



Maschinenring

Weiterbildung

Programm 2015/2016

Zukunftswerkstatt Maschinenring



„Echte Bildung ist harmonische Entwicklung unserer Kräfte.“

Ernst Freiherr von Feuchtersleben (1806 - 1849)
österreichischer Popularphilosoph, Arzt, Lyriker und Essayist

„Zukunftswerkstatt Maschinenring“ war das Motto der diesjährigen Bundestagung.



Maschinenring

Echte Bildung ist harmonische Entwicklung unserer Kräfte.

Der Maschinenring ist eine starke Organisation und in dem was wir tun, sind wir unangefochten die Nummer Eins in der ländlichen Region. Gesundes Wachstum und Nachhaltigkeit, einer unserer häufig rezipierten Prinzipien. In der schnelllebigen Welt von heute, in der Internet und die Sozialen Medien dominieren und diese ganze Erdteile revolutionieren, ist es nicht ganz einfach, unseren Prinzipien treu zu bleiben und das eigene Handeln und Tun in unserer Organisation auch zu reflektieren. Eine starke Organisation wie unsere, mit knapp 1000 MitarbeiterInnen in ganz Österreich, enthält ein enormes Potenzial an Energie und Ideenreichtum, welches zum Teil genutzt und verwirklicht wird und zum Teil verborgen in jedem Einzelnen von uns liegt.

Lasst uns deshalb den Bildungsauftrag unserer Organisation als einen Prozess sehen, dessen Ziel es sein soll, unsere verborgenen Kräfte weiterzuentwickeln. Aber nicht nur das. Als föderale Organisation, fällt uns, nicht nur, aufgrund der zum Teil geografischen Distanzen zwischen unseren Standorten, der Austausch etwas schwerer. Sondern auch weil wir im Tagesgeschäft oft vergessen, an das gemeinsame Große zu denken – eine Organisation zu sein, die jenseits von Ring- und Bundesländergrenzen, den Auftrag hat, unsere schwer gefährdete ländliche Region zu erhalten. Letztendlich liegt es an uns selbst, unsere weiterentwickelten Kräfte auch mit unseren Ringnachbarn, KollegInnen aus ganz Österreich auszutauschen und zu bündeln. Nur so kann unsere enorme Energie, die in jedem Ring schlummert, voll ausgeschöpft werden.

Weiterbildung - ein Appell

Im letzten Jahr konnten wir mit Teilnehmeranzahl und durchgeführten Kursen leider nicht an vergangene Erfolgsjahre anknüpfen. Deshalb an dieser Stelle ein Appell an alle MitarbeiterInnen, GeschäftsführerInnen und Führungskräfte Weiterbildung zu nutzen und den MitarbeiterInnen möglich zu machen. Die verwendete Zeit und das investierte Geld bekommt der Ring, um es landwirtschaftlich auszudrücken, „in veredelter Form“ als Know How und immense Motivation der einzelnen MitarbeiterInnen zurück.

Weiterentwicklung - unabdingbar

Viele Themen werden gewünscht, jedoch ist nicht alles umsetzbar. Die Straffung des heurigen Katalogs ist eine Konsequenz aus nicht durchgeführten Schulungen im Vorjahr. Die hohe Qualität der Schulungen beizubehalten war dabei Voraussetzung.

Bereits wenige Tage nach dem Erscheinen dieses Weiterbildungskatalogs 2015/16, treffen wir in der Arbeitsgruppe Weiterbildung die ersten Schritte für die Neuauflage für das nächste Jahr. Unser Qualitätsanspruch ist ein hoher und unsere Ideen sind vielfältig.

In diesem Sinne lasst uns gemeinsam unsere Kräfte weiterentwickeln!
Bis bald in einer unserer Schulungen

Ing. Raphael Zöschner, BA
Für die Arbeitsgruppe Weiterbildung

Arbeitsgruppe Weiterbildung

Mag. (FH) Reinhard Allerstorfer	Mag. Michaela Dietrich	Dipl. VWA Astrid Gerger	Andreea Ghibanescu
Mag. (FH) Brigitte Stadler-Gold	MMag. Julia Sigi	Günter Wohlgenannt	Ing. Raphael Zöschner, BA

Inhaltsverzeichnis

6 Kalendarium

Verwaltung

- 9 Erfolgreiche Auftragsbearbeitung
- 10 Selbst - und Zeitmanagement für MitarbeiterInnen im Innendienst
- 11 Adobe InDesign
- 12 Praxisorientiertes Social Media Marketing

Vertrieb

- 14 Starten im Verkauf (Modul 1)
- 15 Durchstarten im Verkauf (Modul 2)
- 16 Verkaufsschulung „Classic“
- 17 Verkaufsschulung „Neukundenakquise“
- 18 Körpersprache in Verkaufssituationen
- 19 MR Shop und MR Bonus – Mitgliedervorteile bestmöglich kommunizieren
- 20 Richtiges Bieten bei öffentlichen Ausschreibungen
- 21 Rechtliche Grundlagen für den Vertrieb
- 22 Erfolgreich Verhandeln: Abschlusstechniken
- 23 Zeitmanagement und Terminkoordination für AußendienstmitarbeiterInnen

Agrar, Service, Leasing

- 25 Disposchulung Service
- 26 Bringe deine Dienstleister auf Kurs
- 27 Fit für das Förderprogramm „ländliche Entwicklung 2014-2020“
- 28 Grundlagen der Betriebswirtschaft für KundenbetreuerInnen Agrar
- 29 Mit professionellem Recruiting zu den besten Mitarbeitern im Land (Personalsuche Modul 1)
- 30 Personal professionell auswählen (Personalsuche Modul 2)
- 31 MR Personal Basisschulung und PERLE
- 32 MR Personal Neujahrstagungen
- 33 Basisschulungen: Ein neues Unternehmen, viele neue Informationen
- 34 Arbeitssicherheit für Maschinenringe
- 35 Start im Service!
- 36 Grundlagen der Kostenrechnung und Buchhaltung für KundenbetreuerInnen Service
- 37 Sommertagung MR Personal und Service

Persönlichkeit, Kommunikation, Führung

- 39 Potenzialförderseminar für Nachwuchsführungskräfte
- 40 „Train the Trainer“ – präsentieren, motivieren, überzeugen
- 41 Öffentliche Auftritte wie geschmiert
- 42 Wie funktioniert ein gutes Team? Grundlagen und Tipps, damit alle an einem Strang ziehen!
- 43 Reflexionstag für Führungskräfte
- 44 Zukunftsthemen und -werkzeuge für Obleute
- 45 „Redest du noch, oder führst du schon?“ – Wirkungsvoll FÜHREN

Recht

- 47 Der Winterdienst rechtlich betrachtet
- 48 Arbeits-, Sozial- und Steuerrecht
- 49 Grundlagen im Gewerbe- und Steuerrecht
- 50 Arbeitsrecht für Führungskräfte
- 51 Rechtliche Grundlagen in der Arbeitskräfteüberlassung

EDV

- 53 APplus Basis
APplus CRM
- 54 APplus Verrechnung Service
APplus Verrechnung Agrar
- 55 Umantis

Hinweise

- 57 Ansprechpersonen
- 58 Anmelde- und Stornobedingungen
- 59 Seminarorte
- 60 Förderungen
- 62 Impressum

Kalendarium

OKTOBER

		Wie funktioniert ein gutes Team? Grundlagen und Tipps, damit alle an einem Strang ziehen!	42
Selbst - und Zeitmanagement für MitarbeiterInnen im Innendienst	10	Zukunftsthemen und -werkzeuge für Obleute	44
Praxisorientiertes Social Media Marketing	12	APplus Basis	53
Starten im Verkauf (Modul 1)	14		
Verkaufsschulung „Classic“	16		
Körpersprache in Verkaufssituationen	18	Zeitmanagement und Terminkoordination für AußendienstmitarbeiterInnen	23
Bringe deine Dienstleister auf Kurs	26		
Basisschulungen: Ein neues Unternehmen, viele neue Informationen	33	Grundlagen der Betriebswirtschaft für KundenbetreuerInnen Agrar	28
Arbeitssicherheit für Maschinenringe	34		
„Train the Trainer“ - präsentieren, motivieren, überzeugen	40		
Reflexionstag für Führungskräfte	43		
Arbeits-, Sozial- und Steuerrecht	48		

NOVEMBER

Erfolgreiche Auftragsbearbeitung	9		
Verkaufsschulung „Neukundenakquise“	17		
Erfolgreich Verhandeln: Abschlusstechniken	22		
Disposchulung Service	25		
Fit für das Förderprogramm „ländliche Entwicklung 2014-2020“	27		
Mit professionellem Recruiting zu den besten Mitarbeitern im Land (Personalsuche Modul 1)	29		
MR Personal Basisschulung und PERLE	31		

DEZEMBER

JANUAR

FEBRUAR

Start im Service!	35	Rechtliche Grundlagen in der Arbeitskräfteüberlassung	51
„Redest du noch, oder führst du schon?“ - Wirkungsvoll FÜHREN	45	APplus Basis	53
Grundlagen im Gewerbe- und Steuerrecht	49		
APplus Basis	53		
APplus CRM	53		

MÄRZ

Adobe InDesign	11		
Bringe deine Dienstleister auf Kurs	26		
MR Personal Basisschulung und PERLE	31		
Basisschulungen: Ein neues Unternehmen, viele neue Informationen	33		
Potenzialförderseminar für Nachwuchsführungskräfte	39		

„Redest du noch, oder führst du schon?“ - Wirkungsvoll FÜHREN	45		
Grundlagen im Gewerbe- und Steuerrecht	49		

APRIL

Start im Service!	35		
Grundlagen der Kostenrechnung und Buchhaltung für KundenbetreuerInnen Service	36		
Öffentliche Auftritte wie geschmiert	41		
Grundlagen im Gewerbe- und Steuerrecht	49		

Verwaltung

Verwaltung

Erfolgreiche Auftragsbearbeitung

- Mit Qualität und Erfolg zufriedene Kunden schaffen
- Optimaler Umgang mit internen und externen Kunden
- Erfolgreiche Auftragsbearbeitung = zufriedene Kunden

ZIELGRUPPE: MitarbeiterInnen im Innendienst sowie im Sekretariats- und Office-Bereich

- Der erste Eindruck: positives und sicheres Auftreten im Gespräch; Einsatz von Stimme, Tonfall und Sprache
- Kompetenz und Freude durch kundenorientiertes Verhalten zeigen
- Interesse an den Kunden zeigen und zuhören können
- Das erfolgreiche Gespräch - persönlich und am Telefon
- Wer fragt, der führt!
- Wie entstehen ein gutes und ein „ungutes“ Gespräch?
- Reklamationen/Beschwerden als positives Feedback aufnehmen
- Durch Lösungen KundInnen gewinnen
- Ordnung muss sein! Alles ist nicht Ordnung, aber ohne Ordnung ist alles nichts!
- Struktur, Aufgabeneinteilung und Organisation der Aufgaben durch prioritätenbewusstes Arbeiten
- Informationsmanagement im Team - Basis für eine aktive Informationsweitergabe an die Kunden
- Ein Teil des Teams zu sein - gemeinsam sind wir stark!

Termin

19.11.2015, 9:00 bis 17:00 Uhr
MR Salzburg, St. Johann i. P.

Trainerin



Ewa Olofsdotter Degerstedt
Trainerin für Office-Management und
erfolgreiche KundInnen-Kontakte

Methodik im Workshop:

- Analyse der Ist-Situation und Erarbeitung der Entwicklungsfelder/Themenfilter durch Moderation
- Gruppenarbeit mit Zieldefinition
- Erfahrungsaustausch und Input mit möglichen Umsetzungen und Lösungen
- Abschließendes Protokoll

Wichtige Informationen

Maximal 12 TeilnehmerInnen;
bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Maximal € 259,00 (exkl. Aufenthalt/
Verpflegung); Beitrag reduziert sich je
nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Selbst - und Zeitmanagement für MitarbeiterInnen im Innendienst

- Kundenorientierung an der Schnittstelle
- Unterstützung für die Arbeit zwischen Dispo, Vertrieb und Rechnungswesen
- Bewusstsein für den eigenen Beitrag zum gemeinsamen Erfolg

ZIELGRUPPE: MitarbeiterInnen im Innendienst

MitarbeiterInnen im Innendienst sind die wichtige Schnittstelle zwischen Kunde – Dienstleister – Außendienstmitarbeiter. Eine Unmenge verschiedenster Informationen gehen ihren Weg über diese Schnittstelle. Bei diesen vielen unterschiedlichen Kommunikationspartnern und Aufgabenbereichen kann das Wesentliche oftmals auf der Strecke bleiben. Dieser eintägige Workshop soll zeigen, wie mit einfachen Methoden Ziele im Innendienst klar strukturiert und nicht aus den Augen verloren werden.

- Definieren von SMART Zielen (Methodik der Prioritäten)
- Abstimmung mit Vorgesetzten und KollegInnen - Missverständnisse vermeiden (Kommunikationsstrategien)
- Arbeitserleichterung: Welche Tools unterstützen Sie dabei, welche kosten Zeit
- VielrednerInnen am Telefon - freundlich im Ton, hart an der Sache
- Mein Arbeitsplatz: Effiziente Arbeitsschritte
- Optimierung des Selbstmanagements
- Welche Systeme gibt es? Welche bringen Nutzen?
- Praktische Analyse der Zeitdiebe und wie vermeide ich diese (E-Mail: Zeitdieb Nr. 1)

Termin
15.10.2015, 9:00 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

Trainer



Martin Bohonnek, MBA
Management- und Vertriebstrainer

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Maximal 10 TeilnehmerInnen.	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Maximal € 299,00 (exkl. Aufenthalt/ Verpflegung); Beitrag reduziert sich je nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Adobe InDesign

- Aufbau von einzelnen Seiten bis hin zu mehrseitigen Dokumenten
- Dokumente druckgerecht aufbereiten
- PDF's erstellen

ZIELGRUPPE: MitarbeiterInnen, die redaktionell und inhaltlich an der MR Zeitung mitwirken möchten

Eine Kunden- oder Mitgliederzeitung ist nicht nur die Visitenkarte des Unternehmens, sondern spiegelt auch dessen Werte wider. Sie ist ein wichtiges Instrument der Öffentlichkeitsarbeit und zur Kundenbindung. Nur die Identifikation mit dem eigenen Produkt bis hin zu den einzelnen Artikeln bringt den Erfolg. Journalistisches Know-how ist die Voraussetzung für professionelles, kreatives Zeitungsmachen, das zudem viel mehr Spaß macht.

- Desktop-Publishing mit InDesign
- Arbeitshilfen
- Werkzeuge
- Arbeiten mit mehrseitigen Dokumenten
- Objekte zeichnen und bearbeiten
- Text platzieren und bearbeiten
- Grundlagen zum Textrahmen
- Farb-, Verlaufs- und Kontureinstellungen
- Grundlegendes Arbeiten mit Zeichen- und Absatzformaten
- Bilder und Grafiken platzieren und bearbeiten
- Bibliotheken erstellen und bearbeiten
- Acrobat Reader Dokumente (PDF's) erstellen
- Tabulatoren setzen
- Texte importieren
- Masterseiten und Vorlagen erstellen
- Zusätzliche Seiten einfügen (A, B, C-Seiten), Nummerierung Buch erstellen

Termin
16.03.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
WIFI Oberösterreich, Linz

Trainer



Christoph Meisinger, MSc MAS
Unternehmer und Trainer für IT, Marketing und Internet

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Maximal 12 TeilnehmerInnen; bei Fragen wende dich bitte an weiterbildung@maschinenring.at	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Maximal € 159,00 inkl. Unterlagen; Beitrag reduziert sich je nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Praxisorientiertes Social Media Marketing

- Am Anfang steht immer ein Ziel: die Strategie vor der ersten geschriebenen Zeile
- „Lesen oder Nichtlesen?“ – Eine Frage des Titels
- Journalistisches und grafisches Handwerkzeug

ZIELGRUPPE: MitarbeiterInnen in den Ringen, die sich um Social Media Kanäle kümmern (Facebook, etc.)

Die sogenannten „neuen Medien“ haben im letzten Jahrzehnt die Welt erobert und verändert. Kommunikation übers Internet hat eine ganz neue Bedeutung gewonnen und die meisten Firmen und Organisationen sind schon längst auf den Zug von Facebook, XING, Youtube und Co. aufgesprungen. Dieser Workshop zeigt sinnvolle, in der Praxis umsetzbare Funktionen und Anwendungen rund um das Thema Social Media.

- Grundlagen des Online Marketings: Website, Keywords
- Grundlagen Social Media Marketing: Kanäle, Content
- Nutzung von Social Media Marketing
- Erfolgsfaktoren für die Nutzung von Social Media und Online-Aktivitäten vermitteln
- Lernen durch Best-Practice-Beispiele
- Theoretische Grundlagen und Übungsbeispiele zu Zielgruppen und Content
- Strategiemappe als Vorbereitung eigener Aktivitäten

Termine

21.10.2015, 9:00 bis 17:00 Uhr
MR Innsbruck Land, Mils

21.01.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

Trainerin



Isabella Andric, MA
Selbstständige Unternehmens-
beraterin zur Online Positionierung
und Strategieentwicklung

Wichtige Informationen

Maximal 10 TeilnehmerInnen;
bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Maximal € 299,00 (exkl. Aufenthalt/
Verpflegung); Beitrag reduziert sich je
nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Am besten gleich anmelden und
Kursplatz für das gesamte Bildungsjahr sichern!

Vertrieb

Starten im Verkauf (Modul 1)

- Basiswissen für den erfolgreichen Verkauf
- KundInnen gewinnen
- Geschäft zum Abschluss bringen

ZIELGRUPPE: Neue VertriebsmitarbeiterInnen aller Sparten, die noch keine Verkaufsschulung absolviert haben oder die Grundlagen von Verkaufstechniken wiederholen wollen

In vielen unserer Dienstleistungssparten ist der Maschinenring in Österreich Marktführer. Jedoch ist der Druck am Markt, einerseits durch einen veränderten Markt, andererseits durch erhöhten Wettbewerb, spürbar stärker geworden. Unser Erfolg hängt demnach immer stärker an der gebotenen Verkaufstätigkeit. Diese zweitägige Grundschulung im Vertrieb soll die Basis für eine erfolgreiche Verkaufstätigkeit in allen Geschäftsbereichen des Maschinenrings legen und Anreiz schaffen, sich mit Verkaufsthemen weiter auseinander zu setzen.

- Strukturiertes Verkaufsgespräch führen
- Die 7 Schritte zum Verkaufserfolg
- Richtiges Auftreten beim Kunden
- Stärkung der rhetorischen Fähigkeiten
- Effektive Bedarfsermittlung und professionelle Fragentechniken
- Preisdiskussion und Abschlusstechniken
- Übungen mittels Beispielen aus der Praxis und Rollenspiele

Termine
13.-14.10.2015, 9:30 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

Trainer



Hartwig Ganster, MAS
Wirtschaftstrainer, Coach für Verkauf, Kommunikation und Führung

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Maximal 14 TeilnehmerInnen; bei Fragen wende dich bitte an weiterbildung@maschinenring.at	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Maximal € 399,00 (exkl. Aufenthalt/Verpflegung); Beitrag reduziert sich je nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Durchstarten im Verkauf (Modul 2)

- Fortsetzungslehrgang von Modul 1
- Auf bisherigen Erfolg aufbauen
- Individuelle Vertriebsprozesse optimieren

ZIELGRUPPE: Neue VertriebsmitarbeiterInnen aller Sparten, die bereits etwas Verkaufserfahrung haben und das Seminar „Starten im Verkauf“ absolviert haben.

Dieser Fortsetzungslehrgang Modul 2 geht individuell auf bereits gemachte Erfahrungen der TeilnehmerInnen ein und bringt eine Weiterentwicklung der eigenen Verkauf-Skills mit einer Systematisierung und Optimierung der eigenen Verkaufsprozesse, eine Reflexion über die eigene Selbstorganisation in der KundInnen-Betreuung und Akquise.

- Persönliche Erfahrungen mit den Werkzeugen aus Modul 1
- Optimieren der 7 Schritte zum Verkaufserfolg
- Systematische Neukundenakquise
- Optimierung der eigenen Vertriebsprozesse
- Vertiefendes Rhetoriktraining
- Verschiedene Kundentypen
- Körpersprache gezielt einsetzen
- Übungen mit Beispielen aus der Praxis und Rollenspiele

Termine
20.-21.01.2016, 9:30 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

Trainer



Hartwig Ganster, MAS
Wirtschaftstrainer, Coach für Verkauf, Kommunikation und Führung

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Maximal 14 TeilnehmerInnen; bei Fragen wende dich bitte an weiterbildung@maschinenring.at	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Maximal € 399,00 (exkl. Aufenthalt/Verpflegung); Beitrag reduziert sich je nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Verkaufsschulung „Classic“

- Verbesserung der Kundenanalyse und Informationsbeschaffung
- Optimierung der Argumentationstechnik
- Sicheres Führen von Verhandlungs- und Preisgesprächen

ZIELGRUPPE: Erfahrene VertriebsmitarbeiterInnen aus allen Sparten, die eine Weiterentwicklung der eigenen Vertriebspersönlichkeit suchen und ihr eigenes Verhalten im Vertrieb reflektieren und upgraden wollen.

Von Vertriebsexperten wird heute eine umfassende Qualifikation erwartet, um Kunden und Vertriebsteams wirksam aufbauen und führen zu können. Jedes Lernen im Umgang mit Kunden und Verkaufsmitarbeitern ist auch ein Lernen über sich selbst und beginnt bei der Auseinandersetzung mit den eigenen Stärken und Möglichkeiten.

In diesem Seminar optimieren Sie Ihr Verhalten im Vertrieb. Gezielt maximieren Sie Ihre persönlichen Stärken. Trainieren Sie systematisch die Pflege und Vertiefung erfolgreicher Kundenbeziehungen. Professionalisieren Sie Ihre ganz individuelle Vertriebspraxis, um Ihren Erfolg im Vertrieb ab sofort nachhaltig und langfristig zu steigern.

- Vertriebsgebiete systematisch bearbeiten
- Termine im Erstkontakt bekommen
- Schlüsselfaktoren: Wie Sie Vorteile Ihrer Dienstleistung und Ihrer Produkte argumentieren
- Power: Wie Sie im Verkaufsgespräch die Bedarfsanalyse machen
- Abschluss-Strategien: Kaufsignale provozieren, Abschluss-technik
- Upgrade: Erkennen Sie die Entscheidungs-Struktur des Kunden
- Leistungssteigerung: Trainieren Sie Verkaufsstärke
- Schlagfertigkeit in der Einwandbehandlung

Termine

13.-14.10.2015, 9:30 bis 17:00 Uhr
Bildungshaus Schloss Krastowitz,
Klagenfurt

23.-24.02.2016, 9:30 bis 17:00 Uhr
Seminarzentrum Schwaighof,
St. Pölten

Trainer



Mag. Lothar Riedl
Wirtschaftstrainer und Unternehmer,
Universitäts-Lehrbeauftragter für
Kommunikation

Wichtige Informationen

Maximal 14 TeilnehmerInnen;
bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Maximal € 495,00 (exkl. Aufenthalt/
Verpflegung); Beitrag reduziert sich je
nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Verkaufsschulung „Neukundenakquise“

- Auseinandersetzen mit den Herausforderungen des Vertriebs
- Elemente und Inhalte einer Akquisitionsstrategie
- Intensiver Erfahrungsaustausch

ZIELGRUPPE: Erfahrene VertriebsmitarbeiterInnen aus allen Sparten, die eine Weiterentwicklung und Professionalisierung in der Neukundenakquise suchen.

Auch im Zeitalter des online-Marketings wurde die klassische Akquise von Kunden nicht einfacher. Wie können Sie Neukunden mit einem hohen Umsatz- und/oder Ergebnispotenzial gewinnen? In diesem Seminar optimieren Sie die Neukundengewinnung. Gezielt sprechen Sie jene Kunden an, die das größte Potenzial erkennen lassen. Trainieren Sie systematisch den Aufbau neuer Kundenbeziehungen. Professionalisieren Sie die Neukundenakquise, um Ihren Erfolg im Verkauf ab sofort nachhaltig und langfristig zu steigern.

- Leistungsinnovation: Wie Sie neue Marktleistungen erfolgreich einführen
- Elemente und Inhalte einer Akquisitionsstrategie
- Leistungspflege: Wie Sie die Potenziale Ihrer vorhandenen Produkte konsequent ausbauen
- Vertriebspartner: Wie Sie Ihre inoffiziellen Netzwerke nutzen und erfolgreich weiterentwickeln
- Know-how: Verkaufspsychologie & Kundentypen
- Power-Formeln: Sehen Sie mit einem Blick Persönlichkeits- und Entscheidungstypen
- Neukundengewinnung im B2B-Sektor
- Leistungssteigerung: Trainieren Sie Kaltakquise
- eine Vertriebsoffensive konzipieren
- Strategie: Abschluss-, Up- & Cross-Selling-Strategien

Termin

10.11.2015, 9:00 bis 17:00 Uhr
Seminarzentrum Schwaighof,
St. Pölten

Trainer



Mag. Lothar Riedl
Wirtschaftstrainer und Unternehmer,
Universitäts-Lehrbeauftragter für
Kommunikation

Wichtige Informationen

Maximal 14 TeilnehmerInnen;
bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Maximal € 279,00 (exkl. Aufenthalt/
Verpflegung); Beitrag reduziert sich je
nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Körpersprache in Verkaufssituationen

- Lerne deine Körpersprache noch verkaufsfördernder einzusetzen
- Wie du mit einfachen körpersprachlichen Techniken überzeugst
- Grundlage bleibt deine innere Haltung und Authentizität

ZIELGRUPPE: Erfahrene VertriebsmitarbeiterInnen aus allen Sparten, die bereits Verkaufsmodul 1 und 2 abgeschlossen haben und eine Weiterentwicklung im Vertrieb in Bezug auf Körpersprache und NLP suchen

In diesem Seminar lernst du, die Körpersprache von KundInnen noch besser zu deuten und deine eigene situationsadäquat einzusetzen.

- Wie spielen die Einflussfaktoren Körpersprache-Stimme-Inhalt zusammen?
- Wie kannst du mit deiner Körpersprache deine Gesprächsführung positiv beeinflussen?
- Wie weit kannst du die nonverbalen Signale deiner GesprächspartnerInnen analysieren und nutzen?

Dieses Wissen soll für deine Verkaufspraxis nutzbar sein. Daher gibt es auch Übungen und Rollenspiele, in denen du aktiv wirst und im sicheren Rahmen des Seminars einiges ausprobieren kannst. Du bekommst wertvolles Feedback vom Trainer und deinen KollegInnen.
Am besten gelingt das, wenn du offen ins Seminar kommst, eigene Beispiele aus deiner Verkaufspraxis mitbringst und aktiv mitmachst!

Termine
21.-22.10.2015, 9:00 bis 17:00 Uhr
Gasthof Hotel Stockinger, Ansfelden

Trainer



Hermann-Rüdiger Eichhorn,
Diplom-Betriebswirt (FH)
Consultant, Trainer und Coach

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Maximal 14 TeilnehmerInnen; bei Fragen wende dich bitte an weiterbildung@maschinenring.at	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Maximal € 510,00 (exkl. Aufenthalt/Verpflegung); Beitrag reduziert sich je nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

MR Shop und MR Bonus - Mitgliedervorteile bestmöglich kommunizieren

- Wie kann ich Mitglieder gewinnen?
- Wie kann ich die Vorteile für Mitglieder am besten kommunizieren?
- Wie kann ich die Mitglieder optimal betreuen?

ZIELGRUPPE: GeschäftsführerInnen und MitarbeiterInnen, die häufig in Kontakt mit Mitgliedern und DienstleisterInnen stehen.

Die Maschinenring-Mitglieder sind die Basis unserer Organisation. Mitglieder profitieren vom bestehenden Angebot wie der Absicherung in Notfällen, Möglichkeiten des Zuverdienstes, Betriebsoptimierung etc. Trotzdem werden Mitgliedsbeiträge oft kritisch hinterfragt.

Um die Attraktivität der Maschinenring-Organisation zu unterstützen, wurde das MR Bonus-Programm ins Leben gerufen. Damit bieten wir unseren Mitgliedern zusätzlichen Mehrwert, der aktiv in die Gewinnung und Betreuung von Mitgliedern eingebunden werden kann.

- Welches Angebot liefern MR Shop und MR Bonus?
- Wie kann die Mitgliederkarte und ihre Bonuspartnerschaften eingesetzt werden?
- Wie funktioniert die Abwicklung bei Bonuspartner?
- Welche Möglichkeit hat mein Mitglied zu profitieren?
- Was gibt es Neues im MR Shop & Bonus?
- Welche Projekte werden in Zukunft umgesetzt?
- Wie kann dein Maschinenring bestmöglich profitieren?

Termine
3.2.2016, 9:00 bis 16:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz
14.9.2016, 9:00 bis 16:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

TrainerInnen



Astrid Engl
Betreuung MR Shop, MR Österreich



Gregor Mayrhofer
Marketing und Vertrieb MR Shop und MR Bonus, MR Österreich

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Maximal 20 TeilnehmerInnen; bei Fragen wende dich bitte an weiterbildung@maschinenring.at	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Die Kosten werden vom MR Shop getragen (exkl. Aufenthalt/Verpflegung).

Richtiges Bieten bei öffentlichen Ausschreibungen

- Grundlegende Einführung in das österreichische Vergaberecht
- Form und Inhalt öffentlicher Ausschreibungen
- Erstellung rechtskonformer Angebotsunterlagen

ZIELGRUPPE: GeschäftsführerInnen, MitarbeiterInnen im Vertrieb, Interessierte

Das öffentliche Vergabewesen ist ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor. Den rechtlichen Rahmen dafür bildet das Vergaberecht. Dieses Seminar soll einen Überblick über die wesentlichen Bestimmungen und das notwendige Rüstzeug vermitteln, um bei öffentlichen Auftragsvergaben professionell bieten zu können.

- Grundlagen des Vergaberechts
- Möglichkeiten des Bieters
- Ablauf des Vergabeverfahrens bis zur Angebotsabgabe
- Fristen und Schwellenwerte
- Mängel in der Ausschreibung
- Zuschlagsentscheidung, Vertragsabwicklung, Widerruf

Termin
23.2.2016, 9:00 bis 12:30 Uhr
MR Innsbruck-Land, Mils

Trainer



MMag. Dr. Thomas Mildner
Rechtsanwalt, Trainer in der
Erwachsenenbildung

Wichtige Informationen

Maximal 20 TeilnehmerInnen;
bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Der Beitrag ergibt sich nach der
Anzahl der TeilnehmerInnen.

Rechtliche Grundlagen für den Vertrieb

- Grundlagen des Konsumentenschutzgesetzes
- Grundlegendes zu Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- Rechtswirksamer Abschluss von Vertriebsverträgen

ZIELGRUPPE: MitarbeiterInnen im Vertrieb, Interessierte

Lückenhafte Angebote bzw. Verträge führen oftmals zu Streitigkeiten. Dieses Seminar soll die wesentlichen Bereiche des allgemeinen Vertragsrechts näherbringen und eine Grundlage für eine konstruktive Zusammenarbeit mit Kunden schaffen.

- Unterscheidung Konsument - Unternehmer
- Inhalte und Wirkung von Angeboten
- Formulierung von Angeboten und Verträgen
- Unmöglichkeit der Leistung
- Lieferverzögerung, Verzug und Schadenersatz
- Einheitspreise

Termine
23.2.2016, 13:30 bis 17:00 Uhr
MR Innsbruck-Land, Mils

Trainer



MMag. Dr. Thomas Mildner
Rechtsanwalt, Trainer in der
Erwachsenenbildung

Wichtige Informationen

Maximal 15 TeilnehmerInnen;
bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Der Beitrag ergibt sich nach der
Anzahl der TeilnehmerInnen.

Erfolgreich Verhandeln: Abschlusstechniken

- Aktiv auf Neukunden zugehen
- Potenzielle KundInnen mit dem emotionalen Nebennutzen begeistern
- Trainieren Sie Ihre Abschlusstärke mit Ihrem Trainer als Sparringpartner!

ZIELGRUPPE: Erfahrene VertriebsmitarbeiterInnen aus allen Sparten, welche eine Weiterentwicklung der vertrieblischen Skills im Bereich des Verkaufsabschlusses suchen

Ein erfolgreicher Verkaufsprozess ist letztendlich erst dann wirklich positiv, wenn ein Abschluss stattfindet. So einfach und logisch das auch klingt, so schwierig ist es oft in der Praxis und es kommt nicht selten vor, dass kurz vor Abschluss der letzte Anstoß für den erfolgreichen Abschluss fehlt. Dieser Workshop geht vor allem auf diese letzten Meter vor dem Ziel ein und erörtert was der Kundenbetreuer tun kann, sein Gegenüber zu einer Unterschrift zu bewegen. Er soll helfen eigenes angewohntes Verkaufsverhalten zu reflektieren und neu erlernte Methoden zukünftig erfolgreich umzusetzen.

- Verkaufssignale provozieren und erkennen
- Wie du für den Abschluss Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen gewinnst
- Mehr Erfolg mit der richtigen Einstellung und dem richtigen Verhalten beim Kunden
- Den „Sack zumachen“: Abschlusstechniken
- Trainiere deine Abschlusstärke mit deinem Trainer als Sparringpartner
- Den größten Effekt erzielen wir, wenn du deine eigenen konkreten Beispiele mitbringst – dann arbeiten wir maximal praxisorientiert!

Termin

24.11.2015, 9:00 bis 17:00 Uhr
MR Salzburg, St. Johann i. P.

Trainer



Martin Bohonnek, MBA
Management- und Vertriebstrainer

Wichtige Informationen

Maximal 14 TeilnehmerInnen;
bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Maximal € 299,00 (exkl. Aufenthalt/
Verpflegung); Beitrag reduziert sich je
nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Zeitmanagement und Terminkoordination für AußendienstmitarbeiterInnen

- Meine Zeiträuber erkennen
- Effektive Organisation im Außendienst
- Termine effizient gestalten

ZIELGRUPPE: VertriebsmitarbeiterInnen im Außendienst aller Sparten

Was gibt es Schöneres für einen Vertriebsmitarbeiter im Außen- dienst als einen vollen Terminkalender mit Kundenterminen? Dieser volle Terminkalender verbirgt jedoch Tücken und kann unnötigen Stress verursachen, wenn man einige Dinge nicht beachtet. Dieser Workshop zeigt eine einfache, praxisnahe Herangehensweise, wie man vor oder zwischen Kundenterminen nicht unnötig ins Schwitzen gerät. Es wird gezeigt wie man seine Eigenorganisation verbessert und nicht Gefahr läuft, seine indi- viduellen Ziele aufgrund von Termin- und Verkaufsdruck aus den Augen zu verlieren.

- Überprüfung der eigenen Routinen und Rituale im Außendienst
- Identifikation der Zeitkiller
- Definieren von SMART Zielen
- Optimierung des Selbstmanagements
- To Do Liste - Segen oder Fluch?
Welche Tools unterstützen Sie dabei
- Eisenhower Prinzip im Verkauf
- Wie delegiere ich richtig?
- Wie entkomme ich Prokrastination?
- Notieren oder diktieren?
- Wenn der Kunde mal wieder länger redet...
- Mein Auto ist mein Büro
- Termine - wie vereinbare ich diese richtig?
(effektive Kommunikationsführung)

Termin

2.12.2015, 9:00 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

Trainer



Martin Bohonnek, MBA
Management- und Vertriebstrainer

Wichtige Informationen

Maximal 10 TeilnehmerInnen.

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Maximal € 299,00 (exkl. Aufenthalt/
Verpflegung); Beitrag reduziert sich je
nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Am besten gleich anmelden und
Kursplatz für das gesamte Bildungsjahr sichern!

Agrar, Service, Leasing

Agrar, Service, Leasing

Disposchulung Service

- Dienstleistersuche und Dienstleisterbetreuung im Bereich Service
- Optimieren des Recruiting-Prozesses
- Arbeitsrechtliche Grundlagen

ZIELGRUPPE: Neue MitarbeiterInnen im Vertriebsinnendienst oder in der Disposition im Bereich Service mit wenig Erfahrung in der Personalarbeit

Der Erfolg im Dienstleistungsgewerbe ist stark abhängig von der Qualität der Dienstleister, welche unsere Aufträge bei unseren Kunden abwickeln. Der Prozess rund um die Gewinnung, Bindung, Disposition und Abwicklung mit unseren Partnern ist damit enorm wichtig. Dieser eintägige Workshop soll Basiswissen im Bereich der Personalarbeit in unserem Servicegeschäft vermitteln.

- Dienstleistergewinnung und Bindung
- Übung „das Bewerbungsgespräch“, Rollenspiel
- Arbeitsrechtliches Basiswissen (KVs, Arbeitnehmerschutz, Dienstverträge)
- Praxisbeispiele und Erfahrungsaustausch Disposition
- EDV gestützte Disposition und Bewerbermanagement

Termine

26.11.2015, 9:00 bis 17:00 Uhr
MR Salzburg, St. Johann i. P.

Trainer



Ing. Raphael Zöcher, BA
Personalentwicklung und Recruiting,
MR Personal und Service

Wichtige Informationen

Maximal 14 TeilnehmerInnen;
bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Maximal € 49,00 (exkl. Aufenthalt/
Verpflegung); Beitrag reduziert sich je
nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Bringe deine Dienstleister auf Kurs

- Sicherheit und Akzeptanz gegenüber den DienstleisterInnen
- Möglichkeiten zur Motivation
- Wege der DienstleisterInnen-Bindung

ZIELGRUPPE: MitarbeiterInnen im Bereich Service, welche DienstleisterInnen vermitteln und einsetzen

Als DisponentIn oder Personalverantwortlicher für Service-Dienstleister in deinem Ring, hast du eine große Verantwortung über MitarbeiterInnen übernommen, welche auch geführt werden müssen.

Führung schafft Orientierung und Plan. Damit ist dein eigener Erfolg maßgeblich von der Leistung deiner MitarbeiterInnen in der Service-Dienstleistung abhängig. Überlasse deshalb nichts dem Zufall, sondern steuere sie professionell ans Ziel. In diesem Seminar lernst du einfache und in der Praxis umsetzbare Werkzeuge, um deine Dienstleister konsequent zu führen.

- Konfliktgespräche souverän führen
- Die eigene Einstellung als entscheidender Faktor
- Kennenlernen verschiedener Führungsstile
- Kontrolle wirksam und motivierend einsetzen
- DienstleisterInnen emotional ans Unternehmen binden

Termine

21.10.2015, 9:00 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

17.3.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
MR Salzburg, St. Johann i. P.

Trainer



Hartwig Ganster, MAS
Wirtschaftstrainer, Coach für Verkauf, Kommunikation und Führung

Wichtige Informationen

Maximal 14 TeilnehmerInnen; bei Fragen wende dich bitte an weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im Intranet.

Kosten

Maximal € 279,00 (exkl. Aufenthalt/Verpflegung); Beitrag reduziert sich je nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Fit für das Förderprogramm „ländliche Entwicklung 2014-2020“

- Praxisorientierter Einblick in das Förderprogramm
- Kenntnis der MR-relevanten Fördermaßnahmen
- Grundlagen für die Ausarbeitung eines Projektantrages

ZIELGRUPPE: Alle Ring-MitarbeiterInnen, die sich Kenntnisse über das Förderprogramm „Ländliche Entwicklung 2014-2020“ aneignen möchten

Das Förderprogramm „Ländliche Entwicklung 2014 - 2020“ (kurz LE2020) wurde am 12. Dezember 2014 genehmigt und beinhaltet vielfältige Fördermaßnahmen, die für die Maschinenringe aber auch für einzelne land- und forstwirtschaftliche Betriebe relevant sind. Im Seminar wird das Förderprogramm LE2020 vorgestellt und ein Überblick über Programminhalte, -struktur, -ablauf und -maßnahmen gegeben. Darauf aufbauend werden die Maschinenring-relevanten Fördermaßnahmen vorgestellt und erläutert. Der dritte Themenblock behandelt die konkrete Beantragung von Förderprojekten. Es werden die einzelnen Arbeitsschritte von der Projektidee bis zur erfolgreichen Beantragung und Abwicklung eines Förderprojektes im Förderprogramm LE2020 aufgezeigt und ausgewählte Antragsunterlagen vorgestellt und besprochen.

- Aufbau, Inhalte, Struktur und Abläufe im Förderprogramm LE 2020
- Vorstellung der Fördermaßnahmen, die für den Maschinenring relevant sind
- Wie entwickle ich ein Förderprojekt?
- Basisinhalte eines Förderprojektes
- Vorstellung ausgewählter Antragsunterlagen
- Tipps für die erfolgreiche Projekteinreichung

Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, am Seminartag eine eigene Projektidee mitzubringen und zu konkretisieren, eine geeignete Fördermaßnahme für Ihre Projektidee zu finden und sich Wissen über die Förder-Projektentwicklung, die Inhalte, den Ablauf und die Antragsausarbeitung anzueignen.

Termin

3.11.2015, 9:30 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

Trainerin



Mag. Gabriela Hinterberger
Förderreferentin, MRÖ

Wichtige Informationen

Bei Fragen wende dich bitte an weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im Intranet.

Kosten

Maximal € 49,00 (exkl. Aufenthalt/Verpflegung); Beitrag reduziert sich je nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Grundlagen der Betriebswirtschaft für KundenbetreuerInnen Agrar

- Betriebswirtschaftliche Grundlagen zur Entscheidungsfindung
- Einführung in das betriebliche Rechnungswesen
- Finanzmathematik mit vielen praktischen Beispielen

ZIELGRUPPE: KundenbetreuerInnen MR Agrar

Als KundenbetreuerIn im Agrarbereich ist man das direkte Bindeglied zwischen den LandwirtInnen und dem Maschinenring bei der Organisation von Maschinengemeinschaften oder neuen Agrarprojekten. Dafür ist es notwendig, die Zielsetzungen in landwirtschaftlichen Unternehmen zu verstehen.

In diesem Seminar werden folgende Themenschwerpunkte behandelt:

- betriebswirtschaftliche Entscheidungskonzepte
- Maßstäbe der Erfolgsermittlung
- Grundlagen der Kostenrechnung
- Berechnung von Maschinenkosten und Mindesteinsatzflächen
- Deckungsbeitragsrechnung
- Break-even-Analyse
- Anwendung finanzmathematischer Grundlagen (z. B. Verfahren der Investitionsrechnung, Finanzierung und Finanzplanung)
- Bearbeitung zahlreicher Praxisbeispiele

Termin

10.-11.12.2015, 9:00 bis 17:00 Uhr
Landgasthof Bogner, Absam

Trainer



Ass. Prof. Mag. DI Dr. Dr. Hermann Peyerl LL.M.
Universität für Bodenkultur Wien

Wichtige Informationen

Maximal 16 TeilnehmerInnen;
bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Maximal € 319,00 (exkl. Aufenthalt/
Verpflegung); Beitrag reduziert sich je
nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Mit professionellem Recruiting zu den besten Mitarbeitern im Land (Personalsuche Modul 1)

- Recruitingprozess als Voraussetzung für den erfolgreichen Vertrieb
- Professionelle Suche und Auswahl
- EDV-gestütztes Recruiting mit dem Bewerbermanagementtool „Umantis“

ZIELGRUPPE: Alle MitarbeiterInnen, die sich mit Dienstnehmersuche und -betreuung beschäftigen

Die Suche nach neuen MitarbeiterInnen stellt aufgrund des demografischen Wandels, vor allem in den ländlichen Regionen, für alle Sparten des Maschinenrings eine immer größere Herausforderung dar.

Um diesen erschwerten Bedingungen in der MitarbeiterInnen-Suche erfolgreich zu begegnen, führt kein Weg am professionellen Recruiting vorbei. Mit neuen Methoden in der Personalbeschaffung soll Recruiting als eigenständiger Prozess parallel zum Vertrieb verstanden werden.

- Employer Branding - MR als Marke am Arbeitsmarkt
- Inserate schalten und verwalten
- E-Recruiting und Jobplattformen
- Zusammenarbeit mit Arbeitsmarktservice
- Bewerbungsgespräch und strukturiertes Interview
- Bewerbermanagement

Termine

12.11.2015, 9:00 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

25.2.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

Trainer



Ing. Raphael Zöschner, BA
Personalentwicklung und Recruiting,
MR Personal und Service

Wichtige Informationen

Maximal 16 TeilnehmerInnen;
bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Trägt die MR Personal und Service.

Personal professionell auswählen (Personalsuche Modul 2)

- Aufbau auf Personalsuche Modul 1
- Effiziente Fragestellung im Interview
- Intensiver Erfahrungsaustausch

ZIELGRUPPE: Erfahrene Mitarbeiter im Recruiting für Angestelltenleasing oder Vermittlung, die bereits die Recruiting-Schulung Modul 1 absolviert haben; GeschäftsführerInnen oder MitarbeiterInnen mit Personalverantwortung

Fühlen Sie sich sicher in der Einschätzung von BewerberInnen? Wollen Sie in die Lage versetzt werden, mit größerer Sicherheit die besten Recruitingentscheidungen treffen zu können - dann nehmen Sie am Seminar „Personal professionell auswählen“ teil!

Gute und engagierte MitarbeiterInnen sind langfristig ein bedeutsamer Erfolgsfaktor für jedes Unternehmen. Es wird immer schwieriger, jene MitarbeiterInnen zu finden, die benötigt werden, um erfolgreich zu sein. MitarbeiterInnen von morgen haben geänderte Anforderungen an die Arbeitgeber. Lernen Sie alle relevanten Schritte kennen und für Ihre Praxis zu nutzen.

- Analyse der Bewerberunterlagen
- Beobachtungskriterien für ausgewählte Kompetenzen und Qualifikationen
- Erstellen eines Interviewleitfadens bezogen auf das Anforderungsprofil
- Chronologie des Gesprächs: Interviewphasen
- Verschiedene Interview- und Fragetechniken: Situative Fragen, biographische Fragen, Vertiefungsfragen
- Fragen, die Sie besser vermeiden sollten...
- Die Herausforderung der Gesprächssituation: Beobachtungsverzerrungen und Gegenstrategien
- Welche Persönlichkeitstypen integrieren sich in welches Team
- Fragen der Personalentwicklung: Welche perspektivischen Momente sind Teil der Auswahlentscheidung
- Gefahr für die objektiv beste Entscheidung: Bewertungstendenzen und Gegenstrategien

Termine

7.-8.6.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
SPES Hotel, Schlierbach

Trainer



Mag. Lothar Riedl
Wirtschaftstrainer und Unternehmer,
Universitäts-Lehrbeauftragter für
Kommunikation

Wichtige Informationen

Maximal 14 TeilnehmerInnen;
bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Maximal € 495,00 (exkl. Aufenthalt/
Verpflegung); Beitrag reduziert sich je
nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

MR Personal Basisschulung und PERLE

- Neu in der Personaldienstleistung: Wer ist wer?
- Fit sein in Kalkulation und Arbeitsrecht
- Gewusst wie: KundInnen und BewerberInnen ansprechen

ZIELGRUPPE: Alle MitarbeiterInnen die sich neu mit Themen der MR Personal und Service beschäftigen

Die Einführung neuer MitarbeiterInnen dient nicht nur dazu, den „Neuen“ Informationen über die Organisation mitzugeben, sondern ist auch eine Gelegenheit, sich gegenseitig kennenzulernen. Das Hauptaugenmerk liegt aber hier auf der fachlichen Qualifizierung für die Arbeit als PersonaldienstleisterIn.

Neben einer kurzen Einführung in die Unternehmensstruktur erfolgt ein intensives Bearbeiten und Üben in den Bereichen Vertrieb und arbeitsrechtliche Bestimmungen - dem täglichen Brot der Kunden- und PersonalbetreuerInnen. Ziel ist es, fit zu sein für die Herausforderungen des Alltags.

- Offertlegung, Angebotskalkulation und AGB
- Neues aus Arbeitsrecht und Lohnverrechnung
- KundInnen und DienstnehmerInnen gewinnen und betreuen
- 3. Tag: EDV-System „Perle“

PERLE ist Teil der Basisschulung, kann aber auch einzeln gebucht werden. Zusätzlich wird PERLE aber monatlich angeboten, um bei Bedarf neuen MitarbeiterInnen möglichst zeitnah das EDV-Handwerkzeug mitgeben zu können.

Termine

MR Personal Basisschulungen
24.-25.11.2015, 26.-27.1.2016,
22.-23.3.2016, 18.-19.5.2016,
jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

PERLE

29.10.2015, 26.11.2015, 28.1.2016,
25.2.2016, 24.3.2016, 21.4.2016,
20.5.2016, 23.6.2016, 21.7.2016,
25.8.2016, 19.9.2016,
jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

TrainerInnen

interne TrainerInnen

Wichtige Informationen

Bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Die Kosten werden für Mitarbeiter
im Bereich Leasing von der MRPS
getragen.

MR Personal Neujahrstagungen

- Netzwerken
- Bestens informiert über die Geschäftsentwicklung
- Neuerungen in den Fachbereichen

ZIELGRUPPE: MitarbeiterInnen, die sich mit Themen der MR Personal beschäftigen

Einmal im Jahr ist es Zeit, um sich zusammzusetzen und Bilanz zu ziehen.
Wie ist das vergangene Geschäftsjahr verlaufen? Was ist gut gelaufen? Wo gibt es Bedarf zur Nachbesserung? Welche Neuerungen stehen an, um wieder gut ins neue Jahr starten zu können? Es ist auch eine Gelegenheit, von den MitarbeiterInnen an der Basis direkt zu erfahren, was läuft und wo Unterstützung gefordert ist. Die einzelnen Fachbereiche berichten:

- **Entwicklungen aus Sicht der Unternehmensleitung**
- **Neuerungen im Arbeitsrecht, BUAK, Finanzpolizei**
- **PERLE-Weiterentwicklungen**
- **Aus- und Weiterbildung, aktuelle Personalthemen**
- **Aktuelles aus Vertrieb und Angestellten-Leasing**
- **Marketing und PR 2015**

Um mit so vielen MitarbeiterInnen wie möglich in Kontakt zu kommen, findet die Neujahrstagung in mehreren Bundesländern statt.

Termine

Niederösterreich:
12.1.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
Seminarzentrum Schwaighof,
St. Pölten

Oberösterreich:
14.1.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
Voralpenbräu, Sattledt

Salzburg:
20.1.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
MR Salzburg, St. Johann i. P.

