

In zwei Tagen zum perfekten Dienstleister

Der schlagkräftige Innendienst

Verkaufstark – Kundenfokussiert – Zielorientiert

Neue Herausforderungen für den aktiven Innendienst

- Diese Anforderungen des Marktes kommen auf Sie zu
- Cross-/Up-Selling im Multi-Channel-Vertrieb

Neu-Organisation des Innendienstes

- So legen Sie die neuen Aufgaben in Zeiten der Digitalisierung fest
- Erstellung eines schlagkräftigen Organigramms für Ihren Innendienst

Kooperation zwischen Innen- und Außendienst

- Optimierung der Abstimmungsprozesse zwischen Innen- und Außendienst
- Einsatz von CRM-Tools und deren Auswirkungen auf den Innendienst

Steuerung des schlagkräftigen Innendienstes

- Einsatz von Reporting- und Controllingtools
- Personalplanung und -steuerung

Mitarbeiter-Führung im Innendienst

- Ergebnisorientierte und motivierende Führung
- So binden Sie Ihre Mitarbeiter in die Veränderungsprozesse ein

Ihr Seminarleiter



Ronald Heckl
HCH Heckl Consulting
Hamburg

Ihre Experten aus der Praxis:



Frederik Metzner
Kettenbach
GmbH & Co. KG



Torsten Niemann
LichtBlick SE



Jutta Radau
aescologic GmbH

Exklusive Praxisberichte:

- ✓ Der vertriebsaktive Innendienst (LichtBlick SE)
- ✓ Schwierige Mitarbeitergespräche führen (aescologic GmbH)
- ✓ Change Prozesse im Innendienst (Kettenbach GmbH & Co. KG)

Ihre Termine:

- 27. und 28. Oktober 2016 in Berlin
- 29. und 30. November 2016 in Frankfurt/M.
- 23. und 24. Januar 2017 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Die neue Rolle des Innendienstes im Vertrieb: Vom passiven Innendienst zum aktiven Dienstleister

Ihr Seminarleiter:
Ronald Heckl, Inhaber, **HCH Heckl Consulting Hamburg**, Hamburg

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.40 Neue Anforderungen des Marktes an den Innendienst

- Der klassische Innendienst und seine bisherigen Aufgaben
- Veränderungen in den Märkten und daraus resultierende notwendige Anpassungen des Innendienstes
- Neue Anforderungen an neue und alte Innendienstmitarbeiter
- Veränderte Rollen von Innendienst und Innendienstleitung bei der Vertriebsarbeit
- Wann und warum eine Neuaufstellung des Innendienstes Sinn macht
- Neuaufstellung der Verkaufsleistung: Ermittlung ungenutzter Verkaufspotenziale
- Der Innendienst im Multi-Channel-Vertrieb
- Neue Aufgaben in Zeiten der Digitalisierung: Internetrecherche, Onlinevertrieb und Videoberatung
- Erste Ansätze zur Optimierung des Innendienstes
- Der Innendienst als zentrale Schnittstelle aller kundennahen Bereiche
- Gruppenarbeit (Übung): Anpassung an neue Herausforderungen der Märkte



11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Die Neu-Organisation des schlagkräftigen Innendienstes

- Festlegung der neuen Aufgaben des Innendienstes: Erweiterung des Aufgabenspektrums
- Angebotsmanagement, Servicemarketing, Telefonverkauf und Direktmarketing als entscheidende Leistungsparameter des modernen Innendienstes
- Klassische Arbeitsplatzbeschreibungen und Arbeitsanalyseverfahren
- Arbeiten mit differenzierten Arbeitsplatzbeschreibungen für den Innendienst als Grundlage der Treiber der Zielerreichung
- Qualifikationsanalyse des Innendienstes: Nicht jede/r ist für alles im gleichen Maße geeignet: Generalist oder Spezialist, aktiver oder administrativer Innendienst
- Abbau von administrativen Tätigkeiten durch Automatisierung und Standardisierung
- Der Innendienst und Social Media
- Zusammenarbeit mit dem Vertrieb und anderen Abteilungen: Verteilung und Übertragung von Kompetenzen: Neupositionierung von Innen- und Außendienst
- Erstellung eines schlagkräftigen Organigramms für den Innendienst
- Erstellung eines zieloptimierten Arbeitsprofils im Innendienst



13.00 Business Lunch

Frankfurt/M. und München

14.15 Der vertriebsaktive Innendienst

- Neuausrichtung eines typischen Innendienstes
- Wie begeistern Sie Ihre Mitarbeiter für den Vertrieb?
- Organisatorische und technische Voraussetzungen

Torsten Niemann, Bereichsleiter Kundenmanagement, **LichtBlick SE**, Hamburg



14.15 Change Prozesse im Innendienst – Mitarbeiter führen und begleiten

- Herausforderungen, die sich für Sie als Führungskraft ergeben
- Methoden, Change-Prozesse zu begleiten und zu monitoren
- Mitarbeiter für Veränderungen begeistern und diese Begeisterung langfristig erhalten

Frederik Metzner, Leiter Customer Care, **Kettenbach GmbH & Co. KG**, Eschenburg

Berlin



15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Methoden, Analyseverfahren und Konzepte zur Umsetzung der neuen Rolle des Innendienstes

- Einbindung des Innendienstes in integrierte Marketing- und Vertriebskonzepte
- Der Innendienst als Verkäufer, Controller und Beziehungsmanager
- Diskussion und Festlegung von Mitarbeiterzielen: Treiber des Innendienst-Erfolgs
- Der Innendienst als Basis der Neukundengewinnung und Stammkundenerhaltung: Arbeiten mit Sales Funnels
- Möglichkeiten der Lead-Generierung durch den Innendienst: Google als Basis
- Angebotsverfolgung: Vorüberlegungen und Planung
- Der Einsatz von CRM-Tools und die Auswirkung auf den Innendienst
- Umgang mit Verweigerern im Change-Prozess: Einbindung der Mitarbeiter in Veränderungsprozesse
- Lösung klassischer Probleme im Spannungsfeld zwischen Innen- und Außendienst:
- Die Optimierung der Abstimmungsprozesse zwischen Innen- und Außendienst
- Teambildung und Teamleitung im Innendienst: Grundlagen des Projektmanagements im Innendienst
- Gruppenarbeit: Lead-Generierung durch den Innendienst



17.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für offene Fragen

ca. 18.00 Ende des ersten Seminartages und Get-together

So steuern Sie die Prozesse im Innendienst und führen Ihre Mitarbeiter zu mehr Umsatzerfolg

Ihr Seminarleiter:
Ronald Heckl

9.00 Es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Klärung offener Fragen vom Vortag
- Überleitung in die Themen des zweiten Seminartages

9.10 Werkzeuge und Hilfen zur Unterstützung des Innendienstes in seiner neuen Rolle

- Ermittlung der benötigten aktiven Verkaufskompetenz des Innendienstes: Soll-Ist-Qualifikation
- Werkzeuge zur Verbesserung der Verkaufsarbeit im Innendienst
- Vorbereitung und Einarbeitung des Innendienstes in neue Tätigkeiten: Schulung, Training und Coaching
- Wann es im Kundenbetreuungsgespräch zu Vertriebsaktivitäten kommt bzw. wie Sie diese aktiv erzeugen
- Umsatzsteigerung durch die verkaufsaktive Nutzung ankommender Telefonate
- Nutzung von Cross- und Up-Selling-Methoden durch den Innendienst
- Arbeiten mit Checklisten und Factbooks als Argumentationshilfe
- Die Planung von Telefonaktionen: Der Gesprächsverlauf und das Telefonskript
- Die klassische Verkäuferschulung als Basis des neuen Innendienstes
- Gruppenarbeit: Umsatzverbesserung durch den Innendienst



10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Neue Aufgaben bei der Mitarbeiterführung im Innendienst

- Führen, ohne zu belasten: Das Prinzip der minimalen Führung
- Auswahl und Führung vertriebsaktiver Mitarbeiter
- Kommunikationsregeln für die Innendienstführung
- Erzeugung von Verhaltensänderungen bei Innendienst-Mitarbeitern
- Arbeiten mit Motivatoren bei der Führung: Motivationsregeln
- Setzen und Durchsetzen von Zielen
- Aufgaben- und personenorientierte Delegation von Aufgaben und Kompetenzen
- Verbesserung der Ablauforganisation und was die Innendienstleitung dafür tun kann
- Der Innendienstleiter als Teamleader in der Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst
- Gruppenarbeit: Lösung von Führungsproblemen



12.30 Business Lunch

13.45 Schwierige Mitarbeitergespräche führen

- Grundsätze der Führung
- Bewährte Innendienstler zu proaktiven Verkäufern entwickeln
- Wirksam nachfassen

Jutta Radau, Leiterin Kundencenter,
aescoLOGIC GmbH, Leverkusen

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 Controlling des neuen Innendienstes

- Erfassung und Aufbereitung vertriebsrelevanter Informationen durch den Innendienst
- Einsatz von CRM-, Reporting- und Controllingtools
- Aufbau einer Kunden-Data-Base für den Innendienst
- Arbeiten mit einem Innendienst-Berichtswesen als Basis von Arbeitslastverfahren
- Definition der Geschäftsprozesse und Erfassung der Prozesskosten
- Personalplanung und -steuerung im Innendienst
- Die Top-KPIs (Key Performance Indikator) zur Innendienststeuerung
- Kennzahlengesteuerte Vernetzung von Innen- und Außendienst

16.30 Alternative Methoden zur Verbesserung des Informationstransfers im Unternehmen: Informations-Hol- und Bringschuldanalysen und Informationstransferanalyse

- Alternative Möglichkeiten motivierender variabler Innendienst-Entlohnung
- Grenzen der Team-Entlohnung
- Gruppenarbeit: KPIs zur Innendienststeuerung

17.30 Zusammenfassung und Abschlussdiskussion

ca. 17.45 Ende des Seminars

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und Teilnehmern.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Stefanie Klose

Tel.: 0 61 96/47 22-739

E-Mail: stefanie.klose@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Mit einem schlagkräftigen Innendienst steigern Sie Ihre Erträge

Immer mehr Unternehmen entdecken den Innendienst als unausgeschöpfte Leistungsreserve. Ein schlagkräftiger Innendienst, auf den sich die Verkäufer hundertprozentig verlassen können, ist ein entscheidender Faktor für den unternehmerischen Erfolg. Nutzen auch Sie diese Möglichkeiten.

Vom Abwickler zum proaktiven Partner

Die einstige Auftragsabwicklungs-Abteilung entwickelt sich zur aktiven Service- und Verkaufszentrale, die initiativ Kunden betreut und Neukundenakquisitionen für den Außendienst vorbereitet. Werden auch Sie mit Ihrem Team zum proaktiven Partner.

Schaffen Sie die Voraussetzungen für eine kundenfokussierte Organisationsstruktur

Sie haben die Chance, den gesamten Innendienst zu einer schlagkräftigen Organisation auszubauen, deren Leistung transparent und messbar ist.

Etablieren Sie dienstleistungsorientierte und verkaufsaktive Prozesse

Steigern Sie sich von einem administrativen zu einem operativen und verkaufsaktiven Innendienst. Erlangen Sie mehr Transparenz in den Aufgabenfeldern von Innen- und Außendienst.

Lernen Sie, wie Sie den Innendienst aktivieren

In diesem Seminar werden innovative Lösungsansätze zu allen Facetten des modernen Innendienstmanagements aufgezeigt.

Ihre Themenschwerpunkte

- Der Innendienst im **Multi-Channel-Vertrieb**
- Neue **Innendienstaufgaben** im **Wertschöpfungsprozess**
- Optimierung der **Abstimmungsprozesse** zwischen **Innen-** und **Außendienst**
- Einsatz von **CRM-, Reporting- und Controllingtools**
- **Personalplanung** und **-steuerung** im Innendienst
- Festlegen von **qualitätsorientierten Zielvereinbarungen**
- **Umsatzsteigerung** durch den **vertriebsaktiven Innendienst**

Praxis, Praxis, Praxis

Profitieren Sie von den exklusiven Praxisberichten:

- ✓ **Der vertriebsaktive Innendienst** der LichtBlick SE
- ✓ **Change Prozesse im Innendienst** – Mitarbeiter führen und begleiten bei der Kettenbach GmbH & Co.KG
- ✓ **Schwierige Mitarbeitergespräche führen** bei der aescoLOGIC GmbH

7 gute Gründe, warum Sie ein Seminar von

Management Circle buchen sollten

- 1 Mehr als **25 Jahre Erfahrung** auf dem Gebiet von Seminaren für **Fach- und Führungskräfte**
- 2 Die **besten Referenten**, die der Markt bietet
- 3 **TOP-Themen** mit sehr hohem Praxisinhalt
- 4 Intensiver **Wissens- und Meinungsaustausch** in kleinen Seminargruppen
- 5 **Ausgezeichnete Seminarunterlagen**
- 6 **First Class-Locations**
- 7 **Exzellenter Ablauf**, angefangen von Ihrer Anmeldung bis hin zur Rundumbetreuung durch unsere Tagungssekretärinnen und -sekretäre

So beurteilen ehemalige Seminarteilnehmer

dieses Seminar:

- ◆ **„Guter Überblick über alle wesentlichen Inhalte, viele Impulse.“** T. Atsch, CONSAL MaklerService GmbH
- ◆ **„Sehr gute Grundlage für die Weiterentwicklung meiner Struktur.“** V. Nilsson, DB Fahrzeuginstandhaltung GmbH
- ◆ **„Aus dem Seminar nehme ich viele Ideen mit, einiges im Unternehmen ändern und verbessern zu wollen.“** A. Schübler, MVV Energie AG

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Kirsten Noack

Kirsten Noack
Senior Projektmanagerin
Tel.: 0 61 96/47 22-550
E-Mail: kirsten.noack@managementcircle.de



Ronald Heckl

ist seit 1985 Inhaber der Unternehmensberatung **HCH Heckl Consulting Hamburg**, seit 1994 zudem geschäftsführender Gesellschafter der H13 Werbeagentur GmbH. Ronald Heckl ist ein international tätiger Unternehmensberater mit dem Schwerpunkt der Bereiche Marketing und Vertrieb wie auch Markttrends und Controlling. Seine Unterstützung im Vertrieb und Verkauf gilt der Strategie, der Konzeption und der Durchführung. Er hat mehr als 20.000 Mitarbeiter verschiedener Branchen betreut und verschiedene Branchen beratend begleitet. Sein gesamtes Tätigkeitsfeld umfasst sowohl die Firmenübernahme und Nachfolgeregelung, die Change Management Begleitung, die Lösung von Supply Chain Prozessen, Neu- und Umstrukturierungen sowie die Neuausrichtung von Unternehmen. Ronald Heckl begleitet Marketing- und Vertriebsabteilungen in die Zukunft.



Frederik Metzner

ist Leiter Customer Care bei der **Kettenbach GmbH & Co. KG** in Eschenburg, einem Hersteller für medizinische und zahnmedizinische Produkte. Zuvor arbeitete er im selben Unternehmen als Leiter Telesales und Vertriebsinnendienst. Davor war Frederik Metzner als Chief Financial Officer bei der Triton GmbH und zuvor einige Jahre bei einem großen Anbieter von Fitness- und Wellness-Dienstleistungen als Vertriebsleiter tätig. Parallel zu seiner Unternehmenstätigkeit ist er freier Berater mit den Schwerpunkten Leadership, Mental-Coaching, Change Management und Vertrieb.



Torsten Niemann

ist Prokurist und Bereichsleiter Kundenmanagement bei der **LichtBlick SE**, Hamburg, einem der größten unabhängigen Energieversorger Deutschlands. Zuvor arbeitete er mehrere Jahre im Bereich Finanz- und Rechnungswesen bevor er 1992 zur Time/system GmbH & Co. wechselte. Als Bereichsleiter Operations war er für das Kundenmanagement sowie die gesamte Logistik verantwortlich. Zur Zeit liegen die Themenschwerpunkte von Torsten Niemann in der kontinuierlichen Optimierung des bereits mehrfach ausgezeichneten Kundenmanagements und in der Umsetzung der Herausforderungen des stark im Wandel befindlichen Energiemarktes.



Jutta Radau

ist Leiterin Kundencenter und Debitorenbuchhaltung bei der **aescoLOGIC GmbH** in Leverkusen. Diese beliefert seit über 20 Jahren Ärzte, Praxen und Kliniken mit Praxis- und Sprechstundenbedarfsartikeln namhafter Qualitätshersteller und innovativen Produkten im Exklusiv-Vertrieb. Neben dem klassischen Fachhandel unterstützt die aescoLOGIC GmbH Kunden mit einem breiten Spektrum an zusätzlichen Dienstleistungen –

getreu dem Motiv „Qualität aus einer Hand“. Zuvor hat Jutta Radau den Vertriebsinnendienst bei der Servona GmbH in Troisdorf, einem der führenden Hersteller und Vermarkter von qualitativ hochwertigen medizinisch-technischen Geräten, geleitet. Vor dieser Tätigkeit war sie bei der Central Krankenversicherung AG im Leistungsmanagement für die Leistungsfälle im Ausland verantwortlich. Davor arbeitete sie mehr als zehn Jahre im Vertrieb und absolvierte ein Studium Medizin-Ökonomie (B.A.). Sie verfügt über mehr als acht Jahre Führungserfahrung, sowohl im Innen- wie auch im Außendienst.

Bitte beachten Sie auch unser Seminar:

Die 7 Schlüsselfaktoren erfolgreicher Kommunikation

7. und 8. Dezember 2016 in München
25. und 26. Januar 2017 in Frankfurt/M.
14. und 15. Februar 2017 in Berlin

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Carolina Ihrig**,
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket



Schnell, bequem und flexibel bringt Sie die Deutsche Bahn AG in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort.

Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre **Reise zu attraktiven Sonderkonditionen** antreten:

Zum Veranstaltungsort	2. Klasse	1. Klasse
Bundesweit	€ 99,-	€ 159,-

Bei einer Hin- und Rückfahrt mit dem ICE von Frankfurt/M. nach München können Sie z.B. in der 2. Klasse € 103,- sparen. Von Köln nach München beträgt die Ersparnis € 185,-.

Mit diesem attraktiven Angebot fahren Sie und die Umwelt gut! Weitere Details und Informationen zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung zur Veranstaltung oder unter

www.managementcircle.de/bahn



Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar richtet sich an **Vertriebs- und Innendienstleiter, Verkaufsführungskräfte im Innendienst, Vertriebsführungskräfte mit Innendienstverantwortung** sowie an **Nachwuchsführungskräfte und Mitarbeiter mit besonderer Verantwortung aus den Bereichen Vertrieb und Vertriebsunterstützung, die durch die gezielte Strukturierung des Innendienstes mehr Umsatz generieren wollen.** Das Seminar ist auch für **Mitglieder der Geschäftsleitung** geeignet.

Termine und Veranstaltungsorte

27. und 28. Oktober 2016 in Berlin

Steigenberger Hotel Am Kanzleramt Berlin,
Ella-Trebe-Straße 5, 10557 Berlin
Tel.: 030/740 743-990, Fax: 030/740 743-999
E-Mail: cro-berlin@steigenbergerhotelgroup.com

29. und 30. November 2016 in Frankfurt/M.

Le Meridien Parkhotel Frankfurt,
Wiesenhüttenplatz 28-38, 60329 Frankfurt/M.
Tel.: 069/26 97-832, Fax: 069/26 97-812
E-Mail: reservations@lemeridienfrankfurt.com

23. und 24. Januar 2017 in München

Platzl Hotel, Sparkassenstraße 10, 80331 München
Tel.: 089/23 703-722, Fax: 089/23 703-727
E-Mail: reservation@platzl.de

Für die Teilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Mit der Deutschen Bahn für € 99,- zur Veranstaltung.

Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Der schlagkräftige Innendienst

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- 27. und 28. Oktober 2016 in Berlin 10-82681
- 29. und 30. November 2016 in Frankfurt/M. 11-82682
- 23. und 24. Januar 2017 in München 01-82683

1

Name/Vorname

Position/Abteilung

2

Name/Vorname

Position/Abteilung

3

Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@

E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Internet: www.managementcircle.de/10-82681

Postanschrift: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

