

Nutzen

- Finden und Analysieren von internationalen Finanzpartnern.
- Konkrete Definition von geschäftlichen Wachstumsmöglichkeiten und Einleiten der Kontakte dafür.
- Schnelle Kombination von Lern- und Umsetzungsschritten mit Beratungsbegleitung und Folge-Coaching.
- Ermutigung und Vorbildwirkung.
- Lösen/Ausräumen konkreter Probleme.

Ergebnisse

- Intensive Lerneffekte, internationale Denkweise („thinking big“) und besseres Verständnis von Wachstum.
- Vorbereitung und Kontakteinleitung VC-Präsentationen.
- Ggf. Teamergänzungen.
- Eintritt in eine internationale Hochleistungs-Community.

Konditionen

- Grundsätzlich können alle Module getrennt gebucht werden. Für Teams, die mit Blick auf Investorenkontakt teilnehmen, ist jedoch dringend geraten, die logische Abfolge aller Module zu durchlaufen.
- Alle Vor-Ort-Tage werden mit EUR 300,00 pro Team pro Tag fakturiert (d.h. der Tagespreis ist unabhängig von der Anzahl der Teilnehmer pro Team). Alle stundenweisen Follow-up-Termine werden mit EUR 100,00 pro Team pro Termin fakturiert (alle Angaben zzgl. USt). Rechnungslegung erfolgt ex post.
- Angemeldete, aber nicht wahrgenommene oder später wieder abgesagte Termine werden ebenfalls fakturiert. Die Teams erklären sich bei Anmeldung mit den AGB einverstanden.
- Teilnehmer organisieren Anreise- und Unterbringung in eigener Initiative. Die Mahlzeiten sind im Preis inkludiert.

Kontakte/Anmeldung

Programmsteuerung

DI Michael RAUHOFER, M.A.S.
Geschäftsführer INITS GmbH
michael.rauhofer@inits.at

Projektleitung

Anmeldung

Dipl.-Kfm. Dr. Paul Martin FRENTZ, M.P.A.
Geschäftsführer Frentz C•C•C GmbH
martin.frentz@inits.at
0664-51.88.011

Organisation

Mag. 'a Katharina CHMIELEWSKA
katharina.chmielewska@inits.at
Lukas EYSANK
lukas.eyesank@inits.at
Beide 01-715.72.67



„AplusB Academy for Entrepreneurs 2009/2010“

Programmübersicht für AplusB-Teams:
Deutschsprachige Module

(Stand: Aug. 2009)



Bundesministerium
für Verkehr,
Innovation und Technologie



**Modul 4: TBC
Team Building and Coaching**

Wann	27. – 28. August 2009 25. – 26. November 2009 8. – 9. Februar 2010 18. – 19. Mai 2010
Wo	1030 Wien, Rudolf-Sallinger-Platz 1 INiTS GmbH (4. Stock)
Sprache	Deutsch
Wer	Dr. Walter SCHWERTL } Dipl.-Kfm. Teresa SCHWERTL } Schwertl & Partner, Frankfurt
Ziel	Optimierung und Stabilisierung der Teamstruktur
Inhalte/ Ablauf	Teams lernen psychologische Instrumente zu Kommunikation, Teambildung und Konfliktlösung und wenden diese in Gruppenarbeit auf konkrete Probleme des Teamalltags an (Umgang mit schwierigen Partnern, Kunden etc.)
Ergebnisse	Instrumentelles Wissen sowie Lösungen, angewandt auf konkrete Fragestellungen der Teams
Preis	EUR 600,00 zzgl. USt

**Modul 5: RIM
Reading the Investors' Mind**

Wann	23. – 24. September 2009 47. KW 2009 7. und 21. KW 2010
Wo	1030 Wien, Rudolf-Sallinger-Platz 1 Dachterrasse (8. Stock)
Sprache	Deutsch
Wer	Mag. Reinhold BAUDISCH, } Yousure MBA } GmbH, Dr. Michael DOBERER } Wien Oliver HOLLE, The Merger GmbH, Wien Dipl.-Kfm. Thomas HÖLZCHEN, NP Hamburg Dr. Paul M. FRENTZ, Frentz C•C•C GmbH, Wien
Ziel	Optimierung und Stabilisierung der Teamstruktur
Inhalte/ Ablauf	Teams lernen psychologische Instrumente zu Kommunikation, Teambildung und Konfliktlösung und wenden diese in Gruppenarbeit auf konkrete Probleme des Teamalltags an (Umgang mit schwierigen Partnern, Kunden etc.)
Ergebnisse	Instrumentelles Wissen sowie Lösungen, angewandt auf konkrete Fragestellungen der Teams
Preis	EUR 600,00 zzgl. USt

**Modul 6: PNS
Presentation/Negotiation Skills**

Wann	7. – 8. September 2009 30. November – 1. Dezember 2009 1. – 2. März 2010 7. – 8. Juni 2010
Wo	1030 Wien, Rudolf-Sallinger-Platz 1 Dachterrasse (8. Stock)
Sprache	Deutsch
Wer	Michael BUCHECKER, Bizcoach, Wien Dr. Paul M. FRENTZ, Frentz C•C•C GmbH, Wien
Ziel	Optimierung der deutschen Investorenpräsentation
Inhalte/ Ablauf	Optimieren und Üben von Präsentationsaufbau und Argumentationslogik. Verbesserung der Präsentationsunterlagen, Auftreten und Körpersprache. Vorbereitung konkreter Verhandlungen und Lernen/ Üben von Verhandlungstaktiken.
Ergebnisse	Investorentaugliche Präsentation und Argumentationslinien für Verhandlungen
Preis	EUR 600,00/EUR 100,00/Folgetermin zzgl. USt