

SAVE THE DATE

Veranstaltung / Termine	März	April	Mai	Juni
Basic Seminar	1.		10.	
Intensiv Seminar	2.		11.	
Service Schulung		27.		15.
Präsentations-Workshop	23.			
Konfliktmanagement-Workshop				22.

Hinweise:

Das Basic Seminar sowie das Intensiv Seminar sind als zusammenhängendes 2-Tages-Seminar buchbar. Die Inhalte der Seminare im März und Mai sind gleich.

Die Inhalte der Service Schulung sind zu beiden Terminen gleich.

Der Präsentations-Workshop und der Konfliktmanagement-Workshop finden einmalig statt und sind auf 12 Teilnehmer begrenzt.

Sollten Sie weitergehende Informationen wünschen, so steht Ihnen Ihr Ansprechpartner im Außendienst oder Corinna Graf jederzeit gerne unter der Tel.-Nr. 0 94 38 / 9 49 - 1 82 zur Verfügung.

SATO Office GmbH
Jubatus-Allee 1
D-92263 Ebermannsdorf

Fon +49 (0) 94 38 - 9 49 - 0
Fax +49 (0) 94 38 - 9 49 - 40
info@satooffice.com
www.satooffice.com

Wissenswerkstatt

Seminare 2012

PRODUKT & ERGONOMIE



Basic Seminar Grammer Office

Was erwartet Sie: In unserem Basic Seminar zeigen wir Ihnen, was hinter der Marke GRAMMER OFFICE steckt. Erfahren Sie mehr über unsere Geschichte, Philosophie und Architektur. Lernen Sie unser Unternehmen bei einer Werksführung kennen. Erforschen Sie hautnah ergonomisches Sitzen mit Glide-Tec und die GRAMMER OFFICE Produkte. An dieses Seminar anschließend kann das Intensiv Seminar gebucht werden. Somit haben Sie einen Aufenthalt von 2 Tagen.

Zielgruppe: neue und erfahrene Vertriebsmitarbeiter, die ihr Wissen vertiefen möchten.

Seminargebühr: Die anfallende Seminargebühr, inklusive Verpflegung, übernehmen wir für Sie.
Beginn: 10.00 Uhr in Ebermannsdorf
Ende: 16.00 Uhr
Teilnehmerzahl: mind. 10 Pers. / max. 40 Pers.

Intensiv Seminar

Was erwartet Sie: Sie kennen Grammer Office bereits oder haben uns durch das Basic Seminar kennengelernt? Sie möchten ihr Wissen über intuitiv richtiges Sitzen intensivieren und zertifizierter Berater ERGOMECHANICS für ergonomische Sitzsysteme werden? Dann sollten Sie dieses Intensiv Seminar nutzen, um mehr über Anatomie, Biomechanik und die wissenschaftlichen Hintergründe der Glide-Tec Mechanik zu erfahren. Als Dozent erwartet Sie Ass. Prof. Mag. Dr. Christian Haid, Leiter der Biomechanik an der Orthopädie der Universität Innsbruck.

Zielgruppe: Vertriebsmitarbeiter mit "Basic"-Wissen.

Seminargebühr: Die anfallende Seminargebühr, inklusive Verpflegung, übernehmen wir für Sie.
Beginn: 10.00 Uhr in Ebermannsdorf
Ende: 16.00 Uhr
Teilnehmerzahl: mind. 10 Pers. / max. 40 Pers.



Service Schulung

Was erwartet Sie: Wir zeigen Ihnen das GRAMMER OFFICE Produkt im Detail und erklären eine schnelle sowie gezielte Montage, Demontage und Reparatur unserer Hauptprodukte. Im Bereich After-Sales-Service geben wir Ihnen anhand von Beispielen einige Möglichkeiten einer nachhaltigen Servicepolitik und informieren Sie über die Garantieleistungen.

Zielgruppe: Service- und Vertriebsmitarbeiter.

Seminargebühr: Die anfallende Seminargebühr, inklusive Verpflegung, übernehmen wir für Sie.
Beginn: 10.00 Uhr in Ebermannsdorf
Ende: 16.00 Uhr
Teilnehmerzahl: mind. 4 Pers. / max. 12 Pers.

VERTRIEB & LIFE FORMING



Präsentations-Workshop

Was erwartet Sie: Egal, ob in einer Kundenpräsentation, im Alltag oder unter Freunden - wie man persönlich auftritt und argumentiert ist einem selbst oft gar nicht bewusst, aber für den persönlichen Erfolg entscheidend.

Inhalte:

- Eigen- und Fremdeinschätzung
- Ziel, Motiv und Rahmen
- Interesse wecken - aber wie?
- Methoden und Wirkung
- Stimme und Stimmung
- Positive Grundhaltung
- Teilnehmer wach halten
- Umgang mit Störungen

Ihr Dozent Jürgen Balhuber beschäftigt sich seit mehr als 17 Jahren mit den Themen Persönlichkeitsentwicklung und Verhaltensveränderung und ist als Dozent für marktführende Unternehmen tätig. Durch Methoden und Werkzeuge schafft Herr Balhuber einprägende und funktionierende Mechanismen für die persönliche Umsetzung.

Zielgruppe: Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst

Seminargebühr: 125 € pro Person
inklusive Verpflegung

Beginn: 10.00 Uhr in Ebermannsdorf
Ende: 16.00 Uhr
Teilnehmerzahl: mind. 6 Pers. / max. 12 Pers.

Konfliktmanagement-Workshop

Was erwartet Sie: Konflikte sind manchmal unvermeidlich und ein Teil unseres Lebens, doch wie sie sich entwickeln hängt zu 50 % von einem selbst ab.

Machen Sie mehr aus einem Konflikt, als sich passiv hineinziehen zu lassen, ohnmächtig und emotional zu reagieren, auf Ihr Recht zu pochen und später nur noch auf einen Trümmerhaufen zu blicken.

Warum nicht die im Konflikt gebundene Energie sinnvoll nutzen? In diesem Workshop erfahren Sie, wie sie Frühwarnsignale erkennen, den Konfliktverlauf bewusst erleben und Ausstiegsmöglichkeiten nutzen können. So bleiben Sie konstruktiv und können Konflikte als Chancen nutzen.

Inhalte:

- Konflikte erkennen und bewusst beobachten
- Phasen & Auswirkungen des Konflikts
- Möglichkeiten, Methoden und Werkzeuge zum Konfliktmanagement
- Vorbeugung und Vermeidung von künftigen Konflikten

Ihr Dozent Jürgen Balhuber beschäftigt sich seit mehr als 17 Jahren mit den Themen Persönlichkeitsentwicklung und Verhaltensveränderung und ist als Dozent für marktführende Unternehmen tätig. Durch Methoden und Werkzeuge schafft Herr Balhuber einprägende und funktionierende Mechanismen für die persönliche Umsetzung.

Zielgruppe: Fachhandelspartner die Konfliktsituationen erfolgreich meistern wollen.

Seminargebühr: 125 € pro Person
inklusive Verpflegung

Beginn: 10.00 Uhr in Ebermannsdorf
Ende: 16.00 Uhr
Teilnehmerzahl: mind. 6 Pers. / max. 12 Pers.

A N M E L D U N G

Vor-/Nachname _____

Firma _____

Straße _____


PLZ/Ort _____

Telefon _____


Fax/E-mail _____

Stempel:


Ich melde mich für folgende Veranstaltung(en) an:


 Basic Seminar
am _____ / kostenlos


+

 Intensiv Seminar
am _____ / kostenlos

= gebucht als 2-Tages-Seminar

 Service Schulung
am _____ / kostenlos

 Präsentations-Workshop
am 23. März 2012
Teilnahmegebühr: 125 €/p.P.
inkl. Verpflegung

 Konfliktmanagement-Workshop
am 22. Juni 2012
Teilnahmegebühr: 125 €/p.P.
inkl. Verpflegung

Ja, ich wünsche eine Zimmerreservierung über SATO für

Seminar _____ Anreise _____ Abreise _____

Seminar _____ Anreise _____ Abreise _____

Seminar _____ Anreise _____ Abreise _____

Seminar _____ Anreise _____ Abreise _____

Die Kosten von 79 €/p.P./EZ (SATO Kondition) sind direkt mit dem Hotel abzurechnen.

Wir freuen uns über Ihre Teilnahme. Sie erhalten eine Bestätigung mit weiteren Informationen, sofern noch Plätze frei sind - andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt. Über anfallende Seminargebühren erhalten Sie eine Rechnung, die Sie bitte 14 Tage vor Veranstaltung begleichen, um damit die Teilnahme verbindlich zu reservieren. Bis zu 2 Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie in schriftlicher Form stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen stellen wir verursachte Kosten in Höhe der Teilnahmegebühr in Rechnung. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt..