

Modul A: Vorbereitung auf Führungsaufgaben

Hintergrund:

Es birgt unnötige Risiken, sich erst in der praktischen Auseinandersetzung mit der Führungsaufgabe in diese neue Rolle hineinzufinden. Eine entsprechende Vorbereitung im Vorfeld ist sinnvoll.

Die Teilnehmer werden für die vielfältigen Anforderungen an eine moderne Führungskraft sensibilisiert, erwerben grundlegendes Führungswissen und erfahren sich als gestaltende Persönlichkeit in Führungssituationen.

Ziele:

- 🔄 Entwicklung eines stimmigen Führungs- und Rollenverständnisses
- 🔄 Erkennen der eigenen Verhaltensmuster in Bezug auf den Umgang mit den Kernaufgaben der Führung
- 🔄 Stabilisierung und Weiterentwicklung eigener Erfolgsstrategien zur Bewältigung der Führungsaufgabe

Thematische Schwerpunkte:

- 🔄 Mythos Führung: Worin besteht das „wahre Geheimnis“ erfolgreicher Führung?
- 🔄 Mit-Arbeiter: Warum folgt ein erfolgreicher Mensch überhaupt freiwillig einem anderen?
- 🔄 Stil und Aufgabe: Welche Aufgaben der Führung liegen meinem Naturell – und welche weniger?
- 🔄 Professionalität: Welche persönlichen Grundlagen sichern meine Führungsrolle?
- 🔄 Repertoire: Gibt es sinnvolle „Werkzeuge und Rezepte“ natürlicher Führung?
- 🔄 Geschick: Kann man trotz bewusster Gesprächsführung authentisch bleiben?
- 🔄 Prozessgestaltung: Kann man die Führungsaufgabe überhaupt „lösen“?

Voraussetzungen:

- 🔄 Die TeilnehmerInnen sollten im Vorfeld über die Pläne ihres Unternehmens bzw. ihres Vorgesetzten bezüglich ihrer weiteren Entwicklung informiert sein.

Transfer:

- 🔄 Unterstützung bei der Erarbeitung eines individuellen Programms zur weiteren Stärkung der eigenen Wirksamkeit (Themen und Prioritäten)
- 🔄 Erarbeitung eines persönlichen „Fahrplanes“ für die ersten Wochen in der Führungsrolle

Methodik:

Einzel- und Gruppenarbeiten, die das Sammeln und Reflektieren eigener Erfahrungen betonen. Impulsvorträge und intensives Rollentraining.

Rahmen:

- 🔄 TeilnehmerInnen: max. 12
- 🔄 Dauer: 3 Tage

Besonderheiten:

Für die TeilnehmerInnen wird ein persönliches »FührungsCockpit« erstellt, das ihnen a) für ihre ganz konkrete Führungssituation praktische Anregungen gibt und b) individuelle Schwerpunkte für die weitere Erhöhung ihrer Wirksamkeit als Führungskraft setzt.

Modul 0: Die Essenz natürlicher Führung

Hintergrund:

Top-Führungskräfte sind in ihrem Charakter, in ihrem Stil und in ihren Fähigkeiten ebenso vielfältig, wie der Rest der Menschheit! Was macht dann aber ihren Unterschied aus?

Die Veranstaltung beantwortet nicht nur diese Frage. Sie identifiziert die „versteckten“ Erfolgsbausteine wirksamer Führung – jenseits ständig wechselnder Management-Moden – und unterstützt deren praktische Umsetzung.

Ziele:

- ☞ **Verständnis** für die entscheidenden Erfolgsfaktoren wirksamer Führung
- ☞ **Kennen und Anwenden** der daraus ableitbaren Grundstrategien natürlicher Führung
- ☞ Erfahrungsaustausch, Reflexion und Optimierung des **eigenen Führungsstils**

Thematische Schwerpunkte:

- ☞ Mythos Führung: Worin besteht das „wahre Geheimnis“ erfolgreicher Führung?
- ☞ Menschliche Natur: Was macht uns erfolgreich – und wie nutzen wir dieses Wissen?
- ☞ Mit-Arbeiter: Warum folgt ein erfolgreicher Mensch überhaupt freiwillig einem anderen?
- ☞ Stil und Aufgabe: Welche Aufgaben der Führung liegen meinem Naturell – und welche weniger?
- ☞ Repertoire: Gibt es sinnvolle „Werkzeuge und Rezepte“ natürlicher Führung?
- ☞ Führung im Alltag: Was nützt mir dieses Wissen in meiner eigenen Praxis?

Voraussetzungen:

- ☞ Die Veranstaltung setzt keine theoretischen Kenntnisse voraus, profitiert aber von einer mehrjährigen Führungserfahrung der TeilnehmerInnen.

Transfer:

- ☞ Unterstützung bei der Erarbeitung eines individuellen Programms zur weiteren Stärkung der eigenen Wirksamkeit (Themen und Prioritäten)

Methodik:

Die Inhalte werden unter intensiver Einbindung der TeilnehmerInnen erarbeitet.

Sie werden durch Impulsvorträge initiiert und durch Gruppenarbeiten, Diskussionen und Praxisfälle vertieft.

Rahmen:

- ☞ TeilnehmerInnen: max. 12
- ☞ Dauer: 2 Tage

Besonderheiten:

Für die TeilnehmerInnen wird ein persönliches »FührungsCockpit« erstellt, das ihnen a) für ihre ganz konkrete Führungssituation praktische Anregungen gibt und b) individuelle Schwerpunkte für die weitere Erhöhung ihrer Wirksamkeit als Führungskraft setzt.

Modul 1: Persönliche Positionierung

Hintergrund:

Die Führungslegitimation basiert nicht nur auf der Stellung innerhalb der formalen Hierarchie.

Die Geführten registrieren sensibel, welchen Mehrwert ihre Vorgesetzten für den gemeinsamen Erfolg schaffen.

Diese Perspektive wird von den Führenden selbst oft nicht ausreichend berücksichtigt, geschweige denn aktiv in die Leitungsrolle einbezogen.

Ziele:

- ☞ Reflexion des eigenen Selbst- und Führungsverständnisses in Bezug auf diese Kern-Aufgabe
- ☞ Erarbeitung einer authentischen, individuellen Positionierung
- ☞ Erweiterung des eigenen Handlungsrepertoires, diese Kern-Aufgabe der Führung erfolgreicher zu lösen

Thematische Schwerpunkte:

- ☞ Führungserfolg: Ist der Weg zwischen Legitimation und Karriere Zufall?
- ☞ Positionierung: Warum sollte man mir folgen?
- ☞ Mehrwert: Worin besteht mein spezifischer Beitrag zum Erfolg?
- ☞ Bedeutsamkeit: Inwiefern bin ich „relevant“ für mein Team?
- ☞ Macht: Bedeutet Autorität gleich autoritär sein?
- ☞ Sichtbarkeit: Muss Image-Arbeit immer „Schaumschlägerei“ bedeuten?
- ☞ Persönliche Wirkung: Ist es unseriös, bewusst an der eigenen Wirkung zu arbeiten?

Voraussetzungen:

- ☞ Bereitschaft und Interesse, die eigene Person einzubringen und sich mit ihr auseinanderzusetzen

Transfer:

- ☞ Erarbeitung eines persönlichen Aktionsplans
- ☞ Transfer-Partnerschaften

Methodik:

Die Ziele werden über den Weg von Impuls-Vorträgen, kritischen Diskussionen und Gruppenarbeiten erreicht.

Der persönlichen Einzelarbeit kommt ein ebenso wesentlicher Stellenwert zu, wie der konstruktiven Auseinandersetzung im Team.

Rahmen:

- ☞ TeilnehmerInnen: max. 12
- ☞ Dauer: 2 Tage

Besonderheiten:

Veranstaltung schafft solide Grundlagen für vertiefendes Individual-Coaching (Empfehlung: 3 x 2,5 h).

Modul 2: Erfolgsmodell-Klarheit

Hintergrund:

Berufliche Erfahrung, Kompetenz und Branchenkenntnisse können ein solides Fundament für die erfolgreiche Führungsarbeit schaffen.

Gerade in Zeiten unternehmerischer Veränderungen kommt allerdings auch der konzeptionellen und strategischen Kompetenz eine wachsende Bedeutung zu.

Im intensiven Tagesgeschäft werden solche Themen leicht in ihrer Bedeutung unterschätzt.

Ziele:

- ☞ Reflexion des eigenen Selbst- und Führungsverständnisses in Bezug auf diese Kern-Aufgabe
- ☞ Erweiterung des eigenen Handlungsrepertoires, diese Kern-Aufgabe der Führung erfolgreicher zu lösen
- ☞ Stärkung der konzeptionellen und strategischen Kompetenz

Thematische Schwerpunkte:

- ☞ Fundamente: Mit welchem „Spiel-System“ haben wir bisher unsere Erfolge erzielt?
- ☞ Erfolgsfaktoren: Worauf kommt es bei uns heute an – und worauf morgen?
- ☞ Innovation: Was wird sich auch morgen noch bewähren – was muss anders sein?
- ☞ Strategie: Mit welchem „Spiel-System“ werden wir noch wirksamer?
- ☞ Prozesse: Wer hat wann wofür die Verantwortung – und gibt an wen weiter?
- ☞ Klarheit: Wie sieht meine „Skizze im Sand“ aus?

Voraussetzungen:

- ☞ Bereitschaft, aus dem Tagesgeschäft einen Schritt zur Seite zu machen und auch einmal „schriftlich zu denken“

Transfer:

- ☞ Reflexion und Diskussion des Erfolgsmodells mit dem jeweiligen Vorgesetzten (nach der Veranstaltung).

Methodik:

Die Ziele werden über den Weg intensiver Reflexionen in Einzel- und Gruppenarbeit erreicht.

Der individuellen Betreuung und Beratung durch den Referenten kommt ein hoher Stellenwert zu.

Rahmen:

- ☞ TeilnehmerInnen: max. 12
- ☞ Dauer: 2 Tage

Besonderheiten:

Thema sollte vom jeweiligen Vorgesetzten der TeilnehmerInnen intensiv begleitet werden.

Modul 3: Gemeinsame Wirklichkeit

Hintergrund:

Es gehört zu den besonderen Herausforderungen der Führungsarbeit, die eigenen Gedanken, Erwartungen und Vorstellungen auch „in die Köpfe der Beteiligten“ zu bekommen.

Dabei kommt es weniger auf „rhetorische Finesse“ oder gar Manipulationsgeschick an, als auf eine seriöse, klare und unmissverständliche Linie.

Ziele:

- ☞ Reflexion des eigenen Selbst- und Führungsverständnisses in Bezug auf diese Kern-Aufgabe
- ☞ Erweiterung des eigenen Handlungsrepertoires, diese Kern-Aufgabe der Führung erfolgreicher zu lösen
- ☞ Stärkung der kommunikativen Kompetenz speziell bezogen auf die Führungsverantwortung

Thematische Schwerpunkte:

- ☞ Klarheit: Wie sieht meine „Skizze im Sand“ aus?
- ☞ Kommunikation: Kann man auch ohne rhetorisches Geschick erfolgreich führen?
- ☞ Authentizität: Welches Werkzeug passt zu mir?
- ☞ Orientierung: Warum versteht jemand mich nicht?
- ☞ Konsequenz: Was kann man denn schon machen?
- ☞ Austausch: Wie kann ich Beteiligung schaffen und meine Mitarbeiter „mitnehmen“?
- ☞ Konflikte: Was tun, wenn es richtig „knallt“?

Voraussetzungen:

- ☞ Der Besuch der Veranstaltung „Erfolgsmodell-Klarheit“ wird im Vorfeld empfohlen.

Transfer:

- ☞ Erarbeitung eines persönlichen Aktionsplans
- ☞ Transfer-Partnerschaften

Methodik:

Die Ziele werden über Impulsvorträge und praktische Übungen (anhand konkreter Führungssituationen der TeilnehmerInnen) erreicht.

Dem aktiven Miteinander kommt in dieser Veranstaltung verständlicher Weise eine spürbare Bedeutung zu.

Rahmen:

- ☞ TeilnehmerInnen: max. 12
- ☞ Dauer: 2 Tage

Besonderheiten:

Veranstaltung schafft solide Grundlagen für vertiefendes Individual-Coaching (Empfehlung: ½ Jahr).

Modul 4: Entscheiden und Umsetzen

Hintergrund:

Die erfolgreiche Gratwanderung zwischen Mitarbeiter- und Aufgabenorientierung ist ein Klassiker der Diskussion rund um das Thema Führung.

Dies hat mit dafür gesorgt, das eigentliche Ziel der Führungsaufgabe aus dem Fokus zu verlieren: Den gemeinsamen, handfesten Umsetzungserfolg sicherzustellen!

Letztlich entsteht Erfolg durch Tun!

Ziele:

- Reflexion des eigenen Selbst- und Führungsverständnisses in Bezug auf diese Kern-Aufgabe
- Erweiterung des eigenen Handlungsrepertoires, diese Kern-Aufgabe der Führung erfolgreicher zu lösen
- Das Selbstmanagement als Führungskraft zu verbessern

Thematische Schwerpunkte:

- Ergebnisorientierung: Wie kann ich ein „guter Auftraggeber“ für meine Mitarbeiter sein?
- Verantwortlichkeiten: Sind Delegation und Auftrag das Gleiche?
- Organisation: Wie behalte ich die wesentlichen Dinge im Auge?
- Qualität: Wie komme ich von der Qualitätskontrolle zur Qualitätssicherung?
- Selbstmanagement: Kann nur jemand andere führen, der sich selbst führen kann?

Voraussetzungen:

- Interesse, sich mit den eigenen Verhaltensgewohnheiten rund um (selbst-) organisatorische Themen auseinanderzusetzen.

Transfer:

- Erarbeitung eines persönlichen Aktionsplans
- Transfer-Partnerschaften

Methodik:

Die Ziele werden über Impulsvorträge und praktische Übungen (anhand konkreter Führungssituationen der TeilnehmerInnen) erreicht.

Rahmen:

- TeilnehmerInnen: max. 12
- Dauer: 2 Tage

Besonderheiten:

Die Veranstaltung entwickelt besonderen Nutzen zusammen mit den Modulen „Gemeinsame Wirklichkeit“ und „Leistungsgemeinschaft“.

Modul 5: Leistungsgemeinschaft

Hintergrund:

„Zusammen ist man stärker!“ Damit dies tatsächlich gilt, müssen bestimmte Voraussetzungen zutreffen. Nicht automatisch entsteht aus einer Ansammlung von Menschen ein leistungsstarkes Team.

Führende stehen stets vor der Herausforderung, ihr Team „wettkampffähig“ zu machen und zu halten.

Ziele:

- ☞ Reflexion des eigenen Selbst- und Führungsverständnisses in Bezug auf diese Kern-Aufgabe
- ☞ Erweiterung des eigenen Handlungsrepertoires, diese Kern-Aufgabe der Führung erfolgreicher zu lösen
- ☞ Verständnis von wesentlichen gruppendynamischen Prozessen

Thematische Schwerpunkte:

- ☞ Zusammenarbeit: Wie entsteht aus einem „Haufen“ eine echte Gemeinschaft?
- ☞ Strategie: Sind wir als Mannschaft optimal aufgestellt?
- ☞ Konflikte: Warum ist das gelungene Miteinander oft so schwierig?
- ☞ Motivation: Warum tut jemand (nicht), was ich von ihm will?
- ☞ Anspruchsniveau: Ist Leistungsmotivation angeboren?
- ☞ Weiterentwicklung: Wie kann jeder von uns immer ein wenig besser werden?

Voraussetzungen:

- ☞ Die Bereitschaft, sich als Individuum in der Gemeinschaft mit anderen zu reflektieren und sich den daraus entstehenden Anforderungen an die Führungsrolle zu stellen.

Transfer:

- ☞ Erarbeitung eines persönlichen Aktionsplans
- ☞ Transfer-Partnerschaften

Methodik:

Die Ziele werden über Impulsvorträge, Diskussionen und praktische Übungen (anhand konkreter Führungssituationen der TeilnehmerInnen) erreicht.

Dem aktiven Miteinander kommt in dieser Veranstaltung eine hohe Bedeutung zu.

Rahmen:

- ☞ TeilnehmerInnen: max. 12
- ☞ Dauer: 2 Tage

Besonderheiten:

Veranstaltung schafft solide Grundlagen für vertiefendes Individual-Coaching (Empfehlung: 5 x 2,5 h).

Modul 6: Vernetzung des Erfolgs

Hintergrund:

Jeder Verantwortungsbereich ist sozial eingebunden (z.B. in Organisations- und Konzernstrukturen, branchentypische „Szenen“ oder die Öffentlichkeit) und vom Zugang zu wesentlichen Ressourcen abhängig.

Führende müssen sicherstellen, dass sie selbst und ihr Team sich in diesem Feld erfolgreich und dauerhaft platzieren.

Ziele:

- ☞ Reflexion des eigenen Selbst- und Führungsverständnisses in Bezug auf diese Kern-Aufgabe
- ☞ Erweiterung des eigenen Handlungsrepertoires, diese Kern-Aufgabe der Führung erfolgreicher zu lösen
- ☞ Verständnis von nutzenorientierten, sozialen Prozessen

Thematische Schwerpunkte:

- ☞ Netzwerke: Können wir Menschen überhaupt „nicht“ in Beziehung sein?
- ☞ Image: Können wir den „Ruf“ unseres Teams weiter verbessern?
- ☞ Schnittstellen: Warum endet Zusammenarbeit nicht an der Abteilungsgrenze?
- ☞ Ab-Teilung: Wer sorgt für das „Große Ganze“?
- ☞ Einfluss: Gibt es „Politik-Verdrossenheit“ auch im Unternehmen?

Voraussetzungen:

- ☞ Die vorherige Teilnahme am Modul „Leistungsgemeinschaft“ ist nützlich. Auch das Modul „Persönliche Positionierung“ schafft bedeutsames Vorwissen für diese Veranstaltung.

Transfer:

- ☞ Erarbeitung eines persönlichen Aktionsplans
- ☞ Die in dieser Veranstaltung erarbeiteten Ansätze lassen sich in Workshops mit konkreten Arbeitsteams wirksam in die Organisation integrieren.

Methodik:

Die Ziele werden über Impulsvorträge, Diskussionen und Gruppenarbeiten erreicht.

Die TeilnehmerInnen arbeiten häufig mit ihren eigenen, konkreten Alltagsgegebenheiten.

Rahmen:

- ☞ TeilnehmerInnen: max. 12
- ☞ Dauer: 2 Tage

Besonderheiten:

Die Fortführung der individuell erarbeiteten Ansätze in Workshops mit konkreten Arbeitsteams bietet sich im Einzelfall als Folgemaßnahme an.

Modul 7: Perspektive schaffen

Hintergrund:

Führende müssen ihren Blick in die Zukunft gerichtet halten und sicherstellen, dass relevante Weichen gestellt werden und die Perspektive attraktiv bleibt.

Dabei geht es weniger um die »großen Visionen« als um die Beantwortung der konkreten Frage der MitarbeiterInnen: „*Wo kommen wir hin, wenn wir Dir folgen?*“

Ziele:

- ☞ Reflexion des eigenen Selbst- und Führungsverständnisses in Bezug auf diese Kern-Aufgabe
- ☞ Erweiterung des eigenen Handlungsrepertoires, diese Kern-Aufgabe der Führung erfolgreicher zu lösen
- ☞ Unterschiedliche Zugänge zum Thema „Vision“ kennenlernen

Thematische Schwerpunkte:

- ☞ Erfolg als Weg: Ist Veränderung wirklich die einzige Konstante?
- ☞ Zukunftsstrategien: Ist man wirklich am besten beim Arzt aufgehoben, wenn man Visionen hat?
- ☞ Aktualität: Was antworte ich auf den Satz: „Das haben wir schon immer so gemacht.“?
- ☞ Attraktion: An welcher Art von Zukunft möchte jemand mitarbeiten?
- ☞ Erfolgsmodelle: Wie halte ich unser Erfolgsmodell „lebendig“?
- ☞ Kommunikation: Was kommt zwischen Information und Begeisterung?

Voraussetzungen:

- ☞ Die vorherige Teilnahme am Modul „Erfolgsmodell-Klarheit“ ist nützlich. Auch das Modul „Gemeinsame Wirklichkeit“ schafft bedeutsames Vorwissen für diese Veranstaltung.

Transfer:

- ☞ Erarbeitung eines persönlichen Aktionsplans
- ☞ Die in dieser Veranstaltung erarbeiteten Ansätze lassen sich in Workshops mit konkreten Arbeitsteams wirksam in die Organisation integrieren

Methodik:

Die Ziele werden über Impulsvorträge, Einzel- und Gruppenarbeiten erreicht.

Die TeilnehmerInnen arbeiten häufig mit ihren eigenen, konkreten Alltagsgegebenheiten.

