



OFFENE SEMINARE 2011

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

Unser Angebot für Ihre Weiterbildung

Auch für 2011 bieten wir eine Vielzahl von offenen Seminaren in Freiburg und Köln an.

// 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



HERZLICH WILLKOMMEN!

Unser Angebot für Ihre Weiterbildung

Ihre Vorteile:

- // Sie nehmen an einem intensiven Training in einer Kleingruppe teil.
- // Tauschen Sie sich mit Teilnehmern aus anderen Unternehmen aus!
- // Nutzen Sie Impulse und Rückmeldung von Teilnehmern und Trainern für Ihre persönliche Entwicklung!
- // Sie können uns im Vorfeld Ihre Wünsche mitteilen.
- // Alle Trainer von avio sind Profis, die aus der Praxis kommen.
- // Alle Trainings sind interaktiv und umsetzungsorientiert.
- // Sie erhalten Handwerkszeug, das Sie direkt in der Praxis umsetzen können.

HERZLICH WILLKOMMEN!

Unser Angebot für Ihre Weiterbildung

// DAS FÜHRUNGSSEMINAR

Auch als firmeninternes Seminar
zum Termin Ihrer Wahl!

Führungskompetenz erweitern und Ziele erreichen

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.

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



„Die Wahl von avio GmbH war ein Glückstreffer, den ich mit gutem Gewissen weiterempfehlen kann.“

Jörg Biemann
Section Chief, NATO Communications & Information
Systems Services Agency

Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!

TERMINE:

- 17./18. Januar 2011 // Freiburg i. Br.
- 16./17. März 2011 // Freiburg i. Br.
- 11./12. April 2011 // Köln
- 30. Juni/1. Juli 2011 // Freiburg i. Br.
- 12./13. September 2011 // Freiburg i. Br.
- 13./14. Oktober 2011 // Köln
- 28./29. November 2011 // 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.

Zwei intensive Tage für Verantwortliche und Entscheider.

// ZEIT- UND SELBSTMANAGEMENT

Optimierung der Zeiteinteilung durch gezieltes Selbstmanagement

Auch als firmeninternes Seminar zum Termin Ihrer Wahl!

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.

INHALTE:

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



„Alle Teilnehmer sind motiviert aus dem Seminar gegangen und konnten viele Anregungen mitnehmen.“

Thomas Ströbel
Leiter Disposition
Amphenol-Tuchel Electronics GmbH

Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!

TERMINE:

- 21. März 2011 // Freiburg i. Br.
- 30. Mai 2011 // Freiburg i. Br.
- 29. September 2011 // Freiburg i. Br.
- 5. Dezember 2011 // 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.

Ein Angebot für alle, die an ihrem Selbstmanagement und ihrer Zeiteinteilung arbeiten möchten.

// DER GUTE TON AM TELEFON

Das positive Bauchgefühl am Telefon vermitteln

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.

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

Auch als firmeninternes Seminar
zum Termin Ihrer Wahl!



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

Andrea Lensker
Leiterin Auftragsbearbeitung National,
Logistik-Zentrum Dr. W. Schwabe GmbH & Co. KG

Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!

TERMINE:

- 20./21. Januar 2011 // Freiburg i. Br.
- 1./2. März 2011 // Freiburg i. Br.
- 30./31. März 2011 // Köln
- 12./13. Mai 2011 // Freiburg i. Br.
- 4./5. Juli 2011 // Freiburg i. Br.
- 12./13. September 2011 // Köln
- 19./20. Oktober 2011 // Freiburg i. Br.
- 28./29. November 2011 // Köln
- 7./8. Dezember 2011 // 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.

Ein Seminar für alle, die ihre Telefonate optimieren wollen.

// VERKAUFEN AM TELEFON

Der heiße Draht zum Kunden

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.

INHALTE:

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

Auch als firmeninternes Seminar
zum Termin Ihrer Wahl!



„Ich möchte mich bei Ihnen für die hervorragende Veranstaltung mit unseren Mitarbeitern recht herzlich bedanken.“

Andreas Gruschwitz
Mitglied des Vorstandes
S.L.P. Vertriebsservice AG

Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!

TERMINE:

- 24./25. Januar 2011 // Freiburg i. Br.
- 16./17. März 2011 // Köln
- 4./5. April 2011 // Freiburg i. Br.
- 25./26. Mai 2011 // Freiburg i. Br.
- 27./28. Juni 2011 // Köln
- 18./19. Juli 2011 // Freiburg i. Br.
- 20./21. September 2011 // Freiburg i. Br.
- 24./25. November 2011 // 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.

Ein Seminar für alle, die am Telefon terminieren und verkaufen.

// BASIS-VERKAUFSTRAINING

Der erfolgreiche Start in den Verkauf

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 Abschlusstechniken, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit unterstützen und Sie so zum Erfolg führen!

INHALTE:

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

Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!

TERMINE:

- 1./2. Februar 2011 // Freiburg i. Br.
- 28./29. März 2011 // Freiburg i. Br.
- 11./12. April 2011 // Köln
- 23./24. Mai 2011 // Freiburg i. Br.
- 6./7. Juli 2011 // Freiburg i. Br.
- 22./23. September // Freiburg i. Br.
- 13./14. Oktober 2011 // Köln
- 22./23. November 2011 // Freiburg i. Br.

Auch als firmeninternes Seminar
zum Termin Ihrer Wahl!



„Es waren für mich 2 kurzweilige, schöne, interessante und äußerst effektive Tage.“

Christian Bunk
Kundenbetreuer, Oppenheim Fonds Trust GmbH

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.

Ein Seminar für alle, die mit Kunden zu tun haben.

// VERKAUFEN IM AUßENDIENST

Umsatz steigern – Abschlüsse sichern

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.

INHALTE:

- // Erfolgreiche Kundenakquisition
- // Verkaufsrhetorik
- // Kommunikation und Gesprächsführung im Verkauf
- // Kundenorientierte Nutzenargumentation
- // Termine vor- und nachbereiten
- // Verkaufstechniken
- // Kundenanalyse und Verkaufsplanung
- // Abschlusstechniken erfolgreich einsetzen
- // Impulse zur Kundenbindung

Auch als firmeninternes Seminar
zum Termin Ihrer Wahl!



„Sie haben es hervorragend verstanden, sowohl die Belange der Außendienstmitarbeiter wie auch die der Back-Office Tätigen zu erkennen und entsprechend zu berücksichtigen.“

Achim Nottinger
Geschäftsführer, Ökobit GmbH

Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!

TERMINE:

- 27./28. Januar 2011 // Freiburg i. Br.
- 21./22. Februar 2011 // Köln
- 23./24. März 2011 // Freiburg i. Br.
- 19./20. Mai 2011 // Freiburg i. Br.
- 13./14. Juli 2011 // Köln
- 14./15. September 2011 // Freiburg i. Br.
- 7./8. November 2011 // Köln
- 1./2. Dezember 2011 // 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 bereits enthalten.

Ein Intensiv-Training für Verkäufer und Außendienstmitarbeiter.

// DAS RHETORIKTRAINING: KOMMUNIKATION & KÖRPERSPRACHE

Sicher auftreten – sicher kommunizieren

Auch als firmeninternes Seminar
zum Termin Ihrer Wahl!

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.

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



„Wir freuen uns auch auf eine zukünftige Arbeit mit Ihnen und wünschen Ihnen bis dahin alles Gute.“

Heike Ernst
Personalplanung und -entwicklung
Süwag Energie AG

Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!

TERMINE:

- 3./4. Februar 2011 // Freiburg i. Br.
- 18./19. Februar 2011 // Köln
- 7./8. April 2011 // Freiburg i. Br.
- 16./17. Mai 2011 // Freiburg i. Br.
- 7./8. Juli 2011 // Köln
- 4./5. August 2011 // Freiburg i. Br.
- 26./27. September 2011 // Freiburg i. Br.
- 27./28. Oktober 2011 // Freiburg i. Br.
- 10./11. November 2011 // Köln
- 12./13. Dezember 2011 // 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.

Das Training für alle, die auf den Punkt kommen möchten.

// DIE NEUE SCHLAGFERTIGKEIT

Charmant kontern – geistreich punkten

Auch als firmeninternes Seminar
zum Termin Ihrer Wahl!

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!

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



„Wir arbeiten gerne mit Ihnen zusammen und empfehlen Sie als Trainer weiter. Gerne können Sie unsere Sparkasse als Referenz bei der Ansprache von Neukunden angeben.“

Karl-Heinz Grosche und Ralf Windhausen
Personalentwicklung
Sparkasse Freiburg – Nördlicher Breisgau

Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!

TERMINE:

- 11. Februar 2011 // Freiburg i. Br.
- 6. April 2011 // Freiburg i. Br.
- 19. September 2011 // Freiburg i. Br.
- 7. November 2011 // 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.

Das Training für alle, die noch schlagfertiger werden wollen.

// KOMMUNIKATION FÜR AZUBIS

Vom Empfang an der Pforte bis zum Telefon

Auch als firmeninternes Seminar
zum Termin Ihrer Wahl!

Das Training für den selbstbewussten und erfolgreichen Start ins Berufsleben!

Ihre Auszubildenden und Zivildienstleistenden lernen die Grundlagen der Kommunikation im Büro, angefangen vom Empfang an der Pforte bis hin zum Kundenkontakt am Telefon. Mit den richtigen Tipps und Tricks ausgestattet werden sie sicher im Umgang mit Kunden, Kollegen und Vorgesetzten.

INHALTE:

- // Grundlagen der bewussten Kommunikation
- // Sich positiv ausdrücken
- // Körpersprache
- // Kundenorientierung
- // Melden am Telefon
- // Fragetechniken am Telefon
- // Optimale Organisation am Arbeitsplatz
- // Umgang mit Stress und Kritik



„Das Seminar war inhaltlich gut strukturiert, realitätsnah und abwechslungsreich.“

Iris Huber
Personalentwicklung,
EDEKA Handelsgesellschaft Südwest mbH

Intensiver Workshop: max. 8 Teilnehmer!

TERMINE:

- 4. März 2011 // Freiburg i. Br.
- 27. Mai 2011 // Freiburg i. Br.
- 17. Oktober 2011 // Freiburg i. Br.
- 9. Dezember 2011 // Freiburg i. Br.

Dieses Seminar ist eintägig. Die Seminarzeit ist von 10 bis 17 Uhr. Im Teilnahmebeitrag von 280,- € netto sind umfangreiche Trainingsunterlagen, leckere Verpflegung, Getränke, Fotodokumentation des Erarbeiteten und Ihr Zertifikat enthalten.

Ein Training für alle Azubis und Zivis, die sicher auftreten wollen.

// JETZT ANMELDEN!

Wir freuen uns auf Sie.

Ihre kompetenten Ansprechpartner für den gesamten Weiterbildungsbedarf Ihres Unternehmens sind unsere Trainingskoordinatorinnen Nina Brieke und Sabrina Wohland.

Fordern Sie ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen an oder entscheiden Sie sich einfach für eines unserer offenen Seminare.

Gerne möchten wir Sie bei avio begrüßen.



KONTAKTDATEN:

Tel. +49(0)761/15078-0
Fax +49(0)761/15078-20
www.avio.de
mail@avio.de

Sichern Sie sich Ihren Seminarplatz!

// THEMENÜBERSICHT 2011

// DAS FÜHRUNGSSEMINAR

17./18. Januar 2011 // Freiburg i. Br.
16./17. März 2011 // Freiburg i. Br.
11./12. April 2011 // Köln
30. Juni/1. Juli 2011 // Freiburg i. Br.
12./13. September 2011 // Freiburg i. Br.
13./14. Oktober 2011 // Köln
28./29. November 2011 // Freiburg i. Br.

// ZEIT- UND SELBSTMANAGEMENT

21. März 2011 // Freiburg i. Br.
30. Mai 2011 // Freiburg i. Br.
29. September 2011 // Freiburg i. Br.
5. Dezember 2011 // Freiburg i. Br.

// DER GUTE TON AM TELEFON

20./21. Januar 2011 // Freiburg i. Br.
1./2. März 2011 // Freiburg i. Br.
30./31. März 2011 // Köln
12./13. Mai 2011 // Freiburg i. Br.
4./5. Juli 2011 // Freiburg i. Br.
12./13. September 2011 // Köln
19./20. Oktober 2011 // Freiburg i. Br.
28./29. November 2011 // Köln
7./8. Dezember 2011 // Freiburg i. Br.

// VERKAUFEN AM TELEFON

24./25. Januar 2011 // Freiburg i. Br.
16./17. März 2011 // Köln
4./5. April 2011 // Freiburg i. Br.
25./26. Mai 2011 // Freiburg i. Br.
27./28. Juni 2011 // Köln
18./19. Juli 2011 // Freiburg i. Br.
20./21. September 2011 // Freiburg i. Br.
24./25. November 2011 // Freiburg i. Br.

// BASIS-VERKAUFSTRAINING

1./2. Februar 2011 // Freiburg i. Br.
28./29. März 2011 // Freiburg i. Br.
11./12. April 2011 // Köln
23./24. Mai 2011 // Freiburg i. Br.
6./7. Juli 2011 // Freiburg i. Br.
22./23. September // Freiburg i. Br.
13./14. Oktober 2011 // Köln
22./23. November 2011 // Freiburg i. Br.

// VERKAUFEN IM AUSSENDIENST

27./28. Januar 2011 // Freiburg i. Br.
21./22. Februar 2011 // Köln
23./24. März 2011 // Freiburg i. Br.
19./20. Mai 2011 // Freiburg i. Br.
13./14. Juli 2011 // Köln
14./15. September 2011 // Freiburg i. Br.
7./8. November 2011 // Köln
1./2. Dezember 2011 // Freiburg i. Br.

// DAS RHETORIKTRAINING

3./4. Februar 2011 // Freiburg i. Br.
18./19. Februar 2011 // Köln
7./8. April 2011 // Freiburg i. Br.
16./17. Mai 2011 // Freiburg i. Br.
7./8. Juli 2011 // Köln
4./5. August 2011 // Freiburg i. Br.
26./27. September 2011 // Freiburg i. Br.
27./28. Oktober 2011 // Freiburg i. Br.
10./11. November 2011 // Köln
12./13. Dezember 2011 // Freiburg i. Br.

// DIE NEUE SCHLAGFERTIGKEIT

11. Februar 2011 // Freiburg i. Br.
6. April 2011 // Freiburg i. Br.
19. September 2011 // Freiburg i. Br.
7. November 2011 // Freiburg i. Br.

// KOMMUNIKATION FÜR AZUBIS

4. März 2011 // Freiburg i. Br.
27. Mai 2011 // Freiburg i. Br.
17. Oktober 2011 // Freiburg i. Br.
9. Dezember 2011 // Freiburg i. Br.

Jetzt anmelden, wir freuen uns auf Sie!

// SEMINARANMELDUNG

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

Seminartitel & gewünschter Termin:

Teilnehmer 1: _____

Teilnehmer 2: _____

Teilnehmer 3: _____

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.

Unser Angebot für Ihre Weiterbildung