

TRAINERTEAM



Prof. Ingrid Amon
(Modul 1)
Stimm- und
Sprechexpertin



Mag.ª Monika
Herbstrith-Lappe
(Modul 2)
Kommunikations-
expertin



Mag. Stefan
Doblhofer
(Modul 3)
Verhandlungs-
experte

Ihre Ansprechpartnerin im Lehrgang:



Mag.ª Heidrun Müller
Lehrgangsleitung R-Holding NÖ-Wien
Kontakt: heidrun.mueller@rh.raiffeisen.at

Termine:

Modul 1 (2 Tage): 29.09.-30.09.2023, Donaulodge, Ybbs
Modul 2 (1,5 Tage): 17.11.-18.11.2023 Strasserhof, Strass
Modul 3 (1,5 Tage): 26.01.-27.01.2024 Althof, Retz

Seminaranbieter / Seminarorganisation:

MODAL GmbH
F.-W.-Raiffeisen-Platz 1, 1020 Wien
+43 1 712 13 13 / modal@modal-bildung.at



STARKE FRAUEN. STARKE WIRKUNG.

Als treibende Kraft in der Region liegt es Raiffeisen am Herzen, die Mitglieder vor Ort aktiv zu fördern und zum Mitgestalten des eigenen Lebensraums zu ermutigen. Denn es gehört zu unserer Tradition, dass unsere Funktionärinnen und Funktionäre sowohl den lokalen Erfolg von Raiffeisen langfristig sichern als auch die regionale Weiterentwicklung maßgeblich vorantreiben. Um diese Rolle auch in Zukunft wahrnehmen zu können, brauchen wir vermehrt starke Frauen in unseren Führungsgremien.

Daher zielt das Chancenprogramm von Raiffeisen darauf ab, die Stimme der Funktionärinnen zu betonen und weibliche Stärken in den Entscheidungsebenen zu forcieren. Durch eine Fülle an Angeboten zur Wissens- und Weiterbildung wollen wir aus engagierten Funktionärinnen erfolgreiche Spitzenfunktionärinnen für eine gemeinsame Zukunft machen.

Sind Sie eine starke Frau, die ihre Region mit vereinten Kräften mitgestalten möchte? Dann nutzen Sie jetzt das Chancenprogramm von Raiffeisen.



Erwin Hameseder
Erwin Hameseder
Obm. R-Holding



Brigitte Sommerbauer
Brigitte Sommerbauer
Obm. Stv. RRB Mödling

„ICH HABE ALLES IN MIR,
WODURCH ICH WIRKEN KANN“

(Hildegard von Bingen)

Das Chancenprogramm zur Weiterentwicklung:

- Funktionärinnen zu Spitzenfunktionärinnen machen
- Die Vernetzung zwischen interessierten Funktionärinnen verstärken
- Erfahrungsaustausch unter engagierten Frauen ermöglichen
- Durch Stimme und Körpersprache ein gewinnendes Auftreten sichern
- Grundlagen und Techniken erfolgsorientierter Kommunikation erlernen
- Stärke und Überzeugungskraft in Verhandlungsgesprächen zeigen

INHALTE

Modul 1: Sicheres Auftreten: Stimme.Macht.Präsenz (2 Tage)

- Überzeugend sprechen: mehr Sprechdynamik und mehr Elan durch den bewussten Einsatz von Sprechtechniken
- Individuelle Stimmanalyse mit Feedback
- Positive Körpersignale setzen – Kompetenz und Glaubwürdigkeit durch Haltung und Bewegung ausdrücken

Modul 2: Souverän kommunizieren in entscheidenden Situationen (1,5 Tage)

- Beziehungen verstehen und gestalten
- Empathische lösungsorientierte Kommunikation
- Mit konstruktiver Kritik Gehör finden
- Killerargumenten gekonnt gegensteuern

Modul 3: Entscheiden und Verhandeln (1,5 Tage)

- Grundhaltungen und Hauptelemente der Verhandlung
- Verhandeln nach dem Harvard-Konzept (win-win Strategie)
- Optionen und Kriterien im Lösungsfindungsprozess
- Fallbeispiele und Simulation von Verhandlungssituationen

