

# Führung & Management

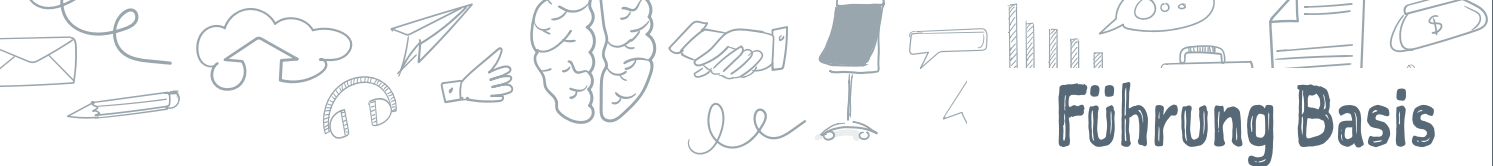
Volle Führungskraft voraus!





# Führung Basis

Zielgruppe:  
Angehende Führungs- und  
Schlüsselkräfte



## SEMINAR

### Führung Basis - Vom Teammitglied zur Führungskraft

Dieses Seminar unterstützt Sie beim Start bzw. Wechsel in eine Führungsrolle bei Raiffeisen Oberösterreich. Egal, ob von außen kommend, oder beim Wechsel aus dem Team in die Führungsrolle, diese Phase ist entscheidend für den langfristigen Erfolg. Denn aus ihr erwächst die adäquate Positionierung, die sogenannte „Flughöhe“ mit all ihren Rechten, Pflichten und Erwartungshaltungen. Und sie schafft weiters den Grundstein für eine professionelle Nähe und Distanz, nicht nur gegenüber der Sache, sondern vor allem auch in zwischenmenschlichen Belangen.

Und wie leben Sie die professionelle Nähe und Distanz für die Sache? Wie vereinen Sie die Industriellen Revolution, die von exponentiellem Wachstum oder auch von KI geprägt ist, mit Führung?

#### Schwerpunkte:

- „Plötzlich“ Führungskraft - erste Schritte
- Vom Teammitglied zur Führungskraft - nicht Hürde, sondern Chance
- Die Persönlichkeit einer Führungskraft - Souveränität kann/muss das Ziel sein
- Der Aktionsradius einer Führungskraft - konstruktive Grenzsetzung
- Zeitgeist: (Disruptive) Veränderungen
- Selbst- & Fremdmotivation
- Beziehungsfördernde Kommunikation - Theorien auf dem Prüfstand
- Konstruktives Beziehungsmanagement von Beginn an
- Zwischenmenschliches „Risiko“management - zwischen Vertrauen und Kontrolle
- Vom Ich zum Wir - miteinander arbeiten und füreinander denken

#### Zielgruppe:

Angehende Führungskraft

#### Dauer:

2 Tage

#### Trainer:innen:

Assoz. Univ.-Prof. MMag. Dr. Rainer Holzinger (Institut H&H)

#### Weitere Hinweise:

Zielgruppe RLB: ab der 3. Ebene inkl. Team Coaches und Product Owner  
Zielgruppe RBen: ab der 2. Ebene

## SEMINAR

### Führung Basis - Selbstmanagement und Selbstführung

Konstruktives Selbstmanagement ist die Grundvoraussetzung, um als Führungskraft wirksam zu sein. Es geht um die Fähigkeit, die eigenen Kognitionen, Emotionen und Handlungen proaktiv zu steuern, Rahmenbedingungen zu gestalten bzw. sich an eine gegebene Umwelt anzupassen. Die Bereitschaft, sich immer wieder auf Neues, Unvorhergesehenes einzustellen, ist ein Aspekt von effektivem Selbstmanagement, mit dem Ziel, bestmögliche Ergebnisse zu erreichen. Um leistungsfördernde Rahmenbedingungen zu schaffen, lohnt es sich, ziieldienliche Grundüberzeugungen, Werte und Ansprüche zu reflektieren und zu klären.

#### Schwerpunkte:

- Aspekte der Selbstführung
- Eigene Notfall- und Schutzprogramme
- Analyse der eigenen IST-Situation, vorhandene Ressourcen und Fähigkeiten, eigene Werte und Grundüberzeugungen
- Persönlichkeitsstile und ihre Auswirkung auf das Führungsverhalten
- Reflexion des eigenen Persönlichkeitsstils
- Reflektieren der häufigsten Zeiträuber
- Bewusstseinsbildung Burnout

#### Zielgruppe:

Angehende Führungs- und Schlüsselkraft

#### Dauer:

2 Tage

#### Trainer:innen:

DDr. Silvia Dirnberger-Puchner, MAS, MEd (alphaTeam)



## SEMINARREIHE

### Führung Basis - Grundlagen der Führung I und II

Was wir mit dem Begriff Führung verbinden, unterliegt einer ständigen Veränderung. Dies bedingt zum einen der Zeitgeist, was Mitarbeiter:innen von Führung erwarten, zum anderen der Wandel von Organisationen, in denen Führung wirksam werden soll. Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Mehrdeutigkeit (Stichwort „VUCA“) sind die Merkmale unserer Zeit, die insbesondere längerfristiges und planvolles Entscheiden herausfordernd machen.

Führung wird durch viele Faktoren in einer Unternehmung geprägt, ist aber in erster Linie von der Persönlichkeit der Führungskraft abhängig. Führen bedeutet vor allem Gestaltung von Veränderung. Dazu braucht es Leader:innen, die ihren eigenen Weg finden, empathisch sind und stabilisieren, indem sie verlässliche und befähigende Strukturen und Prozesse schaffen. Gleichzeitig braucht es Flexibilität und Beweglichkeit, um sicher in eine nicht immer planbare Zukunft zu führen. Dieses Weiterbildungsformat schafft die Grundlage für angehende Führungskräfte, den anspruchsvollen Aufgaben gerecht zu werden.

#### Zielgruppe:

Angehende Führungskraft

#### Dauer:

2 Module à 2 Tage

#### Trainer:innen:

DDR. Silvia Dirnberger-Puchner, MAS, MEd (alphaTeam)

#### Weitere Hinweise:

Das Format Grundlagen der Führung II baut auf Grundlagen der Führung I auf und kann nicht stand-alone gebucht werden.

## MODUL 1

### Führung Basis - Grundlagen der Führung I

#### Schwerpunkte

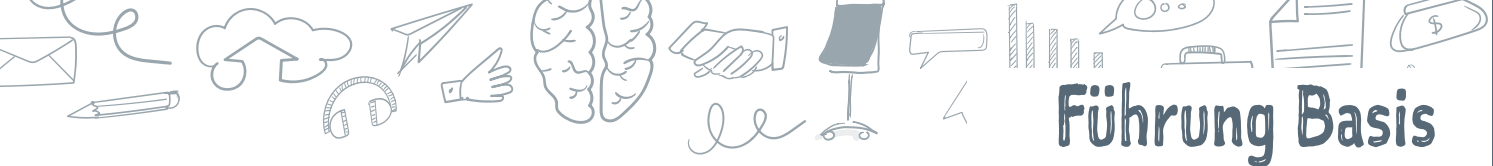
- Grundlagen und Führungsaufgaben aus systemischer Sicht
- Was bedeutet Führung für mich?
- Mein persönlicher Führungsstil und die Auswirkung auf meine Mitarbeiter:innen
- Methode der kollegialen Beratung
- Führung aus verschiedenen Perspektiven („Führungskraft als Coach“, „Führen in der Sandwich-Position“, „Vom Teammitglied zur Führungskraft“ ...)
- Bedeutung von Führung und Aufgabenfelder

## MODUL 2

### Führung Basis - Grundlagen der Führung II

#### Schwerpunkte

- Teamentwicklung und Teamsteuerung
- Bedürfnisse – der Ursprung jeder Motivation
- Agiles Mindset im Team
- Erfolgsfaktoren für gelingenden Start – die ersten 100 Tage als Führungskraft
- „Mindset-Switch“: Vom Teammitglied zum/zur Vorgesetzten - Auswirkungen auf beiden Seiten
- Umgang mit Widerständen (Generationen managen, ...)
- Ankommen im Führungsteam
- Führung im Wandel
- Wissenschaften, die Führung beeinflussen
- Situatives Führen



## SEMINAR

### Führung Basis - Feedback- und Kritikgespräche

Ohne Feedback gibt es kein Lernen! Feedback ist der wichtigste Katalysator für Lernprozesse und persönliche wie unternehmerische Entwicklung. Regelmäßiges Feedback steht in direktem Zusammenhang mit der Arbeitszufriedenheit sowie der Verbundenheit mit dem Unternehmen und ist essenzieller Bestandteil einer erfolgreichen Konflikt- und Unternehmenskultur. Besonders in Zeiten der Transformation ist eine ausgeprägte Kommunikations- und Feedbackkultur erfolgskritisch und trägt wesentlich zu Effizienz und Effektivität von Organisationen bei. Kommunikation auf Augenhöhe, wertschätzend und auf den Punkt gebracht, sowie richtig angewendete, anlassbezogene Gesprächstools steigern die Motivation und den Dialog.

#### Schwerpunkte:

- Systemische Grundlagen – Steuerung eines sozialen Systems
- Richtig Feedback geben
- Das konstruktive Kritikgespräch: Ziel - Haltung - Ausführung

#### Zielgruppe:

Angehende Führungskraft

#### Dauer:

2 Tage

#### Trainer:innen:

DDr. Silvia Dirnberger-Puchner, MAS, MEd (alphaTeam)

## SEMINAR

### Führung Basis - Kommunikation und Konfliktmanagement

Konflikte sind meist unangenehm. Sie wühlen auf, kränken und ärgern uns. Wer Konflikte auf eine gute, konstruktive Weise lösen will, muss bereit sein, sich auf das möglicherweise Trennende, auf persönliche Betroffenheit und auf damit verbundene Gefühle einzulassen. Ob und mit welchem Aufwand Konflikte bearbeitet, bewältigt oder gelöst werden können, hängt von vielen Faktoren ab. Wichtig ist zu erkennen, in welcher Phase sich ein Konflikt befindet. Wird dieser früh erkannt, wird die Lösung einfacher und weniger dramatisch sein, als wenn er sich bereits in höheren Eskalationsstufen befindet. Antworten darauf, wie schwierige Gesprächssituationen entstehen und wie es gelingen kann, sich selbst und andere auch in komplexen Situationen besser zu verstehen, gibt die Transaktionsanalyse.

#### Schwerpunkte

- Konflikt, was ist das wirklich?
- Die wichtigsten Ursachen von Konflikten
- Umgang mit Gefühlen im Konfliktgeschehen
- Transaktionsanalyse
- Konfliktbewältigung und eigenes Konfliktverhalten reflektieren

#### Zielgruppe:

Angehende Führungskraft

#### Dauer:

2 Tage

#### Trainer:innen:

DDr. Silvia Dirnberger-Puchner, MAS, MEd (alphaTeam)

#### Weitere Hinweise:

Das Format „Kommunikation und Konfliktmanagement“ baut auf dem Format „Feedback- und Kritikgespräche“ auf und kann nicht stand-alone gebucht werden.

Das Video *Das Kritikgespräch - ein spezielles Führungsinstrument* können Sie im Nachgang zum Seminar in L@RA zur Auffrischung der Inhalte abrufen.



# Toolbox Persönlichkeit & Führung

Zielgruppe:  
Bestehende Führungskräfte





# Toolbox: Persönlichkeit & Führung

## SEMINAR

### Toolbox - In Verhandlungen überzeugen - mehr erreichen

Verhandelt wird täglich: beruflich, wie privat, intern extern, auf allen Ebenen und in allen Unternehmen. Oft werden diese Gespräche allerdings gar nicht als Verhandlungen wahrgenommen - und damit Chancen verspielt. Das Training mit Fokus auf Praxis und Umsetzbarkeit eine Hilfe für messbare Verhandlungserfolge. Sofort anwendbare Werkzeuge sichern einen größtmöglichen Lerntransfer. Für optimale Verhandlungsergebnisse und eine kompetente und sichere Verhandlungsführung. Führungskräfte und Spezialist:innen sind permanent in internen und externen Verhandlungssituationen.

#### Schwerpunkte:

- Wirkungsvolle Verhandlungsstruktur
- Faktenüberblick behalten
- Die Strategie mit dem En GardE Strategic Planner vorbereiten und abstimmen
- Teamverhandlungen effektiv abstimmen
- Mit den richtigen Argumenten („ASSE“) die eigene Position stärken
- Vorschläge effektiv begründen
- Ebene für die Einigung richtig bereiten
- Das »Give and Take« Prinzip
- Die Abschlussorientierung optimieren
- Unfaire Taktiken und Forderungen professionell abwehren
- „learning by doing“: bis zu 6 Verhandlungen mit (Video-) Analyse

#### Zielgruppe:

Führungskraft, angehende Führungskraft, Inhaber:in von Schlüsselfunktionen

#### Dauer:

2 Tage

#### Trainer:innen:

Christian Koller (EnGardE Verhandlungstraining)  
Co-Trainer:in (EnGarde Verhandlungstraining)

#### Weitere Hinweise:

Kompakter theoretischer Input (20 %) wird verknüpft mit praktischen Verhandlungen (80 %).

Im Alltag bekommt man selten (ehrliches) Feedback. Im Training erkennen die Teilnehmer:innen Verhaltensmuster, Körpersprache und Sprachmuster u.v.m.

Durch das 2-Trainer:innen-Prinzip wird die Gruppe immer wieder geteilt, sodass das Trainer:innen-Feedback einem Coaching gleichkommt.

Die Teilnehmer:innen lernen Struktur- und Praxis-Werkzeuge kennen, die alle vielfach praxiserprobt sind. Großer Fokus wird auf den/die Gesprächspartner:innen gelegt, um mögliche Hebel zu erkennen und zu nutzen.

Damit sind sie in der Lage ihre Verhandlungsgespräche fokussiert und ergebnisorientiert durchzuführen.



# Toolbox: Persönlichkeit & Führung

## SEMINAR

### Toolbox - Feedback- und Kritikgespräche

Ohne Feedback gibt es kein Lernen! Feedback ist der wichtigste Katalysator für Lernprozesse und persönliche wie unternehmerische Entwicklung. Regelmäßiges Feedback steht in direktem Zusammenhang mit der Arbeitszufriedenheit sowie der Verbundenheit mit dem Unternehmen und ist essenzieller Bestandteil einer erfolgreichen Konflikt- und Unternehmenskultur. Besonders in Zeiten der Transformation ist eine ausgeprägte Kommunikations- und Feedbackkultur erfolgskritisch und trägt wesentlich zu Effizienz und Effektivität von Organisationen bei. Kommunikation auf Augenhöhe, wertschätzend und auf den Punkt gebracht, sowie richtig angewendete, anlassbezogene Gesprächstools steigern die Motivation und den Dialog.

#### Schwerpunkte:

- Systemische Grundlagen – Steuerung eines sozialen Systems
- Richtig Feedback geben
- Das konstruktive Kritikgespräch: Ziel - Haltung - Ausführung

#### Zielgruppe:

Bestehende Führungskraft, Geschäftsleiter:in

#### Dauer:

2 Tage

#### Trainer:innen:

DDr. Silvia Dirnberger-Puchner, MAS, MEd (alphaTeam)







# Toolbox: Persönlichkeit & Führung

## SEMINARREIHE

### Toolbox - Kommunikation und Konfliktmanagement I, II und III

Konflikte sind meist unangenehm. Sie wühlen auf, kränken und ärgern uns. Wer Konflikte auf eine gute, konstruktive Weise lösen will, muss bereit sein, sich auf das möglicherweise Trennende, auf persönliche Betroffenheit und auf damit verbundene Gefühle einzulassen. Ob und mit welchem Aufwand Konflikte bearbeitet, bewältigt oder gelöst werden können, hängt von vielen Faktoren ab. Wichtig ist zu erkennen, in welcher Phase sich ein Konflikt befindet. Wird dieser früh erkannt, wird die Lösung einfacher und weniger dramatisch sein, als wenn er sich bereits in höheren Eskalationsstufen befindet. Antworten darauf, wie schwierige Gesprächssituationen entstehen und wie es gelingen kann, sich selbst und andere auch in komplexen Situationen besser zu verstehen, gibt die Transaktionsanalyse.

#### MODUL 1

### Toolbox - Kommunikation und Konfliktmanagement I

#### Schwerpunkte

- Konflikt, was ist das wirklich?
- Die wichtigsten Ursachen von Konflikten
- Umgang mit Gefühlen im Konfliktgeschehen
- Transaktionsanalyse
- Konfliktbewältigung und eigenes Konfliktverhalten reflektieren

#### MODUL 2

### Toolbox - Kommunikation und Konfliktmanagement II

Eine gute Konfliktdiagnose und Konfliktaufklärung hilft, in schwierigen Situationen schneller Lösungen im Unternehmensinteresse zu finden. Sie lernen Konflikte genau zu diagnostizieren und wie Sie in schwierigen, emotionsgeladenen Situationen deeskalierend kommunizieren können.

#### Schwerpunkte

- Konflikte frühzeitig erkennen und auflösen
- Konfliktdiagnose und Eskalationsdiagnose – welche Möglichkeiten der Bearbeitung gibt es?
- Analyse von Konfliktsituationen

#### MODUL 3

### Toolbox - Kommunikation und Konfliktmanagement III

Führungskräfte finden sich im Alltag sehr oft als Konfliktmanager wieder. Sie bestimmen mit ihrem Verhalten und ihrer Person das Konfliktklima, den allgemeinen Umgang mit Konflikten und deren Lösungen. Wie konstruktiv Konflikte entschärft werden, hängt vom Verhalten, von der Kommunikation, von der Grundhaltung und der Kenntnis einiger wichtiger Gesprächsregeln ab. Im ersten und zweiten Teil des Konfliktmanagement haben wir uns vordergründig mit der Diagnose von Konflikten und den damit verbundenen Fragestellungen auseinandergesetzt. Im Teil III beschäftigen wir uns mit der Gesprächsführung und Moderation bei Konfliktgesprächen.

#### Schwerpunkte

- Evaluierung der Erfahrungen aus dem letzten Seminar
- Strukturierung von Konfliktgesprächen
- Vorbereitung und Durchführung: Anhand eines konkreten Fallbeispiels, werden die sechs notwendigen Schritte, sowie die Vorbereitung derselben anhand eines Rollenspiels geübt.

#### Zielgruppe:

Bestehende Führungskraft, Geschäftsleiter:in

#### Dauer:

3 Module à 2 Tage

#### Trainer:innen:

DDr. Silvia Dirnberger-Puchner, MAS, MEd (alphaTeam)

GL

#### Weitere Hinweise:

Das Format „Kommunikation und Konfliktmanagement“ baut auf dem Format „Feedback- und Kritikgespräche“ auf und kann nicht stand-alone gebucht werden.

Die Seminarteile I, II und III bauen aufeinander auf und der Seminarbesuch ist genau in dieser Reihenfolge vorgesehen.

Das Video *Das Kritikgespräch - ein spezielles Führungsinstrument* können Sie im Nachgang zum Seminar in L@RA zur Auffrischung der Inhalte abrufen.

Das Seminar Führung Basis - Kommunikation und Konfliktmanagement ist inhaltlich ident mit der Toolbox - Kommunikation und Konfliktmanagement I.



# Toolbox: Persönlichkeit & Führung

## SEMINAR

### Toolbox - Moderne Führungstheorien - Ein Update des Führungsverständnis für eine herausfordernde Zukunft

Führung in der heutigen Zeit zeichnet sich vor allem durch eine deutlich höhere Komplexität aus. Führungserfolg wird nicht auf einzelne Aspekte, wie Persönlichkeit, Verhalten, oder Situation, zurückgeführt, sondern als Ergebnis eines Zusammenspiels unterschiedlicher Einflussfaktoren verstanden. Führungskräfte benötigen sowohl Wissen über die Dynamik sozialer Beziehungen und systemischer Zusammenhänge sowie ein hohes Maß an Selbstreflexion und auch ein Wissen darüber, wie sie ihr Verhalten zielführend modifizieren können.

#### Schwerpunkte:

- Aufgabenfelder von Führung
- Der Prozess von Führung
- Die Professionalität von Führung
- Drei wichtige Prinzipien von Führung

#### Zielgruppe:

Geschäftsleiter:in, Führungskraft, die schon lange eine Führungsposition inne hat und sich mit den neuen Führungstheorien und -ansätzen vertraut machen will

#### Dauer:

2 Tage

#### Trainer:innen:

DDr.in Silvia Dirnberger-Puchner (alphaTeam)

GL

## SEMINAR

### Toolbox - SINN-voll führen und Generationsmanagement

Sinnstiftung ist der elementare Baustein unserer Organisationen und von existenzieller Bedeutung für den einzelnen Menschen. Oft werden die Sinnzugänge zulasten gestaltender Motivationskraft verschüttet. Vielleicht kann Management ohne Antworten auf die Sinnfrage der Mitarbeitenden wirksam sein – Führung kann und darf es nicht.

#### Schwerpunkte:

- Identitätsstärkung und Orientierungsfindung über sinn- und wertorientierte Führung
- Interventions- und Steuerungsmethoden – Training anhand eigener Fallbeispiele
- Dimensionen von Sinnstiftung im Unternehmen und Ansatzpunkte für Führungsarbeit
- Führen über Vision, Mission und Purpose
- Förderung von Stärken - Facilitation Leadership
- Visionen des Unternehmens und Visionen der Führungskraft
- Commitment als Basis für langfristige Zusammenarbeit (Person-Culture-Fit)
- Beleuchtung der zentralen Lebensabschnitte im Berufsleben – Bedürfnisse, Erwartungen, Fördermöglichkeiten
- Umgang mit Generationskonflikten – Profitieren von unterschiedlichen Sicht- und Denkhaltungen

#### Zielgruppe:

Bestehende Führungskraft, Geschäftsleiter:in

#### Dauer:

2 Tage

#### Trainer:innen:

Mag. Franz Auinger (INOVATO Strategische Personal- und Organisationsarbeit GmbH)

GL

# Toolbox: Persönlichkeit & Führung

## SEMINAR

### Toolbox - Positive Leadership: Wie wir es schaffen Menschen zu führen, anstatt (nur) zu managen

Führung bedeutet Einfluss nehmen! Führungskräfte haben somit die unteilbare Verantwortung, zu erkennen, wie sie durch die Gestaltung ihrer Rolle und ihrer Verhaltensweisen ihre Mitarbeiter:innen günstig oder ungünstig beeinflussen. Ziel ist es, durch den eigenen Führungsstil dazu beizutragen, dass im Team eine arbeitsförderliche Atmosphäre entsteht, in der Mitarbeiter:innen – zum Vorteil der Beschäftigten und der Organisation - ihre Potenziale voll entfalten können. Hier beginnt Positive Leadership! Dieses Seminar vermittelt Führungskompetenz, die es ermöglicht, ein Arbeitsumfeld zu gestalten, in dem Mitarbeiter:innen die Motivation finden, ihre Stärken auszuleben und weiterzuentwickeln und sich mit ihrem „Tun“ identifizieren und in ihrem Wirken wertgeschätzt fühlen.

