

Managementtraining Kreatives Führen Stufe 1 (M1)				
	Trainingsdatum		Trainingsort	
1. M1	1.Tag	Do.	07.03.2019	München
	2.Tag	Mo.	08.04.2019	Park Hotel Laim
	3.Tag	Do.	09.05.2019	München
	4.Tag	Fr.	07.06.2019	
	5.Tag	Mi.	03.07.2019	
	6.Tag	Do.	25.07.2019	
2. M1	1.Tag	Di.	19.03.2019	Nürnberg
	2.Tag	Mi.	10.04.2019	Congress Hotel Mercure
	3.Tag	Mo.	06.05.2019	Nürnberg Messe
	4.Tag	Mo.	03.06.2019	
	5.Tag	Mo.	08.07.2019	
	6.Tag	Fr.	13.09.2019	
3. M1	1.Tag	Di.	26.03.2019	Frankfurt
	2.Tag	Mi.	27.03.2019	Parkhotel Rödermark
	3.Tag	Do.	09.05.2019	Rödermark
	4.Tag	Fr.	10.05.2019	
	5.Tag	Di.	04.06.2019	
	6.Tag	Mi.	05.06.2019	
4. M1	1.Tag	Fr.	29.03.2019	Stuttgart
	2.Tag	Do.	02.05.2019	Mercure Hotel Stuttgart
	3.Tag	Mi.	22.05.2019	Airport Messe
	4.Tag	Do.	27.06.2019	
	5.Tag	Mo.	22.07.2019	
	6.Tag	Di.	24.09.2019	
5. M1	1.Tag	Mo.	20.05.2019	Augsburg
	2.Tag	Fr.	28.06.2019	Parkhotel Schmid
	3.Tag	Fr.	26.07.2019	Adelsried
	4.Tag	Fr.	20.09.2019	
	5.Tag	Fr.	18.10.2019	
	6.Tag	Fr.	15.11.2019	
6. M1	1.Tag	Di.	04.06.2019	Amberg
	2.Tag	Mi.	17.07.2019	Hotel
	3.Tag	Mo.	16.09.2019	Drahthammer Schlößl
	4.Tag	Mo.	14.10.2019	Amberg
	5.Tag	Mi.	20.11.2019	
	6.Tag	Di.	10.12.2019	

Managementtraining Kreatives Führen Stufe 1 (M1)				
	Trainingsdatum		Trainingsort	
7. M1	1.Tag	Di.	25.06.2019	München
	2.Tag	Mo.	22.07.2019	Park Hotel Laim
	3.Tag	Mo.	16.09.2019	München
	4.Tag	Mi.	09.10.2019	
	5.Tag	Mo.	11.11.2019	
	6.Tag	Fr.	06.12.2019	
8. M1	1.Tag	Do.	12.09.2019	Nürnberg
	2.Tag	Di.	15.10.2019	Congress Hotel Mercure
	3.Tag	Do.	07.11.2019	Nürnberg Messe
	4.Tag	Mi.	04.12.2019	
	5.Tag	Do.	09.01.2020	
	6.Tag	Di.	04.02.2020	
9. M1	1.Tag	Mo.	23.09.2019	Stuttgart
	2.Tag	Mi.	23.10.2019	Mercure Hotel Stuttgart
	3.Tag	Mi.	27.11.2019	Airport Messe
	4.Tag	Mo.	16.12.2019	
	5.Tag	Mo.	20.01.2020	
	6.Tag	Do.	20.02.2020	
10. M1	1.Tag	Do.	26.09.2019	München
	2.Tag	Mi.	23.10.2019	Park Hotel Laim
	3.Tag	Di.	19.11.2019	München
	4.Tag	Mo.	16.12.2019	
	5.Tag	Mo.	13.01.2020	
	6.Tag	Do.	13.02.2020	
11. M1	1.Tag	Do.	24.10.2019	Düsseldorf
	2.Tag	Fr.	25.10.2019	Mercure Hotel
	3.Tag	Do.	14.11.2019	Düsseldorf Neuss
	4.Tag	Fr.	15.11.2019	
	5.Tag	Di.	10.12.2019	
	6.Tag	Mi.	11.12.2019	
12. M1	1.Tag	Fr.	25.10.2019	Augsburg
	2.Tag	Di.	26.11.2019	Parkhotel Schmid
	3.Tag	Do.	19.12.2019	Adelsried
	4.Tag	Fr.	24.01.2020	
	5.Tag	Fr.	21.02.2020	
	6.Tag	Fr.	20.03.2020	

Managementtraining Kreatives Führen Stufe 1 (M1)				
	Trainingsdatum		Trainingsort	
13. M1	1.Tag	Do.	21.11.2019	München
	2.Tag	Mi.	18.12.2019	Park Hotel Laim
	3.Tag	Mi.	15.01.2020	München
	4.Tag	Mo.	17.02.2020	
	5.Tag	Do.	19.03.2020	
	6.Tag	Mo.	20.04.2020	
Managementtraining Kreatives Führen Stufe 2 (M2)				
	Trainingsdatum		Trainingsort	
1. M2	1.Tag	Mi.	29.05.2019	Stuttgart
	2.Tag	Di.	02.07.2019	Mercure Hotel Stuttgart
	3.Tag	Mi.	25.09.2019	Airport Messe
	4.Tag	Mi.	06.11.2019	
2. M2	1.Tag	Do.	18.07.2019	Amberg
	2.Tag	Di.	17.09.2019	Hotel
	3.Tag	Do.	21.11.2019	Drahthammer Schlößl
	4.Tag	Mi.	15.01.2020	Amberg
3. M2	1.Tag	Fr.	13.09.2019	Nürnberg
	2.Tag	Mo.	14.10.2019	Congress Hotel Mercure
	3.Tag	Mi.	06.11.2019	Nürnberg Messe
	4.Tag	Di.	03.12.2019	
4. M2	1.Tag	Di.	17.09.2019	München
	2.Tag	Fr.	11.10.2019	Park Hotel Laim
	3.Tag	Do.	14.11.2019	München
	4.Tag	Fr.	13.12.2019	
5. M2	1.Tag	Mo.	21.10.2019	Frankfurt
	2.Tag	Di.	22.10.2019	Parkhotel Rödermark
	3.Tag	Mo.	11.11.2019	Rödermark
	4.Tag	Di.	12.11.2019	

Managementtraining Kreatives Führen Stufe 2 (M2)				
	Trainingsdatum		Trainingsort	
6. M2	1.Tag	Do.	24.10.2019	Augsburg
	2.Tag	Mi.	18.12.2019	Parkhotel Schmid
	3.Tag	Fr.	31.01.2020	Adelsried
	4.Tag	Fr.	27.03.2020	
Managementtraining Kreatives Führen Stufe 3 (M3)				
	Trainingsdatum		Trainingsort	
M3 Teil A	1.Tag	Mi.	13.03.2019	Gunzenhausen
	2.Tag	Do.	14.03.2019	Parkhotel Altmühltal
M3 Teil B	1.Tag	Mo.	15.07.2019	Gunzenhausen
	2.Tag	Di.	16.07.2019	Parkhotel Altmühltal
M3 Teil C	1.Tag	Mo.	18.11.2019	Gunzenhausen
	2.Tag	Di.	19.11.2019	Parkhotel Altmühltal
Verhandlungstraining Kreatives Verhandeln Stufe 1 (N1)				
	Trainingsdatum		Trainingsort	
1. N1	1.Tag	Fr.	05.04.2019	München
	2.Tag	Fr.	03.05.2019	Mercure Hotel
	3.Tag	Mo.	03.06.2019	Neuperlach Süