



---

**Themen für Impulsvorträge**

**Neu**

Innovation beginnt im Gehirn – Wie Unternehmen die richtigen Weichen stellen können.

Kaufprozesse im Gehirn – Wie ticken meine Kunden und was bedeutet das für meinen Vertrieb

**Seminarangebote**

**Neu**

**Motivation verstehen und fördern**

Mitarbeitermotivation ist für viele Führungskräfte ein schwieriges Thema  
Wie funktioniert Motivation aus Sicht der Neuropsychologie?  
Wie kann ich die Motivation meiner Mitarbeiter erkennen?  
Welche Möglichkeiten zum Anreiz der Motivation stehen mir zu Verfügung.

**1 Tag**

**Besprechungskultur – Zielorientierte und mitarbeiterorientierte Meetings führen**

Settings in den Besprechungen  
Ablaufstrukturen, Kommunikation  
Umgang mit Störungen im Besprechungsprozess  
Den roten Faden behalten  
Die Beteiligten zur Mitarbeit begeistern  
Einen guten Abschluss finden

**1 Tag**

**Dicke Luft oder prima Klima?**

**Auf ein gutes Miteinander – Konflikte bei Mitarbeitern langfristig lösen**

Erfassung von Konfliktsituationen  
Signale von anhaltenden Konfliktsituationen  
Auswirkungen für das Unternehmen  
Ansätze für ein gutes Miteinander im Betrieb  
Sanktionen und Handlungsfelder

**1 Tag**

**Marketing und Werbung (KMU)**

Was genau ist der Unterschied von Marketing und Werbung? Wie kann ich für mein Unternehmen ein Marketingkonzept erstellen? Wie funktioniert ein strategisches Marketing? Wie finde ich meine Positionierung für mein Unternehmen und welche Kanäle kann ich für meine Werbung sinnvoll nutzen?

**1 Tag**

---

**Die Linie finden**

Coaching Consulting Controlling



---

**Zu teuer oder zu günstig - Richtig kalkulieren!**  
**Preiskalkulation auf dem Prüfstand**

Für viele Unternehmer/innen ist die Preisfindung ein schwieriges Thema. Viele orientieren sich an den Marktpreisen und Angaben von Kunden und Konkurrenz. Das ist allerdings nur bedingt ausreichend und nur ein Baustein der Preisgestaltung. Bieten Sie eine Leistung oder Angebot in einem neuen Marktsegment an, ist die Herausforderung noch größer, einen attraktiven Preis für den Kunden zu ermitteln. An welche Komponenten gedacht werden muss, wie Sie die Preise gut ermitteln können und wie diese für eine gute erfolgreiche Preisverhandlung einsetzen können, erfahren Sie in diesem Seminar.

**1 Tag**

**Basiswissen Controlling**

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen Controlling-Instrumente kennen und von der Basis aus (externes Rechnungswesen) für das Unternehmen angepasste und sinnvolle Steuerungstools zu entwickeln. Die Herangehensweise wird Schritt für Schritt entwickelt, sodass die Teilnehmer einen Leitfaden bekommen, wie das eigene Controlling im Unternehmen aufgebaut und ausgefüllt werden kann. Die Abschnitte sind mit praktischen Übungen und Beispielen aufgebaut.

**2 Tage**

**Unternehmenssteuerung – Was braucht ich für eine erfolgreiche Unternehmensführung?**

Welche Themen und Bereiche muss ich beachten,  
Welches sind meine Erfolgsfaktoren  
Wie bekomme ich das alle unter einem Hut  
Welche Daten/Zahlen/Fakten sind für mich wichtig

**1 Tag**

**Buchführungspflichten für Existenzgründer**

Grundlagen, Rechtliche Grundlagen, Aufzeichnungspflichten, Belegorganisation, Wie funktioniert das mit der Umsatzsteuer und viele praktische Tipps

**2 Tage**