#### Schwerpunkte:

- Relevante, weltweite Forschungsergebnisse zu Positive Leadership
- PERMA-Lead ein Positive-Leadership-Führungsansatz
- Persönliche Standortbestimmung
- Tools und Techniken eines Positive Leaders

#### Zielgruppe:

Bestehende Führungskraft, Geschäftsleiter:in

#### Dauer:

2 Tage

#### Trainer:innen:

DDr. Silvia Dirnberger-Puchner, MAS, MEd (alphaTeam)

GL

#### Weitere Hinweise:

PERMA-Lead Fragebogen und Auswertungsgespräch mit Trainer:innen.

Im Anschluss an das Seminar können Sie einen wissenschaftlich evaluierten Fragebogen zu ihrem Führungsverhalten im Hinblick auf positive Leadership durchführen. Anschließend findet eine gemeinsame Ergebnisbesprechung statt.

## SEMINAR

### Genossenschaftsrecht für Führungskräfte

In diesem Seminar frischen Sie das genossenschaftsrechtliche Wissen im Bankgeschäft unter Berücksichtigung des Aufsichtsrechtes auf. Im Besonderen werden Spezialfragen und Praxisbeispiele aus dem Alltag behandelt.

#### Schwerpunkte:

- Wissensauffrischung im Genossenschaftsrecht
- Schnittpunkte Funktionäre – Geschäftsleiter und Führungskräfte
- Aufgaben und Verantwortung der Funktionäre
- Anfragen von Kunden betreffend Mitgliedschaft
- Rechte und Pflichten eines Mitgliedes
- Abwicklung von General- und Delegiertenversammlungen
- Behandlung von Spezialfragen

#### Zielgruppe:

Führungskraft, Geschäftsleiter:in, Inhaber:in von Schlüssel-funktionen, Innenrevisor:in

#### Dauer:

0,5 Tage

#### Trainer:innen:

Mag. Michael Bruckmayer (RV OÖ)

GL

Raiffeisenbanken  
exklusiv

## SEMINAR

### Toolbox - Mitarbeitergespräche als Führungsinstrument

Welche Kriterien sind für erfolgreiche Mitarbeitergespräche entscheidend? Worin liegen die Unterschiede zwischen Mitarbeiter- und Zielvereinbarungsgesprächen? Diese und Ihre individuellen Fragen zum Thema Mitarbeitergespräche werden in diesem Weiterbildungsformat beleuchtet und beantwortet. Steigern Sie durch eingängige und leicht anwendbare Methoden Ihre Effizienz bei der Gesprächsführung und Zielformulierung.

#### Schwerpunkte:

- Die Kommunikationskanäle des Menschen: Wir kommunizieren mehr als nur über die gesprochene Sprache
- Großsprachen und ihre Wirkung in der zwischenmenschlichen Kommunikation
- Dialogkompetenzen als Basis für eine lösungsorientierte Gesprächsführung
- Wer fragt, der führt! Problem- vs. Lösungsfragen und deren Auswirkungen auf den Gesprächsverlauf
- Unterschiede zwischen Mitarbeiter- und Zielvereinbarungsgesprächen
- Prozess- vs. Ergebnisziele in Verbindung mit quantitativen und qualitativen Zielen
- Der Unterschied zwischen Einfluss- und Verantwortungsbereich im Zuge der Zieldefinition und -erreichung
- Praxisorientierte Gesprächs- und Fragetechniken
- zusätzliche Fragetechniken

#### Zielgruppe:

Führungskraft, die Mitarbeitergespräche, Zielvereinbarungsgespräche, Feedback- und Kritikgespräche führt

#### Dauer:

2 Tage

#### Trainer:innen:

Mag. Alexander Stankovsky, MBA



#### Weitere Hinweise:

Das Format kann auch als Inhouse-Seminar gebucht werden. Dazu bitten wir um Rücksprache.

Als Ergänzung steht Ihnen im Nachgang zum Seminar die Videoreihe *Mitarbeitergespräch* zur Auffrischung der Inhalte in L@RA zur Verfügung. Der Schwerpunkt ist dabei auf die Formulierung qualitativer Ziele gerichtet.

- Mitarbeitergespräch - Ziele formulieren
- Mitarbeitergespräch - Skalenfrage
- Mitarbeitergespräch - Anwendungsfragen
- Mitarbeitergespräch - lösungsorientierte Gesprächsführung inkl. Anwendungsbeispiel
- Fragetechniken
- Ressourcenorientierte Fragen
- Hypothetische Fragen
- Zirkuläre Fragen
- Skalierungsfragen
- Konkretisierungsfragen
- Verschlimmerungsfragen
- Zukunftsfragen



# Toolbox: Persönlichkeit & Führung

## SEMINAR

### Toolbox - Wirkungsvolles Führen und Entwickeln von Mitarbeiter:innen im Vertrieb

Mitarbeiter:innen im Vertrieb sind in den letzten Jahren immer stärker mit neuen Herausforderungen wie Digitalisierungstrends, veränderten Kundenbedürfnissen und Ansprüchen in der Beratung, sowie regulatorischen Vorgaben konfrontiert und damit gefordert, ihr Verhalten und ihre Fähigkeiten konsequent und schnell weiter zu entwickeln. Genauso wie es im Kundengeschäft wesentlich ist, individuelle Persönlichkeitsmuster der Kund:innen zu erkennen und zu verstehen und das Beraterverhalten darauf auszurichten, ist es als Führungskraft wichtig, die Muster der Mitarbeiter:innen zu verstehen, um Lernprozesse wirkungsvoll zu fördern. Ziel dieser Weiterbildungsmaßnahme ist es, die Entwicklungs- und Coachingkompetenz zu stärken, um Mitarbeiter:innen bestmöglich zu befähigen und zu unterstützen, bei unseren Kunden erfolgreich zu sein.

#### Schwerpunkte:

- Mitarbeiter:innen in ihrer individuellen Persönlichkeitsstruktur entwickeln und coachen lernen
- Diagnostik zum Wahrnehmen individueller Persönlichkeitsmuster
- Kennenlernen und Anwenden von Interventionen, um bei unterschiedlichen Charakteren gezielt Verhaltensänderungen anzuregen und Lernprozesse zu fördern

#### Zielgruppe:

Führungskraft im Vertrieb, Geschäftsleiter:in

#### Dauer:

2 Tage + 1 Tag Follow-Up

#### Trainer:innen:

Trainerteam ARGO Personalentwicklung GmbH

#### Ansprechpartner:innen:

Doris Reingruber-Leithinger, MA



#### Weitere Hinweise:

Auch als Inhouse Training buchbar. Inhalte, Zielgruppe, Dauer und Vorgehensweise bei Abläufen werden individuell auf Ihre Bank abgestimmt.

Dieses Seminar wird bei Bedarf organisiert. Bitte merken Sie sich bei Interesse im System vor.



## SEMINAR

# Toolbox - Mitarbeiterbindung, Engagement und Innovation stärken mit Psychologischer Sicherheit

Jede Führungskraft möchte engagierte, selbstständige, innovative Mitarbeiter:innen, die über lange Jahre ihre Kompetenzen und Erfahrungen in die Organisation einbringen. Die Realität des Arbeitsmarktes zeichnet oft ein anderes Bild. Lassen Sie uns kurz die vielfältigen Ursachen beleuchten und dann auf den zugrunde liegenden gemeinsamen Nenner all dieser Ansprüche eingehen: Psychologische Sicherheit ist die Kernqualität in Teams, die Mitarbeiter:innen binden und zu engagiertem Mitdenken motiviert - eine Kernqualität, die Sie in dem Impulspaket lernen:

## Schwerpunkte:

- Retention, Engagement und Innovation - Was passiert am Arbeitsmarkt?
- Ergebnisse aktueller Studien beleuchten die Entwicklungen und deren Ursachen
- Psychologische Sicherheit - Was ist denn das genau und kann man dann noch Leistung einfordern?
- Anhand von Beispielen und eigenem Erleben wird Psychologische Sicherheit erfasst und im Spannungsfeld der Leistungserbringung erkannt
- Alles klar - Wie erreiche ich das jetzt in meinem Team?
- Interventionsmöglichkeiten als Führungskraft werden aufgezeigt und geübt
- Wenn mir das gelingt - Wie bekomme ich alle anderen dazu, ihren Teil beizutragen?
- Ansatzpunkte, das Team von diesem Thema zu begeistern, werden erarbeitet

## Zielgruppe:

Geschäftsleiter:in, Führungskraft

## Dauer:

1 Tag + 1 Coaching-Einheit

## Trainer:innen:

Barbara Thoma (ARGO Personalentwicklung GmbH)



### Weitere Hinweise:

Im Anschluss an das Toolbox-Seminar ist für jede/n Teilnehmer:in ein Online oder Live Coaching vorgesehen, welches als zeitnahe Einzelgespräch zur Umsetzung des Vorhabens dient und dabei unterstützt.

Dieses Seminar wird bei Bedarf organisiert. Bitte merken Sie sich bei Interesse im System vor.

### Option Teamklausur:

Das Seminar kann auch für Ihr Team gebucht werden. Die Inhalte werden dann entsprechend anders gewichtet. Die Übungen beziehen sich dann nicht auf das Lernen der Umsetzung nach dem Seminar, sondern werden konkret mit und für das jeweilige Team genutzt.

Umfang: 2 Tage, ggf. Follow-Up Termin

# Toolbox: Persönlichkeit & Führung

## SEMINAR

### Toolbox - Resilienz: aus schwierigen Situationen gestärkt hervorgehen

Damit das (Berufs-)Leben längerfristig eine positive Herausforderung bleibt und aus Lust nicht Frust wird, braucht es fundiertes Know-How. Es entpuppen sich gerade schwierige (Arbeits-)Situationen als konstruktive Lebenserfahrung bzw. Möglichkeit der persönlichen Weiterentwicklung. „Es sind nicht die Dinge, die unser Leben beeinflussen, sondern unsere Sicht über die Dinge“ schreibt bereits Epiktet (100 n. Chr.). Damit bereitet er den philosophischen Boden für eine in der modernen Psychologie bereits etablierte Herangehensweise an sämtliche Problemfelder der (Zwischen-)Menschlichkeit. Um der Komplexität der Materie gerecht zu werden und individuelle Lösungen anbieten zu können fließen Inhalte aus den Gebieten der (Hirn-)Physiologie, der (Neuro-)Psychologie, aus der Welt des Coachings bzw. der Verhaltensmedizin ein.

#### Schwerpunkte:

- Einführung „Welt des (gehirngerechten) Coachings“
- Modernes Zeit- & Stressmanagement (Resilienz-Kompetenz statt Burnout-Tendenz)
- Was versteht man unter einem Bio- & Neurofeedback bzw. was sind die Diagnose- & Therapiemöglichkeiten im Coaching-Setting?
- Wie arbeitet unser Gehirn? (Bad News & Good News; Fake versus Fakt)
- „Emotional Cleaning“® (den Emotionen gerecht und nicht „Sklave der eigenen Gefühlswelt“ werden)
- Individuelle Bewältigungsmechanismen für Alltag und Beruf (inkl. Transfer-Unterstützung)

#### Zielgruppe:

Geschäftsleiter:in, Führungskraft

#### Dauer:

2 Tage

#### Trainer:innen:

Assoz. Univ.-Prof. MMag. Dr. Rainer Holzinger  
(Institut H&H)  
Mag. Christian Frauscher, BSc MSc (Institut H&H)

GL

#### Weitere Hinweise:

Es besteht die Möglichkeit zur individuellen Diagnostik mittels **Bio- & Neurofeedback**, kombiniert mit mentalem Training, zielgerichteten Entspannungsübungen, etc. gemeinsam mit Mag. Christian Frauscher, BSc (Institut H&H).

## SEMINAR

### Toolbox - Raus aus der Komfortzone - rein ins Cockpit!

Sie sitzen an den Schalthebeln – aber haben Sie auch die Kontrolle? Welche Führungsinstrumente funktionieren? Welche Form der Kommunikation ist krisenfest? Ein Fehler ist passiert – was dann? Im Profi-Flugsimulator wird das alles erlebbar.

Effektive Führungsarbeit fordert ein hohes Maß an fachlicher Kompetenz, aber auch persönlichen Fähigkeiten. Gerade diesen Non-Technical-Skills widmen wir in Stresssituationen oft zu wenig Aufmerksamkeit. Erleben Sie gemeinsam mit erfahrenen Flugkapitän:innen, wie Sie unter Stress Führungskompetenz beweisen können. Das Flugsimulatortraining im geschützten Rahmen ermöglicht Ihnen eine Standortbestimmung und die Möglichkeit, neue Optionen kennen zu lernen, die Ihnen in der beruflichen Praxis weiterhelfen. Sie treffen bestmögliche Entscheidungen auch unter Stress. Sie setzen sich bewusst mit dem eigenen Verhalten auseinander. Sie erkennen ihre Kommunikationsmuster. Sie gehen konstruktiv mit Konflikten um und Sie lernen Werkzeuge und Strategien der Luftfahrt kennen.

#### Schwerpunkte:

- Theorie-Inputs aus der Luftfahrt zu den wichtigsten Aspekten des Führens
- Situationsbewusstsein und Arbeitsbelastungsmanagement
- Strukturiertes Entscheiden unter Nutzung vorhandener Ressourcen
- Konfliktmanagement und effiziente Kommunikation
- Persönlicher Führungsstil und neue Optionen

#### Zielgruppe:

Geschäftsleiter:in, Führungskraft

#### Dauer:

1 Tag

#### Trainer:innen:

Trainerteam AssekuRisk Safety Management Wien

GL

#### Weitere Hinweise:

Es können maximal 6 Personen je Termin teilnehmen.  
Abhaltungsort: Wien

Dieses Seminar wird bei Bedarf organisiert. Bitte merken Sie sich bei Interesse im System vor.

Das Format kann auch exklusiv für Ihr Führungsteam in Ihrem Bereich bzw. Ihrer Bank organisiert werden.



# Toolbox Innovation & Transformation

Zielgruppe:  
Führungs- und Schlüsselkräfte







# Toolbox: Innovation & Transformation

„Hinter gelingenden Innovationen steht ein komplettes System, das in der Regel übersehen wird.“  
(Max Shtein, Professor an der Michigan University)

Die Toolbox „Innovation und Transformation“ verfolgt den Ansatz, Zukunftskompetenzen zu stärken, „New Ways of Work“ einzuschlagen, Methodenkompetenzen für neue Arbeitsweisen zu erlangen und innovationsfördernde Führungsansätze zu entwickeln und zu leben.

## LEHRGANG

### Toolbox - Systemisches Coaching für Agile Organisationen

Die Raiffeisenlandesbank Oberösterreich hat sich zum Ziel gesetzt, sich schnell und flexibel auf Veränderungen einzustellen. Chancen, Potenziale und Risiken sollen rasch erkannt und das Handeln darauf ausgerichtet werden. So erhalten wir die Möglichkeit, aus Erfahrungen zu lernen und zukunftsorientiert zu agieren.



Dieser Lehrgang soll Sie dabei unterstützen, den Herausforderungen der Zukunft positiv entgegen zu blicken, und Sie befähigen, das agile Mindset im Arbeitsalltag zu leben.

#### Schwerpunkte:

- Kennenlernen systemischer Denk- und Handlungskonzepte
- Erwerb von Gesprächstechniken für die Steuerung von Coaching-Prozessen
- Vermittlung von Grundkenntnissen über die Veränderung von Organisationen (Möglichkeiten und Grenzen)
- Umgang mit Entscheidungen in Gruppen

#### Zielgruppe:

Dieses Seminarformat steht folgenden Zielgruppen der RLB OÖ exklusiv zur Verfügung: Team Coaches, Product Owner, Agile Coaches, Führungskräfte E3, Themenverantwortlichen

#### Dauer:

9 Tage / 4 Module (1 Modul à 3 Tage; 3 Module à 2 Tage)  
Supervision nach Vereinbarung

#### Trainer:innen:

Mag. Gerhard P. Krejci (Simon Weber Friends Systemische Organisationsberatung GmbH)

#### Ansprechpartner:innen:

Bei Bedarf und Interesse am Aufbaulehrgang bitte um Kontaktaufnahme in der Personalentwicklung:

Mag. Christiane Waldenberger



## LEHRGANG

### Toolbox - Systemisches Coaching für Agile Organisationen - Aufbaulehrgang

Sie haben bereits den Lehrgang Systemisches Coaching für Agile Organisation - Grundlagen besucht? Dann können Sie in diesem Aufbaulehrgang Ihr bestehendes Wissen auffrischen und darauf aufbauen mit folgenden Inhalten



## MODUL 1

### Toolbox - Coaching mit Personen

#### Schwerpunkte

- Schärfen der Rolle als Coach (Passung von Führung und Coaching)
- Einzelcoachings
- Umgang mit Emotionen
- Führung von schwierigen Gesprächen
- Paradoxien im Coaching

## MODUL 2

### Toolbox - Teamarbeit und Organisation

#### Schwerpunkte

- Coaching im Mehrpersonen-Setting
- Entscheidungen im Team –zwischen Konsens und Vorgaben
- Dynamische Phänomene in Kleinsystemen (Gruppendynamik) und Kontext Organisation
- Change – zwischen episodisch und kontinuierlich
- Paradoxien der Experten
- Umgang mit Komplexität
- Kulturwandel

## MODUL 3

### Toolbox - Coaching und Führung

#### Schwerpunkte

- Führung als Funktion
- Paradoxie des Führungcoachings
- Umsetzung der erforderlichen Balance zwischen Hierarchie und Heterarchie
- Weg von Macht, hin zu Einfluss
- Klassisches Mitarbeitergespräch in der agilen Welt

#### Zielgruppe:

Dieses Seminarformat steht folgenden Zielgruppen der RLB OÖ exklusiv zur Verfügung: Team Coaches, Product Owner, Agile Coaches, Führungskräfte E3, Themenverantwortlichen

#### Dauer:

6 Tage / 3 Module à 2 Tage  
Supervision nach Vereinbarung

#### Trainer:innen:

Mag. Gerhard P. Krejci (Simon Weber Friends Systemische Organisationsberatung GmbH)

#### Ansprechpartner:innen:

Bei Bedarf und Interesse am Aufbaulehrgang bitte um Kontaktaufnahme in der Personalentwicklung:

Mag. Christiane Waldenberger

#### Weitere Hinweise:

Dies ist ein aufbauendes Format von „Toolbox - Systemisches Coaching für Agile Organisationen“



# Toolbox: Innovation & Transformation

## SEMINAR

### Toolbox - Innovation Experience Day für Führungskräfte - Design Thinking in einem Tag erleben!

Der Innovation Hub bietet für neue und interessierte Mitarbeiter:innen einen 1-tägigen Innovation Experience Day an, an dem Sie Design Thinking an einem Tag anhand einer konkreten Challenge erleben können. Dabei erhältst du einerseits einen Einblick und Verständnis über nutzerzentrierte Lösungsfindung für komplexe Problemstellungen der Zukunft und andererseits eine Eigeneinschätzung zur persönlichen Innovationsfähigkeit und -begeisterung. Aufbauend darauf besteht die Möglichkeit, die Innovationswerkstatt Basic zu besuchen.

#### Schwerpunkte:

- Was ist Design Thinking - Eigenschaften und Anwendungsgebiet
- Bewusstsein für notwendige Rahmenbedingungen für Innovation schaffen
- Kennenlernen des nutzerzentrierten Innovationsprozesses der RLB OÖ (Design Thinking)
- Eintauchen in die einzelnen Phasen des Innovationsprozesses anhand konkreter Use Cases



#### Zielgruppe:

Angehende und bestehende Führungskraft

#### Dauer:

1 Tag + kurze Lernvideos als Vorbereitung

#### Trainer:innen:

Team des Innovation Hubs



# Toolbox Change & Strategie



# Toolbox: Change & Strategie

„The goal is not to speculate on what might happen, but to imagine what you can make happen.“  
(Gary Hamel, Ökonom und Unternehmensberater)

In der Toolbox „Change und Strategie“ finden sich Weiterbildungsformate, die uns Veränderungen erfolgreich managen und meistern lassen. Das Angebot fokussiert hier auf die Zielgruppe Raiffeisenlandesbank Oberösterreich

## WORKSHOP

### Toolbox - Mit Strategie zum Erfolg

Wer langfristig erfolgreich sein möchte, für den ist Strategie das Fundament seiner bzw. ihrer Arbeit. In unserer komplexen und dynamischen Welt weist eine klare Strategie allen Beteiligten den Weg. Eine Strategie aktiviert, macht handlungsfähig, ermöglicht Chancen zu ergreifen und Gefahren abzuwehren. Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie die inspirierende Kraft einer klaren Strategie nutzen können, um Ihr Team auf ein gemeinsames Ziel auszurichten und zu mobilisieren.

Zugkräftige Strategien sind maßgeschneidert. In diesem Seminar lernen Sie grundlegende Strategieinstrumente kennen und anwenden. Sie beleuchten Rahmenbedingungen und Erfolgspotentiale, formulieren zukunftsweisende Strategien und planen deren Realisierung. Im konkreten Tun im Peer-Coaching-Setting erweitern Sie Ihre Strategiekompetenz.

#### Schwerpunkte:

- Strategische Ausgangssituation
- Strategische Wahlmöglichkeiten
- Strategie umsetzen und Wandel aktiv gestalten
- Performance sicherstellen, Feedback und Evaluierung
- Schlüsselkompetenzen erfolgreicher Strategiearbeit

#### Zielgruppe:

Dieses Seminarformat steht den Führungskräften und Schlüsselkräften der RLB OÖ (E3, Team Coaches, Product Owner) exklusiv zur Verfügung.

#### Dauer:

Präsenz-Variante: 2 Tage  
oder Online-Variante: 5 Halbtage

#### Trainer:innen:

Mag. Dr. Sabine Reisinger (Evolvere e.U.)

