

Seminarcheck

Ein perfektes Seminar



Eines der größten Probleme in unserem Berufsstand ist die kaum mehr bewältigbare Menge an Änderungen der steuerrelevanten Vorschriften, die uns der Gesetzgeber und die Finanzverwaltung jährlich bescheren.

Natürlich könnte man sich alle Neuerungen durch Studium der einschlägigen Gesetze und Richtlinien erarbeiten. Der effektivste Weg, den Stoff zunächst einmal im Groben aufzunehmen, ist jedoch der Besuch von guten Seminaren.

Das diesjährige Große Akademie-Herbstseminar in Graz war ein Modell für ein perfektes Seminar: Genau auf die Kanzleierfordernisse abgestimmte Inhalte, ein tolles Vortragenden-Team und eine gut funktionierende Organisation.

Das Team Gabriele und Günther Hackl, Waltraud Mäder-Jaksch sowie Eberhard

und Hanno Wobisch versteht es, die für uns relevanten Inhalte rhetorisch gekonnt und gewürzt mit der einen oder anderen Pointe dem Publikum nahe zu bringen. Es werden nicht nur Fragen und Probleme aufgeworfen, sondern auch die Lösungen für die Praxis gezeigt. Ein Riesenvorteil für die ZuhörerInnen, die ab dem nächsten Tag in der Kanzlei davon profitieren.

Dazu gibt es mit dem Arbeitsbuch die für mich beste Unterlage am Markt: Übersichtlich, mit vielen Tabellen und Grafiken anschaulich und verständlich aufbereitet und top-aktuell.

Ein großes Danke an Prof. Hackl und seinem Team für diese perfekte Unterstützung unserer, immer komplizierter werdenden täglichen Beratungstätigkeit.

*Dr. Michael Ehgartner,
StB in Deutschlandsberg*

Kommunikation & Kompetenz Verhandlungstraining intensiv

Sie wollen in Gesprächen und Verhandlungen noch erfolgreicher sein – der beste Weg dazu ist, ihren Gesprächspartner zu verstehen.

Indem Sie sich in Ihr Gegenüber reinversetzen, können Sie klarer seine Intentionen erkennen. Welcher Kommunikationstyp sitzt mir Gegenüber, welche Ziele hat diese Person, welche Strategien werden benutzt? Verstehen heißt nicht nachgeben, sondern ermöglicht Ihnen, Vorschläge zu entwickeln, die beide Seiten zufriedenstellen und Argumente zu finden, die Ihren Partner überzeugen anstatt ihn zu überreden.

Die erfahrene Trainerin Dr. Regina Oppitz zeigt Ihnen, wie man Einwände und Attacken konstruktiv nutzt. Anhand von praktischen Anwendungstrainings, inklusive Reflexions- und Feedback Runden, lernen Sie Ihren eigenen Verhandlungsstil kennen. Sie haben die Chance neue Techniken zu üben und so Ihr Verhandlungsrepertoire zielführend zu erweitern.

Termin:

Wien, 13. – 14. Februar 2013

Information

Mag. Karoline Rechberger

Tel.: 01/815 08 50 – 17

k.rechberger@wt-akademie.at