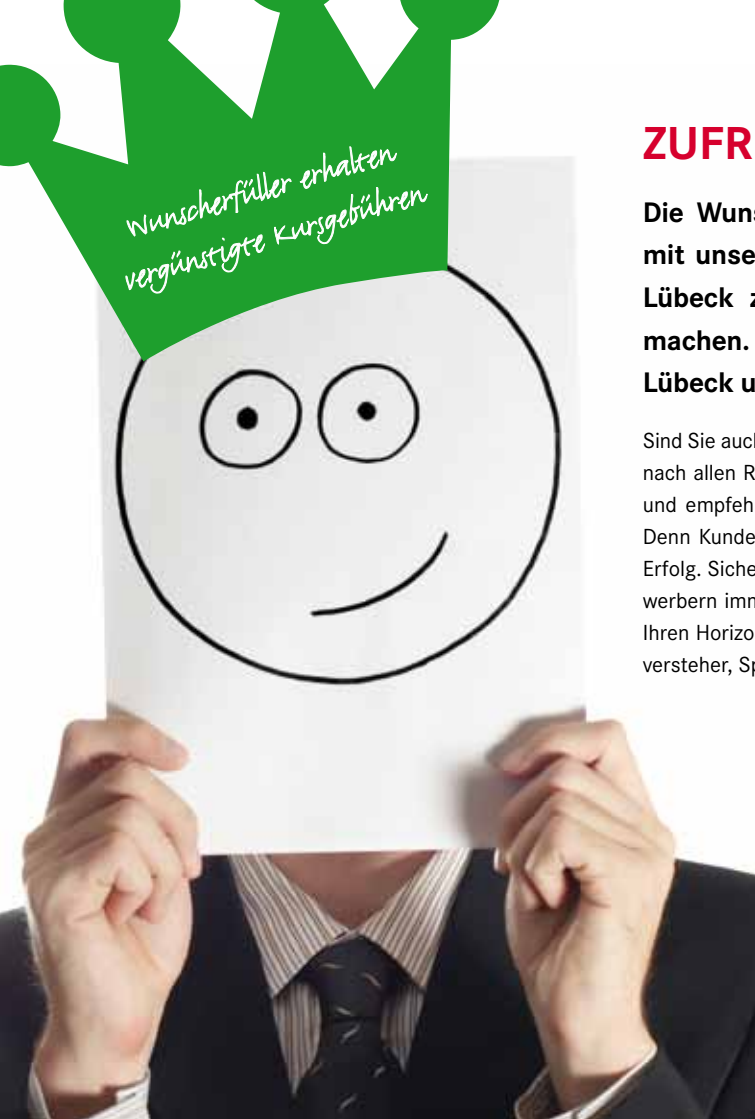


WIR HELFEN IHNEN AUF DIE SPRÜNGE

KURSE & WORKSHOPS 2012





ZUFRIEDENHEIT IST KEINE ZAUBEREI

Die Wunscherfüller setzen ihren Gästen die Krone auf, denn mit unserer Service-Offensive haben wir uns das Ziel gesetzt, Lübeck zur gastfreundlichsten Stadt Schleswig-Holsteins zu machen. Träumen auch Sie davon, dass das Service-Märchen in Lübeck und Travemünde wahr wird?

Sind Sie auch stets auf der Suche nach neuen Zauberformeln, um Ihre Gäste und Kunden nach allen Regeln der Kunst zu verwöhnen? Da helfen wir Ihnen gerne auf die Sprünge und empfehlen Kurse und Workshops zur Weiterbildung für Sie und Ihre Mitarbeiter. Denn Kundenzufriedenheit und Servicequalität sind die Grundvoraussetzung für Ihren Erfolg. Sichern Sie sich diesen wichtigen Wettbewerbsvorteil und seien Sie Ihren Mitbewerbern immer einen Sprung voraus. Wachsen Sie mit Ihrem Erfolg und erweitern Sie Ihren Horizont. Lernen Sie mit uns weiter dazu und werden Sie zum perfekten Kundenversther, Sprachwunder, Geduldsguru und Beschwerdepapst.

Starten Sie durch und buchen Sie jetzt: Los geht's!

Wenn Sie schon Wunscherfüller sind, können Sie sich über vergünstigte Kursgebühren freuen. Möchten auch Sie Wunscherfüller werden, können Sie sich gerne über unsere Serviceoffensive informieren und jederzeit beitreten, egal ob Ihr Unternehmen aus der Gastronomie, der Hotellerie, dem Einzelhandel oder aus einer anderen Branche kommt – Jeder kann mitmachen!



Sie haben noch Fragen? Rufen Sie uns an unter
04 51 / 40 91-9 15 oder senden Sie eine E-Mail
an Janine.Streu@luebeck-tourismus.de

ilingua ist eines der führenden Sprachunternehmen der Welt mit über 350 Standorten in 44 Ländern. inlingua Lübeck bietet alle Dienstleistungen rund um das Thema Fremdsprachen: Übersetzungen, Dolmetschen, Interkulturelles Training und natürlich auch Sprachtraining. Ob flexibles Einzeltraining, Tea Time-Kurse am Nachmittag, einwöchige Crashkurse, Minigruppen am Abend, hoch spezialisierte Firmentrainings oder inlingua Online Learning – es gibt für jeden Sprachinteressierten die passende Kursvariante.

Wer mit der inlingua Direktmethode eine Fremdsprache erlernt, kann die neue Sprache in kürzester Zeit aktiv anwenden. Die Einteilung von Gruppen erfolgt entsprechend des Sprachniveaus (Einstufungstest). Die hoch motivierten Muttersprachler sorgen durch lebensnahe Dialoge, Rollenspiele und die Anwendung moderner Lerntechniken für abwechslungsreiches, humorvolles und effektives Sprachtraining. Die topmodernen Räumlichkeiten und das aufmerksame Personal tun ihr Übriges, damit sich jeder Kunde rundum wohlfühlt.



1 SPEISEKARTEN IN PERFEKTER ÜBERSETZUNG:

À la carte

Eine perfekt formulierte Speisekarte ist die beste Visitenkarte für Ihr Restaurant. Wenn sich dort Rechtschreibfehler oder irreführende Übersetzungen eingeschlichen haben, verschenken Sie leichtfertig das Ihnen entgegengebrachte Vertrauen und verunsichern Ihre Gäste unter Umständen schon, bevor sie Ihr Restaurant überhaupt betreten haben. Deshalb achten Sie stets mit geübtem Adlerblick auf die appetitliche Gestaltung, eine ansprechende Formulierung und fehlerfreie Übersetzung Ihrer leckeren Gerichte.

ilingua Lübeck bietet das Korrekturlesen Ihrer Speisekarte an. Bei Auftragserteilung der Übersetzung in eine Fremdsprache Ihrer Wahl wird gern die deutsche Version Ihrer Karte kostenlos korrigiert. Die Kosten hierfür richten sich nach Umfang und Zeitaufwand. Für eine qualifizierte Übersetzung Ihrer Speisekarte erstellt inlingua Ihnen gern ein Angebot.

ab € 30,- pro Übersetzung*
**Wunscherfüller erhalten
einen Rabatt von 10%**

* Individuelles Angebot auf Anfrage
Anmeldeformular siehe Klapper

2 FREMDSPRACHENKURSE:

Welcome to Lübeck

Sie möchten Ihre Fremdsprachenkenntnisse gezielt erweitern? Sie wollen sprachlich fit werden für Verkaufsgespräche mit Ihren internationalen Kunden oder im Kontakt mit Geschäftspartnern souverän die richtigen Worte finden? Das professionelle inlingua Sprachtraining beinhaltet Gruppenarbeit, Rollenspiele, Konversations- und Hörverständnisübungen – selbstverständlich nur mit muttersprachlichen Trainern.

Einmalige Einschreibgebühr: ~~€ 20,-~~ € 10,-

Lernmaterial

(je nach Sprache):
€ 45,- bis € 65,-

Sprachen	<ul style="list-style-type: none"> • Englisch auf verschiedenen Niveaustufen • Schwedisch, Dänisch, Italienisch, Französisch, Spanisch, Chinesisch für Anfänger etc.
Methoden	einsprachiges Training in der Zielsprache, Rollenspiele, Diskussionen, Gruppenarbeit
Teilnehmer	3-6 Personen
Dauer	mind. 4 Monate (1x wöchentlich je eine Doppel-Unterrichtsstunde)
Termine	Anmeldung jederzeit möglich
Seminarort	inlingua Sprachcenter, Heiligen-Geist-Kamp 4a, 23568 Lübeck

€ 109,- pro Person/Monat
Wunscherfüller-Preis
€ 99,- pro Person/Monat*

3 SCHWEDISCH FÜR DEN EINZELHANDEL:

Hej du

In nur 36 Unterrichtsstunden lernen Sie, die Wünsche Ihrer schwedischen Kunden zu verstehen. Sie sind in der Lage, mit Ihren Kunden über Produkte, Konfektionsgrößen, Passform und Preise zu sprechen. Machen Sie Ihre Kunden glücklich – sie werden es Ihnen danken! Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

€ 164,- pro Person/Monat
Wunscherfüller-Preis
€ 144,- pro Person/Monat*

Methoden	einsprachiges Training in der Zielsprache, Übungen zum Hörverständnis, Rollenspiele, Gruppenarbeit
Teilnehmer	4-6 Personen
Dauer	12 Wochen (1x wöchentlich je 3 Unterrichtsstunden)
Termine	Kursbeginn 1x pro Quartal, bei Bedarf öfter (Starttermine auf Anfrage)
Seminarort	inlingua Sprachcenter, Heiligen-Geist-Kamp 4a, 23568 Lübeck

*Der Wunscherfüllerpreis ist der ermäßigte Preis für Partnerbetriebe der Service-Offensive, Anmeldeformular siehe Klapper.

Die Niederlassung Lübeck der **Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein** bietet praxis- und arbeitsmarktnahe Aus- und Weiterbildung für die Region. Die Berufsakademie und die Fachschule für Betriebswirtschaft der Wirtschaftsakademie sind jeweils mit dem Schwerpunkt Tourismus in der Hansestadt Lübeck vertreten.

Für die Lehrgänge und Seminare stehen insgesamt 26 Trainingsräume mit ca. 560 Teilnehmerplätzen bereit. Darunter finden sich zudem allein 130 EDV-Schulungsplätze. Das Lehrgangs- und Seminarangebot ist vielfältig und spiegelt das gesamte Leistungsspektrum der Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein wider: von maßgeschneiderten Firmenseminaren über berufsbegleitende Weiterbildung mit IHK-Abschlüssen und Zertifikaten bis hin zu Umschulungen und Qualifizierungsseminaren im Auftrag der Arbeitsverwaltung und anderen öffentlichen Auftraggebern.



4 BESCHWERDEMANAGEMENT ALS INSTRUMENT DER KUNDENBINDUNG: Kritik ist keine Mäkelei

Die Beschwerde als Chance? Lernen Sie, positiv mit der Kritik von Kunden und Gästen umzugehen und machen Sie sie zu Ihren Verbündeten. Durch die Einführung eines professionellen Beschwerdemanagements erfassen Sie das Feedback Ihrer Kunden und nutzen es für den Lernprozess und die Entwicklung in Ihrem Unternehmen.

Inhalte

- Ziele des Beschwerdemanagements
- Vermeidung von Fehlern und Kundenzufriedenheit
- Methoden des Beschwerdemanagements
- Bedeutung für Mitarbeiter und Führungsebene
- Besonderheiten des Beschwerdemanagements bei Dienstleistern
- Beschwerdemanagement als Instrument der Kundenbindung

Methoden	Vorträge, Diskussionen, Gruppenarbeiten, Rollenspiele	Seminarort Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Guerickestraße 6-8, 23566 Lübeck
Teilnehmer	8-16 Personen	
Dauer	8 Stunden	
Termine	27.02.2012, 17.09.2012	

€ 98,- pro Person
Wunscherfüller-Preis
€ 79,- pro Person*

*Der Wunscherfüllerpreis ist der ermäßigte Preis für Partnerbetriebe der Service-Offensive, Anmeldeformular siehe Klapper.

5 MARKETINGIDEEN FÜR QUERDENKER: Überraschend anders

Gehen Sie doch mal andere Wege für Ihre Werbung und haben Sie Mut zu unkonventionellen Maßnahmen. Gewinnen Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden durch kreative Marketingaktivitäten jenseits der klassischen Werbung und erzielen Sie mit geringem Mitteleinsatz eine große Wirkung. Sie lernen als Kursteilnehmer, wie Sie Werbebotschaften kreativ umsetzen und als „Querdenker“ ein erfolgreiches Marketing für Ihr Unternehmen entwickeln.

Inhalte

- Was ist Special-Marketing?
- Formen und Taktiken von Special-Marketing
- Strategien und deren Umsetzung
- Vor- und Nachteile im Vergleich zum konventionellen Marketing

€ 98,- pro Person
Wunscherfüller-Preis
 € 79,- pro Person*

Methoden	Vorträge, Diskussionen, Gruppenarbeiten	Termine	13.02.2012, 03.09.2012, 10.12.2012
Teilnehmer	8–16 Personen	Seminarort	Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Guerickestraße 6–8, 23566 Lübeck
Dauer	8 Stunden		

6 GRUNDLAGEN FÜR DAS ERFOLGREICHE VERKAUFGESPRÄCH: Verkaufen heißt vertrauen

Wenn Sie Ihren Umsatz steigern und erfolgreich verkaufen wollen, sollten Sie zum Berater und Coach Ihres Kunden werden: Die Aufgabe eines guten Verkäufers besteht darin, zunächst die Bedürfnisse des Kunden zu ermitteln und Vertrauen zu schaffen. Um das zu erreichen, müssen Verkäufer vor allem eines tun: zuhören! Nur so bekommen sie wichtige Informationen für ihr Verkaufsgespräch und können ihren Kunden maßgeschneiderte Lösungen bieten.

Inhalte

- Verkäuferpersönlichkeit und innere Einstellung
- Grundlagen der Kommunikation
- Bedarfsanalyse
- Produkt-Nutzen-Ketten
- Argumentationstechniken
- Abschlusstechniken

€ 98,- pro Person
Wunscherfüller-Preis
 € 79,- pro Person*

Methoden	Vorträge, Diskussionen, Gruppenarbeiten, Rollenspiele	Termine	26.03.2012, 21.05.2012, 27.08.2012
Teilnehmer	8–16 Personen	Seminarort	Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Guerickestraße 6–8, 23566 Lübeck
Dauer	8 Stunden		

*Der Wunscherfüllerpreis ist der ermäßigte Preis für Partnerbetriebe der Service-Offensive, Anmeldeformular siehe Klapper.

7 ERFOLGREICH DEKORIEREN: Schaufenster- und Ladendekoration

Eine optimale Dekoration der Verkaufsräume und Schaufenster sorgt für einen verstärkten Kaufanreiz und ist wichtiger Baustein Ihrer Marketingstrategie. Als Kursteilnehmer erhalten Sie einen Einblick in die Kunst der Verkaufsförderung, Gestaltungstechniken, die Wirkung von Farben und Dekorationselementen sowie die Planung von innovativen Verkaufsaktionen und Eventkonzepten.

Inhalte

- Verkaufsförderung
- Farben und Dekorationselemente im visuellen Verkaufen
- Gestaltungstechniken
- Aktionen und Events
- Gestalten von Verkaufsräumen
- Warenpräsentation und Warenplatzierung

Methoden	Vorträge, Diskussionen, Gruppenarbeiten
Teilnehmer	8–16 Personen
Dauer	8 Stunden
Termine	07.05.2012, 20.08.2012, 24.09.2012
Seminarort	Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Guerickestraße 6–8, 23566 Lübeck

€ 98,- pro Person
Wunscherfüller-Preis
€ 79,- pro Person*

*Der Wunscherfüllerpreis ist der ermäßigte Preis für Partnerbetriebe der Service-Offensive, Anmeldeformular siehe Klapper.

8 NEUE WEGE IN DER UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION: Soziale Netzwerke und Online-Filme

Das Web 2.0 verändert rasant Inhalte, Methoden und Strategien der Kommunikation. Netzwerke wie facebook, twitter und XING aber auch Videoplattformen wie YouTube, MyVideo und Clipfish bieten Ihnen verschiedenste Interaktionsmöglichkeiten. Wie verändern solche Funktionen Ihre Unternehmenskommunikation? Neuigkeiten, Angebote oder Sonderaktionen können direkt an die Kunden kommuniziert werden. Aber: Lohnen sich der zeitliche Aufwand und die entstehenden Kosten?

Inhalte

- Welche Netzwerke und Videoplattformen gibt es?
- Welches Netzwerk bzw. welches Videoportal ist das Richtige für Ihr Unternehmen?
- Wie nutzt man die Kommunikationsplattformen optimal?
- Wie integriert man Videos auf der eigenen Homepage?
- Welche Regeln gibt es?
- Welche Vor- und Nachteile gibt es?

