

Lehrgang Zertifizierter Vertriebsmanager Automotive	28
Seminar VM-MU – Die Kunst des Wissens – Marktforschung und Marktanalyse für Vertriebsmanager in der Automobilzulieferindustrie	31
Seminar VM-IN – Innovationen erfolgreich managen, präsentieren und verkaufen	32
Seminar VM-KA – Key Account Management Automotive – Kunden gewinnen, binden und managen	33
Seminar VM-OM – Der erfolgreiche Abschluss – Gekonntes Preismanagement und effektives Verhandeln	34
Wahlmodul	35
Seminar VM-VR – Vertragsrecht in der Automobilzulieferindustrie	
Seminar VM-QM – QM-Automotive für Vertriebsmitarbeiter	
Trainer und Referenten	36
Preise und Termine im Überblick	38
Faxanmeldung	89

VMM



VM

Lehrgang Zertifizierter Vertriebsmanager Automotive

Lehrgang Zertifizierter Vertriebsmanager Automotive

Das kompakte und maßgeschneiderte Training für Vertriebsmitarbeiter in der Automobilindustrie

Mit diesem Lehrgang steht Unternehmen der Automobilzulieferindustrie ein Ausbildungskonzept zur Verfügung, das speziell auf die Herausforderungen des Vertriebs in diesem Umfeld angepasst ist. Die Automobilzulieferindustrie (B2B, Erstausrüstung) ist gekennzeichnet durch einen extrem starken Wettbewerb und ständig steigende Anforderungen der Kunden. Das stellt auch die Vertriebsabteilungen und deren Mitarbeiter laufend vor neue Herausforderungen. Sie bestimmen maßgeblich die Positionierung des Unternehmens in diesem Marktumfeld.

Praxis im Mittelpunkt

Neben theoretischen Inputs und Diskussionen steht in diesem Lehrgang das Arbeiten an konkreten Projekten im Vordergrund. Dies ermöglicht einen hohen Praxisbezug und eine nachhaltige Kompetenzsteigerung bei den Teilnehmern.

Vorträge und Diskussion mit ausgewählten Gastreferenten aus automotiven Unternehmen bilden begleitende Elemente der Wissensvermittlung.

Expertenwissen aus erster Hand

Durch die Kombination der Kernkompetenz „Internationales Vertriebsmanagement, B2B-Marketing und Interkulturelles Management“ von der FH Oberösterreich (Campus Steyr) Studiengang Global Sales Management ist maßgeschneidertes Expertenwissen auf höchstem Niveau garantiert.

Top-Unternehmen zeigen ihre Erfolgsmodelle

Zahlreiche Automobilzulieferunternehmen haben durch ihre Anregungen, Ideen und die Bereitstellung von Praxisbeispielen aktiv am Gelingen dieses Lehrgangs mitgewirkt.

Unser besonderer Dank gilt dabei folgenden Firmen:

Banner GmbH
POLYTEC FOR Car Styling GmbH & Co KG
Saxinger Chalupsky & Partner Rechtsanwälte GmbH
Jung+Partner Management GmbH

und **FH Oberösterreich (Campus Steyr)**

Dieser Lehrgang ist speziell konzipiert für:

- Vertriebs- und Key Account Manager
- Nachwuchs- und Führungskräfte in Vertrieb und Marketing
- Qualifizierte Mitarbeiter in vertriebsnahen Funktionen
- Personen, die sich auf eine Aufgabe im automotiven Vertrieb vorbereiten
- Mitglieder von Verkaufsteams

Die Ausbildung richtet sich an Personen, die im Unternehmen im Vertrieb, Marketing oder in der technischen Kundenbetreuung tätig sind und sich für diese Aufgabe weiterqualifizieren wollen.

