

Werden Sie ...



powered by Prof. (UCN) Dr. Christian Hanisch

■ MBT® – Master of Business Training

Train the Trainer (IHK)

Business Trainer (EBE)

Personal Coach (IHK)

Systemischer Coach / Business Coach (EBE)

NLP Practitioner (IN)

NLP 2.0 wissenschaftlich & psychologisch (VCTG)

Psychologischer Berater (VCTG) (**optional)

Mental Coach (VCTG) (**optional)

Supervisionscoach (VCTG) (**optional)



Die "Master of Business" Kurse entsprechen keinem akademischen Grad und implizieren kein Hochschulstudium. Mit ® gekennzeichnete Kurse sind patentrechtlich eingetragene Markenzeichen.

*Diese Zusatzqualifikationen können optional gebucht werden.



MBT® - Master of Business Training

Ihre Qualifikation zum MBT® - Master of Business Training beinhaltet:

- Train the Trainer (IHK)
- Business Trainer (EBE)
- Personal Coach (IHK) / Certified Business Personnel Coach (CCI)
- Systemischer Coach / Business Coach (EBE)
- NLP Practitioner (IN)
- NLP 2.0 wissenschaftlich & psychologisch (VCTG)
- Psychologischer Berater (VCTG) (**optional)
- Mental Coach (VCTG) (**optional)
- Supervisionscoach (VCTG) (**optional)

Die **EUROPEAN Business-Ecademy** ist **AZAV-zertifiziert** und ein **staatlich anerkannter Bildungsträger!**

Für den **Psychologischen Berater (VCTG) wird ein Zusatzaufgabe fällig. Investition 350,- €!

Für den **Mental Coach (VCTG) wird ein Zusatzaufgabe fällig. Investition 399,- €!

Für den **Supervisionscoach (VCTG) wird ein Zusatzaufgabe fällig. Investition 150,- €!

Ihr persönlicher Nutzen

- ✓ Als Trainer und Führungskraft erkennen Sie schnell, wo in der Gruppe ein Lern- und Entwicklungsbedarf besteht, und können diesen bedienen
- ✓ Sie können als Mentor, Business Angel, Moderator tätig werden und Ihre Zuhörer fesseln
- ✓ Sie schaffen effektive Lernumgebungen für Erwachsene
- ✓ Die pädagogischen Grundlagen, die vermittelt werden, helfen Ihnen beim zielgerichteten Lerntransfer
- ✓ Sie festigen Ihr sicheres Auftreten in kritischen Situationen
- ✓ Sie verfügen über eloquente Kommunikationsfähigkeiten für die Führung von einzelnen Personen oder ganzen Teams



Der Weg Fortbildung als Erfolg!

Die Trainerausbildung richtet sich an angehende und erfahrene Trainer sowie Führungskräfte. Trainer und Führungskraft haben viel gemein: Beide führen eine Gruppe an und vermitteln wertvolles Wissen bei sicherem Auftreten.

Beide haben die Aufgabe, Menschen weiterzuentwickeln und zu motivieren – dies finden Sie durchgängig in der Ausbildung. Sie ist eine Bereicherung für jeden, der seinen Schwerpunkt in der Führung von Gruppen hat. Durch die Kombination aus Präsentationsmethoden und Gruppenführung erhalten Sie die optimalen Skills für Ihre weiteren Aufgaben.

Sie arbeiten mit Gruppen und wollen Ihren persönlichen Auftritt und Ihre Überzeugungskraft optimieren? Dann finden Sie in dieser Ausbildung genau das, was Sie brauchen.

*Trainer sein ist eine Berufung.
Wir kommen dieser nach.*

Während der Trainerausbildung unterstützen wir Sie beim Erstellen Ihres praxisbezogenen, auf Sie zugeschnittenen Seminars. Dies kann sowohl im Bereich freiberuflicher Trainer, als auch für unternehmensinterne Trainingsangebote genutzt werden.

Auch erfahrene Trainer finden in unseren Ausbildungen einen Mehrwert: Frischen Sie Ihr Wissen auf, bauen Sie Ihre Kompetenzen weiter aus und tauschen Sie sich mit erfahrenen und angehenden Kollegen aus. So entsteht ein völlig neuer Motivationsschub für Ihre Tätigkeit. Sie wissen ja, wer sich nicht weiterbildet, ist irgendwann nur noch ein routinierter, aber kein guter Trainer mehr. Erfolg durch Vorsprung im Wissen und Können. In den Abendveranstaltungen werden wir zusätzliches Wissen vertiefen.

