



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:

Präsentation für Manager und Projektmanager

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)

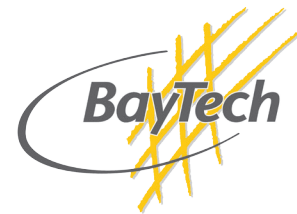
Die nebenstehenden allgemeinen Vertragsbedingungen akzeptiere ich:

Datum



Unterschrift des Teilnehmers

KOMMUNIKATION



**KENNEN SIE IHRE WIRKUNG
AUF PUBLIKUM?**

Präsentation für Manager und Projektmanager



Präsentation für Manager und Projektmanager

THEMENGEBIETE

Von einer Führungskraft werden oft kurzfristig Präsentationen erwartet. Gleichwohl ist der wirkungsvolle Auftritt vor einem Publikum für viele Menschen nicht immer ganz leicht. Im Seminar werden Sie Ihre positive Wirkung auf andere Menschen gezielt ausbauen.

- Universell einsetzbare Redestruktur
- Vier Seiten einer erfolgreichen Präsentation
- Aufbau einer Präsentation
- Wirkung erzielen
- Beziehungsbrücken aufbauen
- Umgang mit Lampenfieber, Redeangst und Stress
- Fragen und Einwände während und nach einer Präsentation
- Rhetorische Gestaltungsmittel für einen lebendigen Vortrag

ZIELE & VORTEILE

Ziele

- Sie wissen worauf es bei einem kraftvollen Auftritt ankommt.
- Sie wissen wie Präsentationen aufgebaut werden sollten.
- Sie kennen Ihre eigene Wirkung auf ein Publikum.
- Sie können die Beziehung zum Publikum aktiv gestalten.

Vorteile

- Sie bekommen Sicherheit bei öffentlichen Auftritten.
- Sie lernen alles, was für eine zielgerichtete und adressatenorientierte Präsentation notwendig ist.
- Sie lernen Ihre persönlichen Stärken im Vortragen kennen und einzusetzen.

Zielgruppe

- Führungskräfte, die in internen oder externen Präsentationssituationen stehen
- Projektmanager, die vor Publikum reden oder Vorträge/Präsentationen halten müssen

INHALTE

Führungskompetenz lässt sich heute ohne die Kompetenz öffentlich aufzutreten nicht mehr wegdenken. Die heutige Arbeitskomplexität bedingt in der Zusammenarbeit oft Arbeitsweisen, die immer wieder die Weitergabe von Informationen in kompakter Form erfordern. Dies geschieht in der Regel durch Präsentationen der beteiligten Manager, sei es in der Linie oder in Projekten.

Wer einmal eine Präsentation erlebt hat, weiß, wie wichtig gute Präsentationstechniken sind, um wertvolle Informationen, Arbeitsergebnisse und neue Konzepte an den Mann und an die Frau zu bringen. Wenn Sie sich hierzu mal wieder auf den neuesten Stand bringen wollen, ist dieser eine Tag für Sie genau richtig! Vielleicht haben Sie sich schon mal folgende Fragen gestellt:

- Wie baue ich eine adressatenorientierte Präsentation auf?
- Wie überzeuge ich mein Publikum?
- Wie formuliere ich ein attraktives Ziel?
- Was sollte ich bei meiner Körpersprache oder meiner Stimme beachten?
- Oder: Wie binde ich mein Publikum ein?
- Wie gehe ich mit Einwänden um?
- Gute Gründe, dass wir uns im Seminar sehen, meinen Sie nicht auch?

Wichtige Informationen

Ihr Referent:	Dr. Michael Rieger
Dauer des Seminars:	1 Tag

Inhouse-Training

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