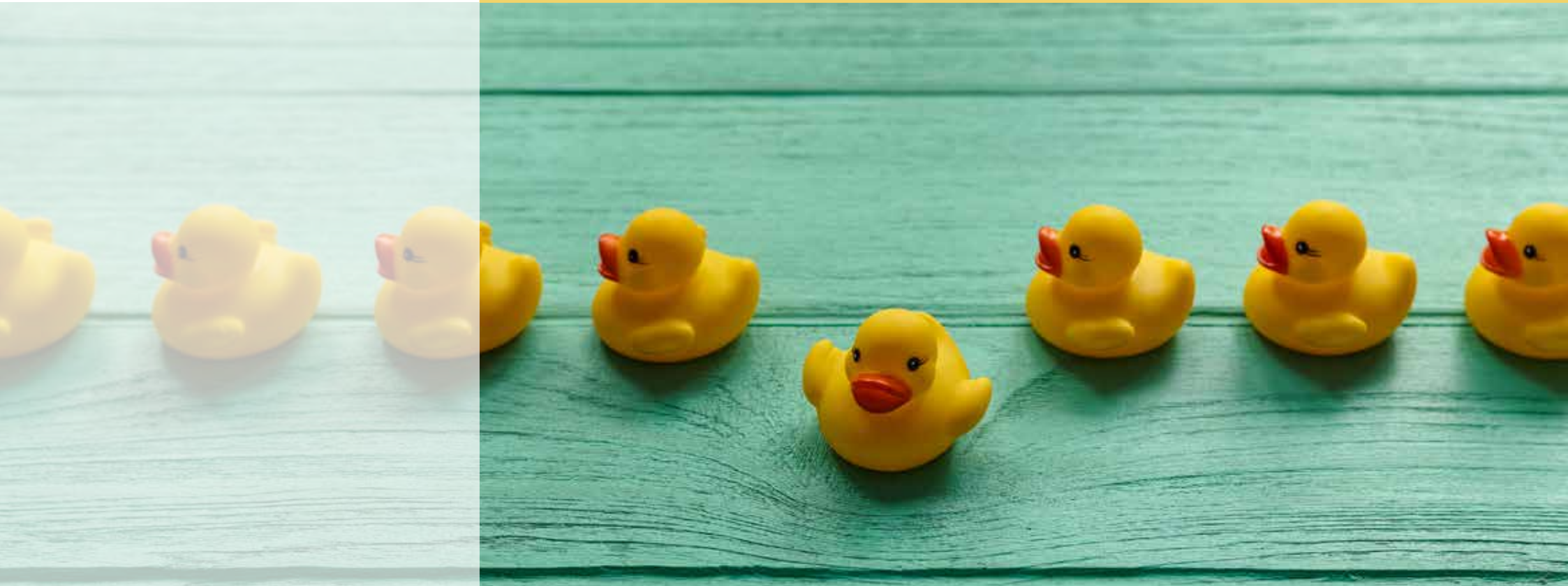


OFFENE SEMINARE 2026

Köln · Freiburg · Basel



20 Jahre arowa

Training · Coaching · Seminare

Exklusives Kleingruppensetting
max. 6 Teilnehmende

Herausgeber

arowa · TRAINING · COACHING · SEMINARE

Stadtstraße 73 · D-79104 Freiburg

info@arowa-trainings.de

www.arowa-trainings.de

©2026

Seit 20 Jahren steht arowa TRAINING · COACHING · SEMINARE für praxisnahe & wirksame Weiterbildung in Unternehmen.

Wir begleiten Fach- und Führungskräfte mit offenen Seminaren, maßgeschneiderten Inhouse-Trainings und Business Coachings – klar, fundiert und umsetzungsorientiert.



EDITORIAL



Liebe Weiterbildungsinteressierte,

2026 ist für uns ein besonderes Jahr: **arowa feiert 20 Jahre TRAINING · COACHING · SEMINARE.**

Seit zwei Jahrzehnten begleiten wir Unternehmen sowie Mitarbeitende, Fach- & Führungskräfte in ihrer beruflichen Entwicklung. Unser Anspruch ist dabei klar: **Weiterbildung soll praxisnah, wirksam & menschlich sein.**

Unsere offenen **arowa KOMPAKT & INTENSIV Seminare** bieten genau das - konzentriertes Lernen in kleinen Gruppen, mit Raum für individuelle Themen, persönlichen Austausch & nachhaltige Umsetzung.

Wir danken allen Kundinnen, Kunden & Teilnehmenden für das Vertrauen in den vergangenen Jahren und freuen uns darauf, auch 2026 neue Impulse zu gestalten.

Herzliche Grüße aus Freiburg

Ihr arowa Team

Andy Rohrwasser

Andy Rohrwasser

arowa Inhaber
Business Coach
Soziologe, M.A.

INHALT

| | | |
|---|----------------------------|----|
| Editorial | | 1 |
| Lokationen. Lernsetting. Leistungen. | | 3 |
| Business meets TaiChi: Souveräne Selbstführung | 2-tägiges INTENSIV Seminar | 4 |
| Führung: Kompetenzgrundlagen | 2-tägiges INTENSIV Seminar | 6 |
| Selbstorganisation & Zeitmanagement | 1-tägiges KOMPAKT Seminar | 8 |
| Verkauf • Vertrieb • Außendienst | 2-tägiges INTENSIV Seminar | 10 |
| Telefonische Neukundenakquise | 2-tägiges INTENSIV Seminar | 12 |
| Telefonieren im Kundenservice | 1-tägiges KOMPAKT Seminar | 14 |
| Rabatte. Follow Up Coaching. Methoden-Setting. | | 16 |
| Seminaranmeldung | | 17 |
| Trainerprofil Andy Rohrwasser | | 18 |
| Trainerinprofil Eva Seiter | | 19 |
| arowa INHOUSE TRAININGS & CONSULTING | | 20 |
| Kundenreferenzen | | 21 |
| Allgemeine Geschäftsbedingungen OFFENE SEMINARE | | 23 |

Seminarlocations



Köln

Mercure Hotel Severinshof

Severinstrasse 199
D-50676 Köln

www.mercure.com



Freiburg

Kreativpark Lokhalle Freiburg

Paul-Ehrlich-Str. 7
D-79106 Freiburg

www.gruenhof.org



Basel

St. Alban-Vorstadt 106
CH-4052 Basel

Kleingruppensetting

max. 6 PAX

Alle offenen arowa Seminare sind als exklusive Kleingruppe mit max. 6 bzw. 8 TeilnehmerInnen konzipiert. Durch dieses ideale Mikro-Lernsetting profitierst Du von:

- **einer persönlichen Lernatmosphäre**
- **gezieltem, individuellem Trainieren**
- **dialogischer Wissensvermittlung**
- **hoher Lerninteraktivität**
- **intensivem Erfahrungsaustausch & Feedback**

Inklusivleistungen

Im Seminarbetrag inbegriffen sind:

- **Mittagessen, Getränke, Kaffeepausen**
- **Professionelles arowa- Seminarskript**
- **Nachbereitete digitale Fotodokumentation**
- **arowa Teilnahmezertifikat**



Der Weg zur inneren Kraft, Klarheit & Gelassenheit PRINZIPIEN & IMPULSE SOUVERÄNER SELBSTFÜHRUNG

Tauchen Sie im INTENSIV Seminar **Business meets TaiChi** in die besondere Synthese der Jahrtausende alte TaiChi-Weisheit und fundamentale Führungstechniken ein. Erfahren Sie die transformative Kraft des TaiChi für innere Stärke und Klarheit sowie Techniken zur Förderung ganzheitlicher Stabilität und Gleichgewicht. Lernen Sie, mit Körper-Mental-Techniken den Geist zu fokussieren und in Ihrer Kommunikation sowie Entscheidungsfindung klarer zu werden. Erfahren Sie durch einfache TaiChi-Praktiken neue Inspirationen & Impulse, die Sie direkt in Ihre persönliche Führungsarbeit integrieren können, um mehr Gelassenheit in turbulenten Situationen zu kultivieren und noch souveräner - sich selbst und andere - zu führen.

BUSINESS
MEETS
TAICHI



BUSINESS MEETS TAICHI: SOUVERÄNE SELBSTFÜHRUNG

2-tägiges arowa INTENSIV-Seminar in Freiburg



Als Führungskraft müssen wir ständig kommunizieren und entscheiden. Neben den „klassischen“ Anforderungen von Management & Leadership liegt die größte Herausforderung für Führungskräfte jedoch darin, wie sie als ganze Person mit ständigen Veränderungen und Unsicherheiten umgehen: (Selbst-)Führung in diesem ganzheitlichen Sinn ist zu einer Kunst geworden, die von der "Führungskraft" ein permanentes Tun der inneren Stärkung & Stabilisierung in Selbstverantwortung verlangt. Nur jene Führungskräfte, die - immer wieder neu - eine ausgewogene Verbindung zu sich selbst finden, sind in der Lage, eine innere Basis zu schaffen, um ihre maximale Leistungs- & Handlungsfähigkeit auch im Außen mühelos abrufen zu können.

Themenspektrum

- Grundlagen der inneren Kampfkunst TaiChi
 - Einführung in die Verbindung des TaiChi & Führung
 - Die Kunst der klaren Kommunikation: IN VERBINDUNG TRETEN
 - Führung als Beziehungsform: IM KONTAKT BLEIBEN
 - Selbstführung als Prozess: IN BEWEGUNG BLEIBEN
 - Transformation der persönlichen Selbst- & Führungsarbeit: IN MÜHELOSES HANDELN KOMMEN
- Weiterer Detailinformationen zum Themenspektrum auf unserer Webseite, siehe Button unten.

Zielgruppe

Das INTENSIV-Seminar richtet sich an Fach- & Führungskräfte, MitarbeiterInnen, Selbstständige, die sich in ihrer Selbst- & Führungsarbeit eigenverantwortlich und nachhaltig weiterentwickeln möchten.

Inklusivleistungen

- Mittagessen, Getränke & Kaffeepausen
- Seminarskript & Transferbrief
- Fotodokumentation
- arowa Teilnahmezertifikat

Dauer: 9.00 - 17.00 Uhr (2-tägig)

Investition/Person: Unternehmenskunden: € 1.540,00 zzgl. MwSt.; Selbstzahler: € 1.050,00 zzgl. MwSt.

TrainerIn: Eva Seiter, Andy Rohrwasser

Seminarort

Tullastr. 40
D-79108 Freiburg



TaiChi-Schule-Freiburg

Termine

- 20.-21. Juni 2026
- 7.-8. November 2026

Kleingruppe

max. 8 PAX



Führen mit Herz & Verstand



Danke für das grandiose Seminar!"

Astrid Sch.

Kleinstgruppe - super! Glück gehabt ;)
Sehr flexibel, auf Beispiele eingegangen.
Viele Unterlagen."

Ines M.

Very good and professional training,
highly recommended.
I had a very professional and tailored
training experience with Andy. He was
flexible and highly professional
throughout the sessions. We covered a
wide range of topics that will be
beneficial for my day-to-day job. The
training was not only theoretical but
also practical, which I found very
valuable. Andy was patient and took the
time to explain concepts or translate
them into English when needed. Overall,
it was an excellent and professional
training experience, and I highly
recommend it."

Andras B.

Führung: Kompetenzgrundlagen //
Intensiv-Seminar - 2-tägig



(5)

Basiert auf 8 Bewertung(en)



FÜHRUNG: KOMPETENZGRUNDLAGEN

2-tägiges arowa INTENSIV-Seminar



Als Führungskraft müssen Sie in zahlreichen (Sandwich-) Situationen Ihre Entscheidungen verantworten, sich selbst disziplinieren, Ihre Mitarbeiter motivieren & weiterentwickeln. Reflektieren Sie ganzheitlich Ihre IST-Situation, Ihr Führungsumfeld & Ihre Haltung. Lernen Sie grundlegende Führungsprinzipien kennen & füllen Sie gezielt Ihren ganz persönlichen Werkzeugkoffer mit zeitgemäßen Führungsinstrumenten auf.

Themenspektrum

- Check-up: Potentiale, Chancen & Risiken als Führungskraft
- Vorbild Führungskraft: Mein Kommunikations- & Persönlichkeitsprofil
- Häufige „Anfängerfehler“ & Umgang mit der „Sandwich-Position“
- Rollenklarheit: Vier Führungsrollen - vier Kompetenzfelder
- Führungsprinzipien & situativer Führungsstil
- Agiles Mindset - agile Führungsmethoden
- Führungskraft als Coach: Mitarbeiter motivieren & weiterentwickeln
- Persönliches Ziel-, Zeit & Selbstmanagement
- Teamführung & konstruktives Konfliktmanagement

Zielgruppe

Das arowa INTENSIV-Seminar richtet sich an angehende und neue Führungskräfte, den Führungsnachwuchs im unteren und mittleren Management sowie an alle disziplinarisch Verantwortlichen, die sich als Manager & Leader zeitgemäß weiterentwickeln möchten.

Inklusivleistungen

- Mittagessen, Getränke & Kaffeepause
- Professionelles Seminarskript
- Nachbereitete Fotodokumentation
- arowa Teilnahmezertifikat

Dauer: 9.00 - 17.00 Uhr (2-tägig)

Investition/Person: € 1.590,00 zzgl. MwSt. / CHF 1.990,00

Trainer: Andy Rohrwasser



Kleingruppensetting

max. 6 PAX

Individuelles & ganzheitliches Selbstmanagement

“

Das Seminar war kurzweilig und sehr informativ. Es war sehr interessant, auch von anderen Problemen und Lösungen zu hören.“

Axel S.

Sehr locker, witzig, kurzweilig. Hat Spaß gemacht. Hervorragend!“

Dr. -Ing. Torsten W.

Sehr angenehme Gruppengröße, flexible Tagesgestaltung, viel Raum für Fragen.“

Mats H.

Selbstorganisation +
Zeitmanagement // Kompakt-
Seminar - 1-tägig



Basiert auf 20 Bewertung(en)



SELBSTORGANISATION & ZEITMANAGEMENT

1-tägiges arowa KOMPAKT-Seminar



Im Fokus des beliebtesten Top arowa Seminars steht die Erreichung Ihrer Ziele mit den Ihnen zur Verfügung stehenden Zeitressourcen. Lernen Sie das Fundament effizienten Selbstmanagements und direkt umsetzbare Zeitmanagementtechniken kennen. Beginnen Sie, Ihren Berufsalltag gezielter und ausgeglichener zu organisieren, in dem Sie nicht mehr nur „reagieren“, sondern Ihr Umfeld aktiver selbst gestalten.

Themenspektrum

- Ganzheitliches Selbstmanagement: Das „Ich-Andere-Umfeld“-Modell
- Bestandsaufnahme & Potential-Check: Meine Zeitdiebe erkennen & verhaften
- „Typgerechtes“ Selbstmanagement: Flow-Modi, Arbeits- & Lebensstil
- Überblick & „stille Stunden“ schaffen: Tages-, Wochen- & Monatsplanung
- Ziel- & Aufgabenmanagement: Definition, Realisation & Kontrolle
- Prioritäten Cockpit: Die richtigen Dinge zur richtigen Zeit erledigen
- Informationsmanagement: Wiedervorlage, Outlook, E-Mail & Co.
- Erfolgserprobte Prinzipien & individuelle Arbeitstechniken (Aktions-Fokus, Kanban & Co.)
- Verhaltensphänomene ändern (Aufschieberitis, Ja-Sagen, Planungsirrtum uvm.)

Zielgruppe

Das arowa KOMPAKT-Seminar richtet sich an alle MitarbeiterInnen, Fach- & Führungskräfte sowie Selbstständige, die ihr ganz persönliches Selbst-, Ziel- & Zeitmanagement verbessern, effizienter arbeiten oder einfach wieder mehr Eigenzeit für sich gewinnen möchten.

Inklusivleistungen

- Mittagessen, Getränke & Kaffeepause
- Professionelles Seminarskript
- Nachbereitete Fotodokumentation
- arowa Teilnahmezertifikat

Dauer: 9.00 - 17.00 Uhr (1-tägig)

Investition/Person: € 840,00 zzgl. MwSt. / CHF 1.040,00

Trainer: Andy Rohrwasser



Kleingruppensetting

max. 6 PAX



Erfolgreich verkaufen, Erträge steigern & Kunden binden

“

Ich bin sehr zufrieden und gehe sehr motiviert aus diesem Seminar.“

Ulrike K.

Vielen Dank für diese zwei für mich sinnvollen Tage, in denen auf meine Situation immer eingegangen wurde.“

Julia B.

Ausgezeichnete Schulung - wie für mich gemacht. Super.“

Jörg K.

Verkauf, Vertrieb, Außendienst //
Intensiv Seminar - 2-tägig

★★★★★ (4.9)

Basiert auf 21 Bewertung(en)



VERKAUF • VERTRIEB • AUSSENDIENST

2-tägiges arowa INTENSIV-Seminar



Reflektieren Sie Ihr persönliches Verkaufsverhalten, in dem Sie gezielt Ihre kommunikation - psychologischen Stärken maximieren. Trainieren Sie den Aufbau typengerechter Kundenbeziehungen. Und optimieren Sie Ihr individuelles Verkäuferprofil, um Ihren ganz persönlichen Vertriebs Erfolg ab sofort systematisch, professionell und nachhaltig zu steigern.

Themenspektrum

- Dos & Don'ts im Verkauf, Vertrieb, Außendienst
- Bewusste Kommunikation & positive Körpersprache
- Aufbau & typische Phasen von Verkaufsgesprächen
- Nutzenargumentation: Kundenvorteile klar vermitteln
- Professioneller Umgang mit Kundeneinwänden
- Souverän agieren beim Verkaufsabschluss
- Zeitgemäß verkaufen: Psychologie der Kundentypen
- Selbstmanagement im Vertrieb & Außendienst
- Empfehlungsmarketing & Kundenbindungsstrategien

Zielgruppe

Das arowa INTENSIV-Seminar richtet sich an VerkäuferInnen, Außendienst- & VertriebsmitarbeiterInnen sowie an Selbstständige & HandelsvertreterInnen, die sich beim Verkaufen ihrer Produkte / Services nachhaltig verbessern und ihre Ertragsziele optimieren möchten.

Inklusivleistungen

- Mittagessen, Getränke & Kaffeepause
- Professionelles Seminarskript
- Nachbereitete Fotodokumentation
- arowa Teilnahmezertifikat

Dauer: 9.00 - 17.00 Uhr (2-tägig)

Investition/Person: € 1.490,00 zzgl. MwSt. / CHF 1.890,00

Trainer: Andy Rohrwasser



Köln
5.-6. Februar 2026
3.-4. September 2026

Freiburg
16.-17. April 2026
24.-25. September 2026

Basel (CH)
18.-19. Juni 2026
12.-13. November 2026

Kleingruppensetting

max. 6 PAX

Systematisch & individuell neue Kunden gewinnen

“

Super Atmosphäre, kleine Gruppe. Dadurch Individualität gewährleistet. Das Seminar hat meine Anforderungen voll erfüllt.“

Angelika H.

Ich bin absolut begeistert! Eine meiner besten Investitionen.“

Heike L.

Hat sehr viel Spaß gemacht! Super Gruppe & Trainer! Kann man nur weiterempfehlen.“

Felix Sch.

Telefonische Neukundenakquise //
Intensiv-Seminar - 2-tägig

★★★★★ (4.9)

Basiert auf 27 Bewertung(en)



TELEFONISCHE NEUKUNDENAKQUISE

2-tägiges arowa INTENSIV-Seminar



Entwickeln Sie branchenspezifisch & typengerecht Ihre telefonische Neukundenakquise bzw. Telefonmarketingaktivitäten. Trainieren Sie souveräne Gesprächstechniken, den proaktiven Umgang mit Kundeneinwänden sowie effizientes Terminieren & Abschließen. Steigern Sie Ihre Erträge systematisch & gezielt mit dem dialogorientierten Medium Telefon.

Themenspektrum

- Grundsätze zeitgemäßen Telefonmarketings
- Strategie & Planung
- Dos & Don'ts bei der Telefonakquise (kommunikativ/organisatorisch)
- Gesprächsaufbau & typische Phasen des telefonischen Erstkontakts
- Seriöse & kreative Gesprächseinstiege & Formulierungen
- Dialogische & taktische Fragetechniken
- Individuelle & authentische Gesprächsführungsstrategien
- Souveräner Umgang mit Vor- & Einwänden
- Effizient terminieren, nachfassen & abschließen

Zielgruppe

Das arowa INTENSIV-Seminar richtet sich an alle Akquisiteure, Außendienst-, Vertriebs- & MarketingmitarbeiterInnen, die Interessenten, Bestands- und Neukunden telefonisch kontaktieren und ihre Akquiseziele nachhaltig erreichen möchten.

Inklusivleistungen

- Mittagessen, Getränke & Kaffeepause
- Professionelles Seminarskript
- Nachbereitete Fotodokumentation
- arowa Teilnahmezertifikat

Dauer: 9.00 - 17.00 Uhr (2-tägig)

Investition/Person: € 1.490,00 zzgl. MwSt. / CHF 1.890,00

Trainer: Andy Rohrwasser



Kleingruppensetting

max. 6 PAX



Kundenorientiert & souverän telefonieren

“

Sehr kurzweilig & interessant. Das Seminar wird mir beim Einstieg in die Inbound-Telefonie sicher helfen.“

Nathalie M.

Der Inhalt des Seminars war super und sehr hilfreich, um mein zukünftiges Verhalten am Telefon zu verbessern und besser mit schwierigen Situationen umzugehen.“

Jennifer T.

Tolles Seminar, tolle Atmosphäre!“

Vanessa R.

Telefonieren im Kundenservice //
Kompakt-Seminar - 1-tägig



Basiert auf 15 Bewertung(en)



TELEFONIEREN IM KUNDENSERVICE

1-tägiges arowa KOMPAKT-Seminar

Speziell im telefonischen Kundenservice & technischen Support sollten Sie ganz genau wissen, worauf es heutzutage ankommt. Denn wenn Mimik & Gestik wegfallen, ist es umso wichtiger, Sprache & Stimme bewusst einzusetzen. Trainieren Sie professionelle Formulierungen & Qualitätsstandards am Telefon, um die „goldenen Regeln“ kundenorientierten Telefonierens richtig umzusetzen. Und um sich selbst, falls notwendig, klar zu positionieren.

Themenspektrum

- Optimale Servicequalität & gelebte Kundenorientierung
- Dos & Don'ts der „Telefon“-Kommunikation
- Bewusste & positive Gesprächsführung
- Sprache & Stimme souverän einsetzen
- Aktives Hinhören & effiziente Informationsverarbeitung
- Aufbau & typische Phasen von Servicetelefonaten
- Umgang mit Reklamationen & schwierigen Situationen
- Telefonate effizient & kundenorientiert beenden
- Professionelles Telefonmanagement

Zielgruppe

Das arowa KOMPAKT-Seminar richtet sich an alle MitarbeiterInnen, die im telefonischen Kundenkontakt stehen, etwa aus den Bereichen Customer Service, Technischer Support, Empfang & Rezeption, Vertriebsinnendienst, Beratung, Marketing, Inbound Center.

