



Externe Trainings 2012



GUSTAV KÄSER TRAINING INTERNATIONAL®

Stand November 2011 Deutschland

Das Wissen um den
eigenen Standpunkt
gibt uns die Freiheit,
unseren Weg selbst
zu bestimmen.

Einführung	Seite	3
Kontaktadressen	Seite	4
Intervall-Training	Seite	5
Leistungsumfang	Seite	5
Externe Trainings:		
Management	Seite	6
Management – Termine	Seite	7
Verkauf	Seite	10
Verkauf – Termine	Seite	11
Kundenbetreuung	Seite	14
Kundenbetr. – Termine	Seite	15
Präsentation / Rhetorik	Seite	16
Präs. / Rhet. – Termine	Seite	17
Anmeldeformular	Seite	18
Vertragsbedingungen	Seite	19
Firmeninterne Trainings	Seite	20
Danke	Seite	21

Resultate zählen!

Externes Training, wenn

- Sie sich persönlich stärken wollen
- Sie nicht auf alle Mitarbeiter zeitgleich verzichten möchten
- Sie wollen, dass Ihre Mitarbeiter die Gelegenheit haben, von anderen Branchen zu lernen
- Sie einzelne Mitarbeiter an das Niveau der anderen heranführen wollen
- Ihr Unternehmen dezentral organisiert ist

Firmeninternes Training, wenn

- Sie mehr als sechs Mitarbeiter auf den gleichen Qualifikationsstand bringen möchten
- Sie neben der persönlichen Qualifikation auch den Teamgeist in Ihrem Unternehmen stärken wollen
- Sie Mitarbeiter in strategische Unternehmensziele integrieren und konsequent auf eine gemeinsame Linie ausrichten wollen

Alle Trainings aus der Angebotsübersicht externer Trainings können Sie auch maßgeschneidert als firmeninternes Training buchen.

Ihr Trainer informiert Sie gern über unsere zahlreichen weiteren Trainings (s. Seite 20), die wir vorwiegend firmenintern durchführen.

Einzelcoaching auf Anfrage, wenn

- Sie einen Mitarbeiter umgehend für eine neue Aufgabe gezielt fördern müssen
- Sie Teamziele und Teamstrategien von Projekt- und Abteilungsteams definieren wollen
- Sie Ihre persönliche Wirkung bei Reden, Auftritten und Präsentationen steigern wollen
- Sie klare Hilfestellungen bei der Vorbereitung von z.B. Assessment-Centern, Einstellungsgesprächen und Großprojekten benötigen

Welche Trainingsdurchführung bringt Ihnen und Ihrem Unternehmen die besten Resultate?

Rufen Sie uns an! Wir beraten Sie gern ausführlich über die einzelnen Trainingskonzepte und möglichen Themenschwerpunkte.

Übrigens: Nutzen Sie auch die Kompetenz und die aktiven Beiträge unserer Trainer für das Gelingen Ihrer Firmen- und Produktpräsentationen, Kick-offs, Außendiensttagungen.

Trainingszeiten

Jeweils von 9.00–17.00 Uhr

Anmeldung

Frühzeitig, da wir pro Jahr eine begrenzte Anzahl externer Trainings durchführen.

Bitte melden Sie sich schriftlich an mit dem Anmeldeformular, per Telefax, per E-Mail unter gkti@gustavkaeser.de oder online unter www.gustavkaeser.de

GUSTAV KÄSER
TRAINING INTERNATIONAL GMBH
Wagnerstrasse 24
40212 **Düsseldorf**

Telefon: +49 211 16477-0
Fax: +49 211 358731
E-Mail: duesseldorf@gustavkaeser.de

GUSTAV KÄSER
TRAINING INTERNATIONAL GMBH
Hirschstrasse 22
70173 **Stuttgart**

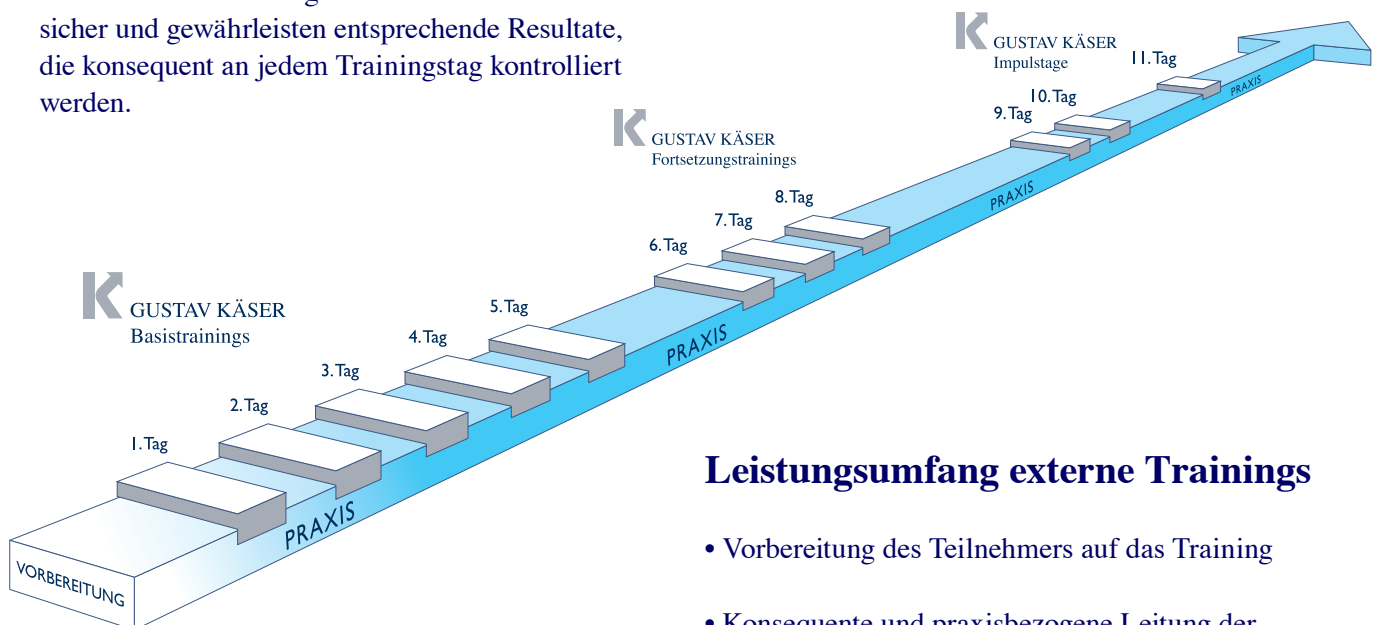
Telefon: +49 711 22590-0
Fax: +49 711 2259090
E-Mail: stuttgart@gustavkaeser.de
E-Mail: muenchen@gustavkaeser.de

Ihr Ziel bestimmt den Weg!

Jedes Gustav Käser Training baut auf den Zielen des Unternehmens und der Teilnehmer auf. Alle Erkenntnisse werden durch bewusstes Erleben und intensives Üben anhand praktischer Situationen erarbeitet.

Die Ausgewogenheit zwischen Theorie, Praxis und konsequenter Kontrolle des Erreichten (Intervall-Training) gibt Sicherheit, den hohen Erwartungen der Zukunft zu entsprechen.

Das persönliche Engagement und die Motivation der Teilnehmer im Training stellen den Praxistransfer sicher und gewährleisten entsprechende Resultate, die konsequent an jedem Trainingstag kontrolliert werden.



Zielgerichtetes Handeln – die Basis des Erfolgs

Leistungsumfang externe Trainings

- Vorbereitung des Teilnehmers auf das Training
- Konsequente und praxisbezogene Leitung der einzelnen Trainingstage
- Durchsicht und Korrektur der schriftlichen Arbeiten
- Schriftlicher Bericht über den Praxistransfer
- Hotline zum Trainingsleiter, Reminder-E-Mail
- Dokumentationsmaterial: Begleithefte als Nachschlagewerk, Merkblätter und Merkkarten zum täglichen Gebrauch, Schreibmappe
- Mittagessen, Tagungs- und Pausengetränke

Management

Das Training verstärkt die positive Einstellung zum Veränderungsprozess, hilft bei der Bewältigung von Tagessituationen im Umgang mit Mitarbeitern und Vorgesetzten und fördert konsequent die Teamfähigkeit, unter Berücksichtigung folgender Aspekte:

Bedeutung der Grundeinstellung:

- Zu mir selbst
- Zu Mitarbeitern
- Zu meiner Tätigkeit/Funktion
- Zum unternehmerischen Denken und Handeln

Voraussetzungen erfolgreichen Führens:

- Persönliche Visionen als Energiequelle
- Selbstmotivation
- Positive Einstellung anderen gegenüber
- Konkrete Zielsetzungen
- Mut zur Veränderung

Überzeugendes Auftreten als Führungskraft:

- Persönliche Wirkungssteigerung
- Grundlagen der Körpersprache
- Reaktionen bewusst beobachten
- Wirken nach oben
- Motivierende Diskussionsleitung

Gesprächsführung – die Kunst, andere zu überzeugen:

- Grundlagen der Kommunikation
- Gesetzmäßigkeiten der Gesprächsführung
- Bewusstes Zuhören
- Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter gezielt zu Taten veranlassen

Mitarbeiterinnen-/Mitarbeitergespräche:

- Motivationsgespräche
- Zielvereinbarungsgespräche
- Fördergespräche
- Kontrollgespräche
- Kritikgespräche

Motivieren – aber wie?

- Führungsgrundsätze
- Lob und Anerkennung
- Mitarbeiterideen – Ressourcen der Zukunft
- Ganzheitliche Integration von Mitarbeiterinnen/Mitarbeitern im Unternehmen
- Coaching

Gruppendynamische Prozesse:

- Kreativitätstechniken
- Resultatsorientierte Konferenzleitung
- Die Führungskraft als Moderatorin/Moderator
- Synergieeffekte nutzen

Effiziente Arbeitsgestaltung:

- Persönlicher Aktionsplan

Management

externe Trainingstermine

In der folgenden Tabelle finden Sie die Termine für dieses Training.

Haben Sie einen Trainingstermin gefunden, der Ihnen zusagt, können Sie online einsehen, ob freie Plätze verfügbar sind und sich anmelden oder auch unser **Anmeldeformular** nutzen.

Klicken Sie bitte hier: **ONLINE ANMELDUNG**

Bitte kontaktieren Sie uns, wenn Sie Fragen haben.

Telefon: +49 211 16477-0 oder +49 711 22590-0

E-Mail: gkti@gustavkaeser.de

Trainingsort, Kursnummer:	Termine:				
Berlin, 1. M1-2012	Mi. 07.03.2012	Mi. 28.03.2012	Di. 24.04.2012	Di. 22.05.2012	Di. 19.06.2012
Berlin, 2. M1-2012	Mi. 05.09.2012	Di. 25.09.2012	Di. 23.10.2012	Di. 20.11.2012	Mi. 12.12.2012
Düsseldorf, 1. M1-2012	Mi. 22.02.2012	Di. 27.03.2012	Di. 24.04.2012	Di. 15.05.2012	Di. 05.06.2012
Düsseldorf, 2. M1-2012	Do. 06.09.2012	Do. 04.10.2012	Do. 25.10.2012	Mi. 14.11.2012	Mi. 05.12.2012
Düsseldorf, 1. M1-2012 japanisch	Di. 03.04.2012	Fr. 04.05.2012	Do. 24.05.2012	Fr. 15.06.2012	Fr. 06.07.2012
Düsseldorf, 2. M1-2012 japanisch	Fr. 07.09.2012	Fr. 05.10.2012	Fr. 26.10.2012	Fr. 16.11.2012	Fr. 07.12.2012
Frankfurt, 1. M1-2012	Mi. 08.02.2012	Mo. 05.03.2012	Mi. 28.03.2012	Do. 19.04.2012	Di. 15.05.2012
Frankfurt, 2. M1-2012	Di. 20.03.2012	Di. 17.04.2012	Di. 08.05.2012	Di. 05.06.2012	Di. 26.06.2012
Frankfurt, 3. M1-2012	Mi. 12.09.2012	Mi. 10.10.2012	Mi. 31.10.2012	Mi. 21.11.2012	Mi. 12.12.2012
Frankfurt, 4. M1-2012	Di. 04.09.2012	Di. 02.10.2012	Di. 23.10.2012	Di. 13.11.2012	Di. 04.12.2012
Hamburg, 1. M1-2012	Mi. 21.03.2012	Mi. 18.04.2012	Mi. 09.05.2012	Mi. 30.05.2012	Mi. 20.06.2012
Hamburg, 2. M1-2012	Mi. 19.09.2012	Mi. 17.10.2012	Mo. 05.11.2012	Do. 22.11.2012	Mi. 12.12.2012
Köln, 1. M1-2012	Mo. 19.03.2012	Do. 19.04.2012	Do. 10.05.2012	Do. 31.05.2012	Do. 21.06.2012
Köln, 2. M1-2012	Di. 11.09.2012	Di. 09.10.2012	Di. 30.10.2012	Di. 20.11.2012	Di. 11.12.2012
München, 1. M1-2012	Di. 13.03.2012	Di. 17.04.2012	Di. 15.05.2012	Di. 12.06.2012	Di. 10.07.2012

Management – externe Trainingstermine Fortsetzung:

Trainingsort, Kursnummer:	Termine:				
München, 2. M1-2012	Di. 12.06.2012	Di. 10.07.2012	Mi. 12.09.2012	Mi. 10.10.2012	Mi. 07.11.2012
München, 3. M1-2012	Di. 18.09.2012	Di. 16.10.2012	Di. 06.11.2012	Di. 27.11.2012	Di. 18.12.2012
Nürnberg, 1. M1-2012/13	Mi. 17.10.2012	Mi. 14.11.2012	Mi. 12.12.2012	Do. 17.01.2013	Do. 14.02.2013
Stuttgart, 1. M1-2012	Di. 20.03.2012	Di. 24.04.2012	Di. 15.05.2012	Di. 12.06.2012	Di. 03.07.2012
Stuttgart, 2. M1-2012	Mi. 18.04.2012	Mi. 23.05.2012	Mi. 13.06.2012	Mi. 04.07.2012	Mi. 25.07.2012
Stuttgart, 3. M1-2012	Di. 18.09.2012	Di. 16.10.2012	Di. 06.11.2012	Di. 27.11.2012	Di. 18.12.2012
Stuttgart, 4. M1-2012/13	Do. 11.10.2012	Do. 08.11.2012	Do. 06.12.2012	Do. 17.10.2013	Do. 14.02.2013
Ulm, 1. M1-2012/13	Di. 09.10.2012	Di. 06.11.2012	Di. 04.12.2012	Di. 22.01.2013	Di. 19.02.2013

Honorar für **5 Trainingstage**
 pro Person EUR 3.050,-
 zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Management – Aufbautraining

Ausschließlich für Absolventen
unseres Managementtrainings.

Trainingsort, Kursnummer:	Termine:				
Berlin, 1. M2-2012	Do. 16.02.2012	Di. 06.03.2012	Do. 29.03.2012		
Berlin, 2. M2-2012	Mi. 26.09.2012	Mi. 24.10.2012	Mi. 21.11.2012		
Düsseldorf, 1. M2-2012	Mi. 28.03.2012	Mi. 25.04.2012	Mi. 16.05.2012		
Frankfurt, 1. M2-2012	Di. 07.02.2012	Di. 06.03.2012	Di. 27.03.2012		
Frankfurt, 2. M2-2012	Di. 09.10.2012	Di. 30.10.2012	Di. 20.11.2012		
Hamburg, 1. M2-2012	Do. 19.01.2012	Do. 16.02.2012	Mi. 28.03.2012		
München, 1. M2-2012	15.20.2012	Mo. 12.11.2012	Mo. 10.12.2012		
Stuttgart, 1. M2-2012	Mi. 10.10.2012	Mi. 07.11.2012	Mi. 05.12.2012		

Honorar für **3 Trainingstage**
pro Person EUR 2.050,-
zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.
Inklusive persönlicher Präferenzanalyse.

Verkauf

Das Training verstärkt den praxisbezogenen Einsatz der persönlichen Wirkungselemente und die Methodik erfolgreichen Verkaufens, unter Berücksichtigung folgender Aspekte:

Bedeutung der Grundeinstellung:

- Zu mir selbst
- Zu meinen Kunden
- Zu meiner Tätigkeit, meinem Unternehmen
- Zu meinen Produkten

Antriebskräfte für zielgerichtetes und erfolgsorientiertes Handeln:

- Persönliche Visionen als Energiequelle
- Selbstmotivation und Eigeninitiative
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Mut und Durchsetzungsvermögen

Sicherheit im Auftreten:

- Steigerung der persönlichen Wirkung
- Grundlagen der Rhetorik
- Präsentations-Techniken
- Körpersprache

Gesprächsführung – die Fähigkeit, andere zu überzeugen:

- Gesetzmäßigkeiten der Gesprächsführung
- Aktives Zuhören
- Signale des Kunden erkennen

Kundengespräche:

- Gesprächseröffnung
- Telefongespräche
- Preisgespräche
- Einwandbehandlung
- Abschlussgespräche
- Reklamationsgespräche

Beziehungsmanagement:

- Einstellung zum Kunden
- Aufbau der persönlichen Kundenbeziehung
- Pflege der persönlichen Kundenbeziehung

Effizienter Umgang mit der Zeit:

- Tätigkeits-/Zeitanalyse
- Selbstorganisation
- Persönlicher Aktionsplan

Verkauf

externe Trainingstermine

In der folgenden Tabelle finden Sie die Termine für dieses Training.

Haben Sie einen Trainingstermin gefunden, der Ihnen zusagt, können Sie online einsehen, ob freie Plätze verfügbar sind und sich anmelden oder auch unser **Anmeldeformular** nutzen.

Klicken Sie bitte hier: **ONLINE ANMELDUNG**

Bitte kontaktieren Sie uns, wenn Sie Fragen haben.

Telefon: +49 211 16477-0 oder +49 711 22590-0

E-Mail: gkti@gustavkaeser.de

Trainingsort, Kursnummer:	Termine:				
Berlin, 1. V1-2012	Di. 18.09.2012	Di. 16.10.2012	Di. 06.11.2012	Di. 27.11.2012	Di. 18.12.2012
Düsseldorf, 1. V1-2012	Mi. 21.03.2012	Di. 17.04.2012	Mi. 09.05.2012	Mi. 30.05.2012	Mi. 20.06.2012
Düsseldorf, 2. V1-2012	Di. 11.09.2012	Di. 09.10.2012	Di. 30.10.2012	Do. 22.11.2012	Do. 13.12.2012
Frankfurt, 1. V1-2012	Di. 20.03.2012	Mi. 18.04.2012	Di. 08.05.2012	Di. 29.05.2012	Di. 19.06.2012
Frankfurt, 2. V1-2012	Do. 13.09.2012	Do. 11.10.2012	31.10.2012	Di. 20.11.2012	Di. 11.12.2012
Hamburg, 1. V1-2012	Di. 27.03.2012	Di. 24.04.2012	Di. 15.05.2012	Do. 31.05.2012	Di. 19.06.2012
Hamburg, 2. V1-2012/13	Do. 27.09.2012	Do. 25.10.2012	Do. 15.11.2012	Di. 11.12.2012	Do. 17.01.2013
Köln, 1. V1-2012	Do. 29.03.2012	Mi. 25.04.2012	Mo. 14.05.2012	Di. 05.06.2012	Di. 26.06.2012
Köln, 2. V1-2012/13	Mi. 24.10.2012	Mi. 21.11.2012	Mi. 12.12.2012	Do. 17.01.2013	Do. 07.02.2013
München, 1. V1-2012	Mi. 14.03.2012	Mi. 18.04.2012	Mi. 23.05.2012	So. 13.05.2012	Mi. 11.07.2012
München, 2. V1-2012	Do. 14.06.2012	Do. 12.07.2012	Do. 13.09.2012	Do. 11.10.2012	Do. 08.11.2012
München, 3. V1-2012/13	Di. 18.09.2012	18.10.2012	Di. 13.11.2012	Di. 11.12.2012	Di. 22.01.2013
Nürnberg 1. V1-2012/13	Do. 18.10.2012	Do. 15.11.2012	Do. 13.12.2012	Fr. 18.01.2013	Fr. 15.02.2013
Stuttgart, 1. V1-2012	Do. 22.03.2012	Do. 19.04.2012	Mi. 16.05.2012	Mi. 13.06.2012	Mi. 04.07.2012

Verkauf – externe Trainingstermine Fortsetzung:

Trainingsort, Kursnummer:	Termine:				
Stuttgart, 2. V1-2012/13	Mi. 19.09.2012	Mi. 24.10.2012	Mi. 21.11.2012	Mi. 12.12.2012	Mi. 16.01.2013
Ulm, 1. V1-2012/13	Mi. 10.10.2012	Mi. 07.11.2012	Mi. 05.12.2012	Mi. 23.01.2013	Mi. 20.02.2013

Honorar für **5 Trainingstage**
pro Person EUR 3.050,-
zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Verkauf – Aufbautraining

Ausschließlich für Absolventen
unseres Verkaufstrainings.

Trainingsort, Kursnummer:	Termine:				
Hamburg, 1. V2-2012	Di. 31.01.2012	Mi. 22.02.2012	Mi. 14.03.2012		
München, 1. V2-2012	Di. 09.10.2012	Di. 30.10.2012	Mi. 28.11.2012		
Stuttgart, 1. V2-2012	Di. 23.10.2012	Di. 20.11.2012	Di. 11.12.2012		

Honorar für **3 Trainingstage**
pro Person EUR 2.050,-
zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.
Inklusive persönlicher Präferenzanalyse.

Kundenbetreuung

Das Training wendet sich an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die aufgrund ihrer Servicetätigkeit, im Innen- und Außendienst, eine langfristige Kundenbindung erreichen und Folgegeschäfte sicherstellen sollen, unter Berücksichtigung folgender Aspekte:

- Bedeutung der Grundeinstellung:**
 - Zu mir selbst
 - Zu meinen Kunden
 - Zu meiner Tätigkeit, meinem Unternehmen
 - Zu meinen Produkten

- Antriebskräfte für zielgerichtetes und erfolgsorientiertes Handeln:**
 - Persönliche Visionen als Energiequelle
 - Selbstmotivation und Eigeninitiative
 - Motivation der Gesprächspartner

- Sicherheit im Auftreten:**
 - Steigerung der persönlichen Wirkung
 - Wirkungselemente
 - Erkennen der eigenen Wirkungsfaktoren
 - Körpersprache

- Gesprächsführung – die Fähigkeit, andere zu überzeugen:**
 - Gesetzmäßigkeiten der Gesprächsführung
 - Aktives Zuhören
 - Signale des Kunden erkennen
 - Kundenorientiertes Verhalten
 - Situationsgerechtes Wirken für ein positives Firmenimage

- Kundengespräche:**
 - Gesprächseröffnung
 - Einwandbehandlung
 - Reklamationsgespräch

- Beziehungsmanagement:**
 - Einstellung zum Kunden
 - Aufbau der persönlichen Kundenbeziehung
 - Pflege der persönlichen Kundenbeziehung

- Kundenbetreuung am Telefon:**
 - Wirkungselemente am Telefon
 - Vorbereitung der Gespräche
 - Nachbearbeitung der Gespräche
 - Gesprächsführung am Telefon

- Effiziente Zusammenarbeit von Kundenbetreuung und Verkauf:**
 - Kundenbetreuung als aktive Verkaufsunterstützung
 - Kooperative Kommunikation im Umgang mit Kunden, Vorgesetzten und Kollegen
 - Umgang mit Informationen und anderen Abteilungen
 - Andere zu Taten veranlassen – innerhalb und außerhalb der Firma

Kundenbetreuung externe Trainingstermine

In der folgenden Tabelle finden Sie die Termine für dieses Training.

Haben Sie einen Trainingstermin gefunden, der Ihnen zusagt, können Sie online einsehen, ob freie Plätze verfügbar sind und sich anmelden oder auch unser **Anmeldeformular** nutzen.

Klicken Sie bitte hier: **ONLINE ANMELDUNG**

Bitte kontaktieren Sie uns, wenn Sie Fragen haben.

Telefon: +49 211 16477-0 oder +49 711 22590-0

E-Mail: gkti@gustavkaeser.de

Trainingsort, Kursnummer:	Termine:				
Stuttgart, 1. KB1-2012	Do. 19.04.2012	Do. 24.05.2012	Do. 14.06.2012		
Stuttgart, 2. KB1-2012	Do. 11.10.2012	Do. 08.11.2012	Do. 06.12.2012		

Honorar für **3 Trainingstage**
pro Person EUR 1.830,-
zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Präsentation / Rhetorik

Das Training wendet sich an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ihr Unternehmen, ihre Produkte oder Ideen klar, kompetent und wirkungsvoll präsentieren müssen.

Voraussetzungen für eine erfolgreiche Präsentation:

- Persönliche Grundeinstellung
- Selbstmotivation
- Visionen als Energiequelle

Gestaltungsmittel der Rhetorik:

- Effizienter Einsatz von Stimme, Gestik und Mimik
- Sprechtechnik

Professionell präsentieren:

- Vorbereitung
- Zielsetzung und Struktur
- Steigerung der persönlichen Wirkung
- Auslösen von Entscheidungsprozessen
- Diskussionsleitung
- Visualisierungstechniken (Folien, Flip-Chart, Notebook)

Ziele:

- Überzeugendes Auftreten durch gesteigerte persönliche Wirkung
- Steigerung der persönlichen Überzeugungskraft bei Präsentationen und Diskussionen
- Sicherheit gewinnen durch das Trainieren von Präsentationen
- Förderung der rhetorischen Fähigkeiten

Konzept:

- 3-tägiges Intensivtraining von praxisorientierten Präsentationen
- Kontrolle der Wirkungssteigerung
- Sensibilisierung der eigenen Wahrnehmung
- durch bewusstes Beobachten (Eigenbild)
- Teilnehmer- und Trainer-Feedback (Fremdbild)
- Videoanalyse

Präsentation / Rhetorik

externe Trainingstermine

In der folgenden Tabelle finden Sie die Termine für dieses Training.

Haben Sie einen Trainingstermin gefunden, der Ihnen zusagt, können Sie online einsehen, ob freie Plätze verfügbar sind und sich anmelden oder auch unser **Anmeldeformular** nutzen.

Klicken Sie bitte hier: **ONLINE ANMELDUNG**

Bitte kontaktieren Sie uns, wenn Sie Fragen haben.
 Telefon: +49 211 16477-0 oder +49 711 22590-0
 E-Mail: gkti@gustavkaeser.de

Trainingsort, Kursnummer:	Termine:				
Frankfurt, 1. Präs/Rhet-2012	Mi. 26.09.2012	Do. 27.09.2012	Fr. 28.09.2012		
Nürnberg, 1. Präs/Rhet-2012	Mi. 11.07.2012	Do. 12.07.2012	Fr. 13.07.2012		

Honorar für **3 Trainingstage**
mit max. 8 Personen
 pro Person EUR 2.350,-
 zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Vertragsbedingungen

I Wir verpflichten uns:

- Die Trainings konsequent auf die mit den Teilnehmern/Teilnehmerinnen vereinbarten Zielsetzungen auszurichten.
- Die Teilnehmer/Teilnehmerinnen individuell und entsprechend ihren realistischen Möglichkeiten zu trainieren.
- Zu einem allen Teilnehmern/Teilnehmerinnen gegenüber praxisnahen, fördernden und motivierenden Trainingsstil.
- Zu absoluter Diskretion gegenüber Dritten.
- Einmal festgelegte Termine – Fälle höherer Gewalt ausgenommen – einzuhalten, wobei wir uns das Recht vorbehalten, bei Verhinderung eines Trainingsleiters einen kompetenten Vertreter zu stellen.

II Unsere Auftraggeber verpflichten sich:

- Uns Abmeldungen schriftlich mitzuteilen. Bei Abmeldungen bis 30 Tage vor Trainingsbeginn 50% des Honorars und bei noch kurzfristigeren Abmeldungen das volle Honorar zu zahlen.
- Keine Trainingsunterlagen oder Teile daraus ohne unsere schriftliche Einwilligung in irgendeiner Form zu reproduzieren.

III Im übrigen vereinbaren wir:

- Dass Änderungen oder Ergänzungen des Vertragsinhaltes nur bei schriftlicher Bestätigung unsererseits wirksam sind.
- Dass für den Fall eventueller Streitigkeiten Düsseldorf als Gerichtsstand gilt.

IV Wichtige Hinweise:

- Da der Erfolg eines Trainings nicht zuletzt durch den Synergieeffekt der Gruppe wesentlich beeinflusst wird, behalten wir uns das Recht vor, bei zu geringer Teilnehmerzahl das Training nicht durchzuführen.
- Eine sinnvolle und effiziente Trainingsdurchführung ist nur möglich, wenn die Teilnehmer/Teilnehmerinnen alle Trainingstermine wahrnehmen. Es besteht kein Anspruch auf Ersatz eines versäumten Trainingstages.

V Zahlungsmodus:

- Die Rechnungsstellung erfolgt mit dem Versand der Vorbereitungsunterlagen ca. vier Wochen vor Trainingsbeginn. Das Honorar ist fällig bis zum 1. Trainingstag

Firmeninterne Trainings

Wir informieren Sie gern über unsere zahlreichen **weiteren** Trainings, die wir vorwiegend firmenintern durchführen:

Chancen-Management
– Strategische Entscheidungsfindung

Coaching

Kommunikation

Messe

Moderation

Personal Assessments

Persönliche Erfolgsstrategien
– Bewusster Umgang mit sich selbst

Präsentation

Projektmanagement

Rhetorik

Sekretärinnen

Strategisches Verkaufen

Teamentwicklung / Teambildung

Telefon

Zeitmanagement / Selbstorganisation

Zögern Sie nicht, uns auch anzusprechen, wenn es darum geht, ganz spezielle Herausforderungen zu bewältigen.

Wir sind immer für Sie da.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen.

Seien Sie versichert, dass wir Ihren hohen Erwartungen entsprechen.

GUSTAV KÄSER TRAINING INTERNATIONAL®

gkti@gustavkaeser.de

GUSTAV KÄSER
TRAINING INTERNATIONAL GMBH
Wagnerstrasse 24
40212 **Düsseldorf**

Telefon: +49 211 16477-0
Fax: +49 211 358731
E-Mail: duesseldorf@gustavkaeser.de

GUSTAV KÄSER
TRAINING INTERNATIONAL GMBH
Hirschstrasse 22
70173 **Stuttgart**

Telefon: +49 711 22590-0
Fax: +49 711 2259090
E-Mail: stuttgart@gustavkaeser.de
E-Mail: muenchen@gustavkaeser.de

www.gustavkaeser.de