



Fromm

Seminare 2020

HALTUNG
WACHSTUM
WIRKUNG





Wir schätzen es, wenn sich unsere Teilnehmenden in unseren Seminaren wohlfühlen und mit Spaß trainieren. Im vergangenen Jahr haben sie unsere vertrauensvolle, offene und kreative Atmosphäre mit sehr gut bewertet. Wir denken, dass dadurch die persönliche Bereitschaft, sich mit sich selbst auseinanderzusetzen, wesentlich erleichtert wird. Dies bildet eine optimale Voraussetzung für die Motivation, neue Handlungsoptionen in der beruflichen Praxis anzuwenden.

Selbstverantwortung, Autonomie und Anerkennung sind Grundpfeiler unserer Arbeit. Wir bringen Ihre Mitarbeitenden damit stets in Kontakt. In der Irritation startet der individuelle Lernprozess. Wir bieten ihnen dazu Freiraum mit Sparring und Reflexion. So erreichen sie eine dauerhafte Verankerung der individuellen Umsetzung in die berufliche Praxis.

In unseren Seminaren trainieren Ihre Mitarbeitenden an praxisnahen Beispielen und in spielerischen Übungen. Sie erhalten Feedback durch die Trainierenden und die Gruppe.

In 2020 ...

- ... starten wir in unseren Seminaren mit Blended Learning.
- ... bereichern unsere Seminarschauspielerinnen die Seminare: „Strategien und Taktiken in Verhandlungen“ und „Konflikte managen – Ressourcen schonen.“
- ... bieten wir allen Unternehmen, die agiler arbeiten wollen, unsere neue „Meetingwerkstatt: Dailys, Retros, Reviews und Co.“

Unter WWW.FROMM-SEMINARE.DE erhalten Sie weitere Informationen und können sich bequem online anmelden. Gern nehmen wir Ihre Anmeldung auch per E-Mail oder Post entgegen.

Bei Fragen freuen wir uns darauf, Sie persönlich zu beraten: T +49 (0) 40 30 37 64-4.

Ralf Brenner

Yvonne Funcke



Von **CHARLES FROMM** 1923 als FROMM-Redeschule gegründet, existiert das Unternehmen in der fünften Generation und ist heute in den Kompetenzfeldern der Persönlichkeits- und Organisationsentwicklung aktiv.

UNSER TEAM arbeitet mit großem Engagement, fachlichem Know-how und einem feinen Gespür für die Themen der Zeit. Wir bieten Ihnen ein breites Spektrum an Seminaren, Workshops, Coachings und Beratung.

Unter **WWW.FROMM-SEMINARE.DE** erhalten Sie weitere Informationen und können sich bequem online anmelden. Oder senden Sie uns Ihre Anmeldung an info@fromm-seminare.de.

INHOUSE SEMINARE

Gern bieten wir Ihnen unsere Seminare individualisiert als Inhouselösung bzw. in englischer Sprache an.



Fromm

FROMM Managementseminare & -beratung KG
Große Elbstraße 38
22767 Hamburg
T +49 (0) 40 30 37 64-4
F +49 (0) 40 30 37 64-64
info@fromm-seminare.de
www.fromm-seminare.de

TRAINING UND WEITERBILDUNG

- Führen
- Verhandeln
- Gesprächsführung
- Selbstmanagement
- Präsentieren
- Vertrieb
- Projektmanagement

LEADERSHIP AKADEMIE

- Führungsseminare, -workshops und Coachings
- Leadership- bzw. Führungsentwicklungsprogramme
- für die Praxis aufbereitetes Wissen, aktuelle Erkenntnisse und Forschungsergebnisse, die Ihnen zur Verfügung gestellt werden

ORGANISATIONSBERATUNG

- Veränderungsprozesse unterstützen
- Visionen und Strategien entwickeln
- Generationswechsel begleiten
- Supervision und Beratung bei anspruchsvollen Projekten, speziell im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten und im Servicebereich
- Teams entwickeln und Konflikte lösen
- Mediation

UNSERE AUFTRAGGEBER/INNEN

Wir werden von zahlreichen namhaften Unternehmen beauftragt: Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH, BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Beiersdorf AG, eresult GmbH, Ernst Russ AG, F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG, GFA Consulting Group GmbH, Giffits GmbH, Haspa Direkt Servicegesellschaft für Direktvertrieb mbH, Hermes Germany GmbH, Hypoport AG, IKOR AG, Kälte-Bast GmbH, msg nexinsure ag, MÖHRLE HAPP LUTHER Partnerschaft mbB, Nexperia Germany GmbH, NXP Semiconductors Germany GmbH, Olympus Europa SE & Co. KG, RPM – revolutions per minute Gesellschaft für Kommunikation mbH, Techniker Krankenkasse, Deutsches Elektronen-Synchrotron DESY, Stern-Wywiol Gruppe GmbH & Co. KG., WEINMANN Emergency Medical Technology GmbH + Co. KG u.v.m.



1. JAHRESHÄLFTE

MÄRZ	23.03. – 24.03.2020	Verhandlungstechniken geschickt einsetzen
	25.03.2020	Motivieren durch Performance-Gespräche
	26.03. – 27.03.2020	EmPOWERment
	30.03. – 31.03.2020	Präsentationswerkstatt: Pyramidal präsentieren, damit die Kernbotschaft wirkt
APRIL	01.04. – 02.04.2020	Konflikte managen – Ressourcen schonen
	03.04.2020	Präsentationswerkstatt: Optimale Visualisierung
	06.04. – 08.04.2020	Vom Teammitglied zur Führungskraft
	16.04. – 17.04.2020	Rhetorik – Auftritt in eigener Sache
	20.04. – 21.04.2020	Mein persönlicher Konfliktstil
	22.04.2020	Zeitmanagement
	23.04. – 24.04.2020	In schwierigen Gesprächen zum Durchbruch kommen
	27.04. – 28.04.2020	Wirkungsvoll präsentieren
	27.04. – 29.04.2020	WIR im Team
MAI	04.05. – 05.05.2020	Gespräche konstruktiv führen
	06.05.2020	Meetingwerkstatt: Dailys, Retros, Reviews & Co.
	08.05.2020	Innovationstechniken
	11.05. – 12.05.2020	Gelassenheit durch Lassen
	13.05.2020	Kommunikationskompass – Umgehen mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
	14.05. – 15.05.2020	Strategien und Taktiken in Verhandlungen



2. JAHRESHÄLFTE

SEPTEMBER	03.09. – 04.09.2020	Rhetorik – Auftritt in eigener Sache
	09.09.2020	Motivieren durch Performance-Gespräche
	10.09. – 11.09.2020	Rhetorik für Führungskräfte
	14.09. – 16.09.2020	WIR im Team
	17.09. – 18.09.2020	EmPOWERment
	21.09. – 22.09.2020	Gelassenheit durch Lassen
	23.09.2020	Zeitmanagement
	24.09. – 25.09.2020	In schwierigen Gesprächen zum Durchbruch kommen
	24.09. – 25.09.2020	Wirkungsvoll präsentieren
	28.09. – 30.09.2020	Vom Teammitglied zur Führungskraft
OKTOBER	19.10. – 20.10.2020	Verhandlungstechniken geschickt einsetzen
	21.10. – 24.10.2020	Persönlichkeit in Interaktion
	26.10.2020	Innovationstraining
	29.10. – 30.10.2020	Rhetorik für Projektleiter und Fachkräfte
NOVEMBER	04.11. – 06.11.2020	Step into Project Leadership – Modul 1
	09.11.2020	Sicher entscheiden, klar kommunizieren
	09.11. – 10.11.2020	Gespräche konstruktiv führen
	11.11.2020	Präsentationswerkstatt: Optimale Visualisierung
	12.11. – 13.11.2020	Konflikte managen – Ressourcen schonen
	16.11.2020	Kommunikationskompass – Umgehen mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
	25.11. – 27.11.2020	Leadership RELOAD – Boxenstopp für erfahrene Führungskräfte
	30.11. – 01.12.2020	Mein persönlicher Konfliktstil
DEZEMBER	07.12. – 09.12.2020	Step into Project Leadership – Modul 2



FÜHREN

Charisma – Bühne frei für Führungskräfte	7
Leadership Reload – Boxenstopp für erfahrene Führungskräfte	7
Vom Teammitglied zur Führungskraft	8
Führen ohne Chef-Funktion	8
Konflikte managen – Ressourcen schonen	9
Sicher entscheiden, klar kommunizieren	9
WIR im Team	10
Motivieren durch Performance-Gespräche	10
Meetingwerkstatt: Dailys, Retros, Reviews & Co.	11

VERHANDELN

Verhandlungstechniken geschickt einsetzen	12
Strategien und Taktiken in Verhandlungen	12

GESPRÄCHSFÜHRUNG

Gespräche konstruktiv führen	13
Kommunikationskompass – Umgehen mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen	13
In schwierigen Gesprächen zum Durchbruch kommen	14
Rhetorik – Auftritt in eigener Sache	14
Rhetorik für Projektleiter und Fachkräfte	15
Rhetorik für Führungskräfte	15

SELBSTMANAGEMENT

Mein persönlicher Konfliktstil	16
Innovationstraining	16
Zeitmanagement	17
Gelassenheit durch Lassen	17
EmPOWERment	18
Persönlichkeit in Interaktion	18

PRÄSENTIEREN

Wirkungsvoll präsentieren	19
Präsentationswerkstatt: Pyramidal präsentieren, damit die Kernbotschaft wirkt	19
Präsentationswerkstatt: Optimale Visualisierung	20

PROJEKTMANAGEMENT

Step into Project Leadership	20
------------------------------	----

Ihr FROMM Kompetenzteam	21
-------------------------	----

Unsere Seminarräume am Fischmarkt	24
-----------------------------------	----

Allgemeine Geschäftsbedingungen und weitere Informationen	26
---	----

Charisma – Bühne frei für Führungskräfte

Ein außergewöhnlicher Workshop für Führungskräfte

Charisma – Ausstrahlung, Energie, Überzeugungskraft – ist für Ihren Führungserfolg eine treibende Kraft. Erfahren Sie, wie Sie diese Anziehungskraft im Führungsalltag für Ihre Ziele einsetzen können.

SEMINAR PLUS

Entdecken Sie die Kraft Ihres Charismas im außergewöhnlichen Ambiente einer professionellen Theaterbühne. Eine Regisseurin und ein erfahrener Executive-Coach begleiten Sie in diesem intensiven Seminar.

Zielgruppe

Topmanagement, Executives, High Potentials und Selbstständige.

Termin	auf Anfrage (3,0 Tage)
Seminarpreis	EUR 1.890,00 zzgl. MwSt.

Leadership Reload – Boxenstopp für erfahrene Führungskräfte

Das Führungskräfte-seminar für Fortgeschrittene

Als Führungskraft wird viel von Ihnen erwartet und Sie erwarten viel von sich. Sie treffen schnelle Entscheidungen, bewältigen komplexe Aufgaben, gestalten die Kommunikation mit Mitarbeitenden und Kollegium bei vollem Terminkalender, möchten Vorbild sein. Auch für erfahrene Führungskräfte gibt es viele Herausforderungen, vor allem in Veränderungsprozessen. Wie können Sie alle Potenziale und Kräfte in Ihrem Verantwortungsbereich aktivieren? Mit welcher Aufwand-Nutzen-Bilanz erzielen Sie Erfolge? In diesem Seminar arbeiten Sie intensiv an Ihren Strategien für die Gestaltungsziele Ihrer Führungssituation.

SEMINAR PLUS

Im Seminar enthalten ist ein persönliches Leadership-Profil, mit dem Sie sich und Ihre Teammitglieder einschätzen können. Nach dem Seminar erhalten Sie ein Einzelcoaching und arbeiten weiter an Ihren persönlichen Fragestellungen.

Zielgruppe

Führungskräfte, die Abteilungen/Bereiche oder Projekte leiten; Selbstständige mit Führungserfahrung.

Termin	25.11. – 27.11.2020 (2,5 Tage Präsenzseminar plus Profilerstellung und Einzelcoaching)
Seminarpreis	EUR 1.790,00 zzgl. MwSt.

Vom Teammitglied zur Führungskraft

Gewinnen Sie Führungskompetenz für Ihre neue Verantwortung

Was schlechte Führung ist, wissen die meisten intuitiv sofort. Doch wie funktioniert Führung eigentlich richtig? Auf die Tücken der neuen Führungsrolle werden Mitarbeitende nur selten vorbereitet, wenn sie in einem bestehenden Arbeitsumfeld zur Führungskraft werden. Und auch wenn sie das Team wechseln, stehen angehende Führungskräfte vor ähnlichen Fragen: Was darf ich in meiner neuen Funktion noch? Was muss ich tun? Wie kommuniziere ich mit Mitarbeitenden und wie mit meinen Vorgesetzten? Wie gebe ich richtig Feedback?

Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte und Potenzialtragende mit maximal einem Jahr Führungsverantwortung, die in ihrer neuen Rolle Sicherheit und Souveränität gewinnen wollen oder in naher Zukunft Verantwortung übernehmen werden.

Termine	06.04. – 08.04.2020 (3,0 Tage) 28.09. – 30.09.2020 (3,0 Tage)
Seminarpreis	EUR 1.690,00 zzgl. MwSt.

Führen ohne Chef-Funktion

Im agilen Projektumfeld zum Ergebnis führen

In Ihrem Job sind Sie abhängig von der Zu- und Mitarbeit der anderen ohne Weisungsbefugnis zu haben. Sie sind ergebnisverantwortlich und agieren über die hierarchischen Ebenen hinweg. Sie moderieren Besprechungen oder vertreten Unternehmensentscheidungen bis zur Umsetzung. Dabei sind Sie täglich mit vielen neuen Fragen konfrontiert.

Zielgruppe

Projektleitende, Scrum Master, Product Owner, Stabsstellen, Stellvertretende, Fachverantwortliche

Termin Teil 1	April/Mai 2020 (2,0 Tage)
Termin Teil 2	August/September 2020 (2,0 Tage)
Seminarpreis	EUR 1.990,00 zzgl. MwSt.

Konflikte managen – Ressourcen schonen

Wie Sie konstruktive Lösungen herbeiführen

Konflikte im Arbeitsalltag sind normal. Sie erschweren die Zusammenarbeit zwischen Teammitgliedern, Schnittstellen oder Abteilungen. Die Beteiligten erleben sie oft als belastend. Sie treten oft unterschwellig auf, werden verdrängt und von Sachthemen überlagert. Das kostet viel Energie, Zeit und nicht zuletzt auch Geld. Erleben Sie, dass Konflikte auch eine Chance bedeuten und neue Wege eröffnen können, vorausgesetzt, die Beteiligten packen ihre Konflikte aktiv an.

SEMINAR PLUS

Begeben Sie sich in simulierte Konfliktsituationen und üben Sie mit verschiedenen Techniken, Konflikte zu klären. Unsere professionelle SeminarschauspielerIn erzeugt dabei in einer gesonderten Seminareinheit ein Setting, das einem echten Konflikt nahekommt. Probieren Sie aus, wie Sie Ihre Emotionen in Konflikten managen können und auch welche Handlungsmöglichkeiten Sie haben.

Zielgruppe

Führungskräfte, Personalentwickelnde, Verantwortliche mit internen Beratungsfunktionen, Projektleitende, Scrum Master und Product Owner

Termine 01.04. – 02.04.2020 (2,0 Tage)

12.11. – 13.11.2020 (2,0 Tage)

Seminarpreis EUR 1.190,00 zzgl. MwSt.

Sicher entscheiden, klar kommunizieren

Treffsicher entscheiden und umsetzen

Wir treffen durchschnittlich rund 20.000 Entscheidungen täglich – den Großteil intuitiv aus dem Bauch heraus. Auf Führungsebene Entscheidungen zu treffen und umzusetzen, kann für Verantwortliche Erfolg oder Misserfolg bedeuten. Abseits bewährter Entscheidungsrountinen erweitern Sie in diesem Seminar Ihre Kompetenz, sicher zu entscheiden und Entscheidungen umsetzungsorientiert zu kommunizieren.

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektleitende, Product Owner und Stabsstellen, die entscheiden oder Entscheidungen zu vertreten haben

Termin 09.11.2020 (1,0 Tag)

Seminarpreis EUR 690,00 zzgl. MwSt.

WIR im Team

Gemeinsam zum Ziel

In den meisten Unternehmen ist die Zusammenarbeit komplexer geworden. Viele Untersuchungen zeigen, dass eine gute Teamkooperation Zufriedenheit herstellt und das Leistungspotenzial erhöht. Teamarbeit bietet allerdings auch Fallen und eine kollaborative Arbeitsweise über die Teams hinweg wird immer wichtiger. Das Arbeiten in virtuellen, standort- und unternehmensübergreifenden Teams ist gängige Praxis geworden. Ob zeitlich begrenzte Projektteams oder Bereichsteams – Individuen und ihre Interaktionsfähigkeiten sind entscheidend für den Erfolg. Nicht ohne Grund finden wir auf Platz 1 des Agilen Manifestes das Leitprinzip: Individuen und Interaktionen haben Vorrang vor Prozessen und Werkzeugen.

Zielgruppe

Projektleitende, Teamleitende und Scrum Master sowie alle, die erfolgreich im Team arbeiten und ihre Teamleadership-Kompetenzen auch zukünftig zielführend zum Einsatz bringen möchten

Termine	27.04. – 29.04.2020 (3,0 Tage) 14.09. – 16.09.2020 (3,0 Tage)
Seminarpreis	EUR 1.690,00 zzgl. MwSt.

Motivieren durch Performance-Gespräche

Wirksam zur Leistung motivieren

Jährliche Gespräche mit den Mitarbeitenden sind ein gängiges Führungsinstrument in vielen Unternehmen. Sie werden sehr unterschiedlich genutzt und mehr oder weniger systematisch eingesetzt.

Mit Veränderungsnotwendigkeiten umzugehen, ist – unabhängig vom Instrument und der Systematik – für viele Führungskräfte ein Thema. Wie gebe ich erfolgreich Feedback und platziere Kritik? Wie kann ich Leistung bewerten und wertschätzend Entwicklungsperspektiven aufzeigen? Mit diesen Themen bereiten Sie sich gezielt auf Ihre Gespräche vor.

Zielgruppe

Führungskräfte, die Jahresgespräche, Entwicklungsgespräche und/oder Performance-Review-Gespräche mit Mitarbeitenden führen

Termine	25.03.2020 (1,0 Tag) 09.09.2020 (1,0 Tag)
Seminarpreis	EUR 690,00 zzgl. MwSt.



Meetingwerkstatt: Dailys, Retros, Reviews & Co.

Meetings effektiv einsetzen und umsetzen

Finden Sie das richtige Methodenset zur passenden Situation und motivieren Sie die Teilnehmenden, sich im Meeting einzubringen. Mit der zielführenden Vorbereitung, einer professionellen Durchführung und der ergebnisorientierten Perspektive nutzen Sie die Kreativität Ihrer Gruppe noch effektiver.

Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte, Projektleitende, Fach- und Führungskräfte, die Meetings vorbereiten und durchführen

Termin	06.05.2020 (1,0 Tag)
Seminarpreis	EUR 690,00 zzgl. MwSt.





Verhandlungstechniken geschickt einsetzen

Wie Sie Verhandlungen meistern

Erfolgreich zu verhandeln ist eine Herausforderung, insbesondere wenn diese Aufgabe noch neu und ungewohnt ist. Erfolgreiches Verhandeln ist erlernbar und beginnt mit dem gelungenen Einsatz von Verhandlungstechniken, rhetorischen und kommunikativen Mitteln. In diesem Seminar stärken Sie Ihr Verhandlungsgeschick und gewinnen wichtige Hebel für die Effektivität Ihres Verhandlungserfolges.

Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte, Fach- und Führungskräfte, für die Verhandeln zur zukünftigen beruflichen Praxis gehören wird.

Termine	23.03. – 24.03.2020 (2,0 Tage) 19.10. – 20.10.2020 (2,0 Tage)
Seminarpreis	EUR 1.190,00 zzgl. MwSt.

Strategien und Taktiken in Verhandlungen

Optimieren Sie Ihre Kompetenz in Verhandlungen

Sie erleben Sackgassen in Verhandlungen, zu starke Interessengegensätze, verhärtete Positionen. Doch wie werden Positionen gehalten? Wie und wann nähern sich Verhandlungspartner in verfahrenen Situationen an? Welche Strategien ermöglichen gute Resultate? In diesem Seminar geht es um Möglichkeiten, über Strategien und Taktiken das Verhandlungsergebnis zu beeinflussen.

SEMINAR PLUS

Begeben Sie sich in einer gesonderten Seminareinheit in Verhandlungssituationen, die einer echten Verhandlung nahekommen. Unsere professionelle SeminarschauspielerIn tritt Ihnen dabei mit verschiedenen Strategien und Verhaltensweisen entgegen, die typisch für Verhandlungen sind. Probieren Sie verschiedene Strategien und Taktiken aus. Erfahren Sie Ihre Stärken und fügen Sie Ihrem Verhandlungsgeschick neue Techniken hinzu.

Zielgruppe

Verhandlungsführende, Projektleitende und Führungskräfte mit Verhandlungserfahrung und grundlegenden Kommunikationskompetenzen, die ihr strategisches Verhandlungsrepertoire erweitern wollen.

Termin	14.05. – 15.05.2020 (2,0 Tage)
Seminarpreis	EUR 1.190,00 zzgl. MwSt.



Gespräche konstruktiv führen

Mit Gesprächstools besser zum Ergebnis kommen

Kommunikation findet im Austausch mit anderen statt. Entscheidend ist dabei, was wirklich beim anderen ankommt. Das Resultat kann je nach Gesprächspartner vielfältig sein. Wie erreichen Sie Ihr Gegenüber wirklich? Wie decken Sie geschickt Kommunikationsfallen auf und reagieren darauf angemessen? In diesem Seminar erhalten Sie wirkungsvolle Instrumente, mit denen Sie Ihre Gespräche zu einem produktiven Ergebnis führen.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die im beruflichen Alltag ihre kommunikativen Fähigkeiten stärken möchten und mit wirksamem Handwerkszeug Gespräche zu einem zufriedenstellenden Ergebnis führen wollen

Termine	04.05. – 05.05.2020 (2,0 Tage) 09.11. – 10.11.2020 (2,0 Tage)
Seminarpreis	EUR 1.190,00 zzgl. MwSt.

Kommunikationskompass – Umgehen mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen

Besser kommunizieren – verstehen und verstanden werden

Wir nehmen unsere Umwelt individuell wahr und teilweise komplett anders als unsere Gesprächspartner. Woran liegt das? Gibt es bevorzugte Sicht- und Verhaltensweisen von uns und unseren Gesprächspartnern? In diesem Seminar entdecken Sie Ihre persönlichen Stärken, Bedürfnisse und Kommunikationskanäle. Diese entwickeln Sie zu wirkungsvollen Instrumenten für Ihre Gespräche.

SEMINAR PLUS

Im Seminar enthalten ist die Erstellung eines individuellen Persönlichkeitsprofils, mit dem Sie Klarheit über Ihre eigenen Stärken und Begabungen sowie Kontakt- und Kommunikationsmuster gewinnen.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die im beruflichen Alltag ihre kommunikative Kompetenz erweitern wollen

Termine	13.05.2020 (1,0 Tag) 16.11.2020 (1,0 Tag)
Seminarpreis	EUR 890,00 zzgl. MwSt.



In schwierigen Gesprächen zum Durchbruch kommen

Gesprächssituationen souverän meistern

Unangenehme und kritische Gespräche kosten bereits im Vorfeld viel Energie. Sie belasten emotional und lösen Unsicherheiten aus. Durch eine bessere Einschätzung von Gesprächssituationen gewinnen Sie Souveränität. Im Seminar erarbeiten und erfahren Sie Strategien, Feedback und konkrete Handlungsansätze für schwierige Gesprächssituationen im Alltag.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die ihre Kompetenz in der Gesprächsführung und ihr Einschätzungsvermögen von Gesprächspartnern verbessern wollen. Grundlegendes Kommunikations-Know-how ist vorhanden.

Termine	23.04. – 24.04.2020 (2,0 Tage) 24.09. – 25.09.2020 (2,0 Tage)
Seminarpreis	EUR 1.190,00 zzgl. MwSt.

Rhetorik – Auftritt in eigener Sache

Wie Sie selbstsicher in Rede und Gespräch überzeugen

Klassische Rede- und Vortragssituationen fordern uns rhetorisch. Auch in Gesprächen und Meetings mit Kunden, Kollegen und Vorgesetzten gilt es, Souveränität auszustrahlen und Vorstellungen angemessen durchzusetzen. Dieses Seminar setzt bei Ihrer Persönlichkeit an. Sie machen sich in diesem Seminar bewusst, wie Sie Ihre rhetorischen Stärken besser einsetzen können.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die ihr rhetorisches Profil erweitern wollen, um mit mehr Lebendigkeit, Klarheit und Standing aufzutreten.

Termine	16.04. – 17.04.2020 (2,0 Tage) 03.09. – 04.09.2020 (2,0 Tage)
Seminarpreis	EUR 1.190,00 zzgl. MwSt.



Rhetorik für Projektleitende und Fachkräfte

Überzeugen ohne disziplinarische Weisungsbefugnis

Sie wollen Menschen für ein Thema gewinnen, und zwar aus einer lateralen Führungsfunktion heraus – ohne disziplinarische Weisungsbefugnis. Sie leiten und moderieren Besprechungen und vertreten Ideen, Ergebnisse und Entscheidungen gegenüber Kollegium und Vorgesetzten. In diesem Seminar lernen und üben Sie, diese herausfordernden Situationen rhetorisch zu gestalten.

Zielgruppe

Projekt- oder Gruppenleitende, die Mitarbeitende bzw. Gruppen fachlich steuern (z.B. Projekt- oder Produktmanager sowie Scrum Master und Product Owner)

Termine 29.10. – 30.10.2020 (2,0 Tage)
Seminarpreis EUR 1.190,00 zzgl. MwSt.

Rhetorik für Führungskräfte

Mit Sicherheit überzeugen

Als Führungskraft brauchen Sie ein breites Repertoire an rhetorischen Fähigkeiten: Sie führen anspruchsvolle Kundengespräche, präsentieren vor großen Gruppen, steuern Team- und Mitarbeitergespräche auch in schwierigen Situationen. Sie sind gefordert, unangenehme Situationen wie Kritik- und Konfliktgespräche zu bestehen oder unangenehme Entscheidungen zu vertreten.

SEMINAR PLUS

Sie erweitern Ihre rhetorische Beweglichkeit – im Seminarraum und am ersten Abend des Seminars im außergewöhnlichen Ambiente der HAMBURGER KUNSTHALLE.

Zielgruppe

Führungskräfte, die für überzeugende Gespräche und Auftrittssituationen an ihrer Schlagfertigkeit, Ausstrahlung und rhetorischen Überzeugungskraft arbeiten wollen. Rhetorische Grundwerkzeuge sind geläufig.

Termine 10.09. – 11.09.2020 (2,0 Tage)
Seminarpreis EUR 1.190,00 zzgl. MwSt.



Mein persönlicher Konfliktstil

Das eigene Konfliktverhalten mit seinem Einfluss auf andere verstehen

Verdrängen, vermeiden oder konfrontieren? Konflikte haben eher eine negative Bedeutung, und die konstruktive Auseinandersetzung fällt oft schwer. Wie gehen Sie mit Konflikten um? Ziehen Sie sich in Ihr Schneckenhaus zurück oder stürzen Sie sich kopfüber in den Kampf? Gewinnen Sie mehr Souveränität und Handlungsoptionen in kritischen Situationen.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die mehr über ihr persönliches Konfliktverhalten und dessen Wirkung erfahren wollen, um es verändern zu können

Termine	20.04. – 21.04.2020 (2,0 Tage)
	30.11. – 01.12.2020 (2,0 Tage)
Seminarpreis	EUR 1.190,00 zzgl. MwSt.

Innovationstraining

Kreativ mit Methode

Als Fach- bzw. Führungskraft sind Sie oft gefordert, neue Impulse im Team zu aktivieren und neue Ideen einzubringen. Das leere Blatt Papier, aber auch Brainstorming auf Kommando führen oftmals eher in die Blockade, statt einen kreativen Ideenfindungsprozess zu fördern. Erleben Sie, wie kreatives Denken in die Arbeit einfließen kann, um die Innovationsfähigkeit im Team zu mobilisieren. Erfahren Sie, wie Kreativitätsbarrieren abgebaut und Techniken zur Aktivierung von Innovationen eingesetzt werden.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die mehr Innovationsfähigkeit in ihrem Arbeitsumfeld aktivieren möchten

Termine	08.05.2020 (1,0 Tag)
	26.10.2020 (1,0 Tag)
Seminarpreis	EUR 690,00 zzgl. MwSt.



Zeitmanagement

Wie Sie gut organisiert Ihre Ziele erreichen

Können wir wirklich die Zeit managen oder ist es sinnvoller, den Hebel bei sich selbst anzusetzen? Auf dem Weg von hoher Arbeitsbelastung und Stress zu mehr Klarheit und Zufriedenheit im Leben gilt es, bewusst mit der Ressource Zeit umzugehen. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre individuelle Leistungsfähigkeit steigern und Ihren Arbeitsstil optimieren können.

Zielgruppe

Mitarbeitende mit hoher Arbeitsbelastung, die eine klare Vorstellung ihrer beruflichen und privaten Ziele entwickeln und einen intensiven Einblick ins Zeitmanagement gewinnen wollen.

Termine	22.04.2020 (1,0 Tag) 23.09.2020 (1,0 Tag)
Seminarpreis	EUR 690,00 zzgl. MwSt.

Gelassenheit durch Lassen

Selbst- und Stressmanagement mit Methode

Der Druck im Arbeitsalltag kann uns täglich herausfordern. Stressoren wirken dann von außen und innen auf uns als Berufstätige ein. Das ist kraftraubend und führt zu Denk- und Handlungsblockaden, denn im Stress funktioniert unser Gehirn nur eingeschränkt. Wir erarbeiten mit Ihnen in diesem Seminar, wie Sie mit wachsendem Druck umgehen und Ihre Leistungsfähigkeit sichern können.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die hohen Arbeitsbelastungen ausgesetzt sind und Schritte gehen wollen, um aktiv und sicher mit ihren Ressourcen den beruflichen Alltag zu meistern

Termine	11.05. – 12.05.2020 (2,0 Tage) 21.09. – 22.09.2020 (2,0 Tage)
Seminarpreis	EUR 1.190,00 zzgl. MwSt.



EmPOWERment

Überzeugendes und positives Selbstmarketing

Sie wollen Ihr Licht nicht länger unter den Scheffel stellen und von Kunden, Kollegen oder Vorgesetzten als kompetent und überzeugend wahrgenommen werden. Wagen Sie den Schritt aus dem Hintergrund heraus. Werden Sie sich Ihrer Einmaligkeit und Kompetenz bewusst und bringen Sie sie in Ihrem Berufsalltag zur Geltung! Dadurch verbessern Sie Ihren Eindruck nach außen spürbar und nehmen mehr Einfluss.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die sich auf der Basis einer persönlichen Standortbestimmung positionieren und ihr Selbstbewusstsein stärken wollen

Termine	26.03. – 27.03.2020 (2,0 Tage) 17.09. – 18.09.2020 (2,0 Tage)
Seminarpreis	EUR 1.190,00 zzgl. MwSt.

Persönlichkeit in Interaktion

Ein gruppendynamisches Training zur persönlichen Wirksamkeit

Ihre Persönlichkeit ist ein wichtiges Instrument, wenn Sie mit anderen im beruflichen Alltag zusammenkommen. Neben Ihrer fachlichen Kompetenz kommt es darauf an, wie Sie durch Ihre Persönlichkeit und Ihr Verhalten wirken und Einfluss nehmen. Erleben Sie, wie Sie und die anderen Teilnehmer sich in der Gruppe verhalten und wie das Ihr Handeln, Denken und Fühlen beeinflusst. Sie trainieren, wie Sie sich in Gruppen und verschiedenen Situationen bewusster, sicherer und damit erfolgreicher bewegen.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die mehr über die Wirkung ihrer Persönlichkeit in Interaktion erfahren wollen und damit ihre Verhaltensweisen und Einflussmöglichkeiten erweitern möchten.

Termin	21.10. – 24.10.2020 (4,0 Tage)
Seminarpreis	EUR 1.990,00 zzgl. MwSt.



Wirkungsvoll präsentieren

Wie Sie Zuhörer für Ihre Ziele, Produkte oder Ideen gewinnen

Fünf Faktoren sind entscheidend für den Erfolg Ihrer Präsentation: eine klare Zielsetzung, lebendige Zielgruppenorientierung, ein überzeugender Aufbau der Inhalte, sinnvolle und professionelle Visualisierung und schließlich Ihr gewinnendes Auftreten. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre Potenziale für noch wirkungsvollere Präsentationen nutzen.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die intern oder vor Kunden präsentieren und die Wirkung und Überzeugungskraft ihrer Präsentationen steigern wollen

Termine	27.04. – 28.04.2020 (2,0 Tage) 24.09. – 25.09.2020 (2,0 Tage)
Seminarpreis	EUR 1.190,00 zzgl. MwSt.

Präsentationswerkstatt:

Pyramidal präsentieren, damit die Kernbotschaft wirkt

Wie Sie mit Kernbotschaft und pyramidalem Präsentieren zielsicher Ihr Publikum erreichen

Im Spagat aus knappen zeitlichen Ressourcen und einer multimedialen Informationsüberflutung ist die möglichst alles umfassende Präsentation oft ein ermüdendes Auslaufmodell. Wer sein Gegenüber schnell erreichen möchte, muss erst seine Kernbotschaft vermitteln, um damit Neugier und Interesse zu wecken. Dies erfordert ein methodisches und ergebnisorientiertes Vorgehen.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die in der Durchführung von Meetings, Besprechungen und Präsentationen erfahren sind und ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten methodisch verbessern möchten

Termin	30.03. – 31.03.2020 (2,0 Tage)
Seminarpreis	EUR 1.190,00 zzgl. MwSt.



Präsentationswerkstatt: Optimale Visualisierung

Kreative Visualisierung am Flipchart und Co.

Erzielen Sie den zusätzlichen Wow-Effekt für Ihren Auftritt. Werten Sie Ihre Visualisierung mit einer übersichtlichen Struktur, Farbe und einer klaren Schrift optisch auf. Sie gestalten mit Spaß und setzen Ideen schnell und unkompliziert um. Sie üben an Beispielen, erfahren unterschiedliche Möglichkeiten der Visualisierung und erstellen nach jeder Sequenz ein finales Bild. Das Feedback des Trainers und der Teilnehmenden hilft Ihnen, modern und kreativ zu visualisieren.

Zielgruppe

Mitarbeitende aus Agenturen und Unternehmen, die häufig präsentieren, Workshops leiten oder als Moderatoren Meetings führen. Vorkenntnisse im Visualisieren oder Zeichnen sind nicht erforderlich.

Termine	03.04.2020 (1,0 Tag) 11.11.2020 (1,0 Tag)
Seminarpreis	EUR 690,00 zzgl. MwSt.

Step into Project Leadership

Trainingsprogramm in 2 Modulen

Rund 98% der Unternehmen, bei denen das Projektgeschäft wesentlicher Bestandteil des Unternehmens ist, wünschen sich eine höhere Zuverlässigkeit bei Terminen und Ergebnissen. Oft liegt der Fokus in der Projektarbeit auf der technischen bzw. fachlichen Umsetzung. Dort haben die meisten Projektleitenden ihre unbestrittene Kompetenz. Tatsächlich sind Projektleitende Führungskräfte auf Zeit, denn sie managen Change-Prozesse, kommunizieren und motivieren, entwickeln Teams und vieles mehr.

Zielgruppe

Das Trainingsprogramm richtet sich an talentierte Nachwuchs-Projektleitende, Projektleitende mit ersten Erfahrungen, Projektleitende mit wachsenden Projekten, Führungskräfte in Matrixorganisationen.

Termin Modul 1	04.11. – 06.11.2020 (3,0 Tage)
Termin Modul 2	07.12. – 09.12.2020 (3,0 Tage)
Seminarpreis	EUR 3.900,00 zzgl. MwSt.



