

Geschäftsführer

*Das Seminarprogramm
für Entscheider*



- Der GmbH-Geschäftsführer
- Verhandlungs-Training für Geschäftsführer
- Rhetorik für Geschäftsführer

 *Alle Seminare auch als Inhouse-Seminar buchbar!*

- Kennzahlen für Geschäftsführer
- Strategische Vertriebsplanung
- Bilanzwissen für Geschäftsführer
- Auslandsentsendung von Mitarbeitern

Unser komplettes Angebot finden Sie unter: www.asb-hd.de

Kennzahlen für Geschäftsführer

Mit den Top-Kennzahlen Entscheidungen sicher treffen, Chancen und Risiken proaktiv erkennen!

Kennzahlen als Führungsinstrument

- > Kennzahlen für Top-Manager
- > Finanzielle und nichtfinanzielle Kennzahlen
- > Vergangenheits- und zukunftsorientierte Kennzahlen
- > Kennzahlen zur Frühaufklärung
- > Wertorientierte Führung über Kennzahlen und Kennzahlensysteme

Top-Kennzahlen der Bilanz

- > Investitionsanalyse
- > Finanzierungsanalyse
- > Liquiditätsanalyse
- > Erfolgsanalyse

Wertorientierte Kennzahlen

- > Discounted Cash Flow und Economic Value Added
- > Kapitalkosten und deren Bestimmung
- > Alternative Wertkennzahlen

Top-Kennzahlen zur Risikosteuerung

- > Berücksichtigung von Risiko in der wertorientierten Unternehmensführung
- > Risiko und Rating
- > Value-at-risk
- > Anwendungspraxis

Top-Kennzahlen der Unternehmensbereiche

- > Kennzahlen zur Steuerung von Marketing und Vertrieb
- > Kennzahlen zur Steuerung von Beschaffung, Produktion und Logistik
- > Kennzahlen zur Steuerung des IT-Einsatzes

Kennzahlensysteme zur Strategieüberwachung

- > Strategische Controlling-Kennzahlensysteme
- > Balanced Scorecard

Kapitalmarktkommunikation über Kennzahlen

- > Anforderungen an die Kapitalmarktkommunikation
- > Grundsätze für eine effektive Kapitalmarktkommunikation
- > Value Reporting

Incentivierung und Performancemessung von Führungskräften auf Basis von Kennzahlen

- > Ziele der Vergütung
- > Performancegrößen in der Vergütung
- > Alternative Vergütungsmodelle
- > Vergütungspraxis

Verwendung von Fallstudien und Mini Cases zur praktischen Anwendung und zur Vertiefung

- > Interpretation von Top-Kennzahlen der Bilanz
- > Berechnungsmethodik wertorientierter Kennzahlen
- > Funktionsweise wertorientierter Incentive-Systeme

Ihr Experte:

Univ.-Prof. Dr. Gunther Friedl ist Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre – Controlling an der Technischen Universität München. Er ist als Dozent in zahlreichen nationalen und internationalen Executive Education Programmen tätig.

Univ.-Prof. Dr. Gunther Friedl studierte Physik an der TU München und Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Er promovierte und habilitierte am Institut für Produktionswirtschaft und Controlling der Universität München. Von 2004 bis 2007 war Univ.-Prof. Dr. Gunther Friedl Inhaber des Lehrstuhls für Controlling an der Universität Mainz, bevor er an die Technische Universität München wechselte. Forschungs- und Lehraufenthalte führten ihn an die Stanford University und an die Warsaw School of Economics.

Univ.-Prof. Dr. Gunther Friedl ist Autor zahlreicher Bücher und Zeitschriftenartikel im Bereich wertorientierte Unternehmensführung, Controlling und Kostenrechnung. Er berät Unternehmen und öffentliche Einrichtungen bei betriebswirtschaftlichen Fragestellungen.

TEILNEHMEN WERDEN

Sie besuchen dieses Seminar als Inhaber und Gesellschafter einer GmbH. Sie sind angesprochen als Geschäftsführer und Mitglied der Geschäftsleitung einer GmbH bzw. als Gesellschafter oder Geschäftsführer konzernverbundener GmbHs. Auch als leitender Angestellter auf dem Weg zur Geschäftsführung können Sie sich hier das aktuellste Wissen über die rechtlichen Grundlagen Ihrer Geschäftsführung verschaffen.

Termine	22.05.2012 Heidelberg
	22.11.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.090.– (ASB-Mitglieder € 990.–)
Internet	www.asb-hd.de/D00810
Seminar-Nr.	D 810

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**



Ihr Seminarleiter:

Univ.-Prof. Dr. Gunther Friedl

Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre
– Controlling,

Technische Universität München

Strategische Vertriebsplanung

Durch klare strategische Ausrichtung: Kundenpotentiale erschließen, Vertriebsprozesse beherrschen!

Der Wertbeitrag des Vertriebs

- > Die Philosophie des wertorientierten Denkens
- > Die Steuerung der Werterzeuger und die Vermeidung von Wertvernichtern

Die Verknüpfung von Unternehmensstrategie und Marketing- und Vertriebsstrategie

- > Die Strategy Map des Unternehmens

Der Aufbau einer erfolgreichen Vertriebsstrategie

- > Ziele, Inhalte, Phasen und Implementierung

The Tree Circle Analysis – Eine Methode zur Bestimmung Ihres Leistungsprogramms

- > Angebot Ihres Unternehmens
- > Anforderungen und Erwartungen der Kunden
- > Angebot der Wettbewerber

Vom Marktanteilsdenken zum Denken in Zielgruppen

- > Die Segmentierungskriterien des Marktes
- > Die Anforderungen und Potentiale der einzelnen Zielgruppen

Kundensegmentierung und Kundenwertmanagement

- > Conjoint Measurement – die Kundenanforderungen
- > Das Kundenpotential - Customer Life Time Value
- > Die Kundenpotentialausschöpfung

Das Vier Stufen Modell der Zielvereinbarung

- > Die Verknüpfung der Vertriebsprozesse mit den Kundenpotentialen
- > Die Messung der Effizienz und Effektivität bei den Vertriebsmitarbeitern

Effizientes Prozessmanagement im Vertrieb

- > Die Prozesslandschaft des Unternehmens erstellen (Process Mapping)
- > Die Strukturierung der Vertriebsprozesse
- > Die Prozesse der Kundengewinnung, -bindung und -rückgewinnung

Der Sales Funnel – in wenigen Schritten zum Vertragsabschluss

- > Vom potentiellen Kunden zum Geschäftabschluss

Die Führung und Steuerung von Kundensegmenten

- > A-Kunden, Kleinkunden, Stammkunden
- > Die Wege des Cross Selling und Up Selling

Die Produktivität des Vertriebes

- > Die Produktivität des Außen- und Inndendienstes steigern

Die Planung und die Steuerung von Vertriebskanälen

- > Der Trend zur Vertikalisierung
- > Die Anforderungen eines Multi Channel Management

Customer Relationship Management

- > Von der Kundenzufriedenheit über die Kundenbindung zur Kundenbegeisterung

Die Synchronisation des Verkaufs- und des Kaufprozesses

- > Die Phasen und die Beteiligten im Kaufprozess

Führung im Vertrieb

- > Die Balanced Scorecard
- > Die Anreizsysteme zur Zielerreichung
- > Die Vergütung im Vertrieb
- > Die Messung der Performance im Vertrieb

Die Bausteine zum Spitzenvertrieb

- > Nutzen optimierter Technik
- > Halten von Leistungslevels
- > Richtige Ressourcenverteilung – effizienter Mitarbeiterinsatz

Ihr Experte:

Professor Dr. Claus W. Gerberich, hat eine Professur an der Fachhochschule Worms am Lehrstuhl für Internationales Management und Controlling sowie an der Hochschule Luzern am Institut für Finanzdienstleistungen. Er verfügt über eine 25jährige Führungserfahrung in der Industrie unter anderem bei der SCA AG, München als Direktor des Konzernbereichs Planung und Controlling, bei der Schöller Mövenpick GmbH, als Geschäftsführer, der ADIDAS AG, als Mitglied des Vorstandes, der STAFF/Zumtobel Leuchten GmbH als Vorsitzender der Geschäftsleitung sowie der Gerberich GmbH & Cie. Maschinenfabrik als Geschäftsführender Gesellschafter. Er ist Aufsichtsrat in mittelständischen internationalen Unternehmen und nimmt weitere Lehrtätigkeiten unter anderem an der European Business School - Oestrich-Winkel, Prag, Budapest wahr.

Termine	23.04.2012 Heidelberg
	22.10.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 960.– (ASB-Mitglieder € 860.–)
Internet	www.asb-hd.de/D00824
Seminar-Nr.	D 824

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**



Ihr Seminarleiter:
Professor Dr. Claus W. Gerberich
Inhaber,
Gerberich Consulting AG

Bilanzwissen für Geschäftsführer

Das HGB im Umbruch, die IFRS auf dem Vormarsch. So machen Sie sich fit!

Grundlagen des Rechnungswesens

- > Zusammenhang zwischen Buchhaltung, Jahresabschluss, Kostenrechnung und Controlling
- > Bestandteile des Jahresabschlusses und seine Funktionen
- > Rechnungslegungssysteme (HGB/BilMoG, IFRS, US-GAAP)
- > Neuregelungen im HGB durch das BilMoG
- > Grundlagen der Internationalen Rechnungslegung
- > Konzeptionelle Unterschiede zwischen nationaler und internationaler Rechnungslegung
- > Anwendungsvoraussetzungen sowie Vor- und Nachteile der internationalen Rechnungslegung

Darstellung wesentlicher Bilanzsachverhalte im Jahresabschluss nach HGB/BilMoG und IFRS

- > Sachanlagen
- > Immaterielle Vermögenswerte
- > Leasing
- > Finanzinstrumente
- > Hedge Accounting
- > Vorräte
- > Rückstellungen
- > Pensionsrückstellungen

Anhang- und Lageberichtspflichten

- > Methodenerläuterungen zur Bestimmung beizulegender Zeitwerte

- > Erläuterungen zu Geschäften mit nahe stehenden Personen
- > Off balance sheet Transaktionen
- > Angaben zu Ausschüttungssperren
- > Erklärung zur Unternehmensführung
- > Beschreibung des rechnungswesenbezogenen Risikomanagements

Grundlagen des Konzernrechnungswesens

- > Vorgehen bei der Konzernabschlusserstellung
- > Abgrenzung des Konsolidierungskreises
- > Erstellung einer Handelsbilanz II
- > Kapitalkonsolidierung
- > Vollkonsolidierung von Tochterunternehmen nach der Erwerbsmethode
- > Einbeziehung von Gemeinschaftsunternehmen in den Konzernabschluss
- > Bilanzierung von Bewertungen von Beteiligungen an assoziierten Unternehmen
- > Erstellung einer Kapitalflussrechnung
- > Aufgaben des Konzerneigenkapitalspiegels
- > Beschreibung strategischer Geschäftsfelder mittels Segmentberichterstattung
- > Aufgaben des Prüfungsausschusses und des Financial Experts im Aufsichtsrat



Ihr Seminarleiter:
Prof. Dr. Reinhard Heyd,
Professor für Rechnungswesen
und Controlling,
Hochschule Nürtingen-Geislingen

Termine	14.05.-15.05.2012 Heidelberg 05.11.-06.11.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.590.– (ASB-Mitglieder € 1.490.–)
Internet	www.asb-hd.de/D00815
Seminar-Nr.	D 815

Der GmbH-Geschäftsführer als Mitglied der GmbH-Geschäftsführung

- > Der Status des GmbH-Geschäftsführers
- > Typische Inhalte des Anstellungsvertrages des Geschäftsführers
- > Aufgabenverteilung und Umsetzung: Organisationsprinzipien der mehrköpfigen Geschäftsführung
- > Zivilrechtliche Haftung im Innen- und Außenverhältnis
- > Besondere Pflichten in der Krise und Insolvenz

- > Besondere Verpflichtungen bei Unternehmensübernahmen
- > Strafrechtliche Verantwortlichkeit als Geschäftsführer



Ihr Seminarleiter:
Tillmann Hecht
Rechtsanwalt und Fachanwalt
für Arbeitsrecht,
Noerr LLP

Termine	29.02.2012 Heidelberg 12.09.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.090.– (ASB-Mitglieder € 990.–)
Internet	www.asb-hd.de/D00814
Seminar-Nr.	D 814

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!

Auslandsentsendung von Mitarbeitern

arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtliches Intensivpraktikum

Ablaufschema einer Auslandsentsendung

Arbeitsrechtliche Fragestellungen

- > Mögliche Vertragsgestaltungen
- > Ruhensvereinbarung
- > Intercompany-Vertrag
- > Form und Inhalte eines Entsendungsvertrages
- > Rechtswahl und Gerichtsstandsvereinbarungen
- > Probleme im Fall einer Arbeitnehmerüberlassung
- > Betriebsverfassungsrechtliche Aspekte
- > Besonderheiten bei Inbound-Fällen

Sozialversicherungsrechtliche Aspekte

- > Anwendbares Sozialversicherungssystem im Rahmen eines Personaltransfers innerhalb der EU/EWR-Staaten
- > Anwendbares Sozialversicherungssystem im Rahmen eines Personaltransfers in einen Staat mit dem die Bundesrepublik Deutschland ein Sozialversicherungsabkommen abgeschlossen hat

- > Anwendbares Sozialversicherungssystem im Falle eines Personaltransfers in einen Dritt-Staat
- > Leistungsfälle bei einer Anwendung des deutschen Sozialversicherungssystems
- > Möglichkeit einer freiwilligen gesetzlichen Versicherung in den einzelnen Sozialversicherungszweigen
- > Kindergeld
- > Beitragserstattung

Steuerrechtliche Grundlagen

- > Grundzüge der Steuerpflicht in der Bundesrepublik Deutschland
- > Personaltransfer in einen DBA-Staat
- > Personaltransfer in einen Nicht-DBA-Staat

Grundzüge des Arbeits- und Aufenthaltsgenehmigungsrechts

Ausblicke und Entwicklungen im Bereich des internationalen Personaltransfers



Ihr Seminarleiter:
Ralf Roesner,
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Arbeitsrecht,
Fachanwalt für Sozialrecht,
Braucher Roesner & Kollegen, Darmstadt

Termine	Termine auf Anfrage
Internet	www.asb-hd.de/C00712
Seminar-Nr.	C 712

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!

Verhandlungs-Training für Geschäftsführer

Wie Sie als Vorbild agieren, strategische Kooperationen einleiten und Geschäftserfolge ermöglichen!

Verhandlungsführung von A-Z – Ihr Tun in allen Phasen:

- > Wirkungsvolle Argumentation für Geschäftsführer
- > Verhandlungen in Abhängigkeit der Machtverhältnisse
- > Verschiedenen Charakteren souverän begegnen
- > Verhandeln in festgefahrenen Situationen
- > Unterschiedliche Interessen zusammenbringen
- > „Win-Win“ – systematisch Verhandlungsergebnisse erzielen

Ihr Umgang mit fordernden Persönlichkeiten:

- > Betriebsräte, Beiräte, mächtige Kunden/Lieferanten, Gesellschafter, Führungskräfte, etc.



Ihr Seminarleiter:
Peter Krumbach-Mollenhauer
Geschäftsführender Gesellschafter,
hr-horizonte GmbH

Wie Sie Dilemmata meistern!

- > Umgang mit unfairen Partnern
- > Angriffe vor Gruppen und sonstige Attacken

Ein Exklusiv-Seminar für die Praxis mit:
Checklisten, Übungen, Lernpartnerschaften.

Termine	04.06.2012 Heidelberg 03.12.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.090.– (ASB-Mitglieder € 990.–)
Internet	www.asb-hd.de/D00816
Seminar-Nr.	D 816

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!

Rhetorik für Geschäftsführer

Wie Sie mit brillanter Rhetorik Ihren Ideen souverän zum Durchbruch verhelfen

Auftritt und Wirkung - was eigenen Ideen und Vorstellungen zum Durchbruch verhilft

- > Erster Vortrag nach einem selbst gewählten Thema
- > Trennung von Eigenwahrnehmung / Fremdwahrnehmung
- > Der optimale erste Eindruck als oberste Führungskraft im Unternehmen

Sprachliche Kompetenz des Geschäftsführers in der Festrede vor großem Publikum

- > Welche sprachliche Ebene wirkt souverän und kompetent?
- > Wie man Unternehmensziele wirksam durchsetzt
- > Korrekte Zahlenpräsentation - unschlagbare Instrumente der Überzeugung

Was einen motivierenden Geschäftsführer ausmacht

- > Begeisterte Intonation und Satzmelodie - aber natürlich und glaubwürdig
- > In Präsentationen, Gesellschafter- und Mitarbeiterversammlungen die Zuhörer für seine Standpunkte gewinnen
- > Kernaussagen und Botschaften der Unternehmensleitung klar und unmissverständlich kommunizieren
- > Die festliche Rede anlässlich eines Jubiläums o.ä. wirkungsvoller gestalten

Stress und Druck

- > In kritischen Situationen vor Gesellschaftern und Verhandlungspartnern Herr der Lage bleiben
- > Umgang mit Störungen und der Opposition
- > Durch Atemtechnik und Stimmdruck Angriffe und rhetorische Krisen in Präsentationen, Reden und Versammlungen meistern
- > Wie wirke ich in der Fremdwahrnehmung als souveräne Führungskraft, wenn das Eis dünn wird?
- > Das perfekte Statement vor der lokalen Presse

Wer fragt, der führt

- > Mit der richtigen Frageform zum gewünschten Ergebnis
- > Sinn und Zweck von rhetorischen/strategischen Fragen
- > Einsatz und Strategien der Frageform in Präsentationen, Reden und Verhandlungen

Parasprachliches Verhalten - Selbstwahrnehmung versus Fremdwahrnehmung

- > Grundlagen selbstbewussten Auftretens der Führungskraft
- > Führungsrolle und Dominanzverhalten
- > Durch souveräne Körpersprache die Wirkung des Geschäftsführers optimieren
- > Dechiffrieren körpersprachlicher Signale des Gegenübers
- > Selbst-/ Fremdwahrnehmung: Energiehaushalt in Entwicklungspotenzialen

Manöverkritik und Möglichkeit zu Einzelgesprächen

„Sie üben an typischen Geschäftsführer-Situationen!“

Rhetorik intensiv!

Die Trainer werden sowohl im Plenum als auch in Gruppen mit Ihnen arbeiten. Durch zwei Trainer ist gewährleistet, individuell die Stärken und Schwächen der einzelnen Teilnehmer zu erkennen und – sofern es sich um ein Entwicklungspotenzial handelt – in den Griff zu bekommen. Wir werden mit Kameras und Aufnahme-geräten arbeiten; alle Sequenzen durch unterschiedliche praktische Übungen und Rollenspiele vertiefen und festigen.

Ihre Top-Rhetorik Experten:

Uwe J. Hackbarth ist Kommunikations- und Sprechtrainer, Moderatoren-Coach und Experte für Schulungen im Bereich Personal Image (Sprache, Stimme, Kommunikation, Präsentation). Gemeinsam mit seinem Kollegen Eggolf von Lerchenfeld leitet er in München die Agentur [e:pe] erfolgreich präsentieren. Neben seinen verschiedenen Trainings auf Vorstands-, GF-, Marketing- und Vertriebsebene in Deutschland, Österreich und der Schweiz, coacht Hackbarth Top-Manager in Politik, Wirtschaft und Industrie. Außerdem ist er Dozent an der Hochschule für Fernsehen und Film München und der St. Galler Business School.

Eggolf von Lerchenfeld ist Experte für Sprache und Kommunikation, Moderator, Stationvoice und Sprecher bei den unterschiedlichsten öffentlich-rechtlichen und privaten Radio- und Fernsehstationen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Zusammen mit seinem Kollegen Uwe J. Hackbarth ist er in München Geschäftsführer der Agentur [e:pe] erfolgreich präsentieren. Lerchenfeld unterrichtet als Dozent und Projektleiter u.a. an der Business School St. Gallen, der Management Academy St. Gallen, der Hochschule für Fernsehen und Film München, der Medienpraxis - Akademie für privaten Rundfunk Nürnberg.

Termine	19.03.2012 Heidelberg 22.10.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.090.– (ASB-Mitglieder € 990.–)
Internet	www.asb-hd.de/D00812
Seminar-Nr.	D 812

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!



Ihre Top-Rhetorik Experten:
Uwe J. Hackbarth
Kommunikations- und Sprechtrainer,
Moderatoren-Coach
Agentur [e:pe] erfolgreich präsentieren



Eggolf von Lerchenfeld
Kommunikations- und Sprechtrainer,
Moderatoren-Coach
Agentur [e:pe] erfolgreich präsentieren

Führungs-Tage spezial

Vom 3. bis 4. Mai 2012



Mit diesen Führungs-Tagen spezial eröffnet Ihnen die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. die Möglichkeit, sich intensiv mit den Themen auseinanderzusetzen, die Sie in Ihrer Führungsarbeit bewegen. Sie haben sechs Workshops zur Auswahl und können sich so Ihr eigenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen!

Ihre Themen:

- > Führungskompetenz intensiv
- > Teams führen
- > Gesund Führen
- > Erfolgreich durch Schlagfertigkeit
- > Die Kraft der Sprache
- > Erfolgsfaktor Souveränität

**Ihr Plus:
Schnupper-Business-
Coaching**



SEE HOTEL
RESTAURANT DIE ENTE

Veranstaltungsort:
SeeHotel Ketsch



Bitte verwenden Sie für jeden Teilnehmer eine separate Anmeldung. Vorlage einfach kopieren.

ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. · Postfach 10 11 08 · 69001 Heidelberg

Anmeldung

Beate Zipfel
Telefon: 06221 988-611
Fax: 06221 988-612
E-Mail: zipfel@asb-hd.de
Internet: www.asb-hd.de

Kenn-Nr.: WEB

Persönliche Beratung

Silvia Kutzner
Telefon: 06221 988-610
E-Mail: kutzner@asb-hd.de

Anmeldung: Bitte senden Sie dieses Anmeldeformular an folgende Fax-Nr.: 06221 988-612

Anmeldung zu folgendem Seminar

Seminar-Nr. Datum

Seminar-Titel

Gebühren siehe Seminar
einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken, Teilnahmezertifikat und Mittagessen.
Gebühren nach § 4 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Teilnehmer/-in

Position/Abteilung

E-Mail

Firma

Ansprechpartner für Rückfragen

Anschrift

Telefon Fax

Anmeldebestätigung erbeten an

Abteilung

E-Mail

Rechnung erbeten an

Abteilung

E-Mail

Datum Unterschrift

Teilnahmegebühren

Es gelten die in dem jeweils aktuellen Seminarprogramm genannten Gebühren. Für Mitglieder des ASB gelten die jeweils entsprechend angegebenen ermäßigten Gebühren. Die Gebühren beinhalten Schulungsunterlagen, Teilnahmezertifikat, Mittagessen und Tagungsgetränke sowie erforderliche Gesetztexte, sofern in der Seminarbeschreibung nicht anders dargestellt.
Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

Sonderkonditionen

Sofern zu einem Seminartermin mehr als zwei Teilnehmer/Teilnehmerinnen desselben Unternehmens teilnehmen, ermäßigen sich die Gebühren vom 3. Teilnehmer an auf jeweils 80% der angegebenen Seminargebühr.

Veranstaltungsorte & Hotels:

Informationen zu den Veranstaltungsorten und Hotels erhalten Sie zusammen mit Ihrer Anmeldebestätigung. Als ASB-Seminarteilnehmer erhalten Sie in ausgewählten Hotels Sonderkonditionen.

Datenschutzhinweis

Mit der Nennung meiner E-Mail-Adresse erkläre ich mich einverstanden, über dieses Medium Informationen der ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. zu erhalten. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit gegenüber der ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V., Postfach 10 11 08, 69001 Heidelberg, Tel. 06221 988-8 widersprechen. (§ 28 VI BDSG)

ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V.

Postfach 10 11 08, 69001 Heidelberg
Internet: www.asb-hd.de
E-Mail: info@asb-hd.de



Alle unsere Veranstaltungen erfüllen die besonderen Qualitätskriterien des Wuppertaler Kreises e.V.