Ihr Nutzen

- Sie erweitern Ihr Know-How über den automotiven Markt und diesbezügliche Zugänge
- Sie erhalten umfassendes und sofort umsetzbares Wissen über die Automobilindustrie und Automobilzulieferindustrie um Ihre strategische Positionierung zu verbessern
- Sie erkennen Stellhebel um die Leistungsfähigkeit des Vertriebsmanagements in Ihrem Unternehmen deutlich zu verbessern

- Sie bauen Ihre internationalen Vertriebskompetenzen aus
- Sie haben die Möglichkeit, Ihre unternehmensspezifischen Herausforderungen zu wichtigen Themen und Aufgabenstellungen einzubringen
- Sie knüpfen wertvolle Kontakte mit Fachexperten und Berufskollegen

Die Arbeitsformen in den Seminaren

- Präsentation der theoretischen Inhalte, Methoden und Werkzeuge
- Arbeiten mit Beispielen aus der Praxis
- Erfolgreiche Manager aus der Automobilindustrie erläutern Best-Practice Lösungen
- Gruppen- und Projektarbeiten
- Diskussion und Reflexion

Begrenzte Teilnehmeranzahl – maximaler Erfolg

Wichtige Bestandteile dieses Lehrganges sind integrierte Gruppenarbeit und Diskussion. Um Ihnen genügend Raum für Ihre unternehmensspezifischen Fragen und damit den maximalen Nutzen zu garantieren, ist die Teilnehmeranzahl mit 15 Personen begrenzt.

