



smbs

UNIVERSITY OF SALZBURG  
BUSINESS SCHOOL



education for leaders



## Executive Workshops

weiterführendes Wissen praxisrelevant aufbereitet  
für Studierende und Alumni der SMBS

Studienjahr 2023

- Wissensvermittlung in kompakten Workshops
- in Kleingruppen und Präsenz
- Vertiefung spezieller Themen
- Abschlusszertifikat der SMBS

## Details & Termine

### Laterales Führen im Projekt: Neueste Erkenntnisse in den Führungsalltag integrieren

- **Referentin:** Dr. Sabine Reithofer-Reinhardt, MIM
- **Datum:** 17. & 18.03.2023, 09:00 - 18:00 Uhr
- **Dauer:** 2 Tage
- **Ort:** SMBS Salzburg



**Dr. Sabine Reithofer-Reinhardt, MIM** ist Senior Consultant und Managing Director bei next level consulting Salzburg und bietet Trainings im Bereich Methoden und Instrumente des Projektmanagements, Prozesse des Projektmanagements, Change Management, Prüfungsvorbereitung für Level D, C & B Zertifizierungen nach IPMA® Standard, Social Skills, Seminare wie Führen interdisziplinärer Projektteams und Konfliktmanagement, Projektcoaching, Personal Coaching, Beratung, Change- & Prozessbegleitung an.

Wie erschaffe und stärke ich als ProjektmanagerIn ein Gefühl der Zugehörigkeit und der Sinnstiftung bei meinen Projektmitgliedern? Wie kann ich Brücken zu wichtigen Stakeholdern bauen und proaktiv Konflikte vermeiden? Aktuelle Erkenntnisse aus der Hirn- & Verhaltensforschung helfen uns dabei, Menschen mitzunehmen und gemeinsam eine Vision in die Tat umzusetzen. Erfahren Sie neue Methoden, Denkansätze und Tools von unserer Expertin Dr. Sabine Reithofer-Reinhardt, MIM, die zu diesem Thema 2020 ihr aktuelles Buch veröffentlicht hat.

### Konflikt Praxis Training

- **Referentin:** Mag. Elisabeth Burghofer
- **Datum:** 12. & 13.05.2023, 09:00 - 18:00 Uhr
- **Dauer:** 2 Tage
- **Ort:** SMBS Salzburg



**Mag. Elisabeth Burghofer** ist Arbeits- und Organisationspsychologin und Wirtschafts-Mediatorin und unterstützt Unternehmen als Beraterin, Mediatorin, Coach und Trainerin.

In diesem Training reflektieren Sie ihre eigenen Konfliktmuster, erhalten psychologisches Hintergrundwissen und praktisches Handwerkzeug für den professionellen Umgang mit Konflikten. Die Arbeit an konkreten Praxisbeispielen - gerne auch aus Ihrem eigenen beruflichen Umfeld - machen deutlich, wo Ihre Handlungsspielräume sind und wo sie enden.

### Business Innovation entlang der Customer Journey

- **Referent:** Mario Sepp, MBA
- **Datum:** 23. & 24.06.2023, 09:00 -18:00 Uhr
- **Dauer:** 2 Tage
- **Ort:** SMBS Salzburg



**Mario Sepp, MBA** ist Gründer der Firma Gastspiel. 20 Jahre Erfahrung aus dem hochkompetitiven Dienstleistungsbereich und seine Leidenschaft für das Verständnis der unterschiedlichen Mitarbeiter- & Kundenbedürfnisse prägen seinen pragmatischen Beratungsansatz.

In einem kompakten Design Sprint arbeiten Sie in diesem 2-Tages-Executive Workshop co-kreativ in Kleingruppen aus dem Teilnehmerkreis, an der (Weiter-) Entwicklung innovativer und kundenzentrierter Produkte, Dienstleistungen oder Serviceangebote mittels praxisorientierter Design Thinking Methoden. Von neuen Perspektiven bis hin zu konkreten nächsten Schritten, Handlungsansätzen, Produktprototypen oder Service Solutions - immer mit Blick auf die Kunden bzw. Touch-Points zu diesen.

## Strategisches digitales Marketing: Ihr Schlüssel zum Unternehmenserfolg

- **Referentin:** Ines Eschbacher
- **Datum:** 15. & 16.09.2023, 09:00 -18:00 Uhr
- **Dauer:** 2 Tage
- **Ort:** SMBS Salzburg



**Ines Eschbacher** ist Geschäftsführerin bei punkt & komma in Salzburg und Webtexterin der ersten Stunde. Gemeinsam mit ihrem 30-köpfigen Team spezialisiert sie sich auf Content Strategien, Content Marketing, Social Media Marketing und Visual Storytelling und schafft Inhalte mit Mehrwert. Mit Gespür und Kompetenz werden für Kunden aus Tourismus, Retail und Industrie individuelle Strategien erarbeitet und realisiert.

**Digitales Marketing ist kein Nice-to-have, sondern die Basis einer erfolgreichen Marketingstrategie. In diesem Training sprechen wir darüber, welche Content- & Social-Media-Marketing-Maßnahmen für Ihr Unternehmen die richtigen sind. Ob B2B oder B2C - nach diesem zweitägigen Training haben Sie einen Masterplan, wie Sie Ihr Unternehmen am besten digital positionieren und mit welchem Content- & Social-Media-Strategie Sie Ihre Marke online sichtbar machen und somit Ihre (Unternehmens-) Ziele erreichen.**

## Taktisches Verhandeln – so verlieren knifflige Verhandlungen Ihren Schrecken!

- **Referent:** Dr. Matthias Theiner
- **Datum:** 13. & 14.10.2023, 09:00 -18:00 Uhr
- **Dauer:** 2 Tage
- **Ort:** SMBS Salzburg



**Dr. Matthias Theiner** wird sich mit den Studierenden in diesem Workshop um den taktischen und praktischen Umgang mit „Killersätzen“ aus dem Unternehmensalltag beschäftigen. Mit fundiertem theoretischen Unterbau werden die Teilnehmer darin geschult mit Killersätzen und Ausnahmesituationen umzugehen. Dazu gehören beispielsweise Aussagen wie:

<< **Das haben wir schon immer schon so gemacht!** >>  
<< **Wir haben keine Verwendung für Ihr Produkt (Idee, Service..) !>>**

**Die strukturierte Abarbeitung der in solchen Sätzen implizierten Widerstände, Missverständnisse und Fragestellungen des Verständnis stärkt die Kompetenz zu taktischem Verhandeln. Den theoretischen Unterbau bildet dabei, neben 20 Jahren Erfahrung des Referenten in Verhandlungsführung, die Harvard-Methode des Verhandelns.**

## „Using Power Effectively“

- **Referent:** Dr. Eugene B. Kogan
- **Datum:** 10. & 11.11.2023, 09:00 -18:00 Uhr
- **Dauer:** 2 Tage (Exklusiv für Studierende und Alumni der SMBS)
- **Ort:** SMBS Salzburg



**Dr. Eugene B. Kogan**, Harvard Kennedy School, lehrt im Executive MBA im Auslandsmodul an der Georgetown Universität, Washington D.C. zu überzeugender Verhandlungsführung und starkem Leadership. Im Herbst kommt Eugene zu uns an die SMBS und bietet den an der Harvard Business School erprobten Executive Workshop „Using Power Effectively“ an.

Als Inspiration hier die kurze Outline zum Seminar:

**„To Lead with passion and confidence, one has to exercise power. While widely referenced ‚power‘ as a practical tool is often poorly understood. For example, it is tempting to think of its simply as an exercise of command. Led by an expert in coercive negotiations and power dynamics, this interactive session distills the insights from a framework he has taught to hundreds of executives worldwide. The program aims to elevate participants‘ approach to leadership by sharpening their ability to diagnose and use interpersonal and structural power resources.“**



# Executive Workshops



## Facts & Figures

### Preise Studierende und Alumni:

- 2 Tage: € 690,-

### Preise externe Teilnehmer:

- 2 Tage: € 890,-

### Anmeldefrist:

bis zu 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn

### Gruppengröße:

6-18 Teilnehmer

### Format:

Präsenzveranstaltung

### Unterrichtssprache:

Deutsch

### Abschluss:

Teilnahme-Zertifikat der SMBS

### Information und Kontakt:

SMBS-University of Salzburg Business School,  
GmbH

Sigmund-Haffner-Gasse 18, 5020 Salzburg  
[www.smbs.at](http://www.smbs.at)

### Mag. Sandra Wöß

Leitung Studienberatung und Marketing

+ 43 (0) 676/ 88 2222 20

[executive@smbs.at](mailto:executive@smbs.at)