

*Inspiring Personalities.*



## Zertifikatsprogramm B2B Sales Manager

Vertrieb als zentraler  
Wachstumsmotor



# Zertifikatsprogramm B2B Sales Manager

## Die Situation im Markt: Herausforderungen für den Vertrieb

Herkömmliches Vorgehen im Vertrieb ist durch einen Fokus auf die Lösung operativer Ziele und Einzelentscheidungen des Kunden (konkreter Dienstleistungs- oder Produktbedarf, Leistungsmerkmale, Preis) charakterisiert. Damit sind deutliche Differenzierungen vom Wettbewerb jedoch oft nur schwer zu erschließen. Der Verkaufserfolg basiert auf persönlichen Beziehungen, dem besseren Preisangebot und auch Zufällen. Erfolgreiche Unternehmen haben jedoch erkannt, dass Vertriebserfolge zunehmend davon abhängen, wie sie sich neben dem Angebot hochwertiger Produkte und Leistungen als strategischer Partner ihrer Kunden positionieren.

Ein weiterer Trend, der zu einer Revolution im Vertrieb führt, ist die Digitalisierung, die nicht nur zu einer Veränderung des Einkaufsverhaltens unserer Kunden führt, sondern erhebliche Effekte auf die traditionellen Vertriebskanäle in Richtung des Internets und der sozialen Netze hat. Dies gilt es bei der Entwicklung der Vertriebsstrategie frühzeitig zu berücksichtigen, um nicht ins Hintertreffen zu gelangen.

Und was die Führung des Vertriebsteams betrifft, bringt diese Funktion per se bereits besondere Herausforderungen mit sich, die durch die neuen Generationen an Mitarbeitern, neue Technologien und dem „war for talent“ für hochqualifizierte Mitarbeiter noch verstärkt werden. So muss sich auch das Selbstverständnis und die Rolle des Vertriebsleiters verändern, um ein stabiles Umfeld für Mitarbeiter und Kunden zu schaffen.

## Ziele des Programms

Das Zertifikatsprogramm vermittelt neueste Erkenntnisse, bewährte Methoden und Vorgehensweisen der Führung, des Managements und der Realisierung eines prozessorientierten B2B Vertriebs, der eine Nachvollziehbarkeit erfolgreicher Vertriebsprozesse und ihre Wiederholbarkeit sichert.

Nicht vielfältige und damit auch einige zufällig richtige Aktionen sollen Grundlage des Verkaufserfolges sein, sondern der gezielte und strukturierte Ressourceneinsatz und eine menschen- und potentialorientierte Führung.

**Während dieses Programms werden folgende Inhalte praxisnah vermittelt:**

- **Modul I – Der Kunde im Fokus**
  - Warum es so wichtig ist, eine „echte“ Kundenorientierung zu erreichen und was das bedeutet, damit es nicht nur ein Lippenbekenntnis ist
  - Warum man heute nicht nur Produkte und Dienstleistungen, sondern Lösungen verkaufen muss und somit einen wesentlichen Einfluss auf den Erfolg seines Kunden haben kann
  - Wie man den Preis in seiner Bedeutung als Entscheidungskriterium reduziert und die Preisspirale stoppt
  - Welche Techniken im Sinne einer Toolbox ihre Organisation beherrschen sollte, um Vertriebserfolge wiederholbar zu machen.
- **Modul II – Vertriebsstrategie und -organisation**
  - Warum eine einzigartige Positionierung im Markt so wichtig ist und wie diese gelingen kann
  - Wie man Vertriebsstrategien entwickelt, die nicht in der Umsetzungsfalle verkümmern
  - Wie Multi-Channel-Vertriebsstrategien sich gegenseitig verstärken können und jede einzelne potentialorientiert entwickelt werden kann
  - Welche Voraussetzungen geschaffen werden müssen, damit das Key Account Management zum Wachstumsmotor werden kann
  - Wie Wachstum systematisch gemanagt werden sollte.
- **Modul III – Führung im Vertrieb**
  - Was gute Führung ist und was wir von großen Führern lernen können
  - Wie sich die Führungsrolle in den letzten Jahrzehnten verändert hat
  - Wie man die „richtigen“ Mitarbeiter identifiziert

- Warum klassische Mitarbeitermotivation und -entwicklung heute nicht mehr ausreichen
- Wie man seine Vertriebsmitarbeiter zu einem Hochleistungsteam zusammenschweißt.

## Teilnehmer

Das Zertifikatsprogramm B2B Sales Manager richtet sich an **Vertriebsleiter und Führungskräfte im Vertrieb**, die ihre Führungs- und Fachkompetenzen weiterentwickeln wollen.

Zudem ist das Seminar geeignet für Personen, die sich auf eine Management- oder Führungsposition im Vertrieb vorbereiten wollen sowie für Geschäftsführer, die den Vertriebsbereich ihres Unternehmens voranbringen wollen.

## Methode

Um Ihren **Lernerfolg** und den **Return on Investment** zu sichern, werden die Wissensbausteine des Programms durch einen dynamischen Wechsel zwischen verschiedenen Formen und Methoden des Lernens vermittelt. So werden z.B. die im Plenum vermittelten theoretischen Inhalte anhand von Praxisbeispielen oder Case-Studies verdeutlicht oder in anschließender Gruppenarbeit und im Rahmen von Rollenspielen angewendet und vertieft. Zudem werden die Teilnehmer am Ende des zweiten Moduls ein persönliches „work-based project“ definieren, das sie am Ende des Programms im Plenum vorstellen werden und in die Zertifikatsnote mit einfließen wird.

Darüber hinaus können Sie in einem **persönlichen 1x1 Coaching** bei der Entwicklung des work-based projects von den erfahrenen Dozenten von *mp consulting* – Gerhard Herold und Artur Wagner – begleitet werden und somit das Erlernete sofort zur Anwendung bringen.

## Studieninhalte

### Modul 1 2 Tage

#### Der Kunde im Fokus

##### 1. Grundlagen des strategischen Verkaufens

- Herausforderungen im B2B Vertrieb heute – Konsequenzen für das Vertriebsmanagement
- Die Voraussetzung für Markterfolg: Inhalt und Prozess, Value-Selling

##### 2. Verkauf als systematischer Prozess: Die „Toolbox“ des Vertriebsleiters

- Sales Funnel Management
- Kundendialog systematisch führen, Bedarfsentwicklung durch Fragetechnik
- Das Chancen-Radar

### Modul 2 2 Tage

#### Vertriebsstrategie und -organisation

##### 1. Vertriebsstrategie (Abendvortrag)

- Phasen der Strategieentwicklung
- Positionierung im Markt – Das Konzept der drei Wertstrategien
- Den Kurs festlegen: Eine Vision, Mission und Strategie für Ihr Team festlegen

##### 2. Vertriebsorganisation

- Gestaltung der Vertriebsorganisation, Channel-Strategie, Teamgröße
- Einführung in das Key Account Management
- Wachstum systematisch managen  
Work-based project im Nachgang

### Modul 3 2 Tage

#### Führung im Vertrieb

##### 1. Der Vertriebsmanager und seine Rolle als Führungskraft (Abendvortrag)

##### 2. Der Vertriebsmitarbeiter – Ihre wichtigste Ressource

##### 3. Hochleistungsteams bauen

Durchführung der Prüfung

### Coaching-Modul 1 Tag

Coaching zum „work-based project“

### Abschlussstag 1 Tag

Besprechung der Prüfung, Vorstellung der „work-based projects“, festliche Zertifikatsübergabe

## Organisatorisches

### Studiendauer

Insgesamt **8 Tage**, bestehend aus 3 Modulen je 2 Tage, 1 Abschlusstag und 1 persönlicher Coaching-Tag, verteilt über ca. 16 Wochen inklusive „work-based project“.

### Studiensprache

Aufgrund der Internationalität der Aufgabe ist die Studiensprache Englisch und alle Unterlagen sind in englischer Sprache. Falls alle Teilnehmer eines Jahrgangs es wünschen, kann das Programm auch in deutscher Sprache mit englischsprachigen Unterlagen durchgeführt werden.

### Studiengebühren

Die Studiengebühren für das komplette Programm betragen **€ 5.790,00**. Dies beinhaltet die Seminarunterlagen, Mittagessen und Pausenverpflegung sowie die Prüfungsgebühren; exklusive Reise- und Übernachtungskosten.

Das Zertifikatsprogramm B2B Sales Manager ist nach §4 Nr. 21 a) bb) UstG von der Umsatzsteuer befreit.

Vergünstigungen gibt es für Teilnehmer, die bereits andere EBS Executive Education Programme belegt haben oder für EBS Alumni.

### Zertifikat

Bei erfolgreichem Abschluss aller Module und Entwicklung eines eigenen Kundenprojektes erhalten Sie das Zertifikat **B2B Sales Manager (EBS)** von der EBS Universität für Wirtschaft und Recht, einer der renommiertesten Hochschulen Deutschlands.

### Programmleitung und Dozenten

Unter Federführung des Market Management Institute (MMI) bietet die EBS Executive Education das Zertifikatsprogramm in Zusammenarbeit mit den erfahrenen Vertriebsexperten und -praktikern von *mp consulting* an.

*Akademische Leitung:*

- Prof. Dr. Roland Mattmüller, Leiter MMI



*Programmleitung, Dozenten und kontinuierliche Betreuung der Teilnehmer:*

- Gerhard Herold, Dipl. Betriebswirt
- Artur Wagner, Dipl. Betriebswirt (EBS), MBA (Chicago)

### Veranstaltungsort

Veranstaltungsort ist die EBS Business School, die sich durch beste Lernbedingungen und eine attraktive Lage im Herzen des Rheingaus zwischen den historischen Weinorten Hattenheim und Oestrich-Winkel auszeichnet.

### Veranstalter

EBS Executive Education GmbH  
Hauptstraße 31  
65375 Oestrich-Winkel  
[www.ebs.edu](http://www.ebs.edu)

*in Kooperation mit:*  
mp consulting GbR  
Gerhard Herold & Artur Wagner  
Am Zirkus 5  
10117 Berlin  
Phone +49 30 3259 7755  
Fax +49 30 3259 7766  
[info@mp-consulting.com](mailto:info@mp-consulting.com)  
[www.mp-consulting.com](http://www.mp-consulting.com)

### Anmeldung/Anmeldeschluss

Bitte melden Sie sich mit dem Anmeldeformular (letzte Seite dieser Broschüre) an. Anmeldeschluss ist 21 Tage vor Kursbeginn.

### Anmeldung/Organisation

Market Management Institute  
Hauptstraße 31  
65375 Oestrich-Winkel  
Phone +49 6723 8888 353  
Fax +49 6723 8888 453  
[kathrin.rund@ebs.edu](mailto:kathrin.rund@ebs.edu)  
[www.ebs-mmi.de](http://www.ebs-mmi.de)

### Termine

- 🕒 Die aktuellen Termine der einzelnen Module entnehmen Sie bitte der beiliegenden Übersicht.

# Allgemeine Geschäftsbedingungen

## 1 Gegenstand des Vertrages

Die vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen regeln die vertraglichen Beziehungen zwischen der EBS Executive Education GmbH und dem Studierenden oder Seminarparticipant für die Teilnahme an einem Seminar, Studiengang oder Zertifikatsprogramm (im Folgenden „Studiengang“). Die Wissenschaftliche Leitung des Studiengangs liegt beim jeweiligen Fachinstitut der EBS Universität für Wirtschaft und Recht gGmbH. Die Vertragsleistungen und die Teilnahmevoraussetzungen ergeben sich aus der Studienbroschüre des jeweiligen Studiengangs (Papierform oder elektronisch im Internet unter <https://www.ebs.edu/weiterbildung.html>) in der bei Vertragsschluss gültigen Fassung. Vertragspartner sind die EBS Executive Education GmbH sowie der zum Studiengang zugelassene Teilnehmer.

## 2 Bewerbung

2.1 Das Angebot des Studiengangs durch die EBS Executive Education GmbH erfolgt stets freibleibend.

2.2 Der Antrag auf Zulassung zum Studiengang muss vom Bewerber schriftlich an das jeweilige Fachinstitut gerichtet werden.

Dem Antrag auf Zulassung sind die nachfolgend aufgeführten Unterlagen vollständig beizufügen:

- a. Lebenslauf mit Angabe des Ausbildungsweges und des bisherigen beruflichen Werdegangs
- b. ein aktuelles Lichtbild (in digitaler Form oder Papierform)
- c. Abschriften oder Ablichtungen der erforderlichen Zeugnisse
- d. Begründung des Antrags auf Zulassung zum Studiengang
- e. eine unterzeichnete und mit Datum versehene Erklärung des Bewerbers, aus der sich ergibt, dass er die „Geschäftsbedingungen“, die „Prüfungsordnung“ sowie die „Studiengebühren und Zahlungsbedingungen“ kennt und als Vertragsbestandteil anerkennt.

## 3 Zulassung

3.1 Der Wissenschaftliche Leiter des Studiengangs entscheidet im Falle der Erfüllung der Zulassungskriterien (abgeschlossenes Studium und/oder Berufserfahrung) im eigenen Ermessen über die Zulassung des Bewerbers zum Studiengang. Im Falle einer erforderlichen Anerkennung vergleichbarer Qualifikationen basiert die Zulassung zum Studium auf einer nicht anfechtbaren Entscheidung des Zulassungsausschusses. Ein Rechtsanspruch auf Zulassung besteht nicht. Durch Übersendung einer schriftlichen Zulassungsbestätigung der EBS Executive Education GmbH an den Bewerber kommt zwischen diesen Beteiligten das Vertragsverhältnis zustande. Die bei der Bewerbung eingereichten Unterlagen gem. Ziff. 2.2 e. werden Vertragsbestandteil. Gemeinsam mit der Zulassungsbestätigung erhält der zugelassene Teilnehmer die erste Gebührenrechnung sowie gegebenenfalls eine Übersicht über die weiteren Zahlungstermine.

3.2 Es besteht die Möglichkeit der Anmeldung des Teilnehmers zum Studiengang über seinen Arbeitgeber. In diesem Fall unterschreiben der Teil-

nehmer und sein Arbeitgeber die Anmeldung gemeinsam und treten gegenüber der EBS Executive Education GmbH gesamtschuldnerisch als Vertragspartner auf.

## 4 Zahlungsbedingungen, Verzug

4.1 Rechnungen der EBS Executive Education GmbH werden dem Teilnehmer unter Berücksichtigung seiner bei der Anmeldung angegebenen Adressdaten entweder per Email oder auf dem Postweg zugestellt. Auf ausdrücklichen Wunsch erhält der Teilnehmer stets eine Rechnung in Papierform.

4.2 Rechnungen gemäß Ziffer 4.1 sind sofort nach Erhalt ohne Abzug zur Zahlung fällig.

4.3 Der Teilnehmer ist nur dann berechtigt, fällige Forderungen zu mindern oder nicht zu zahlen, sofern die EBS Executive Education GmbH die Begründung für Beanstandungen akzeptiert hat. Insbesondere berechtigt die nur zeitweise Teilnahme am Programm oder das Nichterreichen des Bildungsziels (etwa Nichtbestehen von Prüfungen) nicht zu einer Minderung der Vergütung. Ferner ist das Ausbleiben erwarteter Zuschüsse Dritter zu den Bildungsaufwendungen kein berechtigter Grund für eine Zahlungsverweigerung.

4.4 Bei Nichteinhaltung einer Zahlungsfrist ist die EBS Executive Education GmbH berechtigt, den Teilnehmer von dem Studiengang auszuschließen, sofern sie nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine angemessene Nachfrist zur Zahlung gesetzt hat und gegenüber dem Teilnehmer schriftlich erklärt hat, sie werde ihn nach erfolglosem Ablauf der Nachfrist vom Studium ausschließen.

4.5 Bei Zahlungsverzug ist die EBS Executive Education GmbH berechtigt, Verzugszinsen in Höhe von 5 % p. a. über dem jeweils gültigen Basiszinssatz zu berechnen.

## 5 Rücktrittsrechte, Vertragsaufhebung, Änderungen

5.1 Die EBS Executive Education GmbH ist bis 14 Tage vor Beginn des Studiengangs berechtigt, von dem Vertrag zurückzutreten, sofern sich bis zu diesem Zeitpunkt eine nicht hinreichende Teilnehmerzahl für den Studiengang angemeldet hat. Als nicht hinreichend gilt grundsätzlich eine Teilnehmerzahl von weniger als 15 Personen. Der EBS Executive Education GmbH steht es jedoch im Einzelfall frei, das Programm auch mit einer geringeren Anzahl von angemeldeten Teilnehmern durchzuführen. Hat der Teilnehmer bereits Studiengebühren an die EBS Executive Education GmbH gezahlt, werden ihm diese in gezahlter Höhe erstattet. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

5.2 Ein Rücktritt seitens des Teilnehmers ist nur bis zum ersten Veranstaltungstag möglich. Im Falle des Rücktritts wird eine Schadenspauschale in Höhe von 75 % der gesamten Studiengebühren erhoben, wenn kein qualifizierter Ersatzteilnehmer gefunden werden kann. Wenn es der EBS Executive Education GmbH gelingt, den freiwerdenden Studienplatz mit einem anderen qualifizierten Bewerber zu besetzen, reduziert sich die Schadenspauschale auf 25 % der gesamten Studiengebühren. Die Schadenspauschale umfasst auch den entgangenen Gewinn der EBS Executive Education GmbH. Die darüber hinaus bereits gezahlten Studiengebühren werden erstattet. Dem Teilnehmer steht der Nachweis offen, dass der EBS Executive Education GmbH kein oder ein wesentlich geringerer Schaden ent-

standen ist. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

5.3 Nach Zulassung zum Studiengang ist das Recht zur ordentlichen Kündigung des Vertrages durch den Teilnehmer ausgeschlossen. Dieses gilt auch für den Fall, dass die für einen Aufenthalt am Veranstaltungsort gegebenenfalls erforderlichen Aufenthaltsgenehmigungen oder Visa bei den zuständigen staatlichen Stellen nicht oder verspätet erteilt werden. Dieses gilt darüber hinaus für den Fall, dass Prüfungsleistungen, unabhängig davon, ob sie Voraussetzung für die Teilnahme an nachfolgenden Teilen des Studiengangs sind oder nicht, endgültig nicht bestanden sein sollten, der Teilnehmer von den gegebenenfalls folgenden Prüfungen ausgeschlossen und ein Titel nicht mehr erworben werden kann. Die Vorlesungsveranstaltungen können weiterhin besucht werden; hierüber wird eine Teilnahmebestätigung ausgestellt. Die Verpflichtung zur Tragung der Gesamtstudiengebühr bleibt auf jeden Fall bestehen. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung des Vertrages bleibt hiervon jedoch unberührt.

5.4 Die EBS Executive Education GmbH kann nach Beginn des Studiengangs nur bei Vorliegen eines wichtigen Grundes mit sofortiger Wirkung schriftlich kündigen. Eine Rückerstattung der Studiengebühr ist in diesem Falle ausgeschlossen. Dies gilt insbesondere im Falle einer schuldhaften Täuschung im Rahmen des Bewerbungs- oder Prüfungsverfahrens und für den Fall, dass der Teilnehmer durch sein persönliches Verhalten (z.B. wiederholte Störung des Programms, Verstoß gegen wesentliche vertragliche Pflichten, Abgabe unzutreffender Erklärungen im Zulassungsverfahren) Anlass für eine solche Kündigung gibt. Die EBS Executive Education GmbH ist in den vorgenannten Fällen jederzeit berechtigt, den entsprechenden Teilnehmer vom Studiengang auszuschließen. Sie behält im Falle eines durch den Teilnehmer verursachten Ausschlusses ihren Anspruch auf die volle Vergütung.

5.5 Die Wahl der eingesetzten Methoden und Hilfsmittel obliegen der EBS Executive Education GmbH. Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiengangs bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Referenten ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die EBS Executive Education GmbH um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Für den Fall, dass wesentliche Studieninhalte ausfallen, ermäßigt sich die Studiengebühr anteilig. Eine weitergehende Haftung der EBS Executive Education GmbH ist ausgeschlossen.

5.6 Die Wahl von Zeit und Ort der Programm Durchführung obliegt der EBS Executive Education GmbH. Sie behält sich vor, den angekündigten zeitlichen Beginn des Programms zu ändern oder den Ort der Programmdurchführung zu verlegen, falls dies aus organisatorischen Gründen notwendig wird. Der Teilnehmer kann innerhalb von einer Woche ab Datum der Änderungsmitteilung von dem Vertrag zurücktreten und Rückerstattung der bereits gezahlten Vergütung verlangen, insoweit ihm eine Teilnahme zu den neuen Bedingungen aus organisatorischen Gründen nicht zumutbar ist. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen. Eine Verlegung des zeitlichen Beginns um weniger als zwei Stunden sowie eine Verlegung des Ortes innerhalb des Rhein-Main-Gebietes berechtigt den Teilnehmer grundsätzlich nicht zu Rücktritt oder Vertragskündigung.

## 6 Widerrufsbelehrung

6.1 Dem Teilnehmer – wenn er Verbraucher und nicht Kaufmann ist – steht das folgende Widerrufsrecht zu:

### WIDERRUFSBELEHRUNG

#### Widerrufsrecht

Sie haben das Recht, binnen vierzehn Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt vierzehn Tage ab dem Tag des Vertragsabschlusses.

Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns, der EBS Executive Education GmbH, Hauptstraße 31, 65375 Oestrich-Winkel, Tel. +49 611 7102 1880, Fax +49 611 7102 10 1880, Email: info@ee.ebs.edu mittels einer eindeutigen Erklärung (z.B. ein mit der Post versandter Brief, Telefax oder Email) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Sie können dafür das beigefügte Muster-Widerrufsformular verwenden, das jedoch nicht vorgeschrieben ist.

Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

#### Folgen des Widerrufs

Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen erhalten haben, einschließlich Lieferkosten (mit Ausnahme der zusätzlichen Kosten, die sich daraus ergeben, dass Sie eine andere Art der Lieferung als die von uns angebotene, günstige Standardlieferung gewählt haben) unverzüglich und spätestens innerhalb von vierzehn Tagen ab dem Tag zurückzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrages bei uns eingegangen ist. Für diese

Rückzahlung verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei der ursprünglichen Transaktion eingesetzt haben, es sei denn mit Ihnen wurde ausdrücklich etwas anderes vereinbart; in keinem Fall werden Ihnen wegen dieser Rückzahlung Entgelte berechnet.

Haben Sie verlangt, dass die Dienstleistung während der Widerrufsfrist beginnen soll, so haben Sie uns einen angemessenen Betrag zu zahlen, der dem Anteil der bis zu dem Zeitpunkt, zu dem Sie uns von der Ausübung des Widerrufsrechts hinsichtlich dieses Vertrags unterrichten, bereits erbrachten Dienstleistungen im Vergleich zum Gesamtumfang der im Vertrag vorgesehenen Dienstleistungen entspricht.

#### MUSTER-WIDERRUFSFORMULAR

(Wenn Sie den Vertrag widerrufen wollen, dann füllen Sie bitte dieses Formular aus und senden Sie es zurück.)

- An die EBS Executive Education GmbH, Hauptstraße 31, 65375 Oestrich-Winkel, Tel. +49 611 7102 1880, Fax +49 611 7102 10 1880, Email: info@ee.ebs.edu:
  - Hiermit widerrufe(n) ich/wir (\*) den von mir/uns (\*) abgeschlossenen Vertrag über die Teilnahme an dem folgenden Studiengang:
  - Bestellt am (\*) / erhalten am (\*):
  - Name des/der Verbraucher(s):
  - Anschrift des/der Verbraucher(s):
  - Unterschrift des/der Verbraucher(s) (nur bei Mitteilung auf Papier)
  - Datum:
- (\*) Unzutreffendes streichen

## 7 Urheberrechte, Nutzungsrechte

7.1 Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung der Schulungsunterlagen – auch als elektronische Dokumente (z.B. im PDF-Format) – und Lernprogramme, oder von Teilen daraus, behält sich die EBS Executive Education GmbH vor. Kein Teil der Unterlagen darf – auch nicht auszugsweise – ohne schriftliche Genehmigung der EBS Executive Education GmbH vervielfältigt, verarbeitet, verändert, verbreitet, noch sonst zur öffentlichen Wiedergabe verwendet werden. Eine Vervielfältigung der Unterrichtsmaterialien durch den Teilnehmer zu Lernzwecken im Rahmen des Studiengangs bleibt von dem vorgenannten Verbot unberührt.

7.2 In dem Studiengang wird ggf. Software eingesetzt, die durch Urheber- und Markenrechte geschützt ist. Diese Software darf weder kopiert noch in sonstiger maschinenlesbarer Form verarbeitet und nicht aus dem Seminarraum entfernt werden. Zum Schutz der Systeme der EBS Executive Education GmbH dürfen Software und Dateien, die der Teilnehmer selbst mitbringt, nur nach ausdrücklicher Genehmigung durch die EBS Executive Education GmbH auf den Schulungsrechnern verwendet werden. Bei Zuwiderhandlungen behält sich die EBS Executive Education GmbH Schadensersatzforderungen vor.

## 8 Haftung

8.1 Die EBS Executive Education GmbH haftet bei vorsätzlich verursachten Schäden in voller Höhe.

Im Falle grob fahrlässig verursachter Schäden haftet die EBS Executive Education GmbH hingegen nur in Höhe des vorhersehbaren Schadens, der durch die Sorgfaltspflicht verhindert werden soll. Bei einfacher Fahrlässigkeit haftet die EBS Executive Education GmbH nur im Falle der Verletzung einer so vertragswesentlichen Pflicht, dass die Erreichung des Vertragszwecks gefährdet ist. In diesem Fall haftet die EBS Executive Education GmbH gegenüber den Teilnehmern allein auf Ersatz des Schadens, der typisch und vorhersehbar war. Sollte die EBS Executive Education GmbH zum Ersatz vergeblicher Aufwendungen verpflichtet sein, gilt das vorstehende entsprechend.

8.2 Die EBS Executive Education GmbH haftet nicht für den Verlust, die Beschädigung oder den Untergang von Sachen des Teilnehmers im Zusammenhang mit der Durchführung des Studiengangs, soweit dies nicht auf vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten der EBS Executive Education GmbH zurückzuführen ist.

8.3 Die EBS Executive Education GmbH haftet nicht für Schäden, die durch höhere Gewalt, Aufruhr, Kriegs- und Naturereignisse sowie sonstige, von ihnen nicht zu vertretende Vorkommnisse (z. B. Streik, Aussperrung, Verkehrsstörung, Verfüngung in- und ausländischer staatlicher Stellen) oder auf nicht schuldhaft verursachte, technische Störungen, etwa des EDV-Systems, zurückzuführen sind. Als höhere Gewalt gelten auch Computerviren oder vorsätzliche Angriffe auf EDV-Systeme durch „Hacker“, sofern jeweils angemessene Schutzvorkehrungen hiergegen getroffen wurden.

8.4 Soweit die Haftung der EBS Executive Education GmbH ausgeschlossen oder beschränkt ist, gilt dies auch für ihre Angestellten, Arbeitnehmer, Vertreter und Erfüllungsgehilfen.

## 9 Datenschutz

9.1 Der Teilnehmer wird hiermit gemäß Bundesdatenschutzgesetz davon unterrichtet, dass die EBS Executive Education GmbH seine vollständige Anschrift sowie weitere auftragsspezifische Details in maschinenlesbarer Form speichert und für Aufgaben, die sich aus dem Vertrag ergeben, maschinell verarbeitet. Die EBS Executive Education GmbH gewährleistet die vertrauliche Behandlung dieser Daten.

9.2 Die EBS Executive Education GmbH verpflichtet sich, die ihr vom Teilnehmer mitgeteilten personenbezogenen Daten, insbesondere Name, Anschrift, Alter, Rechnungsangaben, vertraulich zu behandeln. Sie wird durch entsprechende Maßnahmen (§ 9 BDSG) und die Verpflichtung ihrer Mitarbeiter dafür Sorge tragen, dass diese Verschwiegenheitspflicht während der Laufzeit der Inanspruchnahme von Leistungen der EBS Executive Education GmbH und nach deren Ende aufrechterhalten bleibt.

9.3 Die EBS Executive Education GmbH ist berechtigt, die personenbezogenen Daten zum Zwecke der Beratung, Werbung und Marktforschung für eigene Zwecke zu nutzen. Sofern durch den Geschäftsbetrieb erforderlich, kann die EBS Executive Education GmbH personenbezogene Daten im Rahmen der Auftragsdatenverarbeitung an beauftragte Stellen weiterleiten. Dabei wird eine zweckgebundene und vertrauliche Verarbeitung gewährleistet. Eine Weitergabe der personenbezogenen Daten der Teilnehmer an Dritte, insbesondere zu den vorgenannten Zwecken, ist ausgeschlossen, sofern der Teilnehmer nicht dazu sein ausdrückliches Einverständnis erklärt.

## 10 Anwendbares Recht und Gerichtsstand

10.1 Diese Vereinbarung unterliegt dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.

10.2 Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis ist Wiesbaden, wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt im Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist. Wiesbaden ist weiter Gerichtsstand, sofern der Vertragspartner der EBS Executive Education GmbH Kaufmann oder eine Handelsgesellschaft ist.

## 11 Schriftform und Fortbestehen des Vertrages

11.1 Die Parteien verpflichten sich, Änderungen und Ergänzungen der Vertragsbedingungen schriftlich (einschließlich Email) zu treffen. Dieses gilt auch für die Schriftformerfordernisse gem. dieser Ziffer 11 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

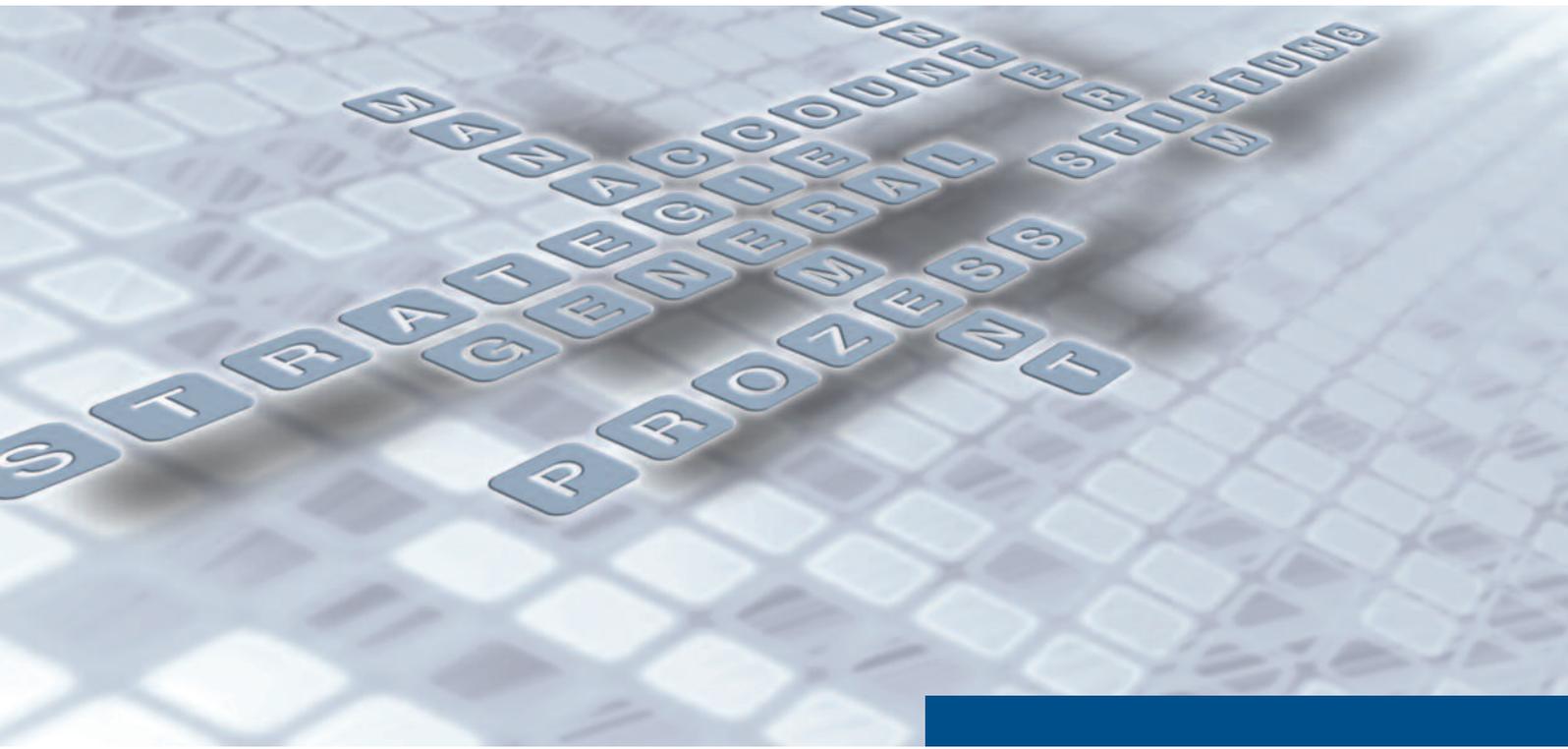
11.2 Bei Unwirksamkeit einzelner Vertragsbestandteile bleibt die Fortgeltung des Vertrages im Übrigen unberührt.

11.3 Die Europäische Kommission stellt eine Plattform zur Online-Streitbeilegung (OS) bereit, die Sie hier finden <http://ec.europa.eu/consumers/odr/>. Verbraucher haben die Möglichkeit, diese Plattform für die Beilegung ihrer Streitigkeiten zu nutzen.

Stand: April 2016

Bitte reichen Sie folgende Unterlagen beim Market Management Institute ein, wenn Sie sich um einen Studienplatz im Zertifikatsprogramm B2B Sales Manager bewerben wollen:

- Bewerbungsbogen (die beiden folgenden Seiten)
- Lebenslauf mit Angabe des Ausbildungsweges und des bisherigen beruflichen Werdegangs
- ein Lichtbild (Passbildgröße)



**EBS Universität**  
für Wirtschaft und Recht  
Gustav-Stresemann-Ring 3  
65189 Wiesbaden  
Germany  
Phone +49 611 7102 00  
Fax +49 611 7102 1999  
info@ebs.edu  
www.ebs.edu

**EBS Executive Education GmbH**  
Hauptstraße 31  
65375 Oestrich-Winkel  
Phone +49 6723 8888 500  
Fax +49 6723 8888 600  
info@ee.ebs.edu  
www.ebs.edu



**Wissenschaftliche Leitung:**  
Market Management Institute  
Hauptstraße 31  
65375 Oestrich-Winkel

Kathrin Rund  
Phone +49 6723 8888 353  
Fax +49 6723 8888 453  
kathrin.rund@ebs.edu  
www.ebs-mmi.de

**www.ebs.edu**



Bewerbungsbogen bitte einsenden an:

Market Management Institute  
Hauptstraße 31  
65375 Oestrich-Winkel  
Germany

Ich beantrage die Zulassung zum  
Zertifikatsprogramm B2B Sales Manager

..... : Jahrgang, Starttermin: .....  
Daten bitte eintragen, siehe Terminblatt

.....  
Titel, Name, Vorname

.....  
Geburtsdatum und -ort

Schulbildung  Allgemeine Hochschulreife  Fachhochschulreife  Sonstige:

**Privat**

.....  
Straße, Nr.

.....  
PLZ, Ort Bundesland

.....  
Telefon Fax

.....  
Mobil E-Mail

**Geschäftlich**

.....  
Firma

.....  
Position Abteilung

.....  
Straße, Nr.

.....  
PLZ, Ort Bundesland

.....  
Telefon Fax

.....  
Mobil E-Mail

Präferierte Post  privat  geschäftlich  
Kontaktadresse E-Mail  privat  geschäftlich