Tirol:
21.1.2016, 9:00 bis 17 Uhr
Landgasthof Bogner, Absam

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Bei Fragen wende dich bitte an weiterbildung@maschinenring.at	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Die Kosten werden von der MRPS getragen (exkl. Aufenthalt/Verpflegung); Beitrag reduziert sich je nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Basisschulungen: Ein neues Unternehmen, viele neue Informationen

- Struktur der MR Organisation
- Rechtsgrundlagen für die gängigen Fachbereiche des MR
- Unternehmens- und Geschäftsbereiche

ZIELGRUPPE: neue MitarbeiterInnen im Maschinenring

Von langjährigen MitarbeiterInnen ist immer wieder zu hören: „Um den Aufbau und die Organisation des Maschinenrings an sich erst einmal zu verstehen, braucht es schon eine ganze Weile.“
Um die ersten Schritte im Maschinenring zu erleichtern, gibt es in regelmäßigen Abständen Basisschulungen in den einzelnen Bundesländern: Informationen zum Aufbau des Maschinenrings, die wichtigsten fachlichen Grundlagen sowie ein Kennenlernen einiger VertreterInnen auf Landesebene stehen auf der Tagesordnung.

Die Einführung neuer MitarbeiterInnen dient nicht nur dazu, den „Neuen“ Informationen über die Organisation mitzugeben. Es ist auch eine Gelegenheit, miteinander ins Gespräch zu kommen und voneinander zu lernen. Und diese Chance wollen wir auch nutzen.

- **Struktur der MR Organisation**
- **Rechtsgrundlagen für die gängigen Fachbereiche des MR**
- **Unternehmens- und Geschäftsbereiche**
- **Qualitätsmanagement, Marketing und Personalmanagement**
- **Gegenseitiges Kennenlernen**

Es ist grundsätzlich möglich, auch an Basisschulungen teilzunehmen, die in anderen Bundesländern stattfinden. Dazu bitte um direkte Absprache mit den jeweiligen Kontaktpersonen.

Termine

13.10.2015, 10.03.2016
jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr
Bildungswerkstatt Mold, Horn

TrainerInnen
interne TrainerInnen

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Bei Fragen wende dich bitte an deine Bundesland-Ansprechperson (siehe Seite 57) im Intranet.	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Trägt die MR Service NÖ-Wien.

Arbeitssicherheit für Maschinenringe

- Erfahrungsaustausch in der Rolle als Sicherheitsvertrauensperson
- Neuerungen im Bereich der Arbeitssicherheit
- Verordnung aufgefrischt

ZIELGRUPPE: Sicherheitsvertrauenspersonen

Sicherheitsvertrauenspersonen sind in ihrer Tätigkeit ständigen gesetzlichen Änderungen ausgesetzt. Dieses Seminar bringt dich auf den neuesten Stand und ermöglicht einen Erfahrungsaustausch mit einem Sicherheitsexperten und anderen Sicherheitsvertrauenspersonen. So können alle Inhalte praxisnah erörtert und diskutiert werden.

Es wird außerdem über abgeschlossene Projekte und Begehungen berichtet, um von den KollegInnen lernen zu können. Es gilt, gemeinsam neue Ziele und Maßnahmen im Hinblick auf die Verbesserung der Arbeitssicherheit im Maschinenring zu definieren und über aktuelle Neuerungen im Sicherheitsmanagement zu diskutieren.

- Aktuelle Änderungen im ArbeitnehmerInnen-Schutz
- Diverse Verordnungen im Bereich Arbeitssicherheit
- Diskussion aktueller Fragestellungen
- Praxisaustausch

Termine

23.10.2015, 9:00 bis 13:00 Uhr
Bildungswerkstatt Mold, Horn

Trainer



Karl Glantschnig
Sicherheitsfachkraft und
Gefahrgutbeauftragter

Wichtige Informationen

Bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Trägt die MR Service NÖ-Wien.

Start im Service!

- Neu als KundenbetreuerIn im MR Service-Bereich?
- Die gewerblichen MR Dienstleistungen im Überblick
- Fit sein für Kalkulation, Prozesse und Auftragsabwicklung

ZIELGRUPPE: KundenbetreuerInnen MR Service (verpflichtend für NeueinsteigerInnen in NÖ in einem Zeitraum von 2 Jahren)

Diese drei Module sollen neuen KundenbetreuerInnen in der MR Service Informationen über die verschiedenen Prozesse und Dienstleistungen (Winterdienst, Grünraumpflege, Gartenbau, Baumdienstleistungen, Personalleasing und Forst) geben. Außerdem werden Kalkulation, Angebotslegung und Qualitätssicherung sowie auch die rechtlichen Besonderheiten behandelt.

Das Hauptaugenmerk liegt auf der fachlichen Qualifizierung für die Tätigkeit als KundenbetreuerIn. Nach den Einführungen in die verschiedenen Produkte, die der Maschinenring anbietet, folgt eine intensive Bearbeitung praktischer Beispiele je Bereich.

Modul 1: Winterdienst und Grünraumpflege

Modul 2: Gartenbau und Baumdienstleistungen

Modul 3: Forst, Personalleasing; der 2. Tag ist ein Praxistag: Baumdienstleistungen und Forst vor Ort (Wald, Stadtbäume)

Ziel ist es, für die Herausforderungen der breiten Dienstleistungspalette als Service-KundenbetreuerIn gewappnet zu sein.

Termine

Modul 1: 24.-25.2.2016,

Modul 2: 13.-14.4.2016,
jeweils in der Bildungswerkstatt Mold, Horn

Modul 3: 11.-12.5.2016,
College Garden Hotel, Bad Vöslau
jeweils 9:00 bis 17:00 Uhr

TrainerInnen



Ing. Christiana Bayr, Markus Gilli,
Dipl.-Forstw. Konstantin Greipl,
Ing. Mario Schindl, DI Martin Schober

Wichtige Informationen

Maximal 16 TeilnehmerInnen;
bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Trägt die MR Service NÖ-Wien.

Grundlagen der Kostenrechnung und Buchhaltung für KundenbetreuerInnen Service

- Verständnis für die Einflussfaktoren in der Kostenrechnung
- Aktive Gestaltung der Kalkulation
- Bearbeitung von Praxisfällen

ZIELGRUPPE: KundenbetreuerInnen Gartenbau, Forst, MR Service

Die Kalkulation für ein Kundenangebot ist das „tägliche Geschäft“ einer Kundenbetreuerin bzw. eines Kundenbetreuers und beeinflusst maßgeblich den Unternehmenserfolg. Dieser Kurs vermittelt ein tieferes Verständnis der Einflüsse und Zusammenhänge im Rechnungswesen und in der Kostenrechnung.

Anhand von praktischen Beispielen werden die folgenden Themengebiete veranschaulicht:

- Deckungsbeitragsrechnung
- Kostenträgeranalyse
- Abgrenzungen zur stichtagsgetreuen Darstellung
- Analysieren „versteckter“ Kosten

Termin

20.4.2016, 9:00 bis 16:00 Uhr
Bildungswerkstatt Mold, Horn

TrainerInnen



DI Gernot Ertl, MAS
Mitglied der Landesgeschäftsführung,
MR Service NÖ-Wien



Hermine Schellenberger
Leitung Rechnungswesen, MR Service
NÖ-Wien

Wichtige Informationen

Maximal 16 TeilnehmerInnen;
bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Trägt die MR Service NÖ-Wien.

Sommertagung MR Personal und Service

- Erfolge feiern
- Neues aus der Branche
- Gelegenheit zum Austausch und Netzwerken

ZIELGRUPPE: MitarbeiterInnen, die sich mit Themen der MR Personal beschäftigen

Ein Tag ganz im Zeichen der Zeitarbeitsbranche.

Der Austausch und das Netzwerken zwischen den MitarbeiterInnen der MR Personal und Service aus ganz Österreich steht im Mittelpunkt dieser Sommerveranstaltung in Linz. Umrahmt von Impulsreferaten, die neue Ansätze und Visionen für die gesamte Branche geben sollen, Fachvorträgen, welche das Know How im Tagesgeschäft steigern sowie einem lustigen Abschluss, der auch kulinarisch Einiges bringt.

Der gemeinsame Erfolg von den KundenbetreuerInnen in den Ringen sowie den MitarbeiterInnen in der Zentrale gehört auch gemeinsam gefeiert. Die Sommertagung bietet eine gute Möglichkeit sich über diese gemeinsamen Erfolge auszutauschen, sie anzuerkennen und sie gebührend zu feiern.

Termin

23.6.2016
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

Wichtige Informationen

Persönliche Einladung folgt.

Anmeldung

Im Sekretariat der MR Personal und
Service in Linz.

Kosten

Die Kosten werden von der MRPS
getragen (exkl. Aufenthalt/Verpfle-
gung); Beitrag reduziert sich je nach
Anzahl der TeilnehmerInnen.

Persönlich- keit, Kom- munikation, Führung

Persönlichkeit, Kommunikation, Führung

Potenzialförderseminar für Nachwuchsführungskräfte

- Eigenes Führungspotenzial ausloten, wecken und ausbauen
- Aufgaben wahrnehmen, Teamleitung, Durchsetzungs- und Beobachtungsfähigkeit
- Stärken klarer erkennen und zielorientiert weiterentwickeln

ZIELGRUPPE: Nachwuchsführungskräfte und MitarbeiterInnen mit erster Führungserfahrung (neue GeschäftsführerInnen, AbteilungsleiterInnen oder MitarbeiterInnen mit zukünftigen Führungsaufgaben)

Können Sie sich vorstellen, langfristig eine Führungsaufgabe zu übernehmen? Oder sind Sie sich noch nicht sicher, wie viel Führungspotenzial in Ihnen steckt? In beiden Fällen kann Ihnen dieses Seminar helfen, Ihre Stärken klarer zu erkennen und zielorientiert weiterzuentwickeln.

Das Seminar ergibt ein Kompetenzprofil verbunden mit konkreten Anregungen zur Weiterentwicklung des individuellen Führungspotenzials.

Das Seminar umfasst drei Tage, ein guter Teil dieser Zeit ist für individuelle Feedbackgespräche vorgesehen. Geleitet wird das Seminar von einem Trainertandem (männlich/ weiblich). Eine Outdoorübung ergänzt das Programm, in dem Erfahrung und Beobachtung abwechseln, und das viele Kompetenzen sichtbar macht.

Termine

3.- 5.3.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
SPES Hotel, Schlierbach

Trainer



Mag. Lothar Riedl
Wirtschaftstrainer und Unternehmer,
Universitäts-Lehrbeauftragter für
Kommunikation

Wichtige Informationen

Maximal 12 TeilnehmerInnen;
bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Maximal € 990,00 (exkl. Aufenthalt/
Verpflegung); Beitrag reduziert sich je
nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

„Train the Trainer“ - präsentieren, motivieren, überzeugen

- Wirkung und Erfolg der eigenen Veranstaltungen steigern
- Die eigenen Anliegen mit den Interessen des Publikums noch besser vereinen
- Praktische Tipps und Tricks für die eigene Veranstaltung mitnehmen

ZIELGRUPPE: MitarbeiterInnen, die intern als TrainerInnen eingesetzt sind und sich neue Impulse und Handwerkszeug für ihre Einsätze holen wollen

Du als FachexpertIn im eigenen Aufgabengebiet bist immer wieder gefragt, für den Wissenstransfer an andere KollegInnen zu sorgen. Was einem selbst sehr logisch vorkommt, ist nicht immer so selbstverständlich jemand anderem klarzumachen.

Dieses Seminar soll dabei unterstützen, die eigenen Schulungsunterlagen kritisch zu durchleuchten, neue Werkzeuge für die Informationsvermittlung kennen zu lernen und sich neue Anregungen zu holen für den Einsatz aktivierender Elemente. Ziel ist es, die Infovermittlung und das Lernen für die TeilnehmerInnen zu einem interessanten und positiven Erlebnis zu machen.

- Grundlagen des Lernens
- Zielorientierte Konzeption deiner Veranstaltung
- Inhalte und Unterlagen teilnehmerorientiert aufbereiten
- PowerPoint richtig einsetzen
- Aktivierende Methoden im Training
- Analyse und Feedback zu den eigenen Konzepten

Termin
22.10.2015, 9:00 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz



Trainerin
Angelika Specht
Wirtschaftstrainerin, Coach

Wichtige Informationen

Maximal 10 TeilnehmerInnen;
bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Maximal € 249,00 (exkl. Aufenthalt/
Verpflegung); Beitrag reduziert sich je
nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Öffentliche Auftritte wie geschmiert

- Selbstreflexion zu öffentlichen Auftritten
- Kommunikation, Gesprächsführung und Körpersprache
- Herausforderungen im Umgang mit Medien

ZIELGRUPPE: Führungskräfte / Nachwuchsführungskräfte

Mit unserem Seminar kannst du dich noch besser auf öffentliche Auftritte vorbereiten. Du bekommst Tipps und Tricks für unterschiedliche Situationen wie Podiumsdiskussionen, Messeauftritte oder Interviews.

Je nach dem Bedarf der Gruppe setzen wir die Schwerpunkte, z.B.:

- Risiken & Chancen eines Medienauftritts
- Interviews: Fragen verstehen, beantworten, eigene Botschaften einbauen
- Argumente, Pausen und die 3 Hs (Herz, Hirn, Humor) gekonnt einsetzen
- Umgang mit Angriffen / Konflikten oder einfachen Pannen

Termin
20.4.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz



Trainerin
Mag. Tina Baumgartner
Kommunikationswissenschaftlerin,
Kommunikationstrainerin &
Moderatorin

Wichtige Informationen

Maximal 10 TeilnehmerInnen;
bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Maximal € 299,00 (exkl. Aufenthalt/
Verpflegung); Beitrag reduziert sich je
nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Wie funktioniert ein gutes Team? Grundlagen und Tipps, damit alle an einem Strang ziehen!

- Schärfe deine Wahrnehmung und dein Verständnis von Gruppenprozessen
- Erweitere deine Steuerungs- und Interventionsmöglichkeiten in deinem Team
- Stärke deine Wirksamkeit als Führungskraft

ZIELGRUPPE: Führungskräfte

Du lernst 2 grundlegende Konzepte zu Gruppendynamik und Teambildung kennen: Das Rangdynamische Modell nach Schindler und das Teamphasenmodell nach Tuckman. Wir erörtern u.a. Fragen wie „Was ist meine Rolle – Teil des Teams versus Leiter des Teams?“ Was sind die Gefahren/die Chancen von Konflikten in Teams?“ „Wie gelingt ein sachlicher Umgang mit den Teammitgliedern?“

Du erkennst, worauf du als Führungskraft in den jeweiligen Teamphasen achten musst, „damit es rund läuft“

Du erfährst, welche Positionen in jedem Team vorkommen, und wie du als Führungskraft die Dynamiken nutzen und alle Beteiligten einbeziehen kannst.

Termin
18.11.2015, 9:00 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

Trainer



Thomas Hofer
Kommunikations- und Managementtrainer mit den Schwerpunkten Gruppendynamik, Teambuilding und Konfliktlösung

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Maximal 12 TeilnehmerInnen; bei Fragen wende dich bitte an weiterbildung@maschinenring.at	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Maximal € 206,00 (exkl. Aufenthalt/Verpflegung); Beitrag reduziert sich je nach Anzahl der TeilnehmerInnen und durch Förderung.

Reflexionstag für Führungskräfte

- Rückblick auf das vergangene Lernjahr
- Erfahrungsaustausch und Lernen voneinander
- Reflexionsmodelle und Reflexionsformate anwenden

ZIELGRUPPE: GeschäftsführerInnen und Obleute in NÖ, AbsolventInnen des Nachwuchsführungskräfteprogrammes „Souverän in Führung gehen“

Führung bedeutet unter anderem auch ständige Weiterentwicklung der Persönlichkeit sowie Aktion und Reaktion mit dem Umfeld. Im vergangenen Jahr hat jeder/jede Einzelne wieder viele neue Lern-Erfahrungen gemacht, war Teil von Veränderungsprozessen und auch Teil von Nicht-Veränderung.

An diesem Tag steht im Vordergrund:

- Raum für Reflexion, Lernen, Erfahrungsaustausch und Begegnung
- Rückblick auf das vergangene Lernjahr
- Einbringen und Diskussion offener Themen und Fragen rund um Führung, Team und Kommunikation
- Kennenlernen neuer Reflexionsformate und -modelle, mit denen man sich selbst beleuchten und sich gegenseitig unterstützen kann

Je Zielgruppe wird ein eigener Reflexionstag angeboten.

Termine
GeschäftsführerInnen:
22.10.2015, 9:00 bis 17:00 Uhr
Obleute:
20.1.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
Nachwuchsführungskräfte:
21.1.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr

jeweils in der Bildungswerkstatt Mold, Horn

Trainerin



Christine Hackl
Dipl. Trainerin für Wirtschafts- und Sozialkompetenzen

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Maximal 14 TeilnehmerInnen; bei Fragen wende dich bitte an weiterbildung@maschinenring.at	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Trägt die MR Service NÖ-Wien.

Zukunftsthemen und -werkzeuge für Obleute

- Zunehmende Komplexität erfolgreich meistern
- Wege zur Erweiterung des Handlungsspielraums
- Gemeinsame Lösungen finden

ZIELGRUPPE: Obfrauen und Obmänner

Als Obfrau/Obmann ist man im Rahmen seiner Rolle mit vielfältigen Herausforderungen konfrontiert und nicht immer gibt es klare Antworten, wie der jeweilige Handlungsspielraum verantwortungsbewusst ausgelegt werden kann/soll.

An diesem Tag widmen wir uns dem Kernthema „wie gute Unternehmensführung in Zeiten zunehmender Komplexität und Dynamik funktioniert und welche Instrumente sich zur Umsetzung in der Praxis anbieten“.

- Die verschiedenen Bewusstseinsstufen
- Komplexitäten erkennen und mögliche Umgangsarten damit
- Handlungskompetenz vertiefen - welche Herausforderungen ergeben sich dadurch?

Ziel dieser Weiterbildung ist es, den Obfrauen und Obmännern Werkzeuge zu vermitteln, die sie in ihrer Funktion unterstützen, um so gemeinsam die Komplexität und die Zukunft zu meistern.

Termine
26.11.2015, 9:00 bis 17:00 Uhr
Landwirtschaftskammer Niederösterreich,
St. Pölten



Trainerin
Christine Hackl
Dipl. Trainerin für Wirtschafts- und
Sozialkompetenzen

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Maximal 10 TeilnehmerInnen; bei Fragen wende dich bitte an weiterbildung@maschinenring.at	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Trägt die MR Service NÖ-Wien.

„Redest du noch, oder führst du schon?“ - Wirkungsvoll FÜHREN

- Wie gelingt Führung in einer komplexen Organisation?
- Die 4 Kompetenzfelder einer optimalen Mitarbeiterführung
- 2-Achsen-Führung

ZIELGRUPPE: Obleute und Funktionäre

Als Funktionär haben wir nicht nur repräsentative Aufgaben, sondern auch Führungsverantwortung. Führung hat sich in den letzten Jahren sehr massiv verändert. Gerade auch in der Organisationsstruktur des Maschinenrings hat Führung und Verantwortung eine spezielle Bedeutung - und ist auch oft nicht ganz einfach zu bewerkstelligen. Wie das trotzdem gut funktionieren kann, wird in diesem Seminar beleuchtet.

- Wie gelingt die Aufgaben- und Kompetenzenverteilung in der Maschinenring-Führung optimal?
- Wie kann Mitarbeiterführung gut gelingen?
- Gruppendynamik verstehen und steuern
- Die Verantwortung ist dreistellig (WEM gegenüber bin ich WOFÜR, WIE genau verantwortlich?)

Termine
22.2.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
Steiermarkhof, Graz
25.2.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
Landgasthof Bogner, Absam
01.03.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz



Trainerin
Christine Hackl
Dipl. Trainerin für Wirtschafts- und
Sozialkompetenzen

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Maximal 14 TeilnehmerInnen; bei Fragen wende dich bitte an weiterbildung@maschinenring.at	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Maximal € 219,00 (exkl. Aufenthalt/ Verpflegung); Beitrag reduziert sich je nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Recht

Recht

Der Winterdienst rechtlich betrachtet

- Klarheit schaffen in Haftungsfragen
- Verträge sicher gestalten
- Beispielen aus der Praxis auf den Grund gehen

ZIELGRUPPE: Alle MitarbeiterInnen, die den Winterdienst betreuen

Der Winterdienst ist kein einfaches Geschäft! Die Haftungen sind umfangreich und werden durch die Rechtsprechung stetig erweitert und verfeinert. Sorgfalt in der Vertragsgestaltung ist daher genauso wichtig wie die verlässliche Durchführung des Winterdienstes.

Die Grundlage für ein sicheres Agieren gegenüber Kunden und Subunternehmern ist die Kenntnis der Haftungsgrundlagen, der Rechtsfolgen sowie der Möglichkeiten der Vertragsgestaltung.

Anhand von Fallbeispielen aus der Praxis können einzelne Probleme anhand der dargestellten Grundlagen diskutiert werden.

- Haftungsgrundlagen
- Vertragsgestaltung
- Subunternehmerverträge
- Praxisfragen

Termin

9.6.2016, 9:00 bis 15:00 Uhr
MR Innsbruck Land, Mils

Trainer



Mag. Christoph Winkler
Referent Recht, MRÖ

Wichtige Informationen

Bei Fragen wende dich bitte an
weiterbildung@maschinenring.at

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im
Intranet.

Kosten

Maximal € 45,00 (exkl. Aufenthalt/
Verpflegung); Beitrag reduziert sich je
nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Arbeits-, Sozial- und Steuerrecht

- Arbeitsrecht für die tägliche Praxis
- Richtige Einschätzung auftauchender Probleme
- Vermeidung gängiger Fehler

ZIELGRUPPE: Alle MitarbeiterInnen, die Dienstleister und DienstnehmerInnen betreuen

Das Arbeits-, Sozialversicherungs- und Lohnsteuerrecht wird durch seine Vielfältigkeit und seine ständige Novellierung immer unüberschaubarer. Neben der Notwendigkeit, höchstgerichtliche Entscheidungen mit zu berücksichtigen, beeinflussen zusätzlich EU-Normen das österreichische Recht.

Daher ist es für jeden unumgänglich, die wichtigsten Regelungen dieses umfassenden Rechtsbereiches zu kennen:

- Grundlagen: Arbeitsvertrag – Dienstzettel, Rechte – Pflichten, Angestellter vs. Arbeiter, Ende des Arbeitsverhältnisses, Sozialversicherung
- Arbeitsrecht: Probezeit, Arbeitszeit, Urlaub, Entlohnung, Beendigung, Kollektivvertrag, Dienstvertrag vs. Werkvertrag
- Sozialversicherung: Pflichtversicherung, Meldeverpflichtungen

Im Betriebsalltag treten fast tagtäglich arbeitsrechtliche Probleme auf, die zu lösen sind. Diese Schulung soll dir grundlegende Dinge, die das Arbeits- und Sozialrecht anbelangt, vermitteln und soll dir helfen, Probleme zu lösen und richtig einzuschätzen.

Termin
14.10.2015, 9:00 bis 15:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

Trainer



Mag. Christoph Winkler
Referent Recht, MRÖ

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Bei Fragen wende dich bitte an weiterbildung@maschinenring.at	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Maximal € 45,00 (exkl. Aufenthalt/Verpflegung); Beitrag reduziert sich je nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Grundlagen im Gewerbe- und Steuerrecht

- Grundlagen für die Vereinstätigkeit
- Ausgestattet für die Beratung von LandwirtInnen
- Bearbeitung von Praxisfällen

ZIELGRUPPE: Alle MitarbeiterInnen und Funktionäre

Die vielfältigen Unternehmens- und Geschäftsbereiche des Maschinenrings und die Verschränkung zwischen Vereins- und Genossenschaftsstruktur, agrarischem und gewerblichem Bereich, bringen mit sich, dass auch eine Vielzahl von Rechtsbereichen im Maschinenring Thema sind.

Ein machtvoll Instrument in der wirtschaftlichen Praxis ist das Gewerberecht – dieses regelt, wer unter welchen Bedingungen ein Gewerbe ausüben darf. Wann ist eine Tätigkeit gewerblich? Welche Tätigkeiten fallen in das landwirtschaftliche Nebengewerbe? Welche Gewerbeberechtigungen besitzen die MRS und welche Dienstleistungen dürfen wir anbieten?

- Einteilung der Gewerbe (freie, reglementierte)
- Gewerbeanmeldung
- Ausnahmen der Gewerbeordnung
- Landwirtschaftliches Nebengewerbe

Ständig sind wir in den Maschinenringen auch gefordert, unseren Mitgliedern beratend und unterstützend vor allem auch in steuerlichen Belangen zur Seite zu stehen. Diese Schulung soll dir das „landwirtschaftliche“ Steuerrecht in den Grundsätzen erklären und vermitteln.

