



# Fromm

Seminare 2022



HALTUNG  
WACHSTUM  
WIRKUNG



Charles Fromm gründete 1923 das Unternehmen als erste freie Rhetorikschule in Deutschland. Seine Idee war, den Menschen durch Sprache in seinem beruflichen Umfeld sicherer und erfolgreicher zu machen. Seine Leitidee ist für uns heute noch von großer Bedeutung und aktuell wie noch nie. In unseren Seminaren leben wir seine Vision in der Kommunikation im Führungs-, Verhandlungs- oder Projektmanagementkontext – egal ob in Präsenz oder online.

Gerade in unserer so verlinkten und vernetzten Welt verlieren wir oft den direkten Kontakt miteinander. Wir sehen dazu den Bedarf, Missverständnisse klar anzusprechen, Konflikte richtig anzupacken oder Lösungen vertrauensvoll zu verhandeln. Das ist keine Selbstverständlichkeit. Dennoch ist dies erlernbar und braucht kontinuierliches Training. Dabei begleiten wir Ihre Mitarbeitenden gern auf ihrem individuellen Weg und arbeiten mit ihnen in unterschiedlichen Intensitäten in unseren Trainings, Workshops und Ausbildungen zusammen.

Ralf Brenner

Yvonne Funcke

Neu in 2022:

- Unser Blended Learning Bereich ist fest etabliert - inklusive Online-Seminarraum
- Unsere Live-Online Coach-Ausbildung geht in die nächste Runde
- In unserem Rhetorik-Seminar „Umgang mit Manipulationen“ räumen wir auf mit persönlichen Angriffen und stärken Ihre Wachsamkeit sowie Ihre rhetorische Beweglichkeit

Unter [WWW.FROMM-SEMINARE.DE](http://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.



**NEU ERFINDEN  
ABER HANDLUNGS-  
FÄHIG**



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](mailto:info@fromm-seminare.de).

### INHOUSE SEMINARE

Gern bieten wir Ihnen unsere Seminare individualisiert als Inhouselösung, online 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](mailto:info@fromm-seminare.de)  
[www.fromm-seminare.de](http://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
- Mediation und Konfliktberatung

### UNSERE AUFTRAGGEBENDEN

Wir werden von zahlreichen namhaften Unternehmen beauftragt: Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH, BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Beiersdorf AG, data experts gmbh, Ecker + Ecker GmbH, F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG, GFA Consulting Group GmbH, Haspa Direkt Servicegesellschaft für Direktvertrieb, Hypoport AG, IKOR AG, Kälte-Bast GmbH, MÖHRLE HAPP LUTHER Partnerschaft mbB, Nexperia Germany GmbH, NXP Semiconductors Germany GmbH, Petronord GmbH & Co. KG, Olympus Europa SE & Co. KG, OWI Science for Fuels gGmbH, Techniker Krankenkasse, Deutsches Elektronen-Synchrotron DESY, Stern-Wywiol Gruppe GmbH & Co. KG u.v.m.



## 1. JAHRESHÄLFTE

<b>MÄRZ</b>	21.03.2022	Zeit haben oder nehmen
	22.03. – 23.03.2022	Mein persönlicher Konfliktstil
	28.03. – 29.03.2022	Führungswerkstatt – Konfliktmanagement
<b>April</b>	05.04.2022	Rock your digital Performance
	07.04. – 08.04.2022	Rhetorik – Auftritt und Präsenz
	19.04.2022	Präsentationswerkstatt – Pyramidal präsentieren
	20.04. – 21.04.2022	Vom Kollegen zum Chef
	25.04. – 26.04.2022	Verhandlungstechniken geschickt einsetzen
	27.04. – 28.04.2022	Kommunikationskompass – In schwierigen Gesprächen zum Durchbruch kommen
<b>MAI</b>	02.05 – 03.05.2022	Kommunikationskompass – Gespräche konstruktiv führen
	04.05.2022	Innovationstraining
	09.05. – 10.05.2022	Gelassenheit durch Lassen
	11.05. – 12.05.2022	Führungswerkstatt – Meetings effektiv moderieren
	18.05.2022	Kommunikationskompass – Mit unterschiedlichen Gesprächspartnern umgehen
<b>JUNI</b>	01.06.2022	Präsentationswerkstatt – Wirkungsvoll präsentieren
	07.06. – 08.06.2022	Führen ohne Chef-Funktion



## 2. JAHRESHÄLFTE

<b>AUGUST</b>	30.08.2022	WIR im Team – Virtuelle Teamarbeit – online Check-in
<b>SEPTEMBER</b>	01.09. – 02.09.2022	Rhetorik – Auftritt und Präsenz
	06.09. – 07.09.2022	Gelassenheit durch Lassen
	12.09. – 13.09.2022	WIR im Team – Virtuelle Teamarbeit
	14.09. – 15.09.2022	Step into Project Leadership kompakt – Modul 1 von 2
	19.09.2022	Zeit haben oder nehmen
	27.09. – 28.09.2022	Kommunikationskompass – In schwierigen Gesprächen zum Durchbruch kommen
	29.09. – 30.09.2022	Rhetorik – Umgang mit Manipulationen
<b>OKTOBER</b>	04.10.2022	Präsentationswerkstatt – Wirkungsvoll präsentieren
	05.10.2022	WIR im Team – Virtuelle Teamarbeit – online Recap
	24.10. – 25.10.2022	Step into Project Leadership kompakt – Modul 2 von 2
	27.10. – 28.10.2022	Rhetorik – Gekonnt argumentieren
<b>NOVEMBER</b>	01.11. – 02.11.2022	Kommunikationskompass – Gespräche konstruktiv führen
	03.11. – 04.11.2022	Strategien und Taktiken
	07.11. – 08.11.2022	Vom Kollegen zum Chef
	09.11. – 10.11.2022	Führungswerkstatt – Konfliktmanagement
	15.11.2022	Rock your digital Performance
	21.11.2022	Innovationstraining
<b>DEZEMBER</b>	05.12. – 06.12.2022	Mein persönlicher Konfliktstil
	07.12. – 09.12.2022	Boxenstopp für erfahrene Führungskräfte
<b>COACHING AUSBILDUNG</b>	24.06. – 18.11.2022	Führungsmethoden – Coaching-Kompetenz kompakt
	10 Module jeweils freitags	24.06.2022, 08.07.2022, 12.08.2022, 26.08.2022, 02.09.2022, 09.09.2022, 16.09.2022, 23.09.2022, 28.10.2022, 18.11.2022



<b>FÜHREN</b>	
Führen ohne Chef-Funktion	7
Vom Kollegen zum Chef	7
Boxenstopp für erfahrene Führungskräfte	8
<b>FÜHRUNGSWERKSTATT</b>	
Konfliktmanagement	8
WIR im Team - Virtuelle Teamarbeit	9
Meetings effektiv moderieren	9
Führungsmethoden – Coaching-Kompetenz kompakt	10
<b>VERHANDELN</b>	
Verhandlungstechniken geschickt einsetzen	11
Strategien und Taktiken in Verhandlungen	11
<b>GESPRÄCHSFÜHRUNG</b>	
Kommunikationskompass – Gespräche konstruktiv führen	12
Kommunikationskompass – Mit unterschiedlichen Gesprächspartnern umgehen	12
Kommunikationskompass – In schwierigen Gesprächen zum Durchbruch kommen	13
Rhetorik – Auftritt und Präsenz	13
Rhetorik – Gekonnt argumentieren	14
Rock your digital performance	14
Rhetorik – Umgang mit Manipulationen	15
<b>SELBSTMANAGEMENT</b>	
Mein persönlicher Konfliktstil	16
Innovationstraining	16
Zeit haben oder nehmen	17
Gelassenheit durch Lassen	17
<b>PRÄSENTIEREN</b>	
Präsentationswerkstatt – Wirkungsvoll präsentieren	18
Präsentationswerkstatt – Pyramidal präsentieren	18
<b>PROJEKTMANAGEMENT</b>	
Step into Project Leadership kompakt	19
<b>FROMM YOUTH</b>	20
<b>Ihr FROMM Kompetenzteam</b>	21
<b>Unsere Seminarräume am Fischmarkt</b>	25
<b>Allgemeine Geschäftsbedingungen</b>	26
<b>Weitere Informationen</b>	28