Methoden	Vorträge, Diskussionen, Gruppenarbeiten
Teilnehmer	8–16 Personen
Dauer	8 Stunden
Termine	20.02.2012, 04.06.2012, 10.09.2012
Seminarort	Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Guerickestraße 6–8, 23566 Lübeck

€ 98,- pro Person
Wunscherfüller-Preis
€ 79,- pro Person*



9 GOOGLE ADWORDS GRUNDLAGEN: Erfolgreich im Internet werben

Das Marketinginstrument mit dem größten Potential ist heute das Internet. Kaum ein Werbemittel ist so effektiv wie die kleinen Textanzeigen in Google, die nach Abfrage passender Suchbegriffe oberhalb und rechts neben den Suchergebnislisten eingeblendet werden. Der Einsatz von Google AdWords ist schnell, günstig, messbar und zielgruppengenaue möglich. In diesem Workshop lernen Sie eigene Kampagnen zu erstellen, Suchbegriffe zu definieren und die Ergebnisse zu interpretieren. So können Sie innerhalb weniger Minuten mit Ihrem Unternehmen bei Google präsent sein.

Inhalte

- Kontoeröffnung und Kontokonfiguration bei Google AdWords
- Kampagnen planen, einrichten oder optimieren
- Bestmögliches Texten und Verlinken
- Keywordrecherche
- Optimierung des Budgets
- Statistiken und Analysen lesen

€ 98,- pro Person
Wunscherfüller-Preis
€ 79,- pro Person*

Methoden	Vorträge, Diskussionen, Gruppenarbeit
Teilnehmer	8-16 Personen
Dauer	8 Stunden
Termine	19.03.2012, 05.11.2012
Seminarort	Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Guerickestraße 6-8, 23566 Lübeck

*Der Wunscherfüllerpreis ist der ermäßigte Preis für Partnerbetriebe der Service-Offensive, Anmeldeformular siehe Klapper.

10 KOSTENMANAGEMENT FÜR PRIVATVERMIETER: Gästeorientierte Preise mit Gewinn

Sie müssen als Privatvermieter Ihre Kosten genau kalkulieren und Ihren Gästen perfekten Service bieten – dann werden Sie auch Erfolg haben. Lernen Sie bei uns, aus welchen Positionen sich ein Endpreis zusammensetzt und welche Fix- und variablen Kosten Sie dabei berücksichtigen müssen. Wichtige Themen sind auch Qualitätsstandards, Service und das Beschwerdemanagement. Welche Qualitätsansprüche haben Ihre Gäste und wie machen Sie sie glücklich?

Inhalte

- Aufstellung der fixen und variablen Kosten
- Wie kalkuliere ich meinen Endpreis richtig?
- Wie kalkuliere ich Investitionen ein?
- Beschwerdemanagement
- Qualitätsmanagement
- Identifikation von Zielgruppen und deren Ansprüche
- Was ist „Service“?
- „Service“ in der Umsetzung

€ 98,- pro Person
Wunscherfüller-Preis
€ 79,- pro Person*

Methoden	Vorträge, Diskussionen, Gruppenarbeit, Rollenspiele
Teilnehmer	8-16 Personen
Dauer	8 Stunden
Termine	14.05.2012, 13.08.2012, 03.12.2012
Seminarort	Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Guerickestraße 6-8, 23566 Lübeck



11 TELEFONIEREN – ABER RICHTIG: Durch Freundlichkeit und Kompetenz überzeugen

Der erste Eindruck ist oftmals auch der entscheidende – dies ist umso wichtiger, wenn es um das Gespräch am Telefon geht. Im Gegensatz zum persönlichen Kontakt fehlt hier nämlich ein ganz wichtiger Aspekt: die visuelle Komponente. Nur wer weiß, wie man seinem telefonischen Gegenüber entgegen tritt, wie man helfen oder beraten kann, wird seine Kunden auch weiterhin an sich binden und auch neue Kunden für sich gewinnen.

Inhalte

- Die freundliche, natürliche und verständliche Begrüßung
- Stimme, Betonung und Aussprache wirkungsvoll einsetzen
- Kundenorientierte, freundliche und verständliche Wortwahl
- Gesprächsführung, Zuhör- und Fragetechniken
- Umgang mit unterschiedlichen Kundenpersönlichkeiten
- Angespannte Situationen und Stress meistern, Missverständnisse vermeiden
- Die freundliche Verabschiedung

€ 98,- pro Person
Wunscherfüller-Preis
€ 79,- pro Person*

Methoden	Vorträge, Diskussionen, Gruppenarbeiten, Rollenspiele
Teilnehmer	8-16 Personen
Dauer	8 Stunden
Termine	30.04.2012, 06.08.2012, 26.11.2012
Seminarort	Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Guerickestraße 6-8, 23566 Lübeck

*Der Wunscherfüllerpreis ist der ermäßigte Preis für Partnerbetriebe der Service-Offensive, Anmeldeformular siehe Klapper.



IMPRESSUM

Herausgeber: Lübeck und Travemünde Marketing GmbH
Holstentorplatz 1, 23552 Lübeck, ☎ 04 51/88 99 700
www.luebeck-wunscherfueller.de

Titel: shutterstock, Innenseiten: LTM Archiv, shutterstock

Mit freundlicher Unterstützung unserer Service-Partner



Kaufmannschaft zu Lübeck





Sprachen sind inlingua.

inlingua Lübeck bietet Ihnen:

- Einzeltraining
- Firmentraining
- Crashkurse, Bildungsurlaub
- Sprachkurse in Minigruppen
- Mehrtägige Fachseminare Business English
- Interkulturelles Training
- Intensivkurse Business English (mit Bildungsgutschein)
- berufliche Fortbildungen (Voll-, Teilzeit)
- Tea Time – Sprachkurse am Nachmittag in verschiedenen Sprachen und Levels
- Training „aus der Ferne“: , inlingua Online Learning, Virtual Classroom, Teletraining
- Schüler-Ferienkurse und -Nachhilfe (einzeln u. in Kleingruppen)
- Sprachreisen
- Übersetzungen, Dolmetschen, Korrekturlesen

Wir heißen Sie herzlich willkommen!

Valentina Procopio, Dr. Astrid Bednarski, Andrea Blank

inlingua Sprachcenter • inlingua Übersetzungsbüro

Heiligen-Geist-Kamp 4a, 23568 Lübeck

Telefon (0451) 4007610

www.inlingua-luebeck.de

12 KREATIVITÄSTECHNIKEN UND IDEENFINDUNG: Vorsicht Geistesblitze

Kreativitätstechniken sind Werkzeuge, die dem Hirn beim Denken helfen. Sie sind es sicher – wie die meisten Menschen – gewohnt, rational und linear zu denken, denn diese Vorgehensweise ist im normalen Berufsalltag gefragt. Aber eines ist klar: Neue Ideen entstehen so nicht. Deshalb verführen wir Sie zum Umdenken und begleiten Sie auf dem Weg in das kreative „Chaos“ von Brainstorming über Mindmapping bis hin zur systematischen Ideensuche.

Inhalte

- Assoziationstechniken: Brainstorming, Brainwriting, Mindmapping, Kombinationstechnik
- Bild- und Analogietechniken: Visualisierung, Bisoziation, Reizworttechnik, Intuition
- Systematische Ideensuche: Morphologische Matrix, Osborn-Methode, Umkehrmethode

€ 98,- pro Person
Wunscherfüller-Preis
€ 79,- pro Person*



Methoden	Vorträge, Diskussionen, Gruppenarbeiten	Seminarorte	06.02.: Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Guerickestraße 6-8, 23566 Lübeck
Teilnehmer	8-16 Personen		22./23.10.: Konferenzschiff TT-Line, Start: Skandinavienkai in Travemünde
Dauer	8 Stunden		
Termine	06.02.2012, 22./23.10.2012**		



* Es fallen zusätzliche Reisekosten von € 124,- für die Schiffsreise mit 1 Übernachtung (Außenkabine zur Einzelnutzung) und Verpflegung (Frühstück und Abendessen) an. Gesamtpreis € 222,- pro Person und für Wunscherfüller € 203,- (Reise und Seminar).

**Eine kostenfreie Stornierung ist bis zu 4 Wochen vor dem Start möglich.

ANMELDUNG

Lübeck und Travemünde Marketing GmbH
Holstentorplatz 1 • 23552 Lübeck
 04 51/40 91 915 •  04 51/40 91 990
Janine.Streu@luebeck-tourismus.de

Hiermit bestätige ich die verbindliche Teilnahme an dem/den auf der Rückseite angekreuzten Workshop/s.

Wir sind Wunscherfüller (Partner der Service-Offensive).

Wir möchten Wunscherfüller werden, bitte senden Sie uns die Informationen zu.

