

Fit for Business

SOMMERAKADEMIE 2010 bietet elf Wirtschaftsseminare an drei Seminartagen in der Türkei **S 2/3**

© beigestellt (2)

Mit dem Blue Collection in Kiris steht ein perfektes Seminarhotel zur Verfügung



AUFBRUCH ZU SEMINAREN UNTER PALMEN

WEITERBILDUNG. 80 österreichische Unternehmer fliegen jährlich im Mai in die Türkei um fit für den Berufs-Alltag zu werden. Eine neue Business Community entsteht dabei ganz von selbst.

Bereits zum vierten Mal findet heuer Ende Mai (26.5. - 30.5.) im Rahmen der Volksbank Initiative „Fit for Business“ die Sommerakademie statt. Auch in diesem Jahr werden wieder rund 80 Teilnehmer aus ganz Österreich nach Antalya fliegen, um im Funf-Sterne-Club Blue Collection Kiris drei intensive Seminartage zu verbringen. Rund die Hälfte aller Teilnehmer sind schon mehrmals dabei, was für die Qualität der Veranstaltung spricht. Das Geheimnis des Erfolgs der Sommerakademie liegt darin, dass ein höchst kompetentes Trainerteam quasi rund um die Uhr zur Verfügung steht. Die Basis bilden elf praxisorientierte Tages-Seminare. Jeder Teilnehmer hat daher die Möglichkeit, drei Seminare für sich persönlich zu wählen. Das erklärt (neben dem attraktiven Preis für Volksbank Kunden) auch die Tatsache, warum ein so hoher Prozentsatz gerne wiederkommt: Die Teilnehmer wollen einfach die restlichen Seminare nicht verpassen.

SPEZIELLE VISITENKARTEN

Neben den Seminaren steht der Networking-Gedanke im Vordergrund. Thomas Hahn von der Volksbank erklärt die Vorgehensweise: „Wir produzieren im Vorfeld für alle Mitreisenden Visitenkarten. Beireits am ersten Tag findet ein reger Kartentausch der Teilnehmer untereinander statt.“ Wirtschaftstrainer Chris Brandstätter von cbt-Partner ergänzt: „Aus der Großgruppe manifestieren sich so die

einzelnen Teilgruppen. Dabei konnten wir feststellen, dass sich Schulkollegen nach zwanzig Jahren zum ersten Mal wiedertrafen.“ Brandstätter berichtet auch von einem Architekt aus Ostösterreich der bei der Sommerakademie einen Tischler aus Tirol traf. Seither haben die beiden bereits mehrere gemeinsame Aufträge realisiert. Dass das „Fit for Business“ Netzwerk funktioniert, zeigt nicht nur die Tatsache, dass zahlreiche weitere Projekte zwischen den Sommerakademie-Teilnehmer

durchgeführt werden konnten, sondern auch die Gründung des „Fit for Business“-Fanclubs, KMUnity, der eigene Treffen nach der Rückkehr in die Heimat organisiert. Brandstätter: „Dort sind wir selbst nur Gäste. Für mich war erstaunlich, dass 37 Personen der Einladung zu dem Treffen folgten.“

BUSINESS-WORKSHOPS

Doch zurück zur Sommerakademie: In Workshops mit Themen wie Strategieentwicklung, Personalmanagement, Marketing, Selbst- & Projekt-

management und viele mehr wird aktuelles Wissen von erfahrenen Coaches abseits des Geschäftsalltags vermittelt. Die meisten Wirtschaftstrainer unter der inhaltlichen Koordination von cbt-Partner sind von ihren Auftritten bei weiteren Volksbank „Fit for Business-Veranstaltungen“ bekannt. Die Inhalte werden jedoch immer wieder neu abgestimmt und den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen angepasst. Das Angebot wurde für alle Branchen und Unternehmensgrößen konzipiert. Sowohl als

junger Einzelunternehmer als auch als langjähriger Firmenchef mit zahlreichen Mitarbeitern bieten die Workshops für jeden Wissenswertes. Besonders wirtschaftliche Vorkenntnisse zu einzelnen Themen sind nicht erforderlich. Vor allem die Vielfalt an unterschiedlichen Unternehmen zeichnet die Sommerakademie aus. So nehmen auch gerne Familienbetriebe mit mehreren Firmenmitgliedern daran teil.

Für all jene, die schon mehrmals an der Sommerakademie teilgenommen haben, wird

heuer erstmals ein Drei-Tages-Workshop zum Thema „Unternehmerische Entscheidungen“ angeboten.

Neben den Business Seminaren, die unter dem Motto „Nicht in sondern am eigenen Unternehmen arbeiten“ stehen, gibt es auch die viel genutzte Möglichkeit zu Einzelsprechstunden. „Dabei haben die Teilnehmer die Chance, sich mit den Trainern zusammen zu setzen und individuelle Lösungen für das eigenen Unternehmen zu erarbeiten“, erklärt Hahn.

Interessantes Rahmenprogramm

Das Fünf-Sterne-Hotel Blue Collection Kiris bietet die idealen Voraussetzungen für eine kurze Auszeit vom betrieblichen Alltag. Mit dem All inclusive Service werden die Teilnehmer während des ganzen Tages perfekt betreut. Der Morgen und die frühen Abendstunden (nach dem Seminarprogramm) stehen für sportliche Aktivitäten zur Verfügung. Eine große Poollandschaft ladet zum Schwimmen ein, was Ende Mai in der südlichen Türkei durchaus möglich ist. Die Spitzensportler Gerhard Gulewicz und Andreas Goldberger fungieren für die Dauer des Aufenthalts auch gerne als Fitnesscoaches. Die Palette reicht vom gemeinsamen Morgenlauf über spezielle Gymnastikeinheiten bis zu Tipps für das ganz persönliche Fitnessprogramm.



Das Sommerakademie Organisationsteam: Thomas Hahn, Julia Lindbichler und Gabriele Girschele

THEMENABENDE

Täglich werden außerdem spezielle Themenabende in den verschiedenen Restaurants des Hotels veranstaltet. In der seminarfreien Zeit kann man die Schönheiten

des türkischen Mittelmeeres zum Beispiel mit einem Stadtbummel in Kemer erforschen. Lagerfeuerromantik am Strand oder eine Jeep-Safari ergänzen das umfangreiche Programm.

BAHNBRECHENDE IDEE

Die Veranstaltungsreihe „Fit for Business“ mit dem jährlichen Highlight Sommerakademie geht auf eine Idee von Kurt Kaiser, Marketing Manager der Volksbank Gruppe, zurück. Mit Christian Brandstätter und seinem „Coaching, Business und Training-Team (cbt)“ wurde die ideale fachliche Unterstützung für die diversen Seminare gefunden. Gast-Referenten vervollständigen das kompetente Referententeam.

Die gesamte Organisation der Volksbank „Fit for Business-Sommerakademie“ liegt in den bewährten Händen von Thomas Hahn (Volksbank), Julia Lindbichler (Reiseveranstalter Splashline) und Gabriele Girschele (cbt-Partner).

HOCHKARÄTIGE REFERATE

Den Abschluss des dicht gedrängten Trainingstags bilden Vorträge von dem Top-Journalisten und Kommunikationsexperten Helmut A. Gansterer, der mit seinen Referaten zum Thema „Netzwerken“ und „strategisches Handeln“ jährlich zum Denken anregt. Ein weiteres Highlight ist die Teilnahme des Extremsportlers Gerhard Gulewicz, der als Gastreferent zum Thema „Motivation und Höchstleistungen in Sport & Beruf“ berichten wird. Außerdem steht Gulewicz den Teilnehmern auch als Fitness-Coach zur Seite (siehe nebenstehenden Artikel).

A propos Sport: Während der gesamten Reise wird auch Volksbank Testimonial und Sympathieträger Andreas Goldberger anwesend sein. Das alleine wird schon für viele ein gewichtiger Grund sein, um sich für die „Fit for Business-Sommerakademie“ anzumelden.

DIE SEMINARAUSWAHL DER FIT FOR BUSINESS

GRUNDGEDANKE.

„Fit for Business“ ist eine Veranstaltungsreihe für Kunden und keine verdeckte Verkaufsshow der Volksbank-Gruppe.

Vom Start weg im Jahr 2005 war klar: „Fit for Business“ darf und soll keine Werbeanzeige für Produkte der Volksbank-Gruppe sein! Deswegen werden die Konzepte und Inhalte auch von Trainingsprofis erarbeitet, KMU-gerecht aufbereitet und professionell vermittelt. Hier geht es um das wirtschaftliche Weiterkommen von Unternehmern und nicht darum, Bankprodukte zu verkaufen!

CHRIS BRANDSTÄTTER



cbt-Partner
Wirtschaftstrainer

Die erfahrenen Trainer von cbt-partner haben (gemeinsam mit weiteren Experten aus der Wirtschaft wie zum Beispiel Heinz Harb von der LBG Wirtschaftstreuhand Österreich!) dabei die klassischen Werkzeuge aus dem Wirtschaftstraining durchleuchtet, entmythifiziert und soweit adaptiert, dass sie auch für kleine und mittlere Unternehmen umsetzbar werden. Somit können nun jene Werkzeuge, die meist auf die Bedürfnisse von Konzernen zugeschnitten waren, auch vom typischen KMU gut und effizient eingesetzt werden. A propos „Effizienz“: Es ist eine tolle Motivation für uns Wirtschaftstrainer, mit KMU-Kunden zu arbeiten! Bis zum Start von „Fit for Business“ haben wir nämlich ausschließlich für Konzerne bzw. große Unternehmen gearbeitet - keiner unserer Kunden hatte damals weniger als 800 Mitarbeiter! Das tun wir natürlich auch weiterhin!

In der Zusammenarbeit mit KMU zeigt sich allerdings immer wieder, dass hier viel rascher, durchgängiger und nachhaltiger Erfolge erzielt werden - die auch viel leichter messbar zu machen sind als bei den Großkunden!

HERBSTVERANSTALTUNGEN

Neben der Sommerakademie startet „Fit for Business“ unter dem Motto „Erfolg beginnt jetzt!“ im Herbst mit den Impulstagen einen neuen Schwerpunkt der Weiterbildungsoffensive. Impulsvorträge, Diskussionsforen, Networking-Sessions, ein Business-Marktplatz und Best Practice Beispiele aus der Wirtschaft behandeln sehr

praxisnah aktuelle Themen für Entscheidungsträger kleinerer und mittlerer Unternehmen. Ausgewählte Top-Hotels (2010 das Hotel Gut Brandhof in Saalfelden) bieten neben perfekter Kongress-Atmosphäre auch die Chance auf den Wohlfühlfaktor zwischendurch und bilden den attraktiven Rahmen der Fit for Business Impulstage.

GESTALTEN UND ERLEBEN

Die Impulstage warten mit einem gänzlich neuen Konzept auf. Als Teilnehmer setzen Sie Ihre Impulse selbst und wählen aus einem umfangreichen Angebot an Vorträgen, Workshops, Diskussionsforen und erlebnisorientierten Umsetzungsbeispielen Ihr individuelles Programm. Das Motto der Impulstage 2010 „Erfolg beginnt jetzt! Denkmuster überarbeiten - Arbeitsmuster überdenken“ behandelt die veränderten Rahmenbedingungen durch die Wirtschaftskrise:

- Wie kann ich mich und meine Mitarbeiter (trotz Krise) für neue Erfolge motivieren?

- Und was kann ich heute anders machen, um Erfolge auch während und nach der Krise zu sichern?

EXPERTENDIALOG

Unter dem Aspekt dieser zentralen Fragen werden Themen wie Strategieentwicklung, Team & Führung, Selbstmanagement sowie Marketing, Vertrieb und Personalmanagement näher betrachtet. Der Dialog zwischen Experten aus der Wirtschaft, dem seit Jahren bewährten Trainerteam von cbt-partner und den Teilnehmern lädt zum Selbstgestalten und Erleben ein. Mit Hilfe der richtigen Tools neue Impulse setzen und auf veränderte Rahmenbedingungen zeitgerecht reagieren zu können, sind die Kernziele der diesjährigen Impulstage.

MITEINANDER REDEN UND VERNETZEN

Netzwerke entwickeln und ausbauen sind wesentliche Inhalte der „Fit for Business-Weiterbildungsoffensive“ und stellen auch bei der Sommerakademie und den Impulstagen einen Schwerpunkt dar. Die Teilnehmer bekommen Tipps zum professionellen Small Talk, bringen Ihre Visitenkarten in Umlauf, treten mit Wirtschaftsexperten in Dialog oder tauschen sich am Abend in gemütlicher Atmosphäre mit Unternehmerkollegen aus - wie auch immer, „Fit for Business“ bietet zahlreiche Gelegenheiten, das eigene Netzwerk voranzutreiben.



VERKAUFSTRAINING

Alles nur Verhandlungssache

1 Das Verkaufsgespräch ist in vollem Gange. Die Bedarfsermittlung wurde vom Verkäufer bravourös durchgeführt. Jetzt ist der Verkäufer in der Lage, seinem Kunden genau jene Lösung (Produkt oder Dienstleistung) anzubieten, die den Bedürfnissen des Kunden zu 100 Prozent entspricht.

Der Verkäufer verstärkt diese Lösungspräsentation noch durch nutzenorientierte Argumente und weiß, jetzt steht dem Abschluss nichts mehr im Wege. Doch plötzlich ist sie da - die Frage nach einem Preisnachlass! Jetzt entscheidet sich für den Verkäufer, ob das Geschäft wirklich ein Geschäft wird oder nicht?

DEJA-VU-ERLEBNIS

Diese Situation erlebt wohl jeder Verkäufer im Laufe seines Berufslebens immer wieder. Meist lösen die Forderungen der Kunden nach Preisnachlässen, kostenlosen Mehr- bzw. Zusatzleistungen in den Köpfen der Verkäufer ein unangenehmes Gefühl aus. Warum ist das so?

Vertritt ein Verkäufer eher den weichen Verhandlungsstil, hat er wohl einen neuen (und meist auch zufriedenen Kunden) gewonnen, aber in der Regel

erzielt dieser Verkäufer keine zufriedenstellenden Preise für seine Produkte und Leistungen. Verminderte Erträge schlagen sich somit unmittelbar auf das Ergebnis des Verkäufers nieder.

Gehört dieser Verkäufer zu jener Gruppe, die einen harten Verhandlungsstil praktizieren, besteht die Gefahr, dass die Beziehung zum potentiellen Kunden in Mitleidenschaft gezogen wird. Umsatzrückgänge und damit ein schlechtes Ergebnis sind die Folge!

Jetzt ist klar, warum Preisverhandlungen oftmals unangenehme Gefühle bei Verkäufern auslösen!

SACHBEZOGENES VERHANDELN

Das Konzept des sachbezogenen Verhandeln (Harvard-Konzept) folgt einer einfachen Regel: „Hart in der Sache, aber weich gegenüber dem Menschen!“ Beachtet der Verkäufer nun auch noch die Tatsache, dass jede (Preis-)Verhandlung auf zwei Ebenen abläuft, ist er seinem Ziel - ein für beide Seiten befriedigendes Ergebnis zu erzielen - einen Riesenschritt näher gekommen. Auf der ersten Ebene ist das Kernthema (zum Beispiel Preisnachlass) zu finden, auf der zweiten Ebene geht es ausschließlich darum, wie mit dem Kernthema umgegangen wird!

Tipp: Man sollte unbedingt mit einem Motto in die Preisverhandlung einsteigen! So ein Motto könnte zum Beispiel lauten: Keine Leistung ohne Gegenleistung! Das bedeutet, dass man bei Preisnachlässen auch die Möglichkeit

haben sollte, an der Leistungsschraube zu drehen um einzelne Positionen im Angebot gegebenenfalls verändern bzw. reduzieren zu können. Basierend auf Erfahrungen in der Arbeit mit Verkäufern zum Thema „Preis- bzw. Konditionsverhandlung“ ist klar zu erkennen, dass neben einer guten Vorbereitung das Kennen und Umsetzen von klar strukturierten Verhandlungskonzepten die Basis für jede erfolgreiche Preis- bzw. Konditionsverhandlung ist!

BERUFLICHES SELBSTVERSTÄNDNIS

Klaus Leitinger ist seit ca. 30 Jahren mit den Themen Verkauf & Vertrieb eng verbunden. Ursprünglich aus der EDV-Branche kommend hat er seit Ende der 1990er Jahre seine Verkaufserfahrung vorwiegend in der Telekommunikationsbranche sammeln können - unter anderem als Verkaufsleiter Österreich für Telering.

LEITINGER: „Die Themen Vertrieb und Verkauf begleiten mich bereits seit vielen Jahren in meiner beruflichen Karriere! Als Trainer und Berater ist es mir nun besonders wichtig, sowohl den Unterschied wie auch den unmittelbaren Zusammenhang dieser beiden Felder aufzuzeigen. Nachhaltiger Erfolg kann und wird sich nur dann einstellen, wenn bedarfsorientiertes Verkaufen nicht nur die Aufgabe einiger dafür vorgesehener Mitarbeiter ist, sondern als grundlegende Denkhaltung im gesamten Unternehmen etabliert ist.“

SOMMERAKADEMIE



© Fit for Business (3), cbt (3)

STRATEGIEENTWICKLUNG

Denkmuster überarbeiten - Arbeitsmuster überdenken

2 „Je turbulenter das Umfeld, um so wichtiger ist eine klare Strategie! Wahrnehmung, Entscheidung, Umsetzung - das sind die Erfolgsbausteine in der Strategieentwicklung!“ Gerade weil das wirtschaftliche Umfeld für viele Unternehmen immer turbulenter wird, rückt das Thema „Strategie“ in den Mittelpunkt. In Schönwetterzeiten ist es meist leicht, erfolgreich zu sein. Gute Strategiearbeit erweist sich in schwierigen Zeiten als klarer Wettbewerbsvorteil. Strategiearbeit ist Zukunftsarbeit und bedeutet immer einen Perspektivenwechsel. Es gilt der Grundsatz: „Radikal denken - behutsam tun!“ Zukunftsarbeit heißt zunächst: Seine langfristigen Ziele hinterfragen und (neu) zu definieren. Seneca sagte: „Wer nicht weiß, wohin er segeln will, für den ist kein Wind der richtige.“



CHRISTOPH DONNERBAUER
cbt-Partner
Wirtschaftstrainer

Das trifft zu 100 Prozent auf Strategien zu. Wer seine langfristigen Ziele nicht kennt, kann auch keine Strategien (=Wege zu den Zielen) festlegen. Das Unternehmens-Schiff ist den wechselnden Stürmen ausgeliefert und treibt ziellos umher. Der Kapitän hat seine Navigationsarbeit nicht gemacht. Damit wird klar, Strategiearbeit ist ständige, oberste Managementaufgabe. Das gilt nicht nur für große Unternehmen, sondern auch für KMU und EPU! Aber, um die Wahrnehmungsfähigkeit der Organisation zu erhöhen, müssen möglichst viele Menschen und Informationen im Umfeld des Unternehmens mit einbezogen werden.

VORSICHT VOR DENKFALLEN

In diesem Prozess lauern typische, immer wiederkehrende Fallen - sogenannte „Denkfallen“, die eine gute Strategieentwicklung gefährden. Beispiel Froschstrategie: Was passiert, wenn man einen Frosch in kochendes Wasser setzt? Richtig, er springt aus dem Wasser und rettet sich! Bei welcher Temperatur springt ein Frosch aus dem Wasser, wenn man ihn in lauwarmes Wasser setzt und dieses langsam bis zum Siedepunkt erwärmt? Genau, er springt gar nicht. Er merkt die Temperaturerhöhung nicht und lässt sich kochen. Was bedeutet das für die

Strategiearbeit in Unternehmen? Wir müssen versuchen, typische Denkfallen auszuschalten, um frühzeitig zu erkennen, welche Veränderungen in unserem Marktumfeld längst im Gange sind, ohne dass wir es bisher gemerkt haben. Denn auch der Mensch verlässt sich gerne auf die beschriebene Froschstrategie!

TYPISCHE DENKFALLEN: MANGEL AN VISIONEN

„Beamtenum statt Unternehmertum!“ Das reine Verwalten des eigenen Unternehmens führt zu mangelnder Kreativität, fehlenden Ideen, geringe Beteiligung der Mitarbeiter usw. Betriebsblindheit und/oder Realitätsverweigerung: „Weil nicht sein kann, was nicht sein darf!“ Mangelnde Kritikfähigkeit im Unternehmen, zu direktive Führung, wenig Einbeziehung der Mitarbeiter und der Umwelt, abgeschottete Unternehmenspolitik führt zu einsamen Entscheidungen auf Basis zu weniger Informationen und der ausschließlich eigenen Sichtweise. Hinterher haben es alle ohnehin schon gewusst!

ÜBERHEBLICHKEIT, ARROGANZ

„Wir sind die Größten!“ Erfolge der Vergangenheit machen vermeintlich unverwundbar. Daraus resultiert eine gefühlte Unfehlbarkeit, die direkt in den Abgrund führt.

PROBLEMORIENTIERTHEIT STATT CHANCENORIENTIERUNG

„Ja, aber - statt: Warum nicht?“ Eine Kultur, in der immer sofort alle Fallstricke und Schwierigkeiten gesehen werden, die auftreten könnten, vernichtet jede Entwicklung und Kreativität. Es gilt hier besonders der eingangs erwähnte Grundsatz: „Radikal denken - behutsam tun!“

PRINZIPIEN DER STRATEGIEENTWICKLUNG

- Konzentration statt Verzettlung
Nur die kompromisslose Konzentration der Kräfte und die Spezialisierung auf Basis eigener Stärken ermöglicht Spitzenleistungen für Kunden!
- Kräfte gezielt und sparsam einsetzen - Engpässe überwinden: Nicht WIE sondern WO man zuschlägt, ist entscheidend.
- Immaterielle Werte wichtiger als Kapital
- Nutzen führt zum Gewinn
Langfristig erfolgreiche Unternehmen bieten den Kunden den optimalen Nutzen! Nicht Produkte und Dienstleistungen entscheiden den Wettbewerb sondern der realisierte Nutzen.

Weitere Seminare



MARKETING

3

Aufbauend auf Erkenntnissen aus erlebnisorientierten Übungen erhält man einen praxisorientierten Einblick. Plus: Ableiten der Marketingstrategie aus der Unter-

nehmensstrategie und richtige Marketing Mix-Instrumente effektiv einsetzen.

COACH:
KURT KAISER
Marketing Manager der Volksbank Gruppe

PERSONALAUSWAHL

4

Themeninhalte werden in Impulsreferaten erläutert. Die Instrumente werden auf das eigene Unternehmen angewandt und Leitfäden für Stellenbeschreibungen, Anforderungs-

profile, Interviewführung und Mitarbeitergespräche erarbeitet.

COACH:
GABRIELE GIRSCHELE
Wirtschaftstrainerin cbt-Partner

SELBSTMANAGEMENT

5

Einstieg in die Themenbereiche durch Theorie-Inputs. Modelle aus der Psychologie werden mit körperbezogenen Techniken kombiniert und nutzbar gemacht.

Fundierter Einblick in die Bereiche Stresstestung und -bewältigung.

COACH:
HEINZ ZIDEK
Wirtschaftstrainer cbt-Partner

TEAM & FÜHRUNG

6

Klassische Modelle zum Thema Team & Führung werden erarbeitet, damit diese sinnvoll und erfolgreich in der Praxis umgesetzt werden. Auseinandersetzung mit Faktoren

für Führungsmaßnahmen und eigenverantwortlicher Teamarbeit.

COACHES:
HALINA SOBOLEWSKA, GERHARD BUZEK
Wirtschaftstrainer cbt-Partner

ONLINE-PRÄSENZ

7

Mit konkreten Umsetzungsbeispielen wird der Bogen zur erfolgreichen Online-Präsenz gespannt. Reflexion der bisherigen Arbeiten der Teilnehmer. Konkrete Tipps

zum Online-Netzwerken und Analyse der neuesten Internet-Trends.

COACH:
BETTINA FATTINGER
Webmanagement Volksbank Gruppe

BETRIEBSWIRTSCHAFT

8

Mischung aus Vortrag und Workshop, gepaart mit praktischen Beispielen. Wichtige Zusammenhänge und Hintergründe aus den Bereichen Betriebswirtschaft

und Steuern, die für den Geschäftserfolg sinnvoll sind.

COACH:
HEINZ HARB
Geschäftsführer Ibg-Österreich

PROJEKTPLANUNG

9

Erarbeiten von Grundlagen und Instrumenten des klassischen Projektmanagements (PM) inklusive Anwendung auf das eigene Unternehmen. Komplexe Aufgaben er-

folgreich planen und umsetzen. Einsetzen von den PM-Werkzeugen.

COACH:
CHRIS BRANDSTÄTTER
Wirtschaftstrainer cbt-Partner

WIRTSCHAFTSMEDIATION

10

Wirtschaftsmediation als Form außergerichtlicher Konfliktregelung. Ziel: Erkennen des eigenen Konfliktverhaltens und Erlernen anderer Möglichkeiten im Umgang

mit Konflikten. Mediatives Know-how im Unternehmen wird vermittelt.

COACHES:
MARIA GUTSCHI, WALTRAUD SCHINAGL
Volksbank Graz

BEZIEHUNGSMANAGEMENT

11

Erarbeiten von Vorteilen, Notwendigkeiten und Grundeinstellungen von Small Talk und Networking. Vertiefen der Inhalte durch Trainerinputs und Best Practise Bei-

spiele. Erkennen der eigenen Netzwerkfähigkeiten.

COACH:
MAGDA BLECKMANN
Wirtschaftstrainerin cbt-Partner

DATEN & FAKTEN ZUR SOMMERAKADEMIE 2010

WISSENSWERTES. Alles Wesentliche zur 4. „Fit for Business-Sommerakademie“ hier im Überblick.

Die Sommerakademie startet mit dem Check-In der Teilnehmer am Fit for Business-Schalter des Flughafens Wien am 26. Mai um im Anschluss daran gemeinsam nach Antalya/Türkei zu fliegen. Nach einem „Special Welcome“ im Hotel Blue Collection Kiris wird noch am selben Tag das kommende Programm präsentiert. Erste Impulsvorträge bilden dabei das Fundament für die Workshops und das Networking der Teilnehmer untereinander.

Vor Ort bietet das Hotel Blue Collection Kiris ein umfassendes Service. Die Unterbringung erfolgt in Einzelzimmern. Das gesamte Sportangebot des Hotels steht den Teilnehmern zur Verfügung, größtenteils gratis. Bei kostenpflichtigen Leistungen (wie zum Beispiel Massage, Pediküre/Maniküre, etc.) gibt es Vergünstigungen exklusiv für „Fit for Business-Teilnehmer“.

HUMORVOLLER REISELEITER

Als Reiseleiter fungiert der ehemalige Ö3 Comedian Herr Alois (hinter dem Pseudonym verbirgt sich der Kabarettist Bernhard Baumgartner). Er sorgt dafür, dass bei den Veranstaltungen der Humor nicht zu kurz kommt. Herr Alois begleitet die Seminare mit Kabarett-Einlagen und humorigen Interviews mit den Stargästen aus Sport und Wirtschaft. Er ist auch für das Erinnerungsvideo verantwortlich, das kurz nach der Sommerakademie an alle Teilnehmer verschickt wird.



Typische Seminarsituation bei der Sommerakademie im schattenspendenden Zelt

INFORMATION

Hinflug:	Wien – Antalya Mittwoch, 26. Mai 2010 8.30 - 11.55 Uhr (lokale Zeit)
Flugzeit:	
Rückflug:	Antalya – Wien Sonntag, 30. Mai 2010 9.00 - 10.55 Uhr
Flugzeit:	
Hotel:	5* Blue Collection Kiris
Unterbringung:	Einzelzimmer - all inclusive

Workshop-Programm & Seminarunterlagen: inkludiert
Gastreferenten: Helmut A. Gansterer „Netzwerken und strategisches Handeln“, Gerhard Gulewicz „Motivation und Höchstleistungen in Sport & Beruf“ und Volksbank-Sympathieträger Andreas Goldberger

Sonderpreis für Volksbank-Kunden:	€ 1.390,-
Preis für nicht Volksbank-Kunden:	€ 2.390,-

Die Seminarkosten sind steuerlich absetzbar.

Anfragen an:	Thomas Hahn
Telefon:	050 4004-7106
E-Mail:	thomas.hahn@volksbank.com

Buchung- und Detailinformationen unter:
www.volksbank.at/sommerakademie

IMPRESSUM

Gesamtleitung: Thomas Hahn (Volksbank)
Redaktion: Chris Brandstätter, Christoph Donnerbauer, Klaus Leitinger (alle cbt-Partner); Gerald Pohl (WirtschaftsBlatt)
Grafik: Detlef Löffler (WirtschaftsBlatt)

DAS SAGEN TEILNEHMER DER SOMMERAKADEMIE

REAKTIONEN. Rundherum positiv fielen die Antworten der letztjährigen Teilnehmer aus. Hier ein kleiner Auszug von den abgegebenen Statements.

An den bisherigen Veranstaltungen hat mir besonders die bunte Mischung der Teilnehmer, quer durch alle Branchen gefallen. Bei reinen Fachveranstaltungen sind die Gesprächsfelder in der Freizeit sehr fachspezifisch. Diese Besonderheit fällt bei der Branchenmischung weg. Dadurch lernt man andere Gewerbe und Geschäftsfelder besser kennen. Ich freue mich schon jetzt aus ein Wiedersehen mit der „Fit for Business-Gemeinde“ bei der diesjährigen Sommerakademie und natürlich auf neue Teilnehmer, die auf alle Fälle die Gemeinschaft auch heuer wieder bereichern werden. Ich selbst möchte dieses Mal wieder Anleitungen aus den Seminaren mitnehmen, denn einige Dinge, die man nicht gleich umsetzt, verblassen. Diese muss ich wieder auffrischen. Das Preis-/Leistungsverhältnis passt jedenfalls. Für neue Teilnehmer bietet die Sommerakademie Networking in entspannter Atmosphäre. Sie können durch Erfahrungsaustausch neue Ideen entwickeln, Geschäftsfelder erforschen und neue Kunden und Geschäftspartner finden. Der Besuch der Seminare stellt auf alle Fälle eine Bereicherung für jeden Unternehmer dar.

**MARIA HOFMARCHER,
YBBS AN DER DONAU**



In entspannter Atmosphäre mit netten Menschen fällt es leicht sich neues Wissen anzueignen

Die Sommerakademie ist eine ideale Plattform um sein Netzwerk zu erweitern, bietet sehr interessante Workshops, eine top Organisation und sehr gute Vortragende. Zum Wiederholungstäter machte mich das perfekte Workshopangebot, das super Rahmenprogramm, wie zum Beispiel Beach Volleyball, das sehr nette „Fit for Business-Team“ und die Möglichkeit inte-

ressante Menschen kennen zu lernen. Den Teilnehmern für 2010 möchte ich auf den Weg geben, die Chance zu nutzen, vom tollen Netzwerk profitieren zu können, einige Tage Auszeit in sehr angenehmer Atmosphäre zu nehmen und diese sinnvoll zu nutzen.

MARTIN PREISSLER, NEUNKIRCHEN



Die Gründe, warum ich schon dreimal an der Sommerakademie teilgenommen habe und auch dieses Jahr gerne wieder dabei sein werde, sind zahlreich. Zuerst waren es nur die Inhalte der Workshops, die mich neugierig machten. Diese haben mir für mein Berufsleben viele Anregungen und neue Ideen gegeben. Hervorheben möchte ich die professionellen und kompetenten Trainer, die mir auch in persönlichen Gesprächen Lösungen für individuelle Probleme vorschlugen. Für mich selbst habe ich gelernt, dass diese Kombination von Arbeit in den Workshops, Entspannung am Meer und das Kennenlernen von interessanten Personen die ideale Mischung ist, um mich beruflich und persönlich weiterzubilden. Die Vorfreude auf die Sommerakademie im nächsten Jahr beginnt immer schon beim Abschied.

**JUDITH HÖNIG,
WIENER NEUSTADT**