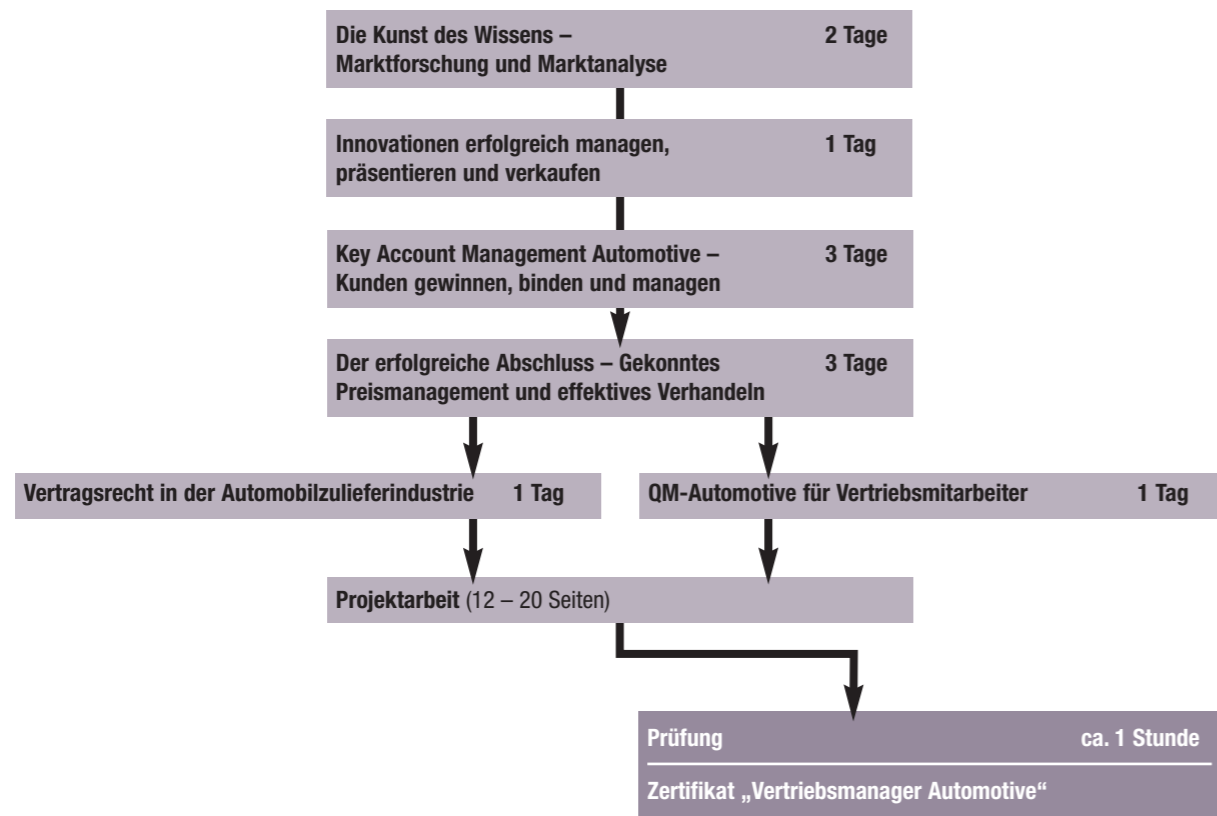


Ihr Weg zum Zertifikat „Vertriebsmanager Automotive“

Der Lehrgang „Zertifizierter Vertriebsmanager Automotive“ besteht aus vier Spezialseminaren sowie einem Wahlmodul. Nach Teilnahme an allen vier Seminaren und einem Wahlmodul können Sie zur Abschlussprüfung antreten. Im Rahmen der Prüfung sind eine Projektarbeit, die auf die Inhalte des Lehrgangs Bezug nehmen muss und ein damit verbundenes Prüfungsgespräch abzulegen. Die Projektarbeit kann inhaltlich mit den Herausforderungen des Vertriebs im eigenen Unternehmen verknüpft werden. Nach positiver Absolvierung erhalten Sie das Zertifikat „Vertriebsmanager Automotive“. Dieses Zertifikat weist Sie als Experte auf diesem Gebiet aus.

Prüfung Vertriebsmanager Automotive

Abschluss des Lehrganges mit einer kommissionellen Prüfung ist möglich. Die Prüfung besteht aus einem schriftlichen Teil (=Projektarbeit) und einem mündlichen Teil, der die (PowerPoint) Präsentation des Abschlussberichts des Projektes sowie ein Fachgespräch zu der Projektarbeit umfasst.



Seminar VM-MU

Die Kunst des Wissens – Marktforschung und Marktanalyse für Vertriebsmanager in der Automobil-Zulieferindustrie

Wie Vertriebsmanager Trends und Entwicklungen in der Automobilindustrie nachhaltig erkennen, systematisch erheben und im Vertrieb optimal nutzen.

Ziele

Nach einem aktuellen Input eines Fachexperten aus der Automobilindustrie erhalten die Teilnehmer in kompakter Form einen allgemeinen Überblick über die aktuelle Marktsituation sowie die spezifischen Wirkungszusammenhänge in der Automobilindustrie.

Es werden die wesentlichen Einflussfaktoren auf die künftige Marktentwicklung und die Trends der Automobilindustrie präsentiert und diskutiert. Vor diesem Hintergrund werden die veränderten Anforderungen an das notwendige Wissen des Vertriebsmanagers in der Automobilzulieferindustrie herausgearbeitet.

Im methodischen Teil lernen die Teilnehmer Instrumente und Quellen im Vertrieb kennen und in strukturierter Form nutzen, um fortlaufend aktuelle Informationen über die Entwicklung der OEMs, Systemlieferanten und der Wettbewerber zu erhalten.

Inhalte

Teil 1

Aktuelles aus der Automobilindustrie – wie „tickt“ der Markt?

- Ein Einkäufer aus der Automobilindustrie bietet einen Einblick in den automotiven Markt und seine besonderen Regeln und Gesetze
- Die Diskussion dieser Ergebnisse leitet über zu den Informations-Schwerpunkten und Rahmenbedingungen, die der Vertriebsmanager in der Automobil- und Zulieferindustrie kennen muss, um erfolgreich zu arbeiten.

Teil 2

Trends und Entwicklungen erkennen ...

- Makroökonomische und demographische Rahmenbedingungen der Automobil- und Zulieferindustrie
- Aktuelle Situation und Marktüberblick über OEMs und Systemlieferanten
- Marktseitige und technologische Trends in der Automobilindustrie
- Ausgewählte Strategien der Automobilhersteller und Systemlieferanten (Marken und Produktstrategien)
- Herausforderungen und Chancen für die Zulieferindustrie

Teil 3

Methoden: ... Marktdaten und Informationen systematisch im Vertrieb erheben

- Ein Marktanalyseprojekt konzipieren und durchführen
- Methoden der Marktanalyse und -forschung
- Erkennen und strukturieren von Marktsegmenten
- Wettbewerbsanalyse (Competitive Intelligence)
- Praktische Anwendung einzelner Datenerhebungsmethoden: Befragung, Beobachtung, Gruppendiskussion, Delphi-Methode, ...
- Konzeption und Durchführung von Kundenzufriedenheitsanalysen (ISO TS 16949)
- Datenauswertung und Analyse