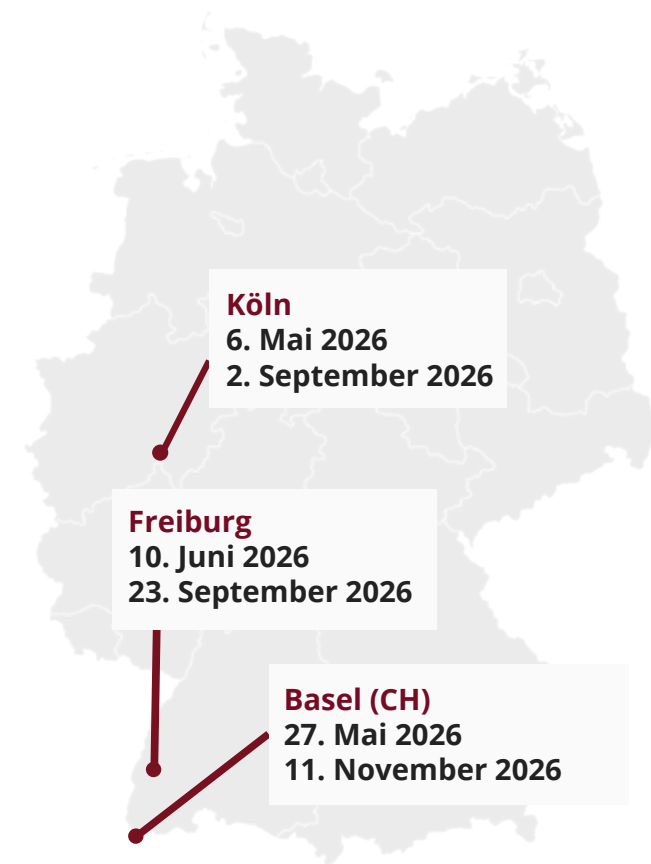
Inklusivleistungen

- Mittagessen, Getränke & Kaffeepause
- Professionelles Seminarskript
- Nachbereitete Fotodokumentation
- arowa Teilnahmezertifikat

Dauer: 9.00 - 17.00 Uhr (1-tägig)

Investition/Person: € 840,00 zzgl. MwSt. / CHF 1.040,00

Trainer: Andy Rohrwasser



Kleingruppensetting

max. 6 PAX

RABATTE. FOLLOW UP COACHING. METHODEN-SETTING



Rabatt-Aktionen

Early Bird & Last Minute Rabatte Befristete Aktionen!

Profitieren Sie von unseren Rabatten für Ihren gewünschten Seminartermin: Sie sparen bis zu **15 %**.

Mehrbucher Rabatt

Gibt's immer!

Bei gleichzeitiger Anmeldung von zwei oder mehr TeilnehmerInnen erhalten Sie einen Rabatt von **10 %** auf den Gesamtbetrag.

- Rabatte sind nicht kombinierbar.
- Die Rabatte auf unserer Webseite gelten zum Zeitpunkt der Anmeldung.
- Sie erhalten automatisch den günstigsten Rabatt.



Follow Up Coaching

Video Online Live Coaching

Sie möchten nach dem Seminar mit Ihrer/ Ihrem TrainerIn weiterarbeiten? Dann vereinbaren Sie ein persönliches Video-Coaching per Zoom oder Microsoft Teams.

Ihre Vorteile

- Maximaler Praxistransfer des Erarbeiteten durch gezielte Coaching Impulse
- Vertiefung persönlicher Fragestellungen & Entwicklungsfelder
- Professionelle Unterstützung bei der Selbstreflexion und der nachhaltigen Transferarbeit für Ihre Arbeitspraxis

Ihre Investition

- 2 x 60 Min. = € 290,00 zzgl. 19 % MwSt.
- 2 x 90 Min. = € 390,00 zzgl. 19 % MwSt.



Methoden-Setting

Fokus: Praxisorientierung

Durch unser **exklusives Mikro-Lernsetting mit max. 6 Personen** profitieren unserer TeilnehmerInnen stets mehrfach:

- Motivierende, entspannte Lernatmosphäre
- Hohe Lerninteraktivität
- Feedback & Selbstreflexion
- Dialogische Wissensvermittlung
- Teamarbeit & Erfahrungsaustausch
- Persönliche Lernziel- & Transferankerung

Die Wissensvermittlung erfolgt als praxisbezogener Trainerinput:

- **kompakt**
- **anschaulich**
- **direkt umsetzbar in die Berufspraxis.**

SEMINARANMELDUNG (Direktlink zur Webseite)

Per PDF Download oder über das Web-Formular



TaiChi-Schule-Freiburg

 aRowa

BUSINESS MEETS TAI CHI: DER WEG ZU INNERER KRAFT, KLARHEIT & GELASSENHEIT

Prinzipien & Impulse souveräner Selbst-Überführung

Die Tai Chi ist ein universelles Bewegungswissen, welches durch die Integration der unterschiedlichen „Yin/Yang“- und komplementären Eigenschaften in die Harmonie der verschiedenen Körper- und Geisteselemente ein Produkt aus Tradition und Philosophie darstellt. Es verbindet die körperliche, geistige und energetische Ebene und ist daher ein ganzheitliches Instrument der persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung. Tai Chi ist ein universelles Instrument der Selbst-Überführung, welches die Energie des Lebens in die verschiedenen Ebenen des menschlichen Körpers und in die Umwelt zu fließen lässt. Tai Chi ist ein universelles Instrument der Selbst-Überführung, welches die Energie des Lebens in die verschiedenen Ebenen des menschlichen Körpers und in die Umwelt zu fließen lässt.

Themenkomplex:

Entwicklung in der Verbindung des Tai Chi & Qi Gong

- Führung und Lenkung: Yin/Yang Taijiti, Taijiti & Taijiti
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Grundlagen der Tai Chi & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Der Weg zum Inneren: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong
- Taijiti & Qi Gong: Taijiti & Qi Gong

Die Kunst der Taijiti & Qi Gong:

Seminaranmeldung
12. April - 19. April 2018, 9.00 Uhr - 17.00 Uhr



arowia
Kommunikation & Vertrieb







FÜHRUNG: KOMPETENZGRUNDLAGEN

12. April 2018, 9.00 Uhr - 17.00 Uhr

Einzelgespräch

Das Einzelgespräch ist ein zentraler Bestandteil der Führung. Es dient der Klärung von Aufgaben, der Förderung der Motivation und der Entwicklung der Mitarbeiter. In diesem Seminar werden Sie in der Lage sein, das Einzelgespräch effektiv zu gestalten und die Mitarbeiter zu Höchstleistung zu motivieren.

Gruppengespräch

Das Gruppengespräch ist ein wichtiges Instrument der Führung. Es dient der Klärung von Aufgaben, der Förderung der Motivation und der Entwicklung der Mitarbeiter. In diesem Seminar werden Sie in der Lage sein, das Gruppengespräch effektiv zu gestalten und die Mitarbeiter zu Höchstleistung zu motivieren.

Einzelgespräch

Das Einzelgespräch ist ein zentraler Bestandteil der Führung. Es dient der Klärung von Aufgaben, der Förderung der Motivation und der Entwicklung der Mitarbeiter. In diesem Seminar werden Sie in der Lage sein, das Einzelgespräch effektiv zu gestalten und die Mitarbeiter zu Höchstleistung zu motivieren.

Gruppengespräch

Das Gruppengespräch ist ein wichtiges Instrument der Führung. Es dient der Klärung von Aufgaben, der Förderung der Motivation und der Entwicklung der Mitarbeiter. In diesem Seminar werden Sie in der Lage sein, das Gruppengespräch effektiv zu gestalten und die Mitarbeiter zu Höchstleistung zu motivieren.

Einzelgespräch

Das Einzelgespräch ist ein zentraler Bestandteil der Führung. Es dient der Klärung von Aufgaben, der Förderung der Motivation und der Entwicklung der Mitarbeiter. In diesem Seminar werden Sie in der Lage sein, das Einzelgespräch effektiv zu gestalten und die Mitarbeiter zu Höchstleistung zu motivieren.

Gruppengespräch

Das Gruppengespräch ist ein wichtiges Instrument der Führung. Es dient der Klärung von Aufgaben, der Förderung der Motivation und der Entwicklung der Mitarbeiter. In diesem Seminar werden Sie in der Lage sein, das Gruppengespräch effektiv zu gestalten und die Mitarbeiter zu Höchstleistung zu motivieren.

Einzelgespräch

Das Einzelgespräch ist ein zentraler Bestandteil der Führung. Es dient der Klärung von Aufgaben, der Förderung der Motivation und der Entwicklung der Mitarbeiter. In diesem Seminar werden Sie in der Lage sein, das Einzelgespräch effektiv zu gestalten und die Mitarbeiter zu Höchstleistung zu motivieren.

Gruppengespräch

Das Gruppengespräch ist ein wichtiges Instrument der Führung. Es dient der Klärung von Aufgaben, der Förderung der Motivation und der Entwicklung der Mitarbeiter. In diesem Seminar werden Sie in der Lage sein, das Gruppengespräch effektiv zu gestalten und die Mitarbeiter zu Höchstleistung zu motivieren.

Kostenlos an der Arowia
12. April - 19. April

Einzelgespräch

Das Einzelgespräch ist ein zentraler Bestandteil der Führung. Es dient der Klärung von Aufgaben, der Förderung der Motivation und der Entwicklung der Mitarbeiter. In diesem Seminar werden Sie in der Lage sein, das Einzelgespräch effektiv zu gestalten und die Mitarbeiter zu Höchstleistung zu motivieren.

Gruppengespräch

Das Gruppengespräch ist ein wichtiges Instrument der Führung. Es dient der Klärung von Aufgaben, der Förderung der Motivation und der Entwicklung der Mitarbeiter. In diesem Seminar werden Sie in der Lage sein, das Gruppengespräch effektiv zu gestalten und die Mitarbeiter zu Höchstleistung zu motivieren.



arowia
Kommunikation & Vertrieb

Seminaranmeldung

© 2016 arowa - Institut für Führungskräfte



arowa
Institut für Führungskräfte





SELBSTORGANISATION & ZEITMANAGEMENT

3 Tage am 10/11/12. Januar (Sa. 17 Uhr)

Ziele und Visionen

- Visionen entwickeln und in Handlungskonzepte überführen
- Strategische Ziele festlegen und in operative Zielvorgaben überführen
- Strategische Ziele in operativen Zielen und Maßnahmen übersetzen
- Zielvorgaben in operativen Zielen und Maßnahmen übersetzen
- Zielvorgaben in operativen Zielen und Maßnahmen übersetzen
- Zielvorgaben in operativen Zielen und Maßnahmen übersetzen
- Zielvorgaben in operativen Zielen und Maßnahmen übersetzen

Ergebnisse

- Konkrete Ergebnisse entwickeln
- Konkrete Ergebnisse entwickeln
- Konkrete Ergebnisse entwickeln
- Konkrete Ergebnisse entwickeln
- Konkrete Ergebnisse entwickeln
- Konkrete Ergebnisse entwickeln
- Konkrete Ergebnisse entwickeln

Ziele und Visionen

- Visionen entwickeln und in Handlungskonzepte überführen
- Strategische Ziele festlegen und in operative Zielvorgaben überführen
- Strategische Ziele in operativen Zielen und Maßnahmen übersetzen
- Zielvorgaben in operativen Zielen und Maßnahmen übersetzen
- Zielvorgaben in operativen Zielen und Maßnahmen übersetzen
- Zielvorgaben in operativen Zielen und Maßnahmen übersetzen
- Zielvorgaben in operativen Zielen und Maßnahmen übersetzen

Ergebnisse

- Konkrete Ergebnisse entwickeln
- Konkrete Ergebnisse entwickeln
- Konkrete Ergebnisse entwickeln
- Konkrete Ergebnisse entwickeln
- Konkrete Ergebnisse entwickeln
- Konkrete Ergebnisse entwickeln
- Konkrete Ergebnisse entwickeln

Kleingruppensetting

max. 8 PAZ

max. 8 PAZ

Kleingruppensetting

max. 8 PAZ

max. 8 PAZ

[illegible][illegible]

Seminaranmeldung

in Zusammenarbeit mit



arowa
an der Universität Wien




TELEFONIEREN IM KUNDENSERVICE

1. Lektion eines KHMW 2 Semesters (9. – 17. Juli)

Ziele: In der Veranstaltung sollen sich Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit dem Thema „Telefonieren im Kundenservice“ auseinandersetzen und sich mit den verschiedenen Möglichkeiten der Kundenkommunikation auseinandersetzen. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sollen in der Lage sein, die verschiedenen Möglichkeiten der Kundenkommunikation zu verstehen und zu erklären. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sollen in der Lage sein, die verschiedenen Möglichkeiten der Kundenkommunikation zu verstehen und zu erklären.

Themenkomplexe:

- Grundlagen des Kundenservice
- Die Rolle des Kundenservice
- Die verschiedenen Möglichkeiten der Kundenkommunikation
- Die verschiedenen Möglichkeiten der Kundenkommunikation
- Die verschiedenen Möglichkeiten der Kundenkommunikation
- Die verschiedenen Möglichkeiten der Kundenkommunikation

Prüfung:

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sollen in der Lage sein, die verschiedenen Möglichkeiten der Kundenkommunikation zu verstehen und zu erklären. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sollen in der Lage sein, die verschiedenen Möglichkeiten der Kundenkommunikation zu verstehen und zu erklären.

Kleingruppenwertung

(1. – 17. Juli)

max. 5 Pkt.

Themenkomplexe:

- Grundlagen des Kundenservice
- Die Rolle des Kundenservice
- Die verschiedenen Möglichkeiten der Kundenkommunikation
- Die verschiedenen Möglichkeiten der Kundenkommunikation
- Die verschiedenen Möglichkeiten der Kundenkommunikation
- Die verschiedenen Möglichkeiten der Kundenkommunikation



Andy Rohrwasser

arowa Inhaber, Business Coach, Soziologe (M.A.)

Kommunikationstrainer & Business Coach Andy Rohrwasser erarbeitet mit seinen TeilnehmerInnen & Coachees zielgerichtete Handlungskonzepte - stets motivierend & praxisorientiert, strukturiert & personenzentriert.

Mit seinem arowa-Team führt er seit 2007 offene Seminare, Inhouse Trainings und Business Coachings durch.

Als Soziologe und umsetzungsstarker Praktiker hat er seine Profession erfolgreich "hands on" gelernt und entwickelt sich zielgerichtet weiter. Er arbeitete u.a. als Verkäufer, Sales Executive, selbstständiger Consultant sowie als HR & Sales Trainingsmanager bei einem globalen Unternehmenskonzern (General Electric).

Mit seinem unprätentiösen und leidenschaftlichen Arbeitsstil begeisterte er seine TeilnehmerInnen in über 3000 Seminaren, Trainings & Coachings.

TRAINERPROFIL

Vita & Qualifikation

- Inhaber arowa Trainingsagentur (Freiburg), seit 2007
- Kommunikations- & Verhaltenstrainer, Business Coach, Berater, Autor
- Sales Executive Manager & freier Trainer, 2006-07
- HR & Sales Trainingsspezialist & -Manager GE Money Bank (Wien), 2005-06
- Freier Business-Trainer & Texter, 2004
- Selbstständiger Financial Consultant (Graz), 2001-04
- Ausbildung TaiChi-Trainer bei Eva Seiders TaiChi Schule (2023-24)
- Langjährige branchenübergreifende Erfahrung im Verkauf, Vertrieb, Außendienst
- Zahlreiche Dozententätigkeiten (Betriebspsychologie, Informationsmanagement)
- Soziologe M.A. (Universität Freiburg) - Kommunikation, Medien, Organisation, Macht

arowa Expertise & Arbeitsschwerpunkte

Training • Workshops • Seminare

Kommunikation, Rhetorik, Führung, Teamentwicklung & Konfliktmanagement, Zeit- & Selbstmanagement, Selbstführung, Resilienz, Präsentieren, Moderation, Verkauf & Vertrieb, Telefonakquise, telefonischer Kundenservice, Reklamationsmanagement

Business Coaching

- *Executive & Leadership Development*: Selbstführung, Führung, Teammanagement, Kommunikation, Präsentation, Moderation
- *Performance Coaching, Coaching-on-the-job*: Akquise, Sales, Service & Support, Selbstmanagement

Consulting: Transformation, Projekte & Strategie

- *Personalentwicklung & Trainingsmanagement* (Soft Skills, Kommunikation, Leadership)
- *Organisationsentwicklung* (Teamkultur, Transformation, Unternehmenskultur)
- *Strategische Projektberatung* (Projektmanagement, Akquise, Sales & Service)

Publikationen:

- **Selbstmanagement im Außendienst**, (2016), White Paper/E-Book, Citrix GoToMeeting
- **Professionelle Telefonakquise** (2012), Cornelsen Verlag, Reihe Training Kompakt, Andy Rohrwasser/Diana Dietz



Eva Seiter

TaiChi & Qigong Lehrerin

“ *Ein Weg entsteht, wenn man ihn geht.* ”

TRAINERINPROFIL

Vita & Qualifikation

- Inhaberin & Leiterin der TaiChi-Schule Freiburg
- Ausgebildete TaiChi Lehrerin und TaiChi Ausbildungsleiterin
- Mitglied der internationalen Ma Tsun Kuen TaiChi Chuan Schule
- GSD geprüfte Zen-Shiatsu-Praktikerin (Fachausbildung)

- 1986 begann Eva Seiter mit TaiChi Chuan, Kung Fu und Qigong.
- Seit 1994 unterrichtet Eva TaiChi und seit 2002 den Ma Tsun Kuen Stil ihrer TaiChi Schule in Freiburg.
- Seit über 15 Jahren führt Eva Selbstbehauptungskurse & Selbstverteidigungstrainings für Frauen durch.
- Im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements unterrichtet Eva TaiChi, Qigong und Selbstbehauptung für öffentliche Einrichtungen, Organisationen und Unternehmen.

Durch kontinuierliche Fortbildungen in Spanien, der Schweiz, Italien und Deutschland entwickelt Eva ihr TaiChi & Qigong ständig weiter.

Weitere Informationen unter www.taichi-schule-freiburg.de

arowa INHOUSE TRAININGS: 12 kombinierbare Module

FIRMENINTERNE TRAININGS

Neben unseren offenen Seminaren trainieren & coachen wir hauptsächlich bei unseren Kunden in **Inhouse Präsenzformaten vor Ort**. Wir bieten zwölf miteinander kombinierbare **arowa Inhouse Trainingskonzepte** an:

Verkauf, Vertrieb, Verhandlung

- A1 Erfolgreicher Start im Verkauf
- A2 Erfolgreich im Verkauf & Vertrieb
- A3 Erfolgreich verhandeln

Akquise, Telefonie, Service & Support

- A4 Professionelle Telefonakquise
- A5 Telefonieren im Service & Support
- A6 Reklamationsmanagement

Kommunikation, Präsentation, Zeitmanagement

- B1 Kommunikation & Rhetorik
- B2 Professionell präsentieren
- B3 Selbst- & Zeitmanagement

Führung, Leadership, New Work, Teamarbeit

- C1 Führungskompetenzen
- C2 Leadership & New Work
- C3 Erfolgreiche Teamarbeit

arowa CONSULTING: Projekte & Strategie

PROJEKTBERATUNG

Als langjährige und international erfahrene Consultants beraten wir Unternehmen bei der nachhaltigen Konzeption, Planung & Umsetzung von Projekten in den Bereichen:

- **Personalentwicklung & Trainingsmanagement (Soft Skills, Kommunikation, Leadership)**
- **Organisationsentwicklung (Transformation, Unternehmenskultur, Teamkultur)**
- **Strategische Projektberatung (Projektmanagement, Akquise, Sales & Service)**

KUNDENREFERENZEN

Eine branchenspezifische Auswahl



BANKEN FINANCIAL SERVICE VERSICHERUNGEN IMMOBILIEN

Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH | Hamburg
Berliner Sparkasse
Car Professionell GmbH & Co. KG | Hamburg
Creditreform Stuttgart Strahler KG
Deka Immobilien GmbH | Frankfurt/Main
Deutsche Vermögensberatung AG | Frankfurt/Main
EOS Deutschland GmbH | Hamburg

ERGO Versicherungsgruppe AG | Köln
EuroKauton Service EKS GmbH | Hamburg
Kölner Bank eG
LIL Leasing AG | Stuttgart
MAINFIRST BANK AG | Frankfurt/Main
Medizininkasso Schlotmann & Sterz GmbH | Stuttgart
Santander Consumer Bank AG | Mönchengladbach

CHEMIE PHARMA GESUNDHEIT MEDIZIN BEAUTY

Abbott Vascular | Beringen (CH)
ALCON Pharma GmbH | Freiburg
Bolder Arzneimittel GmbH & Co. KG | Köln
Fachpraxis für Kieferorthopädie Andersson & Dr. Gaugel | Köln
Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA | Bad Homburg
Fritz Ruck Ophthalmologische Systeme GmbH | Eschweiler
GALAB Laboratories GmbH | Geesthacht

Hairdreams Haarhandels GmbH | Graz (A)
Jentschura International GmbH | Münster
Nemera GmbH | Neuenburg
Oxford Instruments Analytical GmbH | Uedem
Promedics Medizinische Systeme GmbH | Düsseldorf
URSA Chemie GmbH | Montabaur
Zoll Medical Deutschland GmbH | Köln

MARKETING MEDIEN WERBUNG VERLAG DRUCK

2PLUSAgentur GmbH | Viernheim
ANIMOD GmbH | Köln
Bietigheimer Zeitung Druck- und Verlagsgesellschaft
Burda Digital Systems GmbH | Offenburg
Deutsche Post Adress GmbH & Co. KG | Gütersloh
FULLHAUS Marketing & Werbung GmbH | Regensburg
Inxmail GmbH | Freiburg

Messe Frankfurt GmbH
rabbit eMarketing GmbH | Frankfurt/Main
peyer graphic gmbh | Leonberg
SPIEGEL-Verlag Rudolf Augstein GmbH & Co. KG | Hamburg
Ströer Media Deutschland GmbH | Köln
Verlag Herder GmbH | Freiburg
Wolters Kluwer Deutschland GmbH | Neuwied

IT SOFTWARE TELEKOMMUNIKATION LOGISTIK

arvato Systems Technologies GmbH | Gütersloh
August Faller KG | Waldkirch
Bewotec GmbH | Rösrath
compeople AG | Frankfurt/Main
Endress + Hauser Process Solution AG | Reinach (CH)
H. Brunner GmbH | Achern
Lufthansa Systems AG GmbH | Norderstedt

Markant Handels & Service GmbH | Offenburg
Raber+Märcker GmbH | Stuttgart
SECURITAS GmbH document solutions | Offenbach a. Main
Streit Datentechnik GmbH | Haslach
TÜV NORD Mobilität GmbH & Co. KG | Hamburg
versatel Nord GmbH | Flensburg
Wacom Europe GmbH | Krefeld

KUNDENREFERENZEN

Eine branchenspezifische Auswahl

AUTOMOTIVE ELEKTRONIK ENERGIE UMWELT BAUINDUSTRIE

badenova AG & Co. KG | Freiburg
Bilfinger Power Systems GmbH | Oberhausen
BKK Mobil Oil | Hamburg
naturenergie hochrhein AG Rheinfelden
H.B. Fuller Deutschland GmbH | Lüneburg
Harman Becker Automotive Service GmbH | Karlsbad
Johann Borgers GmbH | Bocholt

Kennametal Deutschland GmbH | Friedrichsdorf
Remondis Assets & Services GmbH & Co. KG | Lünen
Röchling Automotive KG | Wackerdorf
Samsung C&T Deutschland GmbH | Schwalbach/Taunus
Stiebel Eltron GmbH & Co. KG | Holzminden
tecalor GmbH | Holzminden
ThyssenKrupp Schulte GmbH | Essen

GROß- & FACHHANDEL VERTRIEB MÖBEL FOOD & BEVERAGE

Amway GmbH Deutschland | Puchheim
apetito catering B.V. & Co. KG | Rheine
Badischer Wein GmbH | Freiburg
Barilla Deutschland GmbH | Köln
Dannemann Cigarrenfabrik GmbH | Lübbecke
E.M.P. Merchandising Handelsgesellschaft mbH | Lingen
Hochland Deutschland GmbH | Heimenkirchen

OCULUS Optikgeräte GmbH | Wetzlar
Mack & Schühle AG | Owen/Teck
Nissan Center Europe GmbH | Brühl
OBI Bau- & Heimwerkermärkte Systemzentrale GmbH | Wien (A)
PLANA Küchenland Leyh Verwaltungs GmbH | Sindelfingen
Samsung C&T Deutschland GmbH | Schwalbach/Taunus
Sedus Stoll AG | Waldshut

DIENSTLEISTUNGEN BERATUNG KOMMUNEN VERBÄNDE ORGANISATIONEN

Foreign Trade Association | Brüssel (B)
fms GmbH Unternehmensberatung | Bonn
Germany Trade & Invest | Köln
Handwerkskammer Chemnitz
Hanseatisches Personalkontor Bremen GmbH
High-Tech Gründerfonds Management GmbH | Stuttgart
Horváth & Partner GmbH | Stuttgart

Karlsruher Institut für Technologie
Kassenärztliche Vereinigung Baden-Württemberg | Stuttgart
SCHUFA Holding AG | Wiesbaden
Stadt Köln - Amt für Kinder, Jugend und Familie
Stadtwerke Bochum GmbH
Stiftung Haus der Geschichte der BRD | Bonn
TÜV SÜD Auto Plus GmbH | Leinfelden-Echterdingen

Weitere Referenzunternehmen finden Sie unter www.arowa-trainings.de

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Offene Seminare

Unser offenes Seminarangebot richtet sich an Unternehmen und Organisationen, die ihre MitarbeiterInnen, Fach- & Führungskräfte, in ihrer beruflichen Weiterbildung unterstützen sowie an UnternehmerInnen (Einzelkaufleute, Freiberufler, Selbstständige bzw. Gewerbetreibende), die sich oder ihre MitarbeiterInnen persönlich und beruflich weiterbilden möchten. Diese Teilnahmebedingungen und Bestimmungen gelten für alle im Zusammenhang mit unseren offenen Seminaren geschlossenen Anmeldungen bzw. Verträgen für bestehende Geschäftsbeziehungen sowie für zukünftige Geschäftsaufträge. Die Geltung anderweitiger allgemeiner Geschäftsbedingungen wird hiermit explizit ausgeschlossen. Die widerspruchslose Annahme dieser Geschäftsbedingungen gilt als Einverständnis des Auftraggebers.

1. Anmeldung, Buchungsbestätigung, Sonderkonditionen, Zahlungsbedingungen

1.1 Anmeldung

- Für einen reibungslosen Buchungsprozess benötigen wir Teilnehmernamen, Unternehmens- bzw. Rechnungsanschrift, Telefon-, Faxnummer sowie eine gültige E-Mail-Adresse.
- Zur Buchung eines Seminarplatzes melden Sie sich bitte schriftlich an (Per E-Mail, Webformular, Post). Anmelde-/Onlineformulare finden Sie unter www.arowa-trainings.de

1.2 Buchungsbestätigung

- Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie per E-Mail eine schriftliche Buchungsbestätigung mit allen Detailinformationen zur Veranstaltung.
- Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs bearbeitet. Im Fall einer bereits ausgebuchten Veranstaltung werden Sie umgehend informiert.

1.3 Sonderkonditionen

- Es gelten die lt. Seminarprogramm bzw. die auf unserer Webseite www.arowa-trainings.de veröffentlichten Preise und Rabatte zum Zeitpunkt Ihrer Seminaranmeldung.
- Die angebotenen Rabattmöglichkeiten sind nicht kombinierbar. Sie erhalten stets automatisch die für Sie günstigste Rabattierung.
- *Befristete Rabatt-Aktionen:* Für einzelne offene Seminare bieten wir zeitlich befristete Rabattaktionen an (Early-Bird- bzw. Last-Minute-Rabatt).
- *Mehrbucher-Rabattierung:* Bei gleichzeitiger Anmeldung von zwei oder mehreren TeilnehmerInnen erhalten Sie grundsätzlich einen Rabatt von 10 % auf den Gesamtbetrag.
- *Rahmenvereinbarungen/Unternehmensabonnements:* Bei umfangreicherem Weiterbildungsbedarf Ihres Unternehmens (z.B. Buchungen von mehreren Seminarformaten) bieten wir Ihnen individuelle Staffelpreis-/ Konditionsmodelle an. Nähere Informationen erhalten Sie unter 0761-38 92 99 72.

1.4 Zahlungsbedingungen

- Die Seminarpreise gelten pro Teilnehmer:in und verstehen sich zzgl. der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer. Ausnahme: Die Preise für die offenen Seminare in Basel (CH) verstehen sich ohne Mehrwertsteuer. Gemäß Art. 45 Abs. 1 des Schweizer Mehrwertsteuergesetzes (MWSTG) geht die Pflicht zur Entrichtung der Steuer (Bezugsteuer) auf den Leistungsempfänger über.
- Die Teilnahmegebühren sind spätestens vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn, jedoch spätestens zum auf der Rechnung angegebenen Zahlungstermin, ohne Abzug fällig.
- Bei rabattierten Seminarpreisen (z. B. Early-Bird-, Last-Minute- oder Mehrfachbucherrabatten) behalten wir uns vor, die Teilnahmegebühr mit verkürztem bzw. sofortigem Zahlungsziel in Rechnung zu stellen.
- Sofern bis zum angegebenen Zahlungstermin kein Zahlungseingang verzeichnet werden kann, erlischt der Anspruch auf eine verbindlich garantierte Seminarteilnahme. In diesem Fall behalten wir uns vor, den Seminarplatz anderweitig zu vergeben.

2. Leistungsumfang

- Unsere sechs offenen Seminarformate (Telefonieren im Kundenservice, Telefonische Neukundenakquise, Verkauf, Vertrieb, Außendienst, Führung: Kompetenzgrundlagen, Selbstorganisation und Zeitmanagement, Business meets TaiChi) werden preislich, inhaltlich und terminlich in unserem Seminarprogramm bzw. auf unserer Webseite veröffentlicht.
- Im Teilnahmebeitrag enthalten sind Verpflegung (Mittagessen, Getränke im Seminarraum, Kaffeepausen) sowie umfangreiche Seminarunterlagen, eine digital nachbereitete Fotodokumentation, ein Praxistransferbrief, sowie ein digitales arowa Teilnahmezertifikat.
- Nicht in der Teilnahmegebühr enthalten sind Kosten für die An- und Abreise zur Veranstaltung, Hotelübernachtungen und Parkgebühren.
- Unsere offenen Seminare finden in ausgewählten Tagungsräumlichkeiten und Seminarhotels in Basel, Freiburg und Köln statt. Für den jeweilige Durchführungsort gelten die Angaben in Ihrer Buchungsbestätigung.
- Unsere Seminare starten um 9.00 Uhr und enden um 17.00 Uhr. Der Zeitplan kann in der Kleingruppe mit den Teilnehmern individuell abgestimmt werden.
- Um die hohen arowa Qualitätsstandards für ein individuelles Lernen im Kleingruppensetting gewährleisten zu können, ist der Teilnehmerkreis grundsätzlich auf max. 6 bzw. 8 TeilnehmerInnen begrenzt. Die erforderliche Mindestteilnehmerzahl (je nach Durchführungsort zwischen 2 und 4 TeilnehmerInnen) liegt jeweils im Ermessen von arowa.

3. Rücktrittrecht: Vertretung, Umbuchung, Stornierung

3.1 Vertretung

- Sie können jederzeit anstelle der angemeldeten Person eine/n VertreterIn/ErsatzteilnehmerIn benennen. Ihnen entstehen keine zusätzlichen Kosten, weder Bearbeitungs- noch Stornierungskosten.

3.2 Umbuchung

- **Bis 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn** ist eine Umbuchung auf einen alternativen Veranstaltungstermin des entsprechend gebuchten Seminarformates kostenfrei.
- Bei einer Umbuchung **ab 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn** berechnen wir eine pauschale Bearbeitungs-/Umbuchungsgebühr von € 100,00 zzgl. MwSt.
- Führt die Umbuchung ab 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn zu einem Ausfall des geplanten Seminartermins (z.B. Aufgrund Nichterreichung der Mindestteilnehmerzahl) behält sich arowa vor, neben der pauschalen Bearbeitungs-/Umbuchungsgebühr, den tatsächlich entstehenden Ausfallschaden bis zur Höhe von max. 20 % der Teilnahmegebühr ersetzt zu verlangen.

3.3 Stornierung

- Sollte die angemeldete Person nicht am Seminar teilnehmen können, entstehen Ihnen **bis 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn** keine Stornierungskosten.
 - Bei einer Stornierung **ab 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn** werden 50 % der Teilnahmegebühr als Stornierungspauschale berechnet.
 - Bei Stornierung **innerhalb der letzten 14 Tage vor Veranstaltungstermin** werden 75 % der Teilnahmegebühr als Stornierungspauschale berechnet.
 - Bei **Nichterscheinen des angemeldeten Teilnehmers zur Veranstaltung** wird die gesamte Teilnahmegebühr einbehalten bzw. eingefordert.
- Alle Vertretungsbenennungen, Umbuchungen und Stornierungen müssen schriftlich an uns erfolgen. Die Textform ist ausreichend. Dem/Der AuftraggeberIn/TeilnehmerIn ist es bei Umbuchung und Stornierung gestattet, nachzuweisen, dass ein Schaden nicht entstanden oder wesentlich niedriger ist als die pauschale Bearbeitungs-/Umbuchungsgebühr bzw. die Stornierungspauschale.

4. Veranstaltungsabsage & Änderungsvorbehalte

- arowa behält sich vor, offene Seminarveranstaltungen wegen Nichterreichung der erforderlichen Mindestteilnehmerzahl (bis spätestens 14 Tage vor dem geplanten Veranstaltungstermin) oder aus sonstigen wichtigen Gründen, die nicht von arowa zu vertreten sind (z.B. plötzliche Erkrankung des Trainers, kurzfristige Umbuchungen bzw. Stornierungen von Seminarteilnehmern, höhere Gewalt), abzusagen. arowa bemüht sich in jedem Fall, die Absagen oder notwendigen Änderungen, wie z.B. Seminarortwechsel, schnellstmöglich mitzuteilen.
- Veranstaltungsänderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten soweit der Gesamtcharakter der Veranstaltung dadurch gewahrt wird. Unwesentliche Änderungen im Veranstaltungsablauf oder eine zumutbare Verlegung des Veranstaltungsortes berechtigen nicht zur Preisminderung oder zum Rücktritt vom Vertrag.
- Bei Absage einer Veranstaltung werden bereits bezahlte Teilnahmegebühren umgehend in voller Höhe rückerstattet. Weitergehende Ansprüche, die nicht die Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit betreffen sind ausgeschlossen, außer in Fällen vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Verhaltens. Dies gilt auch für etwaige Buchungen für Unterkünfte, Mietautos, Bus-, Flug- oder Bahntickets.

5. Urheberrechte, Seminarunterlagen

Die Seminar- und Informationsmaterialien sind urheberrechtlich geschützt und ausschließlich für den persönlichen Gebrauch bestimmt. Eine weitergehende Verwendung ist nur mit ausdrücklicher Einwilligung von arowa zulässig. arowa behält sich bei allen Lieferungen von Seminarmaterialien, Fotodokumentationen und Zertifikaten das uneingeschränkte Eigentum bis zur vollständigen Erfüllung sämtlicher Zahlungsverpflichtungen durch den Kunden vor.

6. Haftung

arowa haftet unbeschränkt für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit. Für leichte Fahrlässigkeit haftet arowa - außer im Falle der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit - nur, sofern wesentliche Vertragspflichten (Kardinalpflichten) verletzt werden. Die Haftung ist dabei begrenzt auf den vertragstypischen und vorhersehbaren Schaden. Gleiches gilt für Pflichtverletzungen unserer Angestellten und Erfüllungsgehilfen.

7. Datenschutz & Datennutzung

arowa verpflichtet sich sämtliche Daten (Auftraggeber, Teilnehmernamen, Unternehmensanschrift, Telefonnummer, E-Mail-Adresse), die im Zusammenhang des Auftragsgebers bzw. Teilnehmers elektronisch gespeichert und im Rahmen der jeweiligen administrativen Zweckbestimmung (Abwicklungs-, Buchungs-, Rechnungs-, Werbezwecke) verarbeitet werden, zu schützen, streng vertraulich zu behandeln und ausschließlich im Rahmen der datenschutzrechtlichen Bestimmungen zu verwenden. Soweit vom AuftraggeberIn/VertragspartnerIn nichts anderweitiges angegeben wird, werden wir Teilnehmende/Ideren Unternehmen zukünftig per Post, E-Mail oder telefonisch über unser Seminarprogramm bzw. über Weiterbildungsformate informieren. Der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke können Sie jederzeit schriftlich widersprechen. Die Textform ist ausreichend. Weitere Informationen finden Sie in unserer Datenschutzerklärung unter www.arowa-trainings.de/datenschutzerklaerung

8. Schlussbestimmungen

Es gilt ausschließlich das Recht der Bundesrepublik Deutschland und Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis ist Freiburg i. Brsg., sofern es sich bei dem Auftraggeber um einen Kaufmann oder eine juristische Person des öffentlichen Rechts handelt

Stand: 12/24





arowa Training · Coaching · Seminare
Stadtstraße 73
D-79104 Freiburg

Fon +49 (0) 761-38 92 99 72
Fax +49 (0) 761-38 92 99 74
Mail info@arowa-trainings.de
Web www.arowa-trainings.de

arowa Professionell. Persönlich. Praxisnah.