#### Weitere Hinweise:

Dieses Seminar wird bei Bedarf organisiert. Bitte merken Sie sich bei Interesse im System vor.

## WORKSHOP

### Toolbox - Change Know-How

Strategien rasch und erfolgreich umzusetzen, ist heute spielentscheidend. In einer dynamischen Welt punkten jene, die sich rasch genug weiterentwickeln, neue Kompetenzen erwerben und passende Leistungen anbieten. Allerdings zeigt die Praxis, dass der dafür erforderliche Wandel eine große Herausforderung darstellt.

Führungskräfte benötigen Change Know-How, um Veränderungen effektiv und effizient zu führen. In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie konkrete Ansatzpunkte und Werkzeuge kennen, um Veränderungen proaktiv zu gestalten, Wandel zu bewältigen und Strategien zu realisieren. Sie haben die Möglichkeit konkrete Schwierigkeiten im Wandel aufzugreifen, neue Handlungsmöglichkeiten zu entdecken und neue Lösungswege zu finden.

#### Schwerpunkte:

- Veränderungsprozesse verstehen und proaktiv gestalten
- Impulse, Methoden und Interventionen für Wandel
- Praxisworkshop: Konkrete Beispiele aus der Praxis
- Neue Handlungsmöglichkeiten und Lösungswege

#### Zielgruppe:

Dieses Seminarformat steht den Führungskräften und Schlüsselkräften der RLB OÖ (E3, Team Coaches, Product Owner) exklusiv zur Verfügung.

#### Dauer:

Präsenz-Variante: 1,5 Tage  
oder  
Online-Variante: 3 Halbtage

#### Trainer:innen:

Mag. Dr. Sabine Reisinger (Evolvere e.U.)

#### Weitere Hinweise:

Der Workshop „Change Know-How“ baut inhaltlich auf „Mit Strategie zum Erfolg“ auf. Sie können sich die relevanten Vorkenntnisse auch außerhalb des Seminars „Rüstzeug Strategie“ angeeignet haben.

Dieses Seminar wird bei Bedarf organisiert. Bitte merken Sie sich bei Interesse im System vor.





## SEMINAR

# Toolbox - BWL und Vertriebs-/ Organisations-Know-How für Bankmanager:innen

In diesem Weiterbildungsformat vertiefen Sie nicht nur Ihr betriebswirtschaftliches Grundwissen, sondern auch Ihr organisatorisches und vertriebliches Know-How zur Optimierung von Prozessen, Verwendung und Interpretation von Reports und der Analyse bzw. Bewertung von Kennzahlen. Ziel ist es Ihnen anhand eines realitätsnahen Fallbeispiels, eine „Gebrauchsanweisung“ für den Einsatz der Werkzeuge in der Bereichs- bzw. Unternehmenssteuerung, sowie einen guten und ganzheitlichen Überblick über das Zusammenwirken wirtschaftlicher Komponenten zu geben.

## Schwerpunkte:

- Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Kennzahlen
- Produktivitätsanalyse und Vertriebssteuerung: Interpretation und Handlungsansätze
- Gebrauchsanleitung für Tooleinsatz in der Bereichs- und Unternehmenssteuerung

## Zielgruppe:

Führungskräfte der 2. Führungsebene der Raiffeisenbanken



## Dauer:

1 Tag

## Trainer:innen:

Mag. Martina Eigl-Baumann (RLB OÖ)  
Ing. Klaus Ullmann, CMC MBA (RLB OÖ)  
Helmut Kern, MBA (RLB OÖ)

## Ansprechpartner:innen:

Bei Bedarf und Interesse an der Veranstaltung bitte um Kontaktaufnahme in der Personalentwicklung bei

Doris Reingruber-Leithinger, MA

### Weitere Hinweise:

Dieses Seminar wird bei Bedarf organisiert. Bitte merken Sie sich bei Interesse im System vor.



# Individual- und Vernetzungs- maßnahmen

Zielgruppe:  
Führungs- und Schlüsselkräfte





# Vernetzungsmaßnahmen

In Ergänzung zu den Toolboxes bieten wir Ihnen weitere Angebote aus dem Bereich Individual- und Vernetzungsmaßnahmen an.

## INDIVIDUALMASSNAHME

### Erfahrungsaustausch HR

Der Erfahrungsaustausch im Sektor zur Personalarbeit soll - im Sinne unseres gemeinsamen Aufttritts als starke Arbeitgebermarke - dazu dienen, eine gemeinsame Sichtweise auf modernes, wertschätzendes Personalmanagement bei Raiffeisen Oberösterreich zu entwickeln.

**Raiffeisenbanken  
exklusiv**

#### Schwerpunkte:

- Erfahrungsaustausch und Inspiration
- aktuelle Themenstellungen und Herausforderungen diskutieren
- best-practice Ansätze transparent machen - voneinander profitieren in vertrauter Atmosphäre

#### Zielgruppe:

Personalverantwortliche Geschäftsleiter:in, Personalverantwortliche:r der OÖ Raiffeisenbanken

#### Ansprechpartner:innen:

Doris Reingruber-Leithinger, MA

#### Weitere Hinweise:

Es handelt sich um ein im Jahresabstand wiederkehrendes Format (zuletzt 05/2024). Die Termine und Einladungen für den nächsten ERFA HR erhalten Sie zeitgerecht und gesondert per Email/Newsletter.

## INDIVIDUALMASSNAHME

### Erfahrungsaustausch Firmenkundengeschäft

Eine hohe Zufriedenheit unserer Firmenkund:innen steht im Mittelpunkt unseres Handels.

Wir bieten Ihnen mit diesem Erfahrungsaustausch eine Plattform, bei der zu aktuellen Potenzialen und Herausforderungen im Firmenkundengeschäft informiert wird bzw. über Best Practice dazu diskutiert werden kann. Weiters besteht die Möglichkeit zum direkten Austausch und zur Vernetzung mit anderen Firmenkundenbetreuer:innen.

#### Schwerpunkte:

- Aktuelle Vertriebsmaßnahmen
- Aktuelle Produktschwerpunkte
- Verkauf und Verkaufspsychologie
- Vernetzung und Austausch

**NEU**

#### Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Firmenkunden

#### Dauer:

1 Tag

#### Trainer:innen:

Mag. Margit Lauber (RLB OÖ)

Norbert Weber, MBA (RLB OÖ)

Fachexpert:innen der Raiffeisenlandesbank OÖ

**Raiffeisenbanken  
exklusiv**

#### Weitere Hinweise:

Wir empfehlen die Begrenzung von max. 2 Teilnehmer:innen je Bank.



## COACHING ANGEBOT

Coaching ist die professionelle, situationsbezogene Begleitung und Beratung von Führungskräften, mit dem Ziel der Weiterentwicklung von individuellen und kollektiven Lern- und Leistungsprozessen, sowie der Unterstützung bei Veränderungsprozessen und besonders herausfordernden Situationen. Grundlegende Anliegen sind die Förderung von Selbstreflexion und Wahrnehmung, sowie das selbstgesteuerte Erweitern von Bewusstsein und Verantwortung, sowie Erleben und Verhalten. Coaching ist die Chance auf eine laufende Potenzialentwicklung von erfolgreichen Führungskräften, mit dem Ziel, die wertschöpfende und zukunftsgerichtete Entwicklung des Unternehmens zu fördern.

## INDIVIDUAL-/VERNETZUNGSMASSNAHME

### Einzel- und Gruppencoaching

Im beruflichen Anlassfall ist es jederzeit möglich individuell Einzel-Coachingseinheiten in Anspruch zu nehmen. Dazu bitten wir Sie das Personalmanagement zu kontaktieren.

#### Schwerpunkte

- Individuelle Unterstützung auf der Prozessebene
- Sie werden angeregt Ihre Ziele, Haltungen und Handlungen zu hinterfragen bzw. Ziele zu setzen.
- Sie erhalten Unterstützung in der Entwicklung eigener Lösungswege (ressourcenvolle Lösungsorientierung)

#### Zielgruppe:

Geschäftsleiter:innen, Führungskräfte der 2. Ebene (Raiffeisenbanken), Führungskräfte E2 und E3 (RLB, Tochterunternehmen)

#### Dauer:

Die Dauer wird individuell vereinbart.

#### Trainer:innen:

Trainer:in je nach Themenstellung

#### Ansprechpartner:innen:

MMag. Lisa Haslinger  
(RLB OÖ, Tochterunternehmen)

Doris Reingruber-Leithinger, MA  
(OÖ Raiffeisenbanken)

## INDIVIDUALMASSNAHME

### Potenzialanalysen - Talente erkennen, fördern und halten

Potenzialanalysen werden zum einen in der Personalauswahl (externe wie interne Besetzung von Positionen), als auch in der Personalentwicklung eingesetzt. Ziel ist es, herauszufinden, welche Leistungsmöglichkeiten in einer Person stecken und wie diese den Anforderungen der jeweiligen Position entsprechen. Neben fachlichen Kriterien spielen Persönlichkeitsmerkmale sowie kognitive Fähigkeiten eine wesentliche Rolle.

Potenzialanalysen unterstützen Sie in der Personalentwicklung dabei zu erkennen, wer für welche Aufgabe am besten geeignet ist. Stärken und Entwicklungspotenziale werden sichtbar und darauf aufbauend kann ein bedarfsgerechter Aus- und Weiterbildungsplan für die künftige Entwicklung erstellt werden.

Je nach Aufgabenbereich, Berufsbild und Zielsetzung hinsichtlich der Analyse kommen unterschiedliche Methoden zum Einsatz – vom Interview über computergestützte Leistungs- und Persönlichkeitsverfahren, bis hin zu Mini-Assessments oder ganztägigen Management-Audits. Das Personalentwicklungsteam der Raiffeisenlandesbank Oberösterreich bietet umfassende diagnostische Möglichkeiten an. Manchmal kann es jedoch sinnvoll sein, einen externen Berater mit an Bord zu holen. Gerne beraten wir Sie, welche Methode für Ihr Projekt die beste ist und begleiten Sie beim Entwicklungsprozess – bitte kontaktieren Sie uns dazu persönlich.

#### Ansprechpartner:innen:

HR Businesspartner RLB OÖ

Doris Reingruber-Leithinger, MA  
(OÖ Raiffeisenbanken)



# Individual- und Vernetzungsmaßnahmen

## VERNETZUNGSMASSNAHME

### Peer-Coaching

Beim Peer Coaching treffen sich mehrere Führungskräfte zum angeleiteten Austausch zu konkreten Führungsthemen und Herausforderungen und profitieren auf diese Weise voneinander. Die Coaches tragen mit ihren externen Impulsen und Erfahrungen dazu bei, Lösungen für die Themenstellungen zu finden bzw. Problemursachen zu erkennen.

Der Beratungsprozess ist auf individuelle Bedürfnisse der Gruppe abgestimmt und soll die Teilnehmer:innen bei der Verbesserung der beruflichen Situation und dem Gestalten von Rollen unter anspruchsvollen Bedingungen unterstützen.

#### Schwerpunkte:

- Austausch unter Führungskräften (hierarchie-homogene Gruppen) zu Themenstellungen und Herausforderungen aus der Führungspraxis

#### Zielgruppe:

Geschäftsleiter:innen und Führungskräfte der 2. Ebene (Raiffeisenbanken) und Führungskräfte mit disziplinarer Führungsverantwortung der 3. Ebene (RLB), Geschäftsführer:innen (Tochterunternehmen)

#### Dauer:

4 Einheiten p.a. á 3 Stunden bzw. individuelle Vereinbarung mit Coaches

#### Trainer:innen:

Trainerteam;  
je Hierarchie-Ebene ist ein anderes Trainerteam definiert

#### Ansprechpartner:innen:

MMag. Lisa Haslinger  
(RLB OÖ, Tochterunternehmen)

Doris Reingruber-Leithinger, MA  
(OÖ Raiffeisenbanken)

## Rolle als Vortragende

„Eine Investition in Wissen bringt noch immer die besten Zinsen!“  
(Benjamin Franklin)

### LEHRGANG

## Train-the-Trainer Aus- und Weiterbildung

Als Trainer:in übernehmen Sie eine äußerst wichtige, aber durchaus auch herausfordernde Rolle und Aufgabe im Entwicklungsprozess der Kolleg:innen.

Ziel der Train-the-Trainer-Ausbildung ist es daher, Sie bestmöglich bei der Vorbereitung auf Ihre Trainertätigkeit zu unterstützen und Ihnen ein hilfreiches Trainer-Handwerkszeug mit auf den Weg zu geben. Sie lernen wirksame Trainings zu gestalten und als Trainer:in überzeugend aufzutreten.

### Schwerpunkte:

- Rollen, Anforderungen und Kernaufgaben als Trainer:in bei Raiffeisen Oberösterreich
- Wirkungsvolles Handwerkszeug für den Trainingsalltag - von der Planung über die Umsetzung bis hin zur Transfersicherung
- Lernpsychologische Grundlagen und gruppendynamische Prozesse
- Persönlichkeit und Charisma - Als Trainer:in kraftvoll und überzeugend auftreten
- Vernetzung der Seminarplanung und -gestaltung mit modernen Lehr- und Lernmethoden (Personalmanagement: E-Learning)
- Vernetzung bei der Projektarbeit
- Planung bzw. Überarbeitung eines Seminardesigns für den eigenen Fachbereich



### Ansprechpartner:innen:

Christine Posch, MA (RLB OÖ, Tochterunternehmen)

### Train-the-Trainer Weiterbildung:

Weiterführend werden Weiterbildungsformate für unsere bestehenden Trainer:innen angeboten.

### COACHING-ANGEBOT

## Einzel- /Gruppencoachings Sprache-Stimme-Press- Videoaufzeichnungen

„Aus der Praxis für die Praxis“ in den Bereichen: Sprache – Presse – Stimme – Videoaufzeichnungen steht uns der Medienprofi Ulla Theussl (Theussl + Theussl) zur Verfügung.

Sie müssen top-fit sein für Ihren nächsten Auftritt, für Ihre Rede, Ihre Präsentation, Ihre Pressekonferenz?

Sie wollen sich konzeptionell beraten lassen?

Sie wollen mit komplexen Themen und wichtigen Botschaften in einer gelungenen Moderation Schwerpunkte schaffen?

Sie möchten vom one-to-one-Training profitieren, Themen aus Ihrer Praxis bearbeiten, Lösungen für Probleme sowie Reflexion und Praxisbegleitung?

Ihr Auftritt soll vom Kleidungsstil bis Körperhaltung kompetent und sympathisch zum Erfolg führen?

- Richtiges Formulieren von Reden, Vortragstechnik, systematischer Gesprächsaufbau
- Kameratraining
- Das Interview: Die hohe Schule der Befragung
- Medienpräsenz positiv und strategisch clever nutzen
- Pressekonferenz: Sprache – Mimik – Gestik – Argumentation
- Online-Pressekonferenz
- Topfit für Podiumsgespräche und Fachtagungen
- Kontrolle in der Moderation schärfen
- Effiziente Online-Kommunikation

### Ansprechpartner:innen:

MMag. Lisa Haslinger (RLB OÖ, Tochterunternehmen)