Ansprechpartner:

Vorname • Name

Firma

Straße • Haus-Nr.

PLZ • Ort



Telefon • Fax

E-Mail

Datum • Unterschrift

www.luebeck-wunscherfueller.de

BITTE KREUZEN SIE HIER IHR KURSPROGRAMM AN

<p>1 SPEISEKARTEN IN PERFEKTER ÜBERSETZUNG: À la carte</p> <p><input type="checkbox"/> Wir wünschen eine Übersetzung in _____ (Sprache bitte eintragen)</p>	<p>7 ERFOLGREICH DEKORIEREN: Schaufenster- und Ladendekoration</p> <p>Teilnahme am: <input type="checkbox"/> 07.05.2012 _____ Personen <input type="checkbox"/> 20.08.2012 _____ Personen <input type="checkbox"/> 24.09.2012 _____ Personen</p>
<p>2 FREMDSPRACHENKURSE: Welcome to Lübeck</p> <p><input type="checkbox"/> Wir wünschen uns einen Sprachkurs in _____ (Sprache bitte eintragen) für _____ Personen</p>	<p>8 NEUE WEGE IN DER UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION: Soziale Netzwerke und Online-Filme</p> <p>Teilnahme am: <input type="checkbox"/> 20.02.2012 _____ Personen <input type="checkbox"/> 04.06.2012 _____ Personen <input type="checkbox"/> 10.09.2012 _____ Personen</p>
<p>3 SCHWEDISCH FÜR DEN EINZELHANDEL: Hej du</p> <p><input type="checkbox"/> Wir wünschen uns ab dem _____ eine Teilnahme für _____ Personen</p>	<p> 9 GOOGLE ADWORDS GRUNDLAGEN: Erfolgreich im Internet werben</p> <p>Teilnahme am: <input type="checkbox"/> 19.03.2012 _____ Personen <input type="checkbox"/> 05.11.2012 _____ Personen</p>
<p>4 BESCHWERDEMANAGEMENT ALS INSTRUMENT DER KUNDENBINDUNG: Kritik ist keine Mäkelei</p> <p>Teilnahme am: <input type="checkbox"/> 27.02.2012 _____ Personen <input type="checkbox"/> 17.09.2012 _____ Personen</p>	<p>10 KOSTENMANAGEMENT FÜR VERMIETER: Gästeorientierte Preise mit Gewinn</p> <p>Teilnahme am: <input type="checkbox"/> 14.05.2012 _____ Personen <input type="checkbox"/> 13.08.2012 _____ Personen <input type="checkbox"/> 03.12.2012 _____ Personen</p>
<p>5 MARKETINGIDEEN FÜR QUERDENKER: Überraschend anders</p> <p>Teilnahme am: <input type="checkbox"/> 13.02.2012 _____ Personen <input type="checkbox"/> 03.09.2012 _____ Personen <input type="checkbox"/> 10.12.2012 _____ Personen</p>	<p> 11 TELEFONIEREN – ABER RICHTIG: Durch Freundlichkeit und Kompetenz überzeugen</p> <p>Teilnahme am: <input type="checkbox"/> 30.04.2012 _____ Personen <input type="checkbox"/> 06.08.2012 _____ Personen <input type="checkbox"/> 26.11.2012 _____ Personen</p>
<p>6 GRUNDLAGEN FÜR DAS ERFOLGREICHE VERKAUFSGESPRÄCH: Verkaufen heißt vertrauen</p> <p>Teilnahme am: <input type="checkbox"/> 26.03.2012 _____ Personen <input type="checkbox"/> 21.05.2012 _____ Personen <input type="checkbox"/> 27.08.2012 _____ Personen</p>	<p>12 KREATIVITÄTS-TECHNIKEN UND IDEENFINDUNG: Vorsicht Geistesblitze</p> <p>Teilnahme am: <input type="checkbox"/> 06.02.2012 _____ Personen <input type="checkbox"/> 22./23.10.2012 _____ Personen</p>

Entdecken Sie neue Wege

Aus- und Weiterbildungsgänge gibt es viele -
doch welche Routen führen zum angestrebten Ziel?

Erkunden Sie mit dem Bildungsnavigator
der Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein
neue Perspektiven im Berufsleben.

www.bildungsnavigator-sh.de

Ihr Wegweiser zu neuen beruflichen Stationen.

bildungsnavigator
Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein

