



# OFFENE SEMINARE 2012

// FÜHRUNG // TELEFON // VERKAUF // RHETORIK

Unser Angebot für Ihre Weiterbildung



# HERZLICH WILLKOMMEN

bei avio



## **IHRE VORTEILE:**

- // intensives Training in Kleingruppen
- // Teilnehmerzahl auf 8 Teilnehmer beschränkt
- // Getränke, Verpflegung und Pausensnacks inklusive
- // angenehme Seminarräume
- // Austausch mit Teilnehmern aus anderen Unternehmen
- // Feedback und Anregungen vom Trainer
- // Feedback von Teilnehmern
- // individuelle Trainingswünsche
- // Die Trainer von avio sind Profis, die aus der Praxis kommen.
- // Alle Trainings sind interaktiv und umsetzungsorientiert.
- // Die Seminarinhalte sind direkt umsetzbar.

## **Weiterbildung ist Vertrauenssache.**

Seit 20 Jahren bewegt avio Menschen und Unternehmen in ganz Europa. Meist direkt vor Ort beim firmeninternen Training. Über 50 mal im Jahr bieten wir jedoch auch offene Seminare an. Die Themen: Von A wie Aufträge akquirieren bis Z wie Zeitmanagement. In dieser Broschüre erhalten Sie eine Übersicht zu Inhalten und Terminen. Finden Sie im Programm Ihr Thema und melden Sie sich an! Im Internet, per Fax oder im persönlichen Gespräch.

Mein Team und ich freuen uns auf Sie!

Lena C. Sarikaya  
Geschäftsführerin

## Führung und Management

„Es war ein sehr ergebnisorientiertes und informatives Training, vor allem der Praxisbezug und die fröhliche Stimmung haben viel Spaß gemacht.“

„Eine sehr nette, offene Atmosphäre und konstruktive Kritik haben das Seminar positiv geprägt.“



Im avio-Führungsseminar arbeiten Sie an Ihrem Führungsstil. Sie überdenken, korrigieren und erweitern Ihre Führungsinstrumente, um Ihr Team als Ganzes und Ihre Mitarbeiter als Individuen zum Erfolg zu führen.

**Auch als firmeninternes Seminar zum Termin Ihrer Wahl!**

## DAS AVIO-FÜHRUNGSSEMINAR

Führungskompetenz erweitern und Ziele erreichen

### INHALTE:

- // Grundlagen der Kommunikationspsychologie
- // Individuelle Kompetenz-Matrix
- // Führungsstile und effektive Führungsinstrumente
- // Grundlagen der Teambildung
- // Mitarbeiterpotentiale zielgerichtet nutzen
- // Delegieren und Vertrauen
- // Rollenverständnis und Kongruenz
- // Lösungsorientierte Mitarbeitergespräche
- // Zielvereinbarung und Zielverfolgung

### TERMINE:

- |                          |                 |
|--------------------------|-----------------|
| // 30./31. Januar 2012   | Freiburg i. Br. |
| // 1./2. März 2012       | Köln            |
| // 22./23. März 2012     | Freiburg i. Br. |
| // 9./10. Mai 2012       | Freiburg i. Br. |
| // 4./5. Juli 2012       | Freiburg i. Br. |
| // 5./6. September 2012  | Köln            |
| // 15./16. Oktober 2012  | Freiburg i. Br. |
| // 17./18. Dezember 2012 | Freiburg i. Br. |

Dieses Seminar ist zweitägig. Die Seminarzeiten sind jeweils von 9 bis 17 Uhr. Im Teilnahmebeitrag von 980,- € netto für beide Tage zusammen sind umfangreiche Trainingsunterlagen, leckere Verpflegung, Getränke, Fotodokumentation des Erarbeiteten und Ihr Zertifikat enthalten.

**Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!**



### JETZT ANMELDEN!

Nina Brieke und Silke Rapka,  
Trainingskoordinatorinnen  
Tel. +49(0)761/15078-0  
mail@avio.de

**Wir freuen uns auf Sie.**



Sie wünschen sich eine verbesserte Einteilung Ihrer Zeitressourcen? Das avio-Training bietet Ihnen Techniken an, mit denen Sie sich organisatorische Mittel und kommunikative Abläufe zu nutzbaren Werkzeugen machen. Sie können Wichtiges und Dringendes von Unwichtigem und »Zeitfressern« unterscheiden. Sie strukturieren Ihren Tagesablauf, setzen sich selbst Arbeitsziele und steuern Ergebnisse an. Die Trainingsinhalte können unmittelbar in die Praxis umgesetzt werden und helfen sowohl Ihre Arbeitsweise als auch Ihr Zeitmanagement zu optimieren.

## ZEIT- UND SELBSTMANAGEMENT

Optimierung der Zeiteinteilung durch gezieltes Selbstmanagement

### INHALTE:

- // Prioritäten setzen
- // Termine planen und strukturieren
- // Sinnvolles Delegieren
- // Zweckmäßige Zeitpläne erarbeiten
- // Aufgaben typisieren
- // Arbeitsabläufe optimieren
- // Freiräume schaffen
- // Maßnahmen zur Selbstmotivation
- // Stressbewältigung

### TERMINE:

- // 13. Februar 2012      Freiburg i. Br.
- // 18. April 2012      Freiburg i. Br.
- // 29. Juni 2012      Freiburg i. Br.
- // 5. September 2012      Freiburg i. Br.
- // 26. November 2012      Freiburg i. Br.

Dieses Seminar ist eintägig. Die Seminarzeit ist von 9 bis 17 Uhr. Im Teilnahmebeitrag von 480,- € netto sind umfangreiche Trainingsunterlagen, leckere Verpflegung, Getränke, Fotodokumentation des Erarbeiteten und Ihr Zertifikat enthalten.

**Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!**

**Auch als firmeninternes Seminar zum Termin Ihrer Wahl!**



### JETZT ANMELDEN!

Nina Brieke und Silke Rapka,  
Trainingskoordinatorinnen  
Tel. +49(0)761/15078-0  
mail@avio.de

**Wir freuen uns auf Sie.**

## Telefon und Kundenorientierung

„Das Seminar war sehr lehrreich.  
Ich werde die nächsten Telefonate  
mit viel Elan angehen.“

„Sehr praxisorientiertes Seminar  
mit nützlichen Anregungen, Mi-  
schung aus Information und prakti-  
scher Anwendung ist optimal.“



Telefongespräche sind die Visitenkarte Ihres Unternehmens. Üben Sie, wie Sie kundenorientiert und freundlich telefonieren. Optimieren Sie Ihre Telefonate mit einfachen Möglichkeiten. Im Seminar erhalten Sie Tipps und Tricks, die Sie sofort umsetzen können. Damit Ihre Telefonate gelingen. Vom Klingeln über die Gesprächsnotiz bis zum Auflegen.

**Auch als firmeninternes Seminar zum Termin Ihrer Wahl!**

## DER GUTE TON AM TELEFON

Das positive Bauchgefühl am Telefon vermitteln

### INHALTE:

- // Gesprächseröffnung und Begrüßung
- // Aufbau und Phasen des Gesprächs
- // Sprache und Stimme
- // Die positive Kommunikation
- // Kundenorientierung am Telefon
- // Gesprächsführung und bewusste Kommunikation
- // Beenden von Telefonaten
- // Optimale Organisation des Arbeitsplatzes
- // Umgang mit Stress und Anspannung

### TERMINE:

- // 19./20. Januar 2012 Freiburg i. Br.
- // 27./28. Februar 2012 Köln
- // 26./27. März 2012 Freiburg i. Br.
- // 7./8. Mai 2012 Freiburg i. Br.
- // 2./3. Juli 2012 Freiburg i. Br.
- // 3./4. September 2012 Köln
- // 8./9. Oktober 2012 Freiburg i. Br.
- // 4./5. Dezember 2012 Freiburg i. Br.