Rahmen:

- ☞ TeilnehmerInnen: max. 12
- ☞ Dauer: 2 Tage

Besonderheiten:

Die Fortführung der individuell erarbeiteten Ansätze in Workshops mit konkreten Arbeitsteams bietet sich im Einzelfall als Folgemaßnahme an.

Modul B: Jahresprogramm 2015/ 2016

Hintergrund:

Aufgabenbezogene Entwicklungsmaßnahmen sind naturgemäß nicht auf die herausfordernde Entfaltung persönlicher Talente ausgerichtet.

Gleichzeitig können Unternehmen nicht immer zeitgerecht den Entwicklungsbedürfnissen ihrer Potenzialträger entsprechen. An dieser Stelle schließt der CST-FührungCircle eine Lücke.

Ziele:

Gezielte und individuell herausfordernde Entwicklung der eigenen Potenziale für besondere Führungsaufgaben

Erweiterung des eigenen Handlungsrepertoires, um die Kern-Aufgaben der Führung auch in unterschiedlichen Kontexten und unter erhöhten Schwierigkeiten erfolgreicher zu lösen

Thematische Schwerpunkte:

- Handlungskompetenz: Lässt sich auf jede Herausforderung eine tragfähige Antwort finden?
- Führungsverantwortung: Wie nutze ich meine Fähigkeiten bestmöglich für das »große Ganze«?
- Wirksamkeit + Legitimation: Welche Wege gibt es, die eigene Mannschaft „mitzunehmen“?
- Ergänzendes Management: In welcher Kombination mit anderen bin ich am erfolgreichsten?
- Unternehmerische Rolle: Worin besteht mein wertvollster Beitrag für meine Organisation?
- Selbstentwicklung: Wie kann ich auf dem Weg erfolgreicher Weiterentwicklung bleiben?

Voraussetzungen:

- Die TeilnehmerInnen sollten von ihren Unternehmen als Potenzialträger (mit Führungserfahrung) identifiziert worden sein – und über 12 Monate etwa 1 Tag/ Monat für das Programm investieren können.

Transfer:

- Integration des Programmes in den konkreten Führungsalltag der TeilnehmerInnen
- Entwicklungsteams und -partnerschaften
- Individual-Betreuung/ -Coaching

Methodik:

Die TeilnehmerInnen arbeiten in selbstorganisierten, professionell begleiteten Lerngruppen an unterschiedlichen Orten.

Die gezielte Herstellung von persönlich bedeutsamen Entwicklungsimpulsen und der regelmäßige Austausch stehen im Vordergrund (inkl. Individual-Coaching).

Rahmen:

- Aufwand: 12 Monate, ca. 2,5 Tage/ Monat
- TeilnehmerInnen: mind. 8 aus mind. 3 unterschiedlichen Unternehmen
- Kosten: 1.800,00 €/ Monat

Besonderheiten:

Das Programm stellt individuell konstruierte und systematisch geschaffene Entwicklungserfahrungen und deren Aufarbeitung in den Mittelpunkt. Damit schafft es außergewöhnliche Impulse und stellt deren Wirkung sicher.

AGB

Leistungen:

Die Teilnahme-Gebühren beinhalten, zusätzlich zur Veranstaltung, das Buch „*Natürlich führen*“ (M. Alznauer, Springer-Verlag, 2013). Auf Wunsch wird zudem kostenfrei vorab für jede/n TeilnehmerIn ein Situations- und Führungsanalyse erstellt und individuelle Seminar- bzw. Modul-Empfehlungen ausgesprochen (Methodik: Selbst- und SituationsCheck, FührungsCockpit).

Ein Erfolgs-Controlling nach 9 Monaten (Methodik: auf Absprache) und ein 6-monatiges Transfer-Coaching (Telefon, Email) können ergänzend gebucht werden.

Teilnehmer:

Um ein effektives Arbeiten im Seminar und ein individuelles Eingehen der Seminarleitung auf jede/n TeilnehmerIn zu ermöglichen, ist der Teilnehmerkreis generell begrenzt (max. 12 Personen).

Der Auftraggeber eines Moduls (Kern-Kunde) entsendet maximal 8 TeilnehmerInnen zum Komplettpreis, weitere Personen zu vergünstigten Konditionen (Einzel-Teilnehmerpreis abzgl. 15%).

Die ergänzenden Anmeldungen von Einzel-TeilnehmerInnen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.

Seminarablauf:

Unsere Seminare beginnen am 1. Tag um 9.00 Uhr und enden am 2. Tag gegen ca. 16.00 Uhr. Innerhalb der Veranstaltung wird der Zeitplan mit den TeilnehmerInnen abgestimmt. Inhalt und Ablauf des Programms sowie der Einsatz der Trainer können unter Wahrung des Gesamtcharakters der Veranstaltung (teilnehmerbezogen) geändert werden.

Anmeldung und Abrechnung:

Als Einzel-TeilnehmerIn erhalten Sie direkt nach Eingang Ihrer Anmeldung eine schriftliche Anmeldebestätigung. Sollte die Veranstaltung ausgebucht sein, melden wir uns umgehend. Drei Wochen vor Seminarbeginn geht Ihnen eine Einladung mit der Rechnung über die Teilnahmegebühr und einem Hotel-Prospekt mit Reisebeschreibung zu. Ihr Ausgleich der Rechnung bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn ist die offizielle Bestätigung und Reservierung Ihres Platzes.

Der Auftraggeber eines Moduls (Kern-Kunde) leitet bis 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn eine Liste mit seinen max. 8 TeilnehmerInnen an das Change-Support-Team. Er erhält und begleicht die Rechnung direkt nach Beendigung der Veranstaltung. Diese Rechnung enthält die Kernkunden-Pauschale für die Veranstaltung, zzgl. der Tagungspauschalen und Kosten für die Abendessen seiner TeilnehmerInnen sowie die Spesen der Trainer (Reise- und Hotelkosten).

Die Übernachtungskosten (und bei Einzel-TeilnehmerInnen: die Kosten des Abendessens) begleichen die TeilnehmerInnen am Abreisetag direkt im Hotel. Ein Vertragsverhältnis über die Hotelleistung kommt ausschließlich zwischen TeilnehmerIn und Hotel zustande.

Absage von Seminaren:

Unsere Konzeption über Kern- und Ergänzungskunden macht eine Absage von Veranstaltungen durch uns extrem unwahrscheinlich (Ausnahme: plötzliche Erkrankung der Leitung). In diesem Fall werden Ihre geleisteten Zahlungen erstattet.

Weitere Haftungs- und Schadensersatzansprüche sind ausgeschlossen, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit unsererseits vorliegen.

Stornierungen der Teilnahme:

Sollten Sie nicht am Seminar teilnehmen können, entstehen Einzel-TeilnehmerInnen bei schriftlicher Vorlage der Stornierung bis 28 Tage vor Seminarbeginn keine Kosten (dabei wird der 1. Seminartag nicht mitgerechnet). Bei einer Stornierung danach bis 14 Tage vor Seminarbeginn werden 50% der Seminargebühr berechnet. Bei einer Stornierung in den letzten beiden Wochen vor Seminarbeginn wird die gesamte Seminargebühr berechnet.

Mit Auftragsbestätigung sichert der Auftraggeber eines Moduls (Kern-Kunde) zu, seinen Teil der Kosten nach Durchführung der Veranstaltung auf jeden Fall zu tragen.

Keinerlei zusätzliche Kosten entstehen, wenn Ersatz-TeilnehmerInnen in das Seminar entsandt werden.

Datenschutz/ Nutzung Ihrer Daten:

Wir schützen alle Daten, die im Zusammenhang mit dem Namen des Vertragspartners gespeichert sind. Wir werden die uns überlassenen Daten vertraulich behandeln und nur im Einklang mit den datenschutzrechtlichen Bestimmungen nutzen. Die uns übermittelten Daten (Vorname, Nachname, Anschrift, Telefaxnummer, E-Mail-Adresse, je nach Zahlungsart auch Kontoverbindung, Kreditkartennummer, Ablaufdatum der Kreditkarte) werden durch uns in der Kundenkartei gespeichert und zum Zwecke der Erbringung der Leistung und zur Abrechnung verarbeitet und genutzt.

Soweit von dem Vertragspartner nichts anderes angegeben wird, werden wir ihn zukünftig per Post, E-Mail und telefonisch über unsere Aktivitäten informieren. Der Vertragspartner kann seine Einwilligung hierzu jederzeit widerrufen.