



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.

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.

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:

Innovationen im Mittelstand beflügeln

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



Innovationen im Mittelstand beflügeln



Innovationen im Mittelstand beflügeln

THEMENGEBIETE

Die Inhalte werden mit Impulsreferaten, Diskussionen im Plenum und in kleinen Gruppen erarbeitet und vertieft. Anhand erprobter „tools“ können die Teilnehmer Analyseschritte ausprobieren, um sie später in ihrem Verantwortungsbereich einzusetzen. Praxisbeispiele verdeutlichen Erfolge beim Einsatz von innovationsfördernden Maßnahmen. Ist das Know-how zur Einschätzung der „Innovationskultur“ erarbeitet, werden im zweiten Schritt die Möglichkeiten erörtert, Innovationen „zu beflügeln“. Wie kann es gelingen, die Begeisterung für die Arbeit an innovativen Lösungen zu intensivieren?

- Wie kommen Innovationen in die Welt?
- Was könnten erfolgskritische Rahmenbedingungen gewesen sein?
- Was ist hilfreich, um Innovationen im Mittelstand zu beflügeln?

Wichtige Informationen

Ihre Referentin: Dipl.-Kauffrau Monika Schwartz

Dauer des Seminars: 1 Tag

ZIELE & VORTEILE

Ziele

- Die Teilnehmer erfahren, was nötig ist, um die Innovationsaffinität in ihrem Verantwortungsbereich zu erhöhen
- Sie lernen unterschiedliche Herangehensweisen und Perspektiven kennen und können dieses Wissen zielorientiert einsetzen
- Sie erweitern ihr berufliches Netzwerk
- Sie nehmen praxistaugliche Materialien mit, von deren Nutzen sie sich bereits im Seminar überzeugen konnten
- Sie können den Praxistransfer überzeugend sicherstellen

Vorteile

- 9 bis max. 12 TN

Zielgruppe

- Geschäftsführung
- Entwicklungsleitung
- Vertriebsleitung
- Leitung Finanzmanagement
- Leitung Personalmanagement
- ProjektleiterInnen

INHALTE

Erfolgreiche Innovationen sichern die Wettbewerbsposition. Innovationen verbrauchen Ressourcen und generieren manchmal Verluste. Es ist also sinnvoll, sich mit den Voraussetzungen erfolgreicher Innovationen auseinanderzusetzen. Außerdem ist es hilfreich zu wissen, was ein innovatives Umfeld ausmacht und was relevante Erfolgsfaktoren sein können.

Erst wenn bekannt ist, was in Organisationen innovationsförderlich wirkt und was nicht, können passende Maßnahmen ressourcenschonend eingesetzt werden. Wer ein Innovationskonzept entwickeln möchte, schaut vielleicht interessiert auf Publikationen von Großunternehmen oder der Konkurrenz. Allerdings dürfte im ersten Fall schnell klar werden, dass sich wenig auf mittelständische Strukturen übertragen lässt. Es geht also darum, passgenaue Maßnahmen zu finden. Schließlich sollen sie im eigenen Verantwortungsbereich erfolgreich Innovationen vorantreiben. Und was bei der Konkurrenz funktioniert, kann im eigenen Hause scheitern.

Firmenspezifische Besonderheiten wirken kurzfristig durchaus als Filter von Optionen, die grundsätzlich geeignet sind, Innovationen zu beschleunigen. Erfolgsfördernde und erfolgshemmende Strukturen und Rahmenbedingungen lassen darüber hinaus auch deutlich werden, was sich mittelfristig ändern muss, wenn die Innovationskompetenz in Unternehmen langfristig gesichert werden soll.

Inhouse-Training

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