Dieses Seminar ist zweitägig. Die Seminarzeiten sind jeweils von 9 bis 17 Uhr. Im Teilnahmebeitrag von 680,- € netto für beide Tage zusammen sind umfangreiche Trainingsunterlagen, leckere Verpflegung, Getränke, Fotodokumentation des Erarbeiteten und das Zertifikat bereits enthalten.

**Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!**



### JETZT ANMELDEN!

Nina Brieke und Silke Rapka,  
Trainingskoordinatorinnen  
Tel. +49(0)761/15078-0  
mail@avio.de

**Wir freuen uns auf Sie.**



Sie möchten am Telefon verkaufen. Dafür gibt es Regeln und Tricks. Lernen Sie, Kunden anzusprechen und Bedarf zu wecken. Verkaufen Sie Ihrem Gesprächspartner im netten Gespräch, zielorientiert und so, dass dieser ein gutes Gefühl nach dem Kauf hat und zufrieden ist. Trainieren Sie individuelle Möglichkeiten.

**Auch als firmeninternes Seminar zum Termin Ihrer Wahl!**

# VERKAUFEN AM TELEFON

Der heiße Draht zum Kunden

## INHALTE:

- // Grundlagen des Telefonverkaufs
- // Aufbau von Akquisegesprächen
- // Typgerechte Gesprächsführung
- // Verkaufstechniken fürs Telefon
- // Termine vereinbaren
- // Einwänden begegnen
- // Abschlusstechniken optimieren
- // Selbstmotivation steigern

## TERMINE:

- // 25./26. Januar 2012      Freiburg i. Br.
- // 8./9. März 2012          Köln
- // 16./17. April 2012       Freiburg i. Br.
- // 11./12. Juni 2012       Freiburg i. Br.
- // 5./6. September 2012    Köln
- // 10./11. Oktober 2012   Freiburg i. Br.
- // 10./11. Dezember 2012 Freiburg i. Br.

Dieses Seminar ist zweitägig. Die Seminarzeiten sind jeweils von 9 bis 17 Uhr. Im Teilnahmebeitrag von 780,- € netto für beide Tage zusammen sind umfangreiche Trainingsunterlagen, leckere Verpflegung, Getränke, Fotodokumentation des Erarbeiteten und Ihr Zertifikat enthalten.

**Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!**



## JETZT ANMELDEN!

Nina Brieke und Silke Rapka,  
Trainingskoordinatorinnen  
Tel. +49(0)761/15078-0  
mail@avio.de

**Wir freuen uns auf Sie.**

## Verkaufen und Beraten

„Also es bleibt nur eins zu sagen:  
super Verkaufstraining, super  
Trainer, alles super!“

„Die Schulung hat mir sehr wert-  
volle Impulse gegeben, mich in meiner  
zukünftigen Vertriebsrolle zu-  
rechtzufinden und zu organisieren.“

// VERKAUFEN



Im Seminar geht es um die Grundlagen des Verkaufs. Es geht um Tipps und Kniffe, die »Einsteigern« den Verkaufsalltag erleichtern. Aber auch »alte Hasen« können in dieser Runde ihr Wissen auffrischen und so Verkaufserfolge langfristig sichern. Informieren Sie sich über das Basiswissen zum Verkauf! Lernen Sie in diesem Training, wie Sie Kunden überzeugen und Ihren Verkaufserfolg steigern! Trainieren Sie Verkaufs- und Abschluss-techniken, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit unterstützen und Sie so zum Erfolg führen!

## BASIS-VERKAUFSTRAINING

Der erfolgreiche Start in den Verkauf

### INHALTE:

- // Die Grundlagen für den Verkaufserfolg
- // Verkaufspsychologie
- // Die Phasen des Verkaufsgesprächs
- // Kommunikation und Gesprächsführung
- // Kundennutzen vermitteln
- // Auf Einwände reagieren
- // Kaufsignale erkennen
- // Abschlusstechniken

### TERMINE:

- // 17./18. Januar 2012 Freiburg i. Br.
- // 1./2. März 2012 Köln
- // 23./24. April 2012 Freiburg i. Br.
- // 18./19. Juni 2012 Freiburg i. Br.
- // 4./5. Juli 2012 Köln
- // 17./18. September 2012 Freiburg i. Br.
- // 15./16. November 2012 Freiburg i. Br.

Das Seminar ist zweitägig. Die Seminarzeiten sind jeweils von 9 bis 17 Uhr. Im Teilnahmebeitrag von 680,- € netto für beide Tage zusammen sind umfangreiche Trainingsunterlagen, leckere Verpflegung, Getränke, Fotodokumentation des Erarbeiteten und Ihr Zertifikat enthalten.

**Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!**

**Auch als firmeninternes Seminar zum Termin Ihrer Wahl!**



### JETZT ANMELDEN!

Nina Brieke und Silke Rapka,  
Trainingskoordinatorinnen  
Tel. +49(0)761/15078-0  
mail@avio.de

**Wir freuen uns auf Sie.**



Sie sind im Außendienst tätig; dies bedeutet hohe Selbstverantwortung: Termine vor- und nachbereiten, sich selbst organisieren, Kundennutzen erkennen, abschlussorientiert kommunizieren und vieles mehr. Erhöhen Sie Ihre Verkaufsstärke und Ihren Auftritt, denn auch Ihr Tag hat nur 24 Stunden, und die sollen so ergiebig wie möglich sein. Lernen Sie in diesem Training, wie Sie sich selbst gut organisieren, Ihre Kunden überzeugen und Ihren Verkaufserfolg steigern. Trainieren Sie Verkaufs- und Abschlusstechniken, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit unterstützen und so Ihren Erfolg langfristig sicherstellen.

# VERKAUFEN IM AUSSENDIENST

Umsatz steigern – Abschlüsse sichern

## INHALTE:

- // Kundenanalyse und Verkaufsstrategie
- // Verkaufsrhetorik
- // Erfolgreiche Kundenakquisition
- // Emotionen im Verkauf
- // Selbst- und Zeitmanagement
- // Abschlusstechniken erfolgreich einsetzen
- // Strategien für Up-Selling und Cross-Selling
- // Impulse zur Kundenbindung

## TERMINE:

- // 14./15. Februar 2012 Freiburg i. Br.
- // 19./20. März 2012 Köln
- // 25./26. April 2012 Freiburg i. Br.
- // 13./14. Juni 2012 Freiburg i. Br.
- // 23./24. Juli 2012 Köln
- // 3./4. September 2012 Freiburg i. Br.
- // 29./30. Oktober 2012 Köln
- // 29./30. November 2012 Freiburg i. Br.

Das Seminar ist zweitägig. Die Seminarzeiten sind jeweils von 9 bis 17 Uhr. Im Teilnahmebeitrag von 780,- € netto für beide Tage zusammen sind umfangreiche Trainingsunterlagen, leckere Verpflegung, Getränke, Fotodokumentation des Erarbeiteten und Ihr Zertifikat enthalten.

**Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!**

**Auch als firmeninternes Seminar zum Termin Ihrer Wahl!**



## JETZT ANMELDEN!

Nina Brieke und Silke Rapka,  
Trainingskoordinatorinnen  
Tel. +49(0)761/15078-0  
mail@avio.de

**Wir freuen uns auf Sie.**

## Rhetorik und Kommunikation

„Tolles Seminar, kurzweilig, sehr interessant und mit vielen Denk- anstößen, um die eigene Kommunikation zu hinterfragen und zu verbessern.“

„Der Trainer hat seinen Job sehr gut gemacht und sich perfekt auf unsere Situation eingestellt.“



Sprechen lernt man durch Sprechen. Durch Training in der Gruppe und hilfreiche Rückmeldungen verbessern Sie das eigene Gesprächs- und Redeverhalten. Sie üben rhetorische Kniffe und lernen die »Do's und Dont's« der Gesprächsführung kennen. Dazu: Körpersprache, Stimme, Auftritt und Präsenz. Nach diesem Seminar werden Sie souverän typische Gesprächs- und Redesituationen in Beruf und Alltag meistern.