Nach Ihrer Trainerqualifizierung und erfolgreicher Lernerfolgskontrolle erhalten Sie das Train the Trainer (IHK) Zertifikat in deutscher und in englischer Sprache (Certified Train the Trainer CCI). Die Teilnahme am IHK-Audit ist freiwillig.



Ihre Ausbildung zum erfolgreichen Trainer!

Kundenkontakte effizient gestalten

- Kenntnisse über das aktuelle Käuferverhalten
- Bedürfnisse und Motive situativ zu ermitteln
- Professionelle Verkaufsgespräche führen
- Techniken der Verhandlungsführung beherrschen
- Regeln der zwischenmenschlichen Kommunikation kennen
- Kundenbeziehungen entwickeln
- Präsentationen professionell durchführen

Erfolgreiche Positionierung im Markt

- Bedarfsanalyse
- Verkauf der eigenen Dienstleistungen
- Entwicklung von USP
- Marketing
- Angebotserstellung
- Strategische Marketingplanung

Psychologie und Soziologie

- Gruppendynamische Prozesse
- Persönlichkeit & Teamentwicklung
- Führung & Zusammenarbeit
- Persönlichkeitsmodelle
- Kommunikationsmodelle

Die psychologische Kompetenz

- Wirkung
- Rollenspiele & Fallstudien
- Coachen und Leiten von Mitarbeitern
- Kunden-Präsentationstechniken
- Kunden-Moderationstechniken
- Rhetorik & Körpersprache
- Methoden
- Führung

Das fördern wir bei Ihnen!

- Trainerprofil (Omnipotenz oder Spezialist)
- Authentizität und Kongruenz mit den Methoden
- Vorbildfunktion und Selbstdarstellung
- Kommunikationsfähigkeit, Vielfalt der Verhaltensalternativen
- Rollenverständnis und Flexibilität als Trainer, Coach, Prozessinitiator und -Begleiter, Problemlöser bzw. Entwickler von Problemlösungsfähigkeiten
- Teilnehmerorientierung und -wahrnehmung
- Entdecker und Förderer von Potenzialen
- Selbstreflexion (Lernender und Lehrender)
- Selbstwahrnehmung
- Innere Stabilität und Stressresistenz
- Ihre Stimme und deren Ausdruck
- Selbstverantwortung
- Kreativitätstechniken & Arbeitsmethodik



Ihre Ausbildung zum erfolgreichen Trainer!

Kennen

- Transaktionsanalyse TA
- Themenzentrierte Interaktion (TZI)
- Neurolinguistische Programmierung (NLP)
- Psychodrama
- Aufbau von Lernlandschaften
- Persönlichkeitsanalysen + Methoden
- Körpersprache
- Wahrnehmung auf tieferen Ebenen
- eLearningprogramme und -sequenzen
- Erstellen von Drehbüchern und Video
- Lernprogramme, Fallstudien
- Outdoor-Elemente
- Teamrollen + Personenrollen
- Einsatz von Theaterelementen
- Unternehmensplanspiele

Methodisches Arbeiten

- Kundeninformationen professionell beschaffen
- Kundenaktivitäten effizient planen und durchführen
- Kunden professionell bewerten und gewichten können
- Umgang mit der Zeit rationell gestalten können
- Einsatz neuer Technologien im Verkauf kennen

Können

- Antistress-Techniken
- Didaktische Rhetorik
- Vertragsverhandlungen
- Moderationstechnik
- Brainstorming
- Kreativitäts- und Problemlösungstechniken
- Feedbackmethoden
- Präsentationstechniken
- Seminarkonzeption
- Selbstvermarktung und USP
- Transfersicherung
- Evaluation
- Selbstcoaching
- Gruppendynamiken
- Bühnenkontrolle und Selbstdarstellung
- Trainieren



Ihre Entwicklung und Ausbildung

1

Datum

Donnerstag – Samstag
Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort

Goslar

Maßnahme

- Einführung
- Kompetente Seminareinleitung
- Cover all Basics – ein Muss!
- Lernen lernen
- Selbstdarstellung
- Präsentationstechnik
- Rhetorik & Körpersprache
- Freie Rede
- Lernhindernisse erkennen und auflösen
- Kreativitätstechniken
- Zielearbeit
- Kompetente Antworten auf das Training-Testing
- Taxonomie des Lernens im Seminar
- Seminar-design und Unterlagen-Erstellung
- Grobstoffplan

Blended-Learning

- Projektarbeiten erstellen





Ihre Entwicklung und Ausbildung

2

Datum

Mittwoch – Samstag
Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort

Goslar

Maßnahme

- TZI – Teilnehmer zentrierte Interaktion
 - TA – Kommunikationsmodell
 - Kommunizieren & Visualisieren
 - Gruppendynamik
 - Rollenverständnis
 - Führungsmodell
 - Feedback
 - Haltungsmodell, wie „Ich bin OK – Du bist OK“
 - Präsentieren auf der Bühne
 - Freude und Spaß beim Arbeiten und Lernen
 - Persönlichkeitsmodelle
 - Umgang mit schwierigen Teilnehmern
 - Spiele und Lernen im Seminar
 - Motivation
 - Der Verkaufsprozess für Trainer
 - Trainingsbedarf verkaufen
 - Nutzen / Einwände / Vorwände / Fragen
 - Trainerleitfaden – Aufbau und Struktur
- Blended-Learning
- Projektarbeiten erstellen





Ihre Entwicklung und Ausbildung

3

Datum

Donnerstag – Samstag
Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort

Goslar

Maßnahme

- Umgang mit der Gruppe
- Selbstdarstellung
- Change-/ Veränderungsprozesse
- Die 4 Seiten einer Nachricht (Schultz von Thun)
- Kommunikation nach Paul Watzlawick
- Eigene Seminare erstellen und vorstellen
- Praktischer Einsatz des Gelernten für verschiedene Seminare: Verkauf/ Führung / Team / Personal / Kommunikation / Change / Workshop / usw.
- Meine USP – was macht mich besonders
- Üben der eigenen Trainerkompetenz
- Vorbereitung und Vertiefung

Blended-Learning

- Erarbeiten der Fallstudie
- Zusammenfassung der Ausbildung / Skrip erstellen
- Prüfungsvorbereitung

4

Termin nach Vereinbarung

- Bearbeitung offener Fragen
- Vorbereiten auf die Lernerfolgskontrolle (IHK)
- Lernerfolgskontrolle

Heimarbeit

- Selbststudium durch Video-Lehrmaterial und zusätzlichem Lernmaterial zur Trainerausbildung
- Schriftliches Erstellen der Projektarbeit (Zusammenfassung der Kursinhalte)
- Erstellen und Dokumentieren Ihres eigenen marktgerechten Seminars





NLP 2.0 – die neue Generation

NLP 2.0 stellt sich der Herausforderung, messbar zu werden. Die bewährten Formate wurden untersucht und an Methoden aus der Psychologie und Psychotherapie reflektiert. Das Ergebnis sind moderne, lösungsorientierte Formate und Methoden, die die heutigen Anforderungen aus dem Markt zu 100% erfüllen. Wir haben die Methoden gestrafft, ergänzt und an die neueste Gehirnforschung angepasst.

Ein besonderes Augenmerk legten wir dabei auf die Einbeziehung der KVT Kognitiven Verhaltenstherapie nach Beck und Ellis. Sie gilt als eine der am häufigsten untersuchten Therapieformen und liefert in der klassischen Psychologie / Psychotherapie die effektivsten Methoden und Lösungen. Die Supervision rundet das Spektrum von NLP 2.0 noch einmal wesentlich ab.

Die besten Modelle, Formate und Methoden nutzen wenig, wenn sie nur theoretisch begriffen werden.

Damit Akzeptanz für das Vorgehen beim Klienten geweckt wird und dadurch die Lern- und Veränderungsbereitschaft steigen, ist es wichtig, dass der Coach / Therapeut nachvollziehbar erklären kann, auf welcher wissenschaftlichen Basis das Vorgehen funktioniert. Und für einen sicheren und erfolgreichen Umgang mit den Methoden und Modellen ist ständiges Üben mit realen Themen von echten Menschen unerlässlich.

Zusammengefasst: Ziel ist es, mit NLP 2.0 einen neuen, modernen Standard zu etablieren, der wissenschaftlich fundiert ist und den aktuellen Marktanforderungen und Forschungsergebnissen entspricht. NLP 2.0 richtet sich damit speziell an gute Trainer, Coaches, Therapeuten, Führungskräfte, Pädagogen und weitere Berufsgruppen, die andere entwickeln und / oder anleiten müssen.



