lehrgespräche
- Einzel-, Paar- und Gruppenarbeit
- Selbsttests
- Fallbeispiele, Übungen, Rollenspiele
- Diskussionen und Feedback
- Der Einsatz einer Videokamera mit anschließender Analyse ist möglich

Vorbereitung:

Die Erarbeitung oder Einsendung von praxisbezogenen Fallbeispielen im Vorfeld des Seminars vertieft den Lernerfolg.

Dauer:

3 Abende

Termine:

- 11. Feber 2020 (Dienstag)
- 12. Feber 2020 (Mittwoch)
- 17. Feber 2020 (Montag)

Zeit-Rahmen:

17h – ca. 20h

Workshop-Leitung:

Mag. Konrad Noé-Nordberg

SEMINAR-BESCHREIBUNG

Gemeinsam Horizonte erweitern!

Mobbing und Konflikt

Vorbeugung, Erkennen, Intervention

1. Ihr Nutzen

Erfolgreiches Kommunizieren mit Kolleg*innen, Vorgesetzten und Mitarbeiter*innen ist ein wesentlicher Baustein guter Zusammenarbeit. Gegenseitiger Respekt und sich menschlich auf Augenhöhe zu begegnen sind Voraussetzung dafür, dass unterschiedliche Interessen auf Sach- und Bedürfnisebene zu einem Mehrwert der persönlichen Interaktion werden. Dadurch können psychosoziale Spannungen am Arbeitsplatz vermieden oder durch eine faire Streitkultur bewältigt werden. Sie erfahren in diesem Seminar, wie Sie Mobbing erkennen und aus Ihrer jeweiligen Rolle entsprechend intervenieren können. Sie steigern Zufriedenheit und Engagement der MitarbeiterInnen, reduzieren Folgekosten, Fluktuation, Krankenstände und Burn-out. Und Sie tragen entscheidend zur Verbesserung der Kommunikationskultur, Konfliktfähigkeit und Kooperationsfähigkeit sowie letztendlich der Organisationsergebnisse bei.

Zielgruppe

Mitarbeiter*innen und Führungskräfte aus allen Bereichen und Branchen

3. Inhalt

- Was fördert Vertrauen und Kooperation in einer Organisation?
- Dos und Dont's der Kommunikation.
- Konfliktprävention und -eskalation, Analyse und Handlungsmöglichkeiten.
- Wie sich Angehörige verschiedener Generationen gegenseitig bereichern können.
- Was ist Mobbing und welche Arten gibt es?
- Welche Ursachen kann es haben und woran erkennt man es (rechtzeitig)?
- Interventionstools in Mobbing-Situationen.
- Beteiligte und Verantwortlichkeiten bei Mobbingkonflikten.
- Gleichbehandlungs-Grundsätze.

Methoden

- Input
- Selbstreflexion, Einzel-, Paar- und Gruppenarbeiten, Rollenspiele
- Praxisnahe Fallbeispiele
- Diskussionen und Feedback
- **Hinweis:** Dieses Training kann konkrete Mobbing-Beratung nicht ersetzen!

Dauer: 3 Abende

Termine:

25. Feber 2020 (Dienstag)
26. Feber 2020 (Mittwoch)
05. März 2020 (Donnerstag)

Zeit-Rahmen: 17h – ca. 20h

Workshop-Leitung:

Mag. Konrad Noé-Nordberg