

Datum	Veranstaltung	Ermöglicht durch
Februar		
05.02.2010	Rhetoriktraining (Jetter AG Ludwigsburg)	Festo Bildungsfonds Qualifizierung
08./09.02.2010	Führen ohne Vorgesetztenfunktion	Festo Lernzentrum Saar GmbH
17.02.2010	Vortragreihe: Value Based Selling	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
18.02.2010	Value Selling Wie man Kunden durch echte Mehrwerte gewinnt	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
23./24.02.2010	Financial Management und Controlling	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
24./25.02.2010	Key Account Management Strategische Kunden professionell bearbeiten	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
26.02.2010	Eröffnung des Heinrich von Kleistforums	SRH Hochschule für Logistik und Wirtschaft, Hamm GMBH
26.02.2010	Compliance 2: Was geht mich das amerikanische Recht an	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
März		
02.-06.03.2010	Messe: CeBIT Hannover	CAS Software AG
03./04.03.2010	Excellence in Sales Den Vertrieb zum strategischen Erfolgsfaktor entwickeln	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
04.05.2010	Messe: Firmenkontaktmesse Pyramid 2010	Hochschule Augsburg
04./06.03.2010	Messe: Bildungsmesse Ravensbrüg	Bildungsmesse Ravensburg
08.03.2010	Schulung: Führungskompetenz	CAS Software AG
10.03.2010	Innovation und Zukunft: Innovationen kommunizieren: `I have a dream´ oder `we provide solutions´?	European Business School
10.03.2010	Vortragreihe: Sales Excellence	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
10./11.03.2010	Optimale Vertragsverhandlungen Strategien und Taktiken für effiziente Verhandlungen	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish

Zur Seminarbuchung wenden Sie sich bitte an:
Frau Katharina Walcker
Tel.: 0711 347 502 67
E-Mail: walc@de.festo.com

Stand: 17.02.2010

Datum	Veranstaltung	Ermöglicht durch
11.03.2010	Unternehmenstag	SRH Hochschule für Logistik und Wirtschaft, Hamm GMBH
12.03.2010	Schulung: Führungskompetenz	CAS Software AG
12.03.2010	Vernissage bei der CAS Software AG	CAS Software AG
15./16.03.2010	Kleinkundenmanagement Profitables Wachstum mit kleinen Kunden	GGs German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
16.03.2010	Marketing von Dienstleistungen Kundenbeziehungen im Fokus	GGs German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
16.-20.03.2010	Messe: Didacta die Bildungsmesse	
17.03.2010	DIS- Informationsveranstaltung Wirtschaft-Wissenschaft in Hamm	SRH Hochschule für Logistik und Wirtschaft, Hamm GMBH
18.03.2010	Einführung in das juristische Wissensmanagement	GGs German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
18.03.2010	Aktualisierung von Know-How im Unternehmen Herausforderungen für das Qualitätsmanagemen	GGs German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
19./20.03.2010	Messe: Azubi & Studententage in München	message messe & marketing GmbH
22./23.03.2010	Strategisches IT-Management IT-Governance und IT-Controlling	GGs German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
30.03.2010	Compliance 3: Wer braucht denn schon einen Verhaltenskodex?	GGs German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
31.03.2010	Marga Anmeldeschluss	MARGA Business Simulations Dr. Heinen
April		
13.-17.04.2010	Vertriebsdiplom Modul 1 Spitzenleistungen in Vertriebs- und Kundenmanagement	GGs German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
14.04.2010	Hochschulreihe "Fernsehtechnik" (Vortrag von Prof. Dr. Bernhard Hoier)	Fachhochschule Brandenburg
14.04.2010	Ableitung und Aufbau der IT-Planung – Wie baut man einen strategischen IT-Plan?	GGs German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
19.04.2010	Schulung: Positiv Denken - erfolgreich Handeln	CAS Software AG

Zur Seminarbuchung wenden Sie sich bitte an:
Frau Katharina Walcker
Tel.: 0711 347 502 67
E-Mail: walc@de.festo.com

Datum	Veranstaltung	Ermöglicht durch
19./20.04.2010	Effizientes Zeit- und Selbstmanagement	Festo Lernzentrum Saar GmbH
21.04.2010	Compliance 4: Whistleblowing – Denunzianten vor!	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
24.04.2010	Pressearbeit Professionell mit Medien kommunizieren	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
24.04.2010	Bewerbertraining (Wielandwerke Ulm)	Festo Bildungsfonds Qualifizierung
26./27.04.2010	Marketing Performance Management Unternehmenserfolg durch Marketing	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
27.04.2010	Innovation und Zukunft: Innovationen und Discount	European Business School
Mai		
03./04.05.2010	Messe: Bonding - Firmenkontaktmesse Dresden	Bonding-studenteninitiative e.V.
04.-06.05.2010	Messe: Konaktiva - Die Unternehmenskontaktmesse in Darmstadt	AG konaktiva GbR Technische Universität Darmstadt
06.05.2010	Compliance Wer – Was – Wieso	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
06.05.2010	Bubenorbis Kick off 06.05.2010 - 09.05.2010	Festo Bildungsfonds Qualifizierung
07./08.05.2010	Messe: Azubi & Studententage in Stuttgart	message messe & marketing GmbH
11.-15.05.2010	Vertriebsdiplom Modul 2 Wichtige Rollen der Vertriebsleitung	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
18.05.2010	Messe: Firmenkontaktmesse X-Day Pforzheim	Campus X Eine initiative des FAV Pforzheim
19.05.2010	Industrietag in der Stadtmitte der Hochschule Esslingen	Hochschule Esslingen
19./20.05.2010	Die Haftung des GmbH-Geschäftsführers Strategien zur Vermeidung von Risiken	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
25.05.2010	Innovations- und Technologiemanagement	Wilhelm Büchner Hochschule
26.05.2010	Compliance 5: Datenschutz – noch mehr Compliance?	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish

Datum	Veranstaltung	Ermöglicht durch
Juni		
01./02.06.2010	Messe: Bonding - Firmenkontaktmesse Stuttgart	Bonding-studenteninitiative e.V.
07./09.06.2010	Messe: Bonding - Firmenkontaktmesse Karlsruhe	Bonding-studenteninitiative e.V.
08./ 09.06.2010	Prozessmanagement - In Prozessen denken	Festo Lernzentrum Saar GmbH
08.-12.06.2010	Vertriebsdبلوم Modul 3 Strategische Initiativen von Unternehmen als Rahmen für ein professionelles Vertriebsmanagement	GGs German Graduate School of Management & Law Karoline Heinisch
09./10.06.2010	Konflikte konstruktiv lösen	Festo Lernzentrum Saar GmbH
10.06.2010	Unity Szenario Technik (SEW Eurodrive) 10.06.2010 - 11.06.2010	
15.06.2010	Kriterien der Rechtswahlform	GGs German Graduate School of Management & Law Karoline Heinisch
17.06.2010	SAP Forum	Fachhochschule Brandenburg
17.06.2010	Sales Driven Company Das vertriebsorientierte Unternehmen	GGs German Graduate School of Management & Law Karoline Heinisch
17./18.06.2010	Geschäftsbriefe einfach besser schreiben	Festo Lernzentrum Saar GmbH
22.06.2010	Innovation und Zukunft: Ampera - Elektrofahrzeug mit Reichweitenverlängerung	European Business School
22.06.2010	The next Generation CIO: Was müssen erfolgreiche CIO's heute mitbringen und leisten	GGs German Graduate School of Management & Law Karoline Heinisch
24.06.2010	Compliance 6: Der böse Mitarbeiter – arbeitsrechtliche Aspekte von Compliance	GGs German Graduate School of Management & Law Karoline Heinisch
28./29.06.2010	Grundverständnis BWL für den Arbeitsalltag	Festo Lernzentrum Saar GmbH
28./29.06.2010	Messe: Bonding - Firmenkontaktmesse Bochum	Bonding-studenteninitiative e.V.
30.06.2010	Innovation und Zukunft: Festvortrag im Rahmen des Best-Paper-Awards Innovation Management	European Business School
30.06.2010	Beziehungsschnittstellen: Kunden und Mitarbeiter (Bayón/Frey)	GGs German Graduate School of Management & Law Karoline Heinisch

Datum	Veranstaltung	Ermöglicht durch
30.06/01.07.2010	Vertriebsrecht intensiv Juristische Fallstricke des indirekten Absatzes	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
Juli		
02.07.2010	Netzwerktreffen (SEW Eurodrive)	Festo Bildungsfonds Qualifizierung
05./06.07.2010	Messe: Bonding - Firmenkontaktmesse Erlangen	Bonding-studenteninitiative e.V.
06.07.2010	Sales Driven Company Wie Sie Ihr Unternehmen vertriebsorientiert ausrichten	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
13.07.2010	Krisenkommunikation Damit einem das Wasser nicht bis zum Hals steht	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
14./15.07.2010	Word 2007 Basis Kurs	Festo Lernzentrum Saar GmbH
August		
02./03.08.2010	Value Based Selling Nachhaltige Ertragssteigerungen durch kundenwertbezogene Vertriebsstrategien	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
19./20.08.2010	Professionelle Selbstdarstellung	Festo Lernzentrum Saar GmbH
30./31.08.2010	Effizientes Zeit- und Selbstmanagement	Festo Lernzentrum Saar GmbH
30./31.08.2010	Führen ohne Vorgesetztenfunktion	Festo Lernzentrum Saar GmbH
September		
07.09.2010	Kriterien der Rechtswahlform	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
09./10.09.2010	Excellence in Sales Den Vertrieb zum strategischen Erfolgsfaktor entwickeln	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
10.09.2010	Compliance 1 – alter Wein in neuen Schläuchen	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
16.09.2010	Value Selling Wie man Kunden durch echte Mehrwerte gewinnt	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
21./22.09.2010	Strategisches IT-Management IT-Governance und IT-Controlling	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish

Zur Seminarbuchung wenden Sie sich bitte an:
Frau Katharina Walcker
Tel.: 0711 347 502 67
E-Mail: walc@de.festo.com

Datum	Veranstaltung	Ermöglicht durch
21.-25.09.2010	Vertriebsdopplom Modul 4 Mehr Erfolg durch die wertorientierte Segmentierung und Bearbeitung von Kunden	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
22./23.09.2010	Optimale Vertragsverhandlungen Strategien und Taktiken für effiziente Verhandlungen	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
23.09.2010	Bubenorbis Kick off 23.09.2010 - 26.09.2010	Festo Bildungsfonds Qualifizierung
27./28.09.2010	Effektive Gesprächsführung in Meetings, Debatten und Verhandlungen	Festo Lernzentrum Saar GmbH
28.09. - 02.10.2010	Messe: AMB (Internationale Ausstellung für Metallbearbeitung)	Landesmesse Stuttgart GmbH
28./29.09.2010	Key Account Management Strategische Kunden professionell bearbeiten	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
29.09.2010	Innovation und Zukunft: Innovative Drug Discovery in the Post Genomic Area	European Business School
29./30.09.2010	Word 2007 Basis Kurs	Festo Lernzentrum Saar GmbH
30.09.2010	Compliance 2: was geht mich das amerikanische Recht an	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
30.09.2010	Marga Anmeldeschluss	MARGA Business Simulations Dr. Heinen
Oktober		
04./05.10.2010	Grundverständnis BWL für den Arbeitsalltag	Festo Lernzentrum Saar GmbH
05./06.10.2010	Strategisches Marketing Erfolg durch professionelle Konzeption und Implementierung	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
06.10.2010	IT-Management Compliance, Leistung und Akzeptanz trotz enger Budgets	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
06./07.10.2010	Messe: CRM - Expo	CAS Software AG
07.10.2010	Pressearbeit Professionell mit Medien kommunizieren	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
11.10.2010	Compliance 3: wer braucht denn schon einen Verhaltenskodex?	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish
14.10.2010	Krisenkommunikation Damit einem das Wasser nicht bis zum Hals steht	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinish

Datum	Veranstaltung	Ermöglicht durch
14.10.2010	Aktualisierung von Know-How im Unternehmen Herausforderungen für das Qualitätsmanagemen	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinisch
18./19.10.2010	Kleinkundenmanagement Profitables Wachstum mit kleinen Kunden	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinisch
19.10.2010	Marketing von Dienstleistungen Kundenbeziehungen im Fokus	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinisch
19.-23.10.2010	Vertriebsdplom Modul 5 Channel Management und interaktives Marketing	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinisch
20.10.2010	Messe: CareerContacts - Die Firmenkontaktmesse der Hochschule Karlsruhe	Hochschule Karlsruhe
28.10.2010	Exkursion Pampers	
28.10.2010	Innovation und Zukunft: Erfolgsgeheimnis Führungskultur - Bilanz eines Unternehmers	European Business School
27./28.10.2010	Vertriebsrecht intensiv Juristische Fallstricke des indirekten Absatzes	GGS German Graduate School of Management & Law Karoline Heinisch
29.10.2010	Stressmanagement (FH Köln)	Festo Bildungsfonds Qualifizierung