

UNTERNEHMER
AKADEMIE



Unternehmer Programm

Frühjahr 2012



WIFI.
Wissen Ist Für Immer.

WIFI Wien

WIFI-Unternehmerakademie

Wissen aus erster Hand für unternehmerischen Fortschritt und Beständigkeit



KommR Brigitte Jank
Präsidentin der
Wirtschaftskammer Wien

Gerade jetzt ist die weitere Stärkung des eigenen Unternehmens entscheidend. Ein Erfolgsfaktor ist dabei die Wissensbindung und Wissenserweiterung innerhalb des Unternehmens. Die WIFI-Unternehmerakademie unterstützt Sie dabei und bietet Ihnen als Unternehmer/-innen eine bedarfsgerechte Weiterbildung.

KMU's verfügen über wenig Zeit, brauchen zielgerichtete und kompakte Bildungsangebote und profitieren am meisten von einer homogenen Gruppe, in der sie Erfahrungen austauschen und ihren praktischen Wissensschatz erweitern können. Die Weiterbildungsmaßnahmen der WIFI-Unternehmerakademie gehen auf diese Bedürfnisse ein, integrieren sich zeitlich in die unternehmerische Tätigkeit und bieten ausschließlich unternehmerisch relevante Inhalte.

Die Trainer/-innen verfügen selbst über einen reichhaltigen Erfahrungsschatz aus der Wirtschaft und können mit praxisorientierten Fallbeispielen punkten. Das WIFI Wien bietet also Wissen aus erster Hand. Das erlernte Wissen können Sie direkt im eigenen Betrieb anwenden. Es trägt zur Optimierung Ihrer unternehmerischen Tätigkeit sowie zur Wettbewerbsfähigkeit Ihres Betriebs bei.

Nehmen auch Sie die Gelegenheit wahr, auf vorhandenem unternehmerischem Wissen aufzubauen und Neues zu lernen, um den Fortschritt Ihres Betriebs voranzutreiben. Denn:

Wissen hat immer Konjunktur.



KommR Dr. Anton Gerald Ofner
Kurator des WIFI der
Wirtschaftskammer Wien

Unternehmensführung/Mitarbeiterführung	2
– Akademie für Kleinstunternehmer/-innen	
– Projektmanagement	
– Zertifizierung zur „Qualifizierten Führungskraft“ (QF)	
– Das Mitarbeitergespräch	
Betriebliches Rechnungswesen	5
– Einnahmen-Ausgaben-Rechnung 1 für (Jung-)Unternehmer/-innen	
– Einnahmen-Ausgaben-Rechnung 2 für (Jung-)Unternehmer/-innen	
– Der Jahresabschluss als Informationsinstrument	
– Strategische Planung und Strategieentwicklung im KMU	
Marketing – PR – Verkauf	6
– Effizientes Marketing für Unternehmer/-innen	
– Online-PR und Social Media – Facebook und Co in der Kommunikation	
– New Media Marketing und Markeninszenierung 2.0	
– Verkaufsskills für Unternehmer/-innen – eLearning + Präsenz	
Recht	8
– Arbeitsrecht im Unternehmen – Intensivkurs	
– Arbeitsrecht spezial – die Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
– IT-Recht im Überblick	
– Basiswissen Unternehmens- und Gesellschaftsrecht	
– Unternehmen als Zielobjekte strafrechtlicher Verantwortung	
IT – Informationstechnologie	11
– Kaufen und Verkaufen mit ebay	
– Die E-Mail-Flut mit MS Outlook bewältigen	
– iPhone – iPad-Einsatz im Unternehmen	
– Cloud Computing für KMUs	
WIFI-Unternehmensentwicklung – Ihr Partner für nachhaltige Trainings	12
Anmeldeformular	13



Lehrgang



WIFI@Community

Download von Lernunterlagen,
Diskussionsforum, Chatroom,
interner Mailverkehr und
Lerntypentest.

eLearning

Das Modul Zeit- und Selbst-
management wird mittels eLearning
erarbeitet. Nähere Informationen
zu eLearning finden Sie auf S. 7.



Akademie für Kleinstunternehmer/-innen

Im Alleingang zum Erfolg!

Lehrgangsleiterin Beatrice Seum, Unternehmerin und Kommunikationstrainerin

„Als Kleinstunternehmer/-in erhalten Sie praxisnahe Werkzeuge, um sich erfolgreich auf dem Markt zu positionieren.“

Im Alleingang zum Erfolg: Lernen Sie alle Aspekte Ihrer Rolle als Unternehmer/-in kennen. Praxisorientiert unterstützen wir Sie bei der erfolgreichen Positionierung auf dem Markt. Sie vertiefen berufsbegleitend Ihre betrieblichen und sozialen Kompetenzen. Neben Businessplan, Marketing, Kooperation und Networking stehen Zeit- und Selbstmanagement auf dem Programm. Coachings helfen Ihnen, Ihre Kenntnisse in die Praxis umzusetzen. Sie tauschen mit anderen Teilnehmern/-innen Erfahrungen aus und fördern Ihr Unternehmen.

Teilnehmer: Die Akademie richtet sich an Unternehmer/-innen, die bis zu 3 Jahre auf dem Markt tätig sind und **keine Mitarbeiter/-innen beschäftigen**.

Inhalt: **Businessplan:** Erstellung und Überprüfung – Preisgestaltung und Preiskalkulation. **Marketing I:** Analyse und Bewertung von Kundengruppen – Aufbau der Alleinstellungsmerkmale (USP) – Entwicklung bzw. Verfeinerung von Vertriebsstrategien – Fragen des Copyrights – Markenschutz. **Marketing II:** Werbemaßnahmen und ihre Wirkung – Konzeption eigener Werbe- und Marketingmaßnahmen – Zusammenarbeit mit Profis (Agenturen etc.). **Kooperation und Networking:** Analyse, Bewertung und strategische Erweiterung des eigenen Netzwerks – Entwicklung von Kooperationen in operativer und rechtlicher Hinsicht. **Verkauf:** Gewinnen und Binden von Kunden – Behandlung von Einwänden – Preisverhandlung. **Zeit- und Selbstmanagement:** Instrumente und Methoden – Delegieren und Outsourcen – Umgang mit Stress – Work-Life-Balance.

Abschluss: Der Lehrgang wird mit einer mündlichen Prüfung sowie einer Präsentation der Projektarbeit abgeschlossen. Bei erfolgreichem Abschluss erhalten Sie ein Zeugnis. Die Prüfungsgebühr ist in den Lehrgangskosten enthalten.

Für Detailinformationen fordern Sie bitte den Leitfaden an.

€ 590

45 Lehreinheiten

Buchungs-Nr.

