



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

Die neue Führung?

Führung hat heute einen neuen Rahmen. Alte Modelle greifen nicht mehr?

Wie bekommen wir diesen Wandel hin. Welche Stellschrauben helfen dabei, das Führungskonzept zu überarbeiten. Wie kann ich als Führungskraft erkennen, was meine Mitarbeiter brauchen?

**2 Module
oder 1 Tag**

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 online – Zielorientierte und mitarbeiterorientierte Meetings führen

Settings in den Besprechungen, gute Vorbereitung auf wichtige Meetings, Ablaufstrukturen, Kommunikation, die nicht ausufert 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**

Die richtige Sprache finden - 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. Bei 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

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