

Berufliche Weiterbildung / Lehrgänge – Roman Spicl

Zeitraum Lehrgang, Trainer und Dauer

07-08/2015	Foundation Trading Program - Academy of Financial Trading (10 Module á 60 min.)
03-04/2015	Digitales Marketing – Shaw Academy (10 Module á 60 min.)
01-02/2014	Unternehmensgründungsprogramm (unterschiedliche Tagesworkshops)
11/2013	Diversity – VHS Rudolfsheim, Dr.in Brigitte Krupitza (2 Tage)
10/2013	Gender & Mainstreaming – VHS Hietzing, Dr.in Brigitte Krupitza (1 Tag)
06-07/2013	Diplomlehrgang Coach – BFI Akad., Mag. S. Kober (9 Module, 244 Einheiten á 50 min.)
11/2012	Qual. Market Access Manager Pharma – HCC, verschiedene Referenten (5,5 Tage)
09/2012	Körpersprache – Easy Learning, Mag. R. Portillo
08/2012	Präsentieren der Meisterklasse – HPS, R. Tesar (2 Tage)
01/2012	Leistungsbeurteilung in Mitarbeitergesprächen – TACK, L. Kirchheiner (2 Tage)
01/2012	Ärzte Targeting Target Shark – Mag. H. Wellacher
09/2011	Argumentationstechniken im Verkauf – Easy Learning, Mag. R. Portillo
08/2011	Führen mit Motivation & Beeinflussungsstile – TACK, L. Kirchheiner (2 Tage)
05/2011	Myers-Briggs Type-Indicator – M.Pringle (Englisch, London, 1 Tag)
04/2011	Performance Culture II – Mag. Gebhardt (Hamburg, 2 Tage)
01/2011	Mehr ! Erreichen (mit Einführung DISG Modell) - TACK, L. Kirchheiner (2 Tage)
04/2011	Performance Culture I, Veränderungen aktiv mitgestalten – Mag. Gebhardt (2 Tage)
07/2010	Effiziente Büroorganisation – E.Bayer
11/2009	Coaching – J. Hausmann (D, 3 Tage)
04/2009	Antikorruption & Arzneimittelrecht – Dr. M.-L. Plank
03/2009	Korruptionsprävention als Führungsaufgabe – Mag. M.Edelmann und Mag. W. Scholz
03/2009	Antikorruptionsstrafgesetz & Strafrechtänderung 2008 – Dr. C. Manquet
09/2008	Pharmig Verhaltenskodex 2008 – Pharmig
09/2008	Pharmakovigilanz – ALK-Abelló firmenintern
09/2008	Mit Mut und Leidenschaft zum persönlichen Erfolg – H. Scherer
01/2008	Rechtliche Grundlagen, Heilmittelverschreibung beim Vertragsarzt – Dr. M.-L. Plank
11/2007	Leadership Training Academy Module III – MCE Brüssel (Englisch, 3 Tage)
10/2007	Praktische Psychologie für Führungskräfte – Business Circle Management, A.Milz
10/2007	Umgang mit schwierigen Mitarbeitern – Business Circle Management, A.Milz
08/2007	Balance Your Life für Führungskräfte – MIT Menschen, Mag. W. Feichtner (2 Tage)
06/2007	Erfolgreich mit Kunden kommunizieren – TACK, L. Kirchheiner (2 Tage)
05/2007	Pharmagesetze für Marketing und Außendienst – HCC, Dr. T. Zivny
05/2007	Leadership Training Academy Module II – MCE Brüssel (Englisch, 3 Tage)
11/2006	Leadership Training Academy Module I – MCE Brüssel (Englisch, 3 Tage)
10/2006	Medizinstatistische Grundlagen und Studienbewertung – Dr. M. Benesch
05/2006	Einführung von Mitarbeitergesprächen – MIT Menschen, Mag. W. Feichtner (2 Tage)
05/2005	Erfolgreicher Umgang mit Kunden – TACK, L. Kirchheiner (2 Tage)
04/2005	Regional Planning – IMS Kopenhagen (Englisch, 2 Tage)

personalberatung – karrierecoaching – unternehmensberatung – systemisches coaching

Berufliche Weiterbildung / Lehrgänge (Fortsetzung)

Zeitraum	Lehrgang, Trainer und Dauer
10/2004	Segmentation & Targeting – IMS Kopenhagen (Englisch, 2 Tage)
06/2004	Professionell Überzeugen im Verkauf – TACK, L. Kirchheiner (2 Tage)
04/2003	MS Excel Grundkurs II – SPC (2 Tage)
11/2002	Außendienstorganisation produktiver und effizienter – DVS München (2 Tage)
09/2002	Außendienstcontrolling in der Praxis– DVS München (2 Tage)
07/2002	Verkaufsseminar „Das Arztgespräch“– Winskills, Dr. E. Nagy (2 Tage)
12/2001	Interventionsseminar– W. Schmetterer (2 Tage)
10/2001	Grundlegende Präsentationstechniken – HPS, Ing. T. Kastner (3 Tage)
02/2001	Kundenbindungsseminar – Dr. H. Leihs (2 Tage)
11/2000	Texte entwickeln und schreiben – Direktmarketinginstitut Suppan (2 Tage)
09/2000	English Proficiency Level IV, Business objectives – Berlitz (50 Einheiten)
09/2000	Kommunikationstechnik Mind Mapping – Dr. Czapek (2 Tage)
05/2000	Verkaufsschulung II – Mercuri (2 Tage)
03/2000	Verkaufsschulung I – Mercuri (2 Tage)
08/1999	Marketing Konzeption – Hernstein, Dr. H Leihs (4 Tage)
03/1999	Professionelles Verkaufen, Der Facharzt als Kunde – Dr. H. Haudek (2 Tage)
11/1998	Transaktionsanalyse – Dr. H. Haudek (2 Tage)
10/1998	Mehr Erfolg im Produktmanagement – Euroforum, Mag. E. Schneps (2 Tage)
06/1998	Professionelles Verkaufen, Der Praktiker als neuer Kunde – Dr. H. Haudek (2 Tage)