Inhalte und Themen: Coach

Der Weg zu exzellenter Kompetenz und Kommunikation

Die Kommunikations-Techniken des NLP 2.0 ermöglichen Ihnen im Coaching, elegant und effizient mit Anderen zu interagieren und sie zu führen. Eine wahre Fundgrube für alle, die professionell kommunizieren wollen.

Die Methoden für Coaching, Beratung und Therapie

Wir haben in einer wissenschaftlichen Arbeit jede Methode neu untersucht und für die heutigen Anforderungen weiterentwickelt. Wir unterstützen den philosophischen Ansatz, alles in Frage zu stellen, um es zu verstehen.

Change Talk – Rhetorik

Sehen Sie Ihr Verhalten aus einem anderen Blickwinkel und in einem anderen Zusammenhang und Ihr Problem verändert sich.

Wir leben davon, allem eine Bedeutung zu geben. Nicht immer ist diese Bedeutung in jeder Situation sinnvoll.

Lernen und ent-lernen

"Ich lerne wieder zu lernen." So wird Ihre Arbeit wieder leicht und effektiv. Mit der richtigen Lernstrategie und mit einer guten Portion Neugierde erreichen Sie neues Wissen mühelos. Ebenso wichtig ist es, hindernde Verhaltensmuster zu ent-lernen. Lernbeschleunigung! High Speed Learning!

Marketing und Preisgestaltung im Coaching

Kundenanalyse, Marktanalyse, sich selbst verkaufen, Ihr Marktwert, Ihre Kompetenz und Ihr Auftreten sind die Eckpfeiler des Coachingerfolges. Dazu gehören auch Auftragsklärung und Schweigepflicht.

Coaching und Psychologie

Wir legen in der Ausbildung großen Wert auf den ganzheitlichen Ansatz. Thema: Abgrenzung und Gemeinsamkeiten zum Coaching, der Psychotherapie und der Beratung.

Sense Systems

Ihre Sinne sind der Zugang zu Ihrer und zu der Welt der Anderen. Die besondere Art, wie die Sinneswahrnehmungen im Gehirn gespeichert und wieder abgerufen werden, ist der Zugang zu der eigenen subjektiven Wahrheit. Erkennen Sie Ihre inneren Geheimnisse und die der Anderen.

Nonverbale Kommunikation und Kontaktaufbau

Ca. 80 % der Kommunikation des Menschen besteht aus nonverbaler, d. h. nicht-sprachlicher Information, wie Körperhaltung, Gestik, Mimik, Stimmqualität etc. Lernen Sie, die nonverbale Kommunikation Ihres Gegenübers zu verstehen und über diesen Kanal leicht ein angenehmes Vertrauensverhältnis – den Beziehungsaufbau.

Konditionieren, Anker und Emotionsmanagement

Die einfache Verbindung äußerer Reize mit inneren Zuständen und Erlebnissen wird es Ihnen ermöglichen, auf spielerische und elegante Art und Weise Veränderung im Verhalten und Erleben zu kreieren. Sie können sich wieder an Dinge erinnern oder vergessen, was Sie loswerden wollen. Lernen Sie Emotionen professionell zu verändern!

Motivation

Werte und Bedürfnisse sind der Schlüssel zur wahren Motivation. Sie erlernen die wahren Gründe von Motivation und wie man sie weckt.



Inhalte und Themen: Coach

Das Modell der Sprache –Talk Analysis

Der sprachliche Ausdruck bildet nur einen kleinen Teil des Modells der Welt unseres Gegenübers ab. Mit dem NLP 2.0-Modell der Sprache lernen Sie, die bewussten und unbewussten Anteile dieser "Landkarte" Ihrer Gesprächspartner leichter zu erkennen. Sie finden die wahren Beweggründe einer Person in der Kommunikation heraus.

Das Modell der inneren Prozesse im Gehirn

Einführung in die Methoden der Hypnosetechniken: Hypnotische Induktionstechniken, prozessdiagnostische Merkmalsbereiche, Indikatoren einer Tranceentwicklung, Selbsthypnose, Zustands-änderungen, Wohlbefinden. Die Verbindung des Unbewussten mit dem Bewussten ist der Weg zum wahren Selbstbewusstsein.

Burnout, Stress und Gesundheit (Resilienz)

Der Bereich der Psychosomatik findet immer mehr Beachtung. Immer öfter werden Krankheitsbilder beobachtet, die durch psychischen Einfluss verstärkt werden. NLP 2.0 bietet erstaunliche Möglichkeiten, deutliche Verbesserungen zu erzielen und die Heilung zu unterstützen.

Zielfindung meiner Selbst – von der "Fremdsteuerung" in die Selbstbestimmtheit

Finden Sie Ihre wirklichen, persönlichen Ziele. Erkennen Sie ihre Alllasten, die Sie am Erfolg hindern. Dadurch können Sie Ihr Leben und Ihre Arbeit neu gestalten und sich Ihren Zielen effektiv widmen. Nur wer frei von Blockaden ist und sein Ziel kennt, wird erfolgreich.

Verkauf, Vertrieb, Führung, Präsentation

Nur wer sich selbst richtig präsentieren kann wird wirklich erfolgreich.

Ressourcenmanagement und Verhaltensflexibilität

Wir haben häufig mehr Ressourcen zur Verfügung als wir wissen. Diese gilt es freizusetzen und zu aktivieren. Dafür ist es wichtig, sich schnell und effektiv in Situationen anpassen zu können und flexibel zu sein.

Konfliktmanagement und Mediation

Es gibt innere Konflikte und äußere Konflikte. Nur wenn wir unsere inneren Konflikte gelöst haben, sind wir überhaupt in der Lage unsere Konflikte im Äußeren und mit anderen Menschen zu lösen.

Mediation ist ein wichtiger Bestandteil modernen Coachings.

Coaching-Techniken und Problemlösungsstrategien

Der Bereich Coaching ist ein neuer Garant für Entwicklung und Erfolg. Hier erlernen Sie weitere wichtige Coaching-Techniken und die Rahmenbedingungen für gutes Coaching.

Wie löse ich Probleme und wie generiere ich neue motivierende Ziele?

Und noch mehr zum Erfolg und zur Authentizität

Wir werden uns auch auf andere Therapie- und Kommunikationstechnik-Modelle aus dem Business und Therapie einlassen. So werden wir uns mit der Transaktionsanalyse und dem systemischen Coaching beschäftigen.

Neueste Methoden aus der Gehirnforschung wie emotionSync® sind in die Ausbildung integriert.

Jeder guter Coach benötigt Typologie-Modelle.

Master Typo 3® ist einmalig in seiner Analyse. Die Authentizität des Verhaltens wird gemessen. Nur wer wirklich authentisch ist, wird erfolgreich.

Das ist der große Unterschied zu anderen Ausbildungen.



Ihre Entwicklung und Ausbildung

Datum

Mittwoch – Samstag
Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort:

Bad Hersfeld,
Goslar

1

Maßnahme

- Einführung und Überblick zum Coaching
- Live Coaching und Business Coaching
- Prüfungsabläufe, IHK und für was Coaching-Verbände sinnvoll sind
- Gehirngerechtes Lernen lernen und ent-lernen
- Reiz-Reaktionsketten und deren Auswirkungen bei Konflikten
- Ziele professionell finden und deren Konsequenzen in der Umsetzung
- Beziehungsmanagement, Coachingablauf, Coachingprotokoll
- Veränderungen erreichen und warum Veränderungen boykottiert werden:
Um was geht es wirklich
- Warum tut jemand etwas oder auch nicht
- Verhalten und Authentizität als Coach
- Modernes Motivationsmanagement
- Die Wertesysteme und deren Bedeutung und Auswirkungen
- Veränderungsmodelle: Logische Ebenen und 7 Mirrors 360°-Feedback
- Limitierende oder antreibende Glaubenssätze, Überzeugungen und Haltungen
- Verhaltensveränderung dauerhaft implementieren
- Das Modell der Sprache und dessen Bedeutung / moderne Fragetechniken
- Nonverbale Kommunikation und Kontaktaufbau
- Innere Wahrnehmung, innere Datenverarbeitungssysteme im Gehirn
- Die Stufen der Kompetenz im Veränderungsprozess
- Aufhebung von behindernden Konditionierungen
- Wissenschaftliche Hintergründe und Nachweise zum Coaching



Ihre Entwicklung und Ausbildung

Datum

Mittwoch – Samstag
Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort:

