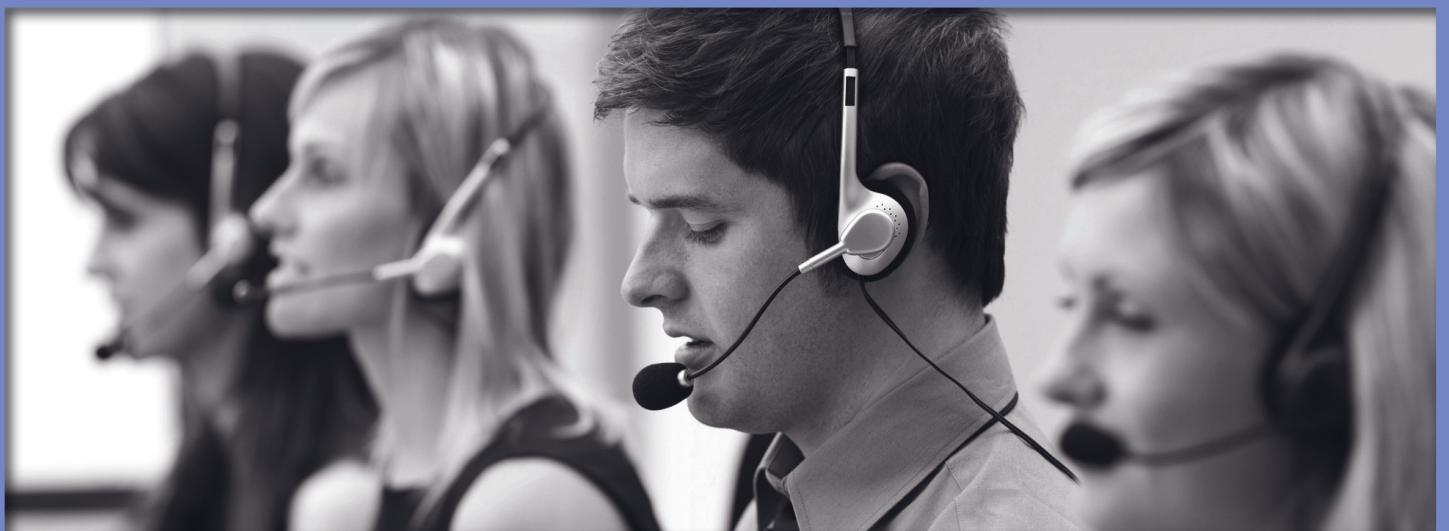


# CALL CENTER WORLD® AKADEMIE

Ihr Weiterbildungsprogramm  
rund um das Contact Center Management!

Machen Sie sich zum unverzichtbaren Call Center-Experten –  
kompetent, souverän & motiviert!



## Mit dem richtigen Fachwissen auf Erfolgskurs:

- ✓ Fach-, Sozial- und Methodenkompetenz für Call Center-Profis
- ✓ Aktuelles Expertenwissen von Praktikern für Praktiker
- ✓ Tipps & Erfahrungsberichte für Ihr „daily business“

Kooperationspartner:

 CALL CENTER  
VERBAND  
DEUTSCHLAND

CallCenter PROFI

 MANAGEMENT CIRCLE®  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

[www.callcenterworld-akademie.de](http://www.callcenterworld-akademie.de)



## Fokus: Führung

### Der Call Center-Teamleiter – entlasten Sie Ihr Management und übernehmen Sie mehr Verantwortung!

Als Teamleiter und erste Führungsebene im Call Center sorgen Sie für reibungslose Prozesse und hohe Qualität. In Ihrer Sandwich-Position ist sowohl Fach-, als auch Methoden- und vor allem Sozialkompetenz gefordert. Lassen Sie sich Ihre Kompetenz bescheinigen und nehmen Sie an der fakultativen Zertifikatsprüfung teil. Das Fachzertifikat „Der Call Center-Teamleiter“ belegt Ihre hohe Qualifikation!

- Führung und Entwicklung Ihres Teams
- Führen von souveränen Mitarbeitergesprächen
- Konfliktmanagement im Call Center
- Einsatz von Call Center-Technologie
- Steuerung von Outbound- und Inbound-Kampagnen
- Effiziente Kapazitäts- und Einsatzplanung
- Selbstmanagement und -organisation

Ihre Termine: **27. bis 29. September 2010 bei Frankfurt/M.** • **28. bis 30. März 2011 in Köln**

Die Teilnahmegebühr für das dreitägige Seminar beträgt € 2.195,- inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together, Dokumentationsunterlagen und fakultativer Zertifikatsprüfung.

### Managementtraining für Call Center-Leiter – 2-tägiges Intensiv-Seminar

„Wenn nicht jetzt, wann dann“: Der Call Center-Leiter als Leader in Zeiten der Neuordnung. In der Call Center-Branche macht der Mensch den Unterschied. Deshalb ist professionelle Führung ein wesentlicher Schlüssel zu Ihrem Erfolg als Call Center-Leiter. Die Anforderungen an Sie sind vielschichtig, Sie agieren täglich im Spannungsfeld unterschiedlicher Erwartungen: Das Unternehmen, der eigene Vorgesetzte, Ihre Lieferanten und Mitarbeiter formulieren eigene Bedürfnisse und Erwartungen, die Sie „unter einen Hut“ bringen. Zudem verlangen viele Veränderungsprozesse Ihre überzeugende Kommunikation und Ihr souveränes Management.

- Ihre eigene Positionierung als oberster Call Center-Manager
- Tipps zum Umgang mit Druck
- Steigerung Ihrer Widerstandsfähigkeit
- Empathische Kommunikation – Verhandlungstaktiken und Durchsetzungsstrategien: Nachhaltig „von unten nach oben“ und „von oben nach unten“ agieren

Ihre Termine: **18. bis 19. November 2010 in Frankfurt/M.** • **27. bis 28. Januar 2011 in München** • **24. bis 25. März 2011 in Düsseldorf**

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.895,- inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und Dokumentationsunterlagen.

### Rechtsfragen im Call Center – so gehen Sie mit verschärften Regelungen sicher um!

Als Call Center-Manager sind Sie ein Allrounder mit sehr großem Aufgabenspektrum. Damit Sie das Recht auf Ihrer Seite haben, vermitteln Ihnen Experten das spezifische Know-how rund um Rechtsfragen im Call Center.

- Die neuen Regeln des UWG zur Werbung per Telefon
- Datenschutzrecht: Was dürfen Sie mit welchen Daten machen?
- Alle Entscheidungen zu Verträgen zwischen Call Centern und Auftraggebern
- Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen zur Einstellung und zu Arbeitsverträgen
- Rechtsgrundlagen der Kontrolle von Call Center-Mitarbeitern

Ihr Termin: **23. November 2010 in Düsseldorf**

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt € 1.245,- inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und Dokumentationsunterlagen.

## Fokus: Internationalität

### Erfolgsfaktoren im internationalen Contact Center-Geschäft – internationale Projekte erfolgreich managen

Dienstleistung goes international: Sie stehen vor der Entscheidung Aktivitäten auf dem internationalen Markt anzubieten oder Ihr internationales Geschäft neu aufzubauen? Lernen Sie die Erfolgsfaktoren für das internationale Geschäft kennen und nutzen. Holen Sie sich in diesem Seminar die notwendige Entscheidungshilfe und fachliche Unterstützung.

- Offshore-Standorte erfolgreich aufbauen
- Internationale Contact Center-Projekte aufbauen und steuern
- Multilinguale Teams rekrutieren, koordinieren, entwickeln und führen
- Internationale Rufnummernkonzepte realisieren
- Strategieentscheidungen sinnvoll treffen
- Markt-Analysen erstellen
- Qualitätsmanagement in internationalen Projekten
- Arbeiten und Führen in virtuellen Teams

Ihre Termine: **22. bis 23. November 2010 in Frankfurt/M.** • **7. bis 8. April 2011 in Köln**

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.695,- inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und Dokumentationsunterlagen.



## Fokus: Qualität

### Professionelles Beschwerdemanagement im Call Center – so erhöhen Sie Ihre Servicequalität!

Beschwerdemanagement ist die Königsdisziplin des Kundenservices. Optimieren Sie Ihre kundenorientierte Kommunikation und reagieren Sie bestmöglich auf die wertvollen Rückmeldungen Ihrer Kunden. Erfahren Sie, wie Sie durch ein erfolgreiches Beschwerdemanagement die Zufriedenheit und Loyalität Ihrer Kunden erhöhen. Nutzen Sie die Beschwerden und die darin enthaltenen Qualitätsinformationen zur Verbesserung Ihrer Unternehmensprozesse.

- **Erfolgreicher Dialog mit Beschwerdeführern**
- **Möglichkeiten und Grenzen der verschiedenen Kommunikationswege**
- **Techniken und Tipps für die Beschwerdebearbeitung (1st and 2nd level)**
- **Der Umgang mit Beschwerden**
- **Die Kanalisierung der Beschwerden in Unternehmensprozesse**
- **Wie Beschwerden unternehmensintern für Verbesserungsprozesse genutzt werden können**

Ihre Termine: **6. bis 7. Dezember 2010 in Köln** • **29. bis 30. Juni 2011 in Frankfurt/M.**

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.795,- inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und Dokumentationsunterlagen

### Qualitätsmanagement im Call Center – Balance zwischen Kostendruck und Kundenzufriedenheit!

Qualität ist der entscheidende Wettbewerbsfaktor im Kundenservice. Durch ein gezieltes Qualitätsmanagement bringen Sie Kundenzufriedenheit und Wirtschaftlichkeit in Einklang. Erfahren Sie, wie Sie die zunehmenden Service-Erwartungen Ihrer Kunden erfolgreich erfüllen und den steigenden Kostendruck meistern.

- **Wichtige Qualitätsfaktoren im Call Center**
- **Methoden und Instrumente zur Qualitätsanalyse**
- **Qualitätssicherung und Prozessoptimierung**
- **Auswahl relevanter Qualitätskennzahlen**
- **Qualitätsmanagement-Modelle**

Ihre Termine: **20. bis 21. Oktober 2010 in Berlin** • **8. bis 9. Dezember 2010 in Frankfurt/M.** • **26. bis 27. Januar 2011 in München**

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.695,- inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und Dokumentationsunterlagen.

### Operatives Call Center-Management – wie Sie Ihr Tagesgeschäft steuern und optimieren!

Nutzen Sie dieses Seminar, um ein noch besseres Gespür für Wirkungszusammenhänge und Steuerungsmöglichkeiten im Tagesgeschäft zu erhalten. Bringen Sie Kosten und Service Level bei der täglichen Steuerung Ihres Call Centers in Einklang!

- **Planungskreislauf und Forecasting**
- **Realtime- und Intra-day-Steuerung**
- **Personalbedarfsplanung**
- **Qualitätssicherung im Call Center**
- **Interne Vermarktung der Call Center-Leistungen**

Ihre Termine: **22. bis 23. November 2010 in Berlin** • **27. bis 28. Juni 2011 in Frankfurt/M.**

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.695,- inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und Dokumentationsunterlagen

### Zusammenarbeit mit Call Center-Dienstleistern – Outsourcing erfolgreich und partnerschaftlich gestalten!

Sobald die Entscheidung für ein Outsourcing gefallen ist, stellt sich die Frage nach dem „Wie“. Erfahren Sie, wie Sie Fehler vermeiden, die richtigen vertraglichen Eckpunkte regeln und eine hohe Qualität in der Zusammenarbeit erzielen – von der Auswahl der passenden Partner bis zur täglichen Steuerung.

- **Sourcing-Strategie und die Suche nach dem richtigen Outsourcing-Partner**
- **Entscheidung für den passenden Dienstleister**
- **Vorbereitende Basisarbeiten für Outsourcing auf Auftraggeber und -nehmerseite**
- **Wichtige vertragliche Eckpunkte und ihre Auswirkungen**
- **Operatives Day-by-Day-Management**
- **Nearshoring/Offshoring**
- **Veränderungs- und Exit-Strategien**

Ihre Termine: **24. bis 25. November 2010 in Köln** • **4. bis 5. Mai 2011 in Frankfurt/M.**

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.695,- inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und Dokumentationsunterlagen.



## Contact Center mit Kennzahlen steuern – Performance zwischen Wirtschaftlichkeit und Service

Als Call Center-Manager befinden Sie sich in einem ständigen Spannungsfeld zwischen Wirtschaftlichkeit und Service. Dabei ist der Aufbau eines effizienten Controlling-Systems zur Überwachung aller Prozesse unabdingbar. Controlling Know-how und aktives Kennzahlenmanagement zählen daher zu den Schlüsselqualifikationen eines effektiven und erfolgreichen Call Center-Managers.

- **Wesentliche Kennzahlen im Call Center ergebnisorientiert nutzen**
- **Effiziente Kennzahlensysteme aufbauen**
- **Kostentreiber Ihres Call Centers identifizieren und minimieren**
- **Balance zwischen Kunden-, Leistungs- und Mitarbeiterorientierung halten**
- **Kundenzufriedenheit ermitteln**
- **Ihr Team kennzahlengestützt führen**

Ihre Termine: **9. bis 10. November 2010 in Frankfurt/M.** • **10. bis 11. Mai 2011 in München**

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.695,- inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und Dokumentationsunterlagen.

## Erfolgreiche Steuerung kleiner Call Center – alles, was Sie wissen müssen, um Ihre Leistungen zu optimieren!

Sie erfahren, worauf es beim Aufbau und der Steuerung kleiner Call Center wirklich ankommt. Schaffen Sie sich einen umfassenden Überblick über aktuelle Benchmarks und umgehen Sie typische Stolperfallen. Das Seminar bietet Ihnen die entscheidenden Tricks und Kniffe, die Sie sofort im beruflichen Alltag umsetzen können.

- **Von ACD bis IVR – Fachbegriffe, die Sie kennen sollten**
- **Kennzahlen kompakt – das Cockpit Call Center beherrschen**
- **Make or buy? Welche Aufträge Sie besser extern vergeben und was Sie auf jeden Fall selbst durchführen**
- **Kreative Personalbeschaffung und langfristige Motivation – Grundpfeiler erfolgreicher Call Center-Produktion**
- **Qualitätssicherung – effektiv und nachhaltig!**

Ihre Termine: **15. bis 16. Dezember 2010 in Köln** • **25. bis 26. Mai 2011 in Frankfurt/M.**

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.695,- inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und Dokumentationsunterlagen.

## Fokus: Personalentwicklung

### Personalentwicklung im Contact Center – Mitarbeiter erfolgreich weiterentwickeln und binden!

Mit den richtigen Personalentwicklungs-Maßnahmen stellen Sie sicher, dass Ihre Mitarbeiter die beste Leistung erbringen. Erhöhen Sie die Motivation und Leistungsbereitschaft mit modernen Maßnahmen und Methoden. Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Mitarbeiter fordern und fördern!

- **Die richtigen Instrumente zur Erreichung Ihrer Personal-Ziele**
- **Kosten und Nutzen der jeweiligen Maßnahmen**
- **Motivation der Mitarbeiter dauerhaft manifestiert**
- **Kompetenzsicherung für die Zukunft**
- **Die perfekte Umsetzung: Vom Sollen zum Kennen, Können und Wollen**

Ihre Termine: **8. bis 9. November 2010 in Berlin** • **5. bis 6. April 2011 in Düsseldorf**

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.695,- inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und Dokumentationsunterlagen.

### Mitarbeiter kundenorientiert führen – begeisterte Kunden durch begeisterte Mitarbeiter!

Wer Kundenorientierung lebt, muss bei seinen Mitarbeitern beginnen. Motivierte Mitarbeiter sind ausschlaggebend für die Zukunft Ihres Unternehmens. Führen Sie Ihre Mitarbeiter zu einer kundenorientierten Einstellung. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Ihnen dies langfristig und nachhaltig gelingt!

- **Notwendiges Führungsverständnis für kundenorientierte Organisationen**
- **Mitarbeiter zur Kundenorientierung motivieren**
- **Anlage oder Erziehung? Wie beeinflussbar sind meine Mitarbeiter?**
- **Langfristige Bindung von Mitarbeitern in kundenorientierten Organisationen**
- **Unternehmenskulturelle Voraussetzungen für Kundenzentrierung**
- **Das „tägliche Leben“ der Kundenorientierung: Voraussetzungen hinsichtlich Transparenz und Konsequenz**
- **Messbarkeit der Kundenorientierung**

Ihre Termine: **16. bis 17. November 2010 in Frankfurt/M.** • **15. bis 16. Juni 2011 in Köln**

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.795,- inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und Dokumentationsunterlagen.



## Liebe Call Center-Profis,

mit dem Expertenwissen der CallCenterWorld®-Akademie **machen Sie Ihr Call Center zum Aushängeschild Ihres Unternehmens!** Ergreifen Sie Ihre Weiterbildungschance für Ihre anspruchsvolle Position als Fach- und Führungskraft im modernen Contact Center Management. Machen Sie sich zum unverzichtbaren Call Center-Experten – kompetent, souverän & motiviert!

## Für jeden das Richtige!

Wir bieten Ihnen ein **breites Weiterbildungsangebot** und **praxisnahes Rüstzeug** für

- hohe Qualität im Kundendialog,
- mehr Umsatz im In- und Outbound,
- effiziente Abläufe im Customer Service,
- Datenschutz im Call Center,
- professionelles Kampagnenmanagement,
- profitable Führung und Steuerung,
- partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Call Center-Dienstleistern,
- und motivierte und erfolgreiche Mitarbeiter!

## Unsere Qualitätsgarantie für Sie!

Inhalt und Konzeption aller Veranstaltungen der CallCenterWorld®-Akademie sind mit Experten der CallCenterWorld®, der Leitveranstaltung der Call Center-Branche, abgestimmt und speziell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Die Konzepte fußen auf intensiven Marktrecherchen und orientieren sich an Teilnehmer-Rückmeldungen.

## Sie möchten mehr wissen?

Gerne senden wir Ihnen zu einzelnen Veranstaltungen ausführliche Programme zu. Sie können uns auch jederzeit gern nach Ihrem passenden Bildungsbedarf fragen. Rufen Sie uns einfach an, denn nichts ist so hilfreich wie ein persönliches Gespräch.



**Julia Lefèvre**  
Projektleiterin  
CallCenterWorld®-Akademie  
lefevre@managementcircle.de  
Tel.: + 49 (0) 61 96/47 22-612



**Stefan Wolf**  
Kundenservice  
Management Circle AG  
kundenservice@managementcircle.de  
Tel.: + 49 (0) 61 96/47 22-800

## Die CallCenterWorld®-Akademie unterstützt Sie bei Ihren beruflichen Herausforderungen!

Nutzen Sie unser Angebot für Ihren individuellen Weiterbildungsbedarf! Wir unterstützen Sie durch punktgenaue Weiterbildung bei Ihren beruflichen Zielen – mit Augenmaß und Kompetenz! Die CallCenterWorld®-Akademie bietet aktuelles Expertenwissen, brandneue Entwicklungen, hilfreiche Tipps und Empfehlungen sowie neue Motivation für Ihre Aufgaben.

## Ihre Vorteile auf einen Blick:

1. **Erfahrene Top-Referenten** – die Experten der CallCenterWorld®!
2. **Stark praxisorientierte Inhalte** – didaktisch hervorragend aufbereitet!
3. **Qualifizierte Teilnehmer-Zertifikate** – Ihr persönlicher Bildungsnachweis!
4. **Networking und Erfahrungsaustausch** mit Kollegen in der gleichen beruflichen Situation!
5. Lernen in **angenehmer Atmosphäre!**
6. Ausführliche Seminar- und Kongressunterlagen für Ihren **nachhaltigen Lernerfolg!**
7. **Mehrere Seminartermine** pro Jahr & laufend aktuelle Angebote!
8. **Starke Kooperationspartner** – Call Center Verband Deutschland und Call Center Profi!
9. **Weiterbildung auf hohem Niveau** – mit exzellenter Bewertung von Teilnehmern!

## CALLCENTER WORLD® 2011 Der Leitkongress der Branche

Die **CallCenterWorld®** ist Europas größte internationale Kongressmesse für Call Center, Customer Care und Kundenservice. In der Kombination aus Kongress und Fachmesse ist die **CallCenterWorld®** einzigartig und hat sich als die Leitveranstaltung in Europa etabliert.

Verpassen Sie nicht die Trends von Morgen und sichern Sie bereits heute einen Teilnehmerplatz!

Innovations-Tag 21. Februar 2011  
Implus-Tag und Best Performance-Tag 22. bis 23. Februar 2011  
Inspirations-Tag 24. Februar 2011  
Messe 22. bis 24. Februar 2011

**Estrel Convention Center, Berlin**

## Das sagen Teilnehmer über unsere CallCenterWorld®-Akademie-Seminare:

*„Die Themen wurden praxisnah und kompetent vorgetragen, so dass der Wissenstransfer in das Unternehmen gewährleistet ist.“*  
M. Maier, Baur Versand

*„Mir haben die Inhalte Denkanstöße für die Arbeitspraxis gegeben und mein theoretisches Fachwissen vertieft bzw. erweitert. Der Austausch mit den Kursteilnehmern war mir wichtig und sehr effektiv.“* A Winkler, Techniker Krankenkasse

*„Extrem informativ, fundiert, sehr guter Aufbau. Für mich und meine Aufgaben zukünftig hat sich die Teilnahme sehr gelohnt.“*  
T. Guckes, IKEA Service Center

Mit dem Qualitätssiegel und dem Expertenwissen der CallCenterWorld®-Akademie machen Sie Ihr Call Center zum Aushängeschild Ihres Unternehmens! Ergreifen Sie jetzt Ihre Weiterbildungschance!

**Bitte informieren Sie sich unverbindlich. Wir senden Ihnen gern folgende Einzelprogramme zu:**

1.

2.

3.

### So melden Sie sich an:

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach der Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

### Anmeldebedingungen

Die jeweilige Teilnahmegebühr der Veranstaltungen entnehmen Sie bitte der einzelnen Beschreibung. Beachten Sie Ihren Preisvorteil bei Buchung mehrerer Seminare:

**Bei Buchung des zweiten Seminars der CallCenterWorld®-Akademie innerhalb der letzten zwei Jahre erhalten Sie einen Rabatt in Höhe von € 100,-; ab dem dritten Seminar verringert sich die Teilnahmegebühr um € 150,-.**

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

### Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700** Fax: **-999**  
E-Mail: **[anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)**  
Internet: **[www.callcenterworld-akademie.de](http://www.callcenterworld-akademie.de)**  
Postanschrift: **Management Circle AG**  
**Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**  
Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**



**Bitte hier ausfüllen!**

**Hiermit melde ich mich zu folgenden Veranstaltungen an:**

1.

Termin:

2.

Termin:

Dieses ist das  1.  2.  3. Seminar, das ich aus dem Veranstaltungsprogramm der CallCenterWorld®-Akademie innerhalb der letzten zwei Jahre buche. Bitte berücksichtigen Sie einen Rabatt in Höhe von:  € 100,- (2. Buchung)  € 150,- (3. Buchung)

1 Name/Vorname

Position/Abteilung

2 Name/Vorname

Position/Abteilung

3 Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Strasse/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter:  BIS 100  100-200  200-500  500-1000  ÜBER 1000

### Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.



Mit der Deutschen Bahn ab € 109,- zur Veranstaltung.  
Infos unter:

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)

