



Zugelassen von der Staatlichen
Zentralstelle für Fernunterricht

Managementtraining *kompakt*

Führung

Selbst-
marketing

Rhetorik

Selbst-
management

Körper-
sprache

Präsentieren

Medien-
training

Kreativität

Psychologie

Selbst-
coaching

Fachliche Leitung:

Michael Lorenz
Inhaber, Geschäftsführer
grow.up. Managementberatung GmbH, Gummersbach

Auch für private
Teilnehmer buchbar!

Start: **12. Mai 2010**

Softskills sind für Sie als Führungskraft erfolgsentscheidend!

Motivierender Führungsstil, hervorragende Rhetorik, eindeutige Kommunikation, überzeugendes Verhandlungsgeschick, passende Körpersprache, gewandtes Ausdrucksvermögen ... und vieles andere mehr... all diese Fähigkeiten erwarten Mitarbeiter, Vorgesetzte und Kunden von Ihnen.

Sie entscheiden, wann und wo Sie lernen!

In diesem schriftlichen Lehrgang haben wir für Sie die wichtigsten Softskills zusammengestellt, die Sie noch erfolgreicher und überzeugender machen. Und das Beste: Sie entscheiden, wann, wo und wie Sie lernen! Die Lerninhalte sind didaktisch so aufgearbeitet, dass Sie sich die einzelnen Lektionen im Selbststudium aneignen können.

Top-Trainer werden zu Autoren

Für diesen Lehrgang haben wir unsere besten Referenten zu Autoren gemacht. Dieses Autorenteam hat sein umfangreiches Wissen für Sie aufs Papier gebracht.

Was Sie lernen

Nach dem Studium dieses schriftlichen Lehrgangs werden Sie:

- Ihre Mitarbeiter noch effizienter und motivierter zum Ziel führen
- Sich selbst im Unternehmen noch gezielter positioniert haben
- Gestärkte rhetorische Fähigkeiten aufweisen – egal bei welcher Art von Gesprächen, Verhandlungen oder Präsentationen
- Die Körpersprache Ihres Gegenübers einfach besser verstehen und damit gezielter einschätzen können
- Psychologisches Know-how haben, um spezielle Situationen noch überlegener zu managen
- Ihr Ziel- und Zeitmanagement noch übersichtlicher im Griff haben
- Sich noch prägnanter und überzeugender ausdrücken.

Mit jeder Lektion, mit jeder Zeile kommen Sie voran!

Unsere Leistungen

- 12 umfangreiche aufeinander abgestimmte Lektionen
- Zu jeder Lektion Übungsaufgaben mit Musterlösungen
- Ihr persönliches Teilnahmezertifikat
- Fachliche und organisatorische Unterstützung durch die Autoren und das Management Circle Team
- Einstiegspaket inklusive Lernmaterialien

Und so lernen Sie los...

Zweiwöchentlich erhalten Sie auf dem Postweg eine Lektion. Diese wurden von unseren Autoren didaktisch so für Sie aufbereitet, dass Sie selbständig und in Ihrem eigenen

Lerntempo einsteigen können. Sie entscheiden selbst, wann Sie lernen! Übungsaufgaben mit Musterlösungen am Ende jeder Lektion dienen der eigenen Kontrolle des Erlernten und erleichtern Ihnen den Praxistransfer.

Fakultative Abschlussprüfung

Nach Beendigung des Fernlehrgangs findet auf Wunsch eine schriftliche Prüfung statt. Über die erfolgreiche Bearbeitung von mindestens 70 Prozent der Prüfungsaufgaben wird ein Abschlusszertifikat ausgestellt. Erfüllt die Studienteilnehmerin/der Studienteilnehmer diese Voraussetzungen nicht, erhält sie/er eine Teilnahmebescheinigung. Begleitender Unterricht ist nicht notwendig. Die Mindestlaufzeit des Vertrages entspricht der Studiendauer. Gerichtsstand ist der Wohnort des Teilnehmers. Dieses Angebot gilt mindestens bis zum 30.06.2011.