- Einkommensteuer: Urproduktion, Nebentätigkeiten, Gewinnermittlung, Erklärungen, Einnahmen-, Ausgabenrechnung
- Umsatzsteuer: Grundsätze der landwirtschaftlichen USt-Pauschalierung, Rechnungsstellung, Umsatzsteuersätze

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Bei Fragen wende dich bitte an weiterbildung@maschinenring.at	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Maximal € 45,00 (exkl. Aufenthalt/Verpflegung); Beitrag reduziert sich je nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Termine
Niederösterreich:
16.2.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
Bildungswerkstatt Mold, Horn

Tirol:
10.3.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
MR Innsbruck Land, Mils

Oberösterreich:
20.4.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

Trainer



Mag. Christoph Winkler
Referent Recht, MRÖ
DI Gernot Ertl, MAS
Mitglied der Landesgeschäftsführung,
MR Service NÖ-Wien

Arbeitsrecht für Führungskräfte

- Arbeitsrechtliche Grundlagen unter dem Führungsaspekt
- Vermeidung typischer Fehler
- Arbeitsrecht in „führungssensiblen Bereichen“

ZIELGRUPPE: GeschäftsführerInnen, Führungskräfte

Auch ohne tiefergehende Spezialkenntnisse zu benötigen, hast Du in der MitarbeiterInnen-Führung mit der direkten Anwendung von Arbeitsrecht zu tun und dementsprechende Entscheidungen zu treffen. Gerade als Führungskraft wird Kompetenz und Professionalität in arbeitsrechtlichen Fragestellungen erwartet.

Um vor allem auch in „führungssensiblen Bereichen“ korrekte Handlungen setzen zu können ist es besonders wichtig, die arbeitsrechtlichen Grundlagen zu kennen. Nicht zuletzt, um nachteilige Konsequenzen und unnötige Kosten zu vermeiden. Rechtliche Fehlritte können vermieden werden. Durch die Bearbeitung von praxisnahen Beispielen soll das Themengebiet vertieft werden.

- Grundlagen des Arbeitsrechts
- Arbeitszeitfragen
- Krankenstände und sonstige Dienstverhinderungen
- Urlaubsrecht
- Grundlegendes zur Beendigung von Arbeitsverhältnissen
- Haftungs- und Strafrisiken in den einzelnen Bereichen
- Diskussion von Praxisfällen

Termin
15.6.2016, 9:00 bis 15:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

Trainer



Mag. Christoph Winkler
Referent Recht, MRÖ

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Bei Fragen wende dich bitte an weiterbildung@maschinenring.at	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Maximal € 45,00 (exkl. Aufenthalt/Verpflegung); Beitrag reduziert sich je nach Anzahl der TeilnehmerInnen.

Rechtliche Grundlagen in der Arbeitskräfteüberlassung

- Gesetze vs. Praxis
- Aktuelle Entwicklungen
- Lernen von anderen KollegInnen

ZIELGRUPPE: Alle MitarbeiterInnen, die sich mit Themen der MR Personal beschäftigen

Die Arbeitskräfteüberlassung unterliegt einer Vielzahl an gesetzlichen Regelungen und Bestimmungen, die in der täglichen Arbeit zu beachten sind. Die Zeitarbeit im Allgemeinen hat teilweise einen schlechten Ruf, gerade weil derartige Bestimmungen oft übergangen werden. Das ausgemachte Ziel der Maschinenring Personal eGen und Service ist, hier sehr pädagogisch zu arbeiten, korrekt und transparent zu handeln - um am Ende den DienstnehmerInnen einen fairen Ausgleich zu ihrer Arbeit zu bieten.

Rechtliche Grundlagen in der Arbeitskräfteüberlassung:

- AKÜ-Gesetz und relevante Gesetze im Themenumfeld
- Arbeitsrecht und Behördenüberprüfungen (BUAK, GPLA, Finanzpolizei)
- Genossenschaftsrecht und Umsatzsteuergesetz
- Praktische und organisatorische Hinweise im Alltag

Termine
21.4.2016, 9:00 bis 17:00 Uhr
Ländliches Fortbildungsinstitut, Linz

TrainerInnen



Mag. Gertraud Weigl
Leitung Rechnungswesen,
MR Personal und Service



Mag. Christoph Winkler
Referent Recht, MRÖ

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Bei Fragen wende dich bitte an weiterbildung@maschinenring.at	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Trägt die MR Personal und Service.

Am besten gleich anmelden und
Kursplatz für das gesamte Bildungsjahr sichern!

EDV

EDV

APplus Basis

- Basisfertigkeiten, Suchen und Anlegen von Stammdaten, Angebote

ZIELGRUPPE: MitarbeiterInnen und GeschäftsführerInnen, die mit APplus arbeiten

Grundlagen von APplus, Erstellung und Bearbeitung von Stammdaten, Angeboten und Auswertungen.

Termine

19.11.2015, 3.2.2016, 13.4.2016,
jeweils 9:00 bis 16:00 Uhr
Landwirtschaftskammer NÖ, St. Pölten

26.11.2015, 16.2.2016, 20.4.2016,
jeweils 9:00 bis 16:00 Uhr
MR Zentrum, Strass im Zillertal

Trainer



Hannes Schelm
Business Applications,
MR Österreich

APplus CRM

- Aktivitäten aus Angebot/Auftrag/Rechnung, Telefonauskunft, Auswertungen

ZIELGRUPPE: MitarbeiterInnen und GeschäftsführerInnen, die mit APplus arbeiten

CRM unterstützt die Dokumentation und Verwaltung von Kundenanfragen, Reklamationen und Schadensfällen. Weiters wird der Bereich Qualitätsmanagement behandelt und mit Auswertungen vertieft.

Termine

4.2.2016, 9:00 bis 12:00 Uhr
Landwirtschaftskammer NÖ, St. Pölten

17.2.2015, 9:00 bis 12:00 Uhr
MR Zentrum, Strass im Zillertal

Trainer

Hannes Schelm

Informationen zu beiden Kursen

Voraussetzung: EDV-Kenntnisse

Anmeldung

Das Anmeldeformular findest du im Intranet.

Kosten

Trägt der jeweilige Landesverband.

APplus Verrechnung Service

- Aufträge, Ausgangs- und Eingangsrechnungen, Leistungserfassung/AZE, Lager

ZIELGRUPPE: MitarbeiterInnen und GeschäftsführerInnen, die mit APplus arbeiten

Bearbeitung der Stammdaten von KundInnen und DienstleisterInnen im Bereich Service sowie deren Verrechnung. Arbeitszeiterfassung der DienstnehmerInnen, Zukaufsrechnungen in Kombination mit der Lagerführung sowie servicespezifische Auswertungen.

Termine
Terminanfrage durch APplus Key-User an Hannes Schelm

Trainer



Hannes Schelm
Business Applications,
MR Österreich

APplus Verrechnung Agrar

- Stammdaten, Verrechnung, Mitgliedsbeitragsverrechnung, Rechnungsimport

ZIELGRUPPE: MitarbeiterInnen und GeschäftsführerInnen, die mit APplus arbeiten

Bearbeitung der Stammdaten von Land- und Forstbetrieben sowie Mitgliedern und deren Verrechnung; agrarspezifische Auswertungen und der Rechnungs- Massenimport aus MS Excel.

Termine
Terminanfrage durch APplus Key-User an Hannes Schelm

Trainer
Hannes Schelm

Informationen zu beiden Kursen	Anmeldung	Kosten
Voraussetzung: EDV-Kenntnisse	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	trägt der jeweilige Landesverband.

Umantis

- Inservereschaltung
- Bewerbermanagement
- Jobportale, Stellenverwaltung

ZIELGRUPPE: Disponenten, Personalisten und Recruiter

Im heurigen Jahr konnte eine Software-Lösung implementiert werden, welche Prozesse im Bereich der Personalarbeit und speziell im Recruiting und im Bewerbermanagement enorm vereinfacht und damit den Gesamtprozess spürbar verbessert. Die Schweizer Softwarelösung Umantis bietet viele Funktionalitäten bei der Bewerbersuche und Bewerberverwaltung, quer durch alle Dienstleistungssegmente des Maschinenrings. Individuelle Umantis-Workshops bei Ringstandorten sowie größere Schulungseinheiten für größere oder kleineren Regionen, können dabei durchgeführt werden. Die Weiterentwicklung und Prozessoptimierung auf den MR zugeschnitten, ist dabei eine gemeinsame Aufgabe der Maschinenringe, die die Funktionalität dieser webbasierte Software weiter verbessert.

Termine
Terminanfrage durch Umantis Admins Alexander Hackl und Raphael Zöschner

Trainer



Ing. Raphael Zöschner, BA
Personalentwicklung und Recruiting,
MR Personal und Service

Wichtige Informationen	Anmeldung	Kosten
Voraussetzung: EDV-Kenntnisse	Das Anmeldeformular findest du im Intranet.	Trägt der jeweilige Landesverband.

Am besten gleich anmelden und
Kursplatz für das gesamte Bildungsjahr sichern!

Hinweise

Hinweise

Ansprechpersonen

Du möchtest dich zu einem Kurs anmelden? Du hast Fragen zum Seminarangebot? Oder eine Seminaridee, die auch für andere KollegInnen interessant sein könnte? Dir fehlt etwas im Kursangebot? Über Anregungen zur laufenden Verbesserung des Angebots freuen wir uns!

Egal ob per Telefon oder per E-Mail! Für dein Anliegen stehen wir gerne zur Verfügung!
Hier findest du deine Ansprechpersonen:

Wir freuen uns
über deine
Anmeldung!

MR Oberösterreich



Mag. (FH) Reinhard Allerstorfer
Auf der Gugl 3, 4021 Linz
059060 / 400 51
reinhard.allerstorfer@maschinenring.at

MR Niederösterreich-Wien



Mag. Michaela Dietrich
Mold 72, 3580 Horn
059060 / 300 56
michaela.dietrich@maschinenring.at

MR Burgenland



Dipl. VWA Astrid Gerger
Esterhazystraße 15, 7000 Eisenstadt
059060 / 100 10
astrid.gerger@maschinenring.at

MR Österreich



Andreea Ghibanescu
Franz-Josefs-Kai 1, 1010 Wien
059060 / 900 10
andreea.ghibanescu@maschinenring.at

MR Salzburg



Mag. (FH) Brigitte Stadler-Gold
Reinbachstr. 11, 5600 St. Johann i. P.
06412 / 5003
brigitte.stadler-gold@maschinenring.at

MR Vorarlberg



Günter Wohlgenannt
Am Ermenbach 3, 6845 Hohenems
059060 / 800 50
guenter.wohlgenannt@maschinenring.at

MR Tirol



MMag. Julia Sigl
Wilhelm-Greil-Str. 9, 6020 Innsbruck
059060 / 700 52
julia.sigl@maschinenring.at

MR Personal und Service



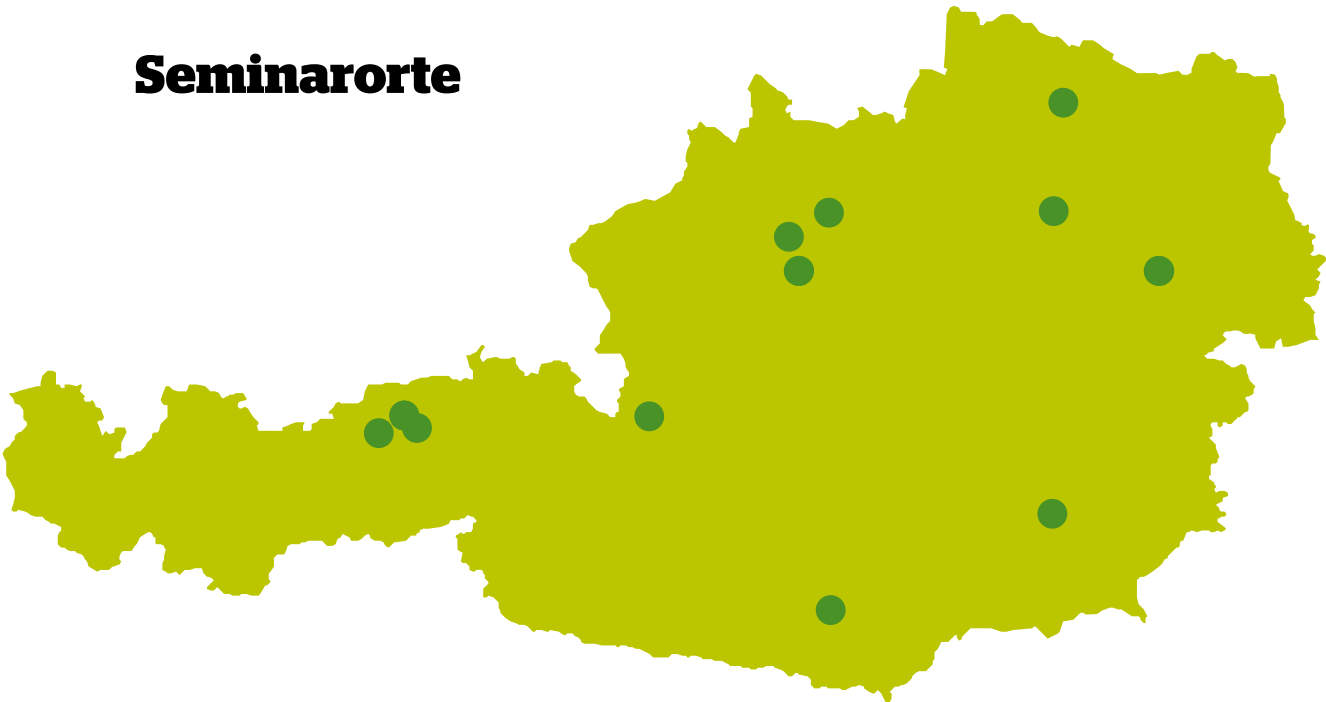
Ing. Raphael Zöschner, BA
Dr. Auner Straße 21a, 8074 Raaba
059060 / 600 30
raphael.zoescher@maschinenring.at

