

LEARN.
CHANGE.
PERFORM.

BUSINESS PARTNER EXCELLENCE

**MEHR WIRKUNG FÜR CONTROLLER:INNEN ALS
SPARRINGSPARTNER:INNEN DES MANAGEMENTS**



INFOS ZUM LEHRGANG

BESCHÄFTIGEN SIE DIESE FRAGEN?

- Wie gelingt es mir als Controller:in, vom Management als starke/r Sparringspartner:in wahrgenommen zu werden?
- Wie gestalte ich meine persönliche Rolle als Business Partner des Managements?
- Welche Kompetenzen benötige ich dafür?
Welche Potenziale muss ich dafür weiterentwickeln?
- Was sollte ich im Unternehmen beachten?

DAS KÖNNEN SIE ERWARTEN

- Umfangreiche, individuelle Potenzialanalyse inklusive Persönlichkeitsreport
- Interaktive Trainings & Workshops zu den relevanten Business-Partner-Kompetenzen
- Eingehende (Selbst-)Reflexion zum eigenen Verhalten in praxisnahen Situationen inkl. Coaching
- Professionelles Expert:innen-Feedback für Ihre Entwicklung
- Austausch und Best Practices zur Umsetzung im Unternehmen

PRAXISNUTZEN NACH ABSCHLUSS

- Sie tragen als Business Partner zur Verbesserung des unternehmerischen Erfolgs bei.
- Sie kennen Ihre persönlichen Entwicklungsfelder und können diese aktiv gestalten.
- Sie haben Rollenklarheit und vermitteln Selbstsicherheit und Kompetenz.
- Alle Trainingsmodule unterstützen die Weiterentwicklung der erfolgskritischen Kompetenzdimensionen.

ABSCHLUSS

Zertifikat

STARTTERMIN

18.03.2024

ONLINE-INFO-SESSIONS

24.10.2023, 10:00–10:30 Uhr

25.01.2024, 10:00–10:30 Uhr

PREISE

Teilnahmegebühren (exkl. USt.)

Lehrgang

EUR 4.490,- | für Mitglieder: EUR 4.290,-

ALLE INFOS
& BUCHUNG



ANSPRECHPARTNERIN
CATHRIN LESSLHUMER

+43 1 368 68 78-3128

cathrin.lesslhuber@controller-institut.at



LEHRGANGSLEITUNG
CLEMENS NACHBAUER

Leitung Programm-Management | Controller Institut GmbH
Director | EY Österreich

MODULÜBERSICHT

📍 Präsenz 📍 Online

BUSINESS PARTNER EXCELLENCE

LEHRGANGSSTART ONLINE INTRO	
MODUL 1	DEVELOPMENT LAB FÜR BUSINESS PARTNER
COACHING	FEEDBACK INDIVIDUALREPORT
MODUL 2	PERSÖNLICH ÜBERZEUGEN UND ALS BUSINESS PARTNER WIRKSAM SEIN
MODUL 3	PRESENTATION SKILLS & STORYTELLING FÜR BUSINESS PARTNER
MODUL 4	ALS BUSINESS PARTNER INTERN BERATEN UND CHANGE BEGLEITEN
MODUL 5	DECISION QUALITY FÜR BUSINESS PARTNER
COACHING	INDIVIDUELLE ENTWICKLUNGSFELDER
LEHRGANGSABSCHLUSS ONLINE OUTRO & ZERTIFIKAT	

TERMINE WIEN

- 📍 18.03.2024

- 📍 19.03.2024
- 📍 individuell vereinbar
- 📍 16.04.2024
- 📍 18.04.2024
- 📍 23.04.2024
- 📍 25.04.2024
- 📍 07.05.2024
- 📍 08.05.2024
- 📍 13.05.2024
- 📍 15.05.2024
- 📍 22.05.2024
- 📍 24.05.2024

- 📍 28.05.2024



ADRIANA DUBIAN PENNY GMBH, ÖSTERREICH

Die Durchführung des Lehrgangs Business Partner Excellence war sehr gut von den Trainern organisiert und alle Teilnehmer wurden perfekt eingebunden. Die Inhalte mit Themenschwerpunkten zu Konflikten, erfolgreich verhandeln und als Business Partner wirksam sein, haben meine fachliche Perspektive erweitert, um als Business Partner in meiner Organisation erfolgreich agieren zu können. Besonders spannend und neu für mich fand ich das Thema „Konflikte verstehen“ und ebenso die Moderation dazu.



ARBEITSMETHODEN



DEVELOPMENT
LAB



WORKSHOPS
& GRUPPEN-
ARBEITEN



PRÄSENTATIONEN
& ROLLENSPIELE



DIREKTER
WISSENSTRANSFER
IN IHREN ALLTAG

MODULE IM DETAIL

MODUL 1

📍 Präsenz

DEVELOPMENT LAB FÜR BUSINESS PARTNER

IHRE STÄRKEN UND IHR POTENZIAL IM FOKUS

TRAINER:INNEN

ITO Trainer:innen, Clemens Nachbauer,
Bernd Schmutterer

TERMIN

📍 19.03.2024

PREIS BEI EINZELBUCHUNG

nicht einzeln buchbar

INHALTE

- Übungen und Aufgabenstellungen, die die Anforderungen an die Rolle des Business Partners im Unternehmen abbilden
- Abgleich zwischen Selbst- und Fremdbild
- Persönliche Potenziale erkennen und die Baseline für weitere Entwicklung erarbeiten
- Hoher Lerneffekt durch differenzierte Rückmeldung von lernbaren Mustern
- Analyse der erfolgsversprechenden Entwicklungshebel
- Individuelle Beratung und Reflexion über die Stärken und Entwicklungsfelder

MODUL 2

📍 Präsenz 📍 Online

PERSÖNLICH ÜBERZEUGEN UND ALS BUSINESS PARTNER WIRKSAM SEIN

ELEMENTE DER PERSÖNLICHEN WIRKSAMKEIT UND FÜHRUNG

TRAINER

Günther Werkl

TERMINE

📍 16.04.2024

📍 18.04.2024

PREIS BEI EINZELBUCHUNG

EUR 1.390,- | EUR 1.290,-*

INHALTE

- Gesprächsführung als Business Partner: beabsichtigte Wirkung und adäquates Kommunikationswerkzeug
- Konfliktmanagement für Business Partner
- Konfliktlösungsmethoden, Eskalations- und Deeskalationsstrategien
- Phasen einer Verhandlung, Strategie und Taktik
- Erfolgskriterien in Verhandlungen
- Ausgewählte Fallbeispiele und praxisorientierte Übungen

MODUL 3

📍 Präsenz 📍 Online

PRESENTATION SKILLS & STORYTELLING FÜR BUSINESS PARTNER

BRAIN TECHNOLOGY UND STORYTELLING ZUR ERHÖHUNG IHRER ÜBERZEUGUNGSKRAFT

TRAINERIN

Christine Hoffmann

TERMINE

📍 23.04.2024

📍 25.04.2024

PREIS BEI EINZELBUCHUNG

EUR 1.390,- | EUR 1.290,-*

INHALTE

- Gehirn-gerecht präsentieren: Wie Sie den Fokus Ihrer Zuhörenden lenken
- begeisternde Sprache und Storytelling: Erhöhung Ihrer Überzeugungskraft
- Authentizität als Wirkungs-Booster: Ihre individuellen Präsentationserfolgsstrategien
- PowerPoint-Karaoke: Stärkung von Stimme, Körpersprache und Blickkontakt
- Learning by Doing: Prework, Impulspräsentationen sowie sofortige Anwendung des Neuerlernten mit Videoanalyse und individuellem Feedback

* bei Firmenmitgliedschaft

MODULE IM DETAIL

MODUL 4

📍 Präsenz 📍 Online

ALS BUSINESS PARTNER INTERN BERATEN UND CHANGE BEGLEITEN

DER/DIE CONTROLLER:IN ALS BEGLEITER:IN UND UNTERSTÜTZER:IN

TRAINER:IN

Elisabeth Dudak

TERMINE

📍 07.05.2024

📍 08.05.2024

PREIS BEI EINZELBUCHUNG

EUR 1.390,- | EUR 1.290,-*

INHALTE

- Entwicklung und Auseinandersetzung mit der eigenen Beratungshaltung
- Basiswerkzeug der internen Beratung
- Rolle „Change Agent“: Grundlagen des Change Managements, Stakeholder-Analyse, Umgang mit den Dynamiken des Wandels
- Kompetenter Umgang mit Widerstand in Beratungsprojekten
- Besonderheiten interner Beratung
- Arbeit an spezifischen Rollenkonstellationen

MODUL 5

📍 Präsenz 📍 Online

DECISION QUALITY FÜR BUSINESS PARTNER

WERTSICHERUNG BEI STRATEGISCHEN ENTSCHEIDUNGEN

TRAINER

Daniel Dantine

TERMINE

📍 13.05.2024

📍 15.05.2024

PREIS BEI EINZELBUCHUNG

EUR 1.390,- | EUR 1.290,-*

INHALTE

- Einführung in Entscheidungsqualität (Decision Quality – DQ)
- Entscheidungsprozess, Analyse der Entscheidungssituation und Auswahl des geeigneten Entscheidungsprozesses
- Entscheidungsrahmen und Alternativen
- Umgang mit Unsicherheiten
- Analyse und Bewertung – klassische Evaluierungstools und deren Probleme; DQ-Analyse-Tools – Wie schaffen diese Transparenz?

COACHING

📍 Online

INDIVIDUELLE COACHINGS

POTENZIALENTWICKLUNG MASSGESCHNEIDERT

TRAINER:INNEN

ITO-Trainer:innen,
Clemens Nachbauer

TERMINE

1. Coaching

📍 individuell vereinbar

2. Coaching

📍 22.05.2024 & 24.05.2024

PREIS BEI EINZELBUCHUNG

Preis auf Anfrage

INHALTE

- 1. Coaching: Besprechung Individualreport aus dem Development Lab
- 2. Coaching: Besprechung individuelle Entwicklungsschwerpunkte

* bei Firmenmitgliedschaft



CLEMENS NACHBAUER

Leitung Programm-Management | Controller Institut GmbH
 Director | EY Österreich



IM GESPRÄCH MIT CLEMENS NACHBAUER

Clemens Nachbauer ist Director bei EY und leitet das Programm-Management am Controller Institut. In einem kurzen Gespräch sprach er mit uns über die Herausforderungen als Trainer und die Skills eines Business Partners.

CONTROLLER INSTITUT: Stellen Sie sich kurz vor. Wie ist Ihr Werdegang?

CLEMENS NACHBAUER: Mein Name ist Clemens Nachbauer. Ich bin seit 2015 als Unternehmensberater, Trainer und Coach tätig. Meine universitären Studien waren ein bunter Mix aus einerseits Bildungswissenschaften, Psychologie und Philosophie und andererseits einem postgraduate MBA. Ich habe mich dann in weiterer Folge sehr intensiv mit den Themenschwerpunkten Organisationsentwicklung und Change Management beschäftigt und leite dazu – vornehmlich an der Schnittstelle zum Finanzbereich (v.a. Controlling) – Weiterbildungs- und Beratungsprojekte.



Als Trainer mag ich den direkten Austausch, die Diskussionen und das gemeinsame Arbeiten mit den Teilnehmer:innen an Fallbeispielen aus der Praxis.



CONTROLLER INSTITUT: Was war bisher Ihr prägendstes Projekt/Erlebnis im Rahmen Ihrer Karriere?

CLEMENS NACHBAUER: Ich freue mich sehr darüber, wenn mich Teilnehmer:innen mehrere Jahre nach einem Training noch darauf ansprechen, wie sehr ihnen bestimmte Inhalte in Erinnerung geblieben sind und wo sie diese praktisch umsetzen konnten. Gerade verhaltensorientierte Übungen im Zuge eines Trainings hinterlassen oftmals nachhaltigen Eindruck. Ich finde es schön, dass damit das Lernen nicht beim Verlassen des Seminarraums endet, sondern einen Impuls erhält, der nachwirkt.

CONTROLLER INSTITUT: Was macht Ihnen als Trainer am meisten Freude und was fordert Sie besonders heraus?

CLEMENS NACHBAUER: Als Trainer mag ich den direkten Austausch, die Diskussionen und das gemeinsame Arbeiten mit den Teilnehmer:innen an Fallbeispielen aus der Praxis. Es macht mir dabei besondere Freude, eine wertschätzende und humorvolle Atmosphäre im Training zu schaffen, die zum Denken und Probieren von Neuem einlädt und Raum für das Experimentieren zulässt. Diese Herangehensweise fordert immer auch heraus, da ein innovativer Zugang stets Unvorhergesehenes in sich birgt. Scheitern gehört damit ebenso dazu.

STECKBRIEF ZUR PERSON

Clemens Nachbauer, Leiter des Programm Managements und Director bei EY Österreich hat Studienabschlüsse in Bildungswissenschaft, Tiefenpsychologie, Philosophie und Kultur-/Sozialanthropologie. Mit umfassender Berufserfahrung kombiniert er akademisches Wissen mit praktischem Können. Seine Zertifizierungen als systemischer Trainer & Organisationsentwickler sowie ISO-zertifizierter Coach ergänzen sein Profil.

CONTROLLER INSTITUT: Was ist aus Ihrer Sicht für die Teilnehmer:innen das wichtigste Learning aus dem Lehrgang Business Partner Excellence?

CLEMENS NACHBAUER: Unseren Teilnehmer:innen ist nach Absolvierung des Lehrgangs bewusst, welche wesentliche Rolle sie als Business Partner in ihrem Unternehmen einnehmen. Sie haben ein klares Bild über ihre persönliche Wirkungsweise und wissen, wie sie ihre Stärken als Business Partner am besten einbringen können. Gleichzeitig funktioniert Partnering nur, wenn sie von ihren Kolleg:innen im Unternehmen bzw. vom Management auch als Sparringpartner:innen wahrgenommen werden. Business Partner sind sie nicht für sich, sondern für andere. Diese Rollenerweiterung bedeutet also auch eine Veränderung der Erwartungshaltung ihrer Kolleg:innen an sie.



Der professionelle Umgang mit Konflikten, ein grundsätzliches Change-Know-how und eine reflektierte Gesprächsführung helfen in solch schwierigen Situationen.



CONTROLLER INSTITUT: Welche Skills brauchen Business Partner?

CLEMENS NACHBAUER: Erfolgreiche Business Partner zeichnen sich ergänzend zu den „klassischen“ fachlichen Skills eines Controllers/einer Controllerin durch sehr ausgeprägte sozial-kommunikative Kompetenzen aus. Sie verstehen es, auf Grundlage von Zahlen und Daten ihrem

Gegenüber ein Bild der Zusammenhänge zu vermitteln, das dazu verhelfen soll, bessere unternehmerische Entscheidungen zu treffen. Sie müssen sich daher rasch auf die Bedürfnisse ihres Gegenübers einstellen können und gleichzeitig sehr klar und strukturiert in ihrer Analyse sein. Business Partner bewegen sich dabei oftmals auch in unternehmensinternen Spannungsfeldern aufgrund unterschiedlicher Interessen. Der professionelle Umgang mit Konflikten, ein grundsätzliches Change-Know-how und eine reflektierte Gesprächsführung helfen in solch schwierigen Situationen. Diese Skills kann man zwar im Training lernen, verinnerlicht werden sie allerdings erst im konkreten Tun in der Praxis.

CONTROLLER INSTITUT: Wem würden Sie den Lehrgang Business Partner Excellence empfehlen?

CLEMENS NACHBAUER: Business Partner Excellence adressiert alle Mitarbeiter:innen in Controlling & Finance, die nach der Vertiefung ihres fachlichen Know-hows im Zuge dieses Lehrgangs ihre persönliche Wirkung in den Fokus nehmen. Dieses Entwicklungsfeld setzt eine hohe Bereitschaft zur Selbstreflexion voraus, und den Willen, in dieser Auseinandersetzung das eigene Profil als Business Partner zu schärfen. Teilnehmer:innen dieses Programms zeichnen sich durch das gemeinsame Ziel aus, sich sowohl in ihrer Profession als auch vor dem Hintergrund unternehmensinterner Dynamiken besser verstehen zu wollen, um ihre Wirkung als Controller:in zu erhöhen.

CONTROLLER INSTITUT: Haben Sie eine besondere Erinnerung an das Controller Institut?

CLEMENS NACHBAUER: Mein Start am Controller Institut und die Geburt unserer Tochter fanden beinahe zeitgleich im Jahr 2012 statt. Insofern habe ich hier einen sehr freudvollen gemeinsamen Erinnerungsanker!

CONTROLLER INSTITUT: Vielen Dank für das Gespräch.

LEARN.
CHANGE.
PERFORM.