Bad Hersfeld,
Goslar

2

Maßnahme

- Überprüfungsprogramme im Coaching (Vertiefung: Um was geht es wirklich?)
- Vermeidungsstrategien durch Vorwände
- Probleme in Organisationen / Führungsprobleme
- Auflösung von limitierenden Konditionierungen / Glaubenssätzen / Verhaltensweisen
- Anknüpfen und Konditionieren, positive Zustände generieren
- Persönlichkeitsmodelle und deren Einsatz im Coaching
- Coaching on the Job
- Einarbeitungscoaching für Mitarbeiter
- Konfliktmanagement
- Systemisches Coaching / psychologisches Coaching
- Privat- und Business-Coaching, Psychotherapie, psychologische Beratung

Mittwoch – Samstag
Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort:

Bad Hersfeld,
Goslar

3

- Coaching: Protokoll und Ablauf
- Erfolgsstrategien; Aus welchen Gründen können sie verhindert werden?
- Neuronale Prozesse und deren Veränderung
- Einwände / Vorwände im Coaching
- Tipps, Ratschläge / Umgang mit Rechtfertigung / Feedback
- Beratung versus Coaching
- Change Management und andere Blickwinkel
- Verhaltensänderung, Veränderung der Bedeutung und der Emotionen
- Verhaltensflexibilität auf hohem Niveau erreichen
- Die Mediation im Coaching
- Ressourcen-Arbeit und Kompetenzen des Coachee
- Die Sinne und deren innere Verarbeitung, prof. Zustandsänderungen
- Auflösung von Vermeidungsstrategien / Ängsten





Ihre Entwicklung und Ausbildung

Datum

Mittwoch – Samstag
Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort:

Bad Hersfeld,
Goslar

4

Maßnahme

- Coaching und Rhetorik
- Hypnose als Zugang zum Unbewussten, die Interaktion des Bewusstseins mit dem Unbewusstsein als Team verbinden – Synergien entstehen lassen!
- Erfolgreiche Sprachmuster in der Verhandlung
- Zustandsänderungen im Coaching: Vom Problem zur Lösung
- Burnout und Stress / Trancetechniken
- Psychologisches Coaching
- Pareto 80/20 Coaching
- Open Doors – die hohe Kunst der Lösung von komplexen unbewussten Problemen
- Zielfindung meiner Selbst – von der „Fremdsteuerung“ in die Selbstbestimmtheit
- Professionelle Prüfungsvorbereitung Verbände und Lernerfolgskontrolle IHK

Montag – Dienstag
Termin nach Vereinbarung

Ort:

Goslar

5

- 2 Tage Vorbereitung und Lernerfolgskontrolle





Ihre Investition

Die Seminargebühr für diese Kombi-Ausbildung beträgt 5.990,-- €
(bei Einmalzahlung)

■ Train the Trainer (IHK)	3.200,-- €
■ Personal Coach (IHK) / NLP 2.0	3.200,-- €
	<hr/>
	6.400,-- €
■ MBT® - Master of Business Training als Kombibuchung nur	5.990,-- €

Sie sparen 410,-- € gegenüber der Einzelbuchung!

(MwSt. Befreiung – keine 19% Mehrkosten!)
Steuerrückerstattung möglich, da absetzbar

- Sie können bequem in 4 Raten á 1.522,50 € zahlen.
- Ihr EXTRA: Kostenloses Einzelcoaching und Supervision zur Vertiefung Ihrer Kompetenz

Hinzu kommt die Möglichkeit der staatlichen Förderung.

Rufen Sie uns an, gemeinsam klären wir Ihre Fördermöglichkeiten und die Voraussetzungen zur Teilnahme an den Ausbildungen:

05321 / 6858 244

Die Auditgebühren für die IHK von je 300,- € sowie die Hotelkosten sind nicht in der Seminargebühr enthalten.

Sie können im Kurs zusätzlich upgraden auf den

- **MBC® – Master of Business Coaching**
- **MBM® – Master of Business Mediation**



www.EUROPEAN-Business-Ecademy.de

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!



Prof. (UCN) Dr. C. Hanisch
Leiter der European Business-Ecademy

MBT® – Master of Business Training
MBC® – Master of Business Coaching



Dipl.-Kfm. Jörn Pistorius
Ihr Trainer

MBT® – Master of Business Training
MBC® – Master of Business Coaching

Tanja Geppert, Office 05321 6858 244

Christian Hanisch 0170 2233081
Jörn Pistorius 0176 21560907

info@european-business-ecademy.de
pistorius@european-business-ecademy.de



**Probieren Sie uns einfach aus
und schauen Sie in unsere laufenden Ausbildungen ★★★★★**

