

SEMINARE UND KONFERENZEN FÜR DEN VERTRIEB

IHR ERFOLG VON MORGEN BEGINNT HEUTE

JAHRESÜBERSICHT 2020

An abstract graphic composed of several overlapping, semi-transparent geometric shapes in various shades of teal, blue, and green. The shapes are angular and layered, creating a sense of depth and movement. The colors range from light, airy blues to deep, rich greens and dark blues.

SEMINAR

DIGITAL VERHANDELN

NEU

Exklusives Training für Einkäufer, Personaler, Vertriebler und Geschäftsführer

1./2. April 2020 in Frankfurt/M. | 21./22. Oktober 2020 in München

- > Basics für Beziehungsaufbau ohne Face-to-Face- Kommunikation
- > Media Richness Theory: Welches Medium wofür?
- > Steuerung der digitalen Kommunikation: Informationsbeschaffung, Set-up, Regeln, Visualisierung
- > Moderation digital: Gemeinsamer Fokus, Umgang mit Störungen
- > Verhaltensregeln, No-Gos, Fallstricke, Compliance
- > Virtuelle Erfolgsstrategien: Entwickeln von Values und Stories

Referent: Georg Bröker

€ 2.095,- zzgl. gesetzl. MwSt. | www.management-forum.de/verhandeln-digital

ZERTIFIKATSLEHRGANG

AUSBILDUNG ZUM PROFESSIONELLEN VERKÄUFER IM AUßENDIENST

Skill Set für Young Professionals, Vertriebsingenieure, Techniker und Quereinsteiger

24./25./26. März 2020 in Köln | 16./17./18. November 2020 in München

- > Grundlagen der modernen Verkaufspsychologie
- > Struktur und Aufbau professioneller Verkaufsgespräche
- > Kontaktaufbau und Gesprächsterminierung
- > Das erfolgreiche Erst-Verkaufsgespräch
- > Richtiges Argumentieren als Erfolgsschlüssel
- > Preisverhandlungen souverän führen

Referent: Lothar Stempfle

€ 2.095,- zzgl. gesetzl. MwSt. | www.management-forum.de/verkauf

ZERTIFIKATSLEHRGANG

AUSBILDUNG ZUM TOP-KEY-ACCOUNT-MANAGER

Das professionelle Geschäft mit Großkunden in digitalen Zeiten

4./5./6. März 2020 in München | 24./25./26. November 2020 in Düsseldorf

- > Entwicklung wettbewerbsdifferenzierter Strategien
- > Wachstumspotenziale von Schlüsselkunden erkennen und ausschöpfen
- > Key-Account-Management im Multi-Channel-Vertrieb
- > Einsatz von value-orientierten Strategien, Beziehungsmanagement und Networking
- > Digitale Verhandlungsführung
- > Preisverhandlungen mit Profi-Einkäufern erfolgreich führen

Referenten: Peter von Quernheim und Georg Bröker

€ 2.295,- zzgl. gesetzl. MwSt. | www.management-forum.de/kam

SEMINAR

AUßENDIENST 4.0

NEU

Wie Sie in digitalen Zeiten Außendienstmitarbeiter steuern, führen und motivieren

21./22. April 2020 in Köln | 19./20. November 2020 in München

- > Der Außendienst im Vertrieb 4.0
- > Neugestaltung und Organisation des Außendienstes
- > Digitale Werkzeuge für die Neuausrichtung
- > Entwicklung der Mitarbeiter für ihre neuen Aufgaben
- > Die neue Führungsrolle des Vertriebsleiters
- > Erfolgsorientierte Vergütung in der digitalisierten Vertriebswelt

Referent: Lothar Stempfle

€ 2.095,- zzgl. gesetzl. MwSt. | www.management-forum.de/ad

SEMINAR**EFFEKTIVE STEUERUNG** von Innendienst, Außendienst & KAM

digital, smart, zielführend, individuell

NEU

16./17. März 2020 in Starnberg | 29./30. September 2020 in Köln

- > Digitale Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling
- > Leistungsmessung und -steigerung der Mitarbeiter durch Kennzahlensysteme
- > Richtiger Einsatz von Kennzahlen (KPIs) und Deckungsbeitragsanalysen
- > Neue Instrumente zur effektiven Steuerung
- > Nutzung von Kundenanalysen und Controlling-Daten für ein ertragsstarkes Kundenmanagement
- > Signifikante Kostensenkung und Ergebnissteigerung im Vertrieb

Referent: **Ronald Heckl**€ 2.095,- zzgl. gesetzl. MwSt. | www.management-forum.de/vc**FACHKONFERENZ****DIGITALISIERUNG IM VERTRIEB**

Wettbewerbsvorsprung für Ihre Vertriebsorganisation

22./23. Oktober 2020 in München

- > Fachvorträge, Partner-Talks & Networking
- > Top-Referenten
- > Praxisberichte aus unterschiedlichen Branchen und Unternehmensgrößen
- > Exklusive Fachausstellung

Referententeam aus Experten, Vertriebsspezialisten und Wissenschaftlern

€ 1.295,- zzgl. gesetzl. MwSt. | www.management-forum.de/vertriebdig**FRÜHBUCHERRABATT € 200,-
BEI ANMELDUNG BIS
10. MAI 2020****SEMINAR****BOOT CAMP VERTRIEB – „FÜHRUNG EXTREM“**

Souverän und widerstandsfähig in der eigenen Führungsrolle

NEU

2./3. Juli 2020 in München | 10./11. November 2020 in Köln

- > Das eigene Führungsprofil verstehen, testen und entwickeln
- > On the job mit einem Team in der Live-Simulation eines Vertriebsprojekts B2B
- > Zeitgemäße Führungs- und Kommunikationstechniken
- > Inbound-Konzepte
- > Change in Vertriebsprozessen
- > Optimaler Einsatz der Mannschaft
- > Motivationsmodelle

Referenten: **Norbert Wölbl** und **Christoph Siegel**€ 2.495,- zzgl. gesetzl. MwSt. | www.management-forum.de/bootcamp-vertrieb**EINZEL- UND GRUPPEN-
COACHING INTENSIV****SEMINAR****DAS ERFOLGSSYSTEM: EMOTIONEN ERKENNEN**

präzise – schnell – zielführend

14./15. Mai 2020 in München | 10./11. November 2020 in Köln

- > Geschäftspartner, Mitarbeiter und Kunden erfolgreicher einschätzen
- > Wahrheiten und Potenziale strategisch und schneller erkennen
- > Mitarbeiter und Bewerber zuverlässiger beurteilen
- > Ihren individuellen Führungsstil effektiv einsetzen
- > Mitarbeiter- und Kundenbindung erhöhen

SPECIAL: Mimikresonanz-Test zur individuellen ErfolgsmessungReferent: **Christoph Rosenberger**€ 1.995,- zzgl. gesetzl. MwSt. | www.management-forum.de/iq

SEMINAR

INNENDIENST 4.0

Die neuen Aufgaben in der digitalen Vertriebswelt

30. Juni/1. Juli 2020 in Starnberg | 26./27. Oktober 2020 in München

- > Gestaltung und Organisation des neuen Innendienstes
- > Der verkaufsaktive Innendienst im Zentrum aller Touchpoints mit dem Kunden
- > Die neue Führungsrolle des Innendienstleiters
- > Qualifizierung der Innendienstmitarbeiter für ihre neuen Aufgaben und Begleitung im Change-Prozess
- > Digitale Werkzeuge zur Neuausrichtung
- > Erfolgsorientierte Vergütung im Innendienst: Möglichkeiten, Chancen, Grenzen

Referent: **Lothar Stempfle**

€ 2.095,- zzgl. gesetzl. MwSt. | www.management-forum.de/innendienst

SEMINAR

DER VERKAUFSAKTIVE INNEDIENST

Wie Innendienstmitarbeiter praxisorientiert, effektiv und nachhaltig arbeiten

NEU

21./22. April 2020 in Frankfurt/M. | 23./24. November 2020 in München

- > Professionelle Gesprächsführung bei Inbound- und Outboundgesprächen
- > Entlastung von Außendienst und Key-Account-Management
- > Professionelles Angebotswesen und Kundenrückgewinnung
- > Erfolgreiche Entwicklung von Gesprächskonzepten
- > Aktive Gewinnung von Neukunden
- > Wirkungsvolle Durchsetzungsstrategien von Gesprächszielen
- > Souveräner Umgang mit Preisnachlass- und Rabattforderungen

Referent: **Peter von Quernheim**

€ 1.395,- zzgl. gesetzl. MwSt. | www.management-forum.de/id-team

SEMINAR

PROFESSIONELL VERHANDELN NACH DEM HARVARD®-KONZEPT

Exklusives Intensiv-Training für Führungskräfte

18./19. Februar 2020 in Frankfurt/M. | 28./29. April 2020 in Köln | 17./18. September 2020 in München | 1./2. Dezember 2020 in Frankfurt/M.

- > Verhandlung in Vollendung – tausendfach bewährtes Win-Win-Konzept
- > Verhandlung in Vorbereitung – vollständig, effektiv und strukturiert
- > Verhandlung im Konflikt – schwierige Verhandlungen konstruktiv steuern
- > Verhandlung als Herausforderung – Drohungen und unfairen Tricks zielführend begegnen
- > Verhandlung mit Ergebnis – nachhaltige Resultate und tragfähige Geschäftsbeziehungen schaffen

Referenten: **Urs Kohler, Jochen Luksch und Dr. Kai Monheim**

€ 2.495,- zzgl. gesetzl. MwSt. | www.management-forum.de/harvard-konzept

SEMINAR

VERHANDELN EXTREM

Wie Sie schwierige, festgefahrene und konfrontative Verhandlungen erfolgreich abschließen

23./24. März 2020 in München | 26./27. Mai 2020 in Wiesbaden | 6./7. Oktober 2020 in Stuttgart-Esslingen | 17./18. November 2020 in Köln

- > Psychologische Motive und Erklärung der Motivation
- > Strategien entwickeln - individuell, durchsetzungsstark, selbstbewusst
- > Verhandlungstypen - Profile und Eigenschaften erkennen
- > Effektives Führen von Verhandlungen – Sicherheit im eigenen Verhandlungsstil
- > Effektive Werkzeuge zur Erkennung von Manipulationen
- > Konfrontation mit extremen Verhandlungssituationen – learning by doing

Referent: **Georg Bröker**

€ 2.095,- zzgl. gesetzl. MwSt. | www.management-forum.de/verhandeln-extrem

SEMINAR**VERTRIEB ÜBER ONLINE-MARKTPLÄTZE**

Erfolgreicher Produktvertrieb auf Amazon, Alibaba, Mercateo & Co. für Hersteller und Händler

18./19. Juni 2020 in Köln

- > Konkrete Strategieoptionen für den Marktplatzvertrieb entwerfen und bewerten
- > Unterschiedliche Marktplatzmodelle verstehen und passende Marktplätze auswählen
- > Internationalisierungspotenziale durch attraktive Marktplätze in der EU, Osteuropa, Asien und Amerika
- > Erfolgsprinzipien für die Positionierung Ihres Unternehmens
- > Das Marktplatz-Business in mehrstufige Vertriebsmodelle integrieren
- > Interne Prozesse und Systeme erfolgreich anpassen

Referenten: Prof. Dr. Christian Stummeyer und Ralph Ch. Hübner**€ 2.095,- zzgl. gesetzl. MwSt. | www.management-forum.de/om****SEMINAR****FÜHRUNG 4.0 FÜR VERTRIEBS- UND VERKAUFSLEITER**

Review – Führungs-Check-up – Optimierung

NEU**27./28. Mai 2020 in München | 10./11. September 2020 in Düsseldorf**

- > Konsequenzen der Digitalisierung für die Vertriebsleitung
- > Zeitgemäße Führung: situativ und agil
- > VUCA-Kompetenz in der Mitarbeiterführung
- > Besonderheiten für die Führung der Generation X bis Z
- > Rolle als Führungskraft-Coach im wettbewerbsintensiven Umfeld
- > Erfolgreiche Talentsuche: wie man Top-Leute findet!

Referent: Matthias K. Hettl**€ 2.095,- zzgl. gesetzl. MwSt. | www.management-forum.de/vf****SEMINAR****VERTRIEBSVERGÜTUNG 4.0**

Neue Entlohnungsmodelle für den digitalen Wandel

21. April 2020 in Frankfurt/M. | 15. September 2020 in München

- > Die entscheidenden Trends der modernen Vertriebsentlohnung
- > Schwachstellen der herkömmlichen Umsatzprovision
- > Vertriebsvergütung mit differenzierten Leistungskriterien und deckungsbeitragsorientierten Ansätzen
- > Einsatz teamorientierter Vergütungsmodelle (Außendienst, Innendienst, Service, Vertriebsführungskräfte)
- > Digitale Vertriebsvergütung – Anforderungen und Erfahrungen
- > Umstellung auf ein neues Vergütungssystem

Referenten: Dr. Heinz-Peter Kieser und Stefan Rüttiger**€ 1.295,- zzgl. gesetzl. MwSt. | www.management-forum.de/vver****SEMINAR****VERTRIEBSRECHT AKTUELL**

Wie Sie Vertriebsverträge erfolgreich und rechtssicher gestalten!

19./20. März 2020 in Stuttgart | 9./10. Juli 2020 in Starnberg

- > Geschäftsbedingungen rechtssicher verhandeln und formulieren
- > Gewährleistung, Garantie, Verzug, Schadenersatz und besondere Vertragsarten
- > Internet-Vertrieb und Aspekte des grenzüberschreitenden Vertriebs
- > Rechtliche Strategien für den Vertrieb und Strafbarkeit in Vertrieb und Compliance
- > Überprüfung der Arbeitszeit des Vertriebsmitarbeiters durch moderne Geräte
- > Rechtliche Risiken beim E-Commerce

Referent: Dr. Stefan Simon**€ 1.995,- zzgl. gesetzl. MwSt. | www.management-forum.de/vertriebsrecht**

IHR REFERENTENTEAM



Georg Bröker ist Inhaber und Gründer der ATL negotiator. Sein internationales Beratungsunternehmen konzentriert sich auf die Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen im privaten und geschäftlichen Bereich. Neben seiner Expertise für das Harvard Concept ist Georg Bröker zertifizierter Risikomanager und aktiver Geschäftsführer mehrerer Gesellschaften im In- und

Ausland. Interkulturelle Konflikte und Verhandlungen mit unausgewogenen Teilnehmern prägen seinen Alltag.



Ronald Heckl studierte Betriebswirtschaftslehre. Er übte verschiedene Tätigkeiten im Vertrieb und Marketing für internationale Unternehmen aus, bevor er sich als Unternehmensberater selbstständig machte. Der Fokus seiner Beratungstätigkeit liegt auf der operativen und strategischen Vertriebsgestaltung, Vertriebssteuerung

und Vertriebscontrolling. Zu seinen Kunden zählt Ronald Heckl internationale Großkonzerne sowie mittelständische Unternehmen.



Matthias K. Hettl ist studierter Volkswirt und Betriebswirt und war nach Studium und Doktorandenzeit in der Geschäftsführung eines mittelständischen Unternehmens und als Consultant bei den Vereinten Nationen in New York tätig. Seit 1995 ist er Geschäftsführer des Management-Instituts Hettl Consult in Rohr bei Nürnberg. Als Coach, Trainer und Managementberater ist er für Vorstände,

Geschäftsführungen und Führungskräfte mit den Schwerpunkten „Leadership Skills“ und „Managementkompetenzen“ tätig. Desweiteren hat er Erfahrungen als Aufsichtsrat, vertrat mehrere Jahre eine Professur für Management und ist Fachbuchautor und Verfasser zahlreicher Fachartikel.



Ralph Ch. Hübner ist Partner bei der ecom consulting GmbH sowie Sector Principal beim M&A-Beratungshaus Hampton Partners. Er verfügt über rund 20 Jahre Führungs- und Beratungserfahrung von Hersteller- und Markenunternehmen in den Bereichen Strategie, Vertrieb und Marketing. Ralph Hübners Spezialgebiete sind u. a. die Internationalisierung, Plattformstrategien, digitaler

Markenschutz sowie die Digitalisierung von mehrstufigen Vertriebsmodellen.



Urs Kohler ist Associate Consultant bei Egger, Philips + Partner AG. In seiner über 20-jährigen Tätigkeit als selbständiger Unternehmensberater, Trainer und Coach trainierte Urs Kohler bereits über 5.000 Führungskräfte und Verhandlungsteams. Zuvor war er mehrere Jahre als internationaler Projektleiter sowie Leiter eines

Profit-Centers tätig. Seine Spezialgebiete liegen im Change Management, in der Organisationsentwicklung und in betriebswirtschaftlichen Fragestellungen.



Dr. Heinz-Peter Kieser ist seit 1990 Inhaber des Beratungsunternehmens Dr. Finkenrath, Dr. Kieser + Partner. Er bringt 17 Jahre Erfahrung in leitenden Positionen im Vertrieb mit. Die Schwerpunkte seiner Beratungstätigkeit liegen in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Controlling. Sein spezielles Aufgabengebiet

ist die Einführung von leistungsorientierten Vergütungskonzepten im Vertriebsaußen- und -innendienst sowie in anderen Unternehmensbereichen.



Jochen Luksch ist Geschäftsführer und Partner der Egger, Philips + Partner AG, Zürich. Der Rechtsanwalt ist seit 2009 Verhandlungstrainer und verfügt über tiefgreifende praktische Verhandlungserfahrung durch frühere Tätigkeiten als Mitglied der Geschäftsleitung verschiedener Unternehmen sowie als Geschäftsführer

im Bereich des professionellen Leistungssports. Er lehrt an Schweizer Universitäten und ist Lehrbeauftragter an der Frankfurt School of Finance & Management.



Dr. Kai Monheim ist Geschäftsführer der Egger Philips Hamburg GmbH und besitzt breite Verhandlungspraxis aus Wirtschaft, Politik und Recht. U. a. war er Direktor des centre for Multilateral Negotiations sowie Projektleiter bei der Boston Consulting Group. Dr. Kai Monheim wurde mehrfach ausgezeichnet, so u. a. mit dem Deutschen Mediationswissenschaftspreis der „Centrale für Mediation“

und dem McCloy-Stipendium der Studienstiftung des Deutschen Volkes.



Christoph Rosenberger ist Geschäftsführer von „Rosenberger & Co“, der Gründer der Morphosophie® sowie des österreichischen Dachverbandes für Physiognomik. Er ist zertifizierter Profiler, Mimik- und Physiognomik-Spezialist und verfügt über 17 Jahre

psychologische Trainingserfahrung in den Bereichen Führungs- und Verkaufspsychologie sowie über 11 Jahre Erfahrung im Investment Banking und der Industrie. Der Unternehmensberater und Buchautor gilt als einer der erfahrensten Experten auf diesem Gebiet im deutschsprachigen Raum.



Stefan Rüttiger ist Inhaber und geschäftsführender Gesellschafter der News Verlag GmbH & Co. KG. Er verfügt über 25 Jahre Erfahrung in der Effizienzerhöhung betriebsinterner Prozesse und Mitarbeitermotivation durch innovative Softwarelösungen. Seit 2009 ist er Experte und Berater für die technische Umsetzung von variabler Vergütung. Seit 2015 entwickelt er mit seinem Team in der News Innovativ GmbH die Software maXzie.



Dr. Stefan Simon ist Rechtsanwalt und Partner der SPITZWEG Partnerschaft mbB in München. Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind die handels- und gesellschaftsrechtliche Ausgestaltung vertrieblicher Strukturen sowie die Compliance-Beratung. Zu diesen Themen ist er auch in streitigen Angelegenheiten vor

Gericht und Schiedsgerichten tätig. Dr. Stefan Simon verfügt über langjährige Erfahrung in den Branchen IT/Telekommunikation, Automotiv sowie Medizin und Pharma.



Lothar Stempfle studierte Betriebswirtschaft. Er arbeitete langjährig im Außendienst sowie in Führungspositionen im Verkauf, bevor er sich als Verkaufstrainer selbstständig machte. Er verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Verkäuferaus- und -weiterbildung und zählt in Deutschland zu den Topverkaufstrainern. Eines seiner

Spezialgebiete ist neben Verkaufstrainings die Neuorganisation des Innendienstes.



Prof. Dr. Christian Stummeyer lehrt „Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce“ an der Technischen Hochschule Ingolstadt, ist Unternehmensberater und außerdem erfolgreicher E-Commerce-Unternehmer. Seine langjährige Berufserfahrung umfasst u. a. Führungspositionen bei der Siemens AG, der Boston Consulting Group und der UDG United Digital Group. Seine Spezialthemen sind die Entwicklung von Digitalstrategien, E-Commerce, Online-Marktplätze, KI und Digitale Transformation.



Peter von Quernheim ist Dipl.-Betriebswirt. Er war 17 Jahre in verschiedenen Verkaufsfunktionen sowie Vertriebsführungspositionen tätig, bevor er sich als Verkaufstrainer selbstständig machte. In Deutschland zählt Peter von Quernheim zu den Top-Verkaufstrainern. Zu seinen Spezialgebieten gehört die Aus- und Weiterbildung von Key-Account-Managern.

IHRE VERANSTALTUNGEN IM ÜBERBLICK

FEBRUAR 2020

Innendienst 4.0

4./5. Februar 2020 in Köln

Professionell verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

18./19. Februar 2020 in Frankfurt/M.

MÄRZ 2020

Ausbildung zum Top-Key-Account-Manager

4./5./6. März 2020 in München

Effektive Steuerung von Innendienst, Außendienst & KAM **NEU**

16./17. März 2020 in Starnberg

Vertriebsrecht aktuell

19./20. März 2020 in Stuttgart

Verhandeln extrem

23./24. März 2020 in München

Ausbildung zum professionellen Verkäufer im Außendienst

24./25./26. März 2020 in Köln

APRIL 2020

Digital verhandeln **NEU**

1./2. April 2020 in Frankfurt/M.

Vertriebsvergütung 4.0

21. April 2020 in Frankfurt/M.

Außendienst 4.0 **NEU**

21./22. April 2020 in Köln

Der verkaufsaktive Innendienst **NEU**

21./22. April 2020 in Frankfurt/M.

Professionell verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

28./29. April 2020 in Köln

MAI 2020

Das Erfolgssystem: Emotionen erkennen

14./15. Mai 2020 in München

Verhandeln extrem

26./27. Mai 2020 in Wiesbaden

Führung 4.0 für Vertriebs- und Verkaufsleiter **NEU**

27./28. Mai 2020 in München

JUNI 2020

Vertrieb über Online-Marktplätze

18./19. Juni 2020 in Köln

Innendienst 4.0

30. Juni/1. Juli 2020 in Starnberg

Das Erfolgssystem: Emotionen erkennen

30. Juni/1. Juli 2020 in Starnberg

JULI 2020

Boot Camp Vertrieb: „Führung extrem“ **NEU**

2./3. Juli 2020 in München

Vertriebsrecht aktuell

9./10. Juli 2020 in Starnberg

SEPTEMBER 2020

Führung 4.0 für Vertriebs- und Verkaufsleiter **NEU**

10./11. September 2020 in Düsseldorf

Vertriebsvergütung 4.0

15. September 2020 in München

Professionell verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

17./18. September 2020 in München

Effektive Steuerung von Innendienst, Außendienst & KAM **NEU**

29./30. September 2020 in Köln

OKTOBER 2020

Verhandeln extrem

6./7. Oktober 2020 in Stuttgart-Esslingen

Digital verhandeln **NEU**

21./22. Oktober 2020 in München

Digitalisierung im Vertrieb - Fachkonferenz

22./23. Oktober 2020 in München

Innendienst 4.0

26./27. Oktober 2020 in München

NOVEMBER 2020

Das Erfolgssystem: Emotionen erkennen

10./11. November 2020 in Köln

Boot Camp Vertrieb: „Führung extrem“ **NEU**

10./11. November 2020 in Köln

Ausbildung zum professionellen Verkäufer im Außendienst

16./17./18. November 2020 in München

Verhandeln extrem

17./18. November 2020 in Köln

Außendienst 4.0 **NEU**

19./20. November 2020 in München

Der verkaufsaktive Innendienst **NEU**

23./24. November 2020 in München

Ausbildung zum Top-Key-Account-Manager

24./25./26. November 2020 in Düsseldorf

DEZEMBER 2020

Professionell verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

1./2. Dezember 2020 in Frankfurt/M.

INFORMATIONEN

PREISINFORMATION

Die Gebühr für die jeweilige Veranstaltung entnehmen Sie bitte dem Programmteil. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an der jeweiligen Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer **10% Preisnachlass**. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

ZIMMER-RESERVIERUNG

Für diese Seminare steht Ihnen im jeweiligen Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Die Zahlung erfolgt vor Ort im Hotel. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für
> professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten
> aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte.

INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Tel.: +49 8151 2719-0, peter.bartl@management-forum.de

ANREISE



Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht). Infos unter: www.management-forum.de/bahn

IHRE ANSPRECHPARTNERINNEN:



Doris Lichti
Konferenz-Managerin
Telefon: +49 8151 2719-43
doris.lichti@management-forum.de



Christiane Schraml
Kundenservice
Telefon: +49 8151 2719-13
christiane.schraml@management-forum.de

