



---

## Themen für Impulsvorträge

Neu

- Innovation beginnt im Gehirn – Wie Unternehmen die richtigen Entscheidungen vorbereiten können. In Umbruchzeiten die Weichen stellen für neue Wege.
- Kaufprozesse im Gehirn – Wie ticken meine Kunden und was bedeutet das für meinen Vertrieb

## Seminarangebote in Präsenz oder im Online-Format - auf Ihre Situation angepasst

Neu

### Themen der Führung – neurowissenschaftlich basiert

#### Präsentieren im ONLINE – Format

Der Wandel von Präsenzveranstaltungen zu Online-Formaten ist nicht immer einfach. Worauf Sie achten müssen, welche Hinweise wichtig sind und wie das gut gelingen kann, erfahren Sie im Online-Training. Mit dem Hintergrund des Know-how der Präsentationstechnik kombiniert mit dem Wissen der Gehirnforschung, ist dies ein guter Baustein auf den Weg online zu gehen.

**2 Module**

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. Diese Fragen klären wir in unserem Training und erarbeiten mögliche Vorgehensmodelle.

**2 Module oder 1 Tag**

#### Besprechungskultur – Zielorientierte und mitarbeiterorientierte Meetings führen

Settings in den Besprechungen, gute Vorbereitung auf wichtige Meetings, Ablaufstrukturen, Kommunikation, die nicht ausfunkt und die mögliche Gegensteuerung. Umgang mit Störungen im Besprechungsprozess. Den roten Faden behalten und zu einem guten Abschluss bringen. Die Beteiligten zur Mitarbeit begeistern. Einen guten Abschluss finden.

**2 Module oder 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, Die richtige Sprache finden in sensiblen Themen. Sanktionen und Handlungsfelder.

*Auch in Kleingruppen ab zwei Teilnehmern möglich – mit Coachingansatz.*

**2 Module oder 1 Tag**

Die Linie finden



---

### **Lernprozesse im Gehirn verstehen**

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erfahren aus Sicht der Neurowissenschaft, wie Lernen im Gehirn funktioniert. Sie erfahren anhand von Übungen und Beispielen wie Lernen wirksam aufgebaut werden kann. Es geht darum, die Wirkungsweisen von verschiedenen Lehrmethoden nachvollziehbar zu machen. Die Möglichkeiten kennenzulernen, wie neue Wissensinhalte und Lernen nachhaltig vermittelt werden kann. Sie erfahren, was sie Ihren Teilnehmern mitgeben können, damit diese das neu erworbene Wissen besser und leichter behalten können.

**2 Module oder 1 Tag**

### **Themen der Betriebswirtschaft**

#### **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?

**2 Module oder 1 Tag**

#### **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.

**2 Module oder 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.

**4 Module oder 2 Tage**



---

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

Welche Themen und Bereiche muss ich beachten, -wie entsteht eine Unternehmensstrategie. welches finde ich die Erfolgsfaktoren in meinem Unternehmen heraus und die passenden Kennzahlen Wie bekomme ich das alles unter einem Hut? Welche Daten/Zahlen/Fakten sind für mich wichtig. Diese ganzen Fragen sind für die Unternehmensführung unerlässlich und sie auch immer wieder auf den Prüfstand zu stellen.

**2 Module oder 1 Tag**

**Buchführungspflichten für Existenzgründer**

Grundlagen des Steuerrechts und Handelsrechtliche Basics, Rechtliche Grundlagen, Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflichten, Wie organisiere ich meine Belege, wie funktioniert das mit der Umsatzsteuer, was genau sind Abschreibungen und die Anforderungen zum Jahresabschluss und viele praktische Tipps für den Einstieg und die Anfangsphase

**4 Module oder 2 Tage**

**Finanzbuchführung kompakt**

Einstieg in die Buchhaltung, Aufbau der Bilanz und GuV, Grundlagen des Steuerrechts und Handelsrecht, Buchungen im Sachkonten- und Bestandskontenbereich, Kreditoren- und Debitorenbuchungen und bis zum Jahresabschluss Gut und gründliche Einführung in das Themengebiet.

**4 Module oder 2 Tage**