

Kursprogramm Herbst 2010 – Frühjahr 2011



Kurse zu 80 % gefördert!

Qualifizierungsoffensive **Wirtschaft & Tourismus**

MIT UNTERSTÜTZUNG VON BUND, LAND UND EUROPÄISCHER UNION



Europäischer Landwirtschaftsfonds
für die Entwicklung des ländlichen
Raumes: Hier investieren Europa in
die ländlichen Gebiete.



lebensministerium.at

www.mostviertel-mitte.at

Liebe lerninteressierte BewohnerInnen der LEADER Region Mostviertel-Mitte!



*„Das wertvollste Kapital eines Menschen
sind sein Wissen und Können.“*

Gerade in der heutigen raschlebigen Zeit ist eine gute Ausbildung Voraussetzung zum Erfolg. Wir sind ständig gefordert uns den neuen Herausforderungen zu stellen und uns weiterzubilden.

LEADER als relativ junges aber wirkungsvolles Entwicklungskonzept für den ländlichen Raum baut auf zwei Strategien auf.

Zum einen sollen durch wirtschaftliche Projekte in Handel, Gewerbe, Tourismus und Landwirtschaft in unseren Gemeinden und damit im gesamten ländlichen Raum die Wettbewerbsfähigkeit gesteigert und Arbeitsplätze geschaffen werden.

Seit Beginn der Programmperiode konnte eine Vielzahl von Projekten in unserer LEADER Region eingereicht, gefördert und umgesetzt werden.

Die wichtigste Ressource einer Region ist der Mensch und dessen Fähigkeiten. Diese zu unterstützen und die Möglichkeit zu schaffen, sein Wissen und Können zu verbessern, ist Ziel der zweiten Entwicklungsstrategie unserer LEADER Region. Mit dem Projekt Qualifizierung bieten wir ein umfangreiches Paket an Weiterbildungsmöglichkeiten an. Hochqualifizierte Referenten stehen für Sie als an der persönlichen Weiterbildung Interessierte zur Verfügung. Die Teilnehmerbeiträge sind aufgrund der LEADER-Förderung diesmal besonders günstig.

Ich lade Sie deshalb herzlich ein. Nehmen sie sich Zeit, wählen Sie aus dem Kursangebot und bilden Sie sich weiter. Bildungszeit ist immer gewonnene Zeit!

Besuchen Sie uns auf unserer Homepage www.mostviertel-mitte.at


Obmann Bgm. Ök.-Rat Anton Gonaus

Impressum:

Für den Inhalt verantwortlich: LEADER Region Mostviertel-Mitte
3204 Kirchberg/Pielach, Schloßstraße 1

Projektleitung: Mag. Christina Gassner

Gestaltung, Konzeption, Producing: www.diewerbetrommel.at

Abbildungsnachweise:

Seite 1: © pressmaster – Fotolia.com, Seite 15: © PA – Fotolia.com, Seite 24: © Weinfranz

WIRTSCHAFT

Rhetorik und Körpersprache im Geschäftsalltag	6
Telefontraining – Professionelle Kommunikation am Telefon	7
Grafische Gestaltung von Werbemittel mit CorelDRAW	8
Marketing & Kommunikationsarbeit für KMU's	9
Erfolgreiches Projektmanagement – Methoden und Techniken	10
Professioneller Messeauftritt und Produktpräsentation	11
Aufbau von Kooperationen	12
Grundlagen der Angebotskalkulation	13
Schaufenster ansprechend gestalten	14
Dekorations- und Gestaltungstraining vor Ort	15

TOURISMUS

Einführung Ungarisch – touristisch relevantes Vokabular	16
Tourismusspezifisches Englisch	17
Einzelbetriebliche Beratung – inkl. Telefon-Mystery-Check und Online-Check	18
Dekorations- und Gestaltungstraining vor Ort	19
Einführung in Umweltmanagementsysteme	20
Servicekultur begeistert leben	21
Über Storytelling den Gast an die Region binden	22
Regionales Wissen Pielachtal für Tourismusangestellte	23
Spiritualität des Pilgerns inkl. organisatorischer Hilfestellungen	25
Pilgerreisen als erfolgreiche touristische Angebote	26
Auf historischen Pilgerwegen von Wien nach Mariazell	27
Betreuung von Reisegruppen	28

NACHHALTIGKEIT

Nachhaltigkeit im täglichen Leben	29
-----------------------------------	----

Rhetorik und Körpersprache im Geschäftsalltag

Ihre Zukunft entscheidet sich in Gesprächen. Denn alles hängt davon ab, wie geschickt Sie mit anderen Kontakt aufbauen, sich selbst darstellen und Konflikte lösen. Heutzutage ist Fachkompetenz längst nicht mehr ausreichend – man muss die Welt auch wissen lassen, wie gut man ist!

Ihr Nutzen

In unserem Angebot zeigen wir Ihnen bewährte und innovative Wege, sich die nötige rhetorische Fitness anzueignen. Ob im Zweiergespräch oder in der Gruppendiskussion: in diesem praxistauglichen Seminar lernen Sie, die gängigsten rhetorischen Fehler zu vermeiden, Argumente überzeugend zu präsentieren und Charisma zu entwickeln. Zudem lernen Sie sich der eigenen Körpersprache und jener des Gegenübers verstärkt bewusst zu werden, denn unsere Entscheidungsreaktionen werden bis zu 80% von der Körpersprache beeinflusst.

Der Körper kann nicht lügen!

Inhalte

- Argumentationstechniken für das tägliche Geschäfts- und Berufsleben
- Selbstbewusstes Auftreten
- Rhetorische Wirkungsmittel
- Fragetechniken
- Rhetorische Fragen und ihre Wirkung
- Überzeugend argumentieren
- Anregende Gesprächseinstiege
- Zuhören und interpretieren – aktives Zuhören
- Körpersprache wirkungsvoll einsetzen
- Tipps und Tricks der Körpersprache
- Stimmung erzeugen und wahrnehmen

Trainer

Roberto A. Bischitz



Kurz-Biographie

Unternehmensberater mit Gewerbeberechtigung für Beratung und Unternehmensorganisation

Schwerpunkte

- Kommunikation, Führung, Einkauf und Konfliktmanagement
- Verhandlung/Verkaufstrainer mit Schwerpunkt kundenorientierter Verkauf
- Präsentationstechnik und Coaching

Termin

Mi, 2. Februar 2011, 9–17 Uhr

Ort: Seminarzentrum Schmidt-Senger, Pielachtalstraße 5, 3232 Bischofsetten

TeilnehmerInnen:

min. 5 Personen und max. 12 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:

Max. € 72,-*

inkl. Seminargetränke und 2 Kaffeepausen (ohne Mittagessen)

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Telefontraining – Professionelle Kommunikation am Telefon

„Die Visitenkarte jedes Unternehmens ist das Telefon!“

Sie und Ihre MitarbeiterInnen betreuen und beraten die Klientel Ihres Unternehmens am Telefon? Gekonntes Telefonieren muss gelernt sein, es wird einem nicht in die Wiege gelegt.

Jede/r Anrufer/in könnte ein potenzielle/r Kundin/Kunde sein. Die Erwartungen steigen stetig, und KundInnen sollen sich bereits am Telefon perfekt betreut fühlen.

Ziel

Lernen Sie durch gezielte Fragestellung auf Kundenwünsche einzugehen und Kundenbedürfnisse zu orten sowie kunden- wie auch unternehmensorientiert zu telefonieren.

Zielgruppe

Personen, deren Aufgabengebiet der tägliche Umgang mit KundInnen am Telefon ist, die sich ihrer Funktion als „Visitenkarte ihres Unternehmens“ bewusst sind und erlernen wollen, auch herausfordernde Situationen mit schwierigen KundInnen am Telefon spielend leicht zu bewältigen.

Inhalte

- Optimale Begrüßungen
- Servicekompetenz am Telefon
- Beschwerdemanagement
- Gezielter Einsatz von Fragetechniken
- Die Do's und Don'ts am Telefon
- Etikette am Telefon
- Rhetorische Tipps für perfektes Verständnis
- Telefonsimulationen – Übungsgespräche mit gezielter Analyse

Trainerin

Ing. Mag. Marion Lercher



Kurz-Biographie

- 18 Jahre Trainingserfahrung
- Wirtschaftscoach und Beraterin in Bildungsbereichen in KMU'S und Großbetrieben
- Bildungs- und Erziehungswissenschaftlerin
- Akkreditierte Wirtschaftstrainerin
- Wirtschafts- und systemischer Coach
- Kommunikationstrainerin
- Erwachsenenbildnerin
- Train-the-Trainer
- HTL für Nachrichtentechnik und Elektronik
- HLW für wirtschaftliche Berufe

Schwerpunkte

KundInnenorientierung, Verkauf, Konflikt, Telefonkommunikation, Rede-Stimme-Ausdruck-Gesprächsführung, MindMapping, Train-your-brain

Termin

Mo, 22. November 2010, 9–17 Uhr

Ort: Naturhotel Steinschalerhof, Warth 20, 3203 Rabenstein/Pielach

TeilnehmerInnen:

min. 5 Personen und max. 10 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:

Max. € 90,-*

inkl. Seminargetränke und 2 Kaffeepausen (ohne Mittagessen)

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Grafische Gestaltung von Werbemittel mit CorelDRAW

Werbeaussendungen ansprechend gestalten

Sie standen schon vor dem Problem eine Werbeaussendung gestalten zu wollen, hatten aber nicht das richtige Softwarewerkzeug dafür? Die Ideen sind vorhanden, jedoch die Umsetzung scheitert am Zu-Papier-bringen? CorelDRAW bietet Ihnen genau diese Möglichkeiten und gestattet die Umsetzung der ausgefallensten Grafikideen.

Nach dem Besuch dieses Seminars sind Sie in der Lage dieses Programm für Ihre Zwecke zu nutzen und können Magazine, Broschüren, Visitenkarten, Flyer, etc. selbst erstellen.

Ziel

Erstellen Sie professionelles Marketingmaterial einfach selbst und sparen Sie sich die Kosten für die Grafik!

Inhalte

- Grafik-Grundlagen und Farbmanagement
- Einführung und Bedienung (Programmfunktionen, Werkzeuge, Menüstruktur)
- Einsatz von Objekten, Schriften, Linien und Kurven sowie deren Bearbeitung
- illustrative Darstellung von Schriftbildern
- Farbmodelle und Farbverläufe
- Anwendung von Spezialeffekten
- Zusammenarbeiten mit Druckereien oder Copyshops (Druckvorstufe und PDF)
- Einbindung von Bildern in ein Dokument
- Verbesserung der Bildqualität
- Layoutübungen zu Inserat- und Flyer-Gestaltung

Trainerin Brigitte Thür



Kurz-Biographie

- Absolventin des Universitätslehrganges für Werbung und Verkauf (Akademische Werbe- und Marketingkauffrau)
- Ausgebildete Webmasterin/Webdesignerin
- Diplom-Customer Relationship Managerin
- Trainerin in der Erwachsenenbildung zu den Themen Marketing, Werbung, Eventmarketing, Customer Relationship Management, Werbemittelgestaltung unter Einsatz von Corel Draw

Termin

**Sa, 13. November und
Sa, 27. November 2010, 9–17 Uhr**

Ort: Hauptschule Lilienfeld,
Castellistraße 8, 3180 Lilienfeld

TeilnehmerInnen:
min. 8 Personen und max. 12 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:
Max. € 85,-*
inkl. Seminargetränke und je 2 Kaffeepausen
(ohne Mittagessen)

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Marketing & Kommunikationsarbeit für KMU's

Gerade Kleinunternehmen fehlen meist die Mittel für klassische Kommunikationsmaßnahmen. Wer dennoch in der Öffentlichkeit bekannt und angesehen sein möchte, muss sich daher alternative Wege einfallen lassen.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihr Unternehmen auch mit kleinem Budget optimal präsentieren.

Ziel

Die TeilnehmerInnen erhalten einen Überblick über die Grundlagen des Marketings, der Werbung sowie der Verkaufsförderung und können diese Erkenntnisse in der betrieblichen Praxis umsetzen.

Inhalte

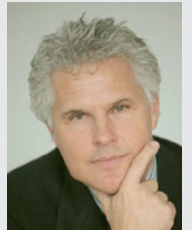
Teil 1: Grundlagen des Marketings

- Grundlagen der marktorientierten Betriebsführung
- Gewinnung/Interpretation von Zahlen/Daten und Informationen
- Zielgruppendefinition
- Kunden-/Kaufverhalten
- Kundenbearbeitung mit Hilfe der 4 P's

Teil 2: Kommunikationsarbeit mit kleinen Budgets

- Einführung in Werbung
- Aufgaben der Werbearbeit
- Werbemittel-Werbeträger
- Werbeplanung
- Werbewirkung, Werbeerfolgskontrolle
- Point of Sale Maßnahmen
- Sonderformen der Werbung und PR
- Online-Werbung
- Direktwerbung

Trainer Mag. DDr. Elmar Kickinger



Kurz-Biographie

- Absolvent der Wirtschaftsuniversität (Fachrichtung Marketing)
- zertifizierter Wirtschaftstrainer
- Trainer am WIFI Wien (seit 1988)
- Lektor der Fachhochschule Humboldt (seit 2009), der Fachhochschule Technikum-Wien (seit 2004) und der Fachakademie St. Pölten (seit 2002)
- Vorsitzender und Prüfer der Gewerbepflichtungskommission (seit 2003)
- Marketing-/Unternehmensberater (seit 1996)
- Trainer am WIFI NÖ (seit 1996)

Schwerpunkte

Marketing-/Kommunikationsconsulting, Eventmanagement, Sponsoring, Mediencoach, Individual Coach, Experte für Old Age-Marketing

Termin

Mi, 17. November 2010, 9–17 Uhr

Ort: Gemeindesaal Kilb,
Marktplatz 4, 3233 Kilb

TeilnehmerInnen:
min. 5 Personen und max. 12 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:
Max. € 70,-*
inkl. Seminargetränke und 2 Kaffeepausen
(ohne Mittagessen)

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Erfolgreiches Projektmanagement – Methoden & Techniken

Projekte sind meist sehr kostenintensiv und voller Risiken. Zudem ist jedes Projekt anders, sonst wäre es schon Routine. Umso wichtiger ist es für die Verantwortlichen, Ihr Projekt von Beginn an gut zu planen.

Ihr Nutzen

Erfolgreiche Projekte benötigen professionelles Projektmanagement. In diesem Seminar lernen Sie anhand praxisnaher Beispiele, wie Sie Ihre Projekte planen und wie Sie dabei typische Fehler vermeiden. Sie erfahren, wie Sie mit Hilfe geeigneter Methoden und Techniken Ihre Projekte erfolgreich durchführen.

Ziel

Sie erlernen die Grundlagen des modernen Projektmanagements, machen sich mit Projektmanagement-Methoden vertraut, können diese anwenden und sind in der Lage Projekte in der Praxis selbständig, professionell und erfolgreich durchzuführen.

TeilnehmerInnen

Personen, die in einem Projekt mitarbeiten und sich mit den Methoden und Begriffen modernen Projektmanagements vertraut machen möchten; weiters Personen, die zum ersten Mal ein Projekt leiten möchten/werden, jedoch über keine größere PM-Erfahrung verfügen.

Inhalte

- Grundlagen Projektmanagement
- Was ist ein Projekt? Wozu Projektmanagement?
- Projektziele finden und formulieren
- Projektorganisation (Meilensteine, Ablauf, Terminplanung, ToDo-Listen)
- Entwicklung von Projektteams
- Rollenverteilung in Projekten
- Methoden der Umwelt- und Umfeldanalysen (z.B. SWOT-Analyse)
- Projektdokumentation, -controlling, -marketing

Trainerin

**Corina Anderwald,
Bakk. M.A.**

Eventuell mit Co-Trainerin
(je nach TN-Anzahl)



Kurz-Biographie

- Selbst. Unternehmensberaterin und Wirtschaftstrainerin
- Train-the-Trainer
- Studium BWL und HR-Management
- Berufserfahrung:
EVN, OMV, NÖGKK, Gemeinden, KMU's

Schwerpunkte

- Strategische & operative Unternehmensorganisation
- Projektmanagement & -controlling
- Persönlichkeitsentwicklung & Auftreten
- Konfliktmanagement & Teambuilding

Termin

Mo, 18. April 2011, 9–17 Uhr

Ort: Gasthaus Lindenhof,
Rotheau 2, 3153 Eschenau

TeilnehmerInnen:

min. 5 Personen und max. 12 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:

Max. € 94,-*

inkl. Seminargetränke und 2 Kaffeepausen
(ohne Mittagessen)

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Professioneller Messeauftritt und Produktpräsentation

Warum die Frage „Kann ich Ihnen helfen?“ meist „Danke, ich schau' nur“ zur Folge hat ...

Ihr Nutzen

Die Inhalte für dieses effektive und kompakte Coaching stammen direkt aus der Praxis – Erfahrungen aus dem Messealltag – und werden mit den Lösungen der professionellen Rhetorik verbunden. Sie schaffen in Zukunft einen noch erfolgreichereren Gesprächseinstieg und erleben, wie Sie mit professionellen Frage-techniken mehr über Ihre KundInnen erfahren. Ihre KundInnen und InteressentInnen werden sich in Zukunft auf Ihrem Messestand besonders wohl fühlen. Optimale Präsentation und effiziente Nutzung der kostbaren Messezeit.

Zielgruppe

Praxisnahes Messecosting für UnternehmerInnen, VerkäuferInnen und Standpersonal

Inhalte

- Definition klarer Messeziele
- Der professionelle Gesprächseinstieg
- Sicheres Auftreten – wirkungsvolle Körpersprache
- Wie baue ich in kurzer Zeit Vertrauen auf?
- Die Messebekleidung – wie „einheitlich“ sollen wir als Team auftreten?
- Wie „reiche ich“ einen Kunden höflich weiter?
- Reklamationen und Beschwerden als Chancen nutzen
- Optimale, einladende Standgestaltung – Kostenbewusst, stilvoll und mit Piff
- Wirkungsvolle Produktpräsentation
- Zielführende Verteilung von Prospekten und Infomaterial
- Warum ich die Visitenkarte stets aus dem Etui überreichen soll
- Kostenbewusster Einsatz von Werbematerial und Streuartikel

Trainer

Thomas Lösch



Kurz-Biographie

- Firma Thomas Lösch Rhetorik und Kommunikation seit 2002
- Mitbegründer von iMPULS – Das Bildungsnetzwerk in Graz
- Lehrbeauftragter am WIFI Steiermark,
- Kooperationspartner der Wirtschaftskammer
- Verkaufs- und Marketingleiter mat import Wels
- Geschäftsleiter L.T.V. GmbH (Tarbuk AG)
- Gelernter Bürokaufmann

Termin

Mi, 1. Dezember 2010, 9–17 Uhr

Ort: Sitzungssaal Gemeinde Kirchberg/Pielach,
Schloßstraße 1, 3204 Kirchberg/Pielach

TeilnehmerInnen:

min. 8 Personen und max. 20 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:

Max. € 60,-*

inkl. Seminargetränke und 2 Kaffeepausen
(ohne Mittagessen)

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Aufbau von Kooperationen

Haben Sie auch schon öfters über die Gründung einer Kooperation nachgedacht und wissen nicht wie Sie konkret vorgehen sollen? Wie findet man die richtigen KooperationspartnerInnen, welche Strukturen sind erfolgsversprechend? Welche Voraussetzungen sollte jeder Betrieb mitbringen? Antworten auf diese oder viele weitere Fragen liefert Ihnen dieses Seminar!

Zielgruppe

UnternehmerInnen, Führungskräfte, Existenzgründer und alle Menschen, die ihre KundInnen durch die Zusammenarbeit mit anderen Gewerken begeistern wollen und gleichzeitig durch den geschaffenen Mehrwert die Ertragssituation im eigenen Unternehmen stark verbessern wollen.

Inhalte

- Wie gehe ich konkret vor, wenn ich eine Kooperation mit einem/einer PartnerIn gründen will?
- Wie findet man die richtigen PartnerInnen?
- Welche Strukturen sind erfolgsversprechend?
- Welche Voraussetzungen muss ein Betrieb mitbringen?
- Wie schaut die Finanzierung aus?
- Was sind die Vorteile einer Kooperation?
- Planung, Aufbau, Strukturierung, Etablierung am Markt und Führung einer Kooperation
- Erstellung eines Businessplans

Warum sollten sich Unternehmer zu einer Kooperation zusammenschließen?

Die Antwort liegt auf der Hand: Der Kunde fordert es und erwartet gewerk- und systemübergreifende Lösungen!

Trainer

**Mag. DDr.
Elmar Kickinger**



Kurz-Biographie

- Absolvent der Wirtschaftsuniversität (Fachrichtung Marketing)
- zertifizierter Wirtschaftstrainer
- Trainer am WIFI Wien (seit 1988)
- Lektor der Fachhochschule Humboldt (seit 2009), der Fachhochschule Technikum-Wien (seit 2004) und der Fachakademie St. Pölten (seit 2002)
- Vorsitzender und Prüfer der Gewerbeprüfungskommission (seit 2003)
- Marketing-/Unternehmensberater (seit 1996)
- Trainer am WIFI NÖ (seit 1996)

Schwerpunkte siehe Seite 9

Termin

Fr, 26. November 2010, 9–17 Uhr

Ort: GH Lindenhof Lentsch,
Lindenplatz 4, 3241 Kirnberg

TeilnehmerInnen:

min. 5 Personen und max. 12 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:

Max. € 70,-*

*inkl. Seminargetränke und 2 Kaffeepausen
(ohne Mittagessen)*

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Grundlagen der Angebotskalkulation

„Und was kostet Ihre Dienstleistung oder Ihr Angebot?“

Auch wenn Sie mit Ihrer Kundin bzw. Ihrem Kunden in der „Sache“ übereingekommen sind, kann diese Frage noch ein „Stolperstein“ auf dem Weg zum Vertragsabschluss sein.

Nur wenn Sie selbst genau über die Zusammensetzung Ihrer Preise Bescheid wissen, können Sie mit ausreichender Sicherheit argumentieren. KundInnen orientieren sich an Marktpreisen, UnternehmerInnen müssen aber kostendeckend arbeiten können.

Dazu gehören Grundkenntnisse der Kostenrechnung und Kalkulation.

Die TeilnehmerInnen erhalten in diesem Seminar fundiertes Grundwissen zum Thema Angebotskalkulationen.

Zielgruppe

Kleinst- und KleinunternehmerInnen

Inhalte

- Einführung in die Kostenarten
- Einführung in die Kostenträgerrechnung
- Wie setzt sich ein Preis zusammen?
- Grunddaten der Kalkulation
- Checkliste, wie eine Kalkulation aufgebaut ist
- Bottom-up und Top-down Kalkulation

Ihr Nutzen

Sicherheit über kostenorientierte Preisgestaltung im eigenen Unternehmen

Trainerin

**Mag. Veronika
Kropiunik**



Kurz-Biographie

- Trainerin in der Erwachsenenbildung – Themenschwerpunkt Rechnungswesen/ Betriebswirtschaftslehre
- Gesellschafterin REWES Kropiunik OG (Buchhaltung und Betriebsberatung, Kammermitgliedschaft bei Wirtschaftskammer)
- Gewerbeberechtigung Lebensberatung
- NLP Grundausbildung
- Studium Wirtschaftspädagogik

Termin

Mo, 13. Dezember 2010, 9–17 Uhr

Ort: Sitzungssaal Gemeinde Kirchberg/Pielach,
Schloßstraße 1, 3204 Kirchberg/Pielach

TeilnehmerInnen:

min. 5 Personen und max. 12 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:

Max. € 65,-*

*inkl. Seminargetränke und 2 Kaffeepausen
(ohne Mittagessen)*

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Schaufenster ansprechend gestalten

Ihre Auslage ist Ihre Werbetafel nach außen!

Kennen Sie das – Sie flanieren durch die Einkaufszeile und plötzlich verzaubert Sie eine einzigartige Schaufensterdekoration! Kein Zufall, denn gute Schaufensterdekoration kann man lernen. Mit diesem Seminar sorgen Sie für Kaufanreize und bringen KundInnen ins Geschäft. Denn eine gute Schaufensterdekoration ist eine 24-Stunden-Werbung an sieben Tagen der Woche!

Ziel

Sie erwerben umfangreiche und branchenbezogene Kenntnisse der Dekoration sowie Tipps und Tricks, wie Sie mit einfachen Mitteln trendige Blickfänge herstellen können.

Zielgruppe

LadeninhaberInnen und MitarbeiterInnen bzw. Betriebe mit Schaufenstern

Inhalte

- Grundlagen werbewirksamer Präsentationen
- Wohlfühlatmosphäre schaffen (gekonnter Einsatz von Materialien)
- Einfluss der Farben auf unsere Stimmung
- Ideen-Workshop
- Erarbeiten von Dekorationen
- Materialien und Farben gekonnt einsetzen

Ihr Nutzen

Die Trainerin stellt viele Tipps und Möglichkeiten vor, wie sie Ihre Schaufenster kreativ, ansprechend, kosten- und zeitsparend gestalten können. Sie hilft bei der Ideenfindung, der richtigen Themenwahl sowie der Kostenplanung. Im Seminar wird kompaktes Wissen vermittelt, das unmittelbar verwertet werden kann.

Trainerin Brigitte Waltenberger



Kurz-Biographie

- Schauwerbegestalterin
- Dipl. Möbel- und Wohnraumdesignerin
- Dipl. Feng Shui-Beraterin

Schwerpunkte

- Einzelhandel, Messen und Ausstellungen, Events
- Farbkonzepte und Raumdesign
- Dekocoaching
- Shopdesign und Raumdesign, Schauwerbegestaltung

Termin

**Do, 24. Februar und
Fr, 25. Februar 2011, 9–17 Uhr**

Ort: Kirchberghalle,
Schulgasse 8, 3204 Kirchberg/Pielach

TeilnehmerInnen:

min. 5 Personen und max. 12 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:

Max. € 140,-*
inkl. Seminargetränke und je 2 Kaffeepausen
(ohne Mittagessen)

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Dekorations- und Gestaltungstraining vor Ort

Die Wirkung einer gekonnten Schaufenster- und Innenraumdekoration sind sehr vielfältig:

- sie erregt Aufmerksamkeit, vor allem durch Blickfänge und Dekorationen
- sie erweckt Interesse und motiviert die/den Kundin/en das Geschäft zu betreten
- durch das Hervorrufen von Stimmungen werde Kaufwünsche erzeugt und
- sie steigert schließlich den Umsatz

Wie wirkt Ihre Schaufenster- und Innenraumdekoration auf die KundInnen? Machen Sie den Test! Als neutrale Betrachterin, mit geschultem Blick, werde ich Ihnen aus Käufer-sicht Rückmeldung über das Erscheinungsbild Ihres Geschäftes geben und Ihnen anschließend die Tipps und Tricks verraten, wie Sie das Erscheinungsbild optimieren können.

Zielgruppe

LadeninhaberInnen und MitarbeiterInnen bzw. Betriebe mit Schaufenstern – vor allem TeilnehmerInnen des Seminars „Schaufenster ansprechend gestalten“

Ablauf

1. Erstgespräch und Festlegung der Schwerpunkte des Dekocoachings:

Dabei wird selbstverständlich auch auf Details wie Firmenphilosophie, Unternehmensleitbild und dergleichen eingegangen.

2. Analysephase:

Die Trainerin bewertet/ beschreibt mittels einer Checkliste.

3. Abschlussgespräch und Feedback:

Besprechung Checkliste, konkrete Änderungs- und Verbesserungsvorschläge, Tipps für die Umsetzung



Inhalte

- der „erste Eindruck“ (es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck ...)
- der Eingangsbereich (outdoor – indoor)
- Auslage
- Verkaufsraum
- das richtige Maß (weniger ist mehr)
- Stimmung durch Farben und Materialien
- Sensibilisierung für das kleine Detail

Ziel

Sie erfahren wie Ihr Geschäft von Ihren KundInnen wahrgenommen wird, werden für die Warenplatzierungen und -inszenierungen sensibilisiert, bekommen handfeste Praxistipps und wissen nun wie Sie das Erscheinungsbild Ihres Geschäftes optimieren.

Trainerin Brigitte Waltenberger

... siehe Seite 14

Termin

Do, 17. oder Fr, 18. März 2011
Bitte nennen Sie uns den gewünschten Termin

Ort: in Ihrem Betrieb

Kosten bei 80%iger Förderung:
€ 88,-

Einführung Ungarisch – touristisch relevantes Vokabular

Immer mehr ungarische Gäste besuchen unsere Region – vor allem im Winter. Auf die Ansprüche dieser Gäste muss nun stärker reagiert werden. Zeigen Sie den ungarischen Gästen, dass sie herzlich willkommen sind, indem Sie sie in ihrer Muttersprache begrüßen und betreuen.

Lernen Sie Ungarisch anwendungsbezogen, zielgerichtet und schnell!

Zielgruppe

UnternehmerInnen und MitarbeiterInnen von Beherbergungs- und Gastronomiebetrieben die Ihren ungarischen Gästen mehr Servicequalität bieten wollen.

Inhalte

- Grundlagen der ungarischen Sprache (Aussprache, Zahlen, Umgangsformen,...)
- Wichtige Floskeln im Umgang mit Gästen
- Basissätze und Adaptierungsmöglichkeiten für verschiedene Situationen im gastronomischen und touristischen Bereich
- Vermittlung und Übung der wichtigsten und gängigsten Vokabeln und Sätze

Ziel

Die TeilnehmerInnen kennen die wichtigsten Floskeln im Umgang mit ungarischen Gästen und zeigen diesen damit, dass sie bei uns herzlich willkommen sind. Sie lernen Basissätze mit den passenden Vokabeln situationsbedingt anzupassen und diese richtig zu sprechen.

Die TeilnehmerInnen können ungarische Gäste in ihrer Muttersprache begrüßen, den Betrieb vorstellen und wichtige Informationen in der ungarischen Sprache vermitteln.

Trainerin
Katalin Burger



Kurz-Biographie

- Trainerin für ungarische Sprachen
- Touristische Projektbetreuerin für Annaberg
- Lehrerin an der „Jozsa Andras“ Volks- und Hauptschule
- Absolventin der Hochschule für Lehrerbildung der Ungarischen und Russischen Sprachen in Nyíregyháza (Ungarn)
- Maturantin des Bundesrealgymnasium in Nyíregyháza (Ungarn)

Termin

**18., 25. November 2010 und
2. Dezember 2010, 14–18 Uhr**

Ort: Gasthaus zur Post,
Annarotte 20, 3222 Annaberg

TeilnehmerInnen:
min. 8 Personen und max. 12 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:
Max. € 60,-*
inkl. Seminargetränke und 3 Kaffeepausen

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Tourismusspezifisches Englisch

Schwerpunkt ist die praktische Konversation mit dem Gast – Sie erarbeiten folgende Szenarien anhand konkreter Beispiele: Gästempfang in Hotel & Restaurant, Reservierung, telefonische Anfragen, Beschwerden. Sie lernen viele nützliche Begriffe und Redewendungen für die Konversation. Der Inhalt des Kurses wird weitgehend auf die Bedürfnisse aller TeilnehmerInnen abgestimmt.

Zielgruppe

Sie kommen aus der Tourismus- und Freizeitwirtschaft und haben Grundkenntnisse in Englisch, wie z.B. 4 Jahre Hauptschulenglisch.

Ziel

Im beruflichen Alltag verschiedenste Situationen mit englischsprachigen Gästen souverän meistern. Höfliche Gespräche mit dem Gast auch auf Englisch spielend leicht und selbstsicher beherrschen.

Inhalte

- Auffrischung der Grundkenntnisse der englischen Sprache
- Abbau von Sprachhemmungen
- Kommunikation allgemein
- Erwerb der wichtigsten grammatikalischen Strukturen
- Satzbau, Fragebildung, Verneinung, Present Tense, Fürwörter, etc.
- Tourismusbezogener Wortschatz
 - Gäste empfangen und begrüßen
 - Bestellungen entgegennehmen
 - Reservierungen von Hotelzimmern/ Check in-Check out
 - Sehenswürdigkeiten erläutern
 - Smalltalk mit Gästen führen
 - Wegbeschreibungen
 - Informationen zur Region und Kultur
 - Höflichkeitsfloskeln anwenden, etc.

Trainer
**Mark James
Langstadlinger**



Kurz-Biographie

- Native Speaker
- WIFI-Englischtrainer – Unterricht für verschiedene Berufs-/Zielgruppen, auch Einzeltraining und firmeninterne Kurse
- Selbstständiger Englischtrainer
- Prüfer beim Fremdsprachwettbewerb (NÖ Landesschulrat)
- Dolmetscher bei den Special Olympics 2010

Termin

**Mo, 8., 15., 22. und
29. November 2010, 14–18 Uhr**

Ort: Sitzungssaal Gemeinde Kirchberg/Pielach,
Schloßstraße 1, 3204 Kirchberg/Pielach

TeilnehmerInnen:
min. 8 Personen und max. 12 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:
Max. € 50,-*
inkl. Seminargetränke

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Einzelbetriebliche Beratung – inkl. Telefon-Mystery-Check und Online-Check

Ein einzelbetriebliches Beratungsgespräch beleuchtet Ihren Betrieb hinsichtlich organisatorischer, qualitativer, marketingtechnischer, betriebswirtschaftlicher und konzeptioneller Fragestellungen.

