



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:

**Von der Idee zur Innovation –
Entscheider überzeugen und begeistern**

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



**Von der Idee zur Innovation –
Entscheider überzeugen und begeistern**



Von der Idee zur Innovation –

Entscheider überzeugen und begeistern

THEMENGEBIETE

Kaufleuten und Fachfremden etwas Fachspezifisches nahe zu bringen, kann zu einer Herausforderung werden. Oftmals ist es jedoch entscheidend für den Erfolg von Projekten, neben Fachkollegen auch Entscheider dafür zu begeistern, die Ihrer Thematik weniger nahe stehen.

Gemeinsam erarbeiten wir Wege, wie Ihnen dies zukünftig leicht von der Hand gehen wird.

- Der Gesprächspartner und seine Bedürfnisse – Entscheidende Fragen stellen
- Wahrnehmung – Erkennen Sie Ihre „Brille“ und die des Anderen
- Nutzenorientierung – In den Gehirnwindungen des Gegenübers spazieren gehen
- „Pacing and Leading“ – oder: „Einen guten Draht aufbauen“
- Ihr innerer Zustand – Was er für Sie und Ihren Erfolg bedeutet und wie Sie ihn gestalten können
- „Ja, aber...“ – Die Chance der Einwände
- Signale des Gesprächspartners erkennen und auf den richtigen Kanälen senden
- Ihren Gesprächsabschluss erfolgreich gestalten

Wichtige Informationen

Ihr Referent: Dipl.-Kaufmann Stefan Netzer

Dauer des Seminars: 1 Tag

ZIELE & VORTEILE

Ziele

- Ein „Roter Faden“, um Mitmenschen für eigene Ideen zu gewinnen
- Das Bewusstsein: „Mitmenschen zu begeistern, begeistert uns selbst“
- Entdecken und Ausbau von eigenen Fähigkeiten im zwischenmenschlichen Bereich
- Selbstsicherheit im Dialog durch positive Bestärkung

Vorteile

- Geprägt durch Übungen mit Praxisbezug
- Mit starkem Bezug zu Teilnehmererfahrungen und -wünschen
- Ergänzt um Handouts für die spätere Umsetzungsphase
- Dialogorientiert und damit an den Bedürfnissen der Teilnehmer ausgerichtet

Zielgruppe

- Techniker
- Wissenschaftler
- Entwickler

INHALTE

Sie haben eine Idee, ein Produkt, einen Prozess, oder auch eine Problemlösung klar vor Augen. Ihre Herausforderung besteht nun darin, Andere – mitunter auch fachfremde Entscheidungsträger – dafür zu gewinnen.

In den Gesprächspartner hineinversetzen

Was den Anderen bewegt und was ihn interessiert. Zwei wesentliche Punkte für Ihren weiteren Erfolg.

Den „Draht“ zum Gegenüber verstärken

Ihr Kontakt zum Anderen, Grundlage Ihres Erfolgs, entsteht meist unbewusst. Sie können ihn aber auch bewusst verbessern.

Gesprächsstrukturen gestalten

Sie haben einen „Roten Faden“, den wir gemeinsam entwickeln. Dadurch verschaffen Sie dem Gespräch eine Struktur und vermitteln Ihrem Partner die Souveränität, die ihn für Ihre Ideen begeistert.

Mit Vorwänden und Einwänden umgehen

Einwände und Vorwände sind nicht das Ende des Gesprächs. Hier erfahren Sie mehr über die Beweggründe Ihres Gegenübers – Ihre Gelegenheit, zusätzliche Hilfen für Ihr Vorhaben zu erhalten.

Inhouse-Training

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