**Auch als firmeninternes Seminar zum Termin Ihrer Wahl!**

# DAS RHETORIKTRAINING: KOMMUNIKATION & KÖRPERSPRACHE

Sicher auftreten – sicher kommunizieren

## INHALTE:

- // Grundlagen der Rhetorik und Kommunikation
- // Kommunikationsmodelle verstehen und anwenden
- // Klassische und moderne Argumentationsformen
- // Wirkung auf Andere
- // Nonverbale Kommunikation: Körperhaltung und Gestik
- // Redeaufbau und Spannungsbogen
- // Ideen für gelungene Präsentationen
- // Umgang mit Kritik und Angriffen
- // Videofeedback

## TERMINE:

- // 2./3. Februar 2012 Freiburg i. Br.
- // 15./16. März 2012 Köln
- // 19./20. April 2012 Freiburg i. Br.
- // 20./21. Juni 2012 Köln
- // 9./10. Juli 2012 Freiburg i. Br.
- // 20./21. September 2012 Freiburg i. Br.
- // 5./6. November 2012 Köln
- // 12./13. Dezember 2012 Freiburg i. Br.

Dieses Seminar ist zweitägig. Die Seminarzeiten sind jeweils von 9 bis 17 Uhr. Im Teilnahmebeitrag von 680,- € netto für beide Tage zusammen sind umfangreiche Trainingsunterlagen, leckere Verpflegung, Getränke, Fotodokumentation des Erarbeiteten und Ihr Zertifikat enthalten.

**Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!**



## JETZT ANMELDEN!

Nina Brieke und Silke Rapka,  
Trainingskoordinatorinnen  
Tel. +49(0)761/15078-0  
mail@avio.de

**Wir freuen uns auf Sie.**



Schlagfertigkeit ist erlernbar. Nach diesem Training werden Sie Lösungen für Situationen griffbereit haben, in denen es Ihnen bisher sprichwörtlich die Sprache verschlagen hat. Lernen Sie kommunikative Tricks und Kniffe kennen und üben Sie mit viel Spaß, diese unmittelbar, direkt und spontan anzuwenden. Alle Fertigkeiten, Tipps und Kniffe lassen sich sofort umsetzen. Mit »durchschlagendem« Erfolg!

**Auch als firmeninternes Seminar zum Termin Ihrer Wahl!**

# DIE NEUE SCHLAGFERTIGKEIT

Charmant kontern – geistreich punkten

## INHALTE:

- // Grundlagen der Schlagfertigkeit
- // Den Wortschatz systematisch erweitern
- // Mit Bildern jonglieren - mit Worten punkten
- // Kreativ mit Sprache spielen
- // Spontan und souverän reagieren
- // Umgang mit Nervosität und Anspannung
- // Die zehn goldenen Schlagfertigkeitstechniken
- // Das persönliche Potential nutzen

## TERMINE:

- // 5. März 2012                      Freiburg i. Br.
- // 21. Mai 2012                      Freiburg i. Br.
- // 25. Juli 2012                     Freiburg i. Br.
- // 17. Oktober 2012               Freiburg i. Br.

Dieses Seminar ist eintägig. Die Seminarzeit ist von 9 bis 17 Uhr. Im Teilnahmebeitrag von 480,- € netto sind umfangreiche Trainingsunterlagen, leckere Verpflegung, Getränke, Fotodokumentation des Erarbeiteten und Ihr Zertifikat enthalten.

**Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!**



## JETZT ANMELDEN!

Nina Brieke und Silke Rapka,  
Trainingskoordinatorinnen  
Tel. +49(0)761/15078-0  
mail@avio.de

**Wir freuen uns auf Sie.**



## STIMMEN

über avio

### **EINIGE REFERENZUNTERNEHMEN:**

- // Akzo Nobel Chemicals GmbH
- // Bauerfeind Phlebologie GmbH & Co. KG
- // Deutsche Bahn AG
- // Deutsche Post AG
- // DEVK Versicherungen
- // EDEKA Handelsgesellschaft Südwest mbH
- // E.ON Ruhrgas AG
- // Ferrero MSC GmbH & Co. KG
- // GATC Biotech AG
- // SolarMarkt AG
- // Sparkasse Freiburg – Nördlicher Breisgau
- // TÜV SÜD Life Service GmbH

Seit 20 Jahren bewegt avio Menschen und Unternehmen in ganz Europa. Über 45.000 Teilnehmer aus kleinen und großen Unternehmen haben bereits von unseren Trainings profitiert.

