



## Gesamtjahr 2022

# BiMaCon-Seminarprogramm für Unternehmer\*innen, Fach- und Führungskräfte

Seminarstandort:  
Virtuell/Online  
MS-Teams

**Neu:**  
Alle Seminare online,  
bequem von zuhause aus!

BiMaCon – BildungsManagement & Consulting  
Bechsteinstraße 4 – 80804 München / ☎ +49 89 92 77 96 30 – 🌐 [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu)

Liebe Leserin, lieber Leser,

wir möchten Sie auf Ihrem Weg in die berufliche Zukunft begleiten – und offerieren Ihnen hierfür ein ausgewähltes, didaktisch ausgereiftes und praxisorientiertes Trainingsangebot.

Die hier vorgestellten Seminare und Workshops sind Teilnehmer-offen; wir bieten Ihnen aber auch an, die Inhalte in einem speziell entwickelten Inhouse-Konzept durchzuführen, das die Details und Spezifika Ihrer Branche und Ihres Unternehmens besonders berücksichtigt.

Unsere Trainerinnen und Trainer sind hochprofessionell und jeweils Experten auf ihrem Gebiet. Langjährige berufliche Erfahrung, gepaart mit didaktischer Kompetenz ermöglichen Ihnen als Teilnehmer/-in einen effizienten und nachhaltigen Lernerfolg.

Ziel unseres Seminarangebots ist es, Ihnen konkrete Hilfestellungen für die Praxis zu geben. Dementsprechend sind unsere Kurse ganz auf das Thema Handlungskompetenz zugeschnitten.

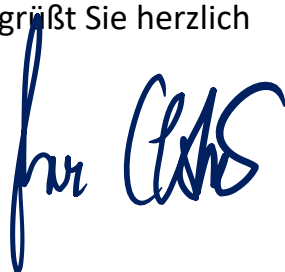
Unsere Seminare und Workshops werden ab 2022 online mittels MS-Teams durchgeführt. Die Corona-Pandemie hat gezeigt, dass „Lernen von zuhause“ viele Vorteile bietet und von unseren Kunden gewünscht wird.

Rechtzeitig vor Seminarbeginn erhalten Sie eine E-Mail mit allen relevanten Informationen und einem Zugangslink zum Seminar.

Mit unserem Programm möchten wir Sie motivieren, jeden Tag noch ein Stückchen besser zu werden und – unserem Motto gemäß – Ihr individuelles Potenzial erfolgreich zu entfalten.

Es grüßt Sie herzlich

Ihr



Marc Elstner und das gesamte BiMaCon-Team

Schreiben Sie uns Ihre konkreten Fragen und Themenwünsche zum ausgewählten Seminar gerne vorab! Wir gehen zielgerichtet darauf ein!

# Übersicht über das Webinar- und Workshop-Programm

## Unternehmensgründung

	Thema	Trainer	Datum
S. 5	Workshop Selbstständigkeit: „Ich gründe mein eigenes Unternehmen!“	Dr. Marc Elstner	Sa., 14.05.2022 Mi., 03.08.2022 Mi., 14.09.2022 Mi., 23.11.2022

## Kommunikation, Führung und Konfliktmanagement

	Thema	Trainer	Datum
S. 7	Erfolgreiches Gehaltsgespräch: Wie Sie das bekommen, was Ihnen zusteht!	Dr. Marc Elstner	Mi., 23.02.2022 Mi., 18.05.2022 Sa., 29.10.2022
S. 8	Professionell verhandeln: Bessere Ergebnisse mit dem Harvard-Konzept	Dr. Marc Elstner	Mi., 03.06.2022 Sa., 03.12.2022
S. 9	Souveräner Umgang mit „schwierigen“ Patienten und Mandanten	Dr. Marc Elstner	Mi., 04.05.2022 Mi., 16.11.2022
S. 10	Stressfreie Interaktion mit Kollegen, Chefs und Mitarbeitern (Persönlichkeitstraining)	Dr. Marc Elstner	Sa., 09.04.2022
S. 11	Mitarbeiter führen leichtgemacht	Dr. Marc Elstner	Mi., 12.10.2022
S. 12	Erfolgreiche Mitarbeitermotivation und Mitarbeiterbindung	Dr. Marc Elstner	Mi., 09.11.2022
S. 13	Social Media: Neue Wege, um Mitarbeiter, Kunden oder Patienten zu gewinnen	Dr. Marc Elstner	Mi., 27.07.2022 Mi., 07.12.2022

## Individuelle Persönlichkeitsentwicklung: Coaching und Mediation

	Thema	Trainer/in	Datum
S. 15	Persönlichkeits- und Erfolgcoaching	Dr. Marc Elstner	Nach Vereinbarung
S. 16	Mediation und Konfliktbeilegung	Dr. Marc Elstner	Nach Vereinbarung



# Unternehmensgründung



Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

Promovierter Business-Trainer,  
zertifizierter DiSG®-Trainer und  
Business-Coach, gesetzlich  
lizenzierter Mediator



Tageskurs:

## Workshop Selbstständigkeit: „Ich gründe mein eigenes Unternehmen!“

### Seminarziele:

Der Workshop unterstützt die Teilnehmenden dabei, zu klären, ob eine (Teil-)Selbstständigkeit eine berufliche Option im persönlichen Arbeitsbereich (z. B. als ZMV/PM im Gesundheitswesen oder als Meister im Handwerk) darstellen kann.

Es wird aufgezeigt, welche rechtlichen, betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Stolpersteine beim „Projekt Selbstständigkeit“ vorhanden sind – und wie diese erfolgreich gemeistert werden können. Ein Augenmerk liegt dabei auf dem Umgang mit Behörden und Institutionen (Gewerbe-/Finanzamt, Sozialversicherungsträger).

Der Einstieg in die Selbstständigkeit soll so einfach wie möglich gestaltet werden.

### Auszug aus den Programminhalten:

- (Teil-)Selbständigkeit oder Voll-Unternehmertum?
- Gewerbebetrieb oder Freiberufler?
- Infos zum Finanzamt und zur Buchführung
- Sozialversicherung und Thema Scheinselbständigkeit
- Wirtschaftsrecht: Dienstvertrag und Rechnungen verfassen
- Marketing: Kundenakquise und Kundenbindung

### Methodik:

Vortrag, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Unterlagen etc.

### Zielgruppen:

Angehende Unternehmer\*innen und Gründungswillige

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 14.05.2022	10.00 – 15.00 Uhr	325,00 €
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 03.08.2022	13.30 – 18.30 Uhr	325,00 €
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 14.09.2022	13.30 – 18.30 Uhr	325,00 €
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 23.11.2022	10.00 – 15.00 Uhr	325,00 €

Anmeldung und Informationen: [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu) / [info@bimacon.eu](mailto:info@bimacon.eu) / 0 89 92 77 96 30



# Kommunikation, Führung und Konfliktmanagement





Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

Promovierter Business-Trainer,  
zertifizierter DiSG®-Trainer und  
Business-Coach, gesetzlich  
lizenzierter Mediator



Kurz-Workshop:

## Erfolgreiches Gehaltsgespräch: Wie Sie das bekommen, was Ihnen zusteht!

### Seminarziele:

Viele Mitarbeiter\*innen tun sich schwer damit, ihre Fähigkeiten, ihr Können und ihr Engagement erfolgreich im Gehaltsgespräch „zu verkaufen“. Damit wird dann oftmals ein Gehalt verhandelt, mit dem man eigentlich unzufrieden ist. Das muss nicht sein: Mit unserem Training lernen Sie praxisnah und anhand vieler Tipps, wie Sie ein leistungsgerechtes Gehalt verhandeln können.

### Auszug aus den Programminhalten:

- Wie ticken Chefs und was wollen sie?
- Einfluss meiner Persönlichkeit in Verhandlungen
- Wie überzeugen Sie unterschiedliche Cheftypen?!
- Fallen und Fehler bei der Verhandlungsführung
- Gute Argumente, „richtig“ und überzeugend verpackt

### Methodik:

Impulsgespräche, Diskussion, Simulation von  
Mitarbeitergesprächen/Gehaltsverhandlungen, Praxisbeispiele

### Zielgruppen:

Menschen, die daran interessiert sind, ein leistungsgerechtes,  
höheres Gehalt fair zu verhandeln.

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 23.02.2022	14.00 – 16.00 Uhr	195,00 €
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 18.05.2022	14.00 – 16.00 Uhr	195,00 €
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 29.10.2022	10.00 – 12.00 Uhr	195,00 €

Anmeldung und Informationen: [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu) / [info@bimacon.eu](mailto:info@bimacon.eu) / 0 89 92 77 96 30



Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

Promovierter Business-Trainer,  
zertifizierter DiSG®-Trainer und  
Business-Coach, gesetzlich  
lizenzierter Mediator



Tageskurs:

## Professionell verhandeln: Bessere Ergebnisse mit dem Harvard- Konzept

### Seminarziele:

Erfolgreiche Verhandlungsergebnisse sind dann erreicht, wenn alle Beteiligten überzeugende und zufriedenstellende Ergebnisse erreichen. Als beruflich Tätiger werden täglich zahlreiche Gespräche und Verhandlungen geführt: mit Lieferanten, Kunden, Kollegen oder auch im privaten Umfeld – mit Freunden oder dem Partner.

Ziel des Seminars ist es, Techniken zu erlernen, die eine konstruktive und einen erfolgreichen Abschluss in Verhandlungssituationen ermöglichen.

Somit lassen sich bei der nächsten Verhandlungen mit dem Lieferanten, beim nächsten Bankgespräch oder beim nächsten Autokauf Kosten sparen, was ihren Geldbeutel mit Sicherheit freut.

### Auszug aus den Programminhalten:

- Verhandlungsphasen, Entwicklung von Verhandlungsstrategien
- Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften bei der Verhandlung
- Fallen und Fehler bei der Verhandlungsführung
- Harvard-Verhandlungskonzept: Hart in der Sache, freundlich im persönlichen Umgang
- Gute Argumente, schlagkräftig und „richtig“ verpackt

### Methodik:

Impulsgespräche, Diskussion, Simulation von Verhandlungssituationen, Praxisbeispiele

### Zielgruppen:

Menschen, die ihre Verhandlungsführung verbessern möchten und beispielsweise mehr Geld im Portemonnaie haben wollen.

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 03.06.2022	10.00 – 14.00 Uhr	285,00 €
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 03.12.2022	10.00 – 14.00 Uhr	285,00 €

Anmeldung und Informationen: [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu) / [info@bimacon.eu](mailto:info@bimacon.eu) / ☎ 0 89 92 77 96 30





Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

Promovierter Business-Trainer,  
zertifizierter DiSG®-Trainer und  
Business-Coach, gesetzlich  
lizenzierter Mediator



Halb-Tageskurs:

## Souveräner Umgang mit „schwierigen“ Patienten und Mandanten

### Seminarziele:

Unterschiedliche Menschen – unterschiedliche Ansprüche. Immer relaxt und freundlich zu reagieren kostet bei manchen Persönlichkeitstypen richtig viel Kraft und Energie. Aber weshalb ist das so? Wie können wir mit als „schwierig“ empfundenen Zeitgenossen (Mandanten, Patienten) erfolgreich und souverän kommunizieren?

In diesem Seminar erlernen Sie Tools und Methoden, wie sie auch mit schwierigen Persönlichkeiten erfolgreich interagieren, um ihre gewünschten Ziele zu erreichen. So können auch dominante Mitmenschen „gezähmt“ werden – und die Kommunikation fällt deutlich leichter.

### Auszug aus den Programminhalten:

- Welcher Persönlichkeitstyp bin ich?
- Spezifische und zielgerichtete Ansprache der Patienten und Mandanten
- Verhaltensempfehlungen für „schwierige“ Gesprächspartner
- Innere Haltung und gewaltfreie Kommunikation
- Effiziente und erfolgreiche Vertragsgespräche mit charakteristischen Patienten und Mandanten
- Nerven- und ressourcen-schonende Kommunikation, damit am Tagesende der Akku nicht leer läuft

### Methodik:

Vortrag, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch unter den Teilnehmenden, Case Studies, Methodenwerkstatt

### Zielgruppen:

Alle, die eine noch bessere Kundenansprache erreichen wollen.

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 04.05.2022	14.00 – 18.00 Uhr	285,00 €
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 16.11.2022	14.00 – 18.00 Uhr	285,00 €

Anmeldung und Informationen: [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu) / [info@bimacon.eu](mailto:info@bimacon.eu) / ☎ 0 89 92 77 96 30



Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

Promovierter Business-Trainer,  
zertifizierter DiSG®-Trainer und  
Business-Coach, gesetzlich  
lizenzierter Mediator



Tageskurs:

## Stressfreie Interaktion mit Kollegen, Chefs und Mitarbeitern (Persönlichkeitstraining)

### Seminarziele:

Die Seminarteilnehmer\*innen lernen, dass „falsche“ Kommunikation häufig die Ursache von Konflikten oder Stress mit Mitmenschen ist. Vorgestellt werden geeignete Tools der Kommunikation, die Konflikte vermeiden helfen (z. B. „Gewaltfreie Kommunikation“ nach Rosenberg).

Darüber werden die wesentlichen Methoden und Maßnahmen zur Konfliktlösung vorgestellt und besprochen.

### Auszug aus den Programminhalten:

- Konfliktursachen und deren Vermeidung (Konfliktprävention)
- Konflikte frühzeitig erkennen und auflösen (Konfliktlösung)
- Konfliktfördernde und konfliktvermeidende Kommunikation
- Grundregeln der „Gewaltfreien Kommunikation“ nach Rosenberg
- Umgang mit eigenen Emotionen und Vorurteilen
- Was brauchen Persönlichkeiten und wie reagieren sie? (DiSG)

### Methodik:

Vortrag, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch unter den Teilnehmenden, Diskussion anhand von Praxisfällen der Teilnehmer, Case Studies und Einzelübungen

### Zielgruppen:

Engagierte Persönlichkeiten, die lernen wollen, gelassen zu kommunizieren und mit schwierigen Situationen kompetent und lösungsorientiert umzugehen.

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Samstag, 09.04.2022	09.30 – 15.30 Uhr	345,00 €

Anmeldung und Informationen: [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu) / [info@bimacon.eu](mailto:info@bimacon.eu) / 0 89 92 77 96 30



Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

Promovierter Business-Trainer,  
zertifizierter DiSG®-Trainer und  
Business-Coach, gesetzlich  
lizenzierter Mediator



Tageskurs:

## Mitarbeiter führen leicht gemacht

**INKLUSIVE**  
Coaching-Gutschein (1 Stunde)  
für eine konkrete Fallberatung

### Seminarziele:

Mitarbeiterführung ist herausfordernd und zeitaufwändig. Aber nur, wenn die richtigen Konzepte und Strategien fehlen.

Überall dort, wo Kommunikation und zwischenmenschliche Beziehungen die Arbeit maßgeblich beeinflussen, gilt es Missverständnisse zu vermeiden. Die Bedürfnisse der einzelnen Mitarbeiter sind zu berücksichtigen, um das Team erfolgreich zu führen.

Damit ist der Grundstein für eine erfolgreiche und gemeinsame Zusammenarbeit des Teams gelegt!

### Auszug aus den Programminhalten:

- Sie lernen sich und ihren Führungsstil (besser) kennen
- Sie verstehen die unterschiedlichen Mitarbeitertypen und ihre verschiedenen Bedürfnisse und Handlungsstrategien
- Sie lernen Ihre Mitarbeiter(innen) typgerecht und individuell zu Höchstleistungen zu motivieren
- Sie erkennen Ursachen von Konflikten und Strategien, und erlernen diese pro-aktiv zu vermeiden oder zu lösen
- Sie schaffen eine positive Arbeitsatmosphäre und steigern die Performance ihrer Mitarbeiter(innen)

### Methodik:

Vortrag, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch unter den Teilnehmenden, Case Studies, Methodenwerkstatt

### Zielgruppen:

Alle diejenigen, die Mitarbeiter zielorientiert und noch besser führen wollen.

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 12.10.2022	13.30 – 17.30 Uhr	490,00 €

Anmeldung und Informationen: [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu) / [info@bimacon.eu](mailto:info@bimacon.eu) / 0 89 92 77 96 30



Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

Promovierter Business-Trainer,  
zertifizierter DiSG®-Trainer und  
Business-Coach, gesetzlich  
lizenzierter Mediator



Halb-Tageskurs:

## Erfolgreiche Mitarbeitermotivation und Mitarbeiterbindung

### Seminarziele:

Geeignetes und fachkundiges Personal zu gewinnen, langfristig zu halten und zu Top-Leistungen zu motivieren, wird zunehmend herausfordernder.

Mit diesem Seminar erlangen Sie einen psychologisch fundierten Einblick in die Denk- und Handlungsweise von unterschiedlichen Bewerber- und Arbeitertypen.

Ihnen werden Tipps und sofort umsetzbare Ideen an die Hand gegeben, individuell und persönlichkeitsbezogen zu motivieren und damit High-Performer an das eigene Unternehmen zu binden.

### Auszug aus den Programminhalten:

- Sie lernen sich (besser) kennen
- Ihnen werden Bedürfnisse der neuen Generationen von Mitarbeitern klar
- Sie lernen Ihr Unternehmen interessiert und mitarbeiterorientiert auszurichten
- Sie lernen verschiedene zielführende Incentives kennen, die Ihnen helfen, qualifizierte Mitarbeiter langfristig zu binden
- Sie beteiligen Mitarbeiter bei Entscheidungsprozessen, bleiben allerdings trotzdem fest im Sattel

### Methodik:

Vortrag, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch unter den Teilnehmenden, Case Studies, Methodenwerkstatt

### Zielgruppen:

Alle diejenigen, die Mitarbeiter zielorientiert und noch besser führen wollen.

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 09.11.2022	14.00 – 18.00 Uhr	245,00 €

Anmeldung und Informationen: [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu) / [info@bimacon.eu](mailto:info@bimacon.eu) / ☎ 0 89 92 77 96 30



Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

Promovierter Business-Trainer,  
zertifizierter DiSG®-Trainer und  
Business-Coach, gesetzlich  
lizenzierter Mediator



*Kurz-Workshop:*

## Social Media: Neue Wege, um Mitarbeiter, Kunden oder Patienten zu gewinnen

### Seminarziele:

Posten, recherchieren, liken, followen – Social Media hat Einfluss auf Menschen und ihre Entscheidungen. Rund 4 von 5 Deutschen nutzen Facebook und Co.

Welche Möglichkeiten sind für eine Steuerkanzlei oder auch eine Zahnarztpraxis sinnvoll und wie nutzt man sie zielführend?

In diesem Workshop erhalten Sie sofort umsetzbare Tipps, wie Sie Ihre Ziele mit Social Media erreichen können – egal, ob neue Kunden, höheren Bekanntheitsgrad oder als modernes Tool, um neue Mitarbeiter zu gewinnen.

### Auszug aus den Programminhalten:

- Grundlagenwissen zu Social Media: Tools, Methoden, Begriffe
- Snapchat und Co?! Welche Medien Sie wirklich benötigen
- Empfehlungen beim Handling von Facebook & Co
- Wie können Sie Insta, Snapchat usw. als Marketing-Tool nutzen?
- Mitarbeitersuche online mittels Insta und Facebook
- Wichtige Tipps und Tricks 😊

### Methodik:

Vortrag, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch unter den Teilnehmenden, Case Studies, Methodenwerkstatt

### Zielgruppen:

Alle diejenigen, die ihr Unternehmen modern ausrichten wollen und in der Gegenwart angekommen sind 😊

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 27.07.2022	14.00 – 17.00 Uhr	195,00 €
ONLINE	Max. 9 Personen	Mittwoch, 07.12.2022	14.00 – 17.00 Uhr	195,00 €

Anmeldung und Informationen: [www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu) / [info@bimacon.eu](mailto:info@bimacon.eu) / 0 89 92 77 96 30









Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

Promovierter Business-Trainer,  
zertifizierter DiSG®-Trainer und  
Business-Coach, gesetzlich  
lizenzierter Mediator



## Persönlichkeits- und Erfolgs-Coaching

### Ziele des Coachings:

Als Manager, Unternehmer, Führungs- und/oder Fachkraft liegen zahlreiche Herausforderungen und Themenstellungen vor Ihnen. Um diese erfolgreich zu bewältigen, ist es sinnvoll, eine Begleitung auf Augenhöhe in Anspruch zu nehmen. Somit fällt es leichter, persönliche Ziele zu erreichen und berufliche Entscheidungen zu treffen.

Dabei sind Sie der Experte für Ihre individuellen Themenfelder. Der Coach unterstützt Sie dabei Ihre persönlichen Ressourcen zu entdecken und zu aktivieren. Er steuert den Coaching-Prozess über die geeignete Methodenwahl, um Ihr persönliches Ziel zu erreichen bzw. Ihre Herausforderung zu meistern.

### Inhalt und Aufbau einer Coachingsitzung:

- Klärung von Themen und Anliegen
- Zieldefinition und Erarbeitung möglicher Teilziele
- Bearbeitung der Themen unter Berücksichtigung der Zieldefinition mittels geeigneter Coaching-Tools (u. a. „inneres Team“, „Wunderfrage“, Kräftefeld etc.)
- Maßnahmen zur Sicherung des Coaching-Erfolg (Workloads)

### Methodik:

Individuelle Coaching-Sitzungen (diverse Coaching-Tools)

### Zielgruppen:

Alle Coaching-Interessierten, die einen Gesprächspartner wünschen, der richtig gut zuhören kann und mit dem man auf Augenhöhe kommuniziert.

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
Nach Rücksprache, z. B. ONLINE	Einzelcoaching (1 Person)	Individuell/ nach Rücksprache	Individuell	Nach Vereinbarung
Anmeldung und Informationen: <a href="http://www.bimacon.eu">www.bimacon.eu</a> / <a href="mailto:info@bimacon.eu">info@bimacon.eu</a> / ☎ 0 89 92 77 96 30				



Ihr Trainer:  
**Dr. Marc Elstner**

Promovierter Business-Trainer,  
zertifizierter DiSG®-Trainer und  
Business-Coach, gesetzlich  
lizenzierter Mediator



## Mediation und Konfliktbeilegung

### Ziele der Mediation und Konfliktbeilegung:

Konflikte im privaten oder beruflichen Umfeld sind alltäglich. Häufig sind Situation so verfahren, dass sie eigenverantwortlich und/oder unternehmensintern nicht mehr gelöst werden können. Die eigene Performance und die Arbeitseffektivität von Teams wird beeinträchtigt. Hier kann ein Mediationsverfahren mit einem allparteilichen Mediator zur Streitschlichtung führen.

Wir bieten Ihnen daher die Durchführung eines objektiven und bewährten Mediationsverfahrens an, dass durch einen gesetzlich zertifizierten Mediator durchgeführt wird.

### Inhalt und Aufbau der Mediation:

- Klärung von Themen und Anliegen aller Konfliktparteien
- Schaffen eines sicheren Rahmens und Zusicherung von Vertraulichkeit
- Konfliktdarstellung und Themenfindung unter Berücksichtigung der Perspektiven aller Beteiligten
- Erarbeitung von Interessen und Bedürfnissen
- Lösungsfindung und treffen von Vereinbarungen

### Methodik:

Mediations-Sitzungen unter Anwendung geeigneter Mediations-Tools.

### Zielgruppen:

Alle Menschen, die an einer Problem- und Konfliktlösung im privaten oder beruflichen Umfeld interessiert sind.

Bitte beachten Sie: Mediation ist ein Verfahren, das auf Freiwilligkeit aller Konfliktparteien basiert!

Kursort:	Teilnehmer:	Datum:	Uhrzeit:	Investition:
Nach Rücksprache, z. B. ONLINE	Nach Rücksprache	Individuell/ nach Rücksprache	Individuell	Nach Vereinbarung
Anmeldung und Informationen: <a href="http://www.bimacon.eu">www.bimacon.eu</a> / <a href="mailto:info@bimacon.eu">info@bimacon.eu</a> /  0 89 92 77 96 30				

## 1 Anwendungsbereich

Die nachfolgenden Anmeldebedingungen gelten für alle Geschäftsbeziehungen zwischen BiMaCon und dem Teilnehmer eines Workshops/Seminars oder einer Mediations- oder Coaching-Maßnahme. Sie werden mit Anmeldung anerkannt. Abweichende Bedingungen des Teilnehmers werden grundsätzlich nicht anerkannt, es sei denn, ihrer Geltung wird ausdrücklich zugestimmt.

## 2 Anmeldung/Buchung und Gebühren sowie Informationen zum Zahlungsverzug

Bitte richten Sie Ihre Anmeldung über das Anmeldeformular oder per Email an BiMaCon. Mit Anmeldung sind Teilnahme und Zahlung bindend. Eine Anmeldebestätigung mit Rechnung wird per Post oder E-Mail zugestellt. Die Begleichung der Teilnahmegebühren hat per Überweisung zu erfolgen, in Ausnahmefällen per Barzahlung am Seminartag. Die auf der Rechnung angegebenen Zahlungsfristen sind einzuhalten, andernfalls befindet sich der Teilnehmer im Zahlungsverzug. Skontoabzug wird nicht gewährt.

## 3 Zertifikat/Teilnehmer-Nachweis

Nach Abschluss der Bildungsmaßnahme erhält der Teilnehmer ein personalisiertes Zertifikat, in dem die Kursteilnahme bestätigt wird.

## 4 Rücktritt von Veranstaltungen

Ein Rücktritt ist bis spätestens 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn nur schriftlich und gegen eine Bearbeitungsgebühr möglich. Bei den Seminaren fällt eine Rücktrittsgebühr in Höhe von Euro 150,00 an. Bei späterem Rücktritt wird die gesamte Kursgebühr fällig und einbehalten. Die Abmeldung ist erst verbindlich mit einer Rücktrittsbestätigung durch BiMaCon. Rücktrittswünsche geben Sie bitte ausschließlich schriftlich BiMaCon bekannt.

Bei Coaching- und Mediations-Sitzungen müssen diese mindestens eine Woche vor dem fälligen Termin abgesagt werden. Andernfalls wird das gesamte vereinbarte Honorar für die Maßnahme fällig. Auch hier gilt: die Stornierung ist erst verbindlich mit einer Rücktrittsbestätigung durch BiMaCon. Rücktrittswünsche geben Sie bitte ausschließlich schriftlich BiMaCon bekannt.

## 5 Absage von Veranstaltungen

Muss eine Veranstaltung aus unvorhergesehenen Gründen, wie z. B. wegen Ausfalls eines Dozenten/ einer Dozentin, wegen ungenügender Beteiligung durch Stornierungen oder aus sonstigen organisatorischen Gründen abgesagt werden, erfolgt eine zeitnahe Benachrichtigung. Die bezahlte Teilnehmergebühr wird zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen, es sei denn, diese beruhen auf vorsätzlichem, grob fahrlässigem Verhalten oder der Verletzung wesentlicher Vertragspflichten von BiMaCon.

Im Übrigen behält sich BiMaCon in Ausnahmefällen die Änderung von Terminen, Dozenten und geringfügigen Änderungen der Seminarinhalte unter Wahrung des Gesamtcharakters der Veranstaltung und des Vertragszweckes vor.

## 6 Urheberrecht

Die den Teilnehmern einer von BiMaCon durchgeführten Bildungsmaßnahme zur Verfügung gestellten begleitenden Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt. Sie dürfen ohne Einwilligung des Urhebers nicht vervielfältigt werden.

Der Teilnehmer erklärt sich unwiderruflich mit der ggf. anfallenden unentgeltlichen Anfertigung von Ton- und Bildaufnahmen seiner Person anlässlich der Teilnahme an Weiterbildungen und Seminaren, an den angefertigten Ton-/ Bildaufnahmen gleich welchen Inhalts und gleich welcher Zweckbestimmung, ebenfalls unentgeltlich aller entstandenen oder entstehenden urheberrechtlichen Nutzungs-, Leistungsschutz-, Persönlichkeits- oder sonstiger Rechte, einschließlich des Rechts am eigenen Bildnis sowie des Namensrechts und alle Nutzungsrechte hieran, an BiMaCon einverstanden.

## 7 Datenschutz

BiMaCon behandelt übermittelte Daten, auch personenbezogene Daten, ausschließlich zu Zwecken der Information, Veranstaltungsorganisation und -durchführung.

## 8 Salvatorische Klausel

Sollten einzelne Bestimmungen dieser Allgemeinen Anmeldebedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein, berührt dies die Gültigkeit der übrigen Regelungen nicht. Im Falle einer ungültigen Bestimmung tritt eine gültige Regelung, deren Sinn und Zweck der ursprünglichen Bestimmung nahe kommt.

Fax-Anmeldung:

+49 89 92 77 96 31

E-Mail-Anmeldung:

info@bimacon.eu

BiMaCon – BildungsManagement & Consulting

Bechsteinstraße 4 – 80804 München / ☎ +49 89 92 77 96 30 – 🌐 www.bimacon.eu

**Ja, ich/wir buche(n) verbindlich das folgende Seminar:**

\_\_\_\_\_

Seminartitel/Thema

\_\_\_\_\_

Termin

\_\_\_\_\_

Teilnehmer/in 1 (Vorname, Nachname)

E-Mail

\_\_\_\_\_

Teilnehmer/in 2 (Vorname, Nachname)

E-Mail

**Rechnungsadresse und Ansprechpartner:**

\_\_\_\_\_

Firma/Unternehmen

Ansprechpartner

\_\_\_\_\_

Straße und Hausnummer

E-Mail

\_\_\_\_\_

Postleitzahl und Ort

Telefon (und ggf. Telefax)

Die Allgemeinen Anmeldebedingungen habe ich zur Kenntnis genommen. Mit der Anmeldung werden diese anerkannt.

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift., ggf. Firmenstempel



Haben Sie Vorschläge für ein Seminar, das Sie nicht bei uns gefunden haben?

Gerne erarbeiten wir für Sie und Ihr Unternehmen interessante, neue Konzepte für Schulungen und Workshops.

Kontakt:

[www.bimacon.eu](http://www.bimacon.eu)  
[info@bimacon.eu](mailto:info@bimacon.eu)  
01 77 47 32 71 9



© BiMaCon, Stand: Oktober 2021