

Nachhaltigkeitstag Sales

Vertiefung und Modifizierung von Trainingsinhalten

Sie haben bereits ein Sales-Training besucht und die neuen Vertriebsinstrumente im Arbeitsalltag erfolgreich eingesetzt und etabliert. Nach der Praxisphase ist es Ihnen nun ein Anliegen, die Trainingsinhalte aufzufrischen, eigene Erfahrungen in der Gruppe und mit dem Trainer auszutauschen und durch umfassende Feedbacks einen weiteren Schritt in eine erfolgreiche Zukunft als Vertriebspersönlichkeit zu gehen.

1-tägiges Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Interaktive Praxisübungen (Trainer/Teilnehmer)
- ✓ Best Practice und Feedback
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien



Ziele des Trainings

- Ziel des Trainings ist die Stärkung der Nachhaltigkeit von Inhalten des vorangegangenen Trainings.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern frischen die Teilnehmer die Trainingsinstrumente auf.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback und finden weitere kreative Lösungen und Ideen.



Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de

Inhalte und Themen

- Die Inhalte und Themen des Nachhaltigkeitstages legen Sie selbst fest! Sie erhalten im Vorfeld ein Praxis-Interview, in dem Sie Ihre Wünsche und Erwartungen darstellen. Dieses erhält der Trainer vorab, sodass er sich optimal auf Sie vorbereiten kann.
- Umfassende Analyse der individuellen Erfahrungen
- Wiederholung und Intensivierung von Trainingsinhalten
- In Praxisübungen und durch umfassende Feedbacks werden die Fragestellungen gemeinsam bearbeitet und vertieft.
- Zum Abschluss formulieren Sie Ihre persönlichen Erkenntnisse des Trainingstages, um sie in Ihrem Alltag erfolgreich einsetzen zu können.

Zielgruppe / Gruppengröße



Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für alle Teilnehmer eines Sales-Trainings, die die Trainingsinstrumente nachhaltig vertiefen wollen



Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebler teilnehmen.



Gruppengröße Präsenz-Training: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer
Gruppengröße Online-Training: Mind. 2, max. 6 Teilnehmer

Investition

1 Präsenz-Trainingstag

490,00 €

pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt
inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel in
Höhe von 85,00 €

- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter
- ✓ PRO!Management-App


1 Online-Trainingstag (Termine auf Anfrage)

490,00 €

pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt

Terminübersicht

**Nachhaltigkeitstag
Sales (Präsenz)**
Vertiefung und Modifizierung von
Trainingsinhalten



Investition € 490,00

Köln 1. Modul	Do.	OT-NH-S-01.21 10.06.2021
-------------------------	-----	------------------------------------

Düsseldorf 1. Modul	Do.	OT-NH-S-02.21 19.11.2021
-------------------------------	-----	------------------------------------

Anmeldung zum Training

Titel des Trainings

Trainingsnummer und Tagungsort

Trainingsinvestition (netto)

Teilnehmer- und Firmendaten

Titel, Name, Vorname

Telefon

Positionsbezeichnung

E-Mail

Name der Firma

Anschrift der Firma (Straße, Hausnummer, PLZ, Ort)

Anmeldebestätigung bitte senden an

Name, Vorname

Telefon

Positionsbezeichnung

E-Mail

Falls abweichend: Firma, Straße, Hausnummer, PLZ, Ort

Rechnungsadresse abweichend?

Nein

Falls abweichend: Firma, Straße, Hausnummer, PLZ, Ort

Bestätigung der Anmeldung

Umsatzsteuer-ID

Ihre Bestellnummer (SAP-, PO-, Referenz-Nr., etc.)

Ort, Datum

Unterschrift und Firmenstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Pro Management AG (<http://pro-ag.de/agb/>) erkenne ich mit meiner Unterschrift an.

AGB

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Offene Trainings

§ 1 Allgemeines

1. Es gelten ausschließlich unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen. Hiervon abweichende Bedingungen, benötigen zur Wirksamkeit die schriftliche und verbindliche Zustimmung der Pro Management AG. Aufhebungen, Abänderungen und zusätzliche Ergänzungen benötigen eine schriftliche Bestätigung seitens der Pro Management AG.
2. Für weitere und zukünftige Verträge mit den Vertragspartnern gelten auch unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen.

§ 2 Preise/Investitionen

Die in den Angeboten und Verträgen aufgeführten Preise / Investitionen sind als Netto-Festpreise zu verstehen. Die gesetzliche Mehrwertsteuer ist gesondert aufgeführt. Sie behält ihre Wirksamkeit auch bei einem Rücktritt oder einem Annahmeverzug und wird weiterhin mit in Rechnung gestellt.

§ 3 Zahlung

1. Die Rechnung für die Gesamtinvestition wird sechs Wochen vor Trainingsstart gestellt. Der Betrag muss bis zwei Wochen vor dem Trainingsstart auf das auf der Rechnung angegebene Konto der Pro Management AG eingegangen sein.
2. Die Begleichung der offenen Forderungen hat kostenfrei auf das Konto der Pro Management AG zu erfolgen.
3. Eventuelle Verzugszinsen werden mit einem Aufschlag in Höhe von 5% zu dem Basiszinssatz nach § 1 des Diskont-Überleitungsgesetzes vom 09.06.1998 in Rechnung gestellt. Sollte für die Pro Management AG eine höhere Belastung durch einen höheren Zinssatz anfallen, wird diese umgehend im gleichen Umfang weiterberechnet. Für den Aufwand einer Mahnung wird eine Mahngebühr in Höhe von 20,00 € / Mahnung in Rechnung gestellt. Sollten darüber hinaus weitere Kosten für die Pro Management AG durch den Zahlungsverzug entstehen, werden diese Kosten dem Vertragspartner und auch dem Verursacher in Rechnung gestellt.

§ 4 Trainingsausführung

Die Pro Management AG behält sich vor, sowohl das Trainingshotel, als auch die Trainingstermine auf Grund der Buchungs- und Reservierungssituation zu ändern. Teilnehmer, die bereits gebucht haben, erhalten schnellstmöglich eine Buchungskorrektur. Ist der Teilnehmer mit dem neuen Trainingshotel und/oder den neuen Terminen nicht einverstanden, so kann er kostenlos stornieren.

Durch den Vertragsabschluss verpflichtet sich die Pro Management AG, die in dem Vertrag vereinbarten Termine und Trainingsdaten in vollem Umfang zu erfüllen. Davon ausgeschlossen sind Einwirkung und Auswirkung höherer Gewalt. Sollte ein Trainer der Pro Management AG ausfallen, wird die Pro Management AG einen für diesen Zweck sinnvollen Ersatz bereitstellen und den Vertragspartner umgehend informieren.

§ 5 Höhere Gewalt

Höhere Gewalt (z.B. Kriege, Reaktorunfälle, Pandemien/Epidemien, terroristische Anschläge, Naturkatastrophen), Arbeitskämpfe, Unruhen, behördliche Maßnahmen und sonstige unvorhersehbare, unabwendbare und schwerwiegende Ereignisse befreien die Vertragspartner für die Dauer der Störung und im Umfang ihrer Wirkung von den Leistungspflichten. Dies gilt auch, wenn diese Ereignisse zu einem Zeitpunkt eintreten, in dem sich der betroffene Vertragspartner im Verzug befindet. Die Vertragspartner sind verpflichtet, im Rahmen des Zumutbaren unverzüglich die erforderlichen Informationen zu geben und ihre Verpflichtungen den veränderten Verhältnissen nach Treu und Glauben anzupassen.

§ 6 Verschwiegenheitspflichten

1. Das während des Trainings ausgegebene Pro Management-Trainingsmaterial ist urheberrechtlich geschützt und darf nicht auch nur auszugsweise veröffentlicht, vervielfältigt oder an Dritte weitergegeben werden. Dieses gilt im gleichen Maße für elektronische Medien. Bei nachweislichem Verstoß behält sich die Pro Management AG rechtliche Schritte / Schadensersatzklagen vor.
2. Aufzeichnungen und Ausschnitte aus den Trainingssequenzen mit technischen Geräten verstoßen gegen die Trainingsvereinbarung und haben eine Vertragsstrafe in Höhe von mindestens 60.000,00 € zur Folge. Die Pro Management AG behält sich in diesem Fall die Geltendmachung weiterer Schadensersatzansprüche ausdrücklich vor.
3. Durch die Beauftragung der Pro Management AG sind wir dazu berechtigt, die für die erfolgreiche Durchführung des Trainings benötigten Daten im Sinne des BDSG zu erheben und ausschließlich für diesen Zweck zu verarbeiten oder verarbeiten zu lassen. Die Daten werden streng vertraulich behandelt.

4. Die Vertragspartner können sich auf die Verschwiegenheit aller im Zusammenhang mit dem jeweiligen Training verwendeten Informationen der Unternehmen und Trainingsteilnehmer berufen.

§ 7 Verschiebung, Umbuchung und Stornierung von Terminen

1. Bei einer Stornierung bis 12 Wochen vor dem Trainingsstart wird der Vertrag kostenlos storniert. Erfolgt eine Stornierung bis 6 Wochen vor dem Trainingsstart, erhebt die Pro Management AG 50% der Trainingsinvestition. Sollte eine Stornierung weniger als 6 Wochen vor dem geplanten Trainingsstart eingehen, so erhebt die Pro Management AG 100% der Trainingsinvestition.
2. Sofern keine schriftliche Absage vor dem Trainingsstart erfolgt, steht der Pro Management AG 100% der Trainingsinvestition zu.
3. Alle Stornierungen müssen schriftlich bei der Pro Management AG eingehen. Dies gilt ebenfalls für besondere Ausnahmen in Bezug auf die Stornierungsregelungen.
4. Sofern der Trainingsteilnehmer oder Vertragspartner eine Umbuchung des gesamten Trainings auf einen anderen Termin wünscht, muss dies bis mindestens 12 Wochen vor Trainingsstart erfolgen. Grundsätzlich kann das gesamte Training einmalig umgebucht werden.
5. Wird ein umgebuchtes Training von einem Trainingsteilnehmer oder Vertragspartner storniert, fallen 100% der Trainingsinvestition an.

§ 8 Qualitätssicherung der Trainingsmaßnahmen

Die beauftragte Trainingsmaßnahme wird im Sinne der Qualitätsgrundsätze der Pro Management AG durchgeführt. Ein Pro Management-Training ist geprägt von praxisnahen Beispielen und orientiert sich an den Bedürfnissen der Teilnehmer. Die Pro Management AG setzt ausschließlich Trainer ein, die mit dem hohen Trainingsstandard der Pro Management AG vertraut sind.

§ 9 Schadensersatz

1. Schadensersatzansprüche, ganz gleich aus welchem Rechtsgrund, insbesondere auch Schadensersatzansprüche aus positiver Vertragsverletzung oder unerlaubter Handlung, sind ausgeschlossen, es sei denn, der Schaden ist vorsätzlich oder grob fahrlässig herbeigeführt worden. Im Falle von Verletzungen wesentlicher Vertragspflichten wird auch für leichte Fahrlässigkeit gehaftet.
2. Die Haftung ist beschränkt auf vorhersehbare und vertragstypische Schäden. Diese Beschränkung gilt nicht, wenn gesetzliche Vertreter oder leitende Angestellte der Pro Management AG die Schäden vorsätzlich oder grob fahrlässig herbeigeführt oder die Verletzung wesentlicher Vertragspflichten verursacht haben.

§ 10 Erfüllungsort, Gerichtsstand

1. Sofern sich aus der Auftragsbestätigung nichts anderes ergibt, ist der Geschäftssitz der Pro Management AG Erfüllungsort.
2. Es ist deutsches Recht anwendbar. Jede Vertragspartei kann die andere auch an deren allgemeinem Gerichtsstand verklagen.

§ 11 Salvatorische Klausel

Sollte eine der vorstehenden Regelungen unwirksam sein, behalten die übrigen Bedingungen weiterhin ihre Gültigkeit. An die Stelle der unwirksamen Klausel tritt sodann die gesetzliche Regelung. Soweit eine gesetzliche Regelung nicht besteht, sind die Parteien verpflichtet, eine Vereinbarung zu treffen, die dem mit der unwirksamen Klausel beabsichtigten und wirtschaftlich verfolgten Zweck am nächsten kommt.

§ 12 Datenschutz

1. Im Hinblick auf die Bestimmungen des Bundesdatenschutzgesetzes weisen wir Sie darauf hin, dass die Speicherung und Nutzung Ihrer personenbezogenen Daten zur Erfüllung des Vertrags erfolgt.
 2. Ihre geschäftlichen Kontaktdaten werden von Pro Management für Marketingzwecke in der Weise genutzt, Ihnen Trainingsprogramme und Seminarinformationen des Veranstalters per Post zu übersenden.
 3. Sie können der Nutzung, Verarbeitung bzw. Übermittlung Ihrer Daten zu Marketingzwecken jederzeit durch Mitteilung an Pro Management widersprechen bzw. Ihre Einwilligung widerrufen. Nach Erhalt Ihres Widerspruchs bzw. Widerrufs wird Pro Management die hiervon betroffenen Daten nicht mehr zu Marketingzwecken nutzen und verarbeiten bzw. die Zusendung von Werbemitteln unverzüglich einstellen.
- Link zur Datenschutzerklärung: www.pro-ag.de/datenschutz