Das avio-Team besteht aus einer Reihe qualifizierter Trainerinnen und Trainer, die über langjährige Praxiserfahrung in Vertrieb, Verkauf und Management verfügen. Diese Praxisorientierung macht unsere Trainings so erfolgreich.

### **Aus dem avio-Gästebuch**

„Ein Tag gefüllt mit acht Stunden voller interessanter Ansätze, die sich mit Sicherheit auch in unseren Verkaufszahlen niederschlagen werden.“

„Sehr praxisorientiertes Seminar mit nützlichen Anregungen, Mischung aus Information und praktischer Anwendung ist optimal.“

„Besonders positiv kam bei den Teilnehmerinnen an, daß Sie sehr flexibel auf die Fragestellungen reagiert haben.“

„Wir haben unser erstes Führungstraining hier genossen und sind begeistert!“

„Ich bin davon überzeugt, von dem Seminar profitieren zu können und kann es nur wärmstens weiterempfehlen, vielen Dank!“

„Es war ein sehr ergebnisorientiertes und informatives Training, vor allem der Praxisbezug und die fröhliche Stimmung haben viel Spaß gemacht.“

„Ich war gespannt was mich erwartet, habe viel gelernt und durfte über meinen eigenen Schatten springen, vielen Dank für zwei lehrreiche Tage.“

„Empfehlenswertes Seminar in ungezwungener Atmosphäre. Hilfe zur Selbsthilfe und neue Erkenntnisse!“

„War echt toll und interessant, einfach unbeschreiblich!“

# THEMENÜBERSICHT 2012

Jetzt anmelden  
und Platz sichern!

mail@avio.de

## DAS AVIO-FÜHRUNGSSEMINAR

- // 30./31. Januar 2012 Freiburg
- // 1./2. März 2012 Köln
- // 22./23. März 2012 Freiburg
- // 9./10. Mai 2012 Freiburg
- // 4./5. Juli 2012 Freiburg
- // 5./6. September 2012 Köln
- // 15./16. Oktober 2012 Freiburg
- // 17./18. Dezember 2012 Freiburg

## ZEIT- UND SELBSTMANAGEMENT

- // 13. Februar 2012 Freiburg
- // 18. April 2012 Freiburg
- // 29. Juni 2012 Freiburg
- // 5. September 2012 Freiburg
- // 26. November 2012 Freiburg

## DER GUTE TON AM TELEFON

- // 19./20. Januar 2012 Freiburg
- // 27./28. Februar 2012 Köln
- // 26./27. März 2012 Freiburg
- // 7./8. Mai 2012 Freiburg
- // 2./3. Juli 2012 Freiburg
- // 3./4. September 2012 Köln
- // 8./9. Oktober 2012 Freiburg
- // 4./5. Dezember 2012 Freiburg

## VERKAUFEN AM TELEFON

- // 25./26. Januar 2012 Freiburg
- // 8./9. März 2012 Köln
- // 16./17. April 2012 Freiburg
- // 11./12. Juni 2012 Freiburg
- // 5./6. September 2012 Köln
- // 10./11. Oktober 2012 Freiburg
- // 10./11. Dezember 2012 Freiburg

## BASIS-VERKAUFSTRAINING

- // 17./18. Januar 2012 Freiburg
- // 1./2. März 2012 Köln
- // 23./24. April 2012 Freiburg
- // 18./19. Juni 2012 Freiburg
- // 4./5. Juli 2012 Köln
- // 17./18. September 2012 Freiburg
- // 15./16. November 2012 Freiburg

## VERKAUFEN IM AUSSENDIENST

- // 14./15. Februar 2012 Freiburg
- // 19./20. März 2012 Köln
- // 25./26. April 2012 Freiburg
- // 13./14. Juni 2012 Freiburg
- // 23./24. Juli 2012 Köln
- // 3./4. September 2012 Freiburg
- // 29./30. Oktober 2012 Köln
- // 29./30. November 2012 Freiburg

## DAS RHETORIKTRAINING

- // 2./3. Februar 2012 Freiburg
- // 15./16. März 2012 Köln
- // 19./20. April 2012 Freiburg
- // 20./21. Juni 2012 Köln
- // 9./10. Juli 2012 Freiburg
- // 20./21. September 2012 Freiburg
- // 5./6. November 2012 Köln
- // 12./13. Dezember 2012 Freiburg

## DIE NEUE SCHLAGFERTIGKEIT

- // 5. März 2012 Freiburg
- // 21. Mai 2012 Freiburg
- // 25. Juli 2012 Freiburg
- // 17. Oktober 2012 Freiburg

# SEMINARANMELDUNG

Per Fax an +49 (0) 761/15078-20

**SEMINARTITEL & GEWÜNSCHTER TERMIN:** \_\_\_\_\_

// Teilnehmer 1: \_\_\_\_\_

// Teilnehmer 2: \_\_\_\_\_

// Firma: \_\_\_\_\_

// Abteilung: \_\_\_\_\_

// Name: \_\_\_\_\_

// Straße: \_\_\_\_\_

// PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

// Telefon: \_\_\_\_\_

// E-Mail: \_\_\_\_\_

Hiermit melde ich die oben stehende(n) Person(en) zum gewünschten Training an. Mit der Anmeldung erkenne ich die Anmeldebedingungen an.

// Datum / Unterschrift: \_\_\_\_\_

## ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR OFFENE SEMINARE:

Anmeldungen können telefonisch, schriftlich oder auch per E-Mail erfolgen und werden in der Reihenfolge ihres Eingangs gebucht. Mit der Anmeldung erkennen Sie unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen an. Frühzeitiges Anmelden sichert Ihnen Ihren Seminarplatz. Die einzelnen Seminarinhalte orientieren sich an unserem Seminarprogramm. Besondere Schwerpunkte werden wir praxisnah im Seminar erarbeiten. Sie können uns gerne auch schon vorab spezielle Trainingswünsche mitteilen. Wir behalten uns vor, Trainingsinhalte im Interesse der Teilnehmergruppe zu ändern. In unseren offenen Seminaren trainieren wir in Kleingruppen von maximal acht Teilnehmern. So ist eine intensive Betreuung und Umsetzung der Trainingsinhalte gewährleistet. Der jeweilige Teilnahmebeitrag versteht sich zzgl. der gesetzlich gültigen Mehrwertsteuer und wird spätestens bei Veranstaltungsbeginn fällig. Der Teilnahmebeitrag umfasst den Seminarbesuch, Zertifikat, Fotodokumentation des Erarbeiteten, Getränke, Snacks und Nachbereitungsunterlagen. Eine Stornierung oder Umbuchung der Anmeldung ist bis sechs Wochen vor Veranstaltungstermin kostenfrei, danach ist die Hälfte des Teilnahmebeitrags zu entrichten. Falls Sie am gebuchten Termin verhindert sind, können Sie selbstverständlich jederzeit eine Ersatzperson stellen. Wir behalten uns vor, die Veranstaltung aus wichtigen Gründen abzusagen. Bereits von Ihnen entrichtete Teilnahmegebühren werden Ihnen zurückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche, die nicht die Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit betreffen, sind, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit unsererseits vorliegt, ausgeschlossen. Gerne erhalten Sie Informationen zu Anfahrt und Unterkunftsmöglichkeiten. Wir sind Ihnen auch bei der Hotelbuchung behilflich. Sprechen Sie uns einfach an! Wir möchten, dass Ihr Aufenthalt ein voller Erfolg wird und freuen uns schon auf Ihr Kommen.