Dauer: 2 Tage

Seminar VM-IN

Innovationen erfolgreich managen, präsentieren und verkaufen

Ziele

In dieser schwierigen Phase der Automobilindustrie versuchen sich viele Zulieferer über neue Produkte bzw. Innovationen zu differenzieren. Oftmals werden diese neuen Produkte bzw. Produktideen von den OEMs nicht angenommen bzw. nicht in dem gewünschten Ausmaß honoriert (nur 15 % der Innovationen in der Automobilindustrie werden erfolgreich umgesetzt). Zunehmender Preisdruck, aber auch die Reduktion der Lieferanten führen in der Zulieferindustrie zu einem verstärkten Verdrängungswettbewerb. Erfolgreiches Innovationsmanagement ist eine ausgezeichnete Möglichkeit sich langfristig zu differenzieren. Ein Ziel dieses Seminars ist es daher, die wichtigsten Aspekte des Innovationsmanagements kennen zu lernen und diese erfolgreich im Verkauf umzusetzen.

Ein zentraler Punkt des Innovationsmanagements ist die frühzeitige Einbeziehung des Kunden in das Entwicklungsprojekt. Speziell hier spielt der „aktive“ Verkäufer eine besonders wichtige Rolle und muss Sprachrohr sowohl für den Kunden als auch für die eigene Organisation sein.

Effektiver Verkauf von Innovationen bedarf überzeugender Präsentationen! Verkäufer sind die Kommunikationsdrehscheibe zwischen Kunden und der eigenen Organisation. Es ist besonders wichtig, das Produkt, die Dienstleistung aber auch sich selbst überzeugend zu präsentieren. Das notwendige Rüstzeug dafür inklusive der Instrumente und das Erproben erfolgreicher Präsentationen ist ein weiteres Ziel dieses Moduls.

Inhalte

Innovationsmanagement & Verkauf von Innovationen

- Langfristige Entwicklung in der Automobilindustrie verstehen und daraus Möglichkeiten generieren (z.B. Verkürzung der Entwicklungszeiten)
- Innovationsmanagement von der Idee bis zur Umsetzung
- Ideenfindung und Bewertung
- Kernelemente des Innovationsmanagements – Einbeziehung des Kunden
- Die Rolle des Verkaufs im Innovationsprozess

Präsentationstechnik für die Automobilindustrie

- Schlüsselfaktoren für erfolgreiches Präsentieren in der Automobilindustrie
- Gestik, Mimik und Sprache
- Aufbau einer schlüssigen Präsentation für die Automobilindustrie
- Verschiedene Präsentationsmedien
- Das Publikum miteinbeziehen und begeistern

Dauer: 1 Tag

Seminar VM-KA

Key Account Management Automotive – Kunden gewinnen, binden und managen

Ziele

Das starke Abhängigkeitsverhältnis der Zulieferindustrie mit den Automobilherstellern und Systemlieferanten erfordert eine Weiterentwicklung des Verkaufs zum Key Account Management, in dem strategische Aufgaben neben der professionellen Betreuung der OEMs entscheidend für den Erfolg sind.

Die Teilnehmer werden mit den Besonderheiten des Einkaufs von OEMs vertraut gemacht und verstehen die Auswahl von strategischen Kunden. Sie sind in der Lage, längere Verkaufsprozesse aktiv zu gestalten, individuelle Kundenstrategien zu entwerfen, Potenziale der Kunden zu erkennen und das Business mit den OEMs weiter zu entwickeln. Sie kennen die Stellhebel und Instrumente, um die automotiven Schlüsselkunden aktiv zu managen.

Die unterstützenden vorgestellten Instrumente und Vertriebswerkzeuge werden durch die Teilnehmer im Rahmen des Seminars erprobt. Best-Practice-Beispiele österreichischer Paradeunternehmen und ein Bericht eines Automobilzulieferers zeigen wie die Seminarinhalte in der Praxis angewendet werden.

Inhalte

- Einkaufsstrategien- und prozesse
- Aufgaben und Verantwortlichkeiten eines Key Account Managers Automotive
- Strategische Kundenentwicklung und Ableitung kundenindividueller Strategien
- Strategisches Verkaufen – Stellhebel im Verkaufsprozess
- Heben von Kundenpotenzialen und Entwicklung des Business mit den OEMs
- Beziehungsmanagement
- Kundenkontaktmanagement
- Wichtige Instrumente und Vertriebswerkzeuge im Key Account Management Automotive (Portfolio-Analysen, Buying-Center-Analysen, Kundenkontaktpläne, ...)

Dauer: 3 Tage



Seminar VM-OM

Der erfolgreiche Abschluss – Gekonntes Preismanagement und effektives Verhandeln

Teil 1

Anfrage – Angebot – Preisgestaltung in der Automobilindustrie

Ziele

Die Teilnehmer erkennen praxisbezogene Ansatzpunkte, dem steigenden Einkaufsdruck der Kunden zu begegnen und ihre eigene Preisdurchsetzung zu verbessern.

Sie verstehen das Preismanagement als Erfolgsfaktor und Kernkompetenz des Unternehmens. Sie machen sich mit den erfolgreichen Pricing-Strategien sowie den wichtigsten Verbesserungspotenzialen im Rahmen der Preisgestaltung vertraut.

Inhalte

- Der Preis als Profit-Treiber Nr.1
- Angebots- und Preismanagement als Erfolgsfaktor und Kernkompetenz des Unternehmens
- Systematische Pricing-Strategie als Managementaufgabe
- Differenzierungsstrategie, Target-Pricing und wertorientiertes Preismanagement
- E-Procurement: Gewinner und Verlierer bei E-Auctions

Dauer: 1,5 Tage

Teil 2

Professionelle Verhandlungsstrategien in der Automobilindustrie

Ziele

Die Teilnehmer erkennen die relevanten Erfolgsaspekte bei Verkaufsverhandlungen und Jahresgesprächen. Sie machen sich mit den wichtigsten kommunikationspsychologischen Grundlagen des persönlichen Verkaufs vertraut und setzen diese wirksam um.

Übungen, Diskussionen und wechselseitiger Erfahrungsaustausch ergänzen praxisbezogen die Referate und Gruppenarbeiten.

Inhalte

- Preise erfolgreich verhandeln: Effektive Verhandlungsstrategien für Automobilzulieferer
- Kommunikationsstrategien im persönlichen Verkauf
- Inhaltliche und psychologische Vorbereitung des Jahresgesprächs
- Verkaufspsychologie in der Praxis: Einwandstechniken, Gesprächsklima und Konfliktlösungsansätze
- Exkurs 1: Das Harvard-Konzept der Verhandlungstechnik
- Exkurs 2: Verhandeln im interkulturellen Umfeld

Dauer: 1,5 Tage

Wahlmodul

Seminar VM-VR

Vertragsrecht in der Automobilzulieferindustrie

Ziele

Die meist stärkere wirtschaftliche Position des Kunden prägt oft die vertragliche Beziehung zum Zulieferunternehmen. Von größter Wichtigkeit ist daher für den Vertriebsmanager, die rechtlichen Stolpersteine zu kennen, um für Verhandlungsgespräche gerüstet zu sein. Ziel des Wahlmoduls ist die Erarbeitung von bedeutenden rechtlichen Grundlagen für die Vertragsgestaltung. Das Erkennen problematischer Vertragsklauseln kann vor unangenehmen Überraschungen bewahren.

Inhalte

- Vertragsgestaltung und AGBs
- › beinhaltet wesentliche gesetzliche Vorgaben sowie wertvolle Hinweise für die Verhandlung und Gestaltung von Verträgen. Chancen und Risiken allgemeiner Geschäftsbedingungen werden leicht verständlich analysiert, im Zentrum stehen Tipps aus der anwaltlichen Praxis.
- Gewährleistung und Schadenersatzrecht
- › behandelt die möglichen Gewährleistungsansprüche der Kunden, die Unterscheidung zwischen Gewährleistung und Garantie, das Verhalten bei einer Serviceaktion, die Behandlung von Ansprüchen bei Mangelfolgeschäden und bei entgangenem Gewinn sowie bei Betriebsunterbrechung (Bandstillstand).
- Produkthaftung
- › beschäftigt sich schwerpunktmäßig mit Beginn und Ende dieser Haftung, dem Inhalt der einschlägigen Ansprüche, dem Ablauf der Produkthaftung sowie den möglichen Haftpflichtigen. Darüber hinaus wird die rechtliche Situation bei Rückrufaktionen behandelt.

Dauer: 1 Tag

Seminar VM-QM

QM-Automotive für Vertriebsmitarbeiter

Ziele

Vertriebsmitarbeiter werden im Rahmen des Kunden-/Auftragsgewinnungsprozesses mit automotivspezifischen QM-Forderungen konfrontiert. Ohne ISO/TS 16949 Experte zu sein oder zu werden, gilt es, die für Sie relevanten Forderungen in Ihrem Prozess umzusetzen und die Auswirkungen verschiedener Forderungen auf die anschließenden Produktrealisierungsprozesse professionell zu verhandeln.

Die Teilnehmer

- › werden mit den Schwerpunktforderungen der Automobilindustrie vertraut gemacht
- › sind in der Lage, die für ihren Prozess relevanten Forderungen umzusetzen
- › sind in der Lage, die für die anschließenden Produktrealisierungsprozesse relevanten Forderungen bei den Vertragsverhandlungen entsprechend zu berücksichtigen
- › sind über die QM-relevanten-Branchentrends informiert

Inhalte

- Regelwerke der Automobilindustrie (ISO/TS 16949 plus Referenzhandbücher)
- Schwerpunktforderungen der Automobilindustrie
- Relevante Forderungen speziell für Vertriebsmitarbeiter (z.B. Machbarkeitsanalyse, Angebotskalkulation, Vereinbarung von Qualitätszielen)
- Ausblick auf Branchentrends (z.B. Informationssicherheit, Riskmanagement, Six Sigma)

Dauer: 1 Tag

Ihre Trainer

Erfahrene Trainer begleiten Sie durch den Lehrgang



DI Dr. Johann Reitmaier

Langjähriger Leiter Sales & Marketing eines großen deutschen Industrieunternehmens und Automobilzulieferers mit weltweiter Präsenz. Mitglied der Geschäftsleitung und langjähriger Leiter Produktmanagement und Strategische Unternehmensplanung. Dr. Reitmaier ist Lektor an der Fachhochschule Oberösterreich – Campus Steyr.



Mag. Christian Stadlmann

Professor für Sales Management und B2B-Marketing am Studiengang Global Sales Management der Fachhochschule Oberösterreich – Campus Steyr.

Langjährige Vertriebs-, Marketing- und Produktmanagementenerfahrung in österreichischen Top-Industrieunternehmen. Leitung von International Key Account Teams und Verantwortung von mehreren hundert Millionen Euro Umsatz pro Jahr. Unternehmensberater im Bereich Sales Management und Key Account Management.



Mag. Andreas Zehetner

Professor für B2B-Marketing und Sales Management am Studiengang Global Sales Management der Fachhochschule Oberösterreich – Campus Steyr.

Langjährige Erfahrung in verschiedenen Marketingpositionen bei einem internationalen Industrieunternehmen. Als Leiter des Bereichs „Marktforschung“ verantwortlich für alle Gebiete der Markt- und Kundenzufriedenheitsanalyse. Unternehmensberater im Bereich Marktanalyse und Marketingorganisation.



Ing. Mag. Robert Füreder

Professor für Sales Management und B2B-Marketing am Studiengang Global Sales Management der Fachhochschule Oberösterreich – Campus Steyr.

Langjähriger Marketing- & Projektleiter eines großen internationalen Tier 1 – zuständig für die europäischen OEMs. Unternehmensberater im Bereich Sales Management und Marketing Management mit Focus auf die Automobilindustrie.



Dr. Karl Weinhäupl, M.B.L.

Rechtsanwalt Dr. Karl Weinhäupl ist Partner bei Saxinger, Chalupsky & Partner in Wels, einer der großen österreichischen Rechtsanwaltssozietäten.



DI Dr. Berndt Jung

Geschäftsführer Jung + Partner Management GmbH, Geschäftsbereichsleiter „Automobilindustrie“, Vorstand Six Sigma Austria, Universitäts- und Fachhochschullektor.

Ihre Gastreferenten

Best-Practice-Lösungen von anerkannten Experten



Franz Märzinger, MBA

Franz Märzinger ist bereits seit 20 Jahren bei Banner GmbH und seit zehn Jahren Leiter der Abteilung Vertrieb und Marketing. Er ist für 13 Tochterfirmen (Vertriebsfirmen) in Europa absatz- und umsatzverantwortlich, in allen drei Geschäftsbereichen: Starterbatterien, Industriebatterien und Auswuchtgewichte.



Sieglinde Kaiser

Sieglinde Kaiser ist Key Account Managerin in der POLYTEC FOR Car Styling GmbH & Co KG und Vize Präsidentin der POLYTEC FOHA Inc. Sie hat mehrere Jahre Erfahrung mit amerikanischen Kunden.

Preise und Termine im Überblick

Ihr 10 % Preisvorteil!

Sie erhalten einen Preisnachlass von zehn Prozent, wenn die gesamte Lehrgangreihe **vier Wochen** vor Beginn des ersten Seminars gebucht wird (exkl. Prüfungsgebühr)!

Die Gebühren beinhalten sämtliche Lehrgangs- und Prüfungsunterlagen, Mittagessen sowie Pausengetränke.

Seminare als abgeschlossene Einheiten einzeln buchbar

Bei allen Seminaren handelt es sich um aufeinander abgestimmte, aber in sich abgeschlossene Einheiten. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Bei großem Andrang werden jene Teilnehmer bevorzugt, die den gesamten Lehrgang buchen.

Veranstaltungsort

Gasthof Fischer in Marchtrenk
Eine detaillierte Wegbeschreibung erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Nützen Sie für Ihre Anmeldung die beiliegende Fax-Antwort auf Seite 89 oder melden Sie sich online unter www.automobil-cluster.at an!

Seminar VM	Termin	Normalpreis (exkl. MwSt.)	Preis für AC-Partner (exkl. MwSt.)
VM-MU – Die Kunst des Wissens – Marktforschung und Marktanalyse für Vertriebsmanager in der Automobilzulieferindustrie	9. und 10. November 2009	€ 690,-	€ 550,-
VM-IN – Innovationen erfolgreich managen, präsentieren und verkaufen	11. November 2009	€ 440,-	€ 350,-
VM-KA – Key Account Management Automotive Kunden gewinnen, binden und managen	1. bis 3. Februar 2010	€ 970,-	€ 780,-
VM-OM – Der erfolgreiche Abschluss – Gekonntes Preismanagement und effektives Verhandeln	8. bis 10. März 2010	€ 970,-	€ 780,-
Wahlmodul VM-VR – Vertragsrecht in der Automobilzulieferindustrie	26. April 2010	€ 440,-	€ 350,-
Wahlmodul VM-QM – QM-Automotive für Vertriebsmitarbeiter	27. April 2010	€ 440,-	€ 350,-
Prüfung mit Zertifikat „Vertriebsmanager Automotive“	28. Mai 2010	€ 460,-	€ 370,-

Termine jeweils von 9.00 bis 17.00 Uhr – ausgenommen Prüfung

Informationen und Anmeldung

Bettina Mayrhofer
Telefon: +43 732 79810-5084
Fax: +43 732 79810-5080
E-Mail: bettina.mayrhofer@clusterland.at

Kritische Größe für Ihren Lernerfolg

Die Seminare werden ab einer Anmeldung von mindestens acht Teilnehmern durchgeführt und sind auf eine Gruppengröße von max. 15 Personen begrenzt (ausgenommen Prüfungen).

Lehrgang **Zertifizierter Vertriebsmanager Automotive** Sichern Sie sich Ihren Platz!



Ich melde mich verbindlich zu folgenden Seminaren zu den in der Lehrgangsbeschreibung (Qualifizierungsprogramm Seite 27 ff) sowie zu umseitig abgedruckten Bedingungen an:
(Bitte pro Person jeweils ein Formular verwenden und Zutreffendes ankreuzen.)

CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH

VM-MU – Die Kunst des Wissens – Marktforschung und Marktanalyse für Vertriebsmanager in der Automobilzulieferindustrie

Normalpreis € 690,- Preis für AC-Partner € 550,-

9. und 10. November 2009

VM-IN – Innovationen erfolgreich managen, präsentieren und verkaufen

Normalpreis € 440,- Preis für AC-Partner € 350,-

11. November 2009

VM-KA – Key Account Management Automotive

Normalpreis € 970,- Preis für AC-Partner € 780,-

1. bis 3. Februar 2010

VM-OM – Der erfolgreiche Abschluss

Normalpreis € 970,- Preis für AC-Partner € 780,-

8. bis 10. März 2010

VM-VR – Vertragsrecht in der Automobilzulieferindustrie

Normalpreis € 440,- Preis für AC-Partner € 350,-

26. April 2010

VM-QM – QM-Automotive für Vertriebsmitarbeiter

Normalpreis € 440,- Preis für AC-Partner € 350,-

27. April 2010

jeweils von 9.00 – 17.00 Uhr

Prüfung mit Zertifikat „Vertriebsmanager Automotive“

Normalpreis € 460,- Preis für AC-Partner € 370,-

28. Mai 2010

alle Preise exklusive MwSt.

Titel/Vorname/Nachname

Firma/Institution/Abteilung

PLZ/Ort/Straße/Hausnummer

Rechnungsadresse

Telefon

Unser Unternehmen ist Partner im

AC OÖ ACVR ANP

Fax

E-Mail

Unterschrift/Datum

Allgemeine Informationen

Ihr 10 % Preisvorteil!

Sie erhalten einen Preisnachlass von zehn Prozent, wenn die gesamte Lehrgangsreihe **vier Wochen** vor Beginn des ersten Seminars gebucht wird (exkl. Prüfungsgebühr)!

Anmeldebedingungen

Aufgrund der mit 15 Personen begrenzten Teilnehmerzahl sowie der umfassenden Vorarbeiten wird um eine rasche Anmeldung gebeten. Anmeldeschluss ist jeweils 14 Tage vor Kursbeginn. Sie erhalten unmittelbar nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung. Die Rechnungslegung erfolgt nach Kursbeginn.

Die endgültige Entscheidung, ob ein Modul auf Grund der angemeldeten Teilnehmerzahl durchgeführt werden kann, fällt in der Regel 14 Tage vor Seminarbeginn. Nur in Ausnahmefällen wird damit bis eine Woche vor Seminarbeginn zugewartet. Es ist daher empfehlenswert, wenn Sie sich ehestmöglich – also schon vor der 14-Tage-Frist – zum Modul anmelden, da Ihre Anmeldung entscheidend für das Zustandekommen des Moduls sein kann.

Bei Stornierung der Anmeldung (nur schriftlich) bis 7 Tage vor Kursbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von 30 Prozent der gebuchten Leistungen exkl. MwSt. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers ist die gesamte Gebühr zu entrichten. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Die Teilnahmegebühren beinhalten sämtliche Lehrgangs- und Prüfungsunterlagen, Mittagessen sowie Pausengetränke.

Haftung

Für den Fall, dass ein Lehrgang oder ein Seminar ohne grobes Verschulden der Clusterland OÖ GmbH nicht oder nicht zum vorgesehenen Zeitpunkt stattfindet, übernimmt die Clusterland OÖ GmbH für etwaige Schäden der Teilnehmer keine Haftung.

Veranstaltungsort

Gasthof Fischer
Welser Straße 14
4614 Marchtrenk
Telefon +43 7243 52219
fischer@gasthof-fischer.at
www.gasthof-fischer.at

Eine detaillierte Wegbeschreibung erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Gesamtkoordination

Clusterland Oberösterreich GmbH
Automobil-Cluster
Hafenstraße 47 – 51
4020 Linz

Fragen und Informationen

Bettina Mayrhofer
Telefon: +43 732 79810-5084
E-Mail: bettina.mayrhofer@clusterland.at

Nützen Sie für Ihre Anmeldung die Fax-Antwort oder melden Sie sich online unter www.automobil-cluster.at an!