

4.2.3

**Mit Coaching
wirkungsvoll
und
erfolgreich
führen**



4.2.3

Inhaltsverzeichnis

Wie wir ausbilden	03
Wie wir arbeiten	03
Worin wir uns unterscheiden	04
Nutzen und Vorteile der Fortbildung/Ausbildung	05
Die Dozenten	06
Elemente im Fortbildungslehrgang	07
Inhalte und Ziele	09
Feedback	12
Termine 2012	13
Veranstaltungsort	14
Anmeldeformular	15
Allgemeine Geschäftsbedingungen	16

4·2·3

Wie wir ausbilden

Organisationen, Gruppen und Einzelpersonen entscheiden sich für unser 4 · 2 · 3 - Coaching-Konzept, das sich seit Beginn unserer Tätigkeit bewährt hat: durch den intensiven Austausch mit Menschen, die in verschiedensten Bereichen Verantwortung tragen. Dabei vertrauen sie unserer hohen fachlichen Kompetenz und menschlichen Integrität.

Mit unseren **Einzel-Coachings** steigern wir die Leistungsbereitschaft und Leistungsfähigkeit des Einzelnen, indem wir ungenutzte Potenziale und verborgene Ressourcen zu erkennen helfen, damit diese in dem jeweiligen persönlichen Verantwortungsbereich sinnvoll eingebracht werden können. Dabei richtet sich unser Blick auf die Gesamt-Persönlichkeit. Wir sind davon überzeugt, dass sich die Persönlichkeit im Einklang von Körper, Seele und Geist am wirksamsten entwickelt. Ziel ist die authentische Persönlichkeit - beruflich wie privat.

Mit unseren **Team-Coachings** steigern wir die Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft von Gruppen, indem wir individuelle Interessen, Stärken und Fähigkeiten zusammenführen, damit Gegensätze und Gemeinsamkeiten für einen Erfolg des gesamten Teams genutzt werden können.

Wie wir arbeiten

Die Fortbildung/Ausbildung zum Coach ist *dialogisch* geprägt und orientiert sich an der Überzeugung, dass im Menschen alle Möglichkeiten erfolgreichen Handelns bereits vorhanden sind - ein Schatz, der darauf wartet, gehoben zu werden.

Wie bei der Persönlichkeitsentwicklung die Gesamtheit der Persönlichkeit im Vordergrund steht, hat auch die Fortbildung/Ausbildung immer die Vielfalt eines Unternehmens, einer Abteilung, einer Organisation etc. im Sinne einer Einheit im Blick. Diese *systemische Methode* hilft dem Coach, nachhaltige Probleme mit dem Klienten zu bearbeiten und neue Lösungsmöglichkeiten zu eröffnen. Dabei müssen Coach-Persönlichkeit, Coaching-Situation, Methoden und die Individualität des Klienten zueinander passen und aufeinander abgestimmt sein. Sie als ausgebildeter Coach entscheiden, was „passt“. Hier zeigt sich die authentische Persönlichkeit.

Der Coach ist in der Lage, andere dabei zu unterstützen, eigene Stärken, Grenzen und Schwächen zu erkennen, Neues mutig zu wagen, *neue Verhaltensmöglichkeiten* gegen alte Erfahrungsmuster auszutauschen und Denken, Fühlen, Wollen und Handeln in Einklang zu bringen.

Aufgrund der geschärften *Selbstreflexion* wird er in seinem zukünftigen beruflichen Handeln Coaching abgrenzen von therapeutischen oder esoterischen Ansätzen von Selbsterfahrung.

Menschen zu fordern und zu fördern, wachsen zu sehen und beim Entfaltungsprozess ihres Potenzials zu begleiten, ist eine verantwortungsvolle Aufgabe, die *Freude* macht - eine hohe Motivation für einen Coach.

4·2·3

Worin wir uns unterscheiden

Die Intensität und Qualität Ihrer Fortbildung/Ausbildung zeigt sich auch darin, dass wir Sie nicht nur während der Fortbildungs-/Ausbildungszeit betreuen und begleiten, sondern dass unser Angebot sich auch auf die Zeit danach erstreckt. Im persönlichen Kontakt mit uns werden Sie ein Feedback für Ihre tägliche Arbeit bekommen. Den Rhythmus bestimmen dabei Sie nach den Erfordernissen Ihrer praktischen Arbeit. Die vertiefenden Seminare, Gespräche, Supervisionen und Netzwerkaktivitäten sind also **langfristig** angelegt. Sie können auf uns als verlässliche Lernbegleiter und Prozessbegleiter bauen.

Zu diesem Zweck bieten wir unseren Absolventen ein **Alumni-(Ehemaligen)-Programm** als Teil unseres umfassenden Netzwerkes an.

Unser 4 · 2 · 3 - Konzept konzentriert sich auf die **praktische Umsetzung** des von Ihnen Erlernten. Das Fortbildungs-/Ausbildungs-Programm ist so aufgebaut, dass Sie zwischen den Kurstagen die Möglichkeit nutzen können, das Erlernte selbstständig und individuell praktisch anzuwenden.

Ein weiterer wesentlicher Unterschied zu anderen Anbietern besteht darin, dass wir uns an **internationalen Standards** und an den Wurzeln des Coachings, die in den USA und Großbritannien liegen, in Inhalt, Methodik und Umfang orientieren. Daher haben wir auch keinen Coachingverband gegründet und beabsichtigen dies auch nicht. Das Prinzip der 4 · 2 · 3 ist hier klar und eindeutig.

Die Kienbaum-Umfrage im März 2008 (Harvard Business Manager 03/2008) mit 201 Personalentwicklern und Managern hat ergeben, dass bei Coaches zunehmend Managementwissen gefragt ist. Führungskräfte wollen mit ihren Coaches nicht nur ihre persönliche Weiterentwicklung, sondern auch konkrete **betriebswirtschaftliche Belange** kompetent diskutieren und dies ins Unternehmen integrieren können.

Da unsere Dozenten/Coaches selbst über langjährige Managementenerfahrung verfügen und selber in leitender, unternehmerischer Position tätig sind, sind wir in der Lage, diese neuere Entwicklung zu berücksichtigen und **wichtige Aspekte der Managementlehre** zu behandeln und dabei den sich wandelnden Anforderungen des Marktes und den Bedürfnissen der Führungskräfte Rechnung zu tragen.

Die Zusammensetzung der Kurse orientiert sich an dem Prinzip: **aus der Praxis für die Praxis**. In Absprache mit uns und nach Abgleich Ihrer beruflichen Vorerfahrungen und zukünftigen Erfordernissen treffen Sie in Ihrem Kurs auf Teilnehmer mit ähnlicher Zielsetzung und vergleichbarem Praxisalltag. Wir von 4 · 2 · 3 glauben, dass Sie aufgrund ähnlicher Eingangsvoraussetzungen und Startbedingungen in der Gruppe die **besten Lernergebnisse für Ihre eigene Praxis** erzielen können.

4.2.3

Nutzen und Vorteile

- ... damit Sie Ihr Führungs-know-how erweitern
- ... damit Sie Ihre erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten zum Nutzen Ihres Unternehmens einsetzen
- ... damit Sie in entscheidender Funktion in Ihrem Unternehmen beteiligt sind
- ... damit Sie ein gefragter Coach-Experte im eigenen Unternehmen sind
- ... damit Sie Ihre eigene berufliche Karriere zielstrebig gestalten
- ... damit Sie Ihren Marktwert erhöhen
- ... damit Sie eine wichtige Stufe auf Ihrem Weg zu einer erfolgreichen Führungskraft nehmen
- ... damit Sie mit sich und mit anderen souveräner und professioneller umgehen
- ... damit Sie eine Zusatzqualifikation erwerben

4.2.3

Die Dozenten



Dr. Bernd M. Wittschieer
Geschäftsführender Gesellschafter

Zur Person:

- Jahrgang 1949
- Studium der Pädagogik/Psychologie, Theologie, Promotion in Philosophie
- Mehr als zehn Jahre Erfahrung als Manager in einem großen Finanzdienstleistungsunternehmen
- Direktor für Vertrieb, Aus- und Weiterbildung
- Gründer und Geschäftsführer einer internen Führungsakademie in Köln
- Pionier der Wirtschaftsmediation in Deutschland
- Gründer, Eigentümer und Leiter der 4 · 2 · 3 BT Beratung und Training für die Wirtschaft GmbH
- Fachbuchautor
- über 40 Publikationen zu Mediation und Führung



Christian Polz
Marketingbetriebswirt (VWA)

Zur Person:

- Jahrgang 1974
- Ausbildung und Tätigkeit als Bankkaufmann
- Fortbildung zum Betriebswirt und Marketingbetriebswirt an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie München
- Trainer- und Cochausbildung bei der Deutschen Bank AG
- Lizenziertes LIFO-Trainer
- Langjährige Erfahrungen als selbständiger Trainer und Coach im Bereich Vertrieb, Management, Team- und Persönlichkeitsentwicklung
- Referent an der Bayerischen Börse und der Bonner Akademie
- Systemischer Berater nach DGSv
- Supervisor (in Ausbildung)

4·2·3

Elemente im Fortbildungslehrgang

Die Fortbildung/Ausbildung besteht aus sechs zeitlich voneinander getrennten Blöcken à zwei Tagen (Donnerstag/Freitag) sowie zwei Coaching-Sitzungen à 60 Minuten mit einem 4·2·3 - Dozenten.

Coachingpraxis in Eigenregie

Die Teilnehmer „coachen“ zwischen den Fortbildungs-/Ausbildungsblöcken in Eigenregie mindestens vier Coachees (Klienten) in vier Sitzungen à einer Stunde (60 Minuten) während des Ausbildungsverlaufs, also insgesamt mindestens 16 Coaching-Sitzungen „face to face“. Die Coachings konzentrieren sich auf konkrete Problemstellungen aus der Alltags-Praxis.

Die selbständig durchgeführten Coaching-Sitzungen werden in den Fortbildungs-/Ausbildungsblöcken supervisioniert, besprochen, analysiert und reflektiert.

Die Lernergebnisse hält jeder Teilnehmer in seinem persönlichen Lern- und Entwicklungsbuch („Inneres Tagebuch“) schriftlich fest.

Durchführung eigener Coachings zu unternehmerischen Kernthemen

Zielerreichung durch Führung, Chancen nutzen durch Veränderungen und Strategien sind zentrale Kernthemen für Führungskräfte in Unternehmen. Die Bedeutung dieser Themen wird für die Coaching-Praxis herausgearbeitet und in praktischen Übungen reflektiert. Dazu coachen die Teilnehmer unter Anwendung erfolgreicher Methoden andere Teilnehmer zu diesen Kernthemen (Patenschaften). Dabei werden sie von einem 4·2·3 - Dozenten begleitet und erhalten kritisches, konstruktives Feedback.

Coachingpraxis durch Live-Hospitation

Die Teilnehmer der Fortbildung/Ausbildung haben die Möglichkeit, bei Live-Coachings der 4·2·3 - Dozenten zu hospitieren. Das Einverständnis der Coachees ist Voraussetzung.

Feedback

Die Teilnehmer können auf Wunsch Feedback „von allen Seiten“ (von den 4·2·3 - Dozenten, von seinen Klienten, von den Teilnehmern) einholen. Die Kriterien für das Feedback legt der Teilnehmer in Absprache mit dem 4·2·3 - Dozenten fest.

4·2·3

Theoretische Vertiefung durch Fachliteratur

Im Verlauf der Fort- und Ausbildung werden die praktischen Erfahrungen durch weiterführende Fachliteratur theoretisch untermauert und gefestigt. Die 4 · 2 · 3 empfiehlt diese Literatur entsprechend dem individuellen Lernfortschritt der Teilnehmer.



Abschlussarbeit

Die Abschlussarbeit (10-15 Seiten) basiert auf zwei Fallstudien und einem Extrakt aus dem persönlichen Lern- und Entwicklungsbuch („Inneres Tagebuch“).

Aktionsplan erstellen

Die Fortbildung/Ausbildung wird abgerundet durch einen vom Teilnehmer selber erstellten Aktions-Plan. Jeder Teilnehmer kann den anderen Teilnehmern seine Ideen und Überzeugungen dazu vorstellen, wie Coaching-Prozesse, -Inhalte und -methoden in seinem Unternehmen systematisch als integrativer Bestandteil im Personal-Management präsentiert, durchgeführt und langfristig implementiert werden können. Er kann dabei den Rat der Gruppe für Ergänzungen und Differenzierungen einholen.

Zertifikat

Voraussetzungen für das 4 · 2 · 3 - Zertifikat sind:

- Anwesenheit während des gesamten Kurses
- Abschlussarbeit
- Kurzbewertungen von Büchern und Websites zum Thema Coaching
- Erstellung des Aktions-Plans

Der Umfang der zur Zertifizierung eingereichten Unterlagen soll 20 Seiten nicht überschreiten.

4.2.3

Inhalte und Ziele

Die Fortbildung/Ausbildung vermittelt Ihnen inhaltliche und methodische Coachingfähigkeiten, die Sie eigenständig und erfolgreich in Ihrem beruflichen Umfeld anwenden werden.

1. Block: Selbst- und Menschenkenntnis

- Persönlichkeitsmodelle und methodische Analyse der Selbst- und Menschenkenntnis
- Die Persönlichkeit und Rolle des Coachs
- Eigenmotivation und Fremdmotivation
- Haltungen, Einstellungen, Fähigkeiten und Kompetenzen
- Struktur und Regeln des Feedbackgebens und -erhaltens

Ziele:

1. Sie lernen Methoden und Modelle der Selbst- und Menschenkenntnis kennen und anwenden.
2. Sie reflektieren und überprüfen Ihre eigenen Kompetenzen/Fähigkeiten und Optimierungsmöglichkeiten.
3. Sie definieren, verstehen, nutzen und leben Ihre Rolle als Coach.

2. Block: Coaching-Prozess und Coaching-Gespräch:

- Ablauf, Stufen, Phasen
- Erfolgsfaktoren, Risiken und Chancen: Der Teufel liegt im Detail
- Die Säulen eines erfolgreichen Prozesses
- Die systemische Analyse

Ziele:

1. Sie lernen die Struktur und Ablauf des Coaching-Prozesses kennen und beachten wichtige Details in der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung.
2. Sie lernen das Coaching-Gespräch souverän zu führen, indem Sie Vertrauen aufbauen und wertschätzend Dinge auf den Punkt bringen.
3. Sie lernen mutig gezielte Fragen zur systemischen Analyse zu stellen.

3. Block: Ziel-, lösungs- und ressourcenorientierte Gesprächsstrategien

4.2.3

- Des Pudels Kern(e) finden
- Lösungsoptionen sammeln, entscheiden und umsetzen
- Überwindung von Blockaden: Der innere Hindernisparcours
- Glaubenssätze, Werteprogramme, Lebensmuster
- Auftrags- und Beurteilungsphänomene

Ziele:

1. Sie erarbeiten erfolgreiche Strategien, damit Ihr Klient in der Lage ist, selbst Lösungen zu finden, Ziele zu erreichen und dabei seine eigenen (auch verdeckten) Potenziale und Ressourcen zu aktivieren und zu nutzen.
2. Sie sind in der Lage dem Klienten zu helfen, eigene innere Blockaden zu überwinden und neue Muster als wertneutralen Handlungsalternativen auszuprobieren und zu erweitern.
3. Sie lernen Gespräche strukturiert und konsequent zu leiten.
4. Sie verbessern Ihre kommunikative und analytische Kompetenz mit viel Humor, Wertschätzung und Klarheit.

4. Block: Erfolgreiches Führen mit Coaching

- In Meetings
- In Projekten
- Im Mitarbeitergespräch
- Bei Aufgabenverteilung
- Prozessveränderungen und Umstrukturierungen
- Die Rollenvielfalt der Führungskraft: Menschenbild und Grundhaltung
- Die Führungskraft als Coach!?
- Emotionen und Gefühle

Ziele:

1. Sie erleben und entscheiden, wann und in welchen Führungssituationen Sie welche Techniken wirksam einsetzen.
2. Sie reflektieren Ihr Menschenbild und Ihre Grundhaltung als Führungskraft und können Ihre Wirkung auf andere korrigieren, ändern und verbessern.
3. Sie erhalten einen gut gefüllten Werkzeugkoffer für Ihre tägliche Praxis.

5. Block: Coaching in Konflikt- und Krisensituationen

- Kritikgespräche, Verhandlungen, Konflikte analysieren

4.2.3

- Veränderungsprozesse begleiten und gestalten
- Gruppen- und Teamcoaching
- Mediation: Konflikte erkennen moderieren und lösen

Ziele:

1. Sie erkennen und nutzen nonverbale Signale, verdeckte Hintergründe und nicht formulierte Ängste.
2. Sie sind in der Lage, heftige Emotionen und starke Eskalationen schnell, sicher und humorvoll zu bewältigen.
3. Sie lernen, Konflikte lösen zu lassen.
4. Sie lernen, Ihre Neutralität als Fundament und Garant für eine gesicherte Lösung ins Spiel zu bringen.
5. Sie können Verhandlungen nach dem Win-Win-Prinzip führen.
6. Sie lernen die Besonderheiten und die entsprechenden Techniken für das Gruppen- und Teamcoaching kennen.

6. Block: Die persönliche Strategie als interner Coach

- Interner/externer Coach: Spannungsfeld
- Erfolgreiche Implementierung
- Internes Coaching erfolgreich moderieren
- Coaching als Instrument der Personalentwicklung
- Marketing und Akquise

Ziele:

1. Sie reflektieren im vertrauensvollen Rahmen unter erfahrener Anleitung Ihre Rolle als interner Coach.
2. Sie erhalten persönliches Feedback

4.2.3

Feedback von Teilnehmern

Spontane Eindrücke

- „Macht Spaß, Harmonie, hochinteressant“
- „Sehr eindrucksvoll, lehrreich, sehr teilnehmerbezogen“
- „Erfrischend, durchdacht, Spaß“
- „Außergewöhnlich dicht, unerreicht kompetent“

Theorie und Praxis

„Genau richtig!“ So urteilten mit großer Mehrheit die Teilnehmer über das Verhältnis von Theorie- und Praxisorientierung im Kurs. Einer wünschte sich mehr theoretische Lehrinhalte.

Die Trainer

- „Dynamik, Wissen und Können, Souveränität, Menschlichkeit und Klarheit“
- „Gute Vermittlung, hohes Engagement, klar strukturiert“
- „Verschmitztheit, sehr einfühlsam, hoch sensibel, ruhige besonnene Art“
- „Ausgeprägte Fähigkeit 'Praxis' zu vermitteln“
- „Absolute Beherrschung des Themas, Menschenkenntnis, Vorleben der inneren Coachinghaltung, Präsenz, sprachliches Vermögen“
- „Sensibel und spontan, lassen an ihrer Erfahrung praktisch teilhaben, liebevoller Umgang mit den Schwächen der Menschen“
- „Ich schätze an den Trainern ihre ansteckende Begeisterung.“

Forderung und Förderung

„Ich fühle mich persönlich genau richtig gefordert und gefördert“ beurteilen alle Teilnehmer an. Zwei machten Zusätze: „manchmal unterfordert“ bzw. „manchmal in den Voraussetzungen überschätzt“.

Lernmotivation in der Gruppe

- „Die Kooperation in der Gruppe war perfekt und führte zu einem positiven und angenehmen Wettbewerb“
- „Lernmotivation war bei allen sehr hoch, stets lebhafteste Teilnahme aller. Die Gruppe ging sehr vertrauensvoll und respektvoll miteinander um“
- „Sehr gute Kooperation“

4.2.3

Termine 2012

6 Blöcke jeweils Donnerstag & Freitag

01. Block	12./13.01.2012	10.00 – 17.00 Uhr/09.00 – 16.00 Uhr
02. Block	01./02.03.2012	10.00 – 17.00 Uhr/09.00 – 16.00 Uhr
03. Block	22./23.03.2012	10.00 – 17.00 Uhr/09.00 – 16.00 Uhr
04. Block	12./13.04.2012	10.00 – 17.00 Uhr/09.00 – 16.00 Uhr
05. Block	24./25.05.2012	10.00 – 17.00 Uhr/09.00 – 16.00 Uhr
06. Block	21./22.06.2012	10.00 – 17.00 Uhr/09.00 – 16.00 Uhr



4.2.3

Veranstaltungsort



Schloss Gracht ist ein eindrucksvolles Wasserschloss in der Nähe von Köln mit einem ca. 9 ha großen Schlosspark, das vier Jahrhunderte lang der Familie Wolff-Metternich gehörte, die dort bis 1945 ihren Stammsitz hatte.

Hier lassen sich das idyllische Ambiente mit moderner Tagungsstruktur zu einem entsprechenden Rahmen für eine Seminarveranstaltung verbinden. Der herrliche Schlosspark mit seinem alten und zum Teil exotischen Baumbestand lädt in den Pausen zum Verweilen ein.

Die Adresse lautet:

Schloss Gracht, Fritz-Erler-Str. 1 in 50374 Erftstadt, Sitz der ESMT European School of Management and Technology, Telefon: 02235/406-0.

4.2.3

Faxantwort an 02235 – 79916-16
oder per Post senden an:

4 · 2 · 3

BT Beratung und Training für die Wirtschaft GmbH
An der Vogelrute 2
50374 Erftstadt

Verbindliche Anmeldung zur

Fortbildung/Ausbildung:

„Mit Coaching wirkungsvoll und erfolgreich führen“

Teilnehmerdaten:

Rechnungsanschrift:

Name, Vorname

Name, Vorname

Firma

Firma

Position/Abteilung

Position/Abteilung

Straße / Hausnummer

Straße / Hausnummer

PLZ, Ort

PLZ, Ort

Telefon

Telefon

Telefax

Telefax

E-Mail

E-Mail

Die beiliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen erkenne ich verbindlich an.

Datum, Unterschrift _____

4.2.3

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

Die Anmeldung muss vor Beginn schriftlich vorliegen und ist damit für den Teilnehmer verbindlich. Nach Anmeldung erhält jeder Teilnehmer im Rahmen des verfügbaren Platzes eine unmittelbare Teilnahmebestätigung zur gebuchten Fortbildung/Ausbildung. Die Fortbildungs-/Ausbildungsplätze werden gemäß festgelegter Teilnehmerzahl zur Verfügung gestellt. Die Verteilung der Plätze erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldungen. Bei einer zu geringen Beteiligung kann eine Fortbildung/Ausbildung durch den Veranstalter abgesagt werden.

Ein Zurücktreten ist nur in Schriftform möglich und bedarf zur Wirksamkeit der Bestätigung durch die 4 • 2 • 3 BT Beratung und Training für die Wirtschaft GmbH (ebenfalls in Schriftform). Bei einem Rücktritt bis vier Wochen vor Fortbildungs-/Ausbildungsbeginn berechnen wir eine Stornierungsgebühr in Höhe von 50% der Kosten, bei Stornierungen innerhalb von vier Wochen wird die volle Gebühr berechnet. Diese Kosten entfallen, wenn ein zahlender Ersatzteilnehmer durch den Stornierenden gestellt werden kann.

Die Leistung der 4 • 2 • 3 BT Beratung und Training für die Wirtschaft GmbH umfasst die Durchführung der Fortbildung/Ausbildung in der in dem Programm beschriebenen Art und Weise. Die Kosten der Fortbildung/Ausbildung betragen **7.200,00 €** zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer von derzeit 19%. Die Kosten der Verpflegung während des Seminars (Kaffeepausen, Getränke und Mittagessen) und die Seminarunterlagen sind in den Fortbildungs-/Ausbildungskosten enthalten. Die Kosten für Übernachtungen im Tagungshotel sowie Verpflegungskosten außerhalb des Seminars werden vor Ort vom Teilnehmer mit dem Hotel direkt abgerechnet.

Falls ein Fortbildungs-/Ausbildungsprogramm wegen zu geringer Teilnehmerzahl oder aus anderen wichtigen Gründen nicht stattfinden kann, so erfolgt die Stornierung spätestens eine Woche vor dem Beginn der Fortbildung/Ausbildung. In diesem Fall werden die Fortbildungs-/Ausbildungskosten erstattet.

Wenn ein Teilnehmer Teile der Fortbildung/Ausbildung - aus welchen Gründen auch immer - nicht wahrnimmt, begründet dies kein Recht auf eine Rückerstattung der entsprechend anteiligen Fortbildungs-/Ausbildungskosten.

Das 4 • 2 • 3 - Zertifikat/Teilnahmebescheinigung erhält der Teilnehmer am Ende der Fortbildung/Ausbildung.

Falls eine Bestimmung dieser AGBs unwirksam ist, so wird davon die Wirksamkeit der anderen Bestimmungen nicht berührt.

Änderungen und Druckfehler vorbehalten.

4.2.3

Vielen Dank für Ihr Interesse.

Wir bieten Ihnen ein persönliches, kostenloses Gespräch an,
in dem wir Ihnen gerne Ihre Fragen zum Lehrgang beantworten.

Vereinbaren Sie einfach einen Termin mit uns!

Mit freundlicher Empfehlung

Christian  