

Inspiring Personalities.



Weiterbildung an der EBS Universität



Die EBS Business School – heute Teil der EBS Universität für Wirtschaft und Recht – gehört seit ihrer Gründung zu den Pionieren betriebswirtschaftlicher Forschung, Lehre und Weiterbildung. 1971 als erste private Business School Deutschlands gestartet, hat sich die EBS Business School nicht nur in der Primärausbildung von Diplom-, Bachelor- und Master-Studenten einen exzellenten Ruf in Wissenschaft und Wirtschaft erarbeitet.

Frühzeitig haben wir außerdem die Bedürfnisse professioneller Executive Education identifiziert. In der Weiterbildung sind wir nunmehr seit Jahrzehnten erfolgreich auf dem Markt etabliert und genießen einen erstklassigen Ruf durch die optimale Verbindung von Wissenschaft und klarer Praxisorientierung. Mit jährlich 2.100 Teilnehmern gehört die EBS Executive Education heute zu den wichtigsten Anbietern universitärer Weiterbildung in Deutschland.

Hierzu zählen u.a. seit Jahrzehnten etablierte Weiterbildungsstudiengänge in den Bereichen Beratungskompetenz, Alternative Investments sowie Capital Market Products, die mit so renommierten Partnern wie der Deutschen Börse oder dem Bundesverband Alternative Investments (BAI) konzipiert und durchgeführt werden.

Die Erfahrungen aus all diesen Studiengängen und den Rückmeldungen von Teilnehmern, Dozenten und Kooperationspartnern haben uns gezeigt, dass wir mit einer Ausweitung unseres Angebotes auf „weichere“ Themen den Erfolg unserer Kunden weiter entscheidend unterstützen können. Das gesamte Themenfeld „soft skills“, ausgerichtet auf die Entwicklung sozialer und kommunikativer Fähigkeiten, rückte so in den Fokus. Diese Sozialkompetenzen sind es, die in Ergänzung zur fachlichen Expertise für die langfristige, berufliche Weiterentwicklung von Relevanz sind – auch und gerade in der Finanzdienstleistungsbranche.

Im Jahre 2013 haben wir als ersten Baustein das Intensivstudium Wirtschaftsmediation entwickelt und erweitern jetzt dieses Portfolio um das Kompaktstudium Verhandlungsmanagement. Weitere Zertifikatsprogramme mit Blick auf die Schlüsselqualifikationen „Corporate Skills and Dispute Resolution“ für verantwortlich und nachhaltig Handelnde in der Finanzindustrie werden folgen.

Für das Kompaktstudium Verhandlungsmanagement wünschen wir allen Teilnehmern nicht nur viel Erfolg, sondern größtmöglichen persönlichen Erkenntnisgewinn und begrüßen Sie herzlich auf unserem Campus im Rheingau. Wir freuen uns auf Sie!

Professor Dr. Rolf Tilmes
Wissenschaftlicher Leiter
PFI Private Finance Institute / EBS Finanzakademie EBS
Business School



Kompaktstudium Verhandlungsmanagement – in die Weiterbildung der EBS Universität für Wirtschaft und Recht zieht ein neuer Zertifikatsstudiengang ein, der mit der Zusammenführung juristischer und betriebswirtschaftlicher Inhalte einen zentralen Baustein unseres Studienangebots bilden wird.

Der neue Studiengang schlägt eine Brücke zwischen Law School und Business School. Das kommt schon in

dem Begriff „Verhandlungsmanagement“ zum Ausdruck: Die „Verhandlung“ ist ein Kernbegriff der Rechtswissenschaften und damit auch des juristischen Studiums an der EBS Law School; „Management“ ein zentraler Gegenstand der Betriebswirtschaftslehre und damit der EBS Business School. Versteht man Verhandlung als einen Prozess (auch dies ein zentraler Begriff beider Fachgebiete), in dem zwei oder mehrere Parteien mit (vermeintlich) unterschiedlichen Interessen kommunizieren, um eine Einigung zu erzielen, dann ist Verhandlungsmanagement die systematische Organisation und fortlaufende Anpassung dieses Prozesses auf der Grundlage einer planvollen Vorbereitung, zielgerichteten Durchführung und kritischen Auswertung.

Die EBS Executive Education steht seit jeher für die Verzahnung von Forschung und Lehre, akademische Exzellenz und einen starken Praxisbezug. Dieser Anspruch drückt sich auch in dem interdisziplinären Curriculum des neuen Kompaktstudiums aus, das hohen akademischen Standards verpflichtet ist und ganz gezielt der beruflichen Weiterentwicklung der Teilnehmer dient. Das Zertifikatsprogramm ist gleichermaßen an Juristen und Betriebswirte gerichtet. Es steht aber auch allen anderen Interessenten offen, die ihre persönlichen Verhandlungsergebnisse optimieren und die Abläufe rund um Verhandlungen in ihrem Unternehmen verbessern möchten.

Ich bin fest davon überzeugt, dass die Teilnehmer des Kompaktstudiums Verhandlungsmanagement enorm von der Ausbildung profitieren werden, und heiße Sie herzlich an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht willkommen.

Professor Dr. iur. Markus Ogorek, LL.M. (Berkeley)
Lehrstuhl für Staats- und Verwaltungsrecht, Verwaltungswissenschaften, öffentliches und privates Wirtschaftsrecht
Vize-Präsidenten der EBS Universität
Dekan der EBS Law School

Kompaktstudium Verhandlungsmanagement



Verhandlungen sind allgegenwärtiger Bestandteil des Unternehmensalltags – Verhandlungen um Preise, Honorare, Überstunden, Ziele, Ressourcen, Verfahren etc.

Doch wie fundiert werden diese Verhandlungen geführt? Da weder im Studium noch in der Ausbildung eine systematische Vermittlung der für einen Verhandler erforderlichen Kompetenzen erfolgt, kann es nicht überraschen, dass die meisten Verhandlungen ohne explizite Vorbereitung begonnen werden. Wer Verhandlungen rein intuitiv führt, kann Glück haben – in der Regel verchenkt er indes Potential für sich selbst, sein Unternehmen, letztlich für alle beteiligten Parteien.

Professionalität und damit Erfolg in der Verhandlung zeigt sich in einem kompetenten Umgang mit der Ausgangssituation der Verhandlung, mit den Persönlichkeiten aller Verhandler und mit deren Interaktion im Verlauf der Verhandlung.

Genau hier setzt das Kompaktstudium Verhandlungsmanagement an, das in Ergänzung zum Intensivstudium Wirtschaftsmediation konzipiert wurde und ein Bestandteil des Master in Business mit der Spezialisierung Dispute Management sein wird. An acht Tagen erlernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die theoretischen Grundlagen professioneller Verhandlungsführung von der Verhandlungsvorbereitung über die Gesprächsführung bis hin zu Merkmalen und Eigenheiten einzelner Verhandlungssituationen. Dabei stehen sowohl die Verhandlungsprinzipien des Harvard-Modells im Blickpunkt als auch Methoden kompetitiven Verhandeln. Ein weiteres Augenmerk des Kompaktstudiums Verhandlungsmanagement liegt auf der Analyse und Reflexion des eigenen Verhandlungsverhaltens (lessons learned, Stärken-Schwächen-Analyse etc.) und der Entwicklung von Kompetenzen für Verhandlungen in Sondersituationen und unter schwierigen Bedingungen. Darüber hinaus werden u.a. Fragen zu Rahmenbedingungen und der Entwicklung einer eigenen Professionalisierungsstrategie beleuchtet.

Das Kompaktstudium Verhandlungsmanagement liefert neben der theoretischen Fundierung auch das praktische Handwerkszeug für die Bewältigung herausfordernder Situationen. Die Referenten aus Wissenschaft und Praxis unterstützen die Teilnehmer durch regelmäßiges Feedback, ausgefeilte Methodenkenntnis und einen umfangreichen Erfahrungsschatz auf dem Weg zum Lernerfolg.

Das Kompaktstudium Verhandlungsmanagement umfasst mehrere Prüfungsleistungen bestehend aus einer Klausur und einer praktischen Prüfung. Erfolgreiche Absolventen erhalten ein Universitätszertifikat mit dem Titel **Negotiator (EBS)** und können im Anschluss an das Studium das neu erworbene Wissen aktiv in ihr Beratungsportfolio aufnehmen oder dieses im beruflichen wie privaten Leben einsetzen. Sie erlernen das Rüstzeug, um Verhandlungen mit vielseitigen Facetten erfolgreich zu führen.

Als Online-Ergänzung zum Präsenzstudium haben Teilnehmer und Dozenten exklusiv Zugang zum Extranet EBS.Net. Hier können sich die Teilnehmer in Diskussions-Foren untereinander oder mit Dozenten austauschen, auf zusätzliche und ergänzende Informationen sowie aktuelle Forschungsergebnisse der EBS Business School in elektronischer Form zurückgreifen und den Bibliotheksbestand einsehen.



» Dozenten auf absoluten Topniveau haben das Kompaktstudium durch eine sehr gute Verzahnung von theoretischen Wissens und Erfahrung aus der Praxis zu hohem Nutzen für die Teilnehmer geführt. So macht Weiterbildung Spaß!«

Alexander Mayer, Private Banker,
Banque de Luxembourg, Luxemburg

Studieninhalte

Kompaktstudium Verhandlungsmanagement



» Der systemisch geprägte Ansatz des Gesamtkonzeptes, die Verknüpfung zwischen wissenschaftlicher Wissensvermittlung und pädagogischen intelligenter Verknüpfung mit praktischen Übungen sowie die im Höchstmaß kompetenten Hauptreferenten haben das Kompaktstudium Verhandlungsmanagement zu einem vollen Erfolg mit Praxisrelevanz gemacht. Wer vorher dachte, bereits verhandeln zu können, konnte erleben, wie viel mehr aus Verhandlungssituationen herauszuholen ist und was eine wirklich gute Vorbereitung bedeutet.«

Lars Jansson, Leiter HR Europe,
Clariant Verwaltungsgesellschaft mbH, Sulzbach

Modul 1 Grundlagen effizienten Verhandels und Überblick über unterschiedliche Verhandlungsstile

Verhandlungen sind wesentlicher Bestandteil des Arbeitslebens. Unabhängig von Umfang und Einsatzgebiet haben effiziente Verhandlungen gemeinsame Ansatzpunkte. Wie Verhandlungen im Einzelnen geführt werden, welche Methoden und Vorgehensweisen angewandt werden, hängt u.a. vom erwünschten Verhandlungsergebnis, den Beziehungen zwischen den Verhandlungsparteien und der konkreten Situation ab.

Einen Überblick über die wichtigsten Verhandlungsstile und ihre Präpositionen gibt Modul 1. Ausgangspunkt ist das interessenorientierte Verhandeln, das von den Positionen der Verhandlungsparteien abstrahiert und auf die dahinter stehenden Interessen abzielt, um auf diesen Grundlagen eine für beide Seiten vorteilhafte Lösung (Win-Win-Lösung) zu generieren. Ein Schwerpunkt dieses Moduls liegt auf der Darstellung von Verhandlungsstilen, die von dieser Idealvorstellung abweichen, wie diese anzuwenden sind und wann sie zum Einsatz gebracht werden können und sollten.

- 1.1 **Interessenorientiertes Verhandeln**
- 1.2 **Harvard 2.0**
- 1.3 **Verhandlungsstile 1: Ambivalenz zwischen „win-win“ und abschließender Verteilung**
- 1.4 **Verhandlungsstile 2: Im Spannungsfeld zwischen Empathie und Selbstbehauptung**

Modul 2 Der Prozess des Verhandels

Verhandlungsmanagement folgt dem klassischen Managementprozess. Entsprechend des 3-Schritts „Planung – Durchführung – Kontrolle“ sollte auch ein effizientes Verhandlungsmanagement organisiert sein und ablaufen. In Modul 2 lernen Sie die Facetten der einzelnen Prozessphasen vertieft kennen, wobei explizit auf die Zieldefinition und deren Auswirkung auf die Verhandlungstaktik eingegangen wird. Ausgehend

von der Analyse relevanter Informationsbereiche (u.a. Verhandlungsgegenstand und Verhandlungsführer), richtet sich das Augenmerk der Vorbereitung auf die Zieldefinition inklusive Zielerfordernisse als Grundlage der jeweiligen Verhandlungstaktik und ggf. notwendiger Anpassungen. Um grundlegende Verhandlungserfolge zu erzielen, ist die kritische Auswertung einzelner Verhandlungen in Verbindung mit einer nachvollziehbaren Dokumentation ein wesentlicher Baustein des Verhandlungsprozesses.

- 2.1 **Analyse und Vorbereitung**
- 2.2 **Strukturierung: Zieldefinition, Agendasetting/Taktik**
- 2.3 **Durchführung/Anpassung und Ergebnisse/Verhandlungserfolg**
- 2.4 **Dokumentation/Nachbereitung/ Lessons learned**

Modul 3 Psychologische Aspekte der Kommunikation / Rahmenbedingungen von Verhandlungen

Neben den „technischen“ Details der Verhandlungsführung entscheiden „weiche“ Rahmenbedingungen über Ablauf und Ergebnis von Verhandlungen. Macht und Vertrauen spielen eine entscheidende Rolle, so dass ausgehend von der Vermittlung des Verständnisses und der Verzahnung dieser beiden Komponenten die Analyse der Verhandlungspartner mit Blick auf diese beiden Komponenten die zentralen Inhaltspunkte des dritten Moduls sind. Sie erhalten hier die Gelegenheit, den Transfer der theoretischen Gebilde in die Praxis, besonders in Gesprächssituationen, zu trainieren, die durch die Aufnahme und Bearbeitung von Emotionen u.a. zur Deeskalation in schwierigen Situationen führen.

- 3.1 **Macht**
- 3.2 **Vertrauen**
- 3.3 **Gesprächssteuerung: Verbale und nonverbale Kommunikation**
- 3.4 **Emotionen und Deeskalation**
- 3.5 **Praxistransfer und Verbindung zur Theorie**

Modul 4 Das Handwerkszeug des Verhandelns

In der erfolgreichen Durchführung der eigentlichen Verhandlung ist der Einsatz von speziellen kommunikativen Techniken gefragt. Analyse, Vorbereitung und Zieldefinition geben die Struktur – den roten Faden – der Verhandlung vor. Die Umsetzung des interessenbasierten Verhandlungsstils in die Praxis basiert konsequenterweise auf der Kenntnis der eigenen Interessen und derjenigen der anderen Verhandlungspartei. Wie Sie diese Kenntnis durch den zielgerichteten Einsatz rhetorischer Hilfsmittel und geeigneter Kommunikationstools erlangen, lernen Sie in Modul 4. Der Praxistransfer gelingt durch die Kombination des theoretischen Know-Hows mit realitätsnahen Fällen und der damit verbundenen Übertragung auf unterschiedlichste Verhandlungssituationen.

- 4.1 Das strukturierte Gespräch
- 4.2 Fragen nach Interessen
- 4.3 Umgang mit Widerständen und Einwänden
- 4.4 Praxistransfer und Verbindung zur Theorie

Modul 5 und Modul 6 zielen auf den Umgang mit und das eigene Verhalten in besonders herausfordernden Verhandlungssituationen ab.

Modul 5 Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen

Basierend auf den Lerninhalten der Module 1 bis 4 können Sie nach Abschluss von Modul 5 einzelne Einflussfaktoren wie die Persönlichkeit Ihres Verhandlungspartners, den Versuch der Manipulation, offen vorgebrachte und versteckte Drohungen sowie vorhandene und entstehende Blockaden einordnen und bewerten. Sie erlernen den Umgang mit solchen speziellen Situationen und erhalten die Chance des gezielten Einsatzes und damit die Wirkung der Ihnen zur Verfügung stehenden Mittel zu optimieren.

- 5.1 Psychologische Einschätzung des Verhandlungspartners
- 5.2 Typische Verhandlungsfehler/ Strategien zur Vermeidung
- 5.3 Manipulationen, Drohungen und Blockaden
- 5.4 Optimierung der eigenen Schlagfertigkeit
- 5.5 Das konstruktive „Nein“

Modul 6 Kompetenz in Sondersituationen

In Abgrenzung zu Modul 5 liegt die besondere Herausforderung der in Modul 6 dargestellten Verhandlungssituationen nicht in der Schwierigkeit des Verhandlungspartners, seines Verhaltens und seiner Aktionen, sondern in der Situation der Verhandlung an sich. Sie erkennen die Anforderungen, die aus bestimmten personellen Zusammensetzungen entstehen, sei es aus der Abstimmung während Verhandlungen im Team oder während Sie als Stellvertreter agieren. Auch werden Ihnen die speziellen Anforderungen bei internationalen Zusammensetzungen von Verhandlungsteams mit Blick auf interkulturelle Herausforderungen und an besondere Verhandlungsgegenstände vermittelt. Dieses Modul wird abgerundet mit einem Blick auf das „Innere Team“ – auf die ganz spezielle Situation der Verhandlung mit sich selbst.

- 6.1 Verhandeln als Vertreter/ mit Vertretern von Gremien
- 6.2 Professionelle Abstimmung mit schwierigen Auftraggebern
- 6.3 Verhandeln im Team
- 6.4 Umgang mit Mandaten
- 6.5 Verhandeln im internationalen/ interkulturellen Kontext
- 6.6 Honorarverhandlungen
- 6.7 Verhandeln in Extremsituationen
- 6.8 Verhandeln mit sich selbst: Leitfaden für Abwägungen in schwierigen Entscheidungssituationen

Modul 7 Selbstreflexion und Bewertung der eigenen Verhandlungs- position

Zum Abschluss des Kompaktstudiums „Verhandlungsmanagement“ soll Modul 7 Ihren Blick noch einmal auf Sie selbst lenken und speziell Ihrem Lernen und Ihrer Weiterentwicklung dienen. Im Prozess des Verhandlungsmanagements wird dem abschließenden und häufig vernachlässigten Prozessschritt „Kontrolle“ ein prominenter Platz eingeräumt. Die im positiven wie im negativen Sinne kritische Auseinandersetzung mit dem eigenen Verhandlungsverhalten ist die Grundlage für die Ausbildung eines qualifizierten Verhandlers und basiert auf einer schlüssigen und nachvollziehbaren Dokumentation der selbstgeführten Verhandlungen. Sie führt Sie zu Ihrer eigenen, ganz speziellen, persönlichen Professionalisierungsstrategie. Hierzu gehört auch die quantitative Bewertung der eigenen Verhandlungsposition im Konfliktfall und im Zuge eines Vertragsabschlusses inkl. Risikoanalyse.

Das Modul 7 will Sie auch noch zu einem anderen Blick auffordern: dem Blick auf Theorie und Praxis von Verhandlungsmanagement in Unternehmen. Wie ist der Managementprozess mit den einzelnen Aktivitäten vor Ort umgesetzt bzw. wie kann der Prozess als Ganzes oder in Teilen eingeführt werden?

- 7.1 Systematische Reflexion eigener Verhandlungssituationen
- 7.2 Bewertung der eigenen Verhandlungsposition
- 7.3 Analyse der eigenen Verhandlungsdokumentationen
- 7.4 Entwicklung einer eigenen Professionalisierungsstrategie
- 7.5 Theorie und Praxis des Verhandlungsmanagements im Unternehmen

Dozentenspiegel

Die Reputation des Kompaktstudium Verhandlungsmanagement basiert zu einem großen Anteil auf seinen Dozenten. Neben Wissenschaftlern werden insbesondere führende Praktiker als Dozenten hinzugezogen. Folgende Dozenten halten Vorlesungen im Kompaktstudium Verhandlungsmanagement:

Hagel, Dr. Ulrich

Rechtsanwalt und Mediator, Konsenskanzlei · Rechtsanwälte und Mediatoren · Berlin und Dresden, Gründungsmitglied des Round Table Mediation und Konfliktmanagement der deutschen Wirtschaft; Senior Expert Dispute Resolution, Bombardier, Berlin

Schwartz, Dr. Hansjörg

Dipl.-Psychologe, Verhandlungsberater/-coach, Wirtschaftsmediator und Ausbilder in Mediation (BM, SDM), Partner TGKS, Oldenburg

Thomas, Dr. Holger

Jurist, Wirtschaftsmediator, Partner WilmerHale, Frankfurt am Main

Troja M.A., Dr. Markus

Politikwissenschaftler, Mediator und Ausbilder in Mediation (BM, SDM), Systemischer Coach, Partner TGKS, Oldenburg

Wendenburg M.B.A., Dr. Felix

Jurist, Mediator BM® und Ausbilder in Mediation, wissenschaftliche Leitung des Master-Studiengangs Mediation (Europa-Universität Viadrina/Humboldt-Universität), Berlin

Zulassungsvoraussetzungen



Das Kompaktstudium Verhandlungsmanagement steht folgenden Bewerbern offen:

- Rechtsanwälten, Richtern, Steuerberatern, Sachverständigen, Unternehmensberatern, Coaches, Human Resource Managern, Geschäftsführern, Aufsichtsräten und weiteren Führungskräften, die ohne gute Verhandlungsergebnisse in ihrem beruflichen Umfeld nicht bestehen können und ein Interesse an guten Verhandlungen in ihrem Umfeld haben
- Freien Finanzdienstleistern und Führung(nachwuchs)kräften und Fachkräften von Banken, Sparkassen und Finanzdienstleistungsunternehmen, die ihre Kunden bei der Vermögensanlage und der Vermögensübertragung begleiten
- Personen, die Interesse am Thema alternative Streitbelegungsverfahren haben und in diesen erfolgreich verhandeln möchten



Als Bewerber zum Kompaktstudium Verhandlungsmanagement werden zugelassen:

1. Personen mit abgeschlossenem Studium an einer Universität, Fachhochschule, Dualen Hochschule oder Berufsakademie (BA), insbesondere in den Studiengängen Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre, Rechtswissenschaft, Verwaltungswissenschaft, Psychologie, Geistes- und Sozialwissenschaften.
2. Personen, die die für die Teilnahme erforderliche Eignung im Beruf oder auf andere Weise erworben haben und über ausreichend Berufserfahrung verfügen.

Alle Bewerber sollen über die allgemeine Hochschulreife, die fachgebundene Hochschulreife oder die Fachhochschulreife verfügen. Vergleichbare ausländische Studienabschlüsse oder Berufsqualifikationen werden anerkannt. Über die Zulassung zum Intensivstudium entscheidet die Wissenschaftliche Leitung.

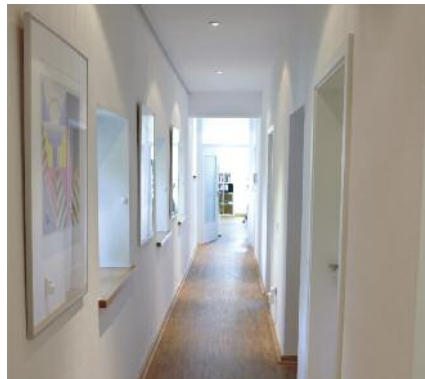
Studienort

Das Center for Corporate Skills and Dispute Competence (CODI) hat seinen Sitz im Alten Rathaus Winkel. Dieser 1686 errichtete und 1801 erweiterte, denkmalgeschützte Gebäudekomplex wurde 2007 aufwändig saniert. Er fungiert heute als EBS Executive Education Center. Im Alten Rathaus findet das Kompaktstudium Verhandlungsmanagement in dem modern gestalteten Seminarbereich statt. Die Voraussetzungen für eine entspannte Lern- und Diskussionsatmosphäre sind ideal.

Das EBS Executive Education Center ist mit dem Auto von Wiesbaden und Mainz in 20 Minuten und von Frankfurt in etwa 50 Minuten zu erreichen. Parkmöglichkeiten sind vor Ort vorhanden.



Studienphasen und -termine



Das Kompaktstudium Verhandlungsmanagement beinhaltet 8 Präsenztage zuzüglich der Zeiten für die Prüfungsvorbereitung.

Es besteht aus mehreren **Blockphasen** und den Zeiten für das Erbringen der Prüfungsleistungen. Ein **Studientag** umfasst zwischen 8 Stunden (von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr) und 10 Stunden (bis 19:00 Uhr).

Die Gruppengröße wird auf ca. 18 Teilnehmer je Kurs beschränkt.

Studiengebühren

Die Studiengebühren für das Kontaktstudium Verhandlungsmanagement belaufen sich auf € 4.950,00 und sind wie folgt zur Zahlung fällig:

| | |
|--|------------|
| Bei Erhalt des Zulassungsbescheids | € 1.500,00 |
| Vier Wochen vor Beginn des Kompaktstudiums | € 3.450,00 |

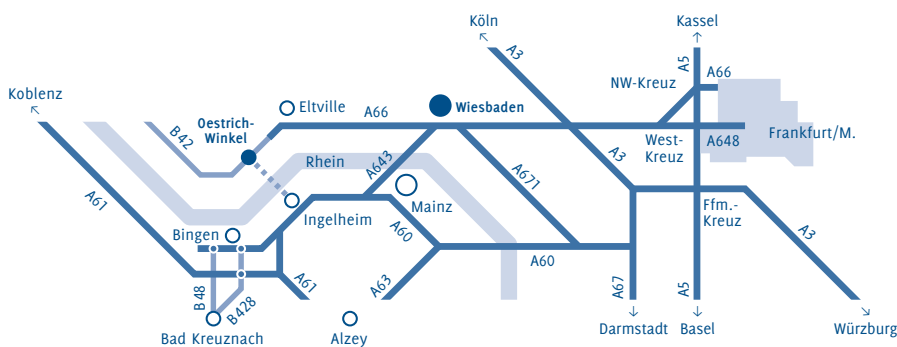
In den Studiengebühren sind die Kosten für Teilnehmerunterlagen, Mittagessen und Pausenverpflegung enthalten.

Das Kompaktstudium Verhandlungsmanagement ist nach § 4 Nr. 21 a) bb) UStG von der Umsatzsteuer befreit (Antrag auf Umsatzsteuerbefreiung ist eingereicht).

Absolventen von Studiengängen der EBS Executive Education unter der wissenschaftlichen Leitung des PFI Private Finance Institute / EBS Finanzakademie erhalten einen Rabatt von € 450,00.

Im Falle der Annahme des Antrags auf Zulassung durch die EBS Executive Education GmbH erhält der Bewerber eine Buchungsbestätigung mit Angabe der anfallenden Studiengebühren und der Zahlungstermine sowie die Gebührenrechnung über den ersten Teilbetrag (Inskriptionsgebühr).

Prüfungsleistungen im Erstversuch sind in den Studiengebühren enthalten, auch der vom Prüfungsamt festgelegte erste Nachschreibetermin ist kostenfrei.



Allgemeine Geschäftsbedingungen

1 Gegenstand des Vertrages

Die vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen regeln die vertraglichen Beziehungen zwischen der EBS Executive Education GmbH und dem Studierenden oder Seminar Teilnehmer für die Teilnahme an einem Seminar, Studiengang oder Zertifikatsprogramm (im Folgenden „Studiengang“). Die Wissenschaftliche Leitung des Studiengangs liegt beim jeweiligen Fachinstitut der EBS Universität für Wirtschaft und Recht gGmbH. Die Vertragsleistungen und die Teilnahmevoraussetzungen ergeben sich aus der Studienbroschüre des jeweiligen Studiengangs (Papierform oder elektronisch im Internet unter <https://www.ebs.edu/weiterbildung.html>) in der bei Vertragsschluss gültigen Fassung. Vertragspartner sind die EBS Executive Education GmbH sowie der zum Studiengang zugelassene Teilnehmer.

2 Bewerbung

2.1 Das Angebot des Studiengangs durch die EBS Executive Education GmbH erfolgt stets freibleibend.

2.2 Der Antrag auf Zulassung zum Studiengang muss vom Bewerber schriftlich an das jeweilige Fachinstitut gerichtet werden.

Dem Antrag auf Zulassung sind die nachfolgend aufgeführten Unterlagen vollständig beizufügen:

- a. Lebenslauf mit Angabe des Ausbildungsweges und des bisherigen beruflichen Werdegangs
- b. ein aktuelles Lichtbild (in digitaler Form oder Papierform)
- c. Abschriften oder Ablichtungen der erforderlichen Zeugnisse
- d. Begründung des Antrags auf Zulassung zum Studiengang
- e. eine unterzeichnete und mit Datum versehene Erklärung des Bewerbers, aus der sich ergibt, dass er die „Geschäftsbedingungen“, die „Prüfungsordnung“ sowie die „Studiengebühren und Zahlungsbedingungen“ kennt und als Vertragsbestandteil anerkennt.

3 Zulassung

3.1 Der Wissenschaftliche Leiter des Studiengangs entscheidet im Falle der Erfüllung der Zulassungskriterien (abgeschlossenes Studium und/ oder Berufserfahrung) im eigenen Ermessen über die Zulassung des Bewerbers zum Studiengang. Im Falle einer erforderlichen Anerkennung vergleichbarer Qualifikationen basiert die Zulassung zum Studium auf einer nicht anfechtbaren Entscheidung des Zulassungsausschusses. Ein Rechtsanspruch auf Zulassung besteht nicht. Durch Übersendung einer schriftlichen Zulassungsbestätigung der EBS Executive Education GmbH an den Bewerber kommt zwischen diesen Beteiligten das Vertragsverhältnis zustande. Die bei der Bewerbung eingereichten Unterlagen gem. Ziff. 2.2 e. werden Vertragsbestandteil. Gemeinsam mit der Zulassungsbestätigung erhält der zugelassene Teilnehmer die erste Gebührenrechnung sowie gegebenenfalls eine Übersicht über die weiteren Zahlungstermine.

3.2 Es besteht die Möglichkeit der Anmeldung des Teilnehmers zum Studiengang über seinen Arbeitgeber. In diesem Fall unterschreiben der Teil-

nehmer und sein Arbeitgeber die Anmeldung gemeinsam und treten gegenüber der EBS Executive Education GmbH gesamtschuldnerisch als Vertragspartner auf.

4 Zahlungsbedingungen, Verzug

4.1 Rechnungen der EBS Executive Education GmbH werden dem Teilnehmer unter Berücksichtigung seiner bei der Anmeldung angegebenen Adressdaten entweder per Email oder auf dem Postweg zugestellt. Auf ausdrücklichen Wunsch erhält der Teilnehmer stets eine Rechnung in Papierform.

4.2 Rechnungen gemäß Ziffer 4.1 sind sofort nach Erhalt ohne Abzug zur Zahlung fällig.

4.3 Der Teilnehmer ist nur dann berechtigt, fällige Forderungen zu mindern oder nicht zu zahlen, sofern die EBS Executive Education GmbH die Begründung für Beanstandungen akzeptiert hat. Insbesondere berechtigt die nur zeitweise Teilnahme am Programm oder das Nichterreichen des Bildungsziels (etwa Nichtbestehen von Prüfungen) nicht zu einer Minderung der Vergütung. Ferner ist das Ausbleiben erwarteter Zuschüsse Dritter zu den Bildungsaufwendungen kein berechtigter Grund für eine Zahlungsverweigerung.

4.4 Bei Nichteinhaltung einer Zahlungsfrist ist die EBS Executive Education GmbH berechtigt, den Teilnehmer von dem Studiengang auszuschließen, sofern sie nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine angemessene Nachfrist zur Zahlung gesetzt hat und gegenüber dem Teilnehmer schriftlich erklärt hat, sie werde ihn nach erfolglosem Ablauf der Nachfrist vom Studium ausschließen.

4.5 Bei Zahlungsverzug ist die EBS Executive Education GmbH berechtigt, Verzugszinsen in Höhe von 5 % p. a. über dem jeweils gültigen Basiszinssatz zu berechnen.

5 Rücktrittsrechte, Vertragsaufhebung, Änderungen

5.1 Die EBS Executive Education GmbH ist bis 14 Tage vor Beginn des Studiengangs berechtigt, von dem Vertrag zurückzutreten, sofern sich bis zu diesem Zeitpunkt eine nicht hinreichende Teilnehmerzahl für den Studiengang angemeldet hat. Als nicht hinreichend gilt grundsätzlich eine Teilnehmerzahl von weniger als 15 Personen. Der EBS Executive Education GmbH steht es jedoch im Einzelfall frei, das Programm auch mit einer geringeren Anzahl von angemeldeten Teilnehmern durchzuführen. Hat der Teilnehmer bereits Studiengebühren an die EBS Executive Education GmbH gezahlt, werden ihm diese in gezahlter Höhe erstattet. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

5.2 Ein Rücktritt seitens des Teilnehmers ist nur bis zum ersten Veranstaltungstag möglich. Im Falle des Rücktritts wird eine Schadenspauschale in Höhe von 75 % der gesamten Studiengebühren erhoben, wenn kein qualifizierter Ersatzteilnehmer gefunden werden kann. Wenn es der EBS Executive Education GmbH gelingt, den freiwerdenden Studienplatz mit einem anderen qualifizierten Bewerber zu besetzen, reduziert sich die Schadenspauschale auf 25 % der gesamten Studiengebühren. Die Schadenspauschale umfasst auch den entgangenen Gewinn der EBS Executive Education GmbH. Die darüber hinaus bereits gezahlten Studiengebühren werden erstattet. Dem Teilnehmer steht der Nachweis offen, dass der EBS Executive Education GmbH kein oder ein wesentlich geringerer Schaden ent-

standen ist. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

5.3 Nach Zulassung zum Studiengang ist das Recht zur ordentlichen Kündigung des Vertrages durch den Teilnehmer ausgeschlossen. Dieses gilt auch für den Fall, dass die für einen Aufenthalt am Veranstaltungsort gegebenenfalls erforderlichen Aufenthaltsgenehmigungen oder Visa bei den zuständigen staatlichen Stellen nicht oder verspätet erteilt werden. Dieses gilt darüber hinaus für den Fall, dass Prüfungsleistungen, unabhängig davon, ob sie Voraussetzung für die Teilnahme an nachfolgenden Teilen des Studiengangs sind oder nicht, endgültig nicht bestanden sein sollten, der Teilnehmer von den gegebenenfalls folgenden Prüfungen ausgeschlossen und ein Titel nicht mehr erworben werden kann. Die Vorlesungsveranstaltungen können weiterhin besucht werden; hierüber wird eine Teilnahmebestätigung ausgestellt. Die Verpflichtung zur Tragung der Gesamtstudiengebühr bleibt auf jeden Fall bestehen. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung des Vertrages bleibt hiervon jedoch unberührt.

5.4 Die EBS Executive Education GmbH kann nach Beginn des Studiengangs nur bei Vorliegen eines wichtigen Grundes mit sofortiger Wirkung schriftlich kündigen. Eine Rückerstattung der Studiengebühr ist in diesem Falle ausgeschlossen. Dies gilt insbesondere im Falle einer schuldhaften Täuschung im Rahmen des Bewerbungs- oder Prüfungsverfahrens und für den Fall, dass der Teilnehmer durch sein persönliches Verhalten (z.B. wiederholte Störung des Programms, Verstoß gegen wesentliche vertragliche Pflichten, Abgabe unzutreffender Erklärungen im Zulassungsverfahren) Anlass für eine solche Kündigung gibt. Die EBS Executive Education GmbH ist in den vorgenannten Fällen jederzeit berechtigt, den entsprechenden Teilnehmer vom Studiengang auszuschließen. Sie behält im Falle eines durch den Teilnehmer verursachten Ausschlusses ihren Anspruch auf die volle Vergütung.

5.5 Die Wahl der eingesetzten Methoden und Hilfsmittel obliegen der EBS Executive Education GmbH. Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiengangs bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Referenten ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die EBS Executive Education GmbH um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Für den Fall, dass wesentliche Studieninhalte ausfallen, ermäßigt sich die Studiengebühr anteilig. Eine weitergehende Haftung der EBS Executive Education GmbH ist ausgeschlossen.

5.6 Die Wahl von Zeit und Ort der Programm durchführung obliegt der EBS Executive Education GmbH. Sie behält sich vor, den angekündigten zeitlichen Beginn des Programms zu ändern oder den Ort der Programmdurchführung zu verlegen, falls dies aus organisatorischen Gründen notwendig wird. Der Teilnehmer kann innerhalb von einer Woche ab Datum der Änderungsmitteilung von dem Vertrag zurücktreten und Rückerstattung der bereits gezahlten Vergütung verlangen, insoweit ihm eine Teilnahme zu den neuen Bedingungen aus organisatorischen Gründen nicht zumutbar ist. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen. Eine Verlegung des zeitlichen Beginns um weniger als zwei Stunden sowie eine Verlegung des Ortes innerhalb des Rhein-Main-Gebietes berechtigt den Teilnehmer grundsätzlich nicht zu Rücktritt oder Vertragskündigung.

6 Widerrufsbelehrung

6.1 Dem Teilnehmer – wenn er Verbraucher und nicht Kaufmann ist – steht das folgende Widerrufsrecht zu:

WIDERRUFSBELEHRUNG

Widerrufsrecht

Sie haben das Recht, binnen vierzehn Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt vierzehn Tage ab dem Tag des Vertragsabschlusses.

Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns, der EBS Executive Education GmbH, Hauptstraße 31, 65375 Oestrich-Winkel, Tel. +49 611 7102 1880, Fax +49 611 7102 10 1880, Email: info@ee.ebs.edu mittels einer eindeutigen Erklärung (z.B. ein mit der Post versandter Brief, Telefax oder Email) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Sie können dafür das beigefügte Muster-Widerrufsformular verwenden, das jedoch nicht vorgeschrieben ist.

Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

Folgen des Widerrufs

Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen erhalten haben, einschließlich Lieferkosten (mit Ausnahme der zusätzlichen Kosten, die sich daraus ergeben, dass Sie eine andere Art der Lieferung als die von uns angebotene, günstige Standardlieferung gewählt haben) unverzüglich und spätestens innerhalb von vierzehn Tagen ab dem Tag zurückzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrages bei uns eingegangen ist. Für diese

Rückzahlung verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei der ursprünglichen Transaktion eingesetzt haben, es sei denn mit Ihnen wurde ausdrücklich etwas anderes vereinbart; in keinem Fall werden Ihnen wegen dieser Rückzahlung Entgelte berechnet.

Haben Sie verlangt, dass die Dienstleistung während der Widerrufsfrist beginnen soll, so haben Sie uns einen angemessenen Betrag zu zahlen, der dem Anteil der bis zu dem Zeitpunkt, zu dem Sie uns von der Ausübung des Widerrufsrechts hinsichtlich dieses Vertrags unterrichten, bereits erbrachten Dienstleistungen im Vergleich zum Gesamtumfang der im Vertrag vorgesehenen Dienstleistungen entspricht.

MUSTER-WIDERRUFSFORMULAR

(Wenn Sie den Vertrag widerrufen wollen, dann füllen Sie bitte dieses Formular aus und senden Sie es zurück.)

- An die EBS Executive Education GmbH, Hauptstraße 31, 65375 Oestrich-Winkel, Tel. +49 611 7102 1880, Fax +49 611 7102 10 1880, Email: info@ee.ebs.edu:
- Hiermit widerrufe(n) ich/wir (*) den von mir/uns (*) abgeschlossenen Vertrag über die Teilnahme an dem folgenden Studiengang:
- Bestellt am (*) / erhalten am (*):
- Name des/der Verbraucher(s):
- Anschrift des/der Verbraucher(s):
- Unterschrift des/der Verbraucher(s) (nur bei Mitteilung auf Papier)
- Datum:

(*) Unzutreffendes streichen

7 Urheberrechte, Nutzungsrechte

7.1 Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung der Schulungsunterlagen – auch als elektronische Dokumente (z.B. im PDF-Format) – und Lernprogramme, oder von Teilen daraus, behält sich die EBS Executive Education GmbH vor. Kein Teil der Unterlagen darf – auch nicht auszugsweise – ohne schriftliche Genehmigung der EBS Executive Education GmbH vervielfältigt, verarbeitet, verändert, verbreitet, noch sonst zur öffentlichen Wiedergabe verwendet werden. Eine Vervielfältigung der Unterrichtsmaterialien durch den Teilnehmer zu Lernzwecken im Rahmen des Studiengangs bleibt von dem vorgenannten Verbot unberührt.

7.2 In dem Studiengang wird ggf. Software eingesetzt, die durch Urheber- und Markenrechte geschützt ist. Diese Software darf weder kopiert noch in sonstiger maschinenlesbarer Form verarbeitet und nicht aus dem Seminarraum entfernt werden. Zum Schutz der Systeme der EBS Executive Education GmbH dürfen Software und Dateien, die der Teilnehmer selbst mitbringt, nur nach ausdrücklicher Genehmigung durch die EBS Executive Education GmbH auf den Schulungsrechnern verwendet werden. Bei Zuwiderhandlungen behält sich die EBS Executive Education GmbH Schadensersatzforderungen vor.

8 Haftung

8.1 Die EBS Executive Education GmbH haftet bei vorsätzlich verursachten Schäden in voller Höhe.

Im Falle grob fahrlässig verursachter Schäden haftet die EBS Executive Education GmbH hingegen nur in Höhe des vorhersehbaren Schadens, der durch die Sorgfaltspflicht verhindert werden soll. Bei einfacher Fahrlässigkeit haftet die EBS Executive Education GmbH nur im Falle der Verletzung einer so vertragswesentlichen Pflicht, dass die Erreichung des Vertragszwecks gefährdet ist. In diesem Fall haftet die EBS Executive Education GmbH gegenüber den Teilnehmern allein auf Ersatz des Schadens, der typisch und vorhersehbar war. Sollte die EBS Executive Education GmbH zum Ersatz vergeblicher Aufwendungen verpflichtet sein, gilt das vorstehende entsprechend.

8.2 Die EBS Executive Education GmbH haftet nicht für den Verlust, die Beschädigung oder den Untergang von Sachen des Teilnehmers im Zusammenhang mit der Durchführung des Studiengangs, soweit dies nicht auf vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten der EBS Executive Education GmbH zurückzuführen ist.

8.3 Die EBS Executive Education GmbH haftet nicht für Schäden, die durch höhere Gewalt, Aufruhr, Kriegs- und Naturereignisse sowie sonstige, von ihnen nicht zu vertretende Vorkommnisse (z. B. Streik, Aussperrung, Verkehrsstörung, Verfüngung in- und ausländischer staatlicher Stellen) oder auf nicht schuldhaft verursachte, technische Störungen, etwa des EDV-Systems, zurückzuführen sind. Als höhere Gewalt gelten auch Computerviren oder vorsätzliche Angriffe auf EDV-Systeme durch „Hacker“, sofern jeweils angemessene Schutzvorkehrungen hiergegen getroffen wurden.

8.4 Soweit die Haftung der EBS Executive Education GmbH ausgeschlossen oder beschränkt ist, gilt dies auch für ihre Angestellte, Arbeitnehmer, Vertreter und Erfüllungsgehilfen.

9 Datenschutz

9.1 Der Teilnehmer wird hiermit gemäß Bundesdatenschutzgesetz davon unterrichtet, dass die EBS Executive Education GmbH seine vollständige Anschrift sowie weitere auftragsspezifische Details in maschinenlesbarer Form speichert und für Aufgaben, die sich aus dem Vertrag ergeben, maschinell verarbeitet. Die EBS Executive Education GmbH gewährleistet die vertrauliche Behandlung dieser Daten.

9.2 Die EBS Executive Education GmbH verpflichtet sich, die ihr vom Teilnehmer mitgeteilten personenbezogenen Daten, insbesondere Name, Anschrift, Alter, Rechnungsangaben, vertraulich zu behandeln. Sie wird durch entsprechende Maßnahmen (§ 9 BDSG) und die Verpflichtung ihrer Mitarbeiter dafür Sorge tragen, dass diese Verschwiegenheitspflicht während der Laufzeit der Inanspruchnahme von Leistungen der EBS Executive Education GmbH und nach deren Ende aufrechterhalten bleibt.

9.3 Die EBS Executive Education GmbH ist berechtigt, die personenbezogenen Daten zum Zwecke der Beratung, Werbung und Marktforschung für eigene Zwecke zu nutzen. Sofern durch den Geschäftsbetrieb erforderlich, kann die EBS Executive Education GmbH personenbezogene Daten im Rahmen der Auftragsdatenverarbeitung an beauftragte Stellen weiterleiten. Dabei wird eine zweckgebundene und vertrauliche Verarbeitung gewährleistet. Eine Weitergabe der personenbezogenen Daten der Teilnehmer an Dritte, insbesondere zu den vorgenannten Zwecken, ist ausgeschlossen, sofern der Teilnehmer nicht dazu sein ausdrückliches Einverständnis erklärt.

10 Anwendbares Recht und Gerichtsstand

10.1 Diese Vereinbarung unterliegt dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.

10.2 Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis ist Wiesbaden, wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt im Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist. Wiesbaden ist weiter Gerichtsstand, sofern der Vertragspartner der EBS Executive Education GmbH Kaufmann oder eine Handelsgesellschaft ist.

11 Schriftform und Fortbestehen des Vertrages

11.1 Die Parteien verpflichten sich, Änderungen und Ergänzungen der Vertragsbedingungen schriftlich (einschließlich Email) zu treffen. Dieses gilt auch für die Schriftformerfordernisse gem. dieser Ziffer 11 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

11.2 Bei Unwirksamkeit einzelner Vertragsbestandteile bleibt die Fortgeltung des Vertrages im Übrigen unberührt.

11.3 Die Europäische Kommission stellt eine Plattform zur Online-Streitbeilegung (OS) bereit, die Sie hier finden <http://ec.europa.eu/consumers/odr/>. Verbraucher haben die Möglichkeit, diese Plattform für die Beilegung ihrer Streitigkeiten zu nutzen.

Stand: April 2016

Bitte reichen Sie folgende Unterlagen beim Center for Corporate Skills and Dispute Competence (CODI) ein, wenn Sie sich um einen Studienplatz im Kompaktstudium Verhandlungsmanagement bewerben wollen:

- Bewerbungsbogen (die beiden folgenden Seiten)
- Lebenslauf mit Angabe des Ausbildungsweges und des bisherigen beruflichen Werdegangs
- Abschriften oder Ablichtungen der Zeugnisse
- Begründung des Antrags auf Zulassung
- ein Lichtbild (Passbildgröße)



EBS Universität
für Wirtschaft und Recht
Gustav-Stresemann-Ring 3
65189 Wiesbaden
Germany
Phone +49 611 7102 00
Fax +49 611 7102 1999
info@ebs.edu
www.ebs.edu

EBS Executive Education GmbH
Hauptstraße 31
65375 Oestrich-Winkel
Phone +49 611 7102 1880
Fax +49 611 7102 10 1880
info@ee.ebs.edu
www.ebs.edu



Wissenschaftliche Leitung:

Center for Corporate Skills
and Dispute Competence (CODI)
Hauptstraße 31
65375 Oestrich-Winkel

Ansprechpartner:

Anke Welkoborsky
Wirtschaftsmediator (EBS)
Negotiator (EBS)
Phone +49 611 7102 1826
Fax +49 611 7102 10 1826
anke.welkoborsky@ebs.edu

www.ebs.edu



Bewerbungsbogen bitte einsenden an:

Center for Corporate Skills
and Dispute Competence (CODI)
Anke Welkoborsky
Hauptstraße 31
65375 Oestrich-Winkel
Germany

Ich beantrage die Zulassung zum
Kompaktstudium Verhandlungsmanagement

..... . Jahrgang, Starttermin:
Daten bitte eintragen, siehe Terminblatt

.....
Titel, Name, Vorname

.....
Geburtsdatum und -ort

Schulbildung Allgemeine Hochschulreife Fachhochschulreife Sonstige:

Privat

.....
Straße, Nr.

.....
PLZ, Ort Bundesland

.....
Phone Fax

.....
Mobil E-Mail

Geschäftlich

.....
Firma

.....
Position Abteilung

.....
Straße, Nr.

.....
PLZ, Ort Bundesland

.....
Phone Fax

.....
Mobil E-Mail

Präferierte Post privat geschäftlich
Kontaktadresse E-Mail privat geschäftlich

Institutionelle Bildung

Universität

.....
Ort Fachrichtung Abschluss Datum

**Fachhochschule/
Duale Hochschule**

.....

Berufsakademie/VWA

.....

Berufsausbildung

.....

Sonstiges

.....

Berufsfeld

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Banken | <input type="checkbox"/> Handel | <input type="checkbox"/> Rechtsberatende Berufe |
| <input type="checkbox"/> Consulting | <input type="checkbox"/> Industrie | <input type="checkbox"/> Tourismus |
| <input type="checkbox"/> Dienstleistungen | <input type="checkbox"/> IT | <input type="checkbox"/> Versicherungen |
| <input type="checkbox"/> Finanzdienstleistungen | <input type="checkbox"/> Pharma/Chemie | <input type="checkbox"/> Sonstige: |

Berufserfahrung

..... Jahre (insgesamt)

..... Jahre im Bereich

Kostenübernahme

- durch den Arbeitgeber persönlich (bitte aus versicherungstechnischen Gründen angeben)

Erklärung

Hiermit bestätige ich verbindlich die Richtigkeit meines Antrags auf Zulassung zum Kontaktstudium Verhandlungsmanagement. Die Geschäftsbedingungen sowie die Studiengebühren und Zahlungsbedingungen der EBS Executive Education GmbH habe ich zur Kenntnis genommen und erkenne sie als Vertragsbestandteil an.

.....
Ort, Datum Unterschrift Bewerber

Falls Kosten vom Arbeitgeber übernommen werden:

.....
Firmenstempel Unterschrift Arbeitgeber

Termine
Kompaktstudium Verhandlungs-
management

| 3. Jahrgang | |
|----------------------|------------------------|
| Blockphase | 29. – 31. Januar 2018 |
| Blockphase | 19. – 20. Februar 2018 |
| Klausur (vormittags) | 15. März 2018 |
| Blockphase | 15. – 17. März 2018 |
| Praktische Prüfung | 17. März 2018 |