

Kontakt:

Innotemis GmbH
BayTech Akademie
Petershauser Straße 6
85411 Hohenkammer

Telefon: 08137 99 85 90
Fax: 08137 99 85 950
kundenservice@baytech.de
www.baytech.de

Allgemeine Vertragsbedingungen:

Für die Teilnahme an der nebenstehenden Veranstaltung gelten die nachstehenden allgemeinen Vertragsbedingungen: Das Veranstaltungsangebot der Innotemis GmbH richtet sich an Unternehmer. Die Darstellung der Veranstaltung im Rahmen dieses Flyers stellt kein rechtlich bindendes Angebot dar, sondern dient lediglich der unverbindlichen Information. Insbesondere ist die Innotemis GmbH berechtigt, die Veranstaltung von einem anderen als dem angekündigten Referenten durchführen zu lassen. Sie können sich per Telefax unter Verwendung des nebenstehenden Faxvordruckes oder online unter www.baytech.de anmelden. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung per E-Mail. Erst damit kommt der Vertrag zwischen Ihnen und der Innotemis GmbH zustande. Im Anschluss erhalten Sie eine Rechnung über die Teilnahmegebühr. Der ausgewiesene Rechnungsbetrag ist ohne Abzug auf das auf der Rechnung angegebene Konto zu zahlen.

Die Innotemis GmbH räumt Ihnen nach Maßgabe der folgenden Bedingungen bis zu einschließlich 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn ein vertragliches Rücktrittsrecht ein: Der Rücktritt ist schriftlich gegenüber der Innotemis GmbH, BayTech Akademie, Petershauser Str. 6, 85411 Hohenkammer, Telefax: 08137 99 85 9 50, zu erklären. Erfolgt die Erklärung des Rücktritts bis zu einschließlich 10 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn, erhebt die Innotemis GmbH eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 % des Veranstaltungsentgeltes. Erfolgt die Erklärung des Rücktritts zwischen 9 und einschließlich 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn, erhebt die Innotemis GmbH eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50 % des Veranstaltungsentgeltes. Maßgeblich ist dabei jeweils der Zugang der Rücktrittserklärung. Ihnen ist der Nachweis gestattet, dass ein Schaden nicht entstanden ist oder wesentlich niedriger als die pauschale Bearbeitungsgebühr ist. Ein die anfallende Bearbeitungsgebühr übersteigendes, bereits bezahltes Veranstaltungsentgelt wird die Innotemis GmbH an Sie zurückerstatten. Statt zurückzutreten, können Sie für die Teilnahme an der Veranstaltung einen Ersatzteilnehmer benennen. Ein Rücktritt weniger als 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn ist nicht möglich. Allerdings kann von Ihnen auch in diesem Fall für die Teilnahme an der Veranstaltung ein Ersatzteilnehmer benannt werden. In beiden Fällen entsteht keine Bearbeitungsgebühr. Die Innotemis GmbH kann aus wichtigem Grund, insbesondere bei zu geringer Teilnehmerzahl, die Veranstaltung verschieben, absagen oder mit einer anderen Veranstaltung verbinden. In diesem Fall können Sie vom Vertrag zurücktreten. Eine bereits bezahlte Teilnahmegebühr erstattet die Innotemis GmbH an Sie zurück. Weitergehende Ansprüche, insbesondere auf Erstattung von Reise- oder Hotelkosten, bestehen nicht. Sind die Vertragsparteien Kaufleute im Sinne des HGB, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis der Sitz der Innotemis GmbH.

Datenschutzerklärung: Die Teilnehmer werden darauf hingewiesen, dass die erhobenen Daten von der Innotemis GmbH in maschineller Form gespeichert und im Rahmen der Zweckbestimmung des Vertragsverhältnisses verarbeitet werden. Der Veranstalter gewährleistet die vertrauliche Behandlung dieser Daten.

Schneller Resultate erzielen mit ergebnisorientierter Kommunikation

Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an.

Termin: **Buchungsnummer:**

22.02.2016 160205

30.05.2016 160503

Preis: 470,00 € + 19% MwSt.

Veranstaltungsort: Baronessvilla Hohenkammer

Ich interessiere mich für ein Inhouse-Training.
Bitte nehmen Sie diesbezüglich Kontakt mit mir auf.

Teilnehmer:

Name/Vorname

Position/Abteilung

E-Mail

Firmendaten/Rechnungsdaten:

Firma

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon/Fax

Rechnung z.Hd. (falls abweichend)

Die nebenstehenden allg. Vertragsbedingungen akzeptiere ich:

Datum, Unterschrift

**ÜBERZEUGEN SIE
IHRE GESPRÄCHSPARTNER**



**Schneller Resultate erzielen
mit ergebnisorientierter
Kommunikation**



SCHNELLER RESULTATE ERZIELEN MIT ERGEBNISORIENTIERTER KOMMUNIKATION



THEMENGEBIETE

Ergebnisorientierte Kommunikation geht achtsam mit Ihrer eigenen Zeit und jener Ihres Gesprächspartners um. Mensch und Inhalt werden respektvoll und wertschätzend in den Mittelpunkt des Kommunikationsgeschehens gerückt. Dabei entstehen gute und von allen Beteiligten akzeptierte Ergebnisse.

- Partnerbezogen Kommunizieren
- Den Gesprächspartner überzeugen
- Ebenen der Kommunikation
- Die Kommunikation emotional anschlussfähig halten
- Kommunikationsmuster überprüfen: eigene und fremde
- Zuhören und konsequent Ergebnisse sichern
- In schwierigen Kommunikationssituationen echt und gelassen bleiben

Wichtige Informationen:

Ihr Referent:

Dr. Michael Rieger

Dauer: 1 Tag

Beginn: 9.00 Uhr **Ende:** 17.00 Uhr

Preis: 470,- € (zzgl. MwSt.)

Veranstaltungsort:

Baronessvilla Hohenkammer

ZIELE & VORTEILE

Ziele

- Sie gestalten anspruchsvolle Kommunikationssituationen souverän
- Sie wissen, worauf es bei ergebnisorientierter Kommunikation ankommt
- Sie kennen Möglichkeiten, ein Gespräch strukturiert und nachvollziehbar aufzubauen
- Sie bleiben in der Kommunikation menschlich angenehm und inhaltlich klar

Vorteile:

- Sie erweitern Ihre partnerbezogene Kommunikation
- Sie prüfen, wie emotional anschlussfähig Ihre Kommunikation ist
- Sie erhalten vom Trainer und der Gruppe konstruktive und klare Rückmeldungen zur Qualität Ihrer ergebnisorientierten Kommunikation

Zielgruppe

- Bereichs-, Team- und (Teil-)Projektleiter
- Produkt- und Projektmanager
- Geschäftsführer
- Alle, die in Gesprächen zu spürbaren Ergebnissen kommen wollen

INHALTE

Nur fachliche Kompetenz der Beteiligten greift heute zur Erlangung nachhaltiger Ergebnisse oftmals zu kurz. Damit Ergebnisse aus Gesprächen verbindlich werden, braucht es mehr als ein differenziertes Gesprächs- bzw. Veranstaltungsprotokoll.

Wirkung in der Kommunikation hat immer eine inhaltliche und eine sozial-emotionale Seite. Wer seine fachliche bzw. inhaltliche Seite durch psychologische und soziale Kompetenzen in seiner Kommunikation erweitern möchte, ist in diesem eintägigen Seminar genau richtig.

Vielleicht haben Sie sich schon mal folgende Fragen gestellt: Wodurch zeige ich der Kundin im Gespräch meine ungeteilte Aufmerksamkeit? Wie ermutige ich den stillen Kollegen zum Weiterreden? Was sollte ich bei meiner Körpersprache oder meiner Stimme beachten?

Oder: Wie kann ich meinem Kunden klärende Fragen stellen, damit er (endlich) zum Ergebnis kommt? Wie kann ich Redebeiträge in Besprechungen zusammenfassen und auf ihre wesentlichen Inhalte fokussieren? Wie spreche ich widersprüchliche Aussagen an, ohne dass die Kommunikation abbricht?

... Gute Gründe, dass wir uns im Seminar sehen, meinen Sie nicht auch.

Inhouse Training

Wir bieten dieses Seminar auch als Inhouse-Training an. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.