



OFFENE SEMINARE

1. Halbjahr 2010

ERFOLG KENNT KEINEN ZUFALL –
ERFOLG IST PLANBAR



SEMINARE IM ÜBERBLICK

1-Tages-Seminare:

- SEITE 04 Angebote nachfassen –
Realisieren Sie mehr Aufträge
- 05 Stimme und Sprache –
Mehr Sicherheit am Telefon

2-Tages-Seminare:

- SEITE 06 Der erfolgreiche Start in den Verkauf
- 07 Das kundenorientierte Verkaufsgespräch
- 08 Verkaufen in schwierigen Zeiten
- 09 Der verkaufsaktive Innendienst
- 10 Der Außendienst und Innendienst –
Als Team gewinnen
- 11 Der Servicetechniker –
Die Wirkung beim Kunden
- 12 Der Verkaufserfolg am Telefon
- 13 Die Welt der Kundenbindung
- 14 Das Beschwerdemanagement –
Die Reklamation als Chance
- 15 Die Akquise –
Mit Sympathie neue Kunden gewinnen
- 16 Empfang und Telefonzentrale –
Die Visitenkarte Ihres Unternehmens



ANGEBOTE NACHFASSEN

- REALISIEREN SIE MEHR AUFTRÄGE

Ihr Kunde hat bei Ihnen angefragt, das angeforderte Angebot ist seit Tagen verschickt. Aber: Ihr Kunde reagiert nicht. In dieser Phase ist es notwendig, den Kontakt zu Ihrem Kunden systematisch zu pflegen.

Zum einen erhalten wir relevante Angaben zum Angebotsstatus und zum anderen heben wir uns durch gekonnte Mittel positiv vom Wettbewerb ab.

Inhalte:

- Was passiert mit Angeboten, die nicht verfolgt werden?
- Die perfekte Organisation der Angebotsverfolgung
- Der richtige Zeitpunkt:
Nachfassen ohne aufdringlich zu sein
- Wie erhalten wir Informationen zum Angebotsstatus und zur Auftragsvergabe?
- Unklarheiten und Zweifel vom Kunden aufspüren und Lösungen finden
- Einwand oder Vorwand unterscheiden und vorbereitet sein
- Kaufsignale und Vertröstungen erkennen und richtig reagieren
- Den Entscheidungsweg herausfinden und zielgerichtete Vereinbarungen treffen

Teilnehmer: maximal 8 Personen

Ort: Schloss Solitude Gastronomie, Stuttgart
oder relaxa Waldhotel Schatten, Stuttgart

Umfang: Trainingsunterlagen, Zertifikat, Mittagessen,
2 Kaffeepausen, Getränke

pro Person **295 €** zzgl. MwSt.

1 Seminar-Tag

29. Januar 2010
26. März 2010

28. Mai 2010

STIMME UND SPRACHE

- MEHR SICHERHEIT AM TELEFON

Die Stimme und das Verhalten am Telefon sind ausschlaggebend für Ihren Erfolg. In diesem Seminar erhalten Sie das Know-How, wie Sie selbstsicher und zielgerichtet telefonieren und damit Ihre Wirkung am Telefon verstärken.

Schwierige Gesprächssituationen meistern Sie souverän durch neu erlernte Techniken und Strategien.

Inhalte:

- Wie wirke ich am Telefon?
Blockaden erkennen und verändern
- Stimme und Sprache am Telefon -
Mehr als nur Mittel zur Verständigung
- Die Bedeutung der Körperhaltung und Körpersprache
- Die Voraussetzung für den Telefonerfolg
- Wie ist meine innere Einstellung?
- Sicherheit am Telefon erlangen und erhalten
- Die Gesprächsführung
- Die Einstellung zum Anrufer
- Spielregeln und Methoden
für die erfolgreiche Kommunikation
- Telefonate positiv beenden

Teilnehmer: maximal 8 Personen

Ort: Schloss Solitude Gastronomie, Stuttgart
oder relaxa Waldhotel Schatten, Stuttgart

Umfang: Trainingsunterlagen, Zertifikat, Mittagessen,
2 Kaffeepausen, Getränke

pro Person **295 €** zzgl. MwSt.

1 Seminar-Tag

12. Februar 2010
16. April 2010

25. Juni 2010

Seminarzeiten jeweils von 9.00 - 17.30 Uhr

DER ERFOLGREICHE START

IN DEN VERKAUF

Der Verkaufserfolg beruht in hohem Maße auf den Fähigkeiten des Verkäufers. Beginnend bei den grundlegenden Verkaufstechniken werden kommunikative Fähigkeiten und Gesprächstechniken vermittelt. Lernen Sie Ihre persönlichen Erfolgsfaktoren kennen und steigern Sie Ihre Verkaufsabschlüsse durch sympathisches und überzeugendes Auftreten.

Aktives und sympathisches Verkaufen entscheidet über Ihren Verkaufserfolg der Zukunft.

Inhalte:

- Selbstmotivation im Verkauf: Stimmungstiefs überwinden
- Zielsetzung und Zielerreichung:
Wie Sie Ihre Ziele erfolgreich definieren
- Die Wirkung des persönlichen Auftretens
- Die Grundlagen der Kommunikation und der Körpersprache
- Der Aufbau des Verkaufsgesprächs
- Die richtige Fragetechnik - Wer fragt, der führt
- Aktives Hinhören
- Die sichere Präsentation von Produkt- und Dienstleistungsvorteilen
- Einwände als Chance nutzen
- Kaufsignale erkennen
- Unser Erfolg: Der sichere Verkaufsabschluss

Teilnehmer: maximal 8 Personen

Ort: Schloss Solitude Gastronomie, Stuttgart
oder relaxa Waldhotel Schatten, Stuttgart

Umfang: Trainingsunterlagen, Zertifikat, Mittagessen,
2 Kaffeepausen, Getränke

pro Person **670 €** zzgl. MwSt.

2 Seminar-Tage

4./5. Februar 2010
12./13. April 2010

17./18. Juni 2010

DAS KUNDENORIENTIERTE

VERKAUFGESPRÄCH

Sich aus der Vielzahl von Anbietern abzuheben, ist auf dem heutzutage hartumkämpften Markt der Schlüssel zu dauerhaftem Erfolg. Mehr denn je hängt dies von der Fähigkeit ab, sich in die Lage des Kunden und in seine Bedürfnisse zu versetzen. Das Verkaufsgespräch ist eine einmalige Chance für die weitere Kundenbeziehung.

Schaffen Sie die Voraussetzungen für Anschlussgeschäfte und langfristige Kundenbeziehungen.

Inhalte:

- Die Verkaufspersönlichkeit als Erfolgsfaktor
- Definition der eigenen Erfolgsstrategie
- Die Kundentypen - Wie treffen Menschen Entscheidungen?
- Vom Verkauf zur Kundenbindung - Der Aufbau einer langfristigen Kundenbeziehung
- Die Alleinstellungsmerkmale: Was zeichnet uns aus?
- Die Sichtweise und die Erwartungen aus der Perspektive Ihrer Kunden
- Kundenbedarfsanalyse - Was motiviert unseren Kunden zum Kauf?
- Kundenorientierte Präsentation von Produkt- und Leistungsvorteilen
- Unser Erfolg: Der sympathische und zukunftsweisende Verkaufsabschluss

Teilnehmer: maximal 8 Personen

Ort: Schloss Solitude Gastronomie, Stuttgart
oder relaxa Waldhotel Schatten, Stuttgart

Umfang: Trainingsunterlagen, Zertifikat, Mittagessen, 2 Kaffeepausen, Getränke

pro Person **670 €** zzgl. MwSt.

