

## Bildungsangebote für EPU Weiterbildung mit Unternehmer-Fokus

### 11036w Der Kunde sagt nein. Na und!

WARUM SIE DIESES SEMINAR BESUCHEN SOLLTEN:

Vielleicht sagt der Kunde "nein". Dann war all die Mühe umsonst. Diese Angst plagt viele Verkäufer in Verkaufsgesprächen. Deshalb reden sie oft um den heißen Brei herum, statt gezielt den Abschluss anzustreben. Dabei bedeutet ein Nein nur selten das endgültige Aus. Warum tun sich sogar gestandene Verkäufer-Persönlichkeiten mit der Abschlussphase so schwer? In diesem Impulsseminar lernen Sie diese Hürde mit Bravour zu nehmen und Ihre Abschlüsse werden wieder stark ansteigen.



TERMINE/ORT:

Do, 09.04.2015: 14.00 - 18.00 Ort: WIFI Linz, Wiener Str. 15  
4021 Linz

### Beim Nein beginnt ja erst der wahre Verkauf!

INHALTE:

- Nein-Sagen gehört zum Leben
- Beim Nein beginnt der wahre Verkauf
- Nein bedeutet nicht immer nein!
- Sich für das Nein bedanken?
- Psychologische Hintergründe des Nein-Sagens
- Ein Nein kann Ihnen viel Zeit sparen
- Warum viele Verkäufer in der Abschlussphase schwammrig werden?
- Überwinden der lähmenden Angst vorm Versagen

Trainer: **Richard Gappmayer**

PREIS:

€ 139,-  
inkl. Arbeitsunterlagen

### 10031w Professionell mit verschiedenen Menschentypen umgehen Die Welt des Anderen verstehen!

WARUM SIE DIESEN VORTRAG BESUCHEN SOLLTEN:

Sie erfahren Essentielles über Ihre Person, Ihre typischen Verhaltens- und Kommunikationsmuster, die Ihr Handeln prägen. Für eine erfolgreiche, effiziente Kommunikation ist auch die Auseinandersetzung mit dem DU von Bedeutung. Bei diesem Vortrag entdecken Sie auch Ihre Optionen, um mit den unterschiedlichen Persönlichkeitstypen erfolgreich zu kommunizieren, zu arbeiten, zu führen, zu



INHALTE:

- Meinen Persönlichkeitstyp entdecken
- Meine typischen Kommunikations- und Verhaltensmuster aufspüren
- Ideen, Tipps und Handlungsanregungen für den effizienten und erfolgreichen Umgang mit meinen Mitmenschen

Vortragende: **Mag. Gabriele Haas**

PREIS:

€ 49,-  
inkl. Vortragsunterlagen

### 10006w Sag' nicht ja - wenn Du nein sagen willst

WARUM SIE DIESES SEMINAR BESUCHEN SOLLTEN:

Das Erkennen und Wahren von Grenzen ist sowohl für unser Privat- als auch für unser Berufsleben von großer Bedeutung. Mit Hilfe verschiedener Inputs aus dem Seminar wird es möglich, selbstbewusster aufzutreten, sei es in privaten Beziehungen oder im Beruf. Lernen Sie Ihre persönlichen Bereiche und somit deren Grenzen kennen und wahren. Ein liebevolles NEIN ermöglicht ein gesundes JA. Erst wer seine Grenzen kennt und setzt, hört auf zu tolerieren und kann tolerant sein.



TERMINE/ORT:

Do, 09.04.2015: 09.00 - 17.00 Ort: WIFI Linz, Wiener Str. 150,  
4021 Linz

### Bewusst Grenzen setzen

INHALTE:

- Wozu gibt es Grenzen, wo liegen die Grenzen?
- Verhaltensweisen beim Abstecken von Grenzen
- Was verursachen Grenzüberschreitungen?
- Grenzen geben einem Team Ordnung
- Übergabe von Aufgaben und Verantwortung
- Umgang mit Grenzen in Veränderungsprozessen

Trainerin: **Mag. Irene Schneiderbauer**

PREIS:

€ 249,-  
inkl. Arbeitsunterlagen

### 11038w Treffend, wirksam & klar formuliert

WARUM SIE DIESES SEMINAR BESUCHEN SOLLTEN:

Automatisierte Standard-Texte - rasch aneinander gefügte Text-Bausteine, gewohnheitsmäßige, verallgemeinerte Formulierungen... Die alltägliche, schriftliche Kommunikation geht damit zwar schneller, wird aber kaum gerne und aufmerksam, wenn überhaupt, gelesen. Doch wie sinnvoll ist das bei der heutigen Informationsflut? Wie auch Alltägliches Aufmerksamkeit und Interesse weckt und zu-dem genau das bewirkt, was wir erreichen wollen, erfahren Sie u.a. bei diesem Abendseminar.



INHALTE:

- Sekunden entscheiden, ob eine schriftliche Botschaft erkannt, aufgenommen & entsprechend verarbeitet wird
- Informieren - vermitteln - mitteilen etc.
- Klar formuliert, kompetent, verständlich und auf den Punkt gebracht
- Mehr Aufmerksamkeit durch persönliche Note und eigenen Stil
- Wertschätzung kommt immer gut an - auch schriftlich!
- Text-Module ja, aber eigene und mit Ausdrucks-Kraft!

Trainerin: **Kludia Haslinger**

PREIS:

€ 69,-  
inkl. Arbeitsunterlagen

TERMINE/ORT:

Do, 09.04.2015: 17.00 - 21.00 Ort: WIFI Linz, Wiener Str. 150,  
4021 Linz

## 11015w Der Stundensatz

## Die Basis Ihres Unternehmenserfolges

### WARUM SIE DIESES SEMINAR BESUCHEN SOLLTEN:

Der Stundensatz ist Grundlage für die Auftragskalkulation und für das Angebotswesen. Weiters aber ist er Basis für wichtige betriebswirtschaftliche Entscheidungen, die jeder Unternehmer zu treffen hat: Zukaufen oder selbst erzeugen? Auftrag annehmen oder ablehnen? Wachsen oder schrumpfen? Investieren - Ja oder Nein? Nach dem Seminar sind Sie selbst in der Lage, Ihre Kalkulationen exakt zu berechnen.



### INHALTE:

- Stundensatzkalkulation
- Ermittlung der produktiven Stunden
- Absoluter/relativer Zuschlag zu den Personalkosten
- Divisions-, Zuschlags- und Produktkalkulation
- In Ihrer Branche übliche Kalkulationsverfahren und deren Anwendung
- in der Praxis

Trainer: **Dipl.-Ing. Ernst Heigl MBA**

### PREIS:

€ 219,-  
inkl. Arbeitsunterlagen

### TERMINE/ORT:

Do, 21.05.2015: 14.00 - 20.00 Ort: WIFI Linz, Wiener Str. 150, 4021 Linz

## 10060w Erfolgreiches Selbst- und Zeit-Management!

## Kluge Unternehmer steuern Zeit und Gewinn

### WARUM SIE DIESEN WORKSHOP BESUCHEN SOLLTEN:

Wenn Sie mit den 24 Stunden eines Tages nicht das Auslangen finden oder mehr unterbringen wollen, dann finden Sie in diesem Workshop viele, praxisorientierte Möglichkeiten Ihre Zeitorganisation zu überprüfen. Hier finden Sie Ihre Zeitfresser und erleben, wie durch konsequente und zielorientierte Zeitplanung und Arbeitsorganisation Ihre Aufgaben besser in den Griff zu bekommen sind. Sie gewinnen zusätzliche Zeit und erhöhen damit Ihre Leistungsfähigkeit und Ihren Gewinn. Aufgrund der absoluten Praxisorientierung dieses Seminars, können Sie auch konkrete Problemstellungen zur Bearbeitung mitbringen.



### INHALTE:

- Wie entscheide ich schnell und richtig?
- Möglichkeiten zur Prioritäten- und Zielsetzung
- Zeitplanung und Einteilung - Ihr optimales Time-Management
- Vor- und Nachteile der unterstützenden Werkzeuge: Computer, Taschenkalender, Zeitplanbuch, Organizer, Palm oder Handy?
- Wie bekommen Sie die E-Mail-Flut in den Griff?
- Tipps und Tricks aus der Praxis von Unternehmern

Trainer: **Ewald Wandas MSc, Unternehmercoach**

### PREIS:

€ 254,-  
inkl. Arbeitsunterlagen

### TERMINE/ORT:

Do, 16.04.2015: 09.00 - 17.30 Ort: WIFI Linz, Wiener Str. 150, 4021 Linz

## 10059w 5 Todsünden bis zum Sanierungsfall

## ...und wie Sie diese vermeiden können

### WARUM SIE DIESES SEMINAR BESUCHEN SOLLTEN:

Die jahrelange Erfahrung der Trainer zeigt, wie sich Firmensünden bis zum Sanierungsfall ausweiten. Wenn Gewinnrückgänge eintreten, kann dies von einer falschen Finanzierungsart ausgehen. Oder gibt es Schwächen im Produkt/Sortiment, eine nicht gelebte Strategie oder werden wichtige Stakeholder etwas missachtet? Hier rechtzeitig und richtig entgegen zu wirken ist das Gebot der Stunde.



### INHALTE:

Ihr Unternehmenscheck:

- Wo ist Handlungsbedarf in Ihrem Unternehmen?
- Erkennen von Produkten und Dienstleistungen, die Ihre Existenz sichern
- Lager, Forderungen und Verbindlichkeiten richtig steuern
- Negatives Eigenkapital - was nun?
- Insolvenzprophylaxe als Pflicht des Unternehmers
- Wertvolles bewahren und Stärken nutzen!

Trainer: **Hans-Peter Graf & Mag. Gerald Seißl (WP/StB)**

### PREIS:

€ 229,-  
inkl. Arbeitsunterlagen

### TERMINE/ORT:

Mi, 11.03.2015: 14.00 - 20.00 Ort: WIFI Linz, Wiener Str. 150, 4021 Linz

## 11034w Sehen Ihre Kunden was Ihr Unternehmen kann? Marktauftritt & Kommunikation optimieren!

### WARUM SIE DIESEN WORKSHOP BESUCHEN SOLLTEN:

Holen Sie sich Know-how und sofort umsetzbare Tipps, wie Sie Ihr Unternehmen einfach professioneller nach außen darstellen. Ob Print- oder Messeauftritt, Internet oder Videomarketing: Wer die wichtigsten Spielregeln der Marketingkommunikation einmal verinnerlicht hat, kann sie auf alle Bereiche übertragen und anwenden. Wechseln Sie die Perspektive und sehen Sie Ihr Unternehmen mit den Augen eines Kunden. Gestalten Sie einen glaubwürdigen und schlüssigen Medien-Auftritt. So können Sie mit Ihrem Marketingbudget mehr erreichen!



### INHALTE:

- Wofür steht Ihr Unternehmen? Spielregeln für eine aussagekräftige, kundenorientierte Unternehmensbeschreibung
- Kunden- und zielorientiert den Marktauftritt gestalten
- Worauf kommt es an? z.B. Logo, Werbung/PR, Print- und Online-Präsenz
- Praktische Tipps, Beispiele und Fragerunde für die Unternehmenskommunikation in verschiedenen Kanälen basierend auf Wahrnehmungstests bzw. Werbeerfolgskontrolle
- Targeting - Instrumente und Trends zur Erreichung der Zielgruppe

Trainerin: **Mag. Lydia Stuchlik**

### PREIS:

€ 98,-  
inkl. Arbeitsunterlagen

### TERMINE/ORT:

Mi, 10.06.2015: 18.00 - 21.00 Ort: WIFI Linz, Wiener Str. 150, 4021 Linz



Blick hinter die Kulissen  
erfolgreicher Unternehmen

wifi.at/ooe/uak

## 11009w Innovative Wege der Kundengewinnung Wie kann ich "Social Media" im Vertrieb nutzen?

### WARUM SIE DIESES SEMINAR BESUCHEN SOLLTEN:

Produkte und Dienstleistungen werden immer vergleichbarer, der Vertriebsalltag immer stressiger. Daher wird es immer wichtiger, WIE die Kundenansprache erfolgt. Die Nutzung neuer Medien im Verkaufsprozess steigert die Vertriebseffizienz, die Kompetenz beim Ansprechpartner und erleichtert die glaubhafte Beratung und Angebotslegung. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit Xing, Facebook, Youtube & Co neue Zielgruppen erreichen, Kunden gewinnen und welchen Beitrag die Positionierung Ihrer Person als Marke Ihnen bringen kann.



### INHALTE:

- Produktorientierung vs. Kundenorientierung
- Aufbau und Pflege von persönlichen Netzwerken
- Chancen und Risiken von Social Media
- Grundlagen von Xing, LinkedIn, Facebook, Youtube und Twitter
- Erfolgreiche Werkzeuge zur Analyse von Kundenkontaktpunkten
- Positionierung einer Person als Marke
- Mundpropaganda und Weiterempfehlung

Trainer: **Mag. (FH) Helmuth Fink**

### PREIS:

€ 254,-  
inkl. Arbeitsunterlagen

### TERMINE/ORT:

Do, 11.06.2015: 09.00 - 17.00 Ort: WIFI Linz, Wiener Str. 150, 4021 Linz

## 10038w Überzeugende Selbstpräsentation Wie Sie durch souveränes Auftreten punkten!

### WARUM SIE DIESES SEMINAR BESUCHEN SOLLTEN:

Sie sind als Persönlichkeit mit Führungsqualitäten gefordert, leiten ein Team, machen Präsentationen und sind täglich im Kontakt mit anspruchsvollen Kunden. Um in diesem Kontext überzeugend zu wirken und den richtigen Ton zu treffen, optimieren wir in diesem Seminar selbstsichere Körpersprache und souveräne Stimmführung. Durch eine Vielzahl praktischer Übungen gewinnen Sie an körpersprachlicher Präsenz und stimmlich-sprecherischer Qualität.



### INHALTE:

- Selbstbild & Fremdbild durch Feedbackprozesse klären
- Schulung von differenzierter Körperwahrnehmung
- Stimmklang und Sprechdruck stärken
- Arbeit am individuell stimmigen Auftreten
- Theaterspiel zur Erweiterung des Ausdruckspotentials
- Individuelle Übungspläne als Transfer in den beruflichen Kontext

Trainerin: **Barbara Michel**

### PREIS:

€ 249,-  
inkl. Arbeitsunterlagen

### TERMINE/ORT:

Do, 25.06.2015: 09.00 - 17.00 Ort: WIFI Linz, Wiener Str. 150, 4021 Linz

## 11008w Emotional. Intelligent. Verkaufen Einfach. Erfolgreich

### WARUM SIE DIESES SEMINAR BESUCHEN SOLLTEN:

Der Verkaufserfolg beginnt im Kopf! Das ist allseits bekannt. Die Frage ist, wie Sie dies am besten praktisch nutzen und die richtigen Emotionen in die Verkaufsgespräche tragen? Denn Ihre Kunden kaufen längst nicht nur das beste Angebot. Menschen kaufen immer ein Gesamterlebnis. Sie lernen die Kardinalfehler im Verkauf kennen und erfahren sofort, wie Sie diese vermeiden können. Sie erhalten damit Zugang zu den Herzen und zum Geldbeutel Ihrer Kunden. Steigen auch Sie auf in die Champignons-League der Top-Verkäufer.



### INHALTE:

- Die Kardinalfehler im Verkauf, die Sie Kopf und Kragen kosten können
- Emotionaler Nutzen - das wahre Verkaufstool
- 08/15 Verkäufer reden - Profis hören zu
- Proaktives Zuhören
- Schlüssel zum Verkaufserfolg kennenlernen
- Sprache ist immer Information und Emotion!
- Gefühle haben Sie nicht - Gefühle machen Sie!

Trainer: **Richard Gappmayer**

### PREIS:

€ 254,-  
inkl. Arbeitsunterlagen

### TERMINE/ORT:

Do, 21.05.2015: 09.00 - 17.00 Ort: WIFI Linz, Wiener Str. 150, 4021 Linz

## 11040w Öffentlichkeitsarbeit als Visitenkarte Positiv informieren & kommunizieren!

### WARUM SIE DIESEN WORKSHOP BESUCHEN SOLLTEN:

Sie erhalten ein fundiertes Grundwissen über die Tätigkeitsfelder der Öffentlichkeitsarbeit und wie Sie diese in Ihrem Betrieb auf- oder ausbauen können. Erfahren Wissenswertes, wie Sie Ihre Eigenwerbung, Imagepflege und Unternehmens-Kommunikation kontinuierlich, geplant und strategisch abgestimmt durchführen. Dazu gibt es viele praktische Tipps und das 6-Schritte-Leitsystem. Erhöhen Sie ihre Vermittlungs-Kompetenz! Das Erfolgsrezept: berichten - informieren - kommunizieren!



### INHALTE:

- Grundsätze, Aufgaben und Ziele der Öffentlichkeitsarbeit
- Praktisch anwendbare Schritte strukturierter Öffentlichkeitsarbeit
- Öffentlichkeitsarbeit versus Werbung
- Optimale Werkzeuge für Ihre verschiedenen Zielgruppen
- Basics der Pressearbeit - Tipps im Umgang mit Medienvertretern
- Praktische Beispiele und Übungen

Trainerin: **Monika Ratzenböck**

### PREIS:

€ 198,-  
inkl. Arbeitsunterlagen

### TERMINE/ORT:

Mi, 06.05.2015: 14.00 - 20.00 Ort: WIFI Linz, Wiener Str. 150, 4021 Linz



### UNTERNEHMERAKADEMIE

> Lösungs- und unternehmensorientierte Seminare

> Exklusiv für Unternehmer und Geschäftsführer

> In der Wirtschaft anerkannte Trainer

> Blick hinter die Kulissen erfolgreicher Unternehmen

[wifi.at/ooe/uak](http://wifi.at/ooe/uak)

## 10071w Die Kraft der gesunden Führung

## Wie Sie leistungsfähig und erfolgreich bleiben!

### WARUM SIE DIESES SEMINAR BESUCHEN SOLLTEN:

Täglich steigende Anforderungen, permanente Überreizung und Druck, sowie das Fehlen von Zeiten des Ausgleichs und der Ruhe sind oft kraftraubend. Das rechtzeitige Erkennen der Gefahren sichert Ihre Führungskompetenz. Dies ist die Voraussetzung für nachhaltigen Geschäftserfolg, Gewinnmaximierung und hohe Lebensqualität. Viele Praxisbeispiele machen dieses Seminar für Sie sehr effizient. Sie bekommen wertvolle Hinweise und Tipps, wie Sie Ihren Arbeitstag gelassener meistern und dadurch auch die Freizeit mehr genießen können.



### INHALTE:

- Analyse des eigenen Stressverhaltens
- Die „10 Todsünden“ der „gesunden“ Führung
- Hilfreiche Tipps für mehr Kraft und Freude am Arbeitsplatz und privat
- Maßnahmenkatalog für eine „gesunde“ Mitarbeiterführung
- Erarbeitung von Zielen für die Erhaltung der Führungs-Kraft
- Überzeugen & gewinnen durch die Kraft der Gesundheit

Trainer: **Gottfried Huemer**

### TERMINE/ORT:

Do, 21.05.2015: 09.00 - 17.00 Ort: WIFI Linz, Wiener Str. 150, 4021 Linz

### PREIS:

€ 254,-  
pro Termin, inkl. Arbeitsunterlagen

## 11017w Der Mindestumsatz

## Voraussetzung für den betrieblichen Erfolg!

### WARUM SIE DIESES SEMINAR BESUCHEN SOLLTEN:

Das Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit in einfacher Form jene Umsätze zu ermitteln, die notwendig sind, das Unternehmen nach Ihren Zielen gewinnbringend zu führen. Das gleiche gilt für Filialen, welche auf ihre Rentabilität hin untersucht werden sollen oder für Neugründungen von Filialen oder ganzen Unternehmen. Die notwendigen Voraussetzungen im Unternehmen hinsichtlich EDV, Buchhaltung, Kostenrechnung und dgl. zur Verwirklichung einer solchen laufenden Ergebniskontrolle runden das Bild ab.



### INHALTE:

- Zielgruppe: Branchen, die mit Deckungsbeiträgen / Rohaufschlägen kalkulieren, z.B. Handel, Gastronomie, kl. Bäckereien & Konditoreien etc.
- Was sind fixe Kosten und was sind variable Kosten?
- Deckungsbeiträge aus verschiedenen Warengruppen mit verschiedenen Rohaufschlägen u. Konsequenzen daraus
- Spezifika verschiedener Branchen (Verderb, Schwund, generelle Wertschwankungen des Lagers)
- Gewinnoptimierung
- Mindestumsatzberechnung anhand eines Beispiels

Trainer: **Dipl.-Ing. Ernst Heigl MBA**

### TERMINE/ORT:

Do, 16.04.2015: 14.00 - 18.00 Ort: WIFI Linz, Wiener Str. 150, 4021 Linz

### PREIS:

€ 139,-  
inkl. Arbeitsunterlagen

## 11020w Leichtigkeit im Umgang mit schwierigen Wie man aus Kritikern Stammkunden macht!

### WARUM SIE DIESES SEMINAR BESUCHEN SOLLTEN:

Schwierige Kunden machen Ihnen Stress und belasten Ihre Arbeitssituation. Sie wirken sich negativ auf Ihre Stimmung und damit auch auf Ihren Verkaufs- oder Arbeiterfolg aus. Sie erlernen den optimalen Umgang mit diesen Kunden unterstützt durch Methoden & Techniken. Wir wagen auch den Blick hinter die Kulisse und analysieren Handlungsmuster und erforschen die dazugehörigen Motive.



### INHALTE:

- Was macht Kunden schwierig?
- Wie kann ich lernen, auf solche Menschen positiv zuzugehen?
- Welche Handlungsoptionen gibt es in schwierigen Kundengesprächen?
- Umsetzung der gewonnenen Erkenntnisse bei Ihren nächsten Gesprächen!

Trainerin: **Mag. Gabriele Haas**

### TERMINE/ORT:

Mi, 20.05.2015: 09.00 - 17.00 Ort: WIFI Linz, Wiener Str. 150, 4021 Linz

### PREIS:

€ 254,-  
inkl. Arbeitsunterlagen

## 10106w Verhandeln will gelernt sein!

## Mit einfachen Mitteln zum Verhandlungserfolg

### WARUM SIE DIESES SEMINAR BESUCHEN SOLLTEN:

Unser Umfeld verändert sich rasant. Rasche Reaktionszeiten, Globalisierung, Vernetzung untereinander und vieles andere mehr prägen unseren Alltag. Umso mehr sind wir gefordert, effektiv zu kommunizieren und uns auf das Wesentliche zu fokussieren. Dabei müssen wir auch versuchen, effizient und zielgerichtet zu verhandeln. Das Seminar kommt von Profis und zeigt, wie einfach es eigentlich unter Beachtung einiger Regeln ist, gemeinsame Wege mit dem Kunden bzw. Partner zu finden.



### INHALTE:

- Wie denkt der Mensch: Handlungsmotive, Bedürfnisse
- Optimale Verhandlungsergebnisse erzielen
- Die besten Strategien in der Verhandlung
- Konditionen und Preise
- Zusatzverkäufe - cross selling
- Umsetzung in die Praxis

Trainer: **Dr. Roland Wöss, MMBA**

### TERMINE/ORT:

Di, 02.06.2015: 09.00 - 17.00 Ort: WIFI Linz, Wiener Str. 150, 4021 Linz

### PREIS:

€ 249,-  
inkl. Arbeitsunterlagen

## 10075w Limbic Selling

## Ein neues erfolgreiches Verkaufs-System

### WARUM SIE DIESES SEMINAR BESUCHEN SOLLTEN:

Der überwiegende Teil unserer (Kauf-)Entscheidungen wird im limbischen System, also unterhalb der Bewusstseinschwelle unter Zuhilfenahme der Instinkte, Emotionen und Erfahrungswerte vollzogen. Wesentlichen Einfluss nehmen Sinneswahrnehmungen, Sympathiewerte und Wohlfühl-Faktoren. Das Seminar konzentriert sich auf diese entscheidenden Faktoren im Verkauf, unter dem Motto: Was du in anderen entzünden willst, muss in dir selbst stecken.



### INHALTE:

- Die Wertewelt des Kunden
- Verkaufen mit allen Sinnen
- Die limbischen Verkaufsstile
- Die limbische Sprache und typgerechte Fragen
- Geschichten als limbischer Code zur Verschlüsselung von Botschaften
- Die Psychologie des Körpers und der Symbolik

Trainer: **Mag. Erwin Oppermann**

### TERMINE/ORT:

Di, 12.05.2015: 09.00 - 18.30 Ort: WIFI Linz, Wiener Str. 150, 4021 Linz

### PREIS:

€ 254,-  
inkl. Arbeitsunterlagen