



escolar
FAIR EXCELLENCE

Gesamtprogramm 2016

Qualifizierungs- und
Weiterbildungsangebote

**Wir machen aus Ihren Fragezeichen
wieder Ausrufezeichen!**

Vielen Dank für Ihr Interesse





Spomenka Kolar-Zovko

Weiterbildung mit Weitblick – Gesamtprogramm der Akademie escolar

Weitblick bedeutet: in die Ferne schauen, ein Ziel ansteuern und dabei Neues entdecken. So sollte erfolgreiche Weiterbildung sein und mit diesem Anspruch präsentieren wir Ihnen unser aktuelles Seminarprogramm.

Weiterbildung im Jahr 2016 beinhaltet für uns an erster Stelle exzellentes fachliches Know-how. Daher sind unsere Themen, Referenten und Methoden immer auf dem neusten Stand. Als führende Akademie / Seminaranbieter der Messe- und Eventbranche im deutschsprachigen Raum, stehen wir nicht still. Unser Ohr haben wir direkt an den Märkten. Unser Netzwerk aus Branchenexperten bringt laufend fachliche Neuerungen und Entwicklungen in die Seminarinhalte ein.

Auf unserer Agenda für 2016 haben wir diese Schwerpunktthemen weiter für Sie entwickelt:

- Besuchermarketing und Leadmanagement
- Controlling und Erfolgsmessung
- Fachkräfte-Spezialisierung im internationalen Business

Ebenso wichtig ist es uns, Sie emotional zu erreichen. Neben dem inhaltlichen Input, soll in kleinen Gruppen eine Atmosphäre entstehen, in der Sie sich wohl fühlen. So verinnerlichen Sie optimal das Gelernte und die Weiterbildung ist nachhaltig.

Beide Komponenten sind elementar für unser Seminarangebot und zugleich unsere tägliche Motivation - sowohl bei der Auswahl der Themen, der Organisation, der Durchführung bis hin zur Evaluation.

Auch wir lernen täglich und zwar von Ihnen! Mit Erfahrung und Flexibilität gehen wir genau auf Ihre Bedürfnisse und Unternehmensziele ein. Dies ist besonders bei unseren Inhouse-Seminaren bei Ausstellern und Veranstaltern der Schlüssel zum Erfolg.

Wir stehen hinter unserer Zufriedenheitsgarantie und wollen unseren Teilnehmern in der Seminarzeit den maximalen Return on Investment ermöglichen. Nehmen Sie mich bitte beim Wort.

Herzlichst

Ihre

Spomenka Kolar-Zovko



Inhalt

Erfolg braucht Weiterbildung	4
Messemanagement	5
Messeplanung von A bis Z	5
Internationales Messe- und Veranstaltungsmanagement	5
Der Messemanager als Standleiter	6
Event- und Veranstaltungsmanagement	6
Weiterbildung Eventmanagement	6
Grundlagen der Veranstaltungsplanung	6
Eventmarketing und Finanzkommunikation	7
Standgestaltung und Technik	7
Crashkurs Standbau und Messedesign	7
Crashkurs Veranstaltungstechnik	7
Messe- und Eventcontrolling	8
Erfolgskontrolle Messe	8
Markeninszenierung auf Messen	9
Markenseminar: Messemanagement Live auf der Messe erleben	9
Kompakt-Workshop: Kompromissloses Branding an den Points of Fascination	10
Erfolgreiches Personalmarketing auf Messen	10
Marketing	11
Markterfolg 2.0.	11
Weiterbildung Marketingkommunikation	11
Online-Marketing - Seminar für Einsteiger	12
Strategische Vorteile durch Service-Excellence	12
Projektmanagement	12
Projektmanagement für Marketing und Vertrieb	12
Zeit- und Selbstmanagement	13
Keep Cool - Strategien für mehr Gelassenheit	13
Selbstmarketing - für Mitarbeiter der Veranstaltungsbranche	13
Vertrieb, Verkauf und Einkauf	14
Souverän und kundenorientiert telefonieren	14
Vertriebstraining für die Messe- und Eventbranche	14
Kundengewinnung auf Messen	14
Das Einkaufsmanagement in der Messe- und Eventbranche	15
Messen machen aus perspektive der Aussteller	15
BWL & Recht	16
BWL Einsteiger Seminar - für die Messe und Eventbranche	16
Kompaktkurs Veranstaltungsrecht	16
Seminare auf Englisch	17
Unternehmensspezifisches Inhouse Training	18
Seminaranmeldung	19

Erfolg braucht Weiterbildung

Für sich selbst, Kollegen oder Mitarbeiter sind Sie auf der Suche nach dem passenden Seminar?

Erfolgreiche Unternehmen und Mitarbeiter brauchen Unterstützung für die Zukunft. Für Sie und für die Mitarbeiter/innen Ihres Unternehmens bieten wir ein umfassendes und nachhaltiges Qualifizierungsprogramm. Wenn es um passgenaue Weiterbildungen mit dem neuesten Praxiswissen aus der Messe- und Eventbranche geht, dann sind die Seminare von escolar genau die richtige Wahl.

Erfolgreich durch Qualifikation lautet unser bewährter Ansatz. Seit mehr als 30 Jahren bieten wir ein einzigartiges Seminarangebot rund um die Kompetenzbereiche Messen, MICE, Events, Kongresse und Kommunikation, die weit über Messeplanung und Veranstaltungsmanagement hinausgehen. Profitieren Sie auch von der Branchennähe unserer Referenten und Seminarthemen.

Warum escolar?

Zehn gute Gründe teilzunehmen:

- Unsere Seminare sind **für alle Unternehmensgrößen geeignet**
- Sie bekommen die wichtigsten Informationen kompakt vermittelt
- Unsere Seminare bieten die Möglichkeit zur Diskussion über die eigenen Unternehmensgrenzen hinweg
- Als Teilnehmer können Sie Kollegen treffen und wertvolle neue Kontakte knüpfen
- Sie können die Erfahrungen der Referenten **für das eigenes Unternehmen nutzen**
- In unseren Seminaren verschaffen Sie sich einen Informationsvorsprung
- Bei uns erfahren Sie von Experten aus Praxis, Hochschule und führenden Beratungshäusern, welche Neuerungen kommen
- Sie nehmen wertvolle Checklisten mit
- Sie erhalten praktische Tipps zur direkten Umsetzung in die Praxis
- Wir legen großen Wert auf kleine Gruppen mit begrenzter Teilnehmerzahl

Bei uns gibt es die Zufriedenheitsgarantie

Ihr Brief und Siegel für 100 Prozent Zufriedenheit

Wir legen hohe Ansprüche an unsere Arbeit. Persönlicher Einsatz mit Leidenschaft und Top-Qualifikationen sind für „**escolar - FAIR EXCELLENCE**“ zwei Seiten der gleichen Medaille.

Unser Wissenstransfer erfolgt nachhaltig und praxisnah. Know-how verankern wir, indem wir Sie bei der Umsetzung unterstützen und zu praktischem Handeln anleiten. Ihr persönlicher Gewinn ist unser Erfolg. Daran möchten wir gemessen werden und darauf geben wir Ihnen Brief und Siegel.





Messemanagement

Messeplanung von A bis Z

Professionelles Veranstaltungsmanagement, Messemarketing und Messecontrolling

Messen – auch Events und Hausmessen – sind ein effektives, aber kostenintensives Marketinginstrument. Es gilt, häufig mit geringem Budget, ein optimales Messeergebnis zu erzielen. Erfahren Sie im Rahmen dieser Weiterbildung in Frankfurt, wie durch professionelles Veranstaltungsmanagement Ihre Markeninszenierung auf Messen finanzier- und umsetzbar wird. Hinterlassen Sie durch sorgfältige Messeplanung, wirkungsvolles Messemarketing und solides Messecontrolling einen nachhaltigen Eindruck bei Ihrer Zielgruppe! Wertvolle Checklisten erleichtern nicht nur die Veranstaltungsplanung sondern zeigen, wie die einzelnen Schritte eines Messeprojekts souverän zu meistern sind: die Veranstaltung planen, das Messekonzzept erstellen, die Messenvorbereitungen durchführen, Messemarketing anstoßen und den Messeauftritt nacharbeiten. Daneben erhalten Sie Einblick in die aktuellen Trends beim Messedesign und wertvolle Tipps, wie die Standleitung das Standteam motiviert und durch klare Briefings zu einem schlagkräftigen Dreamteam macht.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

Internationales Messe- und Veranstaltungsmanagement

Messe als vertriebsstrategisches Element im Kommunikations-Mix eines Unternehmens

Ihr Unternehmen nutzt Messen und Veranstaltungen als Kommunikationsmaßnahmen, um weltweit Produkte und Marken zu inszenieren. Ob zentral über das Mutterhaus organisiert oder dezentral von Kollegen bzw. Partnern. Eine der Herausforderungen ist es, die Repräsentanzen oder Niederlassungen beratend oder operativ zur Seite zu stehen; einheitliche Standards in Hinsicht auf Markenidentität und Messe C.I. durchzusetzen die Einhaltung zu überwachen.

Das Seminar zeigt auf wie man von den Unternehmenszielsetzungen internationale Veranstaltungen weltweit entwickelt und konzipiert. Es wird verdeutlicht, wie Messeziele im internationalen Kontext definiert werden. Dies geschieht im nationalen und internationalen Kontext sowie gegenüber internen und externen Stakeholdern. Der ganzheitliche strategische Ansatz berücksichtigt dabei sowohl die Bereiche der Messeanalyse, -benchmarking, Best-Case, Projektmanagement als auch Kriterien der Budgetierung und Evaluierung. Ein „Must“ für alle Messeverantwortlichen in international tätigen Unternehmen, denn Sie erlangen Prozessverständnis für einzelne Schritte und Umsetzung.

Der Messemanager als Standleiter

Erweiterte Fach- und Sozialkompetenzen für Messemanager - Führen ohne Weisungsbefugnis

Die Anforderungen an Messeverantwortliche, Projekt- und Standleiter bezüglich der Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz sind heutzutage vielfältiger denn je. Von der Projektverantwortung, Stakeholder- und Risiko Management bis hin zur Teamleitung. Unter Druck zählt letzten Endes nur eins – ein erfolgreicher Projektabschluss bzw. Messebeteiligung für das Unternehmen bzw. die Organisation. Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmern die entscheidenden Skills und Kompetenzen für ein modernes, an diesen Anforderungen ausgerichtetes, Projektmanagement zu vermitteln. Dabei geht es um die Weiterentwicklung von direkt „nach außen“ wirkenden Kompetenzen, wie beispielsweise die Fähigkeit zu managen und zu kontrollieren, Entscheidungen zu treffen, klar zu kommunizieren, Mitarbeitende zu motivieren oder Konflikte zu lösen. Auch gehören dazu die nach „innen“ wirkenden Kompetenzen, wie die Fähigkeiten, sich selbst zu motivieren, Stress zu bewältigen und sein eigenes Zeitmanagement zu optimieren.

Das Seminar befähigt die Teilnehmer, die unterschiedlichen Herausforderungen innerhalb des Projektmanagements zu analysieren und durch die Anwendung der erforderlichen Methoden souverän zu bewerkstelligen. Ein Must für Messemanager, die während der Messe auch die Standleitung innehaben.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

Event- und Veranstaltungsmanagement

Weiterbildung Eventmanagement

Seminar für professionelles Veranstaltungsmanagement und Eventmarketing

Wie wird eine Veranstaltung durch Eventplanung wirklich zum Ereignis? Egal, ob Sie eine Veranstaltung planen um Mitarbeiter, Kunden oder Lieferanten zu begeistern: Events leben von ihrer Einzigartigkeit und sie sollen ein Thema oder Produkt transportieren, das jeder Besucher in Erinnerung behält. Unvergessliche Veranstaltungen wollen mit Kompetenz und Kreativität erarbeitet, sowie professionell realisiert werden. Praxisnah vermittelt Ihnen diese Weiterbildung aus dem Bereich Eventmanagement ein umfassendes Eventmanagementsystem für alle Konzeptions- und Umsetzungsschritte als erfolgreicher Eventplaner. Anhand zahlreicher Praxisbeispiele werden alle Aspekte des professionellen Veranstaltungsmanagement beleuchtet. Erfahren Sie auch, welche Möglichkeiten Microsites, Floorgraphics, Apps & Co bieten, um Ihr „Hybrid Event“ zeitgemäß zu gestalten. Lernen Sie Events zu inszenieren, die Ihre Kunden und Mitarbeiter begeistern!

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

Grundlagen der Veranstaltungsplanung

In fünf Schritten zum erfolgreichen Event

Veranstaltungen wie Tagungen und andere Events für Kunden, Firmenfeste für Ihre Mitarbeiter oder Messeteilnahmen als Aussteller gehören fest in die Kommunikationsaktivitäten von Unternehmen. Viele Unternehmen, vor allem kleine und mittelständische Betriebe (KMU), verfügen über keine eigene Eventabteilung oder über ausgebildetes Eventpersonal. In der Regel übernehmen Mitarbeiter oder die Unternehmensleitung selbst die Planung, Organisation und Umsetzung ihrer Veranstaltung neben ihrer eigentlichen Tätigkeit. Durch viele Beispiele aus der Praxis vermittelt Ihnen dieses Seminar die Grundlagen einer erfolgrei-

chen und zielgerichteten Veranstaltungsorganisation: Welche Rolle spielen Veranstaltungen in Ihrer Unternehmenskommunikation und welche Eventart eignet sich für Ihre Ziele? Wie binden Sie die Vorbereitung einer Veranstaltung in Ihren täglichen Arbeitsablauf ein? Was ist bei der Erstellung von Eventbudgets zu beachten und welche Agenturen und Eventpartner könnten Sie bei der Organisation unterstützen? Lernen Sie Methoden, Kniffe und Hilfsmittel kennen, die Ihnen die Eventvorbereitung erleichtern und Sie zielgerichtet zu Ihrem Eventerfolg führen.

Eventmarketing und Finanzkommunikation

IR-Veranstaltungen erfolgreich planen und organisieren

Mit der Finanzkommunikation, bzw. Investor Relations (IR), als Teil der Unternehmenskommunikation pflegen Aktiengesellschaften, oder andere kapitalbasierte Gesellschaften, engen Kontakt zu Aktionären bzw. Investoren, Analysten und Finanzmedien. Eine wichtiger Bereich in der Ansprache dieser sogenannten Financial Community stellen Events dar: Hauptversammlungen, Pressekonferenzen, Road Shows oder andere Finanzevents sind dabei die Hauptveranstaltungsarten. An Eventmanager stellen diese Eventarten besonders hohe Anforderungen, da hier im besonders hohen Maß z.B. juristische Vorgaben beachtet werden müssen und eine sehr enge Zusammenarbeit mit verschiedenen Fachbereichen innerhalb und außerhalb des Unternehmens erfolgt. Dieses Spezialseminar vermittelt Ihnen praxisnah die Besonderheiten von Investor Relations-Veranstaltungen und macht Sie sensibel in der Planung und Durchführung dieser Events. Sie lernen die speziellen Anforderungen an das Einladungsmanagement, an die Zusammenarbeit mit spezialisierten Dienstleistern und die Eventplanung in Krisenzeiten kennen. Ziel des Seminars ist es Ihre bestehenden Kommunikationsstrukturen, Prozesse und Verantwortlichkeiten zu optimieren und eine Basis zu schaffen, um Ihre Finanzkommunikation zu verbessern.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

Standgestaltung und Technik

Crashkurs Standbau und Messedesign

Lösen Sie den Spagat zwischen Design, Kreativität und Kostendruck

Als Messeverantwortlicher sind Sie für einen funktionierenden und markengerechten Messestand für Ihre Unternehmenspräsentation verantwortlich. In diesem Seminar erfahren Sie, wie bedeutend das Unternehmensprofil mit Vision und Zielen für Ihr Standkonzept ist und welche Techniken Sie zur Ideenentwicklung für innovative Messestände einsetzen können, um Ihr Innovationsimage zu steigern. Das Seminar gibt einen kompakten Überblick, über die wichtigsten Inszenierungstechniken und wie man mit allen Sinnen Besucher gezielt anspricht und begeistert. Erfahren Sie, wie Sie dabei die Budget- und Kostenentwicklung immer im Auge behalten und saubere Briefings für Ihre Messedienstleister erstellen.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

Crashkurs Veranstaltungstechnik

Alles, was Sie wissen müssen an einem Tag! Professionelle Veranstaltungstechnik für nicht Veranstaltungstechniker

Als Messe-, Konferenz- oder Eventmanager sitzen Sie nicht nur im Büro und entwickeln innovative Veranstaltungskonzepte, sondern Sie müssen auch bei den Veranstaltungen vor Ort mit technischen Fragen vertraut sein. Sie verhandeln mit Dienstleistern und nehmen die technischen Einrichtungen wie Beleuchtungs- und Beschallungsanlagen ab, bedienen z.B. einen Beamer oder einen Laptop in vielen Fällen selbst. Welche Technik ist aber für eine gute Präsentation oder für ein unvergessliches Event wirklich notwendig? Braucht Ihr Referent wirklich alles, was er bestellt hat? Und was muss getan werden, wenn das Mikro pfeift? Hier lernen Sie in kompakter Form, was Sie als Nicht-Veranstaltungstechniker wissen sollten.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG



Messe- und Eventcontrolling

Erfolgskontrolle Messe

So bekommen Sie die Kosten und Ihr Return on Investment in den Griff!

Als Messeprojektleiter bekommen Sie deutlich den Kostendruck zu spüren. Dennoch wird von Ihnen erwartet, dass Sie erfolgreiche Messebeteiligungen inszenieren, die sich rechnen. Gleichzeitig sollten Sie die Kostenstruktur im Griff behalten. In unserem Intensivseminar sollen Sie lernen, wie Sie durch eine strategische Messeplanung mit konsequenter Zielfestlegung, aussagefähige Messedaten transparent ermitteln und mit nachhaltiger Kostenkontrolle Ihr Budget optimal nutzen.

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie durch eine gezielte Erfolgskontrolle die Rentabilität Ihrer Messebeteiligung steigern.
- Sie lernen, messbare Ziele zu definieren und ein Kennzahlensystem aufzubauen.
- Nach dem Besuch des Seminars wissen Sie, wie Sie mit einer effizienten Messenachbereitung den Erfolg Ihrer Kontakte optimieren.
- Sie erfahren, wie Sie ein Messecontrolling systematisch durchführen.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG



Markeninszenierung auf Messen

Markenseminar: Messemanagement Live auf der Messe erleben

Raus aus dem Seminarraum und rein in die Halle – direkt auf der Messe von anderen lernen

Acht Stunden Powerpoint und Flipchart? Nicht in diesem Seminar! Mit Block und Stift bewaffnet, geht es sofort raus aus dem Seminarraum und rein in die Halle – direkt auf die Messestände. In Begleitung Ihres Trainers besuchen Sie den ganzen Tag über, ausgewählte Messestände, diskutieren die Markeninszenierungen und Exponatpräsentationen live vor Ort; so lernen Sie direkt aus der Praxis und bekommen einen neuen Blick auf Aussteller: Was funktioniert gut, was nicht? Welche Ideen (sogenannte Brand Magnifier) können Sie auch für Ihr Unternehmen nutzen? Dafür sprechen Sie auch direkt mit Standverantwortlichen. Sie bekommen den neuen Blick auf bekannte Dinge, übertragen Gelerntes direkt auf Ihr Unternehmen und ziehen konkrete Schlüsse für Ihre Messepräsenz. So nutzen Sie neue, erprobte und wirksame Ideen auch für Ihren markenadäquaten Messeauftritt und verwandeln Ihren POS in den Point of Fascination. Was auf der Messe fasziniert, verkauft.

- Fokus Inspiration für alle Sinne: Ihre Produkte und Dienstleistungen als begeisternde Erlebnisse
- Live auf den Messeständen: Beispiele, Erfahrungen und wertvoller Austausch
- Erfolgsfaktor Emotion: Konkrete Ideen für Ihre wirksamen Brand Magnifier (Licht, Sound, Duft, Haptik, Farben und Formen und vieles mehr)

In den Diskussionsrunden tauschen Sie Ihre schönsten und schlimmsten Eindrücke aus und leiten daraus Ihre sofort umsetzbaren Learnings ab. Dabei beherzigen wir die Regel „Große Ideen sind besser als große Budgets“. Wir analysieren direkt und ohne Umwege und geben klares Feedback!

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

Kompakt-Workshop: Kompromissloses Branding an den Points of Fascination

Wie Sie auf Messen mit unwiderstehlicher Begeisterung mehr Umsatz machen

Unter Anleitung des POF-Coachs diskutieren Sie, was zeitgemäße Markenführung auf der Messe bedeutet: Inszenierung, Präsentation, Faszination, Begehrlichkeit... Dabei liegen die Schwerpunkte auf der unwiderstehlichen Anziehungsenergie Ihrer Marke und der klaren Unterscheidung von Ihren Konkurrenten. Sie erleben eine Vielzahl an Best- und No-Go-Cases und lernen so direkt aus der Praxis: Was funktioniert gut, was nicht? Welche Ideen können Sie auch für Ihr Unternehmen nutzen? Sie bekommen den neuen Blick auf bekannte Dinge, übertragen Gelerntes direkt auf Ihr Unternehmen und ziehen konkrete Schlüsse für Ihre Messepräsenz. So nutzen Sie neue, erprobte und wirksame Ideen auch für Ihren markenadäquaten Messeauftritt am Point of Fascination.

- Wahre Genussmomente auf der Fläche schaffen: Die 10 Mut-Marken-Regeln für eine erfolgreiche Messepräsentation
- Geschichten erzählen: Welche Stories erzählt Ihre Marke auf der Messe?
- Vielfältig diskutieren und lernen von anderen Branchen
- Erfolgsfaktor Emotion: Konkrete Ideen für Ihre wirksamen Brand Magnifier (Licht, Sound, Duft, Haptik, Farben und Formen und vieles mehr)

Erfolgreiches Personalmarketing auf Messen

Subheadline: Mitarbeiterrekrutierung und Employer Branding auf Karrieremessen

Seminarbeschreibung: Messen und Kongresse sind ein effektives Marketinginstrument, wo Unternehmensmarken erlebbar werden. Erfahren Sie im Rahmen dieses Seminars, wie die Gewinnung neuer Mitarbeiter auf Messen funktioniert.

Potenziale erkennen, berufliche Perspektiven aufzeigen und das eigene Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber darzustellen sind Herausforderungen an die Motivation, die Kompetenz und die Softskills des eigenen Standteams.

Das Standteamtraining zeigt auf, welche Chancen sich auf dem Messestand erschließen können und berücksichtigt dabei aktuelle Erkenntnisse aus Marke und Kommunikation.

Hinterlassen Sie durch sorgfältige Messenvorbereitung, wirkungsvolle Messekommunikation und solide Messenachbereitung einen nachhaltigen Eindruck bei Ihrer Zielgruppe!

Wertvolle Praxis-Fallbeispiele erleichtern nicht nur die HR-Veranstaltungsplanung, sondern zeigen, wie die einzelnen Schritte einer Messeggesprächsstrategie souverän zu meistern sind: Von der C.D. gerechten Unternehmenspräsentation bis hin zur Vorselektion von potenziellen neuen Mitarbeitern.

Daneben erhalten Sie Einblick in die aktuellen Trends aus der Messe- und Eventbranche, sowie wertvolle Tipps, wie die Standleitung das Standteam motiviert und durch klare Briefings zu einem schlagkräftigen Dreamteam macht.





Marketing

Markterfolg 2.0

Das Marketing 1x1 für Quereinsteiger und Neulinge

Braucht Marketing immer Fachbücher mit oft mehr als 600 Seiten Umfang?

Nein! Marketing kann man auch schnell, einfach und verständlich machen – und erlernen. Denn die wesentlichen Methoden, Aufgaben und Herausforderungen sind stets dieselben, unabhängig von Branchen, Produkten und Unternehmen. Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmern, worum es im Marketing grundsätzlich geht und mit welchen Bausteinen und Instrumenten Teilnehmer wirksam und gezielt erfolgreiche Vermarktungskonzepte entwickeln können.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

Weiterbildung Marketingkommunikation

Informationen wirkungsvoll und erfolgreich umsetzen

Nutzen Sie die Kraft des geschriebenen Wortes für Ihre Texte. Gute Formulierungen werben für Ihr Unternehmen und sind ein wertvolles Instrument der Kundenbindung, -pflege und -gewinnung. In unserem Texter-Workshop erlernen Sie die wichtigsten Regeln und Techniken für erfolgreiche Texte und schärfen Ihr Gespür für den Umgang mit verschiedenen Textarten: Pressemitteilungen, Mailings, Flyer, Verkaufsunterlagen, Broschüren, Anzeigen, Briefe oder E-Mails, Beamerpräsentationen, Verkaufs- oder Schulungsunterlagen, Newsletter oder Websites. Sie lernen die wichtigsten Regeln und Formen für die professionelle Darstellung von Inhalten kennen. Strategische Überlegungen, Zielgruppenorientierung sowie auch eine kreative Aspekte runden das Seminar ab. In diesem Workshop lernen Sie, Content aufzubereiten, passende Stilelemente anzuwenden und sinnvolle Keywords sowie Links einzusetzen. Ein hoher Praxisanteil und jede Menge sofort umsetzbarer Tipps & Tricks kennzeichnen diesen zweitägigen Workshop. Bringen Sie Arbeitsproben und Entwürfe aus Ihrem Berufsalltag mit, damit wir diese gemeinsam optimieren können.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

Online-Marketing - Seminar für Einsteiger

Erfolgreich mit Google & Co. durch Internet- und Social-Media Strategien

Das Internet bietet mit seinen vielfältigen Onlinemarketing-Instrumenten heute Möglichkeiten, auch kleine und mittlere Budgets sehr zielgerichtet zur Markeninszenierung einzusetzen. Doch gerade die Vielzahl der Marketingtools, die zur Verfügung stehen, macht die Marketing- und Vertriebsarbeit immer komplexer. Deshalb kann eine Markenstrategie heute nur mit einer durchdachten Onlinestrategie erfolgreich sein.

Dieses Seminar bietet Ihnen den schnellen Einstieg in die wichtigsten Onlinemarketing-Themen: Der eigene Internetauftritt sollte als Ihre „Basis-Station“ den Web-Usability-Kriterien entsprechen und in Gestaltung und Inhalt Ihre Marke optimal verkörpern. Durch professionelles Suchmaschinenmarketing (SEM) wird es Ihnen gelingen, die Internet-User genau dorthin zu lotsen, um diese potenziellen Kunden anschließend z.B. mit einem durchdachten E-Mail-Marketing-Konzept an Sie zu binden. Über den eigenen Webauftritt hinaus spielen die Sozialen Medien (Social Media) eine immer wichtigere Rolle bei der Markeninszenierung und sind daher ein weiteres wichtiges Thema des Seminartages. Ausgestattet mit einem Gesamtüberblick und mit zahlreichen Best- und auch Worst-Practice-Beispielen im Gepäck, können Sie im Rahmen einer individuellen Markenstrategie 2.0 den optimalen Online-Mix für Ihr Unternehmen zusammenstellen.

Strategische Vorteile durch Service-Excellence

Wie Marktführerschaft durch „Lächeln“ gewonnen werden kann

Service ist heute selbstverständlich auch guter Service. Service-Excellence hingegen ist ein Leistungsfaktor, der einem Unternehmen den – vielleicht entscheidenden – Wettbewerbsvorteil sichern kann.

Aber was zeichnet exzellenten Service aus? Er hat System, meist ein Servicemanagementsystem. Und was bringt exzellenter Service? Studien belegen es: Exzellenter Service ist ein wichtiger Baustein für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens.

Nach einem theoretischen Teil erarbeiten Sie im Praxisworkshop, welche Vorteile Ihrer Marke und Ihrem Unternehmen Service-Excellence bringen kann.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

Projektmanagement

Projektmanagement für Marketing und Vertrieb

Methodenkompetenzen erlernen und Projekte steuern

Projektmanagement ist eine der wichtigsten Methoden zur Bewältigung komplexer Aufgabenstellungen. Quer durch alle Branchen versprechen abteilungsübergreifende Projektteams effiziente und zielorientierte Lösungen. Lösungen, die im Messegeschäft unerlässlich sind, denn eine Überschreitung der Zeit- und Kostenrahmen kann fatale Folgen haben.

Das Kompakttraining gibt einen Einblick in die Prinzipien des Projektmanagements. Die Phasen eines Projektes von der Projektentstehung über die Projektplanung bis zur Projektdurchführung werden beleuchtet ebenso wie die verschiedenen Rollen und Aufgaben im Projekt. Ein Einblick in das Methodenspektrum von Zielvereinbarungen über Mindmapping bis zum Projektcontrolling sowie die kritischen Erfolgsfaktoren „Führung und Kommunikation“ runden das Training ab.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG



Zeit- und Selbstmanagement

Keep Cool - Strategien für mehr Gelassenheit

Individuelle Stressfaktoren erkennen und gezielt angehen

Ist Stress im Arbeitsalltag eher ein Antrieb oder eine Bremse für Sie? Kennen Sie Ihre typischen Stressauslöser? Möchten Sie diese einmal mit innerem Abstand bewerten und ein günstigeres Verhalten bestimmen? Wollen Sie Ihre vorhandenen Bewältigungsstrategien weiter ausbauen sowie Haltungen und Fähigkeiten widerstandsfähiger Menschen auch für sich stärker nutzen? Dieses Seminar lädt Sie zu einer persönlichen Bestandsaufnahme ein und unterstützt Lösungsorientierung, Ermutigung und Gelassenheit. Im Seminar selbst werden immer wieder kleine praktische und stressmindernde Übungen eingefügt, um an Bekanntes zu erinnern und Neues zu erlernen.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

Selbstmarketing - für Mitarbeiter der Veranstaltungsbranche

Profil zeigen, Einfluss nehmen und Ziele erreichen

Die Messewelt ist eine besonders interessante aber auch anspruchsvolle Branche. Im Wandel der Strukturen ist es eine Herausforderung für Führungskräfte und Mitarbeiter, die individuellen Potenziale zu erkennen, sich sichtbar zu machen und berufliche Perspektiven wahrzunehmen. Vorgefertigte Karrierepläne werden abgelöst durch Karriereoptionen.

Im Seminar Selbstmarketing – für Mitarbeiter der Veranstaltungsbranche, geht es darum die persönlichen Potenziale herauszufinden, die beruflichen Handlungsfelder auszuloten und individuelle Strategien mit denen des Unternehmens in Einklang zu bringen. Ziel ist es die verschiedenen Berufsfelder als Wissensvorsprung zu sehen und sich in der Rolle des Beraters zu finden und zukünftig die Unternehmensgeschichte aktiv mit zu gestalten.

Dazu gehört neben dem fachlichen Know-how ein breites branchenübergreifendes Wissen und Selbstbewusstsein. Ziel ist es, sich als Mitarbeiter erfolgreich im Unternehmen und Arbeitsumfeld zu positionieren.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

Vertrieb, Verkauf und Einkauf

Souverän und kundenorientiert telefonieren

Tools, Tipps und Techniken für ergebnisorientierte Telefonate

Das Telefon ist das Medium individueller Kundenansprache. Klar strukturierte sowie kunden- und serviceorientierte Telefongespräche sind ein zentraler Bestandteil in der Unternehmenskommunikation und entscheiden oft über den weiteren Verlauf von Geschäftsbeziehungen. Dies erfordert hohe Präzision, Know-how und eine ausgefeilte Kenntnis von Methoden und Techniken, um zielgerichtet mit Gesprächspartnern telefonieren zu können. Nur optimal vorbereitete Mitarbeiter nutzen das volle Potenzial und stellen sich, ihr Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen ins rechte Licht. Bereiten Sie sich umfassend auf die unterschiedlichsten Telefonate vor. Trainieren Sie, Ihr Unternehmen professionell nach außen zu präsentieren. Lernen Sie, die Anliegen Ihres Gesprächspartners zu erkennen und somit optimal auf dessen Bedürfnisse einzugehen. Steigern Sie Ihren Erfolg im Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern sowie im Beschwerdemanagement.

Nutzen Sie nach dem Seminar Ihre optimierten Fähigkeiten, um einen telefonischen Kundenkontakt zu steuern, zu leiten und erfolgreich zum Abschluss zu bringen. Das Seminar lebt vom interaktiven Input der Referentin, Fallbeispielen aus der Praxis, Gruppen- und Rollenübungen sowie Live-Telefonaten mit Analyse und individuellem Feedback.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

Vertriebstraining für die Messe- und Eventbranche

Beraten und verkaufen - werden Sie unverzichtbar für den Aussteller

Das Messegeschäft wird für alle anspruchsvoller und ist oft fast ausschließlich durch ökonomische Aspekte geprägt. Der Aussteller hat immer weniger Budget aber immer mehr Messen / Veranstaltungen zur Auswahl. Die Masse der Emails und Anrufe an einem Tag werden häufig im Vorhinein schon geblockt und somit hat der Veranstalter kaum Chancen an den Aussteller heranzukommen. Die hohe Schule des Vermarktens von Messen und Messtedienleistungen – angefangen vom Catering über den Messebau bis hin zum Komplettpaket – einhergehend mit globalen Wettbewerbsbedingungen, sind Herausforderungen an die Motivation, die Kompetenz und die Softskills der Messemitarbeiter.

Dieses einzigartige Seminar zeigt auf, wie wichtig die Strategie ist und berücksichtigt dabei aktuelle Erkenntnisse: angefangen bei den Ausstellernerwartungen, über Daten und Fakten aus der Messebranche, um die sachliche Vermarktungsführung zu behalten, bis hin zum kundenorientiertem Marketing für die Messe und Dienstleistungen – unter Berücksichtigung des individuellen Problemdrucks der Aussteller, mit dem Ziel: nachweisbare Erfolge generieren!

Bei uns erfahren Sie, warum die Entscheider nicht im üblichen operativen Bereich zu finden sind und warum gerade in der Messtedienstleistungsbranche oftmals schwierige Spielregeln gelten – und wie Sie damit professionell umgehen können.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

Kundengewinnung auf Messen

Fit für die Kundengewinnung auf Messen - Vertriebs- und interkulturelles Training

Nie sind sich Anbieter und Kunden so nah wie auf internationalen Fachmessen. Nutzen Sie diese Messen so effektiv wie möglich und sprechen Sie internationale Kunden gezielt an, um optimale Verkaufszahlen und Kundengewinnung auch weltweit, zu realisieren. Internationale Messen in Dubai – Chicago – Frankfurt – & Co. was bedeutet der Durchführungsort für die Messenvorbereitung, Durchführung, Vertrieb, Akquise usw.? Der Export macht deutsche Unternehmen zu Globalen Playern. Dazu ist das eigene Personal zu befähigen.

Mit der Teilnahme an diesem hochwertigen und einzigartigen Akquise Seminar lernt Ihr Standteam über eine interkulturelle Sensibilisierung von Messeverantwortlichen und Messepersonal mit weltweiten Kunden auf globalen Märkten höhere Erträge zu erzielen. Mit dem Wissen um die adäquate Betreuung der internationalen Messegäste weltweit, mit richtiger Messevor- und Nachbereitung sowie Berücksichtigung von interkulturellen Unterschieden auch bei Verkauf und Eigenpräsentation erschließen Sie erfolgreich neue Märkte.

Der Aufbau-Tag ist verschiedenen Schwerpunktkulturen gewidmet. Außerdem nutzen Sie den Tag zum konkreten Üben von Messegesprächen auch in der Fremdsprache (Englisch, Französisch oder/und Spanisch) und Sie erhalten professionelles Feedback zu Ihrer Präsentation und Vertriebsgespräch.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG



Das Einkaufsmanagement in der Messe- und Eventbranche

Strategien und Organisationen für Dienstleister

In diesem Seminar lernen Sie, welche Schritte notwendig sind, um ein Einkaufsmanagement einzuführen.

Sie entwickeln auf Basis Ihrer Unternehmensstrategie bereits die ersten Ideen für eine Einkaufsstrategie.

Im Seminar erfahren Sie wie Sie Ihren Einkauf organisieren können. Welche Organisationsmodelle haben sich auf dem Markt bewährt? Welche Mitarbeiterqualifikationen werden benötigt? Sie erhalten konkrete Jobprofile, die in der Praxis erprobt sind. Welche Möglichkeiten gibt es interne Mitarbeiter für den Einkauf zu entwickeln. Sie lernen die grundlegenden Prozesse eines Einkaufs kennen.

Praxisnähe erhalten Sie durch einen Trainer, der als Einkaufsmanager bereits Einkaufsorganisationen mit aufgebaut hat und langjährige Berufserfahrung in verschiedenen Branchen besitzt.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

Messen machen aus perspektive der Aussteller

Setzen Sie die Brille eines Messemanagers auf und erfahren Sie, wie dessen Praxis und Zukunft aussieht

Messe machen ist ein komplexes Thema – für uns und für unsere Kunden. In diesem Seminar begleiten Sie den Aussteller durch die verschiedenen Phasen seiner Messevorbereitung, Durchführung und Nachbereitung. Sie erfahren, welche Ziele und Entscheidungen unsere Kunden im Vorfeld einer Veranstaltung zu treffen haben und welche Erwartungen sie an eine erfolgreiche Messe stellen.

In diesem Seminar betrachten Sie eine Messe einmal aus Kundensicht und lernen deren Bedürfnisse besser zu verstehen. Außerdem erfahren Sie, wie Aussteller eine Messe als Marketinginstrument für sich optimal nutzen können und gewinnen mehr Sicherheit in Verhandlungsgesprächen mit dem Kunden über Vorzüge des Marketinginstruments Messe. Ziel ist es, entsprechende Hilfestellungen für die spätere Umsetzung im Vertriebsalltag zu erhalten, um eine bestmögliche individuelle Betreuung der Kunden sicherzustellen.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

Betriebswirtschaftliche Grundlagen aufbauen

Im Rahmen dieser Weiterbildung in Frankfurt erwerben Sie BWL-Grundwissen, erkennen die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge, verstehen Grundbegriffe rund um Buchhaltung und Controlling und bauen ein Verständnis für Finanzmanagement und Bilanzanalyse auf.

Dieses kompakte Intensivseminar ist damit Ihr leicht verständlicher und schneller Einstieg in die Welt der Betriebswirtschaftslehre. Grundlagen werden in Form der wichtigsten betriebswirtschaftlichen Grundbegriffe vermittelt – gefolgt von einem systematischen Einblick in betriebswirtschaftliche Prozesse.

So schärfen Sie mit dem Crashkurs BWL Ihr Verständnis für die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Bereichen und können mit Ihrem Controller, Ihrem Buchhalter oder Vorgesetzten fundiert und auf Augenhöhe kommunizieren, wenn es um betriebswirtschaftliche Fragestellungen geht.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG

Kompaktkurs Veranstaltungsrecht

Rechtsgrundlagen für Aussteller, Veranstalter, Betreiber und Organisatoren

Die gesetzlichen Vorschriften und Möglichkeiten der vertraglichen Ausgestaltung im Bereich des Messe-, Event- und Veranstaltungswesens sind ebenso vielfältig, wie die Tätigkeitsfelder ihrer Akteure. Verantwortungsvolle Planung sollte deshalb strukturiert die rechtlichen Vorgaben abdecken, Anmeldepflichten und Genehmigungserfordernisse bereits früh einbeziehen und neben den Vertragsverhandlungen auch versicherungsrechtliche Aspekte bedenken. Rechtliche Risiken zu erkennen und minimieren, klug und zielorientiert zu verhandeln vor dem Hintergrund der jeweiligen rechtlichen Vorgaben und aktuellen Rechtsprechung – dies wird wesentlich zu Ihrem Unternehmenserfolg beitragen. Der Kompaktkurs vermittelt das notwendige Wissen: praxisnah und individuell auf die Erfordernisse der Teilnehmer angepasst.

In diesem Seminar erlangen Sie das Basisrechtswissen zur sicheren Planung und Abwicklung Ihrer Veranstaltungen und Events. Dabei wird auch gezielt auf Ihre, im Vorfeld des Seminars mitgeteilten, Fragen und Themenwünsche eingegangen. Als Veranstalter von Messen und Events schließen Sie nicht nur Verträge mit Ausstellern und Dienstleistern ab. Umfassende Kenntnisse über eventspezifische Verträge, behördliche Verordnungen und Genehmigungen sind folglich wichtige Voraussetzungen für ein höchstmögliches Maß an Rechts- und Kostensicherheit. In diesem Workshop erwartet Sie die strukturierte Erarbeitung der wichtigsten Themenfelder; allgemeine Fallbeispiele und Ihre spezifischen Fragen stellen dabei sicher, dass Sie das Wissen unmittelbar in Ihrer täglichen Praxis anwenden können. Wenn Sie konkrete Fragen haben, wie Sie Ihre Veranstaltung, Messe oder Event rechtlich absichern, dann sind Sie in diesem exklusiven Workshop richtig. Ihr Referent ist messeerfahrener Jurist, ist für Messeveranstalter als Mediator tätig und wird Ihre Fragen gerne beantworten.

WEITERE
INFORMATIONEN,
TERMINE UND
ANMELDUNG





Seminare auf Englisch

Sie haben ein internationales Team, Ihre Unternehmenssprache ist Englisch oder Sie wollen ins Ausland expandieren und suchen dafür eine Weiterbildung auf Englisch?

Dann buchen Sie unsere Trainings, die von native speakern durchgeführt und von uns Profis organisiert werden.

Sie sind Aussteller auf Messen und Kongressen? Sie planen und organisieren Events und Veranstaltungen – und das weltweit?

Bei uns finden Sie Ihre passgenaue Weiterbildung in Englisch und sind damit nicht nur fachlich sondern auch sprachlich auf dem neuesten Stand. Profitieren Sie von der Branchennähe der Referenten und von Seminarthemen, die weit über Messeplanung und Veranstaltungsmanagement hinausgehen.

Unser Weiterbildungsprogramm umfasst folgende Themen: Assistenz & Officemanagement, Kommunikation, Marketing, Mitarbeiterführung, Präsentation, Projektmanagement, Service, Vertrieb sowie Zeit- & Selbstmanagement. Ihr Thema ist dabei? Dann interessieren Sie folgende Seminare, die exklusiv als Inhouse buchbar sind:

- POWERFUL, PERSUASIVE PRESENTATIONS
- CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT
- NEGOTIATION TECHNIQUES FOR INTERNATIONAL BUSINESS
- PROFESSIONAL TELEPHONE SKILLS
- CREATING EFFECTIVE INTERNATIONAL TEAMS

Unternehmensspezifisches Inhouse Training

Gerne führen wir alle Seminare aus unserem Angebot, nach Ihren Wünschen individualisiert, auch bei Ihnen im Unternehmen durch.

Neben unseren offenen Seminaren bieten wir individuelle Trainings - speziell auf Ihre Anforderungen zugeschnitten. Schaffen Sie mit maßgeschneiderten Seminarinhalten die Voraussetzung für ein hoch motiviertes und leistungsstarkes Team.

Von der Planung, Idee und Durchführung bis hin zur Nachbereitung des Trainings, wir sind in jeder Phase Ihr kompetenter Partner. In einem intensiven Briefinggespräch ermitteln wir Ihre konkreten Wünsche an die geplante Schulungsmaßnahme. Auf dieser Basis entsteht Ihr passgenaues zielgerichtetes Trainingskonzept, das Ihren gewünschten Inhalten und Zielsetzungen voll entspricht.

Nach diesem Vorbild gestalten wir auch unsere **firmeninternen Messtrainings**, deren Anspruch es ist Ihren Messeauftritt so effektiv und effizient wie möglich zu gestalten. Dabei können Sie aus drei verschiedenen Trainings-Varianten wählen:

- **Messtraining** - fit for fair (interaktives Training zur Erreichung Ihrer Messeziele)
- **Kick-off-Training** am Messévortrag (motivierendes Fresh-up-Training)
- **Messec coaching** am Stand (Ihre individuelle Unterstützung und direkte Rückmeldung in Aktion)

Darüber hinaus bieten wir weitere Dienstleistungen rund um den erfolgreichen Messeauftritt:

Beratung Messekonzept; Messe Analyse; Wettbewerbsbeobachtung; Standbeobachtung; Standanalyse; Mystery Visits; Besucherbefragung, Rekrutieren und Schulen von externem Fachpersonal für Messen u.v.m.

Bei Fragen können Sie sich jederzeit melden. Wir beraten Sie gerne.

escolar -fair excellence

Spomenka Kolar-Zovko
Schepp Allee 66
64295 Darmstadt

Tel. +49 (0)6151 305830
Fax +49 (0)6151 305832
Email: info@escolar.de

www.escolar.de



„Vielen Dank für Ihr Interesse.
Sehr gerne sind wir für Sie
und Ihr Unternehmen aktiv.
Unser gemeinsamer Erfolg
liegt uns am Herzen!“

Ivana Kolar
Seminarmanagerin

Seminaranmeldung

So einfach geht's – Das Wichtigste im Überblick!

Ihre schriftliche Anmeldung können Sie online, per Fax, per E-Mail oder auch per Post vornehmen:



www.escolar.de



info@escolar.de



+ 49 (0)6151 305 832



escolar - FAIR EXCELLENCE

Schepp Allee 66

D-64295 Darmstadt

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit allen erforderlichen Informationen. Die Teilnahmegebühr versteht sich inklusive Lunchbuffet, Erfrischungs- und Pausengetränken sowie den ausführlichen Seminarunterlagen. Anstelle des angemeldeten Teilnehmers können Sie kostenfrei bis zu einer Woche vor der Veranstaltung einmalig einen Ersatzteilnehmer schriftlich benennen. Eine Umbuchung auf einen anderen Veranstaltungstermin oder auf eine andere Veranstaltung ist innerhalb eines Jahres einmalig möglich und bis zu vier Wochen vor der Veranstaltung kostenfrei, erst danach entstehen Ihnen für eine Umbuchung Kosten. Stornierungen sind generell kostenpflichtig. Unsere vollständigen AGB's finden Sie auf unsere Website www.escolar.de

Ich melde mich/wir melden uns verbindlich unter Anerkennung Ihrer allgemeinen Geschäftsbedingungen zu folgender Veranstaltung an:

Seminartitel	_____	Firmendaten	_____
	_____	Firma	_____
Seminardatum	_____	Straße/Nummer	_____
1. Teilnehmer	_____	PLZ/Ort	_____
Position/Abteilung	_____	Telefon	_____
Telefon	_____	Fax	_____
Mobil	_____	Branche	_____
E-Mail	_____	Mitarbeiter	_____
2. Teilnehmer	_____	Leitmesse	_____
Position/Abteilung	_____	E-Mail für Anmeldebestätigung	_____
Telefon	_____	Rechnungsempfänger (falls abweichend)	_____
Mobil	_____	Firma	_____
E-Mail	_____	Straße/Nummer	_____
3. Teilnehmer	_____	PLZ/Ort	_____
Position/Abteilung	_____	Telefon	_____
Telefon	_____	Fax	_____
Mobil	_____	Rechnung z.Hd.	_____
E-Mail	_____	Bestellnummer	_____

Mit Nennung meiner E-Mailadresse und Fax-Nummer erkläre ich mich einverstanden, über diese Medien Informationen von **escolar** - FAIR EXCELLENCE zu erhalten.

Datum/Unterschrift