2 Seminar-Tage

8./9. Februar 2010

4./5. Mai 2010

Seminarzeiten jeweils von 9.00 - 17.30 Uhr

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten muss dem Vertrieb hohe Aufmerksamkeit geschenkt werden. Handeln Sie antizyklisch: mit schnell wirksamen, strategisch angelegten Maßnahmen und einer positiven Grundhaltung.

Absatz- und Verkaufserfolge basieren in den wenigsten Fällen auf Zufall.

Inhalte:

- Finden Sie eigene wichtige Ressourcen - Die Selbstanalyse
- Die systematische und gezielte Neukundenansprache
- Zukunftsstarke Kunden identifizieren - Der Kundenentwicklungsplan
- Umsatzpotentiale von bestehenden Kunden optimieren
- Rückgewinnung von Altkunden, Aktivierung von Schlummerkunden
- Aufbau eines Kundenbeziehungsmanagements
- Wie wird die verkaufsaktive Zeit erhöht?
- Mehr Besuche durch optimale Tourenplanung
- Die unterschiedliche Besuchsfrequenz von A- und C-Kunden

Teilnehmer: maximal 8 Personen

Ort: Schloss Solitude Gastronomie, Stuttgart
oder relaxa Waldhotel Schatten, Stuttgart

Umfang: Trainingsunterlagen, Zertifikat, Mittagessen, 2 Kaffeepausen, Getränke

pro Person **670 €** zzgl. MwSt.

2 Seminar-Tage

20./21. Januar 2010

9./10. Juni 2010

24./25. März 2010

Erfolgsfaktor Innendienst - Vertriebsstark und kundenorientiert: Ein Luxus der Vergangenheit sind Innendienstmitarbeiter, die als Sachbearbeiter Aufträge abwickeln und Kundendaten pflegen. Der Innendienst von heute muss mehr und mehr aktive Verkaufsaufgaben übernehmen. Ein starker Innendienst entlastet den Außendienst von Routinetätigkeiten und greift selbst ins Vertriebsgeschehen ein.

Inhalte:

- Aufbau von dauerhaften Kundenbeziehungen
- Was bedeutet Kundenzufriedenheit für das Unternehmen?
- Entlastung des Außendienstes von Routineaufgaben
- Einsatz des Telefons als aktives Verkaufsinstrument
- Selbstständiges Verkaufen an C-Kunden
- Realisierung eines perfekten Angebotsmanagements
- Messekontakte nachfassen
- Die klare Identifizierung von Kundenpotentialen
- Gesprächstermine für den Außendienst vereinbaren
- Professionelle Neukundenansprache am Telefon
- Perfektes Vorgehen bei Kundenreklamation – Die Chance der Kundenbindung nutzen

Teilnehmer: maximal 8 Personen

Ort: Schloss Solitude Gastronomie, Stuttgart
oder relaxa Waldhotel Schatten, Stuttgart

Umfang: Trainingsunterlagen, Zertifikat, Mittagessen,
2 Kaffeepausen, Getränke

pro Person **590 €** zzgl. MwSt.

2 Seminar-Tage

13./14. Januar 2010

23./24. Juni 2010

14./15. April 2010

Seminarzeiten jeweils von 9.00 - 17.30 Uhr

DER AUSSEN- UND INNENDIENST

- ALS TEAM GEWINNEN

Die klassische Vertriebsarbeit durch den Außendienst stößt zunehmend an finanzielle und organisatorische Grenzen. Der Außendienst klagt über zu wenig Zeit für seine wesentliche Aufgabe. Viele seiner Aufgaben kann der Innendienst schneller und kostengünstiger übernehmen.

Der Außen- und Innendienst müssen als Team zusammen spielen, das harmonisiert und gemeinsam Erfolge realisiert. Dies erfordert ein perfektes Zusammenspiel, klare Strukturen und eine ganzheitliche Kundenbetreuung.

