



Das Seminarangebot für die Wirtschaft

- offene Seminare
- Inhouse Seminare

berufsbegleitend
individuell
flexibel

Katalog Herbst 2019 – Frühjahr 2021



Kurz & bündig

Qualifizierungsnetzwerk

Das vorliegende Angebot wurde in Zusammenarbeit mit den Mitgliedsunternehmen der Zukunftsakademie Mostviertel entwickelt. Neben der Auswahl aus einer umfangreichen Palette an Qualifizierungsthemen profitieren Mitglieder von zusätzlichen Benefits, z. B. in Form von Guthabentagen.

Modulares Bildungsangebot

Im vorliegenden Katalog finden Sie das passende Angebot für den berufsorientierten Weiterbildungsbedarf. Für jene, die es kurz und kompakt mögen, bieten wir eine reiche Auswahl an Seminaren zu unterschiedlichsten Themen. Wer es gerne etwas umfassender möchte, findet das Angebot seiner Wahl in unserer umfangreichen Modul- oder Lehrgangsauswahl.

Zugangsvoraussetzungen

Seminare oder Einzelmodule sind ohne spezifische Zugangsbeschränkung buchbar. Für den Besuch unseres akademischen Angebotes gelten die jeweils angeführten Zugangsvoraussetzungen. Lesen Sie dazu mehr in der Detailbeschreibung des jeweiligen Angebotes auf unserer Webseite: www.zukunftsakademie.or.at. Die Teilnehmerzahlen sind jeweils beschränkt!

Termine

Unsere Seminare werden im zweijährlichen Turnus angeboten. Es gilt eine Mindestteilnehmerzahl von 8 Personen, um ein Zustandekommen zu gewährleisten.

Veranstaltungsorte

Wir bringen Ausbildung in Ihre Nähe, denn Zeit ist ein knappes Gut. Anfahrtszeiten und Aufenthaltskosten können beachtliche Ausmaße annehmen, daher werden unsere Lehrgänge regional und nah beim Kunden durchgeführt.

Referenten

Jedes Seminar steht unter der fachlichen Leitung ausgewählter Experten. Unsere Referenten kommen aus Lehre, Forschung und Wirtschaft oder verfügen über Top-Bewertungen und exzellentes Know-how in ihren Fachbereichen.

Förderungen

Für ordentliche Mitglieder der Zukunftsakademie Mostviertel gelten die Mitgliederkonditionen laut der geltenden Fassung auf www.zukunftsakademie.or.at.

Die Zukunftsakademie Mostviertel ist zertifizierter Bildungsanbieter und ermöglicht damit den Zugang zu Förderungen von Fördergebern wie z. B. den Bundesländern oder Fördergesellschaften der Sozialpartner. Die Höhe der Förderung hängt von unterschiedlichen Kriterien ab, z.B. vom Einkommen oder dem Alter. Informieren Sie sich näher unter www.kursfoerderung.at oder www.berufsinfo.at/bildungsfoerderung. Gerne beraten wir Sie auch persönlich!

Anmeldefristen:

- Seminare: 10 Werktage vor Starttermin
- Einzelmodule: 10 Werktage vor Starttermin
- Akademische Lehrgänge: 20 Werktage vor Starttermin
- Master-Lehrgänge: 30 Werktage vor Starttermin

Beratung und Information

Das Team der Zukunftsakademie steht Ihnen für Auskünfte oder für ein individuelles Beratungsgespräch gern zur Verfügung.

Zukunftsakademie Mostviertel

Franz-Kollmann-Straße 4
3300 Amstetten

T: +43 664 241 08 49

E: office@zukunftsakademie.or.at



INHALTSVERZEICHNIS

Innovationsmanagement und Entrepreneurship

M1.1 Einführung in Innovation und Innovationsmanagement	5
M1.2 Trendmanagement und Marktforschung	5
M1.3 Design Thinking & Kreativitätstechniken	6
M1.4 Entrepreneurship und Geschäftsmodellinnovation	7
M1.5 Strategisches Management, Innovationsstrategie & Innovationskultur	8
M1.6 Open Innovation und Crowd Sourcing	8
M1.7 Innovationsmarketing	9
M1.8 Die lernende Organisation	10

Sales Management

M14.1 Verkaufspsychologie	11
M14.2 Produktverkauf	11
M14.3 Dienstleistungsverkauf	12
M14.4 Customer Relationship Management – CRM	12
M14.5 Strategische Kundenbetreuung	13
M14.6 Verkaufssteuerung	13
M16.1 Reklamations- und Beschwerdekultur	14
M16.2 Verkaufsplanung/Zeitmanagement/Selbststeuerung	14
M16.3 Beratungs- und Expertenverkauf	15
M16.4 Erfolgreich Preisverhandlungen führen	15
M16.6 Verkaufen an eine Gruppe von Top Führungskräften	16
M17.2 Strategisches Sales Management	16
M17.3 Operatives Sales Management	17

Technologie

M3.1 Grundlagen des Technologiemanagement	18
M3.2 Technologiescouting und -früherkennung/Risikomanagement	19
M3.3 Patent- und IPR Management/ Patentrecherchen – Übungen	19
M3.4 Technologien der digitalen Transformation	20

Best Innovation Practices

M4 Best Innovation Practices	21
------------------------------	----

Wirtschaft

M6.1 Wirtschaftliche Kompetenz I	22
M6.2 Wirtschaftliche Kompetenz II	22

Management und Führung

M5.1 Prozessmanagement	23
M5.2 Managementgrundlagen	24
M5.3 Requirements Engineering & Projektmanagement	24
M5.4 Human Resource Management	25

Produktionsmanagement

M9.1 Produktionsmanagement	26
M9.2 Innovative Technologien der digitalen Transformation	27
M9.3 Lean Management in der Produktion – kompakt	27
M9.4 Produktionsplanung & Produktionslogistik	28
M9.5 Angewandte Statistik im Qualitätsmanagement	29
LP1 Lean Production 1 – die wesentlichen Elemente und deren Zusammenspiel	29



LP2 Lean Production 2 – Werkzeuge zur Produkt- und Prozessoptimierung	30
LP3 Lean Production 3 – Führungswerkzeuge für operative Führungskräfte	31
INDUSTRIE 4.0 – Die Produktion der Zukunft	31
Lean Administration	
LA1 Level 1 – Lean Basics und Selbstmanagement	32
Agrartechnologie	
M20.1 Verfahrenstechnik im Ackerbau	33
M20.2 Ökobilanzierung in der Landwirtschaft	33
M20.3 Strategien in Pflanzenschutz und Pflanzenernährung	34
M20.4 Biogene Rohstoffe	34
M20.5 Precision Livestock Farming	35
M21.1 Antriebssysteme in der Landwirtschaft	36
M21.2 Moderne Traktorentechnologie	36
M21.3 Datentechnik und Precision Farming	37
M21.4 Technologie der Ernte agrarischer Rohstoffe	37
M21.5 Lagerung agrarischer Rohstoffe	38
M21.6 Arbeitswirtschaft und Logistik	38
Anmeldung	39



Innovationsmanagement & Entrepreneurship

M1.1 Einführung in Innovation und Innovationsmanagement | 2 Tage

Ziele:

Die Teilnehmer erwerben ein umfassendes Verständnis für Innovation und Innovationsmanagement und können die Dimensionen des Innovationsmanagement bestehend aus Strategie, Kultur, Organisation und des Innovationsprozesses mit Front End, Entwicklung, Markteinführung beschreiben. Sie können die Aufgaben des Innovationsmanagement, der Forschung & Entwicklung und des Produktmanagement erklären und lernen die verschiedenen Methoden des Innovationsmanagement kennen.

Inhalte:

- Wie definieren Sie Innovation und wie ist die Abgrenzung zum Tagesgeschäft
- Wie definieren Sie Innovationsmanagement
- Was sind die Merkmale eines Innovation Leaders
- Was sind Innovationsfelder und Innovationsziele zur Entwicklung einer Innovationsstrategie
- Welches Innovationsportfolio mit Innovationsarten und Innovationsgraden ist dazu erforderlich
- Welche Innovationsprozesse sind zu definieren
- Wie erfolgt die Ideenbewertung
- Mit welchen Kennzahlen erfolgt das Prozesscontrolling
- Welche Aufgaben sind für eine Innovationsorganisation zu definieren
- Wie kann eine Innovationskultur sowie der Abbau von Barrieren erreicht werden

Zielgruppe: Mitarbeiter v.a. aus den Bereichen Unternehmensführung, Innovationsmanagement, F&E und Produktentwicklung

Referent: DI Gerald Steinwender

Freitag	5. März 2021	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	6. März 2021	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 380 zzgl. USt

M1.2 Trendmanagement und Marktforschung | 2 Tage

Ziele:

Nach Absolvierung dieses Seminars sind die TeilnehmerInnen/ Studierenden mit den Grundlagen der Marktforschung vertraut, wissen um die Unterscheidung zwischen qualitativer und quantitativer Marktforschung sowie für welche Fragestellungen quantitative bzw. qualitative Forschung im Allgemeinen und spezifische Methoden im Speziellen geeignet sind. Sie wissen um die Bedeutsamkeit für das Marketing im Allgemeinen und um die Einsatzmöglichkeiten der Marktforschung in Rahmen des Produktentwicklungsprozesses im Speziellen. Die Studierenden haben das theoretische Wissen darüber, wie qualitative sowie quantitative Marktforschungsstudien konzipiert, durchgeführt und ausgewertet werden sowie welche Rolle die KonsumentInnen in diesem Prozess spielen.



Inhalte:

- „Faktor Mensch“ in der Markt- und Konsumentenforschung
 - Grundlagen Konsumentenverhalten
 - Zielgruppensegmentierung
 - Consumer Insights
- Grundlagen der Marktforschung
 - Klassifizierung der Marktforschung
 - Typischer Ablauf eines Marktforschungsprojektes
 - Inhalte und Aufbau eines Studiendesigns
 - Bedeutsamkeit der Marktforschung für das Marketing im Allgemeinen und Relevanz im Produktentwicklungsprozesses im Speziellen
 - Aktuelle Trends in der Marktforschung/ Trendforschung
- Unterscheidung Qualitative und Quantitative Forschung
- Qualitative Marktforschung
 - Qualitative Erhebungsmethoden (Interviews, Gruppendiskussionen, Ethnografische Marktforschung, Empathic Design etc.)
 - Leitfadenerstellung
 - Auswertung von qualitativen Daten
 - Ergebnisdarstellung von qualitativen Daten
 - Sampling
- Quantitative Marktforschung
 - Quantitative Erhebungsmethoden und Testverfahren (Befragungen, Experimente, etc.)
 - Fragebogenerstellung
 - Auswertung von quantitativen Daten
 - Ergebnisdarstellung von quantitativen Daten
 - Sampling

Zielgruppe: Mitarbeiter v.a. aus den Bereichen Unternehmensführung, Innovationsmanagement, F&E und Produktentwicklung

Referentin: Sophie Ehrenbrandtner, MA

Freitag	19. März 2021	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	20. März 2021	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 380 zzgl. USt

M1.3 Design Thinking & Kreativitätstechniken | 2 Tage

Ziele:

- Umfassendes Verständnis für den Zusammenhang von Kreativität und Design Thinking
- Sicherer Umgang mit ausgewählten Kreativitäts- und Innovationsmethoden im Design Thinking Prozess
- Kompetenzerwerb für die Durchführung von Design Thinking Workshops mit Schwerpunkt auf der Ideation-Phase

Inhalte:

- Vorstellung Design Thinking (Entstehung, Phasen, Implementierung)
- Vertiefende Einarbeitung in die einzelnen Phasen des Design Thinkings
- Hintergrundwissen zum kreativen Denken (Methoden und Erkenntnisse der Kreativitätsforschung, Tipps & Tricks zur Steigerung der individuellen kreativen Kompetenz, die Bedeutung von Co-Creation und Kreativitätsdispositiv, etc.)
- Überblick und Anwendung ausgewählter Kreativitätstechniken (Mix aus analytischen und intuitiven Kreativitätstechniken) und Innovationsmethoden (empathische, inkrementelle und disruptive Innovationsmethoden) an Beispielen aus der Praxis



Zielgruppe: Mitarbeiter v.a. aus den Bereichen Unternehmensführung, Innovationsmanagement, F&E und Produktentwicklung

Referentin: Mag. Anja Ebertz

Freitag	2. April 2021	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 380 zzgl. USt
Samstag	3. April 2021	09:00 – 17:00 Uhr	

M1.4 Entrepreneurship und Geschäftsmodellinnovation | 4 Tage

Ziele:

- Kenntnis der theoretischen Grundlagen und die Charakteristiken von Entrepreneurship und Innovation
- Verständnis über die dynamischen Einflussfaktoren der Innovation und Kenntnis der Beziehungen zwischen Innovation, Entrepreneurship und Kommunikation
- Anwendung der Methoden der Geschäftsmodell-Entwicklung und Bewertung der Ergebnisse
- Ausarbeitung von Ideen über eine Innovationsplattform, Bewertung und Transformation in ein Geschäftsmodell
- Beurteilung und Implementierung praktischer realisierbarer Modelle des Entrepreneurships

Inhalte:

- Grundlagen von Entrepreneurship (Ursprung, Bedeutung, Schlüsselemente)
- Definition des Entrepreneurs (Abgrenzung zu Investor, Manager, Erfinder)
- Entrepreneurship und Innovation als Prozess
- Entrepreneurship als schöpferische Zerstörung
- Unternehmerische Gelegenheiten (Entdeckungs- vs. Entstehungsansatz, Bewertung)
- Innovation und Entrepreneurship (Innovationsprozess, Innovationsmanagement)
- Innovationsforschung und Beispiele aus der Praxis
- Innovationsmanagement und Innovationsprinzipien
- Geschäftsmodell und Geschäftsmodell-Innovationen
- Business Model Canvas
- Entrepreneurial Strategy
- Gründungsfinanzierung, Finanzierungsbesonderheiten von Start-ups
- Businessplan, Finanzplanung, Discovery-driven Planning (DDP)
- Social Entrepreneurship und Sustainability-led Entrepreneurship
- Innovation und Globalisierung
- Corporate Entrepreneurship
- Leistungsdesign, Prototyping und Konzeptentwicklung
- Konzeptentwicklung und -bewertung
- Entrepreneurial Marketing
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
- Praktischer Teil (Geschäftsmodell-Entwicklung in Gruppen)
 - Entwicklung von Innovationsideen über eine Online Innovation Plattform
 - Upload von Geschäftsideen auf die Online-Plattform
 - Selektion der besten Ideen durch die Studierenden
 - Erarbeitung der Geschäftsmodelle in Gruppen für die besten Ideen (Business Model Innovation) mithilfe der Business Model Canvas
 - Präsentation der Business Modelle im Plenum
- Expertenvorträge zum Thema Entrepreneurship und Innovation

Zielgruppe: Mitarbeiter v.a. aus den Bereichen Unternehmensführung, Innovationsmanagement, F&E und Produktentwicklung



Referent: Mag. Walter Schönthaler

Freitag	21. Mai 2021	13:00 – 21:00 Uhr	
Samstag	22. Mai 2021	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	28. Mai 2021	13:00 – 21:00 Uhr	
Samstag	29. Mai 2021	09:00 – 17:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 760 zzgl. USt

1.5 Strategisches Management, Innovationsstrategie & Innovationskultur | 2 Tage

Ziele:

- Die Bedeutung des strategischen Managements erlernen
- Verständnis von Ansätzen und Methoden zur Entwicklung einer Innovationsstrategie erlangen
- Die möglichen Widerstände im Innovationsprozess identifizieren, ihre Ursachen erkennen und mögliche Management-Ansätze im Kontext der eigenen Situation auswählen können
- Verständnis der Elemente einer innovationsorientierten Organisationskultur erlangen und auf die eigene Situation anwenden können
- Einen Rahmen zur Förderung von Initiativen zur Innovation im betrieblichen Alltag gestalten können
- Innovationspromotoren finden, fördern und binden können

Inhalte:

Die Lehrveranstaltung befasst sich mit vier übergeordneten Themen:

- Bedeutung der Unternehmensstrategie im Innovationskontext und Elemente einer Innovationsstrategie
- Barrieren und Widerstände zur Innovation
- Innovationsorientierte Kultur – verstehen und gestalten
- Promotoren als die informellen Elemente einer effektiven Innovationsorganisation

Jeder Bereich wird anhand von Fallbeispielen eingeführt, theoretische Perspektiven werden in Verbindung mit praktischer Evidenz diskutiert und konkrete Umsetzungsmöglichkeiten in der betrieblichen Praxis abgeleitet.

Zielgruppe: Mitarbeiter v.a. aus den Bereichen Unternehmensführung, Innovationsmanagement, F&E und Produktentwicklung

Referent: Univ.-Prof. Dr. Sören Salomo

Freitag	6. September 2019	13:00 – 21:00 Uhr	
Samstag	7. September 2019	09:00 – 17:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 700 zzgl. USt

M1.6 Open Innovation und Crowd Sourcing | 2 Tage

Ziele:

- Formen, Chancen und Herausforderungen von Open Innovation kennenlernen
- Open Innovation Ansätze für unterschiedliche Unternehmen anwenden
- Kennenlernen unterschiedlicher Methoden des Crowdsourcing und ihrer Anwendung entlang des Innovationsprozesses
- Einhergehende Veränderungen im Geschäftsmodell verstehen
- Herausforderungen in der Implementierung von Open Innovation in der Organisation erkennen



Inhalte:

- Arten und Formen von Open Innovation
- Open vs. Closed Innovation
- Open Business Models
- Konkrete Ansätze zur Umsetzung von Open Innovation
- Wisdom of crowds: Möglichkeiten, Formen, Nutzen und Voraussetzungen für Crowdsourcing
- Open Innovation Culture

Zielgruppe: Mitarbeiter v.a. aus den Bereichen Unternehmensführung, Innovationsmanagement, F&E und Produktentwicklung

Referentin: Assoc. Prof. MMag. Dr. Rita Faullant

Freitag	13. September 2019	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 380 zzgl. USt
Samstag	14. September 2019	09:00 – 17:00 Uhr	

M1.7 Innovationsmarketing | 2 Tage

Ziele:

- Kenntnis des Unterschieds zwischen dem Produktmarketing für bestehende Produkte/Dienstleistungen und dem „Innovations-Marketing“ von (komplexen) Innovationen
- Anwendung, Bewertung und Präsentation der gelernten Methoden des Innovationsmarketings in einer praktischen Arbeit

Inhalte:

- Grundlagen des Innovationsmarketings (nach Trommsdorff)
- Competitive Innovation Advantage
- Produktmarketing vs. Innovationsmarketing (Unterschiede in Preispolitik, Kommunikationspolitik, Markttransparenz, Risiko)
- The Innovator's Dilemma / Disruptive Innovations (nach Christensen)
- Marketing für Kunden, die noch nicht existieren
- SWOT-Analyse, Diffusionsmodelle, BCG-Matrix
- Marketingstrategie für Innovationen
- Marketingplan für Innovationen
- Indikatoren zur Messung des Innovationserfolgs
- Produkt-Innovations-Erfolgsforschung
- Marketingprozess für Innovationsmarketing
- Kommunikationsphasen der Innovationsvermarktung
- Market-Pull vs. Technologie-Push
- Phasen des Diffusionsverlaufs
- Strategische Aufgaben des Innovationsmarketings
- Marketing-Mix für Innovationen
- Positionierung, Segmentierung, Targeting
- Marketing 4.0
- Praktischer Teil (Entwicklung eines Marketingkonzepts für eine komplexe Innovation)
 - Briefing für das Innovationsmarketing eines innovativen Produktes/Dienstleistung
 - Ausarbeitung einer Marketingstrategie, eines integrierten Marketingkonzeptes und der Konzeptkommunikation für analoge und digitale Kommunikation in Gruppenarbeit



Zielgruppe: Mitarbeiter v.a. aus den Bereichen Unternehmensführung, Innovationsmanagement, Marketing, F&E und Produktentwicklung

Referent: Mag. Walter Schönthaler

Freitag	20. September 2019	09:00 – 17:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 380 zzgl. USt
Samstag	21. September 2019	09:00 – 17:00 Uhr	

M1.8 Die lernende Organisation | 4 Tage

Ziele:

- Die Bedeutung von Wissen für Unternehmen in post-industriellen Gesellschaften verstehen
- Unterschiedliche Formen und Ebenen des Lernens kennenlernen
- Mechanismen und Rahmenbedingungen des organisationalen Lernens verstehen
- Herausforderungen und Barrieren für organisationales Lernen erkennen und Gestaltung von Maßnahmen

Inhalte:

- Wissen und Lernen
- Absorptive capacity und open innovation
- Fehler und organisationale Erneuerung
- Bedingungen für organisationales Lernen
- Wissensmanagement und Schaffung von neuem Wissen
- Interdependenzen von Kernkompetenzen, dynamische Fähigkeiten und Wissen

Zielgruppe: Mitarbeiter v.a. aus den Bereichen Unternehmensführung, Innovationsmanagement, F&E und Produktentwicklung

Referentin: Assoc. Prof. MMag. Dr. Rita Faullant

Freitag	27. September 2020	09:00 – 17:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 380 zzgl. USt
Samstag	28. September 2020	09:00 – 17:00 Uhr	



Sales Management

M14.1 Verkaufspsychologie | 2 Tage

Ziele:

- Kennenlernen der Grundlagen der Verkaufspsychologie sowie der Menschenkenntnis und Kundentypologien. Erkennen und Nutzen der eigenen Verkaufstalente.

Inhalte:

- Die neun Ebenen der Menschenkenntnis und verkaufpsychologische Grundlagen
- Psychologische, biologische, neurologische und soziologische Typologien von Verkäufern und von Kunden
- Unbewusstes Verkaufen Warum man Menschen auf den ersten Blick gerne etwas abkauft
- Bewusstes Verkaufen Aufbau von Vertrauen und Respekt in der Kunden Beziehung
- Menschenkenntnis: Den Kunden lesen lernen
- Wie wir auf unsere Kunden wirken: Vom ersten bis zum fünften Eindruck

Zielgruppe: Verkaufs- und VertriebsmitarbeiterInnen, TechnikerInnen mit Kundenkontakt, AußendienstmitarbeiterInnen und Verantwortliche aus dem Branchen- und Produktmarketing

Referent: Prof. (FH) Dr. Karl Pinczoliths

Freitag	11. September 2020	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 620 zzgl. USt
Samstag	12. September 2020	09:00 – 17:00 Uhr	

M14.2 Produktverkauf | 2 Tage

Ziele:

- Die Grundlagen des Produktverkaufs kennenlernen. Den Produktverkaufsprozess vom Erstkontakt bis zum Abschluss in konkreten Verkaufssituationen anwenden. Erlernen von technischen und psychologischen Bedarfsanalysen. Einwandbehandlung, Produktpräsentation und Hard- und Softselling Abschlusstechniken.

Inhalte:

- Basierend auf der Sales-Center Methode soll eine Verbesserung des persönlichen Verkaufens durch revolvierend durchgeführte Verkaufsgespräche erfolgen. Die Zielgruppe der Produktkäufer wird analysiert und das Verkaufsgespräch auf Ziel- und Kernaussagen fokussiert. Trainieren Sie aktives Eingehen auf den Kunden und den Umgang mit Einwänden und anderen Störfaktoren. Erlernen der geeigneten Abschlusstechnik im Produktverkauf.

Zielgruppe: Verkaufs- und VertriebsmitarbeiterInnen, TechnikerInnen mit Kundenkontakt, AußendienstmitarbeiterInnen und Verantwortliche aus dem Branchen- und Produktmarketing

Referent: Dr. Marina Pinczoliths

Freitag	2. Oktober 2020	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 560 zzgl. USt
Samstag	3. Oktober 2020	09:00 – 17:00 Uhr	



M14.3 Dienstleistungsverkauf | 2 Tage

Ziele:

- Professionell Dienstleistungen und erklärungsbedürftige Services verkaufen lernen. Durchführung von Situationsanalysen, Problem- und Schwierigkeitsanalysen. Auswirkungsanalysen sowie Nutzenanalysen beim Verkauf unterschiedlicher Dienstleistungen anwenden.

Inhalte:

- Besonderheiten des Dienstleistungsverkaufs
- SPIN-Selling
- Charakteristika technischer und wirtschaftlicher Leistungen in der Verkaufsgesprächsführung
- Erarbeiten von Argumenten und Fragestellungen
- Herausarbeiten von „Pain Points“ und der „Pain Chain“ bei Kunden
- praktischer Einsatz bei realen Verkaufsgesprächen basierend auf der Sales-Center Methode soll eine Verbesserung des persönlichen Verkaufens durch revolvierend durchgeführte Verkaufsgespräche erfolgen. Die Zielgruppe der Verkäufer für Dienstleistungen wird analysiert und das Verkaufsgespräch auf Ziel- und Kernaussagen fokussiert. Trainieren Sie die professionelle Abhaltung von Bedarfsanalysen und von Nutzenargumentationen. Erlernen der Verkäufer- und der Kundenzentrierten Nutzenargumentation.

Zielgruppe: Verkaufs- und VertriebsmitarbeiterInnen, TechnikerInnen mit Kundenkontakt, AußendienstmitarbeiterInnen und Verantwortliche aus dem Branchen- und Produktmarketing

Referent: Prof. (FH) Dr. Karl Pinczoliths

Freitag	16. Oktober 2020	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 620 zzgl. USt
Samstag	17. Oktober 2020	09:00 – 17:00 Uhr	

M14.4 Customer Relationship Management – CRM | 2 Tage

Ziele:

- Erlernen der wichtigsten Elemente des Kundenbeziehungsmanagements. Formen und Einsatzgebiet des CRM kennenlernen. Einsatz und Nutzen von CRM im Unternehmen.

Inhalte:

- Erarbeiten Sie Kundenbindungsmaßnahmen. Wie sehen der Workflow und ein professioneller Vertriebsprozess aus? Wie implementiert man CRM-Werkzeuge im Unternehmen und wie kann man wichtige Kundenanalysedaten daraus gewinnen und einsetzen?
- Der Einsatz von CRM als zur Kundenakquisition, zur Kundenbindung und Kundenentwicklung und zur Steuerung von Vertrieben.
- Implementierung von CRM um Unternehmen sowie Erreichen von Akzeptanz beim Einsatz von CRM.

Zielgruppe: Verkaufs- und VertriebsmitarbeiterInnen, TechnikerInnen mit Kundenkontakt, AußendienstmitarbeiterInnen und Verantwortliche aus dem Branchen- und Produktmarketing

Referent: Dipl. FW Peter Mattausch

Freitag	30. Oktober 2020	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 480 zzgl. USt
Samstag	31. Oktober 2020	09:00 – 17:00 Uhr	



M14.5 Strategische Kundenbetreuung | 2 Tage

Ziele:

- Kennenlernen und Entwicklung von Kundenbetreuungsstrategien für mittlere und große Kunden. Aufbau eines Kundenmanagements im Unternehmen. Den eigenen Kundenstamm analysieren und optimieren. Die wichtigsten Kundenstrategien kennenlernen. Die Elastizität der Kundenbetreuung berechnen.

Inhalte:

- Das St. Galler Key Account System
- Das Miller Heimann Mayor and Large Account System
- Die Zehn Stufen in der Betreuung strategisch wichtiger Kunden. Gewinn und Umsatz steigern durch professionelles Kundenmanagement
- Account Strategien (Major-, Large-, Global-, Key-Account-Management)
- Erlernen eines Beziehungsaufbaus bei Groß-, Schlüssel-, wichtigen - und international tätigen Kunden
- Grundlagen des Lobbyings
- Vertriebliche Organisationsanalyse beim Kunden
- Berechnen und Bewerten der Einflussfaktoren in der Kaufentscheidung
- Berechnen des Kaufentscheidungsfaktors
- Praktische Anwendung und Umsetzung der theoretischen Konzepte und Modelle bei aktuellen berufsfeldspezifischen Problemstellungen anhand einer Key-Account-Studie
- Planen Sie performance- und aktivitätsorientierte Maßnahmen je nach Kundentyp. Lernen Sie, wie man ein Kundenbetreuungsinstrument im Beziehungsprozess implementiert
- Erlernen und üben Sie den Beziehungsaufbau zu Groß-, Schlüssel- und international tätigen Kunden

Zielgruppe: Verkaufs- und VertriebsmitarbeiterInnen, TechnikerInnen mit Kundenkontakt, AußendienstmitarbeiterInnen und Verantwortliche aus dem Branchen- und Produktmarketing

Referent: Dr. Marina Pinczolics

Freitag	20. November 2020	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 560 zzgl. USt
Samstag	21. November 2020	09:00 – 17:00 Uhr	

M14.6 Verkaufssteuerung | 2 Tage

Ziele:

- Erlernen der wichtigsten Elemente der aktivitätsorientierten Verkaufssteuerung. Einfluss der digitalen Transformation auf Reichweiten und Chancen von Verkäufern. Erhöhung der Leistungsfähigkeit der Vertriebsorganisation. Messen und Steuern der Verkaufsleistung in unterschiedlichen Branchen. Grundlagen des Schlagzahlmanagements für Verkäufer und Verkaufsleiter.

Inhalte:

- Die Initiative ergreifen
- Die Reichweite von Verkäufern erhöhen
- Die Schlüsselaktivitäten von Verkäufern bestimmen
- Die Leistung der Verkaufsmannschaft bestimmen und optimieren
- Produktivitätsverbessernde Maßnahmen bei Verkäufern setzen
- Die Produktivitätsarena und die ISO Leistung berechnen
- Leistungsreserven und Leistungslücken von Verkäufern berechnen
- Führungsstrategien und Coaching von Verkäufern

Zielgruppe: Verkaufs- und VertriebsmitarbeiterInnen, TechnikerInnen mit Kundenkontakt, AußendienstmitarbeiterInnen und Verantwortliche aus dem Branchen- und Produktmarketing



Referent: Prof.(FH) Dr. Karl Pinczolits

Freitag	11. Dezember 2020	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 620 zzgl. USt
Samstag	12. Dezember 2020	09:00 – 17:00 Uhr	

M16.1 Reklamations- und Beschwerdekultur | 2 Tage

Ziele:

- Den professionellen Umgang mit Klärungen, Reklamationen und Beschwerden erlernen. Beschwerden deeskalieren und professionelle Kundenbetreuung.

Inhalte:

- Wirkungsweise der Aktivierungstheorie und der Theorie der Schwachen Signale
- Was sind die Ursachen von Reklamationen
- Die Psychologie der Reklamationen und die häufigsten Reklamationsarten
- Zornkurve verstehen und Deeskalationsstrategien erlernen
- Die eigene Selbstsicherheit und die Wertschätzung von Kunden bei Reklamationen
- Verhaltensweisen bei unterschiedlichsten Reklamationen und Beschwerden
- Positive Zukunft gestalten und Schadensbegrenzung bei Reklamationen und Beschwerden
- Wie funktioniert ein erfolgreiches Beschwerdemanagement
- Analysieren und Beheben von Beschwerden in der Organisation
- Bedeutung der Reklamations- und Beschwerdekultur für den Vertrieb

Zielgruppe: Verkaufs- und VertriebsmitarbeiterInnen, TechnikerInnen mit Kundenkontakt, AußendienstmitarbeiterInnen und Verantwortliche aus dem Branchen- und Produktmarketing

Referent: Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolits

Freitag	19. Februar 2021	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 620 zzgl. USt
Samstag	20. Februar 2021	09:00 – 17:00 Uhr	

M16.2 Verkaufsplanung/Zeitmanagement/Selbststeuerung | 2 Tage

Ziele:

- Planungs -und Steuerungsmethoden für Verkäufer und Vertriebsorganisationen kennenlernen
- Umgang mit Projekt- und Prozessorientierten Planungs -und Steuerungswerkzeugen

Inhalte:

- Die wichtigsten Methoden der Planung und Steuerung im Vertrieb kennenlernen
- Progressive und Retrograde Vertriebsplanungssysteme
- Strategische Lücken berechnen, Forecasting Werkzeuge, Verkaufstrichter und Sales Pipelines, und Schlagfolgemanagement
- Trivialcontrolling im Verkauf
- Auftrags- und ressourcenoptimierte Projektsteuerung, Angebots und Auftragseingangssteuerung
- Arbeiten mit Sales Funnel, Speed-Controllern und Trimmern
- Metriken zur Selbststeuerung von Verkäufern
- Selbstorganisation, Steuerung einer optimalen Angebotslegung und Kalkulation



Zielgruppe: Verkaufs- und VertriebsmitarbeiterInnen, TechnikerInnen mit Kundenkontakt, AußendienstmitarbeiterInnen und Verantwortliche aus dem Branchen- und Produktmarketing

Referent: Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolit

Freitag	23. Februar 2021	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 620 zzgl. USt
Samstag	24. Februar 2021	09:00 – 17:00 Uhr	

M16.3 Beratungs- und Expertenverkauf | 2 Tage

Ziele:

- Beratende Verkaufsgespräche durchführen. Der Berater als Problemerkennner und Lösungsanbieter.
- Der Verkäufer als Experte im Verkaufsgespräch. Der Verkäufer bringt neue Ansätze und Perspektiven und leitet Umdenkprozesse ein.

Inhalte:

- Gesprächsführung im Beratungsgespräch in Verkauf
- Das „klassische Beratungsgespräch“
- Der „Expert Selling“ Ansatz- Sagen statt fragen
- Der „Challenger Ansatz“ Den Kunden herausfordern und das Gespräch lenken
- Basierend auf der Sales-Center Methode soll eine Verbesserung des persönlichen Verkaufens durch revolvierend durchgeführte Verkaufsgespräche erfolgen.
- Aktivierungs- und Belastungsprofile werden erstellt

Zielgruppe: Verkaufs- und VertriebsmitarbeiterInnen, TechnikerInnen mit Kundenkontakt, AußendienstmitarbeiterInnen und Verantwortliche aus dem Branchen- und Produktmarketing

Referent: Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolit

Freitag	7. Mai 2021	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 620 zzgl. USt
Samstag	8. Mai 2021	09:00 – 17:00 Uhr	

M16.4 Erfolgreich Preisverhandlungen führen | 2 Tage

Ziele:

- Erfolgreiche Preisverhandlungen mit Einkäufern und Unternehmern führen

Inhalte:

Die zehn Schritte der Preisverhandlung

- Anwendung der verschiedenen Gesprächstechniken in Rollenspielen bei einer professionellen Angebotspräsentation bzw. bei Preisverhandlungen
- Preisausgleichsgespräch mit Deckungsbeitragshebelung
- praktischer Einsatz bei realen Verkaufsgesprächen
- Einsatzmöglichkeiten der wichtigsten Abschlusstechniken im Preisgespräch
- Was sind die Schlüsselkompetenzen für eine erfolgreiche Preisverhandlung
- Umgang mit Niederlagen im Preisgespräch.

Zielgruppe: Verkaufs- und VertriebsmitarbeiterInnen, TechnikerInnen mit Kundenkontakt, AußendienstmitarbeiterInnen und Verantwortliche aus dem Branchen- und Produktmarketing

Referent: Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolit



Freitag	11. Juni 2021	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 620 zzgl. USt
Samstag	12. Juni 2021	09:00 – 17:00 Uhr	

M16.6 Verkaufen an eine Gruppe von Top Führungskräften | 2 Tage

Ziele:

- Gesprächsführung mit Top Führungskräften. Erlernen und durchführen einer Top Management Verkaufspräsentation (Geschäftsführer oder Vorstandspräsentation)

Inhalte:

- Die wichtigsten Grundregeln des Verkaufens vor mehreren Führungskräften
- Kontaktaufnahme bei Top Führungskräften
- Top Line und Bottom line Gesprächsansätze für Führungskräfte erlernen
- Erstellen von Exeutive summaries und Vorstandsvorlagen
- Anwendung der verschiedenen Gesprächstechniken bei Top Führungskräften, als auch Vorstandspräsentationen bei Top Entscheidern, als auch bei internationalen Gesprächspartnern
- Erarbeiten von adäquaten Vorstandspräsentationen sowohl im nationalen als auch internationalen Bereich
- Abhaltung einer Vorstandspräsentation
- Umgang mit unterschiedlichen Interessensgruppen im Top Management

Zielgruppe: Verkaufs- und VertriebsmitarbeiterInnen, TechnikerInnen mit Kundenkontakt, AußendienstmitarbeiterInnen und Verantwortliche aus dem Branchen- und Produktmarketing

Referent: Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolits

Freitag	25. Juni 2021	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 620 zzgl. USt
Samstag	26. Juni 2021	09:00 – 17:00 Uhr	

M17.2 Strategisches Sales Management | 2 Tage

Ziele:

- Überblick über die Möglichkeiten zur Steuerung und Planung des Vertriebs bzw. des Verkaufs in strategischer Hinsicht zu geben. Sie erlernen professionelles Vertriebsmanagement, welches von der Kundenstrategie über die Marktstrategie zur Verkaufsstrategie reicht. Die Teilnehmer/innen erkennen, mit welchen Strategien die größten Erfolge beim Kunden erzielt werden können, und welche Strategien generell zielführend sind.

Inhalte:

- Besonderheiten der verschiedenen Vertriebsstrategien, Kundenstrategien, Markt- und Kanalstrategien, Wachstumsstrategien, Preisstrategien und Produktstrategien
- Besonderheiten der Vertriebssteuerung bei unterschiedlichen Produkten und Dienstleistungen
- Implementierung von möglichen sektoralen (B-to-B) Vertriebsstrategien, die ein Unternehmen vom Reaktivvertrieb zum optimierten Vertrieb führen
- Langfristige Zielsetzungen durch Ableiten von Teilzielen
- Zielvereinbarungsprozesse mit Verkäufer/innen
- Konzeption von Kundenentwicklungsstrategien und Kundenbetreuungsstrategien
- Ausgabenkontrolle



- Compensation Plans – Entlohnungsformen
- Motivation im Vertrieb

Zielgruppe: Verkaufs- und VertriebsmitarbeiterInnen, TechnikerInnen mit Kundenkontakt, AußendienstmitarbeiterInnen und Verantwortliche aus dem Branchen- und Produktmarketing

Referent: Prof.(FH) Dr. Karl Pinczolics

Freitag	8. November 2021	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	9. November 2021	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 620 zzgl. USt

M17.3 Operatives Sales Management | 2 Tage

Ziele:

- Ziel ist es Werkzeuge und Methoden im operativen Vertriebsmanagement zu vermitteln. Die sollen detaillierte Kenntnisse über die Methoden, Techniken und Werkzeuge der aktivitäts- und potentialorientierten Vertriebs- und Verkaufsteuerung erlernen und können diese in der Praxis entsprechend in der jeweiligen Vertriebsorganisation einsetzen.

Inhalte:

- Implementierung von Vertriebscontrolling unabhängig von Größe und Art der Verkaufsorganisation
- Aufbau eines Marktdrucks bei den Zielgruppen durch potentialorientierte, aktivitätsorientierte und chancenorientierte Vertriebssteuerung
- Retrograde Zielvisualisierung und Fixsternziele für die Verkaufsmannschaft
- Kalkulation der Produkt-Markt-Matrix, des Forecasts (strategischen Lücke) als auch der Produktivitätsarena mit der Leistungslücke
- Alters- und Lebensstrukturanalysen für technische Produkte und Dienstleistungen, sowie Bewertung der jeweiligen Kunden
- Bearbeiten und Erstellen von Ausschreibungen (Storyboarding) als auch Angebotslegung
- Pricingbeispiele durch Darstellen der Wirkung von verschiedenen Preisstrategien
- Werkzeuge des Global Account managements

Zielgruppe: Verkaufs- und VertriebsmitarbeiterInnen, TechnikerInnen mit Kundenkontakt, AußendienstmitarbeiterInnen und Verantwortliche aus dem Branchen- und Produktmarketing

Referent: Prof.(FH) Dr. Karl Pinczolics

Freitag	22. November 2021	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	23. November 2021	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 620 zzgl. USt



Technologie

M3.1 Grundlagen des Technologiemanagement | 2 Tage

Lernziele:

- Grundlegende Zusammenhänge und Erklärungsansätze des Technologiemanagements verstehen lernen
- Den Prozess der Entstehung und Verbreitung von Technologien verstehen können
- Aktivitäten des Technologiemanagement in den Gesamtrahmen der Unternehmensführung einordnen können
- Verständnis von Modellen und Methoden zur Entwicklung und Einführung von Technologiestrategien
- Unterscheidung verschiedener Dimensionen der Technologiestrategie
- Verständnis von Fragestellungen im Zusammenhang mit Technologieentscheidungen
- Bewertung von Technologien
- Anwendung von Methoden der Technologiebewertung

Lerninhalte:

- Einführung in das Technologiemanagement
- Dimensionen und Elemente des Technologiemanagement
- Klassifikation von Technologien
- Technologielebenszyklusmodelle
- Diffusion von Technologien
- Prozesse des Technologiemanagement (Technologiefrüherkennung, strategische Analyse, Technologieplanung, Technologierealisierung, Technologieverwertung, Technologieschutz)
- Einführung in das Strategische Management
- Technologiestrategische Modelle
- Dimension der Technologiestrategie (Technologieauswahl, Technologische Leistungsfähigkeit, Technologiequelle,
- Technologietiming, Technologieverwertung)
- Trilogie der Technologieorientierten Fragen
- Technologiebewertung, Bewertungsmodelle und Bewertungsmethoden für Technologien
- Technologietransfer

Zielgruppe: Mitarbeiter v.a. aus den Bereichen Unternehmensführung, Innovationsmanagement, F&E und Produktentwicklung

Referent: Univ.-Prof. DI Dr. Stefan Vorbach

Freitag	11. Oktober 2020	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	12. Oktober 2020	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 380 zzgl. USt



M3.2 Technologiescouting und -früherkennung/Risikomanagement | 2 Tage

Lernziele:

- Überblick über Grundlagen und Einsatz von Methoden zur Technologiefrüherkennung gewinnen
- Strategic Intent, Technology-Push und Market-Pull definieren und interpretieren können
- Methoden der Technologievorschau auswählen und anwenden können
- Bewertung und Methoden zur Minimierung von Risiken in Innovationsprojekten beherrschen
- die Begriffe und den Sinn von Technologieplanung und des Technologie-Roadmappings kennenlernen und verstehen
- den Ablauf eines Technologie-Roadmapping-Projektes kennenlernen und verstehen
- den Inhalt und die Zielsetzungen der Szenariotechnik verstehen
- das Konzept der S-Kurven verstehen u. Produkte sowie Technologien grob zu Phasen der S-Kurve zuordnen können
- TRIZ – Grundlagen

Lerninhalte:

- Strategische Ausrichtung für das Technologiemanagement
- Umgang mit Trends, Prognosen und Szenarien
- Praxiserprobte Methoden zur Technologievorschau
- Bewertung und Controlling von Ergebnissen
- Begriffsdiskussion: Technologie-Roadmapping /Technologie-Planung
- Methoden der Technologie Früherkennung und Zukunftsforschung
- Ablauf und Beispiel einer Szenariotechnik
- Konzept der S-Kurven und Positionierungsmodelle
- Technologie-Roadmapping & TRIZ / Systematic Innovation: Nutzung von Entwicklungsgesetzen und –mustern technischer Systeme
- Risikomanagement in Innovationsprojekten

Zielgruppe: Mitarbeiter v.a. aus den Bereichen Innovationsmanagement, F&E und Produktentwicklung

Referent: Dr. Gerhard Drexler, MBA

Freitag	08. November 2019	13:00 – 21:00 Uhr	
Samstag	09. November 2019	09:00 – 17:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 380 zzgl. USt

M3.3 Patent- und IPR Management/ Patentrecherchen – Übungen | 2 Tage

Lernziele:

- Bedeutung des Managements von geistigem Eigentum
- Struktur und Inhalte von Patenten verstehen
- Methoden der Patentsuche anwenden
- Betriebliche Aspekte des Managements von Patenten und Lizenzen kennen lernen
- Die Teilnehmer können branchenrelevante Patente recherchieren, interpretieren und bewerten
- Auswirkungen rechtlicher und technologischer Aspekte von Patenten können erkannt und entsprechend bearbeitet werden



Lerninhalte:

- Identifizierung neuer Technologien mittels Patentrecherche
- Erfindung – Patent – Innovation
- Lebenszyklus von Patenten
- Aufbau und Interpretation von Patenten
- Patentverletzung – Patentumgehung – Produktpiraterie
- Gruppenarbeiten mit Schwerpunkt klassische Patentrecherche, Lesen von Patenten, Erkennen von Patentverletzungen, moderne Methoden zur Patentsuche und Patentbewertung
- Diskussion betrieblich relevanter Themen der Teilnehmer

Zielgruppe: Mitarbeiter v.a. aus den Bereichen Unternehmensführung, Innovationsmanagement, F&E und Produktentwicklung

Referent: Dr. Gerhard Drexler, MBA

Freitag	29. November 2019	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 380 zzgl. USt
Samstag	30. November 2019	09:00 – 17:00 Uhr	

M3.4 Technologien der digitalen Transformation | 2 Tage

Lernziele:

- Kennenlernen von neuen Technologien vor dem Hintergrund der digitalen Transformation

Lerninhalte:

- Begriffsdefinition und Abgrenzung “Digitale Transformation”
- Vorstellung ausgewählter Technologien/Trends, wie bspw.
 - Blockchain
 - Mixed Reality (AR, VR)
 - Wearable Computing
 - Big Data
 - New Work
- Diskussion und Analyse verschiedener Beispiele zu digitalen Geschäftsmodellen (Gruppenarbeiten)
- Reflexion möglicher Auswirkungen der Technologien auf die eigene Branche (Gruppenarbeiten)

Zielgruppe: Mitarbeiter v.a. aus den Bereichen Unternehmensführung, Innovationsmanagement, F&E und Produktentwicklung

Referent: Ing. DI (FH) Roland Wiesmair, MSc

Freitag	24. Jänner 2020	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 380 zzgl. USt
Samstag	25. Jänner 2020	09:00 – 17:00 Uhr	



Best Innovation Practices

M4 Best Innovation Practices | 2 Tage

Lernziele:

- Erfahrungsaustausch mit erfolgreichen Managern und Führungskräften von österreichischen Innovationsleader-Unternehmen

Lerninhalte:

Unternehmensbesuche bei ausgewählten Firmen,
Vorträge und Diskussionen zu den Themen:

- Entrepreneurship
- Trendscouting
- Marktforschung
- Innovationsmanagement
- Ideenmanagement
- Innovationsstrategie
- Corporate Venturing
- Digitale Technologien

Zielgruppe: Mitarbeiter v.a. aus den Bereichen Unternehmensführung, Innovationsmanagement, F&E und Produktentwicklung

Referent: Angela Peham, MBA

Freitag	21. November 2019	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	16. Jänner 2020	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 225 zzgl. USt



Wirtschaft

M6.1 Wirtschaftliche Kompetenz I | 6 Tage

Lernziele:

Lernziel des Moduls ist es, Wissen zu wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und rechtlichen Grundlagen zu vermitteln, innerhalb derer Unternehmen tätig sind. Rechnungswesen und Controlling sind in diesem Zusammenhang entscheidende Aspekte, um den wirtschaftlichen Erfolg zu definieren und nach außen zu kommunizieren.

Lerninhalte:

- Gewinn & Verlustrechnung/Bilanz
- Kostenrechnung und Kalkulation
- Investitionsrechnung und Finanzierung

Zielgruppe: Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen

Referent: Mag. Simone Trost

Freitag	27. November 2020	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	28. November 2020	09:00 – 17:00 Uhr
Freitag	15. Jänner 2021	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	16. Jänner 2021	09:00 – 17:00 Uhr
Freitag	29. Jänner 2021	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	30. Jänner 2021	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 1.140 zzgl. USt

M6.2 Wirtschaftliche Kompetenz II | 10 Tage

Lernziele:

Lernziel des Moduls ist es, den wirtschaftlichen Erfolg von Unternehmen zu definieren und nach außen zu kommunizieren, Rechnungswesen und Controlling sind in diesem Zusammenhang entscheidende Aspekte. Methodenkompetenz zur Entscheidungsfindung und der praktische Zugang durch Businessplanning und Simulation eines Unternehmens runden dies ab.

Lerninhalte:

- Controlling
- Rechtsformen und Unternehmensrecht
- Mikro-/Makroökonomie
- Business-Planning
- Unternehmensplanspiel (Simulation)

Zielgruppe: Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen

Referent: Ing. Mag. (FH) Erwin Graf und Mag. (FH) Dr. Judith Klamert-Schmid



Freitag	5. März 2021	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	6. März 2021	09:00 – 17:00 Uhr
Freitag	26. März 2021	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	27. März 2021	09:00 – 17:00 Uhr
Freitag	7. Mai 2021	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	8. Mai 2021	09:00 – 17:00 Uhr
Freitag	21. Mai 2021	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	22. Mai 2022	09:00 – 17:00 Uhr
Freitag	11. Juni 2021	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	12. Juni 2021	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 1.900 zzgl. USt

Management und Führung

M5.1 Prozessmanagement | 4 Tage

Lernziele:

- Zentrale Konzepte der Kunden- und Prozessorientierung kennen lernen, den Prozesslebenszyklus verstehen
- Die Schritte zum Aufbau und zur Optimierung eines Prozessmanagement-Systems erlernen

Lerninhalte:

- Kundenorientierung & Prozessorientierung, Kunden- & Prozessbegriff
- Organisationsformen und Prozessmanagement, Prozessmodell, Nutzen von Prozessmanagement
- Prozesslandkarte als Visitenkarte des Prozessmanagement-Systems
- Ebenenmodell als Ordnungselement, Prozesslebenszyklus
- Prozessdefinition mittels der 4-Schritte-Methodik, Prozess identifizieren und abgrenzen
- Prozesse analysieren, Visualisierung von Prozessen
- Methoden zur Analyse von Ist-Prozessen, Wertschöpfungsanalyse, FMEA
- Kundenkontaktstellenanalyse, Schnittstellenanalyse
- 7-M-Methode, Problem- und Ursachenanalyse, Liste – Verbesserungspotenziale
- Soll-Prozesse konzeptionieren und Prozess definieren, Soll-Prozesse realisieren
- Rollen im Prozessmanagement, Erfolgsfaktoren im Prozessmanagement

Zielgruppe: Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen

Referent: DI Michael Korner

Freitag	25 September 2020	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	26. September 2020	09:00 – 17:00 Uhr
Freitag	9. Oktober 2020	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	10. Oktober 2020	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 760 zzgl. USt



M5.2 Managementgrundlagen | 2 Tage

Lernziele:

- Den schon bekannten Prozesslebenszyklus um strategische Aspekte der Unternehmensführung und -steuerung
- erweitert verstehen
- Die normative, strategische und operative Ebene und ihre unterschiedlichen Ansprüche an das Management und
- die Führung kennen lernen
- Verschiedene Modelle der Aufbau- und Ablauforganisation hinsichtlich ihrer Vor- und Nachteile sowie
- Voraussetzungen aufarbeiten
- Das 3-Phasenmodell der Veränderung verstehen
- Veränderungen bewusst steuern können
- Motivation und Verhalten der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter berücksichtigen können

Lerninhalte:

- Einführung und Grundlagen
- Management und strategisches Management
- Führung
- Normative – strategische – operative Ebene
- Klassische Theorie der Aufbau- und Ablauforganisation
- Intensität der Prozessorientierung
- Strategieverfolgungswerkzeug Balanced Scorecard
- Möglichkeiten der Gestaltung von organisatorischen Strukturen
- 3 Phasenmodell der Veränderung
- Motivation und Verhalten

Zielgruppe: Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen

Referent: DI Michael Korner

Freitag	22. Jänner 2021	13:00 – 21:00 Uhr	
Samstag	23. Jänner 2021	09:00 – 17:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 380 zzgl. USt

M5.3 Requirements Engineering & Projektmanagement | 4 Tage

Lernziele:

- Die Lehrveranstaltung vermittelt Fähigkeiten zur selbstständigen Abwicklung und erfolgreichen Durchführung von Projekten (einschließlich Forschungs- und Entwicklungsprojekten mit vorwiegend probabilistischen Charakter), und wird ergänzt mit dem dazu notwendigen Wissen über die anzuwendenden Methoden und Werkzeuge, verbunden mit sozialen Voraussetzungen zur effizienten Bewältigung der Aufgaben eines Projektleiters insbesondere in Zusammenarbeit mit dem Projektteam sowie den Projektumwelten.

Lerninhalte:

- Grundlagen
- Funktionelle und institutionelle Aspekte sowie Begrifflichkeiten und Ziele des Projektmanagements
- Differenzierung Programme, Projekt und Projektarten
- Werkzeuge zur Projektplanung und -abwicklung (Projektstrukturplan, -ressourcenplan, -terminplan, Kostenplan)
- Projektorientierte Unternehmensführung
- Projektmanagement als Führungskonzept



- Projektorganisation
- Projektphasen
- Anforderungen an Projektleiter und Teammitglieder
- Bildung und Führung von Projektteams
- Projektsteuerung und -controlling
- Projektmarketing

Zielgruppe: Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen

Referent: DI Michael Korner

Freitag	13. November 2020	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	14. November 2020	09:00 – 17:00 Uhr
Freitag	4. Dezember 2020	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	5. Dezember 2020	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 760 zzgl. USt

M5.4 Human Ressource Management | 2 Tage

Lernziele:

- Human Resource Management (HRM) nimmt in modernen Unternehmen eine wesentliche strategische Rolle ein, die weit über das Administrative hinausgeht. In diesem Modul lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Möglichkeiten, wie HRM effizient in die Organisation eingebunden werden kann kennen. Dabei spielt sowohl die aufbauorganisatorische, als auch die ablauforganisatorische Lösung eine wichtige Rolle.
- HRM Prozesse werden als Teil des Prozessnetzwerks im Unternehmen vermittelt. In vielen Branchen müssen zusätzlich normative Forderungen erfüllt werden. Diese heute bereits selbstverständlichen Herausforderungen werden effizient in der Organisation berücksichtigt. Beispiele und Lösungen dazu werden im Modul erarbeitet.
- Durch Mitarbeiter- sowie Teamgespräche kann HRM einen wesentlichen Beitrag zur Mitarbeiterzufriedenheit leisten. Ein Blick in das ganzheitliche Systemkonzept sowie die Teamentwicklung rundet dieses Modul für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ab.

Lerninhalte:

- Verankerung des HRM in der Organisation
- Aufgaben des HRM bei der Organisationsentwicklung
 - > Personalmanagement versus Personaladministration
 - > Rollenkonzepte
 - > Stellenkonzepte
- Eingliederung der HRM Prozesse in die Prozesslandkarte des Unternehmens
- Wesentliche HRM-Prozesse
 - > Mitarbeiter rekrutieren
 - > Mitarbeiter einstellen
 - > Mitarbeiter entwickeln
 - > Personalbedarfe planen
- Kennzahlen im HRM
- Normative Grundlagen aus der ISO 9001 für HRM
 - > Interpretation der Norm
 - > Umsetzung der Normforderungen
- Strategischerer Beitrag von HRM – Blick in die Potentialperspektive der Balanced Score Card
- Mitarbeitergespräch
- Aufbau eines Mitarbeitergespräch
- Verbindung von strategischen Zielen zu Mitarbeiterzielen
- Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit durch HRM



- Mitwirkung von HRM bei den Veränderungen im Unternehmen
- Ganzheitliches Systemkonzept des Unternehmens
- Teambildung

Zielgruppe: Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen

Referent: DI Michael Korner

Freitag	16. April 2021	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 380 zzgl. USt
Samstag	17. April 2021	09:00 – 17:00 Uhr	

Produktionsmanagement

M9.1 Produktionsmanagement | 4 Tage

Die Anforderungen an das Management einer modernen Industrieproduktion sollen praxisnah vermittelt werden, insbesondere auch Trends und zukünftige Entwicklungen. Abgeleitet aus den Anforderungen wird das Profil eines Produktionsleiters/einer Produktionsleiterin beleuchtet.

Lernziele:

- Kenntnis der Grundlagen in der Produktion und des Produktionsmanagements (Aufgaben, Ziele, Kennzahlen)
- Verständnis der Aufgaben der Produktionsplanung (Strategisch, Operativ, Taktisch)
- Kenntnis der Aufgaben und Herausforderungen einer Produktionsführungskraft
- Verständnis der strategischen Managementaufgaben in der Produktion (Planen, Organisieren, Umsetzung und Kontrolle) und kann diese in die Praxis umsetzen.
- Erkennen und verstehen der Zusammenhänge von Mitarbeiterführung, -entwicklung, Changemanagement für eine erfolgreiche Führung und Weiterentwicklung einer Produktion.
- Kenntnis und Anwendung ausgewählter Führungsmethoden, Instrumente der Mitarbeiter – und Organisationsentwicklung
- Kennen und verstehen ausgewählte Lean Konzepte zur Weiterentwicklung der Produktionsorganisation
- Kennen die aktuellen Herausforderungen und Trends der Produktion
- Können Probleme in der Produktion strukturiert anhand der 8D Methode lösen.

Lerninhalte:

- Grundlagen und Einführung Produktionswirtschaft
- Aufgaben Produktionsmanagement (strategisch, taktische und operative Produktionsplanung)
- Kernaufgaben des Strategischen Managements mit Fokus Produktion
- Produktionsorganisation
- Organisationsentwicklung und Change-Management in der Produktion
- Mitarbeiterführung und -entwicklung in der Produktion
- Lean Ansätze zur Produktionsweiterentwicklung (5S, KVP, TPM, 8D)
- Aktuelle Herausforderung und zukünftige Trends (Komplexitätsmanagement, Mass Customization, Industrie 4.0), Arbeitssicherheit, Umweltschutz und Nachhaltigkeit in der Produktion

Zielgruppe: Unternehmensführung und Projektmanager insbesondere aus den Bereichen Produktion, Logistik und Warenwirtschaft

Referentin: DI (FH) Sandra Wildeis, MTD



Freitag	2. Oktober 2020	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 760 zzgl. USt
Samstag	3. Oktober 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	16. Oktober 2020	13:00 – 21:00 Uhr	
Samstag	17. Oktober 2020	09:00 – 17:00 Uhr	

M9.2 Innovative Technologien der digitalen Transformation | 2 Tage

Lernziele:

- Titel: „Forum Technologie und Innovation“
- Schwerpunkt 2020: Künstliche Intelligenz - Shaping the Future

Lerninhalte:

- Titel: „Forum Technologie und Innovation“
- Weitere Informationen folgen

Zielgruppe: Unternehmensführung und Projektmanager insbesondere aus den Bereichen Produktion, Logistik und Warenwirtschaft

Referent: DI Dr.techn. Franz Fidler und viele weitere Referenten

Donnerstag	10. September 2020	09:00 – 17:00 Uhr	Teilnahmegebühr: ca. € 570 zzgl. USt
Freitag	11. September	09:00 – 17:00 Uhr	

M9.3 Lean Management in der Produktion - kompakt | 4 Tage

Lernziele:

- Wie gut läuft die Produktion? Welche Bearbeitungsschritte hat ein bestimmtes Fertigprodukt durchlaufen? – Auf den ersten Blick einfache Fragen, die sich aber oft nicht so einfach beantworten lassen.
- Nach einer Einführung in die allgemeinen Ziele des Lean Production Management wird aus der Vielzahl an Handlungsfeldern der Bereich „Transparenz“ hervorgehoben. Ziel sollte sein, die Effizienz der Produktion messbar zu machen und die entstehenden Kennzahlen offen an Mitarbeiter und Stakeholder zu kommunizieren. Es wird an Hand von OEE (Overall Equipment Effectiveness) dargestellt, welche Faktoren Einfluss auf die Performance der Produktion haben und wie sie gemessen werden können. Moderne Ansätze des Informationsmanagements zur lückenlosen Überwachung des Produktionsgeschehens und des Produktflusses (Track&Trace) auch im Sinne immer strenger werdender Nachweispflichten der Hersteller werden behandelt.

Lerninhalte:

- Grundlagen Lean Production
- Ziele der Lean Production
- Vermeidung von Verschwendung, Arten der Verschwendung
- Transparenz in der Produktion
- OEE als Beispiel – Kennzahl – Nutzen und Grenzen einer einzelnen Kennzahl
- Automatische/manuelle Datenerfassung in der Produktion
- Rückverfolgbarkeit/Track&Trace
- Möglichkeiten der Visualisierung von Produktionskennzahlen
- Papierlose Fertigung



Zielgruppe: Unternehmensführung und Projektmanager insbesondere aus den Bereichen Produktion, Logistik und Warenwirtschaft

Referentin: DI (FH) Sandra Wildeis, MTD

Freitag	20. November 2020	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	21. November 2020	09:00 – 17:00 Uhr
Freitag	11. Dezember 2020	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	12. Dezember 2020	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 760 zzgl. USt

M9.4 Produktionsplanung & Produktionslogistik | 6 Tage

Lernziele:

- Prozess der Auftragsabwicklung und Produktentwicklung verstehen und Prozessoptimierungen in der betrieblichen Praxis vornehmen können
- Verständnis der Arbeitssystemplanung und Arbeitsablaufplanung (Aufgaben der AV) – Automatisierungspotentiale im Fertigungsfluss erkennen und verbessern können
- Management von Investitionsprojekten: Rasche Einführung neuer Produkte/neuer Produktionssysteme in die Produktion
- Verstehen von Produktdatenmanagement/Generierung Stammdaten
- Organisatorische Verantwortlichkeiten und Schnittstellen zu Engineering/Verkauf/Produktion kennen und verstehen
- Kennen der gängigen Verfahren der Produktionsplanungs- und -steuerungsmethoden (Grob-, Feinplanung, Werkstattprogramm)
- Verständnis von IT-unterstützten Produktionsplanungsabläufen (ERP/PPS/MRP Systeme)
- Wesen von BDE, MDE Systeme verstehen und Überleitung in das Produktionscontrolling

Lerninhalte:

- Prozess der Auftragsabwicklung
- Prozess der Produktentwicklung
- Arbeitssystemplanung – Automatisierungspotentiale im Fertigungsfluss
- Arbeitsablaufplanung
- Management von Investitionsprojekten - Rasche Einführung neuer Produkte/neuer Produktionssysteme in die Produktion
- Produktdatenmanagement/Generierung Stammdaten
- Organisatorische Verantwortlichkeiten und Schnittstellen zu Engineering/Verkauf/Produktion
- Produktionsgrobplanung und -feinplanung/Reihenfolgebildung an der Anlage
- IT Systeme für ERP/PPS – BDE/MDE – Planungsalgorithmen und Feinplanungssysteme
- Überleitung in das Produktionscontrolling

Zielgruppe: Unternehmensführung und Projektmanager insbesondere aus den Bereichen Produktion, Logistik und Warenwirtschaft

Referentin: DI (FH) Sandra Wildeis, MTD

Freitag	19. Februar 2021	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	20. Februar 2021	09:00 – 17:00 Uhr
Freitag	19. März 2021	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	20. März 2021	09:00 – 17:00 Uhr
Freitag	23. April 2021	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	24. April 2021	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 1.140 zzgl. USt



M9.5 Angewandte Statistik im Qualitätsmanagement | 2 Tage

Lernziele:

- Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen Methoden, um Daten sammeln, aufbereiten, tabellarisch und grafisch darstellen und interpretieren zu können. Dabei begreifen sie Statistik als ein für Organisation, Planung, Verwaltung und Entscheidungsfindung notwendiges Instrument. Das Fach soll einen Einblick in die Bedeutung der Statistik sowie ihrer analytischen Verfahren in Verbindung mit dem Fachgebiet geben. In einem ersten Teil zeigt sie die praktische Anwendung und Relevanz statistischer Erhebungen sowie ihre Interpretation in unterschiedlichen Anwendungsbereichen eines Unternehmens. In einem zweiten Teil werden die formalen Grundmethoden der Statistik vorgestellt, formal erläutert und durch praktische Anwendungen geübt.

Lerninhalte:

- Grundlagen für die Prüfung am Produkt
- Qualitätsmerkmale und Charakterisierung von Fehlern
- Geistige Väter der angewandten Statistik
- Deskriptive Statistik
- Pareto Diagramm
- Histogramm
- Häufigkeit und Wahrscheinlichkeit
- Statistische Kennwerte
- Stichproben
- Binominalverteilung
- Poisson Verteilung
- Normalverteilung
- Qualitätsregelarten
- Fähigkeitsindizes

Zielgruppe: Unternehmensführung und Projektmanager insbesondere aus den Bereichen Produktion, Logistik und Warenwirtschaft

Referent: Dr. Georg Gutenbrunner

Freitag	28. Mai 2021	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 380 zzgl. USt
Samstag	29. Mai 2021	09:00 – 17:00 Uhr	

LP1 Lean Production 1 – die wesentlichen Elemente und deren Zusammenspiel

Lernziele:

- Die Teilnehmer kennen die mit Lean Production in Zusammenhang stehenden Denkweisen, Zielsetzungen und Methoden. Außerdem erkennen sie die durch Digitalisierung entstehenden Möglichkeiten in Bezug auf die Optimierung ihrer Prozesse. Sie werden motiviert, den Verbesserungsprozess in ihrem Unternehmen aktiv zu fördern und voranzutreiben.

Lerninhalte:

- Lean Enterprise – Ziele, Prinzipien, Erfolgsfaktoren
- Wertschöpfung und Verschwendung
- Arbeitsplatzoptimierung mit 5S
- SMED – Werkzeug zur Optimierung von Rüstprozessen
- Analyse der Anlagenutzung (OEE)
- Wertstrom im Produktionsprozess



- Fehlhandlungssichere Produkte und Prozesse (Poka Yoke)
- Visualisierung in der Produktion
- Systemisches Problemlösen im Team
- Arbeiten in Verbesserungsteams
- Industrie 4.0-Praxisbeispiele mit konkretem Nutzen

Zielgruppe: Operative Führungskräfte wie Gruppen-, Team-, Abteilungs- oder Schichtleiter sowie Meister

Referent: DI (FH) Gernot Schieg, MSc

Donnerstag	16. Jänner 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	17. Jänner 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Donnerstag	13. Februar 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	14. Februar 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Donnerstag	19. März 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	20. März 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	10. April 2020 (Prüfung)	09:00 – 17:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 1.720 zzgl. USt

LP2 Lean Production 2 – Werkzeuge zur Produkt- und Prozessoptimierung

Lernziele:

- Die Teilnehmer lernen eine gezielte Auswahl an Methoden und Werkzeugen zur Produkt- und Prozessoptimierung kennen und werden in die Lage versetzt, ihre Produkte und Prozesse sicherer und risikofreier zu gestalten. Sie kennen Digitalisierungslösungen, die sie bei der Steuerung und Optimierung ihrer Prozesse unterstützen können.

Lerninhalte:

- Qualitätsbegriff und Normen
- Werkzeuge zur grafischen Prozessanalyse
- Bewertung der Fähigkeit von Prozessen
- Regelung von Prozessen (SPC)
- Controlplan, fertigungsauftragsbezogene Prüfungen
- Fehlermöglichkeits- und Einfluss-Analyse (FMEA)
- Problemlösungsprozess nach 8D
- Prozessoptimierung mit Six Sigma
- Digitalisierungsbeispiele – Praxislösungen mit konkretem Nutzen

Zielgruppe: Operative Führungskräfte wie Gruppen-, Team-, Abteilungs- oder Schichtleiter sowie Meister

Referent: DI Stefan Schweizer

Donnerstag	23. April 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	24. April 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Dienstag	19. Mai 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Mittwoch	20. Mai 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Donnerstag	28. Mai 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	29. Mai 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	2. Juli 2020 (Prüfung)	09:00 – 17:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 1.720 zzgl. USt



LP3 Lean Production 3 – Führungswerkzeuge für operative Führungskräfte

Lernziele:

- Die Teilnehmer stärken ihre Bereitschaft, Führungsverantwortung im Sinne der Unternehmensziele zu übernehmen. Sie nehmen ihre Rolle als Führungskraft bewusst wahr und setzen wichtige Führungsinstrumente im operativen Alltag ein. Sie kennen Praxisansätze, wie smarte Lösungen sie bei ihrer täglichen Führungsarbeit unterstützen können.

Lerninhalte:

- Prinzipien für erfolgreiches Lean Leadership
- Die Rolle als Führungskraft
- Team und Teamarbeit – Ziele gemeinsam erreichen
- Mitarbeiter entwickeln und fördern
- Motivation und Stärkung des Teamgeistes
- Grundlagen der Kommunikation
- Feedback geben und nehmen
- Richtiger Umgang mit Kritik und Konflikten
- Shopfloor Management
- Führung und Kommunikation am Shopfloor
- Visualisierung und Standardisierung am Shopfloor
- Standardisierte Führungsarbeit
- Problemlösung und Eskalation
- Smarte Lösungen zur Unterstützung der Führungsarbeit

Zielgruppe: Operative Führungskräfte wie Gruppen-, Team-, Abteilungs- oder Schichtleiter sowie Meister

Referent: Christian Kropf

Donnerstag	17. September 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	18. September 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Donnerstag	8. Oktober 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	9. Oktober 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Donnerstag	5. November 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	6. November 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	27. November 2020 (Prüfung)	09:00 – 17:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 1.720 zzgl. USt

INDUSTRIE 4.0 – Die Produktion der Zukunft

FoP-NET | Future of Production Seminare

Folgende Seminare finden im Rahmen eines geförderten Qualifizierungsprojektes statt und sind daher für Unternehmen in NÖ kostenfrei. Zahlbar ist lediglich eine Tagungspauschale für Bewirtung und Seminarunterlagen in der Höhe von EUR 35,-/Tag. Infos und Anmeldungen ausschließlich über www.fop-net.at



Lean Administration

LA1 Level 1 – Lean Basics und Selbstmanagement | 3 Tage

Lernziele:

- Sie verfügen über das nötige Lean Verständnis, um gemeinsam mit praktischen und wirkungsvollen Werkzeugen, Tipps und
- Tricks sich selbst und den eigenen Arbeitsplatz und das eigene Arbeitsumfeld optimal zu organisieren und “lean”
- auszurichten. Sie sind in der Lage, Suchzeiten unter 1 Minute zu halten, die E-Mail Flut zu beherrschen und Ihre Aufgaben
- stets im Blick zu behalten, diese entsprechend zu priorisieren und zu planen. Sie erkennen und eliminieren Zeitdiebe,
- können effizienter und effektiver Besprechungen gestalten und gewinnen mehr Zeit für Wesentliches

Lerninhalte:

- Lean Prinzipien, Ziele und Erfolgsfaktoren
- Wertschöpfung und Verschwendung
- Die 7 Arten der Verschwendung
- Verbessern mit PDCA und absichern mit Standards
- Arbeitsplatzoptimierung mit 5S
- Aufgaben- und Zeitmanagement
- E-Mail Kommunikation effizient und effektiv gestalten
- Besprechungen effizient und effektiv führen

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Prozessverantwortliche, Projektmanager, Lean-Beauftragte, Mitarbeiter mit vielen Schnittstellen, planenden koordinierenden Tätigkeiten z. B. aus Service/Dienstleistungsbereich, Disponenten, Einkäufer, Produktionsplaner, ...

Referent: Ing. Thomas Burger, MSc, DI (FH) Sandra Wildeis, MTD

Dienstag	3. März 2020	09:00 – 17:00 Uhr
Donnerstag	26. März 2020	09:00 – 17:00 Uhr
Donnerstag	23. April 2020	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 950 zzgl. USt



Agrartechnologie

M20.1 Verfahrenstechnik im Ackerbau | 4 Tage

Lernziele:

- Moderne Konzepte ackerbaulicher Verfahren differenzieren können
- Maschineneinsätze planen können
- Auswirkungen ackerbauliche Konzepte auf Betriebsorganisation und Betriebserfolg darstellen können
- Ökonomische Bewertung von Verfahrenstechniken durchführen

Lerninhalte:

- Moderne Konzepte ackerbaulicher Verfahren weltweit
- Konservierende Bodenbearbeitung
- Minimalbodenbearbeitung
- No till farming
- Strip Till, CTF
- Bodenschonender Einsatz von Landmaschinen

Zielgruppe: Führungskräften in Agrartechnologiefirmen über technische Vertriebs-MitarbeiterInnen branchenrelevanter Firmen bis hin zu BetriebsführerInnen von landwirtschaftlichen Betrieben

Referent: Dr. Markus Demmel

Freitag	21. Februar 2020	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	22. Februar 2020	09:00 – 17:00 Uhr
Freitag	28. Februar 2020	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	29. Februar 2020	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 760 zzgl. USt

M20.2 Ökobilanzierung in der Landwirtschaft | 2 Tage

Lernziele:

- Grundlagen analytischer Statistik verstehen
- Versuchsanlagen unter Abschätzung des Mindeststichprobenumfangs planen können.
- Versuche anlegen und durchführen können.
- Versuche mit geeigneten Statistischen Tests / Programmen auswerten und interpretieren können.
- Einsatzmöglichkeiten und Grenzen der Ökobilanzierung erkennen können
- Bestandteile einer Ökobilanz benennen und beschreiben können
- Konzept der einzelbetrieblichen Ökobilanzierung in der Landwirtschaft verstehen können
- Ergebnisse aus der Ökobilanzierung landwirtschaftlicher Betriebe interpretieren können

Lerninhalte:

- Statistische Grundlagen, Modellierung und Datenanalysen
- Methoden für verfahrenstechnische und bodenphysikalische Untersuchungen
- Praktische Planung, Durchführung und Auswertung landwirtschaftlicher Versuche
- Ökobilanz im Umfeld anderer Umweltbewertungssysteme
- Grundlagen der Ökobilanzierung
- Ökobilanzierungsmethode SALCA - Methoden, Modelle (österreichische Spezifika)
- Datenverarbeitungskonzept für die Ökobilanzierung landwirtschaftlicher Betriebe in Österreich

Zielgruppe: Führungskräften in Agrartechnologiefirmen über technische Vertriebs-MitarbeiterInnen branchenrelevanter Firmen bis hin zu BetriebsführerInnen von landwirtschaftlichen Betrieben



Referent: Dr. Markus Herndl

Freitag	22. November 2019	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 380 zzgl. USt
Samstag	23. November 2019	09:00 – 17:00 Uhr	

M20.3 Strategien in Pflanzenschutz und Pflanzenernährung | 4 Tage

Lernziele:

- Nährstoffdynamik im Boden beschreiben und interpretieren können
- Düngemaßnahmen auf Basis von Untersuchungsergebnissen und der Pflanzenentwicklung planen können
- Nährstoffbilanzen interpretieren sowie ökologisch und ökonomisch bewerten können
- Krankheits- und Schädlingsverlauf kennen sowie deren Schadpotenzial bewerten können
- Ökologische und ökonomische Bewertung integrierter Pflanzenschutzsysteme durchführen können
- Pflanzenschutzapplikationen auf Basis der rechtlichen Rahmenbedingungen planen
- Resistenzmanagementsysteme anwenden können

Lerninhalte:

- Physikalische und chemische Bodeneigenschaften
- Wirkung der Pflanzennährstoffe auf den Stoffwechsel der Pflanzen
- Wirkung organischer und mineralischer Düngemittel
- Pflanzenpathologie
- Wirkstoffe und Wirkungsmechanismen von Pflanzenschutzmitteln - Rückstandsproblematik
- Technologieeinsatz und Management im integrierten Pflanzenschutz
- Resistenzmanagement und Prognosemodelle

Zielgruppe: Führungskräften in Agrartechnologiefirmen über technische Vertriebs-MitarbeiterInnen branchenrelevanter Firmen bis hin zu BetriebsführerInnen von landwirtschaftlichen Betrieben

Referent: DI Georg Pernkopf, DI Dr. Franz Heinzlmaier

Freitag	27. September 2019	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 760 zzgl. USt
Samstag	28. September 2019	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	4. Oktober 2019	13:00 – 21:00 Uhr	
Samstag	5. Oktober 2019	09:00 – 17:00 Uhr	

M20.4 Biogene Rohstoffe | 4 Tage

Lernziele:

- Biogene Brenn- und Kraftstoffe bezüglich Ressourcenschonung und Nachhaltigkeit bewerten können.
- Einen Überblick über einschlägige Regelwerke und Rahmenbedingungen für die Errichtung und den Betrieb
- von Anlagen zur Nutzung erneuerbarer Energien haben.
- Den Stand der Technik zur energetischen Nutzung von Biomasse kennen.

Lerninhalte:

- Aktuelle Rahmenbedingungen: Politische Ziele, Regelwerke und Normen, Potentiale
- Rohstoffe, Herstellung und Eigenschaften biogener Kraft- und Brennstoffe
- Aktuelle Technik zur Nutzung von biogenen Kraft- und Brennstoffen



Zielgruppe: Führungskräften in Agrartechnologiefirmen über technische Vertriebs-MitarbeiterInnen
branchenrelevanter Firmen bis hin zu BetriebsführerInnen von landwirtschaftlichen Betrieben

Referent: Mag. (FH) Dr. Lukas Sulzbacher, DI Dr. Josef Rathbauer

Freitag	18. Oktober 2019	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	19. Oktober 2019	09:00 – 17:00 Uhr
Freitag	13. Dezember 2019	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	14. Dezember 2019	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 760 zzgl. USt

M20.5 Precision Livestock Farming | 4 Tage

Lernziele:

- Überblick zu Landwirtschaft 4.0
- Im Stall und an Tieren erfasste Parameter
- Funktionsumfang
- Spezifikationen
- Äquivalente Systeme
- physiologisch- und pathologisch relevante Parameter
- Technische Rahmenbedingungen
- Ökonomische Bewertung digitaler Technologien

Lerninhalte:

- Systeme zur Beurteilung der Tiergerechtheit
- Haltungssysteme im Vergleich
- Aktuelle Entwicklungen im Stallbau und der Tierhaltungstechnik
- Technologietrends im Daten- und Herdenmanagement
- Automation und Robotik
- Precision Livestock Farming und Smart Livestock Farming
- Überwachung der Tiergesundheit und Früherkennung von tiergesundheitlichen Problemen
- Praktische Anwendungsbeispiele im Milchviehbereich
- Übersicht zu digitalen Technologien im Schweine- und Geflügelbereich
- Gesundheitsmonitoring
- Rauschererkennung Muttersauen
- Marktübersicht zu sensorbasierten Herdenmanagementsystemen
- Praktisches Arbeiten mit sensorbasierten Herdenmanagementsystemen
- Grundlagen der Positionsbestimmung mittel GNSS
- Überblick und Einführung in die Agrarmeteorologie
- Einführung in die Grünlandbewirtschaftung
- Einführung in GIS und Fernerkundung für landwirtschaftliche Anwendungen
- Grundlagen der Spektrometrie und ihr Einsatz in der Grünlandwirtschaft
- Grundlagen und Bedeutung der Datenmodellierung in der digitalisierten Landwirtschaft

Zielgruppe: Führungskräften in Agrartechnologiefirmen über technische Vertriebs-MitarbeiterInnen
branchenrelevanter Firmen bis hin zu BetriebsführerInnen von landwirtschaftlichen Betrieben

Referent: Dr. Elfriede Ofner-Schröck, Dr. Christian Fasching, Dr. Andreas Schaumberger, Dr. Johann Gasteiner

Freitag	17. Jänner 2020	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	18. Jänner 2020	09:00 – 17:00 Uhr
Freitag	31. Jänner 2020	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	1. Februar 2020	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 760 zzgl. USt



M21.1 Antriebssysteme in der Landwirtschaft | 4 Tage

Lernziele:

- Moderne Konzepte ackerbaulicher Verfahren differenzieren können
- Maschineneinsätze planen können
- Auswirkungen ackerbauliche Konzepte auf Betriebsorganisation und Betriebserfolg darstellen können
- Ökonomische Bewertung von Verfahrenstechniken durchführen

Lerninhalte:

- Moderne Konzepte ackerbaulicher Verfahren weltweit
- Konservierende Bodenbearbeitung
- Minimalbodenbearbeitung
- No till farming
- Strip Till, CTF
- Bodenschonender Einsatz von Landmaschinen

Zielgruppe: Führungskräften in Agrartechnologiefirmen über technische Vertriebs-MitarbeiterInnen branchenrelevanter Firmen bis hin zu BetriebsführerInnen von landwirtschaftlichen Betrieben

Referent: DI Dr. Jürgen Karner, Dr. Gerhard Drexler, DI Dr. Bernd Winkler

Freitag	6. März 2020	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 760 zzgl. USt
Samstag	7. März 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	13. März 2020	13:00 – 21:00 Uhr	
Samstag	14. März 2020	09:00 – 17:00 Uhr	

M21.2 Moderne Traktorentechnologie | 4 Tage

Lernziele:

- Unterschiedliche Traktorbauarten kennenlernen und können deren Eigenschaften erklären
- Schnittstellen zur Leistungs- und Informationsübertragung zwischen Traktor und Gerät erklären können
- Zusammenhang zwischen technischen Parametern und Bodenverdichtung verstehen/ bewerten können
- Telemetriesysteme und deren Anwendungen in der Landwirtschaft verstehen

Lerninhalte:

- Statistische Traktordaten
- Bauweisen und Bauarten von Traktoren
- Prognosen zum Verbrennungsmotor
- Leistungsübertragung Traktor-Gerät
- Hybridsysteme
- Informationsübertragung Traktor-Gerät (ISOBUS)
- Automatische Lenksysteme, Section Control
- Bodendruck, Bodenverdichtung
- Fahrwerk, Federung, Bereifung, Lenkung

Zielgruppe: Führungskräften in Agrartechnologiefirmen über technische Vertriebs-MitarbeiterInnen branchenrelevanter Firmen bis hin zu BetriebsführerInnen von landwirtschaftlichen Betrieben

Referent: DI Burkhard Reichl, DI Peter Riegler-Nurscher, DI Dr. Jürgen Karner, Dr. Gerhard Drexler, MBA

Freitag	20. März 2020	13:00 – 21:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 760 zzgl. USt
Samstag	21. März 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	27. März 2020	13:00 – 21:00 Uhr	
Samstag	28. März 2020	09:00 – 17:00 Uhr	

M21.3 Datentechnik und Precision Farming | 4 Tage

Lernziele:

- Das Konzept der teilflächenspezifischen Bewirtschaftung verstehen können
- Die technologischen Voraussetzung für precision farming kennen
- Ertragskarten, Bodenkarten und Düngerkarten erstellen können

Lerninhalte:

- Konzept von precision farming und smart farming
- Sensortechnik für precision farming und smart farming
- Multispektrale Datenerfassung über Drohnen
- Geografische Informationssysteme
- Aufbau einer Ertragskartierung
- Bodensensoren und Erstellung einer Bodenkarte
- Erstellung von Düngerplan und Düngerkarte
- Überblick über Maschinenmanagementsysteme der verschiedenen Hersteller
- Überblick über Datenmanagementsysteme
- Auftragsverwaltung via ISOBUS
- Telemetriesysteme
- Remote sensing via satellite technology (NDVI, EVI)

Zielgruppe: Führungskräften in Agrartechnologiefirmen über technische Vertriebs-MitarbeiterInnen branchenrelevanter Firmen bis hin zu BetriebsführerInnen von landwirtschaftlichen Betrieben

Referent: DI Thomas Muhr

Freitag	24. April 2020	13:00 – 21:00 Uhr	
Samstag	25. April 2020	09:00 – 17:00 Uhr	
Freitag	15. Mai 2020	13:00 – 21:00 Uhr	
Samstag	16. Mai 2020	09:00 – 17:00 Uhr	Teilnahmegebühr: € 760 zzgl. USt

M21.4 Technologie der Ernte agrarischer Rohstoffe | 4 Tage

Lernziele:

- Aktuelle Verfahren und Maschinen zur Ernte von Grünland, Halm- und Körnerfrüchten, Rüben und Kartoffeln kennen
- Ernteverfahren hinsichtlich ihrer Leistungsfähigkeit, Energieeffizienz, Arbeitsqualität und Kosten bewerten können

Lerninhalte:

- Aktuelle Verfahren und Maschinen zur Ernte von Grünland
- Neue Verfahren und Maschinen zur Ernte von Halm- und Körnerfrüchten
- Aktuelle Verfahren und Maschinen zur Ernte von Rüben und Kartoffeln
- Leistungsfähige Technik zum Transport von Erntegütern
- Sensoren zur Ertrags- und Qualitätserfassung
- Management von Erntedaten

Zielgruppe: Führungskräften in Agrartechnologiefirmen über technische Vertriebs-MitarbeiterInnen branchenrelevanter Firmen bis hin zu BetriebsführerInnen von landwirtschaftlichen Betrieben

Referent: DI Franz Handler



Freitag	8. Mai 2020	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	9. Mai 2020	09:00 – 17:00 Uhr
Freitag	22. Mai 2020	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	23. Mai 2020	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 760 zzgl. USt

M21.5 Lagerung agrarischer Rohstoffe | 2 Tage

Lernziele:

- Voraussetzungen für eine verlustarme und hygienische Lagerung landwirtschaftlicher Produkte pflanzlichen Ursprungs kennen
- Konservierungsverfahren hinsichtlich Leistungsfähigkeit, Energieeffizienz und Kosten bewerten können
- Die erforderlichen Komponenten für Lager unterschiedlicher landwirtschaftlicher Produkte pflanzlichen Ursprungs kennen und hinsichtlich Leistungsfähigkeit, Energieeffizienz und Kosten bewerten können

Lerninhalte:

- Konservierungsmethoden
- Lagerhygiene
- Technik zur Lagerung von Körnerfrüchte
- Technik zur Lagerung von Grundfutter und Halmgüter
- Trocknungstechnik für Körnerfrüchte und Raufutter
- Lagerung von Kartoffeln
- Lagermanagement

Zielgruppe: Führungskräften in Agrartechnologiefirmen über technische Vertriebs-MitarbeiterInnen branchenrelevanter Firmen bis hin zu BetriebsführerInnen von landwirtschaftlichen Betrieben

Referent: DI Franz Handler, Albert Spreu

Freitag	12. Juni 2020	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	13. Juni 2020	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 380 zzgl. USt

M21.6 Arbeitswirtschaft und Logistik | 2 Tage

Lernziele:

- Arbeitsabläufe und logistische Ketten planen können
- Pflichten des Arbeitgebers in Bezug auf Arbeitssicherheit kennen und umsetzen können

Lerninhalte:

- Methoden zu Beschreibung von Arbeitssystemen und logistisch Ketten
- Methoden der Arbeitszeitanalyse und Planzeiterstellung
- Planung von Arbeitsabläufen und logistischen Ketten
- Zeitmanagement
- Ergonomie und Arbeitssicherheit

Zielgruppe: Führungskräften in Agrartechnologiefirmen über technische Vertriebs-MitarbeiterInnen branchenrelevanter Firmen bis hin zu BetriebsführerInnen von landwirtschaftlichen Betrieben

Referent: DI Michael Seewald, Dipl.-HLFL-Ing. Emil Blumauer

Freitag	19. Juni 2020	13:00 – 21:00 Uhr
Samstag	20. Juni 2020	09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 380 zzgl. USt



ANMELDUNG

Bitte senden Sie das ausgefüllte Formular per E-Mail an: office@zukunftsakademie.or.at
Anmeldungen sind auch direkt über unsere Webseite möglich: www.zukunftsakademie.or.at

Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgendem Einzelseminar/en an:

Seminarbezeichnung (Name, Nr)

Seminarbezeichnung (Name, Nr)

Titel, Vor- und Nachname

Unternehmen

Telefon

Mobil

E-Mail

Rechnungsadresse:

Firma/Name

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Datum

Unterschrift

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Alle angeführten Preise verstehen sich netto exkl. 20% MwSt.

An- und Abmeldungen zu den Seminaren werden ausschließlich schriftlich entgegen genommen. Die Seminare werden ab einer Mindestteilnehmerzahl von 10 durchgeführt. Anmeldungen werden nach Datum des Einlangens berücksichtigt.

ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

Die Verrechnung der Teilnahmegebühr erfolgt – sofern nicht schriftlich ausdrücklich etwas anderes vereinbart wurde oder in den Informationsunterlagen vorgesehen ist – schriftlich per Post an die von dem/der TeilnehmerIn im Anmeldeformular angeführte Adresse. Die Teilnahmegebühr ist spätestens bis zum Seminarstart zu entrichten.

STORNO

Eine Stornierung der Anmeldung ist bis max. 1 Woche vor Seminarbeginn möglich. In diesem Fall ist eine Stornogebühr in Höhe von 10 % der Teilnehmergebühr zu entrichten, danach ist der Seminarbeitrag in voller Höhe fällig. Die Stornierung ist jedenfalls schriftlich vorzunehmen, eine Ersatzperson kann selbstverständlich genannt werden.