Wer an diesem schriftlichen Lehrgang teilnehmen sollte

Mit diesem schriftlichen Lehrgang richten wir uns an (Nachwuchs-)Führungskräfte und Manager aller Fachbereiche und Geschäftsführer, die ihre persönlichen Führungsqualitäten weiter professionalisieren und optimieren möchten.

Die Prüfung

Als Teilnehmende(r) haben Sie – fakultativ – die Möglichkeit, an einer schriftlichen Prüfung teilzunehmen. Zwei Wochen nach Zusendung der letzten Lektion erhalten Sie von uns auf dem Postweg die Prüfungsunterlagen geschickt, die Sie innerhalb von 4 Wochen schriftlich zu Hause bearbeiten können. Die Prüfung ist im Lehrgangspreis inbegriffen.



Das Zertifikat

Nach erfolgreichem Abschluss der Prüfung (70% der Aufgaben richtig beantwortet) erhalten Sie von uns ein persönliches qualifiziertes Abschlusszertifikat mit Anerkennung der Management Circle-Prüfung „Managementtraining kompakt“. Sollten Sie keine Prüfung ablegen wollen, erhalten Sie unabhängig davon eine Teilnahmebescheinigung.

Zeitplan

Start: 12. Mai 2010 mit Zusendung der ersten Lektion
Ende: 13. Oktober 2010 mit Zusendung der letzten Lektion
Prüfung: 27. Oktober bis 24. November 2010

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zu diesem Lehrgang.



Christian Funk
Lehrgangs-Manager
Tel.: 0 61 96/47 22-676
E-Mail: funk@managementcircle.de

Fachlicher Leiter:

Michael Lorenz, Inhaber, **grow.up. Managementberatung GmbH**, Gummersbach

Lektion 1

Mitarbeiterführung

- Was ist Führung? – Finden Sie den richtigen Stil
- Mitarbeitermotivation und Leistungsbereitschaft
- Gesprächskompetenzen der Führungskraft – Die Kunst zu fragen und Feedback zu geben
- Leistungseinschätzung und -beurteilung als Führungsaufgabe
- Delegation versus Aufgabenübertragung
- Ziele richtig vereinbaren
- Mitarbeiter gezielt fördern – die Stärken stärken

Michael Lorenz

Inhaber, Geschäftsführer,

grow.up. Managementberatung GmbH,
Gummersbach

Lektion 2

Professionelle Selbstvermarktung

- Die große Bedeutung des Selbstmarketings
- Die eigene, einzigartige Persönlichkeit erkennen (Modelle)
- Die eigene Persönlichkeit langfristig entwickeln
- Bezugsgruppen für das Selbstmarketing
- Selbstbild und Fremdbild
- Ziele und Strategien für das Selbstmarketing
- Wirkungsvolle Instrumente für Ihren Arbeitsalltag
- Messung der Wirkung der eigenen Person

Prof. Dr. Dieter Herbst,

Honorarprofessor

Institute of Electronic Business der Universität der Künste in Berlin, Dozent an der Universität St. Gallen

Lektion 3

Souveräne Gesprächsrhetorik für Führungskräfte

- Souveräne Gesprächsrhetorik
- Prinzipien souveräner Gesprächsrhetorik für Führungskräfte
- Gesprächstypen und deren Bedeutung für die Gesprächsrhetorik
- Die fünf Phasen der souveränen Gesprächsrhetorik
- Führungssituationen, in denen Gesprächsrhetorik zum Einsatz kommt
- Bewährte Methoden für eine gelungene Gesprächsführung
- Gesprächsrhetorik in Grenzsituationen
- Expertentipps für souveräne Gesprächsführung

Stéphane Etrillard

Geschäftsführer,

Top Performance Group GmbH, Berlin

Lektion 4

Selbst- und Zeitmanagement

- Persönliche Standortbestimmung – wo liegt Ihr Ausgangspunkt?

- Klare Zielsetzung – was möchten Sie erreichen?
- Wirkungsvolle Kommunikation – verständlich, harmonisch und positiv
- Individuelles Stress-Management für Ihren Körper und Geist
 - Tricks für gesunden und erholsamen Schlaf
 - Tipps zur gesunden Ernährung und Entschlackung
 - Mentale Anti-Stress-Strategien
- Zeitmanagement und Arbeitsorganisation
- Zeitfresser erkennen und eliminieren
- Kompetentes Delegieren

Gerd Uelzmann

Personal-Trainer,

Gerd Uelzmann Training, Kiel

Lektion 5

Authentische KörperSprache

- Grammatik der KörperSprache
 - Analoges Weltbild und Denken
 - Deutung und Wertung
 - Außen = Innen
 - Analogie und Ursache
- Vokabeln der KörperSprache
 - Haltung
 - Gang
 - Sitzpositionen und -ordnungen
 - Gestik
 - Mimik
 - Territoriales Verhalten
- Kommunikationssituationen
 - Kontaktaufnahme
 - Gesprächssituationen
 - Führungsverhalten

Sabine Mühlisch

Inhaberin,

Körper.Sprache & Unternehmens.Körper GbR, Köln

Lektion 6

Präsentations- und Medientraining: So treten Sie überzeugend und authentisch auf

- Die Architektur einer gelungenen Präsentation: ein Prozess der Überzeugung
- Die Persönlichkeit des Präsentators entscheidet über seine Überzeugungskraft
- Erfolgsfaktoren bei einer Präsentation
- Schlechtwetterpräsentationen oder Krisen auf offener Bühne meistern: Ziele von solchen Präsentationen
- Tipps für Diskussionen oder Fragerunden
- Tricks für einen gelungenen Auftritt in den Medien
- Medientraining kompakt für Interviews, öffentliche Auftritte etc.

Stéphane Etrillard

Lektion 7

Effektive Kreativitätstechniken

- Kreativ sein kann jeder! Entdecken Sie Ihre Verhinderungsstrategien
- Der innere Zensor und seine Ablenkungsmanöver
 - Denkrillen, Denklöcher & Co
- Non-verbale Kreativtechniken
 - Ein Weg aus der Sprachlosigkeit: Jede Idee wird „gesehen“
 - Vorteile von non-verbale Techniken
- Angsfreie Kreativkultur als Basis für Innovationen
 - Kreativität im Team durch klare Struktur, Rollen und Spielregeln
- Die Vorteile eines Moderators in Brainstormings
 - Der strukturierte Problemlösungsprozess (PLP)
 - Techniken, um neue und ungewöhnliche Ideen zu finden
- Helfen Sie der Muse auf die Sprünge: Aktivieren Sie Ihre Kreativität
- Anker in die Zukunft

Martina Pütz

Inhaberin,

be: comm Training & Coaching, Köln

Lektion 8

Erfolgsfaktor Psychologie

- Psychologie der Führung
- Der Umgang mit erwachsenen bzw. gewachsenen Persönlichkeiten
- Psychologische Diagnostik für den Führungsalltag
- Probleme sicher identifizieren und gute Entscheidungen treffen
- Einsicht der Mitarbeiter in ihr Problem schaffen – Veränderung initiieren
- Konflikte aus psychologischer Sicht angehen
- Psychologische Spiele im Alltag
- Was sagt die Psychologie zu Teams?

Peter Krumbach-Mollenhauer

Geschäftsführer,

hr-horizonte GmbH, Hamburg

Lektion 9

Selbstcoaching – so motivieren und steuern Sie sich noch effizienter

- Notwendigkeit von Selbstcoaching für Führungskräfte
- Chaosstrategien – so bringen Sie klare Strukturen in Ihren Führungsalltag und entlasten sich selbst
- Selbstreflexion als gelungener Start jedes Selbstcoachings
- Alternative Denkmethode nutzen, um die eigene Flexibilität dauerhaft zu erhalten
- Entscheidungsmanagement – von der Leichtigkeit Verantwortung zu übernehmen und in jedem Fall angemessen zu reagieren
- Selbstcoaching als dauerhaft starker Erfolgsfaktor

Albert Metzler

Coach, Internationaler Management Trainer,

Albert Metzler Inspiration,

Dormagen

Lektion 10

Professionelle Verhandlungstechniken

- Ergebnisoptimierte Kommunikation im Verhandlungskontext
- Der Schlüssel zum Verhandlungserfolg: Die Psychologie des „Überzeugtwerdens“
- Elemente und Werkzeuge professioneller Verhandlungstechniken
- Die Bedeutung der eigenen Einstellung zum Verhandlungserfolg
- Verhandlungspartner-Typologie: Die differenzierte Betrachtung von Verhandlungspartnern
- Argumentationstechniken
- Zielführende Vorbereitung von Verhandlungssituationen
- Grundsätze des Harvard-Konzepts zur effektiven Verhandlung
- Umgang mit Widerständen
- Verhandeln in schwierigen Situationen

Dr. Ralf-Peter Nordbeck

Inhaber, Trainer & Coach,

TSS MOVE Konzept GmbH, Nottuln

Lektion 11

Emotionstraining – mit kühlem Kopf noch erfolgreicher

- Warum die Lektion wichtig für Sie ist - der „kühle Kopf“ als Schlüsselkompetenz für Ihren Erfolg
- Ihr persönliches Lernziel: Welche konkreten Situationen möchten Sie künftig emotional entschärfen?
- Selbstverantwortung übernehmen für Denken, Fühlen und Handeln
- Strategien zu mehr Gelassenheit:
 - Strategie Nr. 1: Ent-katastrophisieren ohne Bagatellisieren
 - Strategie Nr. 2: Erhöhen der Frustrationstoleranz
 - Strategie Nr. 3: Anspruchsgedanken disputieren
 - Strategie Nr. 4: Selbstakzeptanz und Toleranz
 - Strategie Nr. 5: Die Methode der Rationalen Selbstanalyse
 - Strategie Nr. 6: Selbst-Trainingsprogramm und Techniken zur Selbstkonditionierung erwünschter emotionaler Reaktionsmuster

Wolfgang Junge

Trainer

Lektion 12

Auf den Punkt gebracht – gut schreiben mit Methode

Nutzen Sie fünf erfolgreiche Instrumente eines Redakteurs

- Aus der Perspektive des Lesers schreiben
- unique relations®: Das Einzigartige sagen
- Problem, Lösung, Appell: Überzeugen in drei Schritten
- kurz. klar. konkret - Sicher informieren mit dem k-check®
- startschluss®: Flotter Anfang, eindruckvolles Finale

Dr. Ralf Lengen, Inhaber,

unique relations GmbH

Agentur für Kommunikation,

Berlin

Fachlicher Leiter:



Michael Lorenz ist Managementberater, Trainer und Coach bei der **grow.up. Managementberatung GmbH**. Zuvor war er Geschäftsführer und Partner der Kienbaum Management Consultants GmbH und leitete den Geschäftsbereich Human Resources

Management. Er berät nationale und internationale Kunden in Fragen der Strategie, der Personalentwicklung und der Management-Diagnostik. Weitere Schwerpunkte liegen in Trainings und Workshops für Manager und Führungskräfte in den Themenfeldern Management, Führung und Vertrieb und in der Konzeption, Implementierung und Projektleitung bei Personalentwicklungsprojekten.



Stéphane Etrillard zählt zu den Top-Wirtschaftstrainern und Coaches. Er gilt als führender europäischer Experte zum Thema „persönliche Souveränität“. Entscheider und Führungskräfte schätzen seinen Rat. In seinen Seminaren mit dem Schwerpunkt Souveränität, Charisma, Rhetorik und Dialektik vermittelt Stéphane Etrillard Kompetenz aus der Praxis für die Praxis. Er ist Autor von über 30 Büchern und Audio-Coaching-Programmen, die zu den Business-Topsellern zählen. Er ist beliebter Interviewpartner für die Presse von „Cash“ bis „ManagerSeminare“ über „Focus Money“ sowie gern gesehener Gast bei Talkrunden und Podiumsdiskussionen. Vielen ist er auch aus Fernsehinterviews bei NRW TV sowie Rundfunkinterviews bei „Bayern 2 Radio“ bekannt.

Er ist Autor von über 30 Büchern und Audio-Coaching-Programmen, die zu den Business-Topsellern zählen. Er ist beliebter Interviewpartner für die Presse von „Cash“ bis „ManagerSeminare“ über „Focus Money“ sowie gern gesehener Gast bei Talkrunden und Podiumsdiskussionen. Vielen ist er auch aus Fernsehinterviews bei NRW TV sowie Rundfunkinterviews bei „Bayern 2 Radio“ bekannt.



Prof. Dr. Dieter Herbst ist Kommunikationsberater, Honorarprofessor an der Universität der Künste in Berlin, Honorarprofessor an der Lettischen Kulturakademie in Riga und einer der Hauptdozenten für strategisches Kommunikationsmanagement im „Executive MBE“ an der Universität St. Gallen. Er berät Minister und Unternehmen, hat 11 Bücher geschrieben und ist als Referent und Seminarlehrer international tätig.

Wolfgang Junge ist seit 1993 Inhaber von **Junge Kommunikationstraining**. Für die Methode des Rationalen Effektivitäts-Trainings ist er ausgebildet in Rational-Emotiver Verhaltenstherapie REVT und autorisiert vom DIREKT e.V., dem Deutschen Tochterinstitut des Albert-Ellis-Institute der Staatsuniversität New York.



Peter Krumbach-Mollenhauer, Bankkaufmann und Diplompsychologe, ist Geschäftsführer und Mitinhaber der **hr-horizonte GmbH** in Hamburg, einer Beratung für professionelle Human Resource Lösungen. Er trainiert und coacht Führungskräfte in den verschiedenen Hierarchieebenen zu den Themen Verhandlung, Führung und Vertrieb. Dabei arbeitet er mit vielen Instrumenten, die eine praktische Verbesserung des Führungsalltages bewirken. Er ist ebenfalls Autor des Buches: „Führen mit Psychologie“.

Er trainiert und coacht Führungskräfte in den verschiedenen Hierarchieebenen zu den Themen Verhandlung, Führung und Vertrieb. Dabei arbeitet er mit vielen Instrumenten, die eine praktische Verbesserung des Führungsalltages bewirken. Er ist ebenfalls Autor des Buches: „Führen mit Psychologie“.



Thomas Lehment, Diplompsychologe, ist Geschäftsführer und Mitinhaber der **hr-horizonte GmbH** in Hamburg. Zuvor war er zunächst Bereichsleiter und Partner bei der Kienbaum Management Consultants GmbH in Gummersbach, danach Mitglied der Geschäftsleitung bei dem international tätigen Personaldienstleister Harvey Nash, wo er den Bereich Human Resources Consulting aufbaute. Er verfügt über umfangreiche Trainings- und Coaching-Erfahrungen, insbesondere in den Themen Führung, Teambuilding und Konfliktmanagement.

Zuvor war er zunächst Bereichsleiter und Partner bei der Kienbaum Management Consultants GmbH in Gummersbach, danach Mitglied der Geschäftsleitung bei dem international tätigen Personaldienstleister Harvey Nash, wo er den Bereich Human Resources Consulting aufbaute. Er verfügt über umfangreiche Trainings- und Coaching-Erfahrungen, insbesondere in den Themen Führung, Teambuilding und Konfliktmanagement.



Dr. Ralf Lengen ist Wirtschaftsredakteur und Inhaber der Agentur **unique relations GmbH Agentur für Kommunikation**. Außerdem ist er Chefredakteur des Banken-Portals „mittelstanddirekt.de“ und Herausgeber der Ranking-Plattform „Rankaholics.de“. Dr. Ralf Lengen hat den k-check® entwickelt, mit dem Sie in kurzer Zeit professionelle Texte und Reden erstellen können. Er ist zudem zertifizierter Trainer im Mind Mapping®.



Albert Metzler ist internationaler Management-Trainer, Coach, Inspirator und Bestseller-Autor. Er führt Workshops auf dem ganzheitlichen Gebiet der Persönlichkeitsentwicklung durch. In seinen praxisorientierten Trainings, Workshops und Coachings unterrichtet er eine breite Palette von Themen nach seinem Coaching Modell des Alternativen Denkens. Sein schöpferisches Themenprogramm vereinigt in sich praxisorientierte Inspirationen aus universellen Weisheitslehren, Persönlichkeitspsychologie, Philosophie der Gegenwart und Körpersprache. Dabei offenbart er die grenzenfreien Transformationsmöglichkeiten des kreativen Selbst auf der ganzheitlichen Integrationsebene des Körpers, des Geistes und der Seele. Seine Klienten sind sowohl Privat-Personen als auch selbstständige Unternehmer, Manager, Führungskräfte und Keynote-Speaker.



Sabine Mühlisch ist Inhaberin von **Körpersprache & UnternehmensKörper GbR** in Köln sowie Trainerin, Coach und Inspiratorin. Sie hat sich bei namhaften Unternehmen wie Gerling, Wella oder der Telekom den Titel „Grande Dame der KörperSprache“ erworben, da man bei ihr einen tiefen Einblick in die geistig-seelischen Zusammenhänge, die der Körper in seiner eigenen Sprache ausdrückt, erhält. Sabine Mühlisch war an der Universität Düsseldorf und FH Konstanz als Dozentin tätig und hat zahlreiche Bücher zum Thema Körpersprache veröffentlicht.



Dr. Ralf-Peter Nordbeck ist Geschäftsführender Gesellschafter der **TSS MOVE Konzept GmbH** sowie Gründer und Inhaber des ISV - Institut für Systemisches Verkaufen. Er arbeitet seit mehreren Jahren als Berater, Coach und Trainer mit den Schwerpunkten in den Bereichen Kommunikations- und Führungsverhalten sowie Verkaufsförderung. Zu seinen branchenübergreifenden Auftraggebern zählen zahlreiche namhafte Organisationen der Privatwirtschaft sowie aus dem Bereich öffentlicher Auftraggeber.



Martina Pütz, Diplom-Kommunikationswirtin, ist Trainerin und Coach mit den Schwerpunkten kommunikative Kompetenz, Präsentation und Persönlichkeitsentwicklung. Sie war als Dozentin an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf und der Universität Leipzig tätig und ist seit Juli 2000 Inhaberin von **be:comm Training & Coaching** in Köln. Zuvor arbeitete Martina Pütz als PR-Beraterin für Pleon (Kohtes Klewes).



Gerd Uelzmann ist Inhaber von **GERD UELZMANN TRAINING (GUT)**. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind Seminare zu Stressmanagement & Anti-Burnout, Kommunikation und Moderation, Kundenorientierung und Verkauf sowie Führung und Motivation. Außerdem ist Herr Uelzmann als Dozent für Manager-Fortbildung an verschiedenen Akademien sowie als Coach tätig.

INHOUSE TRAININGS

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.
Kathrin Tremmel • Tel.: 0 61 96/47 22-615
E-Mail: tremmel@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse

Schriftlicher Management-Lehrgang: Managementtraining kompakt

Teilnahmebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Der Fernlehrgang beginnt mit der Lieferung des ersten Lehrmaterials in der KW 19 in 2010 und endet mit Zusendung der letzten Lerneinheit in der KW 41 in 2010. Er umfasst ein Startpaket (Lektion 1, Lerneinführung und Arbeitsmaterial) und nachfolgend 11 weitere Lektionen sowie die Abschlussprüfung auf Wunsch. Diese wird Ihnen zwei Wochen nach Zusendung der letzten Lektion per Post zugeschickt. Für die Bearbeitung haben Sie weitere 4 Wochen Zeit. Die Lieferung des Lehrmaterials erfolgt zweiwöchentlich. Für die Nutzung von Fernkommunikation entstehen dem Teilnehmer keine Kosten, die über die üblichen Gebühren hinausgehen.

Teilnahmegebühr für Geschäftskunden

Dieser schriftliche Lehrgang umfasst 12 Lektionen, ein Einstiegspaket sowie Ihr qualifiziertes Teilnahmezertifikat. Die Teilnahmegebühr beträgt € 1.795,- zzgl. gesetzl. MwSt. (z. Zt. 7% MwSt.), € 1.920,65 pro Person. Dieser Betrag ist in 3 gleichen Raten zu je € 640,22 (inkl. MwSt.) zu zahlen. Die Zahlungen erfolgen zweimonatlich. Die erste Rate ist fällig am 12. Mai 2010. Die weiteren sind fällig am 12. Juli 2010 und am 13. September 2010.

Teilnahmegebühr für Privatpersonen

Zahlungsmodalitäten: Die Gesamtkosten des Fernlehrgangs betragen € 1.795,- zzgl. gesetzl. MwSt. (z. Zt. 7% MwSt.), € 1.920,65 pro Person. Dieser Betrag ist in 3 gleichen Raten zu je € 640,22 (inkl. MwSt.) zu zahlen. Die Zahlungen erfolgen zweimonatlich. Die erste Rate ist fällig am 12. Mai 2010. Die weiteren sind fällig am 12. Juli 2010 und am 13. September 2010.

Kündigungsbedingungen für Privatpersonen

Der Fernunterrichtsvertrag kann ohne Angabe von Gründen erstmals zum Ablauf des ersten Halbjahres nach Vertragsschluss mit einer Frist von 6 Wochen gekündigt werden. Nach Ablauf des ersten Halbjahres nach Vertragsschluss kann der Vertrag jederzeit mit einer Frist von 3 Monaten gekündigt werden. Die Kündigung muss schriftlich erfolgen. Das Recht des Veranstalters und des Teilnehmers, diesen Vertrag jederzeit aus wichtigem Grund zu kündigen, bleibt unberührt. Vertragsschluss ist Tag der Vertragsunterzeichnung. Die Mindestlaufzeit des Vertrags ist identisch mit der Lehrgangsdauer.

Widerrufsbelehrung und Widerrufsrecht für Privatpersonen

Widerrufsrecht: Sie können Ihre Vertragserklärung innerhalb von zwei Wochen ohne Angabe von Gründen in Textform (z. B. Brief, Fax, E-Mail) oder durch Rücksendung des Lehrmaterials widerrufen. Die Frist beginnt mit Erhalt der ersten Lieferung des Lehrmaterials. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs oder der Sache. Der Widerruf ist zu richten an: Management Circle Verlag GmbH, Jutta Wolf, Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts. Widerrufsfolgen: Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurückzugewähren. Die Rücksendung des Lehrmaterials erfolgt auf Kosten und Gefahr des Widerrufempfangers. Können Sie uns die empfangene Leistung ganz oder teilweise nicht zurückgewähren, müssen Sie uns insoweit ggf. Wertersatz leisten. Der Wert der Überlassung des Gebrauchs oder der Benutzung der Sachen oder der Erteilung des Unterrichts bis zur Ausübung des Widerrufs ist nicht zu vergüten. Verpflichtungen zur Erstattung von Zahlungen müssen innerhalb von 30 Tagen erfüllt werden. Die Frist beginnt für Sie mit der Absendung ihrer Widerrufserklärung oder der Sache, für uns mit deren Empfang.

Datum, Unterschrift:

X

Ich zahle durch Überweisung

Ich ermächtige die Management Circle Verlag GmbH die Lehrgangsgebühren zu den o. g. Terminen von meinem Konto abzubuchen:

Konto-Nr.: _____ BLZ: _____

Bankinstitut: _____

Ja, ich/wir melde(n) mich/uns

WS

zum schriftlichen Management-Lehrgang an:

Managementtraining kompakt

05L1392

Start: 12. Mai 2010

Ende: 13. Oktober 2010

Bereits der zweite Teilnehmer desselben Unternehmens erhält 10% Preisnachlass!

1	Name/Vorname	_____
	Position/Abteilung	_____
2	Name/Vorname	_____
	Position/Abteilung	_____
3	Name/Vorname	_____
	Position/Abteilung	_____
	Firma	_____
	Strasse/Postfach	_____
	PLZ/Ort	_____
	Telefon/fax	_____
	E-Mail	_____
	Datum	_____
	Unterschrift	_____
	Ansprechpartner/in im Sekretariat:	_____
	Anmeldebestätigung bitte an:	Abteilung _____
	Rechnung bitte an:	Abteilung _____
	Mitarbeiter:	<input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> ÜBER

Datenschutzhinweis

Die Management Circle Verlag GmbH ist ein Tochterunternehmen der Management Circle AG. Der Management Circle Verlag und seine Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle Verlag GmbH, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: anmeldung@mc-edition.de

Internet: www.mc-edition.de/05L1392

Postanschrift: Management Circle Verlag GmbH

Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0



Aktuelle Veranstaltungangebote: www.managementcircle.de

Hier online anmelden! www.mc-edition.de/05L1392