Inhalte:

- Im Team gewinnen: Wirksame Zusammenarbeit zwischen Außen- und Innendienst
- Steigerung der Effizienz im Team - Die Reserven freilegen
- Optimierung Kunden- und Kontaktmanagement
- Perfektes Termin- und Besuchsmanagement für den Außendienst
- Entlastung des Außendienstes von Routineaufgaben
- Klare Zuordnung und Verantwortlichkeit bei der Kundenbetreuung
- Aktives C-Kunden-Management durch den Innendienst
- Professionelle Neukundengewinnung im Team
- Umsatzsteigerung durch ein perfektes Angebotsmanagement

Teilnehmer: maximal 8 Personen

Ort: Schloss Solitude Gastronomie, Stuttgart
oder relaxa Waldhotel Schatten, Stuttgart

Umfang: Trainingsunterlagen, Zertifikat, Mittagessen,
2 Kaffeepausen, Getränke

pro Person **670 €** zzgl. MwSt.

2 Seminar-Tage

8./9. März 2010

14./15. Juni 2010

DER SERVICETECHNIKER

- DIE WIRKUNG BEIM KUNDEN

Der Servicetechniker repräsentiert Ihr Unternehmen beim Kunden. Im kundennahen Service müssen Techniker und Monteure fachlich fundiert und kundenorientiert arbeiten. Oft steht das technische Problem im Vordergrund. Methoden der erfolgreichen Kommunikation sind erforderlich, um eine vertrauensvolle Zusammenarbeit aufzubauen: Eine perfekte Basis für weitere Verkäufe.

Inhalte:

- Die wichtige Bedeutung des Kundendienstes
- Kundenorientierung -
Generiert Vertrauen und Folgegeschäfte
- Das Auftreten beim Kunden -
Die Bedeutung des ersten Eindruckes
- Grundlagen der zwischenmenschlichen Kommunikation
- Erkennen von Signalen -
Was bewirkt aktives Zuhören?
- Konfliktmindernde Kommunikation
- Der Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Verkaufsansätze bemerken
- Die Zusammenarbeit mit dem Vertrieb

Teilnehmer: maximal 8 Personen

Ort: Schloss Solitude Gastronomie, Stuttgart
oder relaxa Waldhotel Schatten, Stuttgart

Umfang: Trainingsunterlagen, Zertifikat, Mittagessen,
2 Kaffeepausen, Getränke

pro Person **590 €** zzgl. MwSt.

2 Seminar-Tage

10./11. Februar 2010
22./23. April 2010

21./22. Juni 2010

Seminarzeiten jeweils von 9.00 - 17.30 Uhr

Der Kunde von heute zeichnet sich durch ein hohes und kritisches Anspruchsdenken aus. Mit Informationen aus Medien, Werbung und Internet wird er überflutet. Ein Produkt verkauft sich nicht nur über seine Leistungen. Ausschlaggebend ist, wie diese kommuniziert werden. Unser Lächeln hört man, auswendig gelernte Standardfloskeln sind nicht mehr zeitgemäß.

Inhalte:

- Grundkenntnisse und Besonderheit des Mediums ‚Telefon‘
- Die Voraussetzung für den Telefonerfolg
- Wie ist meine innere Einstellung?
- Kundengruppen und Entscheidungstypen erkennen
- Bedürfnisse und Interessen des Kunden methodisch aufspüren
- Spielregeln und Methoden für die erfolgreiche Kommunikation
- Der Kunde kauft nicht das Produkt, sondern den Nutzen
- Einwände und Vorwände unterscheiden
- Kaufsignale wahrnehmen und richtig reagieren
- Abschlusstechniken im Telefongespräch

Teilnehmer: maximal 8 Personen

Ort: Schloss Solitude Gastronomie, Stuttgart
oder relaxa Waldhotel Schatten, Stuttgart

Umfang: Trainingsunterlagen, Zertifikat, Mittagessen,
2 Kaffeepausen, Getränke

pro Person **590 €** zzgl. MwSt.

2 Seminar-Tage

24./25. Februar 2010
28./29. April 2010

29./30. Juni 2010

Der Kunde von heute erwartet Aufmerksamkeit, Zuverlässigkeit und Kompetenz. Entscheidend über den Erfolg ist die Art und Weise, wie wir unseren Kunden behandeln und mit ihm kommunizieren.

Sie lernen in diesem Seminar, wie einfach Kundenzufriedenheit zu Kundenbindung führt. Begeisterte Kunden werden der Multiplikator für Ihren Erfolg.

Inhalte:

- Die Phasen des Kundenkontakts
- Was passiert mit Kunden, die nicht kontaktiert werden?
- Die Schritte der Kundenbindung - Vom austauschbaren Einmalkäufer zum persönlichen Partner
- Übertreffen Sie Kundenerwartungen und wecken Sie Begeisterung
- Aktiv auf Kunden zu gehen und die richtigen Kunden binden
- Pflege der Stammkunden
- Spielregeln und Methoden für die erfolgreiche Kundenorientierung
- Befragen Sie Ihre Kunden - Die Zufriedenheitsumfrage

Teilnehmer: maximal 8 Personen

Ort: Schloss Solitude Gastronomie, Stuttgart
oder relaxa Waldhotel Schatten, Stuttgart

Umfang: Trainingsunterlagen, Zertifikat, Mittagessen, 2 Kaffeepausen, Getränke

pro Person **590 €** zzgl. MwSt.

2 Seminar-Tage

22./23. Februar 2010

17./18. Mai 2010

Seminarzeiten jeweils von 9.00 - 17.30 Uhr

DAS BESCHWERDEMANAGEMENT

- DIE REKLAMATION ALS CHANCE

Reklamationen gehören zu den unangenehmen Ereignissen im Berufsleben. Die Art, wie wir eine Reklamation behandeln oder wie wir mit unserem Kunden kommunizieren, löst eine wirtschaftliche Reaktion aus. Im schlimmsten Fall das Ende einer Geschäftsbeziehung. In unserem Seminar lernen Sie, wie ein professionelles Reklamationsmanagement systematisch ein Instrument zur Kundenbindung wird.

Inhalte:

- Ursachen und Entstehung von Beschwerden
- Schritte, um verärgerte Kunden zu beruhigen
- Jede Reklamation ist eine Chance
- Ziele für die Reklamationsbehandlung festlegen
- Grundlagen der zwischenmenschlichen Kommunikation
- Umgang mit Emotionen und Einwänden
- Konfliktmindernde Kommunikation
- Wie Sie den aufgebrachtten, reklamierenden Anrufer auf die Sachebene zurückführen
- Der Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

Teilnehmer: maximal 8 Personen

Ort: Schloss Solitude Gastronomie, Stuttgart
oder relaxa Waldhotel Schatten, Stuttgart

Umfang: Trainingsunterlagen, Zertifikat, Mittagessen,
2 Kaffeepausen, Getränke

pro Person **590 €** zzgl. MwSt.

2 Seminar-Tage

27./28. Januar 2010

17./18. März 2010

19./20. Mai 2010

Seminarzeiten jeweils von 9.00 - 17.30 Uhr

DIE AKQUISE

- MIT SYMPATHIE NEUE KUNDEN GEWINNEN

Die telefonische Neuakquise stellt für viele eine große Hürde dar. Nicht umsonst wird die Telefonakquise als Königsdisziplin der Vertriebsarbeit beschrieben.

Wir lösen gemeinsam in diesem Seminar vorhandene Hemmschwellen und Blockaden.

Sie erhalten das Know-How, wie Sie Ihre Kompetenz in der Akquise verstärken und so für stabilen Neukundenzuwachs sorgen.

Inhalte:

- Neukundenakquise optimieren, reaktivieren Sie Ihre Altkunden
- Akquisitions-Ziele und -Strategie
- Zeigen Sie Mut zur Akquise -
Wie ist meine eigene Einstellung?
- Persönliche Blockaden überwinden und lösen
- Mit den Entscheidern sprechen
- Der Aufbau des erfolgreichen Akquisetelefonates
- Das Unternehmen und seine Leistungen präsentieren:
sympathisch, sicher und mit Elan
- Einwände kennen und vorbereitet sein
- Kaufsignale erkennen und richtig reagieren

Teilnehmer: maximal 8 Personen

Ort: Schloss Solitude Gastronomie, Stuttgart
oder relaxa Waldhotel Schatten, Stuttgart

Umfang: Trainingsunterlagen, Zertifikat, Mittagessen,
2 Kaffeepausen, Getränke

pro Person **590 €** zzgl. MwSt.

2 Seminar-Tage

18./19. Januar 2010

22./23. März 2010

7./8. Juni 2010

Seminarzeiten jeweils von 9.00 - 17.30 Uhr

EMPFANG & TELEFONZENTRALE

- VISITENKARTE IHRES UNTERNEHMENS

Der Besucherempfang und die Telefonzentrale sind die Visitenkarte Ihres Unternehmens. Hier nimmt Ihr Kunde Kontakt mit Ihnen auf und verschafft sich den ersten Eindruck von Ihrem Unternehmen.

Gestalten Sie diesen Eindruck so positiv, kundenorientiert und professionell wie nur möglich. Vermitteln Sie Ihrem Kunden das Gefühl von Aufmerksamkeit und Kompetenz.

Inhalte:

- Meine Rolle als Sympathie- und Werbeträger des Unternehmens
- Die Visitenkarte Ihres Unternehmens - Der Arbeitsplatz: Rezeption und Empfang
- Wie wirke ich am Telefon und im persönlichen Kontakt?
- Der Umgang mit Kunden am Empfang und am Telefon
- Die Grundlagen der Kommunikation und ihre Bedeutung
- Die Besonderheit der Kommunikation am Telefon
- Wie gibt man ein Gespräch richtig weiter?
- Hilfestellungen kunden- und serviceorientiert anbieten
- Schwierige Situationen gekonnt meistern

Teilnehmer: maximal 8 Personen

Ort: Schloss Solitude Gastronomie, Stuttgart
oder relaxa Waldhotel Schatten, Stuttgart

Umfang: Trainingsunterlagen, Zertifikat, Mittagessen,
2 Kaffeepausen, Getränke

pro Person **590 €** zzgl. MwSt.

2 Seminar-Tage

1./2. Februar 2010
19./20. April 2010

1./2. Juli 2010

Weiterbildung ist Vertrauenssache.

Alle Seminare, die Sie in unserem Veranstaltungsprogramm finden, führen wir auch in Ihrem Unternehmen durch.

Gerne erarbeiten wir für Sie maßgeschneiderte Inhouse-Trainingsmodule.

Die Inhalte werden auf die Bedürfnisse und Zielvorgaben Ihres Unternehmens zugeschnitten.

Sprechen Sie mit uns!



TEILNAHME - BEDINGUNGEN

Anmeldung Voraussetzung für die Seminarteilnahme ist eine schriftliche Anmeldung per Post, Fax oder E-Mail. Mit dieser Anmeldung erkennen Sie die im Folgenden genannten Teilnahmebedingungen an. Nutzen Sie zur Anmeldung unser bestehendes Anmeldeformular. Mit dem Erhalt der Rechnung geht Ihnen ebenfalls die Anmeldebestätigung zu. Anmeldungen werden grundsätzlich in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Zahlung Die Seminargebühr ist mit Rechnungsstellung bei Zahlung per Überweisung 10 Tage vor Seminarbeginn fällig.