## 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, Stabstellen, Stellvertretende oder Fachverantwortliche

**Termin** 07.06. – 08.06.2022 (2,0 Tage)

**Seminarpreis** EUR 1.390,00 inkl. MwSt.

## Vom Kollegen zum Chef

### 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 Sie nur selten vorbereitet, wenn Sie in einem bestehenden Arbeitsumfeld zur Führungskraft werden. Und auch, wenn Sie das Team wechseln, stehen Sie als angehende Führungskraft 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

Führungskräfte, die neu in der Führungsrolle sind und Potenzialtragende, die in naher Zukunft Verantwortung übernehmen werden

**Termine** 20.04. – 21.04.2022 (2,0 Tage)

07.11. – 08.11.2022 (2,0 Tage)

**Seminarpreis** EUR 1.990,00 inkl. MwSt.

## Boxenstopp für erfahrene Führungskräfte

### Eine außergewöhnliche Bestandsaufnahme mit Veränderungsimpuls

Als Führungskraft wird täglich viel von Ihnen erwartet. Sie treffen schnelle Entscheidungen, bewältigen komplexe Aufgaben, gestalten die Kommunikation mit Mitarbeitenden und Führungskollegium. Dabei sind Sie Vorbild im Unternehmen – ob Sie wollen oder nicht. Auch für erfahrene Führungskräfte gibt es Herausforderungen, vor allem in Veränderungsprozessen. Wie können Sie Potenziale in Ihrem Verantwortungsbereich aktivieren? Mit welcher Aufwand-Nutzen-Bilanz erzielen Sie Ihre Erfolge? In diesem Seminar arbeiten Sie intensiv an der Gestaltung Ihrer aktuellen Führungssituation und entwickeln Ihre persönliche Zielplanung weiter.

### SEMINAR PLUS

Sie erhalten ein persönliches Leadership-Profil, mit dem Sie sich und Ihre Teammitglieder einschätzen können. Nach dem Seminar haben Sie eine Einzelcoaching-Sitzung, in der Sie weiter an Ihrer zentralen Fragestellung arbeiten.

### Zielgruppe

Führungskräfte des oberen Managements, die Bereiche oder Großprojekte führen; Führungskräfte, die Führungskräfte führen; Geschäftsführende, Geschäftsbeteiligte von Gesellschaften, Unternehmende, Niederlassungsleitende

**Termin** 07.12. – 09.12.2022 (2,5 Tage Präsenzseminar plus Profilerstellung und Einzelcoaching)  
**Seminarpreis** EUR 2.130,00 inkl. MwSt.

## Führungswerkstatt – Konfliktmanagement

### 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 und die Lösungschancen werden von Sachthemen überlagert. Dies kostet viel Energie, Zeit und letztlich auch Geld. Erleben Sie, wie Konflikte zur Chance werden und neue Wege eröffnen können, wenn die Beteiligten ihre Konflikte aktiv anpacken.

### 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 Einheit im Seminar 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, Personalverantwortliche mit internen Beratungsfunktionen, Projektleitende, Scrum Master und Product Owner.

**Termine** 28.03. – 29.03.2022 (2,0 Tage)  
09.11. – 10.11.2022 (2,0 Tage)  
**Seminarpreis** EUR 1.390,00 inkl. MwSt.



## Führungswerkstatt – WIR im Team - Virtuelle Teamarbeit

### Gemeinsam zum Ziel

In den meisten Unternehmen ist die Zusammenarbeit komplexer geworden. Eine gute Teamkooperation kann Zufriedenheit herstellen oder, wenn sie fehlt, zum Stressor werden. 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 von heute. 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, Product Owner, Scrum Master sowie alle, die erfolgreich in Teams arbeiten und ihre Teamleadership-Kompetenzen zielführend zum Einsatz bringen wollen

**Termine**                    30.08.2022 (0,5 Tage online Check-in)  
                                      12.09. – 13.09.2022 (2,0 Tage Präsenz - Seminar)  
                                      05.10.2022 (0,5 Tage online Recap)

**Seminarpreis**            EUR 1.990,00 inkl. MwSt.

## Führungswerkstatt – Meetings effektiv moderieren

### Meetingwerkstatt zu Dailys, Retros, Reviews & Co.

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**                        11.05. – 12.05.2022 (2,0 Tage)  
**Seminarpreis**            EUR 1.390,00 inkl. MwSt.



## Führungsmethoden – Coaching-Kompetenz kompakt

### Ausbildung zum zertifizierten FROMM Coach

Internes und externes Coaching erfreut sich in agilen Arbeitsumfeldern einer hohen Beliebtheit.

Der Methodenkoffer eines Coachenden bietet viele gute Ansätze, um individuelle Veränderungsprozesse zu begleiten. Im online 3-Stunden-Format erfahren Sie mehr über die Methoden von Coachenden und bilden Ihre Coaching-Kompetenz aus.

### Zielgruppe

Führungskräfte, Personalverantwortliche, HR Businesspartner, Trainierende und Beratende

### Inhalte

- Coaching-Kompetenz entwickeln
- Veränderungsprozesse im Coaching gestalten
- Kommunikation als Beratende und Coachende
- Coachee in individueller Persönlichkeit einschätzen
- Bedarfsanalyse als Beratende und Coachende
- Aufbau des Coachings
- Vom Zuhören zur Lösung
- Transfersicherung mit dem Coachee sichern
- Platzierung als Coach
- Supervision und Peergroup-Arbeit
- Falldokumentation und Coach-Zertifizierung

<b>Termine</b>	24.06. – 18.11.2022, 10 Termine jeweils freitags, online 24.06.2022, 08.07.2022, 12.08.2022, 26.08.2022, 02.09.2022, 09.09.2022 16.09.2022, 23.09.2022, 28.10.2022, 18.11.2022
<b>Uhrzeit</b>	14:00 – 17:00 Uhr
<b>Seminarpreis</b>	EUR 1.190,00 inkl. MwSt.



## Verhandlungstechniken geschickt einsetzen

### Wie Sie Verhandlungen meistern

Erfolgreich zu verhandeln ist eine Herausforderung, insbesondere wenn diese Aufgabe noch neu und ungewohnt ist. Verhandeln ist erlernbar und beginnt mit dem gelungenen Einsatz von Verhandlungstechniken, rhetorischen und kommunikativen Skills. In diesem Seminar-Workshop stärken Sie Ihr Verhandlungsgeschick und gewinnen wichtige Hebel für Ihren Verhandlungserfolg.

### Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte, Sach-, Fach- und Führungskräfte, die Ihre Durchsetzungskraft erhöhen möchten

**Termine** 25.04. – 26.04.2022 (2,0 Tage)

**Seminarpreis** EUR 1.390,00 inkl. MwSt.

## Strategien und Taktiken in Verhandlungen

### Optimieren Sie Ihre Kompetenz in Verhandlungen

Sie erleben in Verhandlungen starke Interessengegensätze oder verhärtete Positionen und fragen sich dann, mit welcher Strategie Sie noch Ihre Resultate erreichen? Wie und wann nähern sich Verhandlungsbeteiligte in verfahrenen Situationen an? In diesem Seminar geht es darum, Ihre Handlungsalternativen zu erweitern, um mit unterschiedlichen Strategien Ihr 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 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** 03.11. – 04.11.2022 (2,0 Tage)

**Seminarpreis** EUR 1.390,00 inkl. MwSt.



## Kommunikationskompass – 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 wirksamen Handwerkszeugen Gespräche zu einem zufriedenstellenden Ergebnis führen wollen

<b>Termine</b>	02.05. – 03.05.2022 (2,0 Tage) 01.11. – 02.11.2022 (2,0 Tage)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 1.390,00 inkl. MwSt.

## Kommunikationskompass – Mit unterschiedlichen Gesprächspartnern umgehen

### 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 SIZE-Persönlichkeitsprofils, mit dem Sie Klarheit über Ihre eigenen Stärken, Talente, Motivatoren sowie Kontakt- und Stressmuster gewinnen.

### Zielgruppe

Mitarbeitende, die im beruflichen Alltag ihre kommunikative Kompetenz erweitern wollen

<b>Termine</b>	18.05.2022 (1,0 Tag) 22.11.2022 (1,0 Tag)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 1.050,00 inkl. MwSt.



## Kommunikationskompass – 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 Gesprächsbeteiligten verbessern wollen. Grundlegendes Kommunikations-Know-how ist vorhanden.

**Termine** 27.04. – 28.04.2022 (2,0 Tage)

27.09. – 28.09.2022 (2,0 Tage)

**Seminarpreis** EUR 1.390,00 inkl. MwSt.

## Rhetorik – Auftritt und Präsenz

### Wie Sie selbstsicher im Gespräch überzeugen

In Gesprächen und Meetings mit Kundschaft, Kollegium 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.

### SEMINAR PLUS

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

### Zielgruppe

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

**Termine** 07.04. – 08.04.2022 (2,0 Tage)

01.09. – 02.09.2022 (2,0 Tage)

**Seminarpreis** EUR 1.390,00 inkl. MwSt.



## Rhetorik – Gekonnt argumentieren

### Überzeugend den Gesprächsbeteiligten abholen

Sie wollen Menschen für ein Thema gewinnen und Kundschaft im Vertrieb überzeugen. 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 Produktmanagende sowie Scrum Master und Product Owner), Vertriebsmitarbeitende

**Termine** 27.10. – 28.10.2022 (2,0 Tage)

**Seminarpreis** EUR 1.390,00 inkl. MwSt.

## Rock your digital performance

### Souverän auftreten

Auch 2022 werden Online-Meetings und Präsentationen den Alltag prägen, speziell im internationalen Umfeld. Vertrauen wecken. Die eigene Persönlichkeit zeigen. Empathisch und selbstbewusst Souveränität ausstrahlen. Wie sich die Barriere des Bildschirms so durchbrechen lässt, um gemeinsam mit Gesprächspartnern an einem Tisch vertrauensvoll zu kommunizieren, damit beschäftigt sich dieses Training.

### Zielgruppe

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

**Termine** 05. April 2022 (1,0 Tag)

15. November 2022 (1,0 Tag)

**Seminarpreis** EUR 820,00 inkl. MwSt.



## Rhetorik – Umgang mit Manipulationen

### **Sichern Sie sich Ihre rhetorische Fitness**

Sie sind regelmäßig in Gesprächen gefordert, dann sind Sie in diesem Seminar-Workshop genau richtig. Sie erfahren, was es braucht, um mit unfairer und manipulativer Rhetorik umzugehen.

Anhand ausgewählter Situationen machen Sie sich fit für die rhetorischen Herausforderungen im Unternehmensalltag – beispielsweise wie Sie bei Abwertungen oder persönlichen Angriffen bestehen oder unangenehme Entscheidungen intern und extern vertreten.

### **Zielgruppe**

Führungskräfte, Stabsstellen, Projektleitende und Beratende sowie intern und extern Verantwortliche für Kommunikation und Veränderungsthemen in Unternehmen. Kurz, all jene, die mit ihrer Schlagfertigkeit, Eloquenz und Durchsetzungskraft gefordert sind.

**Termine** 29.09. – 30.09.2022 (2,0 Tage)

**Seminarpreis** EUR 1.390,00 inkl. 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.

<b>Termine</b>	22.03. – 23.03.2022 (2,0 Tage)
	05.12. – 06.12.2022 (2,0 Tage)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 1.390,00 inkl. 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.

### Zielgruppe

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

<b>Termine</b>	04.05.2022 (1,0 Tag)
	21.11.2022 (1,0 Tag)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 820,00 inkl. MwSt.





## Zeit haben oder nehmen

### **Zeitmanagement mit Zeitgeist**

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 Einblick ins Zeitmanagement gewinnen wollen

<b>Termine</b>	21.03.2022 (1,0 Tag) 19.09.2022 (1,0 Tag)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 820,00 inkl. 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.

<b>Termine</b>	09.05. – 10.05.2022 (2,0 Tage) 06.09. – 07.09.2022 (2,0 Tage)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 1.390,00 inkl. MwSt.



## Präsentationswerkstatt – Wirkungsvoll präsentieren

### Wie Sie Zuhörende 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

<b>Termine</b>	01.06.2022 (1,0 Tag) 04.10.2022 (1,0 Tag)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 820,00 inkl. MwSt.

## Präsentationswerkstatt – Pyramidal präsentieren

### 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 methodisch verbessern möchten

<b>Termin</b>	19.04.2022 (1,0 Tag)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 820,00 inkl. MwSt.



## Step into Project Leadership kompakt

### Trainingsprogramm in 2 Modulen

Die Aufgabe eines Projektleitenden ist gespickt mit vielen Besonderheiten und Stolpersteinen. Als Projektmanagende sind Sie die Schlüsselperson, die Zeit, Qualität und Kosten von Projekten in den Händen hält. Als Projektleitende sind Sie aber auch Führungskraft. Sie führen ein Team und managen oft die gegensätzlichen Interessen von Auftraggebern, Vorgesetzten, Kunden, Abteilungen und Ihren Projektmitarbeitenden.

In dieser zentralen Rolle sind Ihre Führungs- und Methodenkompetenzen für den Projekterfolg entscheidend. Wer Projekte professionell leiten und begleiten will, benötigt ein tieferes Verständnis dafür, was (laterale) Führung bedeutet. Die eigenen Stärken und Schwächen zu kennen ist dabei genauso wichtig, wie ein gutes Gespür für das Team und das Projektumfeld zu entwickeln. Selbstreflexion und die Auswahl geeigneter Methoden sind der Schlüssel zum Projekterfolg.

### Zielgruppe

Das Trainingsprogramm richtet sich an Nachwuchs-Projektleitende/-managende, Projektleitende mit ersten Erfahrungen, Projektleitende mit wachsenden Projekten, Changemanagende, Führungskräfte in Linienorganisationen.

<b>Termin</b>	Modul 1: 14.09. – 15.09.2022 (2,0 Tage) Modul 2: 24.10. – 25.10.2022 (2,0 Tage)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 3.490,00 inkl. MwSt.



## FROMM-Youth



Mit folgenden Seminaren für die jüngere Generation:

### Präsentationslounge

Vortragssituationen fordern uns ganz schön heraus, und manchmal ist es gar nicht so einfach, vor Publikum zu sprechen. Dennoch gilt es auch als jugendlicher Mensch, Souveränität auszustrahlen und gekonnt die durchdachten Themen zu präsentieren. Aber wie?

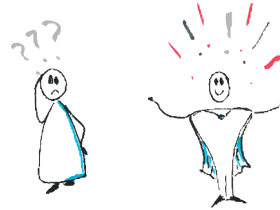
Ab sofort in der Präsentationslounge bei uns am Fischmarkt.

<b>Termin</b>	auf Anfrage
<b>Dauer</b>	4,0 Stunden
<b>Seminarpreis</b>	EUR 120,00 inkl. MwSt.

### Rhetorik für Jugendliche – Selbstbewusstes Auftreten

Unsere Stimme ist unser bekanntestes Werkzeug, um unsere Meinung zu präsentieren oder Informationen vorzutragen, aber was ist mit dem Rest? Dein Körper hat so viel ungenutztes Potential, welches vor allem in jungen Jahren dabei helfen kann, selbstbewusster zu wirken, verständlicher zu kommunizieren und zu präsentieren. Wir zeigen Dir, wie es geht.

<b>Termin</b>	auf Anfrage
<b>Dauer</b>	4,0 Stunden
<b>Seminarpreis</b>	EUR 120,00 inkl. MwSt.



### Unser Online-Angebot im Überblick

Unser Online-Angebot läuft 2022 monatlich weiter.

Ab dem 2. Februar haben Sie die Möglichkeit, im Live-Online-Trainingsformat mit unseren Trainierenden zu arbeiten. Das Themenspektrum umfasst folgende Seminare:

- Präsentationswerkstatt: Pyramidal präsentieren kompakt
- Online moderieren – Tipps für gängige Fallen
- Gesprächsführung: Smart argumentieren
- Motivationsblockade adé
- Zeitmanagement
- Coaching-Kompetenz kompakt

<b>Termin</b>	auf Anfrage
<b>Dauer</b>	2,0 Stunden
<b>Seminarpreis</b>	EUR 60,00 inkl. MwSt.

Melden Sie sich einfach per E-Mail unter [info@fromm-seminare.de](mailto:info@fromm-seminare.de), um sich anzumelden oder den aktuellen nächsten Termin zu erfahren.



### RALF BRENNER

Geschäftsführender Gesellschafter

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

#### 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, Zertifizierte Mediatorin und Konfliktberaterin, Zertifizierter SIZE-Coach und -Berater, Zertifizierte Live Online Trainerin, Zertifizierter dvct-Coach

#### Themen

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



### JULIA BAUM

Master of Arts "Speech Communication and Rhetoric", Regisseurin, Trainerausbildung, Dipl.-Pädagogin, Dipl.-Theaterpädagogin

#### Themen

Rhetorik, Kommunikation, Stimme, Auftrittcoaching



### 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, Kommunikation, Meetings, Zeitmanagement, Präsentieren



### MANUEL FENEBERG

Diplom-Schauspieler, Bachelor of Science in "Business Administration and Economics, NLP Practitioner, NLP Master und NLP Professional Coach, Zertifizierter Trainer

#### Themen

Charisma, Körpersprache, Stimme, Energie und Ausstrahlung, Auftritt und Wirkung, Kommunikation, Mindset und Persönlichkeitsentwicklung



### ANDREAS BESSEL

Hochschulzertifikat Kommunikationspsychologie, Rhetorik im Medienkontext, Öffentlichkeitsarbeit, Projektmanagement PMP Examination, Trainerausbildung, Kaufmann im Einzelhandel

#### Themen

Führen, Kommunikation, Teamentwicklung, Verhandeln, Vertrieb, Präsentation, Zeitmanagement



### 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



### SABINE SCHÜLER

Dipl.- Kauffrau Betriebswirtschaft, Managing Consultant, Zertifizierter Agile Coach, Zertifizierter Scrum Master, Zertifizierte Wirtschaftsmediatorin, Ausbildung zur Projektberaterin

#### Themen

Führen, Organisations- und Prozessberatung, Risikomanagement, Projektmanagement, Changemanagement, Moderation, Mediation



### ANJA MEISSLER

Kunden- und Seminarmanagement  
T +49 (0) 40 30 37 64-4  
[anja.meissler@fromm-seminare.de](mailto:anja.meissler@fromm-seminare.de)



### MAXIM STUMPF

Kunden- und Seminarbetreuung  
T +49 (0) 40 30 37 64-50  
[maxim.stumpf@fromm-seminare.de](mailto:maxim.stumpf@fromm-seminare.de)



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

- Seminarraum mit professioneller und technisch moderner Trainingsausstattung
- 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

### SEMINARRAUM MIETEN

Sie sind auf der Suche nach passenden Räumlichkeiten für Ihre Meetings, Workshops, Seminare etc.? Wir bieten Ihnen gern die Vermietung unseres Seminarraums 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](http://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](mailto: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 Seminarbeteiligung 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 119,00
- 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 inklusive 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 inklusiver 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](http://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](http://WWW.FROMM-SEMINARE.DE/SEMINARE)



### SEMINARANMELDUNG

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

[www.fromm-seminare.de](http://www.fromm-seminare.de)  
[info@fromm-seminare.de](mailto: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.