



Kontakt:

Innotemis GmbH
BayTech Akademie
Petershauser Str. 6
85411 Hohenkammer

Telefon: 0800 22 98 32 4
Fax: 081 37 99 85 9 50
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: 081 37 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.

Datenschutzzerklärung: 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.

FAX-ANMELDUNG: 08137 99 85 9 50

- Ich interessiere mich für ein Inhouse-Training.
Bitte nehmen Sie diesbezüglich Kontakt mit mir auf.
- Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Berater-Techniken für Manager

Teilnehmer:

Name/Vorname

Position/Abteilung

E-Mail

Firmendaten/Rechnungsempfänger:

Firma

Straße, Hausnummer (Postfach)

PLZ, Ort

Telefon/Fax

Anmeldebestätigung z. Hd. (falls abweichend)

Rechnung z. Hd. (falls abweichend)

Die nebenstehenden allgemeinen Vertragsbedingungen akzeptiere ich:

Datum



Unterschrift des Teilnehmers

MANAGEMENT



Berater-Techniken für Manager





Beratertechniken für Manager

THEMENGEBIETE

Komplexe Probleme analysieren und lösen, innovative Konzepte entwickeln und beim Top-Management verkaufen, Prozesse und Projekte des Wandels professionell managen: In allen diesen Frage haben die großen Unternehmensberater Erfahrungen, die man brauchen könnte. Und wenn man das auch noch kompakt lernen könnte ...

Das ist jetzt möglich mit dem Premiumangebot von InnoTemis: „Berater-Techniken für Manager“. Hier lernen Führungskräfte aus Technik, Business-Management und Vertrieb, aus Controlling und Personalwirtschaft die essenziellen Techniken der Großberater – zur Anwendung in ihren eigenen Projekten, zur Vorbereitung auf den nächsten Karriereschritt.

Lernen Sie direkt von langjährig erfahrenen Top-Beratern mit praktischen Beispielen aus deren täglicher Arbeit, mit Input von den Vordenkern des Faches und mit direkter Verwendung für Ihre aktuellen Aufgabenstellungen.

Egal, ob Sie gerade ein neues Geschäftsfeld aufbauen, in einem etablierten Geschäftsfeld die Kosten senken, mehr Innovationserfolge erzielen oder eine bessere Vertriebssteuerung einführen wollen, in Ihrem Prozess, der von der Problemdefinition über die Analyse zur Konzipierung der Lösung, von der Ausarbeitung der Pilotanwendung bis zum Roll-Out und zum Project-Debriefing führt, sind es immer wieder dieselben Techniken der Problemlösung, die den Unterschied machen zwischen einer guten Idee und einer gelungenen Lösung.

Und gerade bei der Problemlösung gilt die Devise: Alles, was wir intuitiv schon gut machen, können wir mit etwas Systematik besser machen.

Wichtige Informationen

Ihr Referent: Dr. Rudolf Lütke Schwienhorst

Dauer des Seminars: 2 Tage

ZIELE & VORTEILE

Ziele

Die TN sind nach dem Seminar in der Lage, beliebige Themen analytisch zu zerlegen und konzeptionell neu zusammensetzen. Sie haben den Prozess der Problemlösung für einfache und komplizierte Probleme eingeübt. Sie haben gelernt, die Ergebnisse ihrer Arbeit phasen- und zielgruppengerecht zu kommunizieren.

Vorteile

Dadurch können die Teilnehmer die intellektuelle und kommunikative Führung in Projekten aus dem eigenen und aus übergreifenden Verantwortungsbereichen übernehmen. Die Analyse- und Konzept-Techniken der Großberater liefern Ihnen den „Turbo“ für die schwierigen Situationen in Ihrem beruflichen Alltag – und darüber hinaus.

Zielgruppe

- Führungskräfte mit Verantwortung für Geschäftsfelder oder technische / administrative Querschnittsfunktionen
- Max. 12 TN

INHALTE

Sie erfahren, wie Sie marktfähige Ideen systematisch generieren und Dies ist eine besondere Gelegenheit für Sie, denn diese Techniken werden nur äußerst selten auf diesem Erfahrungsniveau und noch seltener in dieser speziellen Integration von Hard- und Soft-Facts angeboten. Aber die Probleme, mit denen wir konfrontiert sind, tun uns ja auch nicht den Gefallen, so schön sortiert nach Hard- und Soft-Facts daher zu kommen. Deshalb gilt es immer, beide Seiten der Medaille gleichzeitig im Kopf zu halten.

Wenn Sie ähnliche Erfahrungen gemacht haben und Sie nun vom Analyse- und Konzept-Know-How der Großberater profitieren wollen, dann melden Sie sich gleich an. Denn die Anzahl der Plätze ist im Interesse einer hohen Lerndichte streng begrenzt auf 12 Teilnehmer pro Gruppe.

Inhouse-Training

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