Anmelde- und Stornobedingungen

- **1. Anmeldung**
Die Schulungsanmeldung erfolgt schriftlich bei der jeweils angegebenen Kontaktperson oder über www.maschinenring.at. Nach erfolgter Anmeldung erhält jede/r TeilnehmerIn eine Anmeldebestätigung. Der Anmeldeschluss ist, sofern nicht anders angegeben, jeweils zwei Wochen vor Schulungsbeginn. Genaue Informationen zum jeweiligen Kursangebot werden den TeilnehmerInnen spätestens nach Anmeldung übermittelt. Wir empfehlen eine Sammelanmeldung bereits im Herbst für das gesamte bevorstehende Bildungsjahr.
- **2. Abmeldung/Stornierung**
Abmeldungen müssen spätestens 14 Tage vor Schulungsbeginn erfolgen. Bei Absage der Teilnahme später als 14 Tage vor Schulungsbeginn werden die gesamten Teilnahmekosten in Rechnung gestellt. Eine Nominierung einer Ersatzperson ist jedoch möglich (Mail an weiterbildung@maschinenring.at oder an die angegebene Kontaktperson in deinem Bundesland, siehe Seite 82). Die Veranstalter behalten sich vor, ein Angebot abzusagen, wenn die MindestteilnehmerInnenzahl bis zum Anmeldeschluss nicht erreicht wird oder sonstige wichtige Gründe vorliegen. Bei Ausfall der Veranstaltung werden eventuell bereits verrechnete Kursbeiträge rückerstattet. Weitere Ansprüche an die Veranstalter sind ausgeschlossen.
- **3. Teilnahmebestätigung**
Nach erfolgter Schulungsteilnahme und einer Anwesenheit von mind. 80 Prozent erhalten die TeilnehmerInnen eine Teilnahmebestätigung.
- **4. Schulungskosten**
Die angeführten Schulungskosten beziehen sich ausschließlich auf die Kosten für die Schulungsteilnahme. Unterkunft und Verpflegung sind nicht inkludiert und müssen von der/dem TeilnehmerIn getragen und am Veranstaltungsort beglichen werden. Die Preise verstehen sich ohne Umsatzsteuer und sind, sofern nicht anders angegeben, Maximalkosten je TeilnehmerIn. Die endgültigen Schulungskosten richten sich nach der Anzahl der gemeldeten TeilnehmerInnen.
- **5. Unterkunft**
An den Seminarveranstaltungsorten (siehe Seite 84) sind bei mehrtägigen Seminaren Zimmerkontingente vorreserviert. Die TeilnehmerInnen geben bei der Anmeldung bekannt, ob und für welchen Zeitraum genau ein Zimmer fix reserviert werden soll. Wir übernehmen damit die Zimmerreservierung für dich.
- **6. Förderungen**
Für die Inanspruchnahme etwaiger Förderungen bitten wir um Kontaktaufnahme mit der jeweiligen Förderstelle. Nähere Informationen dazu auf den Seiten 85-86.
- **7. Evaluierung**
Um unserem Qualitätsanspruch an die Schulung gerecht zu werden, wird jede Schulungsmaßnahme schriftlich evaluiert. Wir bitten die TeilnehmerInnen um aktive und kritische Bewertung.

AGB zuletzt geändert: Juli 2013

Seminarorte



Bildungswerkstatt Mold

Mold 72, 3580 Horn
050 259 29500
office@mold.lk-noe.at
www.bildungswerkstatt-mold.at

Bildungshaus Schloss Krastowitz

Krastowitz, 9020 Klagenfurt
0463 / 5850-2100
krastowitz@lk-kaernten.at
www.schlosskrastowitz.at

College Garden Hotel

Johann-Strauß-Straße 2, 2540 Bad Vöslau
02252 / 790 250
info@college-garden-hotels.com
www.college-garden-hotels.com

Gasthof Hotel Stockinger

Ritzlhofstraße 63-65,
4052 Ansfelden-Kremsdorf
07229 / 88321 hotel@stocki.at
www.stocki.at

Landgasthof Bogner

Walburga-Schindl-Str. 21, 6067 Absam
05223 / 57987
info@hotel-bogner.at
www.hotel-bogner.at

Landwirtschaftskammer NÖ

Wiener Straße 64, 3100 St. Pölten
050 259 21310
friedrich.heftner@lk-noe.at
www.lk-noe.at

Ländliches Fortbildungsinstitut

Auf der Gugl 3, 4021 Linz
050 / 6902-1470
ghg@lk-ooe.at
www.hotel.lfi.at

MR Innsbruck-Land

Gewerbepark Süd 22, 6068 Mils
059060 / 704
innsbruckland@maschinenring.at
www.maschinenring.at

MR Salzburg

Reinbachstr. 11, 5600 St. Johann i. P.
06412 / 5003
brigitte.koessler@maschinenring.at
www.maschinenring.at

MR Zentrum Strass

Astholz 62b, 6261 Strass im Zillertal
059060 / 718
sitzungsraum.strass@tirol.maschinenring.at
www.maschinenring.at

Steiermarkhof

Krottendorferstraße 81, 8052 Graz
0316 / 8050-7111
office@steiermarkhof.at
www.steiermarkhof.at

Seminarzentrum Schwaighof

Landsbergerstraße 11, 3100 St. Pölten
02742 / 893
schwaighof@noe.wifi.at
www.schwaighof.at

SPES Hotel

Panoramaweg 1, 4553 Schlierbach
07582 / 82123-43
hotel@spes.co.at
www.spes.co.at

Voralpenbräu Gastronomie KG

Hauptstraße 3, 4642 Sattledt
07244 / 8920
office@voralpenbraeu.at
www.voralpenbraeu.at

WIFI Oberösterreich

Wiener Straße 150, 4021 Linz
05 / 7000 - 77
kundenservice@wifi-ooe.at
www.ooe.wifi.at

Förderungen

- Qualifizierungsförderung für Beschäftigte (QfB)

Das AMS fördert unter bestimmten Voraussetzungen die Kosten der Qualifizierungsmaßnahmen von ArbeitnehmerInnen. Ziel ist es, einerseits die Beschäftigung von ArbeitnehmerInnen durch Qualifizierung zu sichern und andererseits die Weiterbildungsaktivitäten für die ArbeitgeberInnen zu erleichtern.

Durch das Ende der EU-Programperiode und noch nicht fixierter Budgets können hier mit Redaktionsschluss noch keine Details über die Förderbedingungen und -schwerpunkte veröffentlicht werden.

Dass es aber eine ähnliche Art der Bildungsförderung für DienstgeberInnen geben wird, ist fix. Kriterium dazu wird wiederum sein, dass der/die DienstgeberIn auch die Ausbildungskosten trägt.

AMS-Förderstellen

AMS Burgenland

Manfred Breithofer
Permayerstraße 10, 7000 Eisenstadt
02682 / 69 21 10
manfred.breithofer@ams.at

AMS Niederösterreich

Martin Uitz
Hohenstaufengasse 3, 1013 Wien
01 / 53 13 66 07
martin.uitz@ams.at

AMS Oberösterreich

Johann Langwieser
Europaplatz 9, 4021 Linz
0732 / 69 63 20 110
johann.langwieser@ams.at

AMS Salzburg

Claudia Sturm
Auerspergstr. 67a, 5020 Salzburg
0662 / 88 83 30-7331
claudia.sturm@ams.at

AMS Tirol

Marion Griessmaier
Andreas-Hofer-Str. 44, 6020 Innsbruck
0512 / 58 46 64
marion.griessmaier@ams.at

AMS Kärnten

Birgit Wedenig
Rudolfsbahngürtel 42, 9010 Klagenfurt
0463 / 38 31-9157
birgit.wedenig@ams.at

AMS Vorarlberg

Elke Knoll
Rheinstraße 33, 6901 Bregenz
05574 / 69 18 06 09
elke.knoll@ams.at

AMS Wien

Dr. Doris Choma
Landstraßer Hauptstr. 55-57, 1030 Wien
01 / 87 871-50722
doris.choma@ams.at

- Bildungsförderungen durch die Bundesländer

Diese Förderung wird an ArbeitnehmerInnen ausbezahlt, die ihre Schulungskosten privat bezahlen. Die Förderbedingungen und -höhen sind je nach Bundesland unterschiedlich. Gefördert werden nur zertifizierte Bildungsanbieter (wie der MR Österreich). Kontakt- und Abwicklungsstellen sind die Ämter der Landesregierungen.

Hilfe

Zur Unterstützung bei der QfB-Antragstellung oder bei allgemeinen Fragen bitte an das Personalmanagement des MR Österreich wenden. Alle anderen Förderungen unterscheiden sich stark je nach Bundesland. Daher bitte direkt in Absprache mit den jeweiligen Förderstellen abwickeln.

- Bildungsförderungen der Landarbeiterkammer

Diese Förderungen werden an die TeilnehmerInnen von Bildungsmaßnahmen ausbezahlt (Kursgebühren, Unterlagen...). Es herrschen bundeslandspezifische Richtlinien und Sätze. Die jeweiligen Bedingungen erfährst du bei den nachfolgend angeführten Adressen:

LAK Tirol

Ing. Johann Hofmann
Brixner Straße 1, 6020 Innsbruck
05 / 92 92 3003
johann.hofmann@lk-tirol.at

Amt der OÖ Landesregierung

Martin Hartl
Goethestraße 86, 4020 Linz
0732 / 77 20 15 132
wi.post@ooe.gv.at

LAK Salzburg

Katharina Haring
Maria-Cebotari-Str. 5, 5020 Salzburg
0662 / 64 12 48 333
katharina.haring@lk-salzburg.at

LAK Niederösterreich

Melanie Höller
Marco d'Avianogasse 1/1, 1015 Wien
01 / 51 21 60 123
melanie.hoeller@lak-noe.at

LAK Burgenland

Johannes Hundsdorfer
Esterhazystraße 15, 7000 Eisenstadt
02682 / 600 2434
johannes.hundsdorfer@bgld.gv.at

LAK Vorarlberg

DI Stefan Simma
Montforststraße 11, 6901 Bregenz
05574 / 400 200
stefan.simma@lk-vbg.at

LAK Steiermark

Ingrid Reiterer
Raubergasse 20, 8010 Graz
0316 / 83 25 07-12
i.reiterer@lak-stmk.at

Amt der Ktn Landesregierung

Dr. Otto Prantl
Völkermarkter Ring 29/4/405,
9010 Klagenfurt
050 536 16 101
otto.prantl@ktn.gv.at

- Förderungen für überlassene Arbeitskräfte durch den Sozial- und Weiterbildungsfonds

Diese Förderung dient zur Verbesserung der Situation überlassener Arbeitskräfte. Ziel ist die Verstetigung der Dienstverhältnisse und Ausweitung der Einsatzmöglichkeiten der Zielgruppe.

- Übernahme der Aus- und Weiterbildungskosten durch den SWF bei aufrechtem Dienstverhältnis während der Weiterbildungszeit
- Übernahme von Prüfungskosten für längerfristige Facharbeiterausbildungen
- Lohnkostenförderung von 76,5% der Brutto-Lohnkosten möglich
- Förderung auch bei Arbeitslosigkeit möglich (Antragstellung durch DienstnehmerIn)

Info und Abwicklung bei Antragstellung durch AKÜ-Unternehmen:

Info und Abwicklung bei Antragstellung durch den/die DienstnehmerIn:

Personalentwicklung MR Personal und Service eGen

Ing. Raphael Zöschner, BA
Dr. Auner Straße 21a, 8074 Raaba
059060 / 600 30
raphael.zoescher@maschinenring.at

Sozial- und Weiterbildungsfonds

Josef Redl
Favoritenstraße 93/4/3, 1100 Wien
01 / 890 90 84-40
josef.redl@swf-akue.at

Hinweise

Impressum

Maschinenring Österreich, Auf der Gugl 3, 4021 Linz
Redaktion/Verantwortlicher Ing. Raphael Zöschner, BA
Satz Denise Mair, BA
Druck TRAUNER DRUCK GmbH & Co KG

Trotz sorgfältiger Erstellung und Kontrolle können Satz- und (oder) Druckfehler nicht ausgeschlossen werden. Änderungen vorbehalten.



Die Abteilung Bildung des Maschinenring Österreich ist zertifizierte Bildungseinrichtung

