



**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](http://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. They are both looking towards each other with genuine smiles. 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:	5 Seminare x 2 Tage Präsenz oder online
/// Zielgruppe:	Sales/Vertrieb/Marketing
/// Kursort:	Augsburg oder online
/// Abschluss:	Zertifikat
/// Starttermine:	Einstieg jederzeit möglich
/// Preis:	3.500,- € zzgl. MwSt.

# 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 MODULE

## /// 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! Ergründen 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 MODULE

## /// 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 MODULE

## /// Key Account Management

Langfristige Beziehungen zu Ihren Schlüsselkunden aufbauen und dabei Vertriebsressourcen effizient einsetzen – dieses Seminar baut Ihre Kompetenzen als Key Account Manager merklich aus!

Sie sind oder werden demnächst Key Account Manager? Sie wollen, dass Ihnen diese Aufgaben leichter von der Hand gehen und Sie sich stets souverän in der Kundenbeziehung fühlen? Sie möchten Techniken und Methoden beherrschen, mit denen Sie die Nummer eins als Ansprechpartner für Ihre Kunden werden?

Nach diesem Seminar werden Sie Ihre Kompetenz im Key Account Management auf ein neues Niveau gehoben haben. Sie werden mit mehr Spaß und Souveränität an Ihre Aufgaben gehen und Ihre Kunden spüren lassen, dass dies Ihre Leidenschaft ist. Durch die besten Tools und Techniken, Gesprächsführungsmethoden und Kundenanalyse-Werkzeuge gehören Sie zu den besten Key Account Managern Ihres Unternehmens.

Ihre Vorgesetzten werden Ihre ressourcenschonende und effiziente Arbeitsweise schätzen und Sie wahrscheinlich schnell auf der Liste der Potentialträger haben. Lassen Sie sich von den besten Trainern in dem Bereich auf das nächste Level heben.

# 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.



# 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 wir 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](mailto: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 Amtes für Umwelt sind fußläufig in 5-10 Minuten erreichbar. Weitere Restaurants finden Sie im Univiertel 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](mailto:guestrelationsemea@ihg.com)

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

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

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

Arthotel Ana, Tel: 0821 80770, Adresse: Bürgermeister-Widmeier-Straße 54, 86179 Augsburg, E-Mail: [info@shotels.de](mailto:info@shotels.de)

# IHRE KONTAKTPERSON



ANJA RENNER  
Leitung Offenes Kursprogramm

Tel.: +49 821 650 842 80  
Mail: [Anja.Renner@steinbeis-ifem.de](mailto: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](mailto:info@steinbeis-ifem.de) oder Steinbeis IFEM – Am Technologiezentrum 5 – 86159 Augsburg

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

-----  
Datum, Unterschrift