Ihr Nutzen

Ein Außenstehender sieht die Dinge meist etwas anders als man selbst. Diese einzelbetriebliche Beratung ermöglicht Ihnen Ihren Betrieb einmal aus der Sicht Ihrer Gäste zu betrachten. Durch das Beratungsgespräch und die Tipps soll die Qualität Ihres Betriebes gehoben und regionalspezifische Themen sollen in Ihrem Betrieb bestmöglich umgesetzt werden.

Leistungsumfang

- 3-4-stündiges Unternehmengespräch mit Betriebsbegehung in allen gästerelevanten Bereichen mit anschließendem Erst-Evaluierungs- und Kommentierungsgespräch
- Telefon-Mystery-Check (z.B. Anfrageverhalten Ihres Betriebs) sowie Online-Check (Homepage-Bewertung)
- Ausarbeitung bzw. Dokumentation der betrieblichen Evaluierung bzw. entsprechende Angebots- und Qualitätslücken und Maßnahmenfordernis sowie Erstentwicklungs-Empfehlungen
- Erstellung eines konkreten Aktions- und Maßnahmenplans für den Betrieb im Hinblick auf die notwendigen Entwicklungsmaßnahmen

Ziel

Professionalisierung und Qualifizierung der Betriebe in der Region im Hinblick auf die zeitgemäßen freizeittouristischen Kundenbedürfnisse im Allgemeinen sowie die regionspezifischen Erwartungen im Besonderen.

Trainer

**Mag.
Arnold Oberacher**

*Geschäftsführer und
Partner der con.os
tourismus.consulting gmbh*



Schwerpunkte

Strategie, Marketing & Betriebswirtschaft für Sport- und Freizeitunternehmen, Themen- und Inszenierungskonzepte, Betreuung von Angebotskooperationen, Seminar-, Schulungs- und Vortragstätigkeit

Kurz-Biographie

- seit 2007 eigenes Tourismusberatungsunternehmen
- 1994-2006 Mitarbeiter, Geschäftsführer und Partner ETB Edinger Tourismusberatung
- Tätigkeiten in der Privat-, Konzern-Hotellerie und in touristischen Organisationen
- Studium der Betriebswirtschaft – WU Wien
- elterlicher Tourismusbetrieb in Tirol, Hotelfachschule in Innsbruck

Termin

Oktober 2010 – Mai 2011

Nach individueller Terminvereinbarung
(Bitte schicken Sie uns drei Terminvorschläge)

Ort: in Ihrem Betrieb

Kosten bei 80%iger Förderung:
€ 199,-

Dekorations- und Gestaltungscoaching vor Ort

**Sie wollen frischen Wind in Ihrem Betrieb?
Sie haben Lust auf Veränderung?**

Diese Beratung bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Visionen und Vorstellungen von Natur auch floralen Ausdruck in Ihrem Betrieb zu verleihen.

Ihr Nutzen

Sie optimieren den Einsatz von Dekoration und Gestaltung in und um Ihren Betrieb.

TeilnehmerInnen

Geschäftsführung und MitarbeiterInnen aus dem Service-, Etagen-, Rezeptionsbereich

Mögliche Themenschwerpunkte

- Der „erste Eindruck“ – es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck ...
- Der Eingangsbereich (outdoor-indoor)
- Der öffentliche Bereich (Gaststube, Restaurant, Frühstücksraum, Gästezimmer usw.)
- Regionale, saisonale Dekorations-schwerpunkte
- Dekoration mit Naturmaterialien
- Gestaltung und Deko als Marketing für den aktiven Verkauf (Verkaufstische, Vitrinen, etc.)

Ablauf der Coachings

- Bestandaufnahme des vorhandenen Materials mit Betriebsbegehung in allen gästerelevanten Bereichen mit anschließendem Erst-Evaluierungs- und Kommentierungsgespräch
- Individuelle Beratung durch die Dekorateurin (4-5 Stunden)
- Protokoll mit Verbesserungsvorschlägen und Skizzen

Trainerin

**DI Gerlinde
Handlechner**



Kurz-Biographie

- Floristische Ausbildung an der BOKU
- Gartenplanerin
- Referentin für Baumschnitt- und pflege
- Gastlehrerin für Obstbau & Pomologie
- Projektarbeit für den Verein Neue Alte Obstsorten
- Diplompädagogin für das Lehramt an land- und forstwirtschaftlichen Schulen
- Studium Grünraumgestaltung und Gartenbau an der BOKU

Termin

Oktober 2010 – Mai 2011

Nach individueller Terminvereinbarung
(Bitte schicken Sie uns drei Terminvorschläge)

Ort: in Ihrem Betrieb

Kosten bei 80%iger Förderung:
€ 88,-

Einführung in Umweltmanagementsysteme

Der schonende Umgang mit der Umwelt entwickelt sich immer mehr zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Firmen, aber auch Privatpersonen, nehmen vermehrt den Aspekt „Umwelt und Nachhaltigkeit“ in die Liste ihrer Entscheidungskriterien zur Auswahl von Hotels und/oder Lokalen auf.

Ziel

Die TeilnehmerInnen lernen Umweltmanagementsysteme kennen und erhalten einen Überblick über die wesentlichen Forderungen bzw. Unterschiede der Systeme. Sie werden mit einem der Kernelemente, dem Prinzip der ständigen Verbesserung, vertraut gemacht und reflektieren in praktischen Übungen die theoretischen Inhalte auf deren Nutzen und die Konsequenzen für den eigenen Betrieb.

Zielgruppe

UnternehmerInnen und MitarbeiterInnen von Beherbergungs- und Gastronomiebetrieben

Inhalt

- Managementsysteme allgemeiner Überblick
 - Entstehung, Zielsetzung und Nutzen
- Umweltmanagementsystem EN ISO 14001 und EMAS Umweltverordnung
 - Überblick über die Forderungen zum Aufbau eines Umweltmanagementsystems
 - Unterscheidungen ISO 14001 und EMAS
- Wesentliche Elemente eines Umweltmanagementsystems (Umweltpolitik, Planung, Verwirklichung und Betrieb, Überprüfung, Managementbewertung)
- Praktische Übung – was bedeutet die Einführung in meinem Betrieb (Vor- und Nachteile)?
- Fokus „PDCA“
 - Wechselwirkung zwischen den Abläufen (Prozessen) im Unternehmen und dem wirtschaftlichem Erfolg
 - Prinzip der ständigen Verbesserung (PDCA-Modell nach Deming)

Trainerin

Martina Schmidt



Kurz-Biographie

Freiberufliche Beraterin, Schwerpunkt Organisationsentwicklung. Mehr als 20 Jahre Erfahrung als Senior Consultant und Qualitätsmanagerin bei Siemens AG Österreich.

Beratung und Moderation zu Themen der strategischen Unternehmensführung wie:

- Strategieentwicklung, Balanced Scorecard
- Prozessmanagement, Lösungstechniken
- Kundenentwicklung, Kundenzufriedenheit
- Total Quality Management (TQM), Selfassessment

Termin

Fr, 3. Dezember 2010, 9–17 Uhr

Ort: Naturhotel Steinschalerhof, Warth 20, 3203 Rabenstein/Pielach

TeilnehmerInnen:

min. 12 Personen und max. 20 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:

Max. € 65,-*

inkl. Seminargetränke und 2 Kaffeepausen (ohne Mittagessen)

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Servicekultur begeistert leben

„Wir haben niemals eine 2. Chance um einen ersten positiven Eindruck zu hinterlassen.“ Betrachten Sie Ihren Betrieb immer wieder mit den Augen Ihrer Gäste, stellen Sie sich dabei selbst prüfend die Frage: Würde ich hier gerne zu Gast sein?

Zielgruppe

UnternehmerInnen und MitarbeiterInnen in Hotellerie, Gastronomie und Freizeitbetrieben

Inhalte

In entspannter Atmosphäre erleben Sie, wie Sie Gäste Schritt für Schritt gewinnen und gleichzeitig mehr Kraft für Ihre täglichen Herausforderungen tanken können.

Die Vermittlung von einfachen Grundregeln für die Umsetzung einer „Einzigartigen Servicekultur“ ist die Basis des Workshops. In praktischen Simulationsübungen werden natürliches Auftreten, kompetentes bzw. situativ richtiges Verhalten auch in schwierigen Situationen trainiert.

Methodik

Eine Kombination aus traditionellen und innovativen Elementen, welche aus meiner jahrzehntelangen Erfahrung im Top-Dienstleistungsbereich entstanden sind. Mit dem von der Trainerin entwickelten „J.A.A.P®.Prinzip“ werden Möglichkeiten aufgezeigt, welche bei konsequenter Umsetzung, erfolgreiches Service und persönlichen Nutzen garantieren.

Ziel

Sensibilisierung für ...

... den Gast

... eine höhere Service-Dienst-Leistung

... die (nicht so selbstverständliche) Selbstverantwortung

Trainerin

Trixi Smutny



Kurz-Biographie

– Unternehmensgründung service@evolution (www.serviceevolution.com)

– Selbstständige Trainerin mit Schwerpunkt „Aktive Mitarbeiter und Kunden-/Gästegewinnung“

– Dipl. Wirtschafts-Coach

– Service Botschafterin

– Entwicklung des J.A.A.P. Prinzips®/TTP (Tägliches Trainings Programm für die kontinuierliche Umsetzung der jeweiligen Qualität Standards)/Service USP (Unique Success Performance)

Termin

Mo, 6. Dezember 2010, 14–18 Uhr

Ort: Sitzungssaal der Stadtgemeinde Mank, Schulstraße 1, 3240 Mank

TeilnehmerInnen:

min. 8 Personen und max. 12 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:

Max. € 45,-*

inkl. Seminargetränke und 1 Kaffeepause

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Über Storytelling den Gast an die Region binden

Die Kraft des Erzählens für Tourismusregionen nutzen. Im Tourismus geht es viel um Gefühle und Stimmungen, um Geschichten. Geschichten faszinieren uns, sie unterhalten uns, wir erzählen Sie weiter und bringen uns zum Staunen. Spannende Geschichten setzen ein wahres Kopfkino in Gang.

Ziel

Die TeilnehmerInnen erlernen, wie man Inhalte der Region am besten in Form von Geschichten transportiert und für unterschiedliche Zielgruppen und Einsatzzwecke spannend in Szene setzt. Steigern Sie durch Storytelling die Wiederbesuchsrate Ihrer Gäste!

Zielgruppe

UnternehmerInnen und MitarbeiterInnen in Hotellerie, Gastronomie und Freizeitbetrieben

Inhalte

- Was ist Storytelling für Regionen?
- Wo kann man Storytelling einsetzen und wie?
- Warum man durch Storytelling mehr verkauft – Beispiele aus der Praxis
- Dem Gesagten und den Werbebotschaften durch Storytelling mehr „Gewichtung“ geben
- Was ist eine Geschichte? Wie erzählt man eine Geschichte? Aufbau der Geschichten
- Alle Sinne ansprechen
- Finden von Anknüpfungspunkten für spannende Geschichten
- Das Harun-al-Raschid-Prinzip

Methode

Hintergrundwissen und Beispiele sowie praktische Anwendungen ermöglichen erste Ansatzpunkte für das Storytelling in der eigenen Tourismusregion bzw. im Tourismusbetrieb.

Ihr Nutzen

Storytelling erhöht den emotionalen Bezug zu Ihrer Tourismusregion. Stories erreichen Aufmerksamkeit, entzünden Herzen und bringen Wertschöpfung – kurzum sie helfen den Umsatz nachhaltig zu steigern.

Trainerin

Susanne Thamer



Kurz-Biographie

- Marketingexpertin
- systemischer Coach
- Mitautorin eines Marketinglehrbuches
- 10 Jahre Praxiserfahrung im Tourismus und 12 Jahre Erfahrung in Werbung
- Marketing & Vertrieb, 5 Jahre Erfahrung als Trainer und Coach
- Lektorin an der Ferdinand Porsche Fern FH

Termin

Do, 9. Dezember 2010, 9–17 Uhr

Ort: Naturhotel Steinschalerhof, Warth 20, 3203 Rabenstein/Pielach

TeilnehmerInnen:

min. 8 Personen und max. 15 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:

Max. € 60,-*

inkl. Seminar Getränke und 2 Kaffeepausen (ohne Mittagessen)

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Regionales Wissen Pielachtal für Tourismusangestellte

Ziel

Die TeilnehmerInnen verstehen die Möglichkeiten und Vorteile, die ihnen eine starke Regionalmarke bietet und beherrschen die zentralen Pielachtaler Markeninhalte. Sie sind mit touristischem Wissen über das Dirndltal ausgestattet. So können sie im Umgang mit Gästen gezielte Kundenbindung und Markenpflege betreiben. Dies stärkt die Betriebe und damit nachhaltig die ganze Region.

Zielgruppe

UnternehmerInnen und MitarbeiterInnen der Pielachtaler Hotellerie, Gastronomie und Ausflugsziele

Inhalte

- Kundenbindung und Marken im Tourismus:
 - Was bringt eine starke Marke für alle Partner und die Region?
- Marke Dirndltal:
 - Was macht die Dirndlmarke aus?
- Was gehört zur Dirndlmarke und stärkt diese nachhaltig:
 - Konkrete Angebote und Erlebbarkeit
 - Welche Produkte passen zur Marke
 - Persönlichkeiten und Geschichten,
 - Veranstaltungen
 - Naturbesonderheiten, Kulturlandschaft
 - Markentypische Gerichte
 - Markenorientierte Dekoration
 - Gefahren: Kontraproduktive Vorgehensweisen und Maßnahmen
- Quellen für regionales Wissen und Markenunterstützung
- Anregungen und Übungen:
 - Wie kann ich mein Angebot/meine tägliche Arbeit „markenstärkend“ gestalten.

Trainerin

DI Petra

Scholze-Simmel



Kurz-Biographie

- Absolventin der BOKU Wien – Landschaftsplanung und Landschaftspflege
- Zertifizierte Natur- und Landschaftsführerin
- 9 Jahre Regionalentwicklungsarbeit im Pielachtal (davon 4,5 Jahre als Geschäftsführerin der Kleinregion)
- Basisarbeit bei der Entwicklung und beim Aufbau der Marke Pielachtal – das Dirndltal
- Begleitung verschiedener Projekte zur Markenstärkung
- Aufbau einer webbasierten regionalen Wissensplattform

Termin

Mo, 29. November 2010, 9–13 Uhr

Ort: Naturhotel Steinschalerhof, Warth 20, 3203 Rabenstein/Pielach

TeilnehmerInnen:

min. 5 Personen und max. 18 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:

Max. € 40,-*

inkl. Seminar Getränke und 1 Kaffeepause

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Modul Pilgern

Buchen Sie ein Gesamtpaket zum Thema Pilgern und profitieren Sie von einer Reduktion der Kursgebühren von € 472,- auf € 355,-!

Das Modul Pilgern beinhaltet folgende Kurse:

- Spiritualität des Pilgerns inkl. organisatorischer Hilfestellungen (Seite 25)
- Pilgerreisen als erfolgreiche touristische Angebote (Seite 26)
- Auf den historischen Pilgerwegen von Wien nach Mariazell (Seite 27)
- Betreuung von Reisegruppen (Seite 28)

Zielsetzung

Die TeilnehmerInnen kennen nach Absolvierung des Moduls „Pilgern“ das Wegenetz der Via Sacra und des Wiener Wallfahrerweges 06 mit allen Stationen und Etappen. Sie können selbständig Pilgerreisen organisieren, Pilgerreisen führen, die Faszination des Pilgerns an andere weitergeben und haben die Fertigkeiten erworben, um auftretende Schwierigkeiten in der Pilgergruppe zu lösen.

Spiritualität des Pilgerns inkl. organisatorischer Hilfestellungen

Zielgruppe

Personen, welche die Faszination des Pilgerns an andere weitergeben wollen. Personen, welche Pilgerwanderungen entlang der Via Sacra, des Wr. Wallfahrerwegs organisieren wollen. Die TeilnehmerInnen benötigen die körperliche Konstitution um eine mindestens vier Tage dauernde Pilgerwanderung absolvieren zu können.

Inhalte

- Kennenlernen, Motivation und Ziele der Kursteilnehmer
- Geschichte und Theologie des Pilgerns
- Erste-Hilfe in der Gruppe
- Vorbereitung einer Pilgerwanderung
- Die richtige Ausrüstung
- Praxisteil inkl. Abschlussarbeit (Angebotsentwicklung)
- Einbindung von Tagespilgern
- Auswertung des Praxisteils
- Nationale und europäische Vernetzung
- Reflexion des Kurses
- Weitere organisatorische Hilfen
- Die richtige Ausrüstung

Methoden

In einzelnen aufeinander abgestimmten Modulen werden die Teilnehmer zum Thema Pilgern und Spiritualität mit besonderem Bezug zur Via Sacra hingeführt. Im Praxisteil sammeln die Teilnehmer Erfahrungen im Umgang mit Pilgergruppen und setzen diese und das erworbene theoretische Wissen in Form einer Abschlussarbeit in die Praxis um.

Ziel

Die Teilnehmer können nach den absolvierten Modulen selbständig eine Pilgerreise auf der Via Sacra für eine gesamte Gruppe planen und durchführen.

Trainerin

Prof. Dr. theol. Petra Kurten

Professorin an der kath. Universität Eichstätt



Trainer

Anton Wintersteller

kirchlich zertifizierter Seminarleiter für Erwachsenenbildung



Termine

Teil 1: Spiritualität des Pilgerns, Grundlagen des Weitwanderns

Sa, 6. November 2010, 9–18 Uhr und So, 7. November 2010, 9–12 Uhr

Ort: Stift Lilienfeld, Klosterrotte 1, 3180 Lilienfeld

Teil 2: Praxisteil – Pilgerwanderung

Do, 17. März 2011, 16 Uhr bis So, 20. März 2011, 12 Uhr

Teil 3: Auswertung des Praxisteils

Sa, 21. Mai 2011, 10–18 Uhr und So, 22. Mai 2011, 9–12 Uhr

Ort: Gasthof Meyer, Annarotte 8, 3222 Annaberg

TeilnehmerInnen:

min. 10 Personen und max. 18 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung: Max. € 250,-*

inkl. Seminargetränke und Kaffeepausen an den Theorietagen (ohne Mittagessen), Selbstversorgung beim Praxisteil

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Pilgerreisen als erfolgreiche touristische Angebote

Immer mehr Menschen nutzen ihre Urlaubszeit für Pilgerreisen. In diesem Seminar setzen wir uns mit den Motiven und Sehnsüchten unterschiedlicher Gästegruppen auseinander und entwickeln gemeinsam Angebotsideen für Pilgerreisen und Urlaub an der Via Sacra und dem Wr. Wallfahrerweg. Die Besonderheiten der Region – von Landschaft, Geschichte, Kultur bis Kulinarik – wollen wir bestmöglich nutzen, um den Angeboten Einzigartigkeit zu verleihen.

Zielgruppe

Personen, die sich mit der Gestaltung touristischer Angebote (Touren, Programme, Packages) rund um die Themen Pilgern, Spiritualität, Sinnsuche und Auszeiten befassen.

Inhalte

- Trends und Zielgruppen
 - Welche Sehnsüchte und Wünsche bestimmen die Entscheidung für Pilgerangebote?
 - Welche Zielgruppen sollen für die Via Sacra gewonnen werden?
- Markt und Mitbewerber
 - Aus welchen Angeboten kann der Gast derzeit wählen?
 - Welche Angebote sind besonders erfolgreich?
- Touristische Angebote gestalten und präsentieren
 - Wie können wir Angebote für wichtige Zielgruppen maßschneidern?
 - Wie können wir regionale Besonderheiten entlang der Via Sacra „in Szene setzen“?

Methodischer Zugang

- Impulsvorträge mit Best-Practice-Beispielen
- Gemeinsame Entwicklung konkreter Angebotsideen für Zielgruppen der Via Sacra

Trainerin

Mag. Brigitte Weiss

markenbüro weiss



Trainer

Hermann Paschinger,

I.T.A./Klösterreich



Beide Referenten betreuen das Entwicklungsprojekt „Spezialisierung und Kooperation der Via Sacra-Gastgeber“.

Termin

Sa, 20. November 2010, 14–18 Uhr

Ort: Gasthof Gnedt, 3195 Kernhof 2

TeilnehmerInnen:

min. 10 Personen und max. 15 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:

Max. € 74,-*

inkl. Seminar Getränke und Kaffeepause (ohne Mittagessen)

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Auf historischen Pilgerwegen von Wien nach Mariazell

Ziel

Die KursteilnehmerInnen sind in der Lage die beiden Pilgerwege Via Sacra und Wiener Wallfahrerweg 06 auf Basis ihrer Anforderungsprofile zu differenzieren und Etappenbeschreibungen (inklusive Zuordnung von Via Sacra Gastgebern betreffend Übernachtungsmöglichkeiten) durchzuführen.

Zielgruppe

Personen, welche die Faszination des Pilgerns an Andere weitergeben wollen. Personen, welche Pilgerwanderungen entlang der Via Sacra/des Wiener Wallfahrerweges organisieren wollen.

Inhalte

- Entstehungsgeschichte des Projektes Via Sacra
- Überblick zur Wallfahrtsgeschichte der Via Sacra und des Wiener Wallfahrerweges 06
- Routenübersicht: ihre Profile u. Unterschiede
- Via Sacra in Etappen (Anforderungen, Länge, Varianten), Übernachtungshinweise, Sehenswürdigkeiten (Pilgerstationen, Sakrales, Landschaft, historische Bauwerke)
- Wiener Wallfahrerweg 06 in Etappen (Anforderungen, Länge, Varianten), Übernachtungshinweise, Sehenswürdigkeiten (Pilgerstationen, Sakrales, Landschaft, historische Bauwerke)
- Informationsangebote (Druckwerke, Internet), empfehlenswerte Literatur

Unterlagen: Kursleitfaden ca. 15–20 Seiten aufbereitet von Mag. Ernst Leitner. Weiters erhält jede/r KursteilnehmerIn kostenlos die Pilgerbegleitbroschüre „Via Sacra und Wiener Wallfahrerweg“ sowie den Bildband „Via Sacra“, hrsg. vom G&L Verlag.

Ihr Nutzen

Wer von Wien zur „Magna Mater Austria“ in Mariazell pilgern möchte, kann sich für zwei Wallfahrtsrouten entscheiden: Via Sacra und Wiener Wallfahrerweg 06. Das vorliegende Seminarangebot verschafft den TeilnehmerInnen einen guten Überblick über die Routenführung und versorgt sie mit dem notwendigen Wissen, um selbstständig eine Wallfahrt von Wien nach Mariazell organisieren zu können.

Trainer

Mag. Ernst Leitner



Kurz-Biographie

- Kommunikationsberater
- an der Via Sacra beheimatet, maßgeblich an der Entstehung des Projektes Via Sacra beteiligt
- Verfasser der Pilgerbroschüre „Via Sacra und Wiener Wallfahrerweg“

Termin

Sa, 20. November 2010, 9–13 Uhr

Ort: Gasthof Gnedt, 3195 Kernhof 2

TeilnehmerInnen:

min. 10 Personen und max. 18 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:

Max. € 95,-*

inkl. Seminar Getränke

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Betreuung von Reisegruppen

Ziel

Professionell Auftreten – authentisch Wirken
Das Seminar wurde speziell für Personen entwickelt, welche ihre Kompetenz im Umgang mit Gruppen erweitern wollen.

Zielgruppe

UnternehmerInnen und MitarbeiterInnen von Tourismusbetrieben und Ausflugszielen, die öfters Reisegruppen betreuen und vor allem Personen, welche Pilgerwanderungen entlang der Via Sacra/des Wr. Wallfahrerwegs organisieren wollen.

Inhalte

- Rollen in der Gruppe
- Gruppendynamik
- Konflikte in der Gruppe
- Konfliktmanagement
- Grundlagen der Kommunikation
- Sicheres Auftreten vor Gruppen

Ihr Nutzen

- Sie entwickeln und verbessern Ihren persönlichen rhetorischen Stil
- Sie entwickeln auch in schwierigen Situationen Sicherheit
- Sie punkten durch sicheres Auftreten, Einsatz professioneller Wortwahl und Körpersprache

Trainer

Wolfgang Pilat



Kurz-Biographie

- *Selbstständiger Trainer in der Erwachsenenweiterbildung*
- *Trainer- und Moderatorenausbildung bei: Österr. Akademie für Führungskräfte in Graz und Linz mit Schwerpunkt Kommunikation, Verhalten, Vertrieb, Marketing und Projektmanagement*
- *Lizenziertes DISG Trainer für Persönlichkeitsentwicklung, Führungskompetenz, Zeitmanagement und Teamentwicklung*

Trainingsschwerpunkte

Persönlichkeitsentwicklung, Rhetorik, Kommunikation, Verhalten, Teamentwicklung, Motivation, Mitarbeiterführung, Vertrieb, Marketing, Projektmanagement, Coaching

Termin

Sa, 22. Jänner 2011, 10–19 Uhr

Ort: Hotel Goldener Löwe,
Markt 8, 3184 Türnitz

TeilnehmerInnen:
min. 8 Personen und max. 12 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:
Max. € 53,-*
inkl. Seminar Getränke und 2 Kaffeepausen (ohne Mittagessen)

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Nachhaltigkeit im täglichen Leben

Zielgruppe

UnternehmerInnen und MitarbeiterInnen von Betrieben aus den Bereichen Dienstleistung und Gewerbe (v.a. KMU) aber auch ehrenamtlich Tätige. Alle die vorausschauend und verantwortungsbewusst handeln wollen.

Inhalte

- Was ist Nachhaltigkeit?
- Überblick über die wichtigsten Definitionen und Bewertungsmodelle
 - (Säulenmodell, Ökolog. Fußabdruck, MIPS, Nachhaltigkeitsindikatoren)
- Nachhaltigkeit ist die Querschnittsmaterie – warum?
- Die wichtigsten Zusammenhänge der aktuell in den Medien behandelten Nachhaltigkeitsthemen (Klimawandel, Biodiversität, Finanzkrise, ...)
- Darstellung von Nachhaltigkeit anhand konkreter, regionalrelevanter Beispiele: Regionale Wirtschaftskreisläufe, Saisonalität, Energieversorgung/Energieunabhängigkeit, Subsistenz
- Nachhaltig = Krisensicher?
- Literatur- und Webtips zur weiteren thematischen Recherche

Ziel

Die TeilnehmerInnen sind mit dem Begriff Nachhaltigkeit vertraut. Sie können aktuelle Diskussionen in den Medien kritisch beleuchten. Die Darstellung praktischer Beispiele erlaubt einen kritischen Blick auf den eigenen Arbeitsbereich.

Ihr Nutzen

Alltäglichen Handlungen und Entscheidungen können auf ihre Nachhaltigkeit hin geprüft und optimiert werden. Nachhaltiges Denken ermöglicht zukunftsfähiges Handeln.

Trainerin

DI Petra Scholze-Simmel



Kurz-Biographie

- *Absolventin der BOKU Wien – Landschaftsplanung und Landschaftspflege*
- *9 Jahre Regionalentwicklungsarbeit im Pielachtal (davon 4,5 Jahre als Geschäftsführerin der Kleinregion)*
- *Mitarbeit am Steinschaler Nachhaltigkeitsbericht (2004)*
- *Mitarbeit am Pielachtaler Nachhaltigkeitsbericht (2006)*
- *Aufbau einer regionalen Nachhaltigkeitsdatenbank (2009-laufend)*
- *Mitarbeit an einer Nachhaltigkeitsbewertung des Pielachtales anhand eigener Indikatoren.*

Termin

Mo, 7. Februar 2011, 9–17 Uhr

Ort: Naturhotel Steinschalerhof,
Warth 20, 3203 Rabenstein/Pielach

TeilnehmerInnen:
min. 10 Personen und max. 18 Personen

Kosten bei 80%iger Förderung:
Max. € 40,-*
inkl. Seminar Getränke und 2 Kaffeepausen (ohne Mittagessen)

*Preis bei Minimum-Teilnehmerzahl, reduziert sich je nach Auslastung.

Allgemeine Seminarbedingungen

Anmeldung

- Die Anmeldung zu den Seminaren hat schriftlich zu erfolgen und ist verbindlich.
- Werden mit einer Anmeldekarte mehrere Personen für einen Kurs angemeldet, übernimmt die genannte Person die Haftung bezüglich Stornobedingungen für alle.
- Rechtzeitig vor Seminarbeginn erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung.
- Anmeldeschluss für alle Seminare ist zwei Wochen vor Seminarstart.

Teilnahmebestätigungen

Sie erhalten für jede besuchte Veranstaltung eine Teilnahmebestätigung.

Storno und Änderungen

Die Stornobedingungen sollen das finanzielle Risiko zwischen uns und unseren TeilnehmerInnen in fairer Weise regeln.

Bei Stornierung innerhalb von zwei Wochen vor Seminarbeginn verrechnen wir 50 % des Teilnahmebetrags, bei Nichtteilnahme ohne Ersatz 100 %.

Stornierungen müssen im LEADER-Büro schriftlich erfolgen.

Die Stornobedingungen entfallen, wenn Sie eine/n ErsatzteilnehmerIn nennen.

Veranstalter

LEADER Region Mostviertel-Mitte
Schloßstraße 1, 3204 Kirchberg an der Pielach
T 02722 730929, F 02722 67880
leader@mostviertel-mitte.at, www.mostviertel-mitte.at

Bitte Anzahl der TeilnehmerInnen eintragen:

	Rhetorik und Körpersprache im Geschäftsalltag Mi, 2. Februar 2011
	Telefontraining – Professionelle Kommunikation am Telefon Mo, 22. November 2010
	Grafische Gestaltung von Werbemittel mit CorelDRAW Sa, 13. und Sa, 27. November 2010
	Marketing & Kommunikationsarbeit für KMU's Mi, 17. November 2010
	Erfolgreiches Projektmanagement – Methoden und Techniken Mo, 18. April 2011
	Professioneller Messeauftritt und Produktpräsentation Mi, 1. Dezember 2010
	Aufbau von Kooperationen Fr, 26. November 2010
	Grundlagen der Angebotskalkulation Mo, 13. Dezember 2010
	Schaufenster ansprechend gestalten Do, 24. und Fr, 25. Februar 2011
	Dekorations- und Gestaltungstraining vor Ort Do, 17. oder Fr, 18. März 2011 Gewünschter Termin: _____
	Ungarisch – touristisch relevantes Vokabular 18., 25. November und 2. Dezember 2010
	Tourismusspezifisches Englisch Mo, 8., 15., 22. und 29. November 2010
	Einzelbetriebliche Beratung – inkl. Telefon-Mystery-Check u. Online-Check Oktober 2010 – Mai 2011 Bitte nennen Sie uns drei Terminvorschläge: _____, _____, _____
	Dekorations- und Gestaltungcoaching vor Ort Oktober 2010 – Mai 2011 Bitte nennen Sie uns drei Terminvorschläge: _____, _____, _____
	Einführung in Umweltmanagementsysteme Fr, 3. Dezember 2010
	Servicekultur begeistert leben Mo, 6. Dezember 2010
	Über Storytelling den Gast an die Region binden Do, 9. Dezember 2010
	Regionales Wissen Pielachtal für Tourismusangestellte Mo, 29. November 2010
	Modul Pilgern November 2010 bis Mai 2011
	Spiritualität des Pilgers inkl. organisatorischer Hilfestellungen Teil 1: Sa, 6. November und So, 7. November 2010 Teil 2: Do, 17. März bis So, 20. März 2011 Teil 3: Sa, 21. Mai und So, 22. Mai 2011
	Pilgerreisen als erfolgreiche touristische Angebote Sa, 20. November 2010
	Auf historischen Pilgerwegen von Wien nach Mariazell Sa, 20. November 2010
	Betreuung von Reisegruppen Sa, 22. Jänner 2011
	Nachhaltigkeit im täglichen Leben Mo, 7. Februar 2011

Betrieb:

Vor- und Zuname:

Tagsüber telefonisch erreichbar:

E-Mail:

Anschrift:

Datum

Unterschrift:

Ich akzeptiere die allgemeinen Seminarbedingungen.

**Gerne können Sie die Anmeldekarte
einscannen und per Mail schicken:
leader@mostviertel-mitte.at**

Bitte
ausreichend
frankieren!

**LEADER Region
Mostviertel-Mitte**
„Qualifizierungsoffensive“

Schloßstraße 1
3204 Kirchberg/Pielach

Das Qualifizierungsprojekt ist ein LEADER Projekt der Region Mostviertel-Mitte
und wird aus Mitteln der Europäischen Union sowie des Landes NÖ unterstützt.



Europäischer Landwirtschaftsfonds
Für die Entwicklung des ländlichen
Raumes. Hier investiert Europa in
die ländlichen Gebiete.

Lebensministerium.at