Leistungen In der Seminargebühr sind die Seminarunterlagen, Schreibmaterial, Kaffeepausenverpflegung und Tagungsgetränke sowie bei Ganztagesveranstaltungen zusätzlich ein Mittagessen inkl. Softgetränk enthalten.

Übernachungskosten Übernachtungskosten und Verpflegungskosten sind direkt mit dem entsprechenden Hotel abzurechnen. Als Unterkunft empfehlen wir das Veranstaltungshotel, der Teilnehmer/in übernimmt die Buchung selbst. Die Hotelrechnung zahlen Sie vor der Abreise direkt im Hotel. Ein Vertragsverhältnis über die Hotelleistungen kommt ausschließlich zwischen Teilnehmer/in und Hotel zustande.

Rücktritt Gebuchte Seminare können bis zu vier Wochen vor dem Seminartermin kostenfrei storniert werden. Bei einer späteren Stornierung kann von Ihnen ein Ersatzteilnehmer benannt werden. Wird kein Ersatzteilnehmer benannt, ist bei Rücktritt bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn eine Stornierungsgebühr von 50% der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Stornierungen, bei Nichterscheinen oder nur zeitweisem Erscheinen des Teilnehmers berechnen wir die volle Teilnahmegebühr. Die Stornierung muss schriftlich bei Modul Training eingehen, es zählt das Datum des Eingangs der schriftlichen Stornierung. Die Teilnehmerunterlagen sind nur zum persönlichen Gebrauch der Teilnehmer/in bestimmt. Alle Rechte behalten wir uns vor. Eine Vervielfältigung darf nur mit schriftlicher Genehmigung durch Modul-Training vorgenommen werden.

Absage durch den Veranstalter Der Veranstalter behält sich das Recht vor, Termine und Veranstaltungsorte zu ändern. Des Weiteren kann die Veranstaltung durch den Veranstalter abgesagt werden. Die Teilnehmer werden unverzüglich benachrichtigt. Bereits bezahlte Gebühren werden rückerstattet. Weitere Ansprüche sind ausgeschlossen.

Zertifikat Der Teilnehmer erhält nach Veranstaltungsende ein qualifiziertes Teilnahmezertifikat.

Datenschutz Personen- und firmenbezogene Daten werden über unsere EDV verarbeitet und gespeichert. Die Daten sind nur für interne Zwecke bestimmt und werden nicht an Dritte weitergegeben.

Unwirksame Klauseln Im Falle der Unwirksamkeit einzelner Klauseln dieser Bedingungen bleibt die Wirksamkeit der übrigen Klauseln unberührt.

Gerichtsstand Der Gerichtsstand und Erfüllungsort ist der Sitz des Seminarveranstalters.

So melden Sie sich an

Bitte schicken Sie uns das ausgefüllte Anmeldeformular:

Fax +49 7141 91132-09

E-Mail info@modul-training.de

Seminarbezeichnung

Termin

Teilnahmegebühr pro Person zzgl. MwSt.

Teilnehmerin/Teilnehmer

Name, Vorname

Firma

Abteilung

Straße/Postfach

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

Datum, Unterschrift

Bei Anmeldung von mehreren Personen Anmeldeformular einfach kopieren

Datenschutzerklärung

Ihre Daten werden von Modul Training zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Mit Ihrer Unterschrift geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie per E-Mail, Telefon oder Fax kontaktieren dürfen. Sollten Sie die Einwilligung nicht in dieser Form geben wollen, streichen Sie bitte die entsprechenden Satzteile oder setzen Sie sich mit uns in Verbindung. Die Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden.

Haben Sie noch Fragen?

Wir helfen Ihnen gerne weiter:

Tel. +49 7141 91132 -03 Sylvia Etzrodt

Modul-Training
Schillerstraße 26
71732 Tamm

Tel.: 07141 91132 -01
Fax: 07141 91132 -09
Mail: info@modul-training.de

Sylvia Etzrodt Geschäftsleitung
www.modul-training.de