



IFEM
STEINBEIS INSTITUTE FOR
EFFECTIVE MANAGEMENT



THE AUGSBURG BUSINESS SCHOOL

/// Digital Training /// Consulting /// University

CERTIFIED SALES & KEY ACCOUNT MANAGER

+49 821 650 842 80 | www.steinbeis-ifem.de

In Zusammenarbeit mit



INFORMATIONEN

INHALTSVERZEICHNIS

Über Steinbeis

Über diesen Kurs

Beschreibung der Module

Veranstaltungsort

Die Vorteile eines Kurses bei Steinbeis IFEM

Häufig gestellte Fragen FAQ

Anmeldung



**THE AUGSBURG
BUSINESS SCHOOL**

/// Digital Training /// Consulting /// University

HERZLICH WILLKOMMEN ZU IHRER SALES ZERTIFIZIERUNG

Der Zertifikatskurs zum **Sales & Key Account Manager** ermöglicht es Ihnen, Ihr Wissen und Ihre Erfahrungen im Bereich **Sales** zielgerichtet zu erweitern und gewinnbringend einzusetzen. Neben dem Austausch mit anderen Teilnehmern stehen Ihnen erfahrene und hervorragende Trainer und Dozenten zur Seite.

Wir zeigen Ihnen praxisorientierte Methoden und Instrumente, mit denen Sie Ihre Projekte souverän steuern und überwachen können, um sie optimal und zielführend umzusetzen.

Diese Broschüre gibt Ihnen wichtige Informationen zum Weiterbildungsprogramm und beantwortet viele Ihrer Fragen.

Auf diesem Weg wünschen wir Ihnen viele Erfahrungen, die Ihnen die tägliche Arbeit erleichtern, viel Erfolg und auch viel Spaß!

Ich freue mich, Sie kennenzulernen!

Ihr Andreas Renner
Vorstand
Steinbeis IFEM



ÜBER STEINBEIS AUGSBURG BUSINESS SCHOOL

WISSENSCHAFT UND PRAXIS MOTIVIEREND VEREINT

KLARHEIT SCHAFFEN

Das integrale Konzept der Augsburger Schule für Transformation verbindet die vermeintlichen Gegensätze zwischen wissenschaftlicher Tradition und innovativen Methoden. Getragen wird das Konzept durch Trainer, mit Expertise in Theorie und Praxis. Dies garantiert unseren TeilnehmerInnen eine echte Veränderung. Wir bieten Kompetenzzentren in Change, Innovation, Digitalisierung, Sales, Leadership, Personalentwicklung, Gesunde Arbeit, Prozess- und Projektmanagement, Unternehmensführung sowie Training, Beratung und Coaching. Dabei sind wir in über 5 Ländern aktiv und greifen auf die Erfahrung von über 35.000 begeisterte TeilnehmerInnen.

WISSENSCHAFTLICHE TRADITION


Seit über 30 Jahren steht Steinbeis als verlässlicher Partner weltweit Kunden zur Seite. Beratung, Lehre und die Forschung nach den neuesten, wissenschaftlich fundierten Vorgehensweisen bilden dabei unser Fundament. Nutzen Sie die langjährige Erfahrung des Steinbeis-Verbunds und starten Sie Ihre Veränderung mit der Augsburg Business School! Lassen Sie sich dabei Ihr Seminar auf einen Zertifikatskurs oder einen MBA anrechnen, nutzen Sie unser modulares und flexibles System, um sich Stück für Stück weiterzuentwickeln – für Ihre Karriere oder für die Entwicklung Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

INNOVATIVE METHODEN

Unser „Fast-Learning-Organisation“-Ansatz (FLO) unterstützt Sie bei schnellen Veränderungen von eingefahrenen Mustern und dem Aufbau von Kompetenzen – und das, wie die Praxis zeigt, mit Erfolg. Digitales Lernen, inklusive der Entwicklung von individuell zugeschnittenen E-Learning-Angeboten und digitalen Lernplattformen, individuelle Fallbearbeitung und Coachings, Onboarding-Systeme, Apps, innovative Lernformate uvm. Damit schaffen Sie es, mit weniger Zeit im Seminarraum dennoch bessere Ergebnisse zu erzielen.

ECHTE EXPERTEN

Infotainment? Spaß an der Veränderung? Humorvoll und veränderungsorientiert als Gegensatz? Bei uns ist es eine Voraussetzung, um als Dozenten am Institut zu lehren. Arbeiten Sie mit Trainern zusammen, die wissen, von was sie reden und die die Inhalte der Seminare selbst in der Praxis leben. Diese Trainer werden Sie oder Ihre MitarbeiterInnen fordern und voranbringen.

A photograph of two women sitting and smiling at each other in an office environment. The woman on the left is wearing a white blouse, and the woman on the right is wearing a green long-sleeved top. The background shows office windows and a whiteboard.

GEHEN SIE DEN NÄCHSTEN SCHRITT – FÜR SICH!

Mit der Augsburg Business School

ÜBER DIESEN KURS

CERTIFIED SALES & KEY ACCOUNT MANAGER

Unser Zertifikatskurs zum Certified **Sales & Key Account Manager** schult Sie in allen wichtigen Themen, die Ihnen helfen, Ihren Vertriebs Erfolg nachhaltig zu steigern: Von der Entwicklung und Implementierung einer auf den Kunden angepassten Vertriebsstrategie über die Optimierung von Prozessen, motivierende Teamleitung, strategische Verhandlungsführung bis hin zum effektiven Vertriebscontrolling.

Unsere Top-Trainer verknüpfen wissenschaftlich fundierte Inhalte mit praxiserprobten Tools und Techniken, Best-Practice Fallarbeit und den aktuellsten Trends und ermöglichen Ihnen durch eine ganzheitliche und praxisrelevante Weiterbildung Ihren nächsten **Karriereschritt**.

Der ganzheitliche und praxisnahe Zertifikatskurs zum Certified **Sales & Key Account Manager** optimiert Ihre Handlungskompetenz im Vertrieb und stärkt zudem Ihr professionelles und gleichzeitig authentisches **Auftreten als Vertriebsmanager**.

HARD FACTS

/// Aufbau:	4 Seminare x 2 Tage Präsenz 6 Seminare x 2 Tage Online
/// Zielgruppe:	Fach- und Führungskräfte
/// Kursort:	Augsburg
/// Abschluss:	Zertifikat
/// Starttermine:	Einstieg jederzeit möglich
/// Preis:	4.950,- €



In Zusammenarbeit mit



INHALTE UND SEMINARZIELE

Sie erhalten Einblicke in die Augsburger Schule der Transformation, können diese selbst umsetzen und bekommen einen Überblick über internationale Vorgehensweisen. Ihrem Handeln liegen künftig wissenschaftlichen Theorien zugrunde.

/// Sie lernen die 7 Top-Geheimnisse des erfolgreichen Verkaufens

/// Sie steigern Ihren Umsatz deutlich durch mehr Abschlüsse in Verkaufsgesprächen

/// Sie wissen, wie Sie das Potential Ihres Unternehmens im Internet weiter ausschöpfen

/// Sie beherrschen Gesprächstechniken, mit denen Sie Ihre Kunden tiefer ergründen und das Gespräch gezielt führen

/// Sie haben einen strukturierten Überblick über die erfolgreichsten Vertriebsstrategien und können diese den kundenspezifischen Anforderungen anpassen und professionell umsetzen

/// Sie sind in der Lage bestehende Vertriebsprozesse zu reflektieren, zu bewerten und zielorientiert zu optimieren

/// Sie steigern Ihre Führungskompetenz, damit Ihr Vertriebsteam in Zukunft noch besser, motivierter, kundenorientierter und effizienter arbeiten kann

/// Sie verbessern Ihre Verhandlungsführung durch interaktive Trainings auf höchstem Niveau



Diese Vorteile erhalten Sie mit einem Kurs Steinbeis IFEM



Vernetzt: Ihre inkludierte Mitgliedschaft in der Academic Alliance Vereinigung öffnet Ihnen neue Türen: Interessante Kontakte, Rabatte und exklusive Veranstaltungen.



Komplett: Die angegebenen Preise sind Inklusivpreise und beinhalten bereits alle Kosten wie Prüfungsgebühr, Zertifikatserstellung etc. Damit haben Sie die volle Kontrolle!



Digital: Wir begleiten Ihre Ausbildung mit unserer mobilen App und zusätzlichen Elearning Angeboten. Damit sind Sie immer up to Date und optimal auf die Seminare vorbereitet – wann und wo Sie wollen.



Anerkannt: Mit Ihrem Abschluss erhalten Sie einen international anrechenbaren und anerkannten Abschluss. Ihre Leistungen können Sie sogar bei einem C-Level MBA einbringen oder an Europas Hochschulen für einen Masterstudiengang anrechnen lassen.



Persönlich: Bei uns bekommen Sie eine Weiterbildung, die auf Ihre individuellen Bedürfnisse eingeht und Sie als Mensch in den Mittelpunkt stellt. Tausende von begeisterten Teilnehmern kennen unser Team: wir freuen uns, wenn wir Sie ebenfalls bald kennen lernen dürften!



Angekommen: Willkommen an Europas größten Innovationspark. Direkt am Campus der Universität Augsburg genießen Sie modernste Infrastruktur, neue Seminarräume, öffentliche Anbindung und benötigen nur 50 min vom Münchener Flughafen.



Fundiert: Ihre Trainer und Coaches verfügen über höchste Expertisen, kommen aus der Praxis und kennen die neuesten, wissenschaftlichen Erkenntnisse. Nutzen Sie diese Kombination um das Maximale aus Ihrer Weiterbildung heraus zu holen !



Flexibel: 5x2 Tage – flexibel von Ihnen bestimmt. Alle Seminare bieten wir Ihnen mit mehreren Terminen. Sie bestimmen, wann Sie starten möchten und haben damit höchste Flexibilität! Umbuchungen bis 1 Woche vor Seminarstart sind kostenfrei.

📍 BESCHREIBUNG DER PRÄSENZMODULE

/// Integrale Beraterkompetenzen

Dieses Seminar bietet Ihnen die grundlegenden und essentiellen Kompetenzen, durch die Sie sich als professioneller Berater positionieren werden. Von der Positionierung als Berater bis zu Analysetechniken Ihrer Beratungsleistungen. Erfahren Sie von mehreren Beratern mit internationalen und nationalem Hintergrund die Techniken einer guten Beratung. Lernen Sie systemische Konzepte und integrale Ansätze kennen und erfahren Sie den Beratungsansatz der Augsburger Schule der Transformation. Gleichzeitig erhalten Sie in diesem Seminar die Qualifizierung den BPS-Rollenmodelltest einzusetzen und in Ihren Beratungsprozessen zu integrieren.

/// Strategische Verhandlungsführung

Ein Seminar, das Ihnen die Augen öffnen wird! Ergünden Sie die Kunst der Diplomatie und lernen Sie verschiedene Strategien der Wirtschaft und Politik kennen. Dieses außergewöhnliche Seminar erklärt Ihnen praxisnah die wichtigsten Erfolgsregeln für eine gelungene Verhandlung. Sie lernen zielorientiert zu argumentieren und souverän aufzutreten, so dass Sie Gehalts- und Vertragsverhandlungen erfolgreich meistern. Mit unseren erprobten Tipps und Tricks gelingt es Ihnen nicht nur, Manager erfolgreich zu umgarnen, auch im Alltag wird unser fundiertes Wissen Ihnen helfen, Personen zu Ihren Gunsten zu beeinflussen!



BESCHREIBUNG DER PRÄSENZMODULE

/// Digitales Marketing: SEO & Social Media

Platzieren Sie Ihr Unternehmen mit Social Media Marketing und SEO (Suchmaschinenoptimierung) in den Top-Rankings!

In diesem Intensivseminar lernen Sie unsere Techniken, wie Sie Ihre Vision oder Ihre ganz persönlichen privaten Ideen im Internet mit Erfolgsgarantie präsentieren. Lernen Sie, wie Sie die neuesten und aktuellsten Trends bei Google und Co in Ihre Praxis umsetzen und dadurch Ihre Kunden auf den digitalen Kanälen innerhalb kürzester Zeit vielleicht sogar verdoppelt oder verdreifachen.

Mit unseren erprobten Methoden werden Sie in kurzer Zeit Ihre Besucherzahlen merklich erhöhen mit Ihren potentiellen Kunden über Ihre neuen Online Kanäle noch stärker in Kontakt kommen

/// Digitaler Vertrieb

Immer mehr Unternehmen erkennen Ihr Potential im Online Verkauf. Dennoch ist es für viele Neuland und so stellt sich schnell die Frage nicht mehr nach dem Warum, aber dafür nach dem „Wie?“.

Dieses Seminar wurde von erfolgreichen Top-Verkaufstrainern für Geschäftsführer und Verkaufsleiter konzipiert, um Ihr Unternehmen die individuellen Möglichkeiten des Online Sales aufzuzeigen.

Entdecken Sie den Vertriebsansatz der Augsburger Schule der Transformation, um mehr und effizienter online verkaufen zu können. Nehmen Sie die Chance wahr, einen Einblick in die Verkaufsarchitekturen von den erfolgreichsten Internet-Unternehmen zu erhalten und von deren Strategien und Methoden zu profitieren.

In diesem Seminar lernen Sie die 5 Top Verkaufsllogiken kennen, mit denen Ihre Kunden online Vertrauen aufbauen und wie Sie diese leicht wieder verspielen könnten. Zudem erhalten Sie pragmatische Tipps und Techniken, wie Sie Ihre eigene Vertriebs-IT-Landscape aufbauen müssen, um



BESCHREIBUNG DER ONLINE-MODULE

/// Verkaufsabschluss & Hypnotische Sprachmuster

Führen Sie Ihre Kunden künftig zum Abschluss, holen Sie immer genügend Weiterempfehlungen und machen Sie automatisch Zusatzverkäufe. Sie werden nach diesem Seminar in Ihren Gesprächen mehr anstreben als nur den Abschluss zu machen. Und schon dadurch werden Sie auch mehr verkaufen. Es wird Ihnen leichter fallen den Kunden zum Abschluss zu führen oder sich frühzeitig positiv von ihm zu lösen, falls Sie ihm kein passendes Produkt anbieten können.

/// Erfolgreich Termine vereinbaren

Steigern Sie Ihre Erfolgsquote bei der telefonischen Terminvereinbarung und lernen Sie, wie Sie künftig auch qualitativ viel bessere Termine haben, die nicht ständig ausfallen. Sie werden mehr und vor allem bessere Termine mit weniger Anrufen bekommen können. Mit diesen Techniken vorbereitet und vereinbart werden deutlich weniger Termine ausfallen. Während und nach diesem Seminar erstellen Sie Ihre persönlichen Skripte damit es Ihnen in Zukunft viel leichter fällt Termine zu vereinbaren. Ihr Selbstbild, Ihre Einstellung und Ihre Erwartungshaltung werden Sie nach diesem Seminar bewusst in die richtige Richtung steuern können



BESCHREIBUNG DER ONLINE-MODULE

/// Angebote nachfassen - Preise durchsetzen

Schreiben Sie künftig weniger Angebote und machen Sie gerade deswegen mehr Umsatz. Geben Sie weniger Preisnachlässe und setzen Sie zielsicher Ihre Preise durch. Mit diesem Seminar werden Sie künftig deutlich weniger Angebote schreiben und die Angebote die Sie schreiben viel öfter in Umsatz umwandeln. Sie lernen Techniken mit denen Sie auch in harten Verhandlungen Ihren Preis durchsetzen und gemeinsam mit Ihrem Kunden einen positiven Abschluss herbeiführen. Zudem wird es Ihnen mit den gelernten Techniken leichter fallen, Tatsachen und Meinungen Ihrer Kunden auseinander zu halten.

/// Ergründen Sie Ihre Kunden professionell

Finden Sie gezielt heraus, was Ihre Kunden wirklich wollen und verkaufen Sie dadurch schneller und vor allem bessere Lösungen. Durch diese Techniken werden Sie sich künftig automatisch stärker auf Ihre Kunden ausrichten und haben so die Möglichkeit ihm genau das Produkt zu bieten, was er auch möchte. Sie werden herausfinden, wer in einem Unternehmen an der Entscheidung beteiligt ist und erhalten Instrumente, wie Sie die internen Strukturen Ihrer Kunden für die Erreichung Ihrer Ziele nutzen.



BESCHREIBUNG DER ONLINE-MODULE

/// Einwände flexibel behandeln

Schreiben Sie künftig weniger Angebote und machen Sie gerade deswegen mehr Umsatz. Geben Sie weniger Preisnachlässe und setzen Sie zielsicher Ihre Preise durch. Mit diesem Seminar werden Sie künftig deutlich weniger Angebote schreiben und die Angebote die Sie schreiben viel öfter in Umsatz umwandeln. Sie lernen Techniken mit denen Sie auch in harten Verhandlungen Ihren Preis durchsetzen und gemeinsam mit Ihrem Kunden einen positiven Abschluss herbeiführen. Zudem wird es Ihnen mit den gelernten Techniken leichter fallen, Tatsachen und Meinungen Ihrer Kunden auseinander zu halten.

/// Automatisieren Sie Ihre Verkäufe

Lenken Sie Ihre Gespräche künftig automatisch in die richtige Richtung – in Richtung Ihrer Ziele. Verkaufen ist Leistungssport und benötigt für den Erfolg eine optimale Vorbereitung, ausgefeilte Technik und die richtige Einstellung. Mit diesen drei Faktoren werden Sie deutlich weniger Widerstände bekommen, zufriedene Kunden haben und in kürzerer Zeit mehr verkaufen.

IHR VERANSTALTUNGORT

ANSCHRIFT

Technologie Zentrum Augsburg
Am Technologiezentrum 5
86159 Augsburg

Der optimale Ort für Ihre Seminare:

Direkt neben der B17
Parkplätze finden Sie direkt vor dem Gebäude.
Auch die Straßenbahn 3 hält gleich nebenan
„Innovationspark/Landesamt für Umwelt“
Modernste technische Ausstattung

DAS TECHNOLOGIE ZENTRUM AUGSBURG

Das Technologiezentrum Augsburg – Herzstück des Augsburger Innovationsparks – bietet Wirtschaft und Wissenschaft einen Raum für intensiven Technologietransfer und Wissensaustausch. Auf rund 12.000 Quadratmetern Nutzfläche bietet es Unternehmen und wissenschaftlichen Einrichtungen eine optimale Forschungs- und Entwicklungsumgebung. Freuen Sie sich auf modernste Seminarräume in einer angenehmen Atmosphäre. Beste Verkehrsanbindung mit Parkplätzen und Haltestellen direkt vor der Türe



ABSCHLUSS und DOZENTEN

ABSCHLUSS

Nach Besuch aller Module haben Sie drei Monate Zeit Ihre Projektarbeit abzugeben.

Sie besteht aus 12-15 Seiten und soll die Theorie mit der Praxis verbinden. Die genaue Anleitung erhalten Sie nach Ihrer Buchung.

Nach erfolgreichem Bestehen der Projektarbeit erhalten Sie Ihr **Steinbeis-Zertifikat „Certified Sales & Key Account Manager“**.

DOZENTEN und TRAINER

Mit ihrer langjährigen Erfahrung in dem jeweiligen Expertengebieten führen Sie unsere Dozenten durch wissenschaftliche Erkenntnisse, Best Practice Fälle und wichtige Übungen, damit Sie das Gelernte wirklich in die Praxis umsetzen können.

Die Trainer freuen sich auf Sie im Kurs „Certified Sales & Key Account Manager“

/// Andreas Renner, Leiter Steinbeis IFEM

/// Umberto Saxer, Gründer der Verkaufs-Kybernetik, Top-Verkäufer

/// Dr. Philipp Rodrian, Leiter Inhouse Programme IFEM



HÄUFIGE FRAGEN



Teilnehmen am Kurs

Gibt es eine Anmeldefrist und wie kann ich mich anmelden?

Nein, die gibt es nicht. Wir empfehlen Ihnen allerdings sich so frühzeitig wie möglich für Ihre Weiterbildung anzumelden, damit Ihre gewünschten Termine noch frei sind. Gerne sind wir für Sie flexibel: Eine Anmeldung ist bis 1 Tag vor dem Seminar möglich – sofern Plätze frei sind.

Bitte melden Sie sich online in unserem Buchungsformular des gewünschten Kurses an. Hier hinterlegen Sie ganz einfach Ihre Kontaktdaten und Ihre gewünschten Termine für die einzelnen Seminare. Danach haben Sie verbindlich gebucht. Weitere Informationen zu Ihrer Ausbildung erhalten Sie sofort nach der Buchung. Es gilt das Prinzip first come – first serve, da wir jedem Teilnehmer dieselbe Chance auf die Seminarplätze geben.

Sollten Sie die Anmeldung für einen anderen Teilnehmer vornehmen, können Sie uns im Kommentarfeld des Buchungsformulars eine entsprechende Nachricht hinterlassen.

Sind für mein gewünschtes Seminar noch Plätze verfügbar?

Auf der Homepage markieren wir ausgebuchte Seminare mit „ausgebucht“. Bitte haben Sie Verständnis, dass Buchungsvorgänge ein paar Minuten in Anspruch nehmen. Daher kann es vorkommen, dass ein Seminar bereits ausgebucht ist, aber noch nicht gleich als ausgebucht markiert auf der Homepage erscheint. Gerne geben wir Ihnen telefonisch Auskunft, wie viele Plätze noch für Sie verfügbar sind. Sie können Ihr Interesse an einem ausgebuchten Seminar bei uns vermerken. Auch wenn wir keine Vorhersagen treffen können, ob und wann ein Platz für Sie frei wird, informieren wie Sie so früh wie möglich.

Wie ist die maximale Teilnehmerzahl meines gewünschten Seminars?

Unsere Weiterbildung beinhaltet eine Kleingruppengarantie! Die Seminare sind intensiv und gehen individuell auf die Bedürfnisse der Teilnehmer ein. Daher sind sie auf 14 Teilnehmer begrenzt.

Wie sind Ihre Seminare aufgebaut?

Welche Methoden und didaktischen Mittel zum Einsatz kommen, hängt maßgeblich von der Art des Trainings ab. Hauptsächlich bestehen die Seminare aus Impulsvorträgen, Diskussionen, Gruppenarbeiten, Projektarbeiten, Einzelreflexionen und Rollenübungen. Bei Trainer-, Berater- und Coachingausbildungen wird vor allem viel Gesprächsführung in Gruppen geübt.

HÄUFIGE FRAGEN



Preise, Rabatte und Zahlungsmodalitäten der Weiterbildung

Was ist im Preis enthalten?

Im Seminarpreis enthalten sind die Kosten für alle Module, Ihr Zertifikat, die Prüfungsgebühr und die Pausensnackverpflegung. Kosten für Übernachtung und Mittagessen sind nicht enthalten.

Wie bezahle ich? Ist eine Ratenzahlung möglich?

Sie erhalten von uns eine Rechnung zum Start Ihrer Ausbildung. Bitte überweisen Sie den Gesamtbetrag. Eine Ratenzahlung ist nicht möglich.

Welche Rabattmöglichkeiten bieten Sie an?

Sie sind Privatzahler? Sprechen Sie uns gerne auf einen Privatzahlerrabatt an!

Firmen können von dem [Academic Alliance Programm](#) profitieren. Als Teil unseres Alumni-Netzwerks erhalten Sie Rabatte auf Kurse und Seminare sowie exklusiven Zugang zu unseren Events und Projekten.

Ich interessiere mich für eine firmeninterne Schulung. Wie kann ich ein Angebot anfordern bzw. an wen kann ich mich wenden? Zudem sind wir an einer Großkundenvereinbarung interessiert.

Unser Institut ist darauf ausgerichtet, große Mitarbeiterprogramme zu stemmen und durch **gezielte Weiterbildung Transformationsprozesse** zu begleiten. Von der Planung, über Implementierung und Durchführung bis hin zur Evaluation profitieren Sie von der Expertise und dem erstklassigen Service unserer engagierten Mitarbeiter. Damit wir den richtigen Ansprechpartner für Sie identifizieren können Sie sich jederzeit bei uns per Mail oder telefonisch informieren: Bitte senden Sie uns eine Email mit den ersten Informationen an service@steinbeis-ifem.de oder rufen Sie uns direkt an: 0821-650 842 80

Wo können firmeninterne Schulungen durchgeführt werden?

Gerne sind wir für Sie absolut flexibel: Der Veranstaltungsort für eine [firmeninterne Schulung](#) ist frei wählbar. Die Spesen werden vom Auftraggeber übernommen.

HÄUFIGE FRAGEN



Vor Ort in Augsburg

Wann starten und enden die Seminare?

Unsere Seminarzeiten sind von 09.00-17.30 Uhr. So haben Sie ausreichend Zeit für Ihre Anreise. Vormittags und nachmittags haben Sie ca. 15-20 Minuten zur Kräftigung; die Mittagspause dauert eine Stunde.

Wie kann ich mich mittags verpflegen und welche Verpflegung ist vor Ort angeboten?

Die Mensa der Universität und die Kantine des Amts für Umwelt sind fußläufig in 5-10 Minuten erreichbar. Weitere Restaurants finden Sie im Unierviertel gleich neben an. Gerne helfen wir Ihnen bei der Entscheidung, Reservierung und der Wegfindung. Außerdem versorgen wir Sie mit Kaffee, Tee, Wasser sowie Obst Brezen oder Kuchen vor Ort.

Wie kann ich anreisen und den Seminarraum finden?

Das Institut liegt direkt an der öffentlichen Straßenbahnhaltestelle „Landesamt für Umwelt“ der Linie 3. Zum Flughafen nach München sind es ca. 60 Minuten, zum Flughafen Memmingen sind es 50 Minuten. Direkt vor dem Institut sind ausreichend freie Parkplätze vorhanden. Genaue Anreisedaten erhalten Sie auch bei der Anmeldung zu Ihrem Zertifikatskurs oder Seminar.

Am Eingang des Institutes befindet sich unser Welcome-Desk. Hier werden wir Sie empfangen und informieren, Sie erhalten Ihre Unterlagen und wir führen Sie zu Ihrem Seminarraum, wo bereits Wasser, Tee und Kaffee auf Sie warten. Sie werden sich von der ersten Minute an wohl bei uns fühlen.

Welcher Kleidungsstil ist erwünscht?

Bei uns zählt Kompetenz mehr als eine Krawatte. Die meisten unserer Teilnehmer kleiden sich (Business) Casual. Falls in Ihrem Kurs oder Seminar eine andere Garderobe gewünscht wird, informieren wir Sie darüber frühzeitig.

Welche Hotels empfehlen Sie?

Holiday Inn, Tel: 089 48030, Adresse: Hochstraße 3, 81669 München, E-Mail: guestrelationsemea@ihg.com

Domhotel Augsburg, Tel: 0821 343930, Adresse: Frauentorstraße 8, 86152 Augsburg, E-Mail: info@domhotel-augsburg.de

Villa Arborea, Tel: 0821 907390, Adresse: Gögginger Str. 124, 86199 Augsburg, E-Mail: info@hotel-villa-arborea.de

Hotel Dorint, Tel: 0821 59740, Adresse: Imhofstraße 12, 86159 Augsburg, E-Mail: info@dorint.com

Arthotel Ana, Tel: 0821 80770, Adresse: Bürgermeister-Widmeier-Straße 54, 86179 Augsburg, E-Mail: info@gshotels.de

IHRE KONTAKTPERSON



ANJA RENNER
Leitung Offenes Kursprogramm

Tel.: +49 821 650 842 80
Mail: Anja.Renner@steinbeis-ifem.de

Anmeldung



Hiermit möchte ich mich für den Kurs
„Certified Sales & Key Account Manager“ verbindlich anmelden.

Nachname, Vorname

Adresse, PLZ, Ort

Rechnungsadresse falls abweichend

Telefonnummer

Emailadresse

Geburtsdatum

Wir freuen uns Sie bald bei uns begrüßen zu dürfen!

Selbstverständlich geben wir Ihre Daten nicht an Dritte weiter. Wir speichern diese für interne Zwecke.

Bitte senden Sie uns dieses Formular als Scan oder per Post an info@steinbeis-ifem.de oder Steinbeis IFEM – Am Technologiezentrum 5 – 86159 Augsburg

- Ich stimme den AGB zu (www.steinbeis-ifem.de/agb)
- Ich kenne mein Widerrufsrecht innerhalb 14 Tagen.
- Ich akzeptieren die Datenschutzbestimmungen (www.steinbeis-ifem.de/datenschutz)

Datum, Unterschrift