RALF BRENNER

Geschäftsführender Gesellschafter

Dipl.-Ing. Maschinenbau, Dipl.-Trainer und Berater (DTA), Zertifizierter SIZE-Coach und Ausbildung in systemischer Organisationsberatung

Themen

Organisationsberatung, Führen, Projektmanagement, Verhandeln, Vertrieb, Teamentwicklung, Moderation, Coaching



YVONNE FUNCKE

Geschäftsführende Gesellschafterin

Dipl.-Kaufrau (Magistra rer. oec. soc.), Spezialisierung in Personal- und Unternehmensführung, Arbeits- und Organisationspsychologie, Ausbildung in Konfliktberatung, zertifizierter SIZE-Coach und -Berater

Themen

Organisationsberatung, Führen, Konfliktmanagement, Konfliktberatung und Mediation, Kommunikation, Teamentwicklung, Coaching



LARS DANNEMEYER

Bankkaufmann, Marketing Manager, Dozent im privaten Hochschulbereich, Trainerausbildung (BDVT Zertifikat, Bridgehouse Academy)

Themen

Präsentieren, Pitch-Training, Kommunikation, Verhandeln



JULIA BAUM

Dipl.-Pädagogin und Dipl.-Theaterpädagogin, Ausbildung in Tanztheater, Performativem und Chorischem Theater, Regisseurin, Trainerausbildung

Themen

Rhetorik, Kommunikation, Empowerment, Charisma



EVA-MARIA KERKHOFF

Dipl.-Schauspielerin, Ausbildungen in klassischem Gesang, NLP (DVNLP), Argumentation und Dialektik

Themen

Rhetorik, Kommunikation, Stimme, Auftrittcoaching



JAN-FREDO WILLMS

Dipl.-Psychologe mit den Schwerpunkten Arbeits- und Organisationspsychologie sowie Personalentwicklung, Ausbildung zum systemischen Berater und Coach

Themen

Selbstmanagement, Stressmanagement, Kommunikation, Meetings, Zeitmanagement, Präsentieren



ANDREA UDL

Dipl.-Regisseurin, Dipl.-Sprecherzieherin, Master „Speech Communication and Rethoric“, Dipl.-Ausbildung in TZI (Themen zentrierte Interaktion)

Themen

Rhetorik, Charisma, Führen, Verhandeln



PETER WASCHKE

Dipl.-Sozialarbeiter mit Schwerpunkt Erwachsenenbildung und Kommunikation. Ausbildung in systemischer Familientherapie, Trainer für Gruppendynamik (DGGO)

Themen

Gruppendynamik, Charisma, Konfliktmanagement, Führen, Teamentwicklung



BIRGITT LEBBE-WASCHKE

Dipl.-Psychologin mit dem Schwerpunkt klinische Arbeits- und Sozialpsychologie. Ausbildung zur Supervisorin (DGSv) und Trainerin für Gruppendynamik (DGGO)

Themen

Organisationsberatung, Führen, Konfliktmanagement, Gruppendynamik



HANNES SIEBER

Studium der Sozial- und Erziehungswissenschaften, Ausbildung in Transaktionsanalyse in den Anwendungsbereichen Psychotherapie und Organisation, geprüfter Transaktionsanalytiker (CTA). Gründer, Geschäftsführer und Inhaber von SIZE Success

Themen

Führen, Transaktionsanalyse, Life-Balance, Persönlichkeitsentwicklung, Vertrieb



Mit einem ganz besonderen Ausblick auf die Elbe und den Hamburger Hafen befinden wir uns mit unseren Seminarräumen direkt gegenüber der Fischauktionshalle im 3. Obergeschoss. Hier erwarten wir Sie in ruhiger und persönlicher Arbeitsatmosphäre in modern ausgestatteten Räumen.

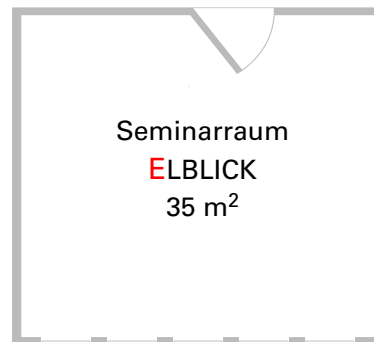
Im offenen Empfangsbereich genießen Sie Getränke und Snacks und haben hier die Gelegenheit, sich auszutauschen.





Übersicht über die Seminarräume

- Zwei Räume mit professioneller und technisch moderner Trainingsausstattung
- Der Raum ‚Elbblick‘ ist nach Süden ausgerichtet, klimatisiert und bietet auf 35 qm je nach Bestuhlung Platz für zwei bis 18 Teilnehmer
- Der Raum ‚Fischmarkt‘ ist nach Norden ausgerichtet und kann auf 65 qm je nach Bestuhlung mit zwei bis 30 Teilnehmern genutzt werden
- Flexible Gestaltungsmöglichkeiten für unterschiedliche Workshop-Situationen
- Bestuhlung nach Ihren Wünschen als offener Stuhlkreis, U-Form, parlamentarisch, Konferenz etc.
- Wir buchen gern Restaurants in unserer Nähe oder organisieren ein Catering
- Persönliche Veranstaltungsbetreuung während Ihres Aufenthaltes bei uns



SEMINARRÄUME MIETEN

Sie sind auf der Suche nach passenden Räumlichkeiten für Ihre Meetings, Workshops, Seminare etc.? Wir bieten Ihnen gern die Vermietung der Seminarräume an. Profitieren Sie von unserer Trainings- und Veranstaltungserfahrung. Sprechen Sie uns einfach an. Wir beantworten gern Ihre Fragen und erstellen Ihnen ein Angebot.

Wir freuen uns auf Sie!



ANMELDUNG

Die Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Wählen Sie hierzu bitte unser vorbereitetes Formular unter www.fromm-seminare.de. Sollte Ihnen der Zugang zu dem Online-Formular nicht möglich sein, schicken Sie uns eine E-Mail an info@fromm-seminare.de oder senden Sie unser Fax-Formular an 040 30 37 64-64.

Die Reservierung eines Seminarplatzes ist nicht verbindlich. Erst nach Erhalt der Anmeldung wird die Teilnahme im Rahmen des verfügbaren Platzes fest gebucht. Sie erhalten von uns unverzüglich eine schriftliche Anmeldebestätigung mit Rechnung.

SEMINARKOSTEN

Der Seminarpreis schließt die Kosten für das Seminar inklusive der Seminarunterlagen sowie Mittagessen, Snacks und Getränke ein.

ERSATZTEILNEHMER

Sie können jederzeit einen Ersatzteilnehmer benennen, wenn der angemeldete Teilnehmer verhindert ist. Ihnen entstehen keine zusätzlichen Kosten. Durch unsere Anmeldebestätigung kommt ersatzweise ein Vertrag über die Seminarpartizipation zustande.

UMBUCHUNG

Bei einer Umbuchung entstehen Ihnen nach Fristen gestaffelt folgende Kosten:

- Umbuchungen bis 2 Monate vor Seminarbeginn: kostenlos
- Umbuchungen zwischen 2 Monaten bis 3 Wochen vor Seminarbeginn: EUR 100,00
- Umbuchungen zwischen 3 Wochen und 1 Tag vor Seminarbeginn: 75 % des Seminarpreises. In diesem Fall werden 25 % der bezahlten Umbuchungskosten angerechnet, wenn innerhalb eines Jahres nach Seminarbeginn ein anderes offenes Seminar aus unserem Leistungsangebot gebucht wird

Alle genannten Preise und Gebühren verstehen sich zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer.

STORNIERUNG

Bei einer Stornierung entstehen Ihnen nach Fristen gestaffelt folgende Kosten:

- Stornierungen bis 2 Monate vor Seminarbeginn: kostenlos
- Stornierungen zwischen 2 Monaten und 3 Wochen vor Seminarbeginn: 20 % des Seminarpreises
- Stornierungen zwischen 3 Wochen und 1 Tag vor Seminarbeginn: 75 % des Seminarpreises
- bei Nichterscheinen ohne fristgerechte Absage: voller Seminarpreis

25 % der bezahlten Stornokosten werden angerechnet, wenn innerhalb eines Jahres nach Seminarbeginn ein anderes offenes Seminar aus unserem Leistungsangebot gebucht wird.

Alle genannten Preise und Gebühren verstehen sich zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer.

RÜCKTRITTSVORBEHALT

Wir sind berechtigt, das Seminar spätestens 2 Wochen vor Seminarbeginn abzusagen, wenn die Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht wird oder sich sonstige für die Semindurchführung wesentliche Bedingungen geändert haben.

Bereits bezahlte Seminargebühren werden in diesen Fällen unverzüglich zurückerstattet. Darüber hinausgehende Ansprüche, insbesondere Schadenersatzansprüche, können von uns nicht akzeptiert werden.

WIDERRUFSRECHT

Wenn Sie Verbraucher i.S.d. § 13 BGB sind, d.h. wenn Sie nicht Firmenkunde sind, sondern Privatperson, haben Sie das Recht, gem. §§ 312 und 355 BGB Ihre über Internet getätigte Anmeldung innerhalb von 2 Wochen ohne Angabe von Gründen in Textform (Brief, Fax, Email) zu widerrufen. Die Frist beginnt mit Erhalt der Anmeldebestätigung.

Das Widerrufsrecht erlischt, wenn FROMM Managementseminare & -beratung KG mit der Ausführung der Dienstleistung mit ausdrücklicher Zustimmung des Verbrauchers vor Ende der Widerrufsfrist begonnen hat.



Der Widerruf ist zu richten an:

FROMM

Managementseminare & -beratung KG

Große Elbstraße 38

22767 Hamburg

Fax 040 30 37 64-64

info@fromm-seminare.de

DATENSCHUTZ / DATENSPEICHERUNG

Hinweis nach § 33 BDSG: Die Speicherung und Verarbeitung der Kundendaten erfolgt unter strikter Beachtung des Bundesdatenschutzgesetzes durch FROMM Managementseminare & -beratung KG. Die Kundendaten werden zu Abwicklungs-, Abrechnungs- und Werbezwecken in Form von Ihrem Namen, dem Namen Ihres Unternehmens, Ihrer Postanschrift oder der Ihres Unternehmens, Ihrer Telefonnummer sowie Ihrer E-Mail-Adresse gespeichert. Ihre Daten werden nur für eigene Zwecke genutzt und nicht an Dritte weitergegeben. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen. Teilen Sie uns dies bitte schriftlich unter Angabe des Werbemittels und Ihrer Anschrift an FROMM Managementseminare & -beratung KG, Große Elbstraße 38, 22767 Hamburg, Fax 040 30 37 64-64, info@fromm-seminare.de mit.

ANSCHRIFTENÄNDERUNG

Bitte teilen Sie uns Adressänderungen oder sonstige Fehler in der Anschrift mit. Nur so können wir unsere Datenbank ständig aktualisieren.

WICHTIGE INFORMATIONEN FÜR IHREN SEMINARBESUCH

Seminarzeiten

Die Seminarzeiten entnehmen Sie bitte der jeweiligen Seminareinladung.

Seminarort

FROMM

Managementseminare & -beratung KG

Große Elbstraße 38

22767 Hamburg

Anreise

Unter www.fromm-seminare.de finden Sie unsere aktuelle Anfahrtsbeschreibung.

Einladung

Zwei Wochen vor Seminarbeginn erhalten alle Teilnehmenden eine persönliche Einladung mit Informationen zu den Seminarinhalten.

Übernachtung

Gern empfehlen wir Ihnen angenehme Hotels in unserer Nähe. Bitte sprechen Sie uns an.



Ausführliche Informationen zu allen Seminaren mit Themeneinblick, Zielgruppe und Nutzen finden Sie im Internet unter:

WWW.FROMM-SEMINARE.DE/SEMINARE



SEMINARANMELDUNG

Folgende Anmeldeöglichkeiten stehen Ihnen offen (die Anmeldung ist in schriftlicher Form erforderlich):

www.fromm-seminare.de
info@fromm-seminare.de

FROMM
Managementseminare & -beratung KG
Große Elbstraße 38
22767 Hamburg

Mit Eingang Ihrer Anmeldung buchen wir verbindlich Ihren Platz im Seminar. Das Eingangsdatum entscheidet im Falle der Überbuchung über Ihre Teilnahme. Sie erhalten von uns umgehend eine schriftliche Anmeldebestätigung sowie die Rechnung und unsere Geschäftsbedingungen.

Vor dem Seminar

Zwei Wochen vor Seminarbeginn erhalten alle Teilnehmer eine persönliche Einladung mit Informationen zum Seminarablauf und den Inhalten.

IHRE ANSPRECHPARTNER



ANJA MEISSLER

Anmeldungen, Kundenberatung, Seminarbetreuung,
FreiRäume-Seminarraumvermietung
T +49 (0) 40 30 37 64-4
anja.meissler@fromm-seminare.de



JEANNINE BARTELS

Seminarmanagement
T +49 (0) 40 30 37 64-50
jeannine.bartels@fromm-seminare.de



MARION SCHULTE-TRUX

Marketing
T +49 (0) 40 30 37 64-56
marion.schulte-trux@fromm-seminare.de