



MBA-Training

Kurzportrait

Michael Bayer



Werdegang:

Jahrgang 1959

- 2008 Graduierung zum MBA (general management)
- 2007 Graduierung zum MSc in Konfliktbearbeitung & Mediation
- 2004 Abschluss als Mediator, seit Dez. 2004 eingetragener Zivilmediator
- 1994 Abschluss als Akademisch geprüfter PR-Berater
- 1992 Abschluss als Lehrbeauftragter für Führungsmethodik des Österr. Bundesheeres

23 Jahre Erfahrung in Public Relations

9 Jahre Vertriebschef eines großen österreichischen Internet-Content-Providers

19 Jahre selbständiger Unternehmenstrainer

2002-dato MBA-Training (Gründer und Inhaber)

2001-2009 INSTITUT FÜR FÜHRUNG www.ifue.at (Gründer und Senior-Trainer)

1994-2003 Vertriebsleiter der Compass-Verlag GmbH (10 Außendienst-Mitarbeiter für den Verkauf von Werbe- und Informationsdienstleistungen sowohl im Adressbuch- als auch in verlagseigenen Internetdatenbanken www.compnet.at) mit Personalverantwortung für den Außendienst (Auswahl, Schulung, Coaching der AD-Mitarbeiter, des AD-Supports und des Telefonmarketings), KEY ACCOUNTING

1995-2000 Verkaufstrainings für HONDA (sowohl Auto als auch Motorrad-Division) und FIAT

1992-1994 Coach des Anzeigenaußendienstes bei Extra - Unternehmer machen Zeitung (VIP GmbH)



Trainingsansatz:



Die TeilnehmerInnen zum „Tun“ bringen!
Nicht nur Reflektieren, Erkennen und Besprechen von Verhaltensänderungen, sondern diese auch tatsächlich und nachhaltig zu wagen, ist zentraler Ansatz der MBA-Seminare.

Praxisrelevanz der Inhalte, Orientierung der Methoden an den TeilnehmerInnen und „Alles für die Nachhaltigkeit“ bestimmen die Seminararbeit.

**MBA-Trainings sind „knackig“!
Im MBA-Seminar geht's zur Sache!**



Einsatzgebiete:

Führungskräfte-Trainings	Human Leadership
Teamtrainings	Cooperation & Collaboration Improvement
Konfliktmanagement	Alternative Dispute Regulation, Mediation Konfliktlotsen-Ausbildung
Vertriebstraining	Sales Excellence Sales Management und Sales-Controlling auf Zeit
Spezialthemen	Veränderungen managen, BURN-OUT begegnen, Fehlzeiten verringern, Führungswechsel gestalten, Fusionen begleiten u.v.m.
Coaching & Counselling	Zielfindung, Begleitung, Risikoidentifikation, Evaluierung

Referenzen (auszugsweise):



	2010	Führungskräftecoaching
	2010	Teamentwicklung
	2010	Teamentwicklung
	2004-dato	Laufendes Führungskräfteprogramm Umgang mit Widerständen bei Veränderungsprozessen Team-Improvement
	2004-dato	Mediation, Präsentationstechnik, Verkaufstraining Laufendes Führungskräfteprogramm
	2004-2010	Teamentwicklung
	2002-2008	Skills Training- Führungsverhalten, Führungskräfteausbildung der Distributionsmanager und – Leiter im Geschäftsfeld Brief
	2004-2007	Führungskräfteausbildung, High Potential Programme, "Kritische Mitarbeitergespräche", Soziale Kompetenz als Führungsinstrument
	2005-dato	Modulare Führungswerkstatt
	2005-2010	Modulares Führungskräfteprogramm, Modulare Verkäuferschaft



2005-2007 Teamentwicklung, Schlagfertigkeitstraining



2005-2010 Training des Verkaufsaußendienstes, Teamentwicklung



2005-2009 Jungführungskräfteprogramm JUMP!



2006-2010 Recht & Reklamation, Schlagfertigkeitstraining, Mediation für Führungskräfte, Führen in Krisen, Präventives Konfliktmanagement



2000-dato Organisationsentwicklung, Einführung des strukturierten MitarbeiterInnengesprächs



2007-2010 Modulares Verkaufstraining, Teamentwicklung



2004-2005 ÖRK OÖ – Teamentwicklung

ÖSTERREICHISCHES
ROTES KREUZ



2007 Persönlichkeitsentwicklung für Lehrlinge



2006 Train the Trainer



2006 **Voest Alpine Personal Service** Moderationsveranstaltungen



2005-2008 **Marketing & Sales** Lehrveranstaltungen: Grundlagen der Führung, Konfliktmanagement, Verhandlungstechnik



2005-2009 **Rechnungswesen & Controlling** Lehrveranstaltungen: Konfliktmanagement, Teamentwicklung, Grundlagen d. Führung, Grundlagen der Gruppendynamik



2004, 2006 Jungführungskräfteprogramm JUMP!





2007

Europäische Wirtschaft & Unternehmensführung Lehrveranstaltung, Teamentwicklung und Kommunikation



2003-dato

Projektmanagement & Informationstechnik Lehrveranstaltungen: Verhandlungstechnik 6. Semester Führungstechnik 5. Semester Kommunikation & Teamtraining



2006-2007

US-Embassy Wien, Teamentwicklung



2005-2007

Teamentwicklung



2007

Teamentwicklung



2005-2006

Stadtwerke Steyr Deeskalations- und Konflikttraining



2005-2007

Cerny & Nordsee Fischhandels- GmbH Telefonverkaufsprogramm



1995

Verkäufer- und Produktschulung, Incentive Trainingsevents



1994-2003

Compass Verlag Training & Coaching des Außendienstes



1995-2002

Verkäufer- und Produktschulung, Verkäufer- und Marketingtrainings



1999

Moderationsveranstaltungen, Marketingprozess und –konzept 2000



1992-1994

Training & Coaching d. Anzeigenverkäufer



Firma	Michael Bayer MBA-Training
Einzelfirma	Inh. Michael Bayer MBA MSc
Standort	2560 Berndorf, Obere Ödlitzer Straße 84
Mobil	+43 676 737 99 26
Fon + Fax	+43 2672 81742
E-Mail	bayer@mba-training.at
Web	www.mba-training.at
Bankverbindung	Bank Austria Kto. 212 208 477 0 BLZ 12000
UID	ATU60397868
Gerichtsstand	Baden