2.3.–11.5.2012

Terminplan auf Anfrage

10112/011



Projektmanagement

Lehrgangsleiter für den Bereich Projektmanagement Mag. Dr. Christoph Kopp, MBA
Geschäftsführer einer Projektconsulting-Firma

„Projektmanagement gehört heute zu den Schlüsselqualifikationen in der Wirtschaft. Ein profundes Wissen, wie es in diesem Lehrgang vermittelt wird, hilft Ihnen, Projekte effizient und erfolgreich zu leiten.“

Projekte werden als temporäre Organisation zur Durchführung komplexer Prozesse eingesetzt. Professionelles Projektmanagement wird daher von der Wirtschaft immer mehr gefordert und etabliert sich aufgrund international anerkannter Zertifikate. Neben dem Erwerb von vertiefenden Spezialkenntnissen in Projektmanagementmethoden und -verfahren steht der Umgang mit Teamprozessen und zwischenmenschlichen Beziehungen im Vordergrund. Ziel des Lehrgangs ist die umfassende Ausbildung im Projektmanagement, um für die internationale Zertifizierung der IPMA vorbereitet zu sein.

Teilnehmer: Mitarbeiter/-innen in Projekten und zukünftige Projektleiter/-innen.

Inhalt: Projektmanagement-Grundlagen: Nutzen und Grenzen von Projektmanagement – Projektziele – Rahmenbedingungen – Methoden – Werkzeuge – Projektanalyse. **Kreativitäts- und Aufzeichnungstechniken:** Durchführungsmethodik – Fallen/Entscheidungshilfen – Gestaltung von Meetings und Workshops – Aufzeichnungs- und Visualisierungstechniken – Vertragsgestaltung. **Projektphasen und deren Planung:** Auftragsklärung (Definition, Ziele) – Struktur-, Ablauf- und Kostenpläne. **Team und Soft Skills:** Funktionsbeschreibung – fachliche und soziale Auswahlkriterien – Rollen, Aufgaben und Dynamiken im Projektteam – Projektorganisation – Kommunikation im Team und mit Auftraggeber – Projektkultur, Projektumwelt – Konfliktbewältigung. **Controlling, Berichtswesen und Dokumentation:** Risikoplanung und Risikomanagement – Inhalt und Umfang von Aufzeichnungen. **Qualitätsmanagement und Projektabschluss:** Aufbau eines Qualitätsmanagements – Übergabeprozess – Projektnachkalkulation – Reflexion und Auflösung des Teams. **Präsentationstechnik:** Zusammenfassung und Prüfungsvorbereitung. **Arbeiten mit MS Project:** Aufbau und Definition von Strukturen – Gestaltungsmöglichkeiten und Darstellungsformen – Ressourcen und Vorgänge – Zeitpläne, Meilensteine – Budgetplanung – Schnittstellen zu anderen Programmen. **Multiprojektmanagement:** Auswahl von Einzelprojekten im Portfolio – Ressourcenplanung auf Multiprojektebene – Portfoliobereichswesen und Dokumentation – Nutzung von Synergieeffekten. **Projektmanagement-Praxis:** Umsetzung des erworbenen Wissens aus den vorangegangenen Modulen.

Hinweis: Zusätzlich wird eine zweieinhalb tägige Praxiseinheit angeboten, die den Stoff festigt und sicherstellt, dass die Methoden von den Kandidaten/-innen verstanden wurden und angewendet werden können.

Abschluss: Der Lehrgang wird mit einer praktischen und einer theoretischen Prüfung abgeschlossen. Die Praxisprüfung beinhaltet das Erstellen einer Gruppen-Fallstudie. Die Prüfungsgebühr ist in den Lehrgangskosten enthalten.

Für Detailinformationen fordern Sie bitte den Leitfaden an.

€ 2.850	132 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
5.3.–25.6.2012	Terminplan auf Anfrage	10136/041
1.3.–25.6.2012	Terminplan auf Anfrage	10136/051
21.2.–25.6.2012	Terminplan auf Anfrage	10136/061

NEU

Zertifizierung zur „Qualifizierten Führungskraft (QF)“



Ziel: Sie legen die Prüfung zur Erlangung des international anerkannten Personenzertifikats „Qualifizierte Führungskraft (QF)“ nach den Anforderungen der ÖNORM EN ISO 17024 ab.

Teilnehmer: Absolventen/-innen des „WIFI-Führungskompetenztrainings“ oder Personen mit vergleichbarer Ausbildung bzw. gleichwertigen Kenntnissen (Nachweis erforderlich).

Inhalt: Multiple-Choice-Test über die Lehrgangsinhalte des Lehrgangs „Führungskompetenz“ (Buchungs-Nr. 10110/011) oder vergleichbarer Ausbildungen im Ausmaß von 80 Lehreinheiten. Ausarbeitung und Präsentation einer schriftlichen Aufgabenstellung.

Vorort-Präsentation der Projektarbeit und Beantwortung vertiefender Fragen im Zuge des Fachgesprächs zum Kompetenzprofil „Qualifizierte Führungskraft (QF)“.

Hinweis: Prüfung durch qualifizierte Prüfer/-innen der WIFI-Zertifizierungsstelle. Informationen zur Zertifizierung finden Sie unter: www.wifi.at/zertifizierungsstelle.

Abschluss: Nach bestandener Prüfung und Nachweis der Voraussetzungen erhalten Sie ein Personenzertifikat „Qualifizierte Führungskraft (QF)“ nach EN ISO/IEC 17024 der akkreditierten Zertifizierungsstelle des WIFI der Wirtschaftskammer Österreich, das 3 Jahre gültig ist. Das WIFI bietet in Folge regelmäßig Auffrischungsangebote an.

Für Detailinformationen fordern Sie bitte den Leitfaden an.

€ 280 inkl. Personenzertifikat

8 Lehreinheiten

Buchungs-Nr.

29.6.2012 Fr 9.00–17.00 10400/021



Hinweis:

Diese Veranstaltung hilft Ihnen, sich optimal auf die Zertifizierung vorzubereiten: Führungskompetenztraining – European Leadership Competence Training

Termin: 24.2.–2.5.2012

Fr 14.00–22.00

Sa 9.00–17.00

Buchungsnummer: 10110/011

Das Mitarbeitergespräch

Ziel: Sie nutzen das Mitarbeitergespräch als Führungsinstrument gezielt und wirkungsvoll, um die Potenziale Ihrer Mitarbeiter/-innen zu erkennen, zu fördern und zu nutzen. Sie begleiten und fördern die Entwicklung Ihrer Mitarbeiter/-innen.

Teilnehmer: Unternehmer/-innen, die einen zeitgemäßen Führungsstil praktizieren wollen.

Inhalt: Einführung des Mitarbeitergesprächs im Unternehmen und die erfolgreiche Durchführung gewährleisten – Methoden um die Stärken, Kompetenzen und die Erfolge der Mitarbeiter/-innen sichtbar zu machen – konstruktiven Umgang mit den Misserfolgen der Mitarbeiter/-innen aneignen, um damit einen nützlichen Beitrag zum Lernprozess zu ermöglichen und die Entwicklungspotenziale freizulegen – systemische Gesprächsführung anwenden, um die Beziehung zu vertiefen und die Atmosphäre für das offene Gespräch zu ermöglichen – den Leitfaden, das Konzept und die Vorteile für den/die Unternehmer/-in erarbeiten.

Hinweis: Inklusive Pausenverpflegung und Mittagessen.

€ 390

16 Lehreinheiten

Buchungs-Nr.

9.3. und 10.3.2012 Fr, Sa 9.00–17.00 88301/021



Einnahmen-Ausgaben-Rechnung 1 für (Jung-)Unternehmer/-innen

Ziel: Sie verfügen über die notwendigen Kenntnisse, um die laufenden Aufzeichnungen während des Jahrs selbstständig zu führen.

Teilnehmer: (Jung-)Unternehmer/-innen, welche die gesetzlich geforderten Mindestaufzeichnungen selbst führen und dadurch Kosten sparen wollen, Ein-Personen-Unternehmen (EPU). EDV-Grundkenntnisse sind erwünscht.

Inhalt: Theoretische und praktische Grundlagen für die Führung einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung: Welche Aufzeichnungen sind zu führen und wie erfolgt der Abschluss am Jahresende? – Zur Darstellung der Systematik wird ein Fallbeispiel am PC anhand eines Buchhaltungsprogramms durchgeführt.

Trainerinnen: Mag. Petra Maria Ibounig, Wirtschaftskammer Wien, Mag. (FH) Hannelore Brindl, Wirtschaftskammer Wien
€ 250 **12 Lehreinheiten** **Buchungs-Nr.**
16., 18. und 20.4.2012 Mo, Mi, Fr 18.00–22.00 35333/041
7., 9. und 11.5.2012 Mo, Mi, Fr 18.00–22.00 35333/051

Einnahmen-Ausgaben-Rechnung 2 für (Jung-)Unternehmer/-innen

Ziel: Sie sind in der Lage, die Ergebnisse Ihres Geschäftsabschlusses aus der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung korrekt in Ihre Steuererklärungen samt Beilagen zu übertragen.

Teilnehmer: (Jung-)Unternehmer/-innen, die ihre Mindestaufzeichnungen selbst führen und auch die Steuererklärung selbst erstellen möchten, Ein-Personen-Unternehmen (EPU). Als Einstieg empfehlen wir den Besuch des Kurses „Einnahmen-Ausgaben-Rechnung 1 für (Jung-)Unternehmer/-innen“ (Buchungs-Nr. 35333).

Inhalt: Steuerrechtliche Grundlagen der Gewinnermittlung nach dem EStG 1988 – Grundzüge des Umsatzsteuerrechts – praktischer Umgang mit der Einkommensteuer- und Umsatzsteuererklärung.

Trainerinnen: Mag. Petra Maria Ibounig, Wirtschaftskammer Wien, Mag. (FH) Hannelore Brindl, Wirtschaftskammer Wien
€ 220 **8 Lehreinheiten** **Buchungs-Nr.**
4. und 6.6.2012 Mo, Mi 18.00–22.00 35334/031

Der Jahresabschluss als Informationsinstrument – Bilanzen lesen, verstehen und analysieren

Ziel: Sie haben ein Grundverständnis für den Jahresabschluss und für wesentliche, daraus resultierende Kennzahlen.

Teilnehmer: Unternehmer/-innen, Geschäftsführer/-innen und kaufmännische Angestellte ohne Spezialkenntnisse im Bereich Bilanzierung.

Inhalt: Handels- und steuerrechtliche Grundlagen der Bilanzierung – Zusammenhänge zwischen Bilanz, GuV-Rechnung und Kapitalflussrechnung – Ermittlung und Interpretation von Kennzahlen – Cashflow-Rechnung – Grundbegriffe der internationalen Rechnungslegung (IFRS).

Trainer: Univ.-Lektor Mag. Reinhard Reschny, Lektor an der Universität Wien und der WU Wien

€ 420 **24 Lehreinheiten** **Buchungs-Nr.**
7., 8. und 9.5.2012 Mo–Mi 9.00–17.00 16308/011

NEU

Strategische Planung und Strategieentwicklung im KMU

Ziel: Sie kennen Methoden und Instrumente zur schnellen, kostengünstigen Einführung von strategischer Planung und Strategieentwicklung in kleinen und mittleren Unternehmen und wissen über deren Anwendung bestens Bescheid.

Teilnehmer: Unternehmer/-innen, Geschäftsführer/-innen, leitende Angestellte in Klein- und Mittelunternehmen, Kleingewerbetreibende sowie alle Personen, die an strategischer Planung und Strategieentwicklung interessiert sind.

Inhalt: Strategisches Denken: unternehmerische Vision und Leitbild – kurz-, mittel- und langfristige Unternehmensziele („SMART“) – Von den Zielen zur Strategie. Strategische Analyse: Umwelt (Rahmenbedingungen, Kunden, Wettbewerber, Lieferanten) – Unternehmen (Ressourcen, Produkte, Prozesse, Image, Position) – SWOT. Strategisches Handeln: Planung und Steuerung (der richtige „Fahrplan“) – Umsetzung – Controlling.

Trainer: Mag. Dr. Bernulf Bruckner, Geschäftsführer, Universitäts- und Fachhochschullektor

€ 260 **8 Lehreinheiten** **Buchungs-Nr.**
23.2.2012 Do 9.00–17.00 15316/021

Effizientes Marketing für Unternehmer/-innen

Ziel: Sie entdecken neue Wege für effizientes Marketing, das zu mehr Umsatz mit bestehenden und neuen Kunden führt.

Teilnehmer: Unternehmer/-innen und Geschäftsführer/-innen, Verantwortliche für Vertrieb/Marketing. Klein- und Mittelbetriebe genauso wie auch Ein-Personen-Unternehmen (EPU).

Inhalt: Grundlagen für effizientes und verkaufsorientiertes Marketing – Strategien für die Balance von Kundenentwicklung und Neukundengewinnung – Online-Marketing als Verkaufsinstrument (E-Mail-Marketing und Neukundengewinnung im Internet) – Social Media als Kanal zum Ausbau der Kundenbeziehung – Direct Marketing als zielorientiertes Verkaufen – Verkaufsförderung/Promotions als Impuls für unmittelbaren Absatz – Messen der Absatzwirkung von Marketing-Aktivitäten – rechtliche Rahmenbedingungen – viele Fallbeispiele und starker Praxisbezug – Erfolgsgeheimnisse aus unterschiedlichen Branchen.

Trainer: Mag. Harald Rametsteiner, Marketing-Experte

€ 250	8 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
25. und 26.4.2012	Mi, Do	17.00–21.00 88308/011

Online-PR und Social Media – Facebook und Co in der Kommunikation

Ziel: Sie lernen die relevanten Social-Media-Instrumente kennen und können diese in Hinblick auf den Einsatz in Ihrem Unternehmen einschätzen. Sie erhalten einen Überblick über Facebook-Fanseiten und Applikationen, Twitter, Blogs und andere Social-Media-Instrumente.

Teilnehmer: Zuständige für Medien- und Öffentlichkeitsarbeit. Unternehmer/-innen, die sich über den aktuellen Wandel in der Kommunikationswelt Gedanken machen wollen. Kommunikationsverantwortliche in Unternehmen.

Inhalt: Einführung: Was ist Social Media und Web2.0? – Überblick Social-Media-Instrumente (Blogs und Corporate Blogging, Microblogging und Twitter, Social Networks und Facebook, Social Media Publishing mit YouTube, Delicious und Co.) – Social-Media-Implementierung im Unternehmen (Community Management, Schreiben für Social Media, Krisenkommunikation und Monitoring, HR und Interne Kommunikation inkl. Social-Media-Guidelines, Social-Media-Strategie).

Trainer: Dipl.-Des. Olaf Nitz, BSc, Web 2.0-Experte

€ 330	16 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
21.2.–1.3.2012	Di, Do	17.00–21.00 27350/021

New Media Marketing und Markeninszenierung 2.0

Ziel: Sie erhalten einen Überblick über die Kommunikationsinstrumente der neuen Medien, Kommunikationskanäle, Abläufe und Herausforderungen. Sie lernen die Einsatzmöglichkeiten kennen, die junge Zielgruppe der „Social Media Natives“ (14–35 Jahre) punktgenau abzuholen.

Teilnehmer: Kommunikationsverantwortliche in Unternehmen und Touristen-Destinationen (Zoos, Brand Lands, Museen, Hotels, ...), Zuständige für Medien- und Öffentlichkeitsarbeit, Marketingmitarbeiter/-innen, Eventmanager/-innen, Führungskräfte, die ihr Unternehmen in die Zukunft leiten wollen.

Inhalt: Social-Media-Tools für das Marketing (der kreative Einsatz von Social-Media-Networks als Kern der Markeninszenierung) – die Entwicklungsschritte zum Web 2.0 (über die Veränderung der Mediennutzung zur Entwicklung der sozialen Netzwerke im Internet oder ganz banal: „Was ist überhaupt Web 2.0?“) – Grundlagen von New Media Marketing (über virtuelle Ludologie, das Internet als Konvergenzmedium, Interaktion, partizipative Medienproduktion infolge kollaborativer Mediennutzung, User Campaigning, Mobile Eventing mittels Smartphones und crossmedialer Arbeitsweise) – Möglichkeiten und Anwendungsbereiche von New Media Tools für inszenatorisches Marketing (Ziel dabei ist es, die Social Media durch neue Technologien ins reale Leben zu überführen: Augmented Reality, Mobile Tagging, interaktive Präsentationsmöglichkeiten, RFID- und Bluetooth Marketing, Live-Webstreaming, NFC) – New-Media-Marketing-Inszenierungen (Massenphänomen Online-Sport-Events, Alternate Reality Games, Flashmobs, Location Based Tools, Crossmedia-Inszenierungen).

Trainer: Mag. Lukas Rössler, MBA, Web 2.0-Experte

€ 220	8 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
12.4.2012	Do	9.00–17.00 26350/021

Verkaufsskills für Unternehmer/-innen



eLearning + Präsenz

Ziel: Sie lernen die wichtigsten Bereiche des Verkaufs kennen und werden Ihren Verkaufsprozess zukünftig effizienter gestalten.

Teilnehmer: Ausschließlich für selbstständig tätige Unternehmer/-innen, die ihre Verkaufstechniken verbessern möchten.

Technische Voraussetzungen: Computer mit Internetanschluss, Browser sowie Lautsprecher und Mikro oder Headset.

Inhalt: Grundlagen: Kommunikation – Körpersprache – Frage-techniken – Phasen des Verkaufsgesprächs – nutzenorientierte Argumentation – Kaufsignale – Preisnennung – Abschlusstechniken. **Preisverhandlung:** Wert eines Produkts bzw. einer Dienstleistung – Vorbereitung – Timing – Ziele Ihrer Kunden – Einkaufs- und Entscheidungsfindungsprozess Ihrer Kunden – Käuferwartungen und -kriterien Ihrer Kunden – Einwandbehandlung. **Angebotspräsentation:** Besonderheiten von Kleingruppen – Analyse des Gegenübers – Nutzenanalyse und Visualisierung – Zielformulierung – Medieneinsatz – Frage-

techniken – Tipps zum Stressmanagement. **Vertriebsplanung:** Aufgaben und richtige Zielsetzung – Zielerreichung – strategische Vertriebsplanung (Business-Driver-Modell) – Target-Account-Management – Hitrate-Management – alternative Zugangswege – Nuggetsheet – Grundlagen des Sales-Funnel-Management. **Key-Account-Management:** theoretische Grundlagen – Werkzeuge und Vorgehensweisen – Selling Center, Buying Center – hierarchische Kundenkontaktpläne – Kundenanalyse – Sales-Strategien und Counter Tactics – wertorientiertes Verkaufen – kundenspezifischer Nutzen.

Hinweis: Nach dem Kursstart finden 2 weitere Präsenztermine inkl. Pausenverpflegung und Mittagessen zwecks Vertiefung im WIFI Wien statt. Zwischen den Präsenzterminen lernen Sie online mit unserer Lernplattform, wobei Sie von einem/-r Trainer/-in begleitet werden.

eLearning-Durcharbeitungszeit: 6 Lehreinheiten ohne Wiederholungen. Präsenz im WIFI Wien: 20 Lehreinheiten.

€ 660	26 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
3., 17. und 24.3.2012	Sa 9.00–13.00	
	Sa 9.00–17.00	22323/011

Lernen überall und jederzeit

eLearning, eLearning + Präsenz, eLearning + virtuelle Präsenz

Ihre Vorteile

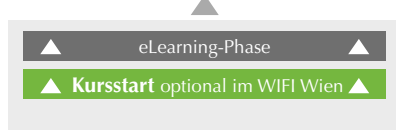
- Individuelle Trainerbetreuung
- 24 Stunden 7 Tage die Woche Zugriff auf die Lerninhalte
- Flexible Lernzeiten
- Ortsungebunden

Detaillierte Informationen unter: www.wifiwien.at/eLearning

Kurse mit eLearning

Nach dem Kursstart im WIFI Wien lernen Sie unabhängig von Kurszeiten mittels eLearning. Dabei werden Sie während der Kursdauer online von Ihrem/-r Trainer/-in unterstützt.

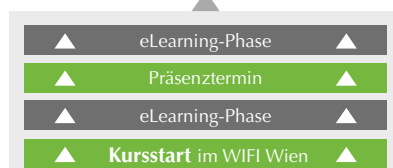
Kursende (keine Anwesenheit) mit eLearning



Kurse mit eLearning + Präsenz

Diese Kurse verbinden die Vorteile von Präsenzterminen im WIFI Wien mit jenen des eLearnings. Auch hier werden Sie von einem/-r Trainer/-in online bei Ihrem Lernfortschritt begleitet.

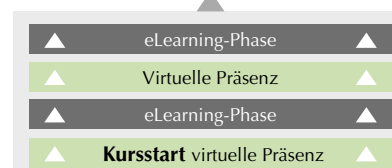
Kursende im WIFI Wien mit eLearning + Präsenz



Kurse mit eLearning + virtueller Präsenz

Neben den eLearning-Phasen finden auch die Präsenztermine online mittels Webkonferenz statt. Somit sind Sie per Mausklick live im „virtuellen Klassenraum“.

Kursende eLearning + virtuelle Präsenz



Arbeitsrecht im Unternehmen – Intensivkurs

Ziel: Sie können die im Betriebsalltag auftretenden arbeitsrechtlichen Probleme lösen und die verschiedenen vom Arbeitsrecht zur Verfügung gestellten Gestaltungsmöglichkeiten für Ihr Unternehmen optimal nützen.

Teilnehmer: Unternehmer/-innen, Personen mit Personalverantwortung, leitende Mitarbeiter/-innen, insbesondere aus den Bereichen Personalmanagement und Organisationsplanung, Mitarbeiter/-innen von Rechtsabteilungen, Juristen/-innen.

Inhalt: Darstellung des Arbeitnehmerbegriffs – Arbeitsvertragsrecht – neue Beschäftigungsformen – Rechtsquellen des Arbeitsrechts – Kollektivvertrag – Betriebsvereinbarung – Abschluss, Inhalt und Beendigung des Arbeitsverhältnisses – Entlassung – Kündigung – Urlaubs- und Arbeitszeitrecht – Streikrecht – Grundlagen des Sozialversicherungsrechts.

Trainer: Dr. Remo Sacherer, LL.M., Rechtsanwalt

€ 580	40 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
16.4.–22.5.2012	Mo, Di	17.00–21.00 33130/011



Arbeitsrecht speziell – die Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Ziel: Sie sind in der Lage, Dienstverhältnisse ohne kostenverursachende Komplikationen zu beenden.

Teilnehmer: Unternehmer/-innen, Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Arbeitsrecht, Personalwesen und Lohnverrechnung.

Inhalt: Probezeit – Befristung – einvernehmliche Auflösung – vorzeitige Beendigung (Entlassung, Austritt) – Kündigungs- und Entlassungsschutz – Ansprüche bei Beendigung (Kündigungsschädigung, Urlaubersatzleistung, Abfertigung alt, Postensuche, Dienstzeugnis).

Trainerin: Dr. Linda Kreil, Lehrbeauftragte an der WU Wien und FH Wiener Neustadt

€ 130	4 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
27.3.2012	Di	17.00–21.00 13301/021

IT-Recht im Überblick

Ziel: Sie erhalten anhand eines IT-Projekts einen umfassenden Überblick über die relevanten Rechtsbereiche der Informationstechnologie. Damit verfügen Sie über wichtiges Problembewusstsein und sind besser in der Lage, im beruflichen Alltag die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Teilnehmer: Geschäftsführer/-innen von Klein- und Mittelbetrieben, Unternehmer/-innen, Personen mit IT-Verantwortung (wie z.B. IT-Leiter/-innen), Projektmanager/-innen und Absolventen/-innen von IT-spezifischen Lehrgängen wie z.B. Webdesigner/-innen oder Netzwerkkoordinatoren/-innen, die eine Zusatzqualifikation anstreben.

Inhalt: Überblick über die Rechtsbereiche, die mit dem IT-Recht in Berührung kommen: Bürgerliches Recht (Vertrags- und Schadenersatzrecht) – Urheberrecht – Datenschutzrecht – eCommerce-Recht – Recht des gewerblichen Rechtsschutzes – Zusammenhänge bzw. Quellen für weitere Informationen und Recherchen.

€ 240	8 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
18.4.2012	Mi	9.00–17.00 28266/021

Basiswissen Unternehmens- und Gesellschaftsrecht

WIFI MANAGEMENT FORUM
WERT ZU WISSEN



DAUER

16 Lehreinheiten, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG

EUR 785

Im Seminarpreis enthalten:

Teilnehmerunterlagen, Begrüßungskaffee, Mittagessen, Erfrischungsgetränke, Pausenimbisse und Garagengebühren.

TRAINER

Ass.-Prof. DDr. Thomas Ratka, LL.M.



Institut für Unternehmens- und Wirtschaftsrecht, Universität Wien, Fachbereichsleiter Recht am Institut für Unternehmensführung, FHWien-Studiengänge der WKW, langjähriger Vortragender, Autor zahlreicher Publikationen im Gesellschafts- und Unternehmensrecht sowie Mitherausgeber/Mitautor des Standardwerks „Handbuch Geschäftsführerhaftung“.

Priv.-Doz. Dr. Alexander Schopper



Universität Wien, MBA Faculty der Universität Wien und der Privatuniversität Kahlenberg, Of Counsel bei Dorda Brugger Jordis Rechtsanwälte GmbH, 2008 Habilitation an der Universität Wien, Verleihung der Venia Cocendi für die Fächer Zivilrecht, Unternehmens- und Gesellschaftsrecht sowie privates Wirtschaftsrecht. Publikations- und Vortragstätigkeit.

Termin

25.4. und 26.4.2012

Mi, Do

Buchungs-Nummer

25350/021

Unternehmens- und Gesellschaftsrecht bilden zusammen das Herzstück der Wirtschaftsrechtsordnung – und zählen daher für das Management zum absoluten „Must Know“.

Das Seminar vermittelt auf verständliche Weise sämtliche Eckdaten der relevanten Gesetzesbestimmungen und erklärt mit einer auf Nichtjuristen/-innen abgestimmten Didaktik die Zusammenhänge.

Teilnehmer: Geschäftsführer/-innen, Vorstände, (Jung-)Unternehmer/-innen.

Inhalt:

Tag 1

- Unternehmerbegriff
- Firmenbuch- und Publizitätsrecht
- Fallstudie: Wie melde ich ein Unternehmen beim Firmenbuch an? Grenzüberschreitende Aspekte

- Rechtsdurchsetzung im B2B-Bereich
- Unternehmensbezogene Geschäfte – Fallstudien zur Mängelrüge
- AGB-Gestaltung im Lichte des neuen UGB
- Grundzüge des Wettbewerbsrechts (insbesondere UWG)

Tag 2

- Gesellschaftsrecht – Grundlagen
- Überblick Gesellschaftsformen
- Rechtsformwahl
- Gründung einer GmbH und Gesellschaftsvertrag
- Managerdienstverträge
- Fallstudie: „Going Public“ einer AG
- Umgründungen
- Grundlagen der Geschäftsführer- und Aufsichtsratsstätigkeit
- Internationale und EU-Aspekte des Gesellschaftsrechts

Wir empfehlen weiters:

– Kurzlehrgang Recht für Führungskräfte

► www.wifiwien.at/241901

– Vertragsrecht – Schwerpunkt AGBs

► www.wifiwien.at/253561

– Unternehmensfinanzierung

► www.wifiwien.at/253541

– Praxis des Turn-Around-Managements

► www.wifiwien.at/243161

Unternehmen als Zielobjekte strafrechtlicher Verantwortung

WIFI MANAGEMENT FORUM
WERT ZU WISSEN



Termin
8.5.2012

Di

Buchungs-Nummer
25369/021

DAUER

8 Lehreinheiten, 9.00–17.00 Uhr

BEITRAG

EUR 445

Im Seminarpreis enthalten:

Teilnehmerunterlagen, Begrüßungskaffee, Erfrischungsgetränke, Mittagessen, Pausenimbisse und Garagengebühren.

TRAINER

Mag. Werner Tomanek



Rechtsanwalt, Verteidiger
in Strafsachen

Mag. Eduard Salzborn



Rechtsanwalt, Verteidiger
in Strafsachen

Seit 1. Jänner 2006 gilt für Verbände das Verbandsverantwortlichkeitsgesetz (VbVG). Verbände können für gerichtlich strafbare Handlungen ihrer Entscheidungsträger/-innen und Mitarbeiter/-innen mit strafrechtlichen Sanktionen belegt werden.

Verbände nach dem VbVG sind u. a. juristische Personen und Personengesellschaften (insbesondere Aktiengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Privatstiftung, Verein, Offene Gesellschaft, Kommanditgesellschaft). Die erst mit 1. Jänner 2008 in Kraft getretenen neuen Bestimmungen über das Korruptionsstrafrecht wurden mit dem Korruptionsrechtsänderungsgesetz 2009 präzisiert, erweitert, verschärft, aber auch abgeschwächt. Detaillierte Kenntnisse und Verständnis der aktuellen Bestimmungen sind unabdingbare Voraussetzung, um drohende Haftungen zu vermeiden.

Teilnehmer: Unternehmer/-innen, Geschäftsführer/-innen, EPU's.

Inhalt:

- Grundsätze der Verbandsstrafbarkeit
- Erfolgshaftung vs. Schuldgrundsatz
- Sanktionen des VbVG
- Kartellstrafrecht
- Änderungen strafrechtlicher Nebengesetze
- Internationale Verpflichtungen
- Präventivmaßnahmen von Unternehmen
- Strafrechtliches Riskmanagement
- Grundzüge des Antikorruptionsstrafrechts nach dem Strafgesetzbuch (StGB)
- Der Amtsträger im StGB
- Verbotene Geschenkkannahme
- Anfüttern
- Klarstellung zu Fragen der Dienst- und Repräsentationsaufgaben
- Sanktionen des StGB
- Regelungen abseits vom Korruptionsstrafrecht

Wir empfehlen weiters:

– Dramaturgie in Verhandlungen

► www.wifiwien.at/253031

– Haftungsrisiken für GmbH-Geschäftsführer/-innen

► www.wifiwien.at/243331

– Nicht auf den Mund gefallen

► www.wifiwien.at/403221

Kaufen und Verkaufen mit eBay

Ziel: Sie wissen, wie Sie mit eBay grundlegend umgehen, und bekommen einen Überblick über die Plattform. Sie erfahren, wie Sie Dinge, die Sie nicht mehr brauchen, über eBay verkaufen können, und erhalten das nötige Wissen, um erste Einkäufe zu tätigen.

Teilnehmer: Personen, die über eBay kaufen und verkaufen möchten. Grundkenntnisse bezüglich EDV und MS Windows, wie sie z.B. im Kurs „PC-Einsteiger/-in“ (Buchungs-Nr. 28118) vermittelt werden, sind Voraussetzung.

Inhalt: Allgemeines zu eBay – Artikel auswählen und beobachten – Bieten und Kaufen – Verkauf vorbereiten und Verkaufen – optimale Produktpräsentation – Tipps und Tricks.

Hinweis: Falls Sie bereits eBay-Zugangsdaten haben, nehmen Sie diese bitte in den Kurs mit!

€ 160	8 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
28.3.2012	Mi	9.00–17.00 28124/021

NEU

Die E-Mail-Flut mit MS Outlook bewältigen

Ziel: Sie können Ihren Posteingang übersichtlich halten und beherrschen Techniken, um große Mengen an E-Mails zu verwalten. Sie können Mails automatisch sortieren und sich an wichtige E-Mails erinnern lassen. Sie sparen Zeit und Nerven im Umgang mit der Mail-Flut.

Teilnehmer: Personen, die ihr Mailmanagement mit MS Outlook optimieren möchten. Grundkenntnisse bezüglich EDV und MS Windows, wie sie im Kurs „PC-Einsteiger/-in“ (Buchungs-Nr. 28118) vermittelt werden, sind Voraussetzung.

Inhalt: Ansicht im Posteingang – Sortieren und Filtern von E-Mails – als Unterhaltung anzeigen – QuickSteps – Unterordner erstellen – Regel festlegen – Kategorisieren – zur Nachverfolgung kennzeichnen – Archivieren von E-Mails – Tipps und Tricks im Mailmanagement.

€ 160	8 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
26.3.2012	Mo	9.00–17.00 18155/041

NEU

iPhone/iPad – Einsatz im Unternehmen

Ziel: Sie erhalten Einblick in die Netzwerkintegration, Deployment-Strategien und Sicherheitsfragen. Die Einbindung von iPad und iPhone in bestehende Firmen-Umgebungen ist ein weiterer Bestandteil des Kurses.

Teilnehmer: IT-Verantwortliche, die iOS-Geräte ausrollen bzw. bereits im Unternehmen verwendete Geräte managen wollen.

Inhalt: Integration: Exchange ActiveSync – Standard-Protokolle – Zugriff auf das Intranet (VPN, Wi-Fi, APN).

Sicherheit: Behandlung sicherheitsrelevanter Aspekte.

Implementierung: Implementierungs-Szenarien – iTunes im Unternehmen – Gerätekonfiguration – drahtlose Registrierung und Konfiguration („over the Air“) – Verwaltung von Mobilgeräten (Mobile Device Management) – drahtlose Verteilung von Apps. Einblick in die App-Entwicklung.

Hinweis: Eigenes iPhone 3GS oder 4G und/oder iPad sind erforderlich.

€ 390	16 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
12. und 14.3.2012	Mo, Mi	9.00–17.00 18420/031

NEU

Cloud Computing für KMUs

Ziel: Sie erhalten einen Überblick über Cloud Computing sowie die aktuell verfügbaren Lösungen und Services. Sie erfahren, wo Cloud-Lösungen eine sinnvolle Technologie darstellen und wo Sie die Sinnhaftigkeit des Einsatzes kritisch hinterfragen sollten.

Sie wissen, wie KMUs von Cloud Computing profitieren können. Sie verfügen über Verständnis für Potenziale und Gefahren dieser Lösung, um über mögliche Einsatzgebiete fundiert entscheiden zu können.

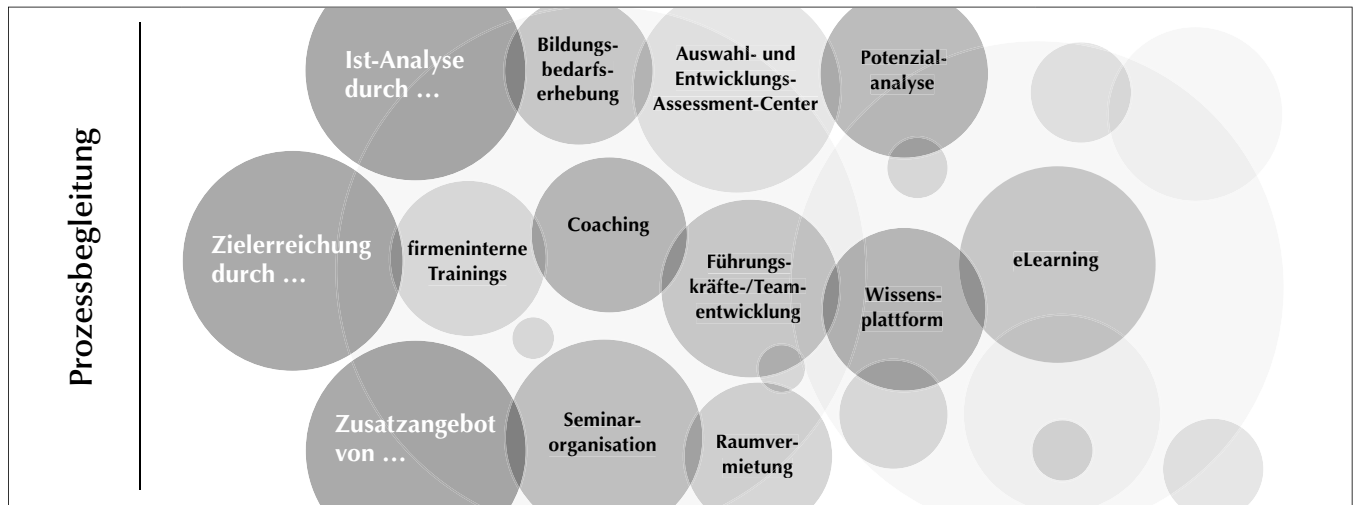
Teilnehmer: CIOs und IT-Entscheidungssträger/-innen – insbesondere aus dem KMU-Umfeld, Vertriebsmitarbeiter/-innen im IT-Umfeld, Projektleiter/-innen, Berater/-innen, Interessierte im IT-Umfeld. Grundkenntnisse über IT-Technologien, -Architekturen und -Strategien sind von Vorteil.

Inhalt: Der Ansatz des Cloud Computings – die typischen Merkmale von KMUs bzw. deren IT-Organisation – aktuelle Cloud-Lösungen und Services – Chancen und Gefahren des Cloud-Computings – Diskussion und Erfahrungsaustausch.

€ 310	8 Lehreinheiten	Buchungs-Nr.
7.3.2012	Mi	9.00–17.00 18109/021

Information und Beratung für Unternehmen

WIFI-Unternehmensentwicklung – Ihr Partner für nachhaltige
Personalentwicklungsmaßnahmen



Wir bündeln alle Serviceleistungen für maßgeschneiderte und effiziente Lösungen für Ihre Personalabteilung.

Das Angebot umfasst maßgeschneiderte und nachhaltige Lösungen für Firmenkunden/-innen in den Bereichen Personalentwicklung, Führungskräfteentwicklung, Organisation oder Outsourcing von Trainings, Potenzialanalysen, Assessment-Center, Trainerauswahl, eLearning, Bildungsberatung für Unternehmen sowie Evaluierung zur Sicherstellung des Lerntransfers u.v.m. Sie profitieren dabei von einer kompletten Individualisierung von Lerninhalten, Terminen und Orten.

Maßgeschneiderte Personalentwicklung

Unsere Experten/-innen führen mit Ihnen eine intensive **Bedarfsanalyse** durch und erarbeiten so die geeigneten Programme, um Ihren Unternehmenserfolg abzusichern und auszubauen. Sie übernehmen auch die **operative Planung** und Abwicklung Ihrer **Trainings** im Detail.

T 01 476 77-5330

E unternehmensentwicklung@wifiwien.at

Bildungsberatung für Karriere und Unternehmen

Unsere Berater/-innen gehen auf Ihre speziellen Bedürfnisse ein und gestalten mit Ihnen **maßgeschneiderte Assessment-Center** und **Potenzialanalysen**. Unser „Blick von außen“ unterstützt Sie dabei, ungenützte, jedoch vorhandene Potenziale und potenzielle Lernfelder

zu erkennen, um so eine optimale Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiter/-innen zu garantieren.

T 01 476 77-5361

E bildungsberatung@wifiwien.at

Unternehmensberatung

Unser Team der Unternehmensberatung im WIFI Wien ist seit Jahrzehnten auf die **Vermittlung von geförderten Unternehmensberatungen** für Wiener Unternehmen spezialisiert. Wir bieten Unterstützung und **Hilfestellung** bei **unternehmerischen Entscheidungen**. Wir analysieren mit dem/der Kunden/-in gemeinsam den konkreten Beratungsbedarf und stellen den Kontakt zum/zur geeigneten Unternehmensberater/-in her. Hier greifen wir auf einen **Pool von rund 500 Beratungsunternehmen** zurück.

T 01 476 77-5355

E unternehmensberatung@wifiwien.at

eLearning

Die 3 eLearning-Methoden eLearning, eLearning + Präsenz und eLearning + virtuelle Präsenz bieten **orts- und zeit-unabhängiges Lernen** und können gut in Ihre Trainingsmaßnahmen für Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte integriert werden.

T 01 476 77-5340

E eLearning@wifiwien.at

Key-Account-Management

Die Beziehung zu unseren Kunden/-innen ist uns wichtig. Im WIFI Wien haben Sie als Firmenkunde/-in **eine/n Ansprechpartner/-in**, der/die Ihnen integrierte und maßgeschneiderte Beratung und Lösungen anbietet. Somit erhalten Sie **alles** für das nachhaltige Personalmanagement **aus einer Hand!**

T 01 476 77-5377

E firmenkunden@wifiwien.at

ANMELDEFORMULAR



Bitte Anmeldung per Fax: 01 476 77-5588 oder per Post an: WIFI-Kundenservice, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien

Ich melde mich für folgende Veranstaltung(en) verbindlich an:

Buchungs-Nr.

Titel

Teilnehmernummer (interner Vermerk)

Buchungs-Nr.

Titel

Teilnehmernummer (interner Vermerk)

Buchungs-Nr.

Titel

Teilnehmernummer (interner Vermerk)

Buchungs-Nr.

Titel

Teilnehmernummer (interner Vermerk)

Fo	
TEILNEHMER/-IN (BITTE NUR EINE PERSON PRO ANMELDUNG EINTRAGEN)	
Nachname	
Vorname	Akad. Grad
SVNR*	Geburtsdatum Geburtsort
Privatadresse	
PLZ/Ort	
Telefon/Mobilnummer (tagsüber)	
E-Mail-Adresse	

<input type="checkbox"/> RECHNUNG AN FIRMA
Firmenname
Ansprechpartner/-in
Firmenadresse
PLZ/Ort
Telefon (tagsüber)
Fax
E-Mail-Adresse

Bitte vollständig ausfüllen! Wir benötigen Ihre Angaben für eventuelle Rückfragen bzw. die Ausstellung von Zeugnissen.

* Bei Kostenvoranschlägen für AMS bzw. Fördergeber meist erforderlich.

- ☐ **Ich wünsche Teilzahlung:** Teilzahlung nur mit Einzugsermächtigungsverfahren und innerhalb der Kursdauer möglich.
Mindestens 2, maximal 15 monatliche Teilbeträge in gleicher Höhe. Prüfungskosten sind von der Teilzahlung ausgenommen.
Das WIFI-Kundenservice sendet Ihnen umgehend die entsprechenden Unterlagen zu.

Ich akzeptiere die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Wien in der letztgültigen Fassung (www.wifiwien.at/agb).

Datum, Unterschrift

Nachfolgend ein Auszug aus den AGBs: Stornierungen: Stornierungen können nur schriftlich entgegengenommen werden. Sollte ein Teilnehmer/eine Teilnehmerin am Veranstaltungsbesuch verhindert sein, kann eine Stornierung bis 14 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn (lt. Eingangsstempel) kostenfrei erfolgen. Bei Abmeldungen, die später als 14 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn einlangen, muss eine Stornogebühr von 50 % verrechnet werden. Bei Stornierungen am ersten Tag der Veranstaltung bzw. danach wird der komplette Veranstaltungsbeitrag fällig, dies gilt auch dann, wenn Teilzahlungen vereinbart wurden. Die Stornogebühr entfällt, wenn vom Teilnehmer/von der Teilnehmerin ein der Zielgruppe entsprechender Ersatzteilnehmer nominiert wird, der die Veranstaltung besucht und den Teilnehmerbeitrag leistet. Der/Die ursprüngliche Teilnehmer/-in bleibt jedoch für die Kurskosten haftbar. Bei unvorhergesehener Erkrankung des Teilnehmers/der Teilnehmerin ist eine ärztliche Bestätigung nachzureichen. **Datenschutz:** Mit der Übermittlung der Daten willigen die Teilnehmer/-innen bzw. Interessenten/-innen ein, dass personenbezogene Daten (Vor- und Nachname, Titel, Geburtsdatum, SVNR, Geburtsort, Firmenname, Firmenadresse, Telefonnummern, E-Mail-Adressen, Zusendeadresse oder Privatadresse), die elektronisch, telefonisch, mündlich, per Fax oder schriftlich übermittelt werden, gespeichert und für die Übermittlung von Informationen verwendet werden dürfen. Dies schließt auch den Versand des E-Mail-Newsletters an die bekannt gegebene(n) E-Mail-Adresse(n) mit ein. Bei Vorbereitungslehrgängen zur Befähigungsprüfung bzw. Meisterprüfung willigen die Teilnehmer/-innen ein, dass personenbezogene Daten (Vor- und Nachname, Titel, SVNR, Geburtsdatum, Geburtsort, Adresse, Telefonnummern, E-Mail-Adressen) zwecks nachfolgender Prüfung an die Meisterprüfungsstelle der Wirtschaftskammer übermittelt werden dürfen. **Änderungen im Veranstaltungsprogramm/Veranstaltungsabsage:** Das WIFI Wien muss sich Änderungen von Kurstagen, Beginnzeiten, Terminen, Veranstaltungsorten, Trainern/-innen sowie eventuelle Veranstaltungsabsagen vorbehalten. Bei einem Ausfall einer Veranstaltung durch Krankheit des Trainers/der Trainerin oder sonstige unvorhergesehene Ereignisse besteht kein Anspruch auf Durchführung der Veranstaltung. Ersatz für entstandene Aufwendungen und sonstige Ansprüche gegenüber dem WIFI Wien sind daraus nicht abzuleiten. Das WIFI Wien kann keine Gewähr bei Druck- bzw. Schreibfehlern in seinen Publikationen und Internetseiten übernehmen.

Stand: Jänner 2012; Gerichtsstand Wien

Unternehmer Programm Frühjahr 2012

WIFI Wien

www.wifi.at/wien

WIFI der Wirtschaftskammer Wien am wko campus wien
Währinger Gürtel 97, 1180 Wien
T 01 476 77-5555
www.wifiwien.at/kontakt