

IN DIESER AUSGABE:

- Mitarbeitergespräche führen
- Körpersprache im Beruf
- Change Management
- Grundlagen der Mitarbeiterführung
- Reklamationen und Konflikte mit Kunden konstruktiv lösen
- Der Ausbilder als Coach
- Gesprächsführung und Kommunikation
- Schlagfertig und überzeugend argumentieren
- Konflikte erkennen und managen
- Mind Mapping
- Vom Kollegen zum Vorgesetzten
- Geschäftsprozessmanagement

Sehr geehrte(r) GeschäftspartnerIn,

alle unten kurz beschriebenen Trainings und Seminare besitzen ein verbindendes Element: Es ist die Kommunikation. Kommunikation ist vielschichtig; sie ist nicht nur das gesprochene Wort. Deshalb halten wir für Sie auch ein Seminarangebot zum Thema Körpersprache bereit. Bei einigen Seminaren ist Kommunikation der unmittelbare Trainingsgegenstand, bei anderen ist sie lediglich Mittel zum Zweck. Begeben Sie sich auf einen Streifzug durch diese Seminarwelt. Entdecken Sie für sich die richtige Weiterbildung. Qualifizieren Sie sich für neue Auf-

gaben oder bereiten Sie sich für anstehende Herausforderungen vor. Wenn Sie auf diesen Seiten nicht fündig werden, wechseln Sie doch einfach in unser vielfältiges Seminarangebot im Internet: www.friedrichsbad-team.de. Dort finden Sie weitere Themen und Termine. Wenn Sie buchen wollen, stehen Ihnen verschiedene Wege offen: Wir nehmen Ihre Anmeldung übers Internet per E-Mail, per Fax-Formular oder per Briefpost entgegen. Im Bedarfsfall nehmen wir Ihre Anmeldedaten selbstverständlich auch telefonisch auf.

Ihr Friedrichsbad-Team

Mitarbeitergespräche führen

Das Gespräch mit dem Mitarbeiter ist die Radnabe jeglicher Mitarbeiterführung. Wenn diese Form der Kommunikation gelingt, wirkt sich dies positiv auf das Führungsklima eines Unternehmens und damit auf die Leistungsbereitschaft von Mitarbeitern

aus. Es ist daher mehr als lohnend diesem Führungsinstrument hohe Aufmerksamkeit zu schenken. Jedoch ist nicht jeder Mensch in einer Führungsposition zugleich automatisch ein geschickter Kommunikator. Deshalb ist es wichtig sich mit den Gesetzmäßigkeiten ge-

lungener Kommunikation vertraut zu machen. Unsere Schulung leistet daher einen wichtigen Beitrag zur entsprechenden Qualifizierung von operativen, praktischen Führungskräften.

Mitarbeitergespräche führen

12. - 14. April 2010

Nr. 580

2,5 Tage

Maifeld Sport- & Tagungshotel

Werl

EUR 655,00*

Körpersprache im Beruf

Die Wirkung körpersprachlicher Signale wird gemeinhin unterschätzt. Sie überlagern jedoch wesentlich das gesprochene Wort. Wenn z.B. jemand nach dem Weg fragt und dabei „links“ zur Antwort erhält, aber nach rechts gezeigt wird, so wird der Fragende in der Regel nach rechts gehen. Aber auch unser körpersprachliches Ausdrucksverhalten verrät häufig mehr von unse-

rer Stimmung und Befindlichkeit als uns lieb ist. Wer kennt nicht die hängenden Schultern mit den seitlich baumelnden Armen, wenn wir innerlich - und so auch sichtbar - betroffen sind. Tatsache ist aber auch, dass wir unsere Körpersprache begrenzt beeinflussen können, z.B. hat eine bewusst herbeigeführte Körperstraffung durchaus aufhellende Wirkung. Für den beruflichen Alltag entschei-

det das Wissen um die Bedeutung körpersprachlicher Interpretationen mitunter über den Erfolg des beruflichen Wirkens.

Es geht im Seminar nicht um Manipulation, sondern darum die eigene Körpersprache besser kennen zu lernen und die Anderer genauer zu beobachten und zu verstehen.

Körpersprache im Beruf

19. - 20. April 2010

Nr. 936

2 Tage

der Lennhof Dortmund

EUR 525,00*

Change Management

Veränderungen sind ein kontinuierlicher Vorgang. Das gilt für das private und für das berufliche Leben. Nicht immer werden Veränderungen von uns wahrgenommen; sie geschehen unmerklich. Aber es gibt auch die so genannten Brüche, d.h. die Konfrontation mit massiven Veränderungen. Dies kann durch eine kri-

senhafte Situation ausgelöst werden oder ein bewusst herbeigeführter, notwendiger Wechsel sein.

Gerade im Beruf wird ein abrupter Wandel häufig als verunsichernd empfunden. Für Unternehmen sind Veränderungen jedoch immer wieder überlebenswichtig. Es geht dabei nicht um Anpassung, sondern um

große Schritte. Diese Umwälzungen müssen Führungskräfte und Mitarbeiter mitgehen und mitgestalten.

Auf diesen Prozess bereitet unser Seminar vor, damit nur die Veränderung überraschend ist und nicht das eigene Verhalten.

Change Management

26. - 27. April 2010

Nr. 660

2 Tage

Renaissance Hotel Bochum

EUR 570,00*

HINWEIS:

Alle umseitig beschriebenen Seminare finden Sie auch im Internet unter www.friedrichsbad-team in unserem E-Book wieder. Laden Sie sich das Seminarprogramm 2010 als E-Book mit praktischen

Funktionen wie Stichwortsuche, Weiterleitung per E-Mail und vielem mehr ganz einfach auf Ihren PC herunter.

Grundlagen der Mitarbeiterführung

Mitarbeiterführung ist notwendig. Mit ihrer Hilfe erfahren Mitarbeiter Richtung, Zusammenhalt und Rückmeldung. So wissen sie was, wie, bis wann und mit wem zu tun ist. Sie erkennen die notwendige Einpassung in die Organisation und erhalten Rückmeldung darüber, wie ihr Vorgesetzter sie sieht.

Nicht immer sind Menschen mit Personalverantwortung auf diese vielfältige und anspruchsvolle Aufgabe adäquat vorbereitet. Vielfach geschieht Führung nach dem Prinzip „Learning by doing“, mit der entsprechenden Fehlerquote und den damit einhergehenden negativ motivierenden Folgen.

Unser grundlegendes Führungstraining kann diesen Mangel beheben und Führungskräften der operativen Ebene das Rüstzeug für gute Mitarbeiterführung vermitteln. Unser erfahrener Trainer behandelt im Training zahlreiche Facetten des Führungsmanagements.

Grundlagen der Mitarbeiterführung

03. - 06. Mai 2010

Nr. 565

4 Tage

Maifeld Sport- & Tagungshotel Werl

EUR 1050,00*

Reklamationen und Konflikte mit Kunden konstruktiv lösen

Die professionelle Handhabung von Reklamationen wird in vielen Unternehmen nach wie vor „stiefmütterlich“ behandelt. Warum ist das eigentlich so?

Ein Kunde ist mit einem Produkt oder mit einer Dienstleistung nicht zufrieden und nun teilt er das seinem Geschäftspartner mit. Kann der

Beschwerdeführer unsere Leistung überhaupt beurteilen? Schließlich haben wir uns größte Mühe gegeben! Tatsache ist, dass ein Kunde, der reklamiert, ihr Kunde bleiben möchte. Ansonsten wäre er einfach weggeblieben. Außerdem liegen manchmal in einer Beschwerde wertvolle Hinweise für Verbesserungspoten-

zial. Dieses Potenzial sollten Sie mit konstruktivem Reklamationsmanagement nutzen. Gut ausgewertete Reklamationen können Ihr Unternehmen auf ein höheres Niveau heben. Das nachfolgend beschriebene Seminar bietet die Ankerpunkte für eine neue - positive - Sicht auf Reklamationen und Beschwerden.

Reklamationen und Konflikte mit Kunden konstruktiv lösen

03. - 04. Mai 2010

Nr. 814

2 Tage

Maifeld Sport- & Tagungshotel Werl

EUR 525,00*

Der Ausbilder als Coach - NEU!!

Ausbilder sind heute mehr als Vermittler von fachlichem Wissen und Können. Vielmehr sind sie auch als Begleiter des Auszubildenden in allen übrigen Fragen der Ausbildung gefordert.

Sei es die Unterstützung in motivationaler Hinsicht oder die Hilfestellung und Lösung privater Probleme.

Immer ist der Ausbilder erster Ansprechpartner. Diesen Anforderungen muss sich der Ausbilder jedoch auch gewachsen fühlen und zeigen; mit den entsprechenden Themen sollte er vertraut sein.

Darauf zielt unser Seminar ab: Eine Reihe möglicher Probleme während einer Ausbildung werden aufgegrif-

fen und behandelt, so dass denkbare Handlungskonzepte entwickelt werden und im Bedarfsfall zur Verfügung stehen. Beispielhaft sei die moderierende Handhabung von Konflikten unter Auszubildenden genannt. Ausbilder sollten sich diese Qualifizierungschance nicht entgehen lassen.

Der Ausbilder als Coach

03. - 04. Mai 2010

Nr. 1179

2 Tage

relexa hotel Airport Düsseldorf Ratingen

EUR 500,00*

Gesprächsführung und Kommunikation

Wer sich häufiger in Rede- oder Gesprächssituationen befindet, sollte über das notwendige kommunikative Rüstzeug und das entsprechende Verhaltensrepertoire verfügen. Unser Rhetorikseminar bietet die Möglichkeit das richtige Know How zu erwerben und die erforderlichen Skills einzuüben.

Sie trainieren intensiv gemeinsam mit anderen, Formen der aktiven Gesprächsgestaltung durch Fragen, Zuhören, Schweigen und Rückmeldung. Das eigene Gesprächsverhalten wird auf den Prüfstand gestellt und Sie erkennen die Bedeutung der präzisen Wortwahl. Entwickeln Sie eine für sich passende part-

nerschaftliche Gesprächsführung - für mehr Sicherheit im Gespräch und in Reden sowie konstruktive Wortbeiträge in Diskussionen. Erwerben Sie wertvolles Wissen und werden Sie so zum allseits geschätzten Kommunikationspartner.

Gesprächsführung und Kommunikation

17. - 19. Mai 2010

Nr. 919

3 Tage

relexa hotel Airport Düsseldorf Ratingen

EUR 785,00*

Konflikte erkennen und managen

Konflikte sind kein Beinbruch. Sie sind nur lästig und störend. Vor allem, wenn man ihnen nicht beherzt entgegen tritt. Ungelöste Konflikte rauben physische und mentale Energie. Kraft, die dann für den beruflichen Einsatz nicht mehr zur Verfügung steht. Das haben die Meisten schon erlebt: Die Gedanken kreisen

permanent um das Gleiche: um erlittene Verletzungen, Demütigungen oder ungerechte Behandlung. Der gedankliche Teufelskreis bewegt sich natürlich auch darum, wie man es dem Verursacher heimzahlen kann. Wirklich vorwärts bringt Sie das nicht. Wenn Sie sich nachhaltig von diesem Balast befreien wollen, soll-

ten Sie das Thema professionell angehen. Unser Seminar eröffnet Wege aus der Konfliktfalle. Lassen Sie sich von unserer Trainerin kompetent beraten und trainieren.

Gehen Sie anschließend neue Wege und finden Sie zurück zu Ihrer gewohnten Stärke und Leistungsfähigkeit.

Konflikte erkennen und managen

26. - 27. Mai 2010

Nr. 952

2 Tage

Sunderland Hotel Sundern

EUR 525,00*

HINWEIS:

Alle umseitig beschriebenen Seminare finden Sie auch im Internet unter www.friedrichsbad-team in unserem E-Book wieder. Laden Sie sich das Seminarprogramm 2010 als E-Book mit praktischen Funktionen wie

Stichwortsuche, Weiterleitung per E-Mail und vielem mehr ganz einfach auf Ihren PC herunter.

Mind Mapping

Jeder kennt das: vor einer Flut von Informationen „den Wald vor lauter Bäumen“ nicht mehr sehen.

Stattdessen würde man einen Sachverhalt lieber kurz und prägnant in Schlüsselworten zusammenfassen oder zügig die Essenz einer Angelegenheit erkennen. Die Arbeitsmethode, die Ihnen in dem Seminar vermittelt wird, hilft Ihnen dabei: Mind Mapping.

Ein merkwürdiges Bild. Dies ist eine Mind Map im wahrsten Sinne des Wortes, denn diese Methode orientiert sich an der Funktionsweise unseres Gehirns und steigert somit die Merkleistung. Ob zum Sammeln und Organisieren von Ideen, Strukturieren oder Planen von Sachverhalten, Entwerfen von Vorträgen oder zum Lernen - Mind Maps sind äußerst vielfältig einsetzbar.

Lernen Sie in unserem Seminar wie Sie durch die Mind Mapping Technik gezielt die Funktionsweise des Gehirns nutzen, sowie die verschiedenen beruflichen und privaten Anwendungsfelder dieser leicht erlernbaren Technik kennen, um so Ihre Leistung deutlich zu verbessern.

Mind Mapping

31. Mai 2010

Nr. 982

1 Tag

Große Ledder Seminar- & Freizeithotel Wermelskirchen
EUR 265,00*

Wirtschaftsmediation

Konflikte innerhalb eines Unternehmens behindern den Arbeitsprozess und belasten alle beteiligten Personen. Besonders, wenn Parteien langfristig aufeinander angewiesen sind, wie beispielsweise zwei Abteilungen oder Mitarbeiter untereinander, können Kontroversen verhängnisvolle Auswirkungen auf das Unternehmen haben. Die Wirtschaftsmediation kann in solch einer Situation Abhil-

fe schaffen. Als eine professionelle Form der Vermittlung bei Konflikten durch einen externen, allparteilichen Dritten ist sie eine effiziente Alternative zu langwierigen, finanziell wie oft auch psychisch belastenden Rechtsverfahren. In der Wirtschaftsmediation gilt es gemeinsam und eigenverantwortlich eine „win-win-Lösung“ zu suchen, von der alle Parteien profitieren. Dies ist besonders

wichtig für das zukünftige, respektvolle Zusammenarbeiten aller Beteiligten. In diesem Seminar lernen Sie diese interessante, alternative Konfliktlösungsmethode, mögliche Anlässe ihrer Anwendung und spannende Praxisbeispiele kennen. Profitieren Sie außerdem von der Möglichkeit des Erfahrungsaustausches unter den Seminarteilnehmern sowie anregenden Diskussionen.

Wirtschaftsmediation

07. Juni 2010

Nr. 956

1 Tag

FRIEDRICHSBAD-TEAM GmbH
EUR 265,00*

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Plötzlich nicht mehr im vertrauten Kollegenkreis zu arbeiten, sondern als Vorgesetzter selbige Gruppe zu leiten - diese Umstellung stellt eine besondere Herausforderung dar, vor allem bedingt durch den Rollenwechsel, welcher mit veränderten Zielen, Werten und dem eigenen Selbstbild

zu tun hat. Werden meine ehemaligen Kollegen mich als Vorgesetzten akzeptieren? Wie werde ich in meiner neuen Rolle als Führungskraft wahrgenommen? Dieses Seminar vermittelt Ihnen unter anderem die Kompetenzen der Rollenklärung, den Unterschied zwischen delegierbaren

und nicht-delegierbaren Aufgaben und des korrekten Feedbacks-geben. Es unterstützt Sie, Wege in der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung der internen Beförderung zu erarbeiten um die Probleme des Rollenwechsels zu vermeiden.

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

31. Mai - 02. Juni 2010

Nr. 597

2,5 Tage

Große Ledder Seminar- & Freizeithotel Wermelskirchen
EUR 655,00*

SCHNELLÜBERSICHT DER SEMINARE IM APRIL / MAI / JUNI 2010

MeisterInnen, TeamleiterInnen, VorarbeiterInnen				
Kooperation im Betrieb	Nr. 584	19. - 21.04.2010	EUR 655,00*	der Lennhof Dortmund
Grundlagen für kostenbewusstes Handeln	Nr. 572	26. - 28.04.2010	EUR 790,00*	Renaissance Hotel Bochum
Wirksame Fehlzeitenverminderung	Nr. 592	10. - 12.05.2010	EUR 655,00*	der Lennhof Dortmund
MitarbeiterInnen ohne Führungsverantwortung				
Im Team effizient arbeiten	Nr. 606	19. - 21.04.2010	EUR 655,00*	der Lennhof Dortmund
Mittlere und obere Führungskräfte				
Ergebnisorientierte Gesprächsführung	Nr. 614	12. - 14.04.2010	EUR 655,00*	Maifeld Sport- & Tagungshotel Werl
Vom Mitarbeiter zur Führungskraft	Nr. 639	31.05. - 02.06.2010	EUR 655,00*	Große Ledder Seminar- & Freizeithotel Wermelskirchen
Verhaltenstraining für Führungskräfte				
Führungs- und Kooperationstraining	Nr. 644	26. - 29.04.2010	EUR 1575,00*	Renaissance Hotel Bochum

SCHNELLÜBERSICHT DER SEMINARE IM APRIL / MAI / JUNI 2010

Managementkompetenz				
Geschäftsprozessmanagement	Nr. 672	14. – 14.06.2010	EUR 295,00*	Best Western Parkhotel Engelsburg
Früherkennungsmanagement zur Unternehmenssicherung	Nr. 674	15. – 15.06.2010	EUR 295,00*	Best Western Parkhotel Engelsburg
Emotionale Kompetenz	Nr. 670	21. – 22.06.2010	EUR 570,00*	relexa hotel Airport Düsseldorf Ratingen
Work-Life-Balance	Nr. 664	28. – 29.06.2010	EUR 570,00*	GENO Hotel Rösrath
Karrierestrategien für Frauen				
Persönlichkeitsentwicklung für weibliche Führungskräfte	Nr. 688	19. – 21.04.2010	EUR 785,00*	der Lennhof Dortmund
SekretärInnen und AssistentInnen				
Professionelles Auftreten im Sekretariat	Nr. 754	19. – 21.04.2010	EUR 785,00*	der Lennhof Dortmund
Der/Die SekretärIn als Management-AssistentIn	Nr. 712	26. – 27.04.2010	EUR 525,00*	Renaissance Hotel Bochum
Ablage- und Informationsmanagement	Nr. 708	03. – 04.05.2010	EUR 525,00*	Maifeld Sport- & Tagungshotel Werl
Rhetorik für die Sekretariatspraxis	Nr. 700	17. – 19.05.2010	EUR 785,00*	relexa hotel Airport Düsseldorf Ratingen
Konfliktmanagement im Sekretariat	Nr. 704	26. – 27.05.2010	EUR 525,00*	Sunderland Hotel Sundern
Protokollführung	Nr. 724	07. – 07.06.2010	EUR 265,00*	FRIEDRICHSBAD-TEAM GmbH
Ausbildungsbeauftragte				
Praxisrelevantes Ausbildungswissen I	Nr. 758	07. – 08.06.2010	EUR 525,00*	FRIEDRICHSBAD-TEAM GmbH
Auszubildende				
Teamtraining für Auszubildende	Nr. 770	19. – 21.04.2010	EUR 365,00*	der Lennhof Dortmund
Rhetorik für Auszubildende	Nr. 766	17. – 19.05.2010	EUR 440,00*	relexa hotel Airport Düsseldorf Ratingen
Konfliktmanagement für Auszubildende	Nr. 774	26. – 27.05.2010	EUR 295,00*	Sunderland Hotel Sundern
Praxistraining Buchführung	Nr. 778	14. – 15.06.2010	EUR 295,00*	Best Western Parkhotel Engelsburg
Verkauf und Vertrieb				
Mehr Abschlüsse im Verkaufsgespräch	Nr. 800	12. – 13.04.2010	EUR 525,00*	Maifeld Sport- & Tagungshotel Werl
Akquisetraining	Nr. 804	10. – 11.05.2010	EUR 525,00*	der Lennhof Dortmund
Recht im Vertrieb	Nr. 822	21. – 22.06.2010	EUR 550,00*	relexa hotel Airport Düsseldorf Ratingen
Marketing				
Kreativ zum Marketingkonzept	Nr. 824	07. – 08.06.2010	EUR 525,00*	FRIEDRICHSBAD-TEAM GmbH
Öffentlichkeitsarbeit	Nr. 826	14. – 14.06.2010	EUR 265,00*	Best Western Parkhotel Engelsburg
Globalisierung und Cross Culture				
Interkulturelle Sensibilisierung für Nordamerika/USA	Nr. 838	12. – 13.04.2010	EUR 525,00*	Maifeld Sport- & Tagungshotel Werl
Zusammenarbeit mit türkischen Unternehmen	Nr. 842	26. – 27.04.2010	EUR 525,00*	Renaissance Hotel Bochum
Telefontraining				
Akquise und Verkauf am Telefon	Nr. 862	10. – 11.05.2010	EUR 525,00*	der Lennhof Dortmund
Service und Dienstleistung				
Servicefaktoren im Kundenbereich	Nr. 866	17. – 18.05.2010	EUR 525,00*	relexa hotel Airport Düsseldorf Ratingen
Kundenorientierte Gesprächsführung	Nr. 872	21. – 22.06.2010	EUR 525,00*	relexa hotel Airport Düsseldorf - Ratingen
Einkauf				
Einkauf von Dienstleistungen	Nr. 894	26. – 27.04.2010	EUR 525,00*	Renaissance Hotel Bochum

SCHNELLÜBERSICHT DER SEMINARE IM APRIL / MAI / JUNI 2010

Einkauf				
Internationaler Einkauf in China	Nr. 898	10. – 11.05.2010	EUR 525,00*	der Lennhof Dortmund
Grundlagen des modernen Einkaufs	Nr. 884	28. – 29.06.2010	EUR 525,00*	GENO Hotel Rösrath
Train the Trainer				
Fachwissen erfolgreich vermitteln	Nr. 906	12. – 13.04.2010	EUR 525,00*	Maifeld Sport- & Tagungshotel Werl
Fachwissen erfolgreich vermitteln II	Nr. 911	17. – 18.05.2010	EUR 525,00*	relexa hotel Airport Düsseldorf Ratingen
Rhetorik, Moderation und Präsentation				
Schlagfertig und überzeugend argumentieren	Nr. 940	03. – 04.05.2010	EUR 525,00*	Maifeld Sport- & Tagungshotel Werl
Erfolgsfaktor Small Talk	Nr. 944	21. – 22.06.2010	EUR 525,00*	relexa hotel Airport Düsseldorf Ratingen
Präsentation mit Beamer und Laptop	Nr. 950	28. – 29.06.2010	EUR 525,00*	GENO Hotel Rösrath
Konfliktmanagement				
Umgang mit schwierigen Mitarbeitern	Nr. 958	26. – 27.05.2010	EUR 525,00*	Sunderland Hotel Sundern
Zielvereinbarung				
Das Zielvereinbarungsgespräch	Nr. 966	12. – 14.04.2010	EUR 655,00*	Maifeld Sport- & Tagungshotel Werl
Arbeitstechniken				
Kreative Arbeitstechniken	Nr. 984	21. – 22.06.2010	EUR 525,00*	relexa hotel Airport Düsseldorf Ratingen
Projektmanagement				
Krisen im Projekt erfolgreich meistern	Nr. 1001	12. – 13.04.2010	EUR 525,00*	Maifeld Sport- & Tagungshotel Werl
Betriebswirtschaft				
Finanzbuchhaltung	Nr. 1013	14. – 15.06.2010	EUR 525,00*	Best Western Parkhotel Engelsburg
Balanced Scorecard	Nr. 1022	28. – 29.06.2010	EUR 525,00*	GENO Hotel Rösrath
Arbeitsrecht / BVG				
Arbeitsrecht - AufbauSeminar	Nr. 1030	19. – 20.04.2010	EUR 525,00*	der Lennhof Dortmund
Die Kündigung	Nr. 1034	08. – 08.06.2010	EUR 265,00*	FRIEDRICHSBAD-TEAM GmbH
Eingliederungsmanagement	Nr. 1036	15. – 15.06.2010	EUR 265,00*	Best Western Parkhotel Engelsburg
Steuer- und Sozialversicherungsrecht				
Sozialversicherungsrecht	Nr. 1052	26. – 27.05.2010	EUR 525,00*	Sunderland Hotel Sundern
Lohnsteuerrecht	Nr. 1044	02. – 03.06.2010	EUR 525,00*	Große Ledder Seminar- & Freizeithotel
Personalmanagement				
Bewerbermanagement mit SAP	Nr. 1064	26. – 26.04.2010	EUR 265,00*	Renaissance Hotel Bochum
Potenzialsystemverfahren	Nr. 1058	05. – 07.05.2010	EUR 655,00*	Maifeld Sport- & Tagungshotel Werl
Strategische Personalarbeit	Nr. 1060	10. – 11.05.2010	EUR 525,00*	der Lennhof Dortmund
Fehlzeiten erfolgreich senken	Nr. 1072	10. – 10.05.2010	EUR 260,00*	der Lennhof Dortmund
Administrative Personalarbeit	Nr. 1062	31.05. – 01.06.2010	EUR 525,00*	Große Ledder Seminar- & Freizeithotel Wermelskirchen
Datenschutz im Personalbüro	Nr. 1088	17. – 18.06.2010	EUR 400,00*	Best Western Parkhotel Engelsburg

FAX-ANMELDUNG



Kopiervorlage für Ihre Fax-Anmeldung. Bitte verwenden Sie für jeden Teilnehmer ein separates Formular.

ZENTRAL-FAX: 02324 565666

Bitte übersenden Sie mir kostenlos _____ Exemplar(e) des Seminarprogramms 2010.

SEMINAR / NUMMER _____

TERMIN _____

UNTERBRINGUNG _____
 Zimmerreservierung Raucher
 Vorabendreise Nachübernachtung

TEILNEHMER/IN _____
Name / Vorname

POSITION _____

FIRMA _____

ANSPRECHPARTNER/IN _____

ANSCHRIFT _____
Straße / Hausnummer / Postfach

PLZ / Ort

TELEFON / TELEFAX _____

E-MAIL _____

DATUM / UNTERSCHRIFT _____

RECHNUNGSEMPFÄNGER _____

*SEMINARGEBÜHREN ZZGL. MWST., VERPFLEGUNGSKOSTEN UND OPTIONAL ÜBERNACHTUNG

IHR KONTAKT ZU UNS:

FRIEDRICHSBAD-TEAM GMBH
Werksstraße 15
45527 Hattingen

Postfach 800242
45502 Hattingen

info@friedrichsbad.de
www.friedrichsbad-team.de

AnsprechpartnerInnen:
Julia Schepp
Telefon 02324 565656

Julia Friedrich
Telefon 02324 565640

oder 07000 SEMINARE
Telefax 02324 565666

FRIEDRICHSBAD 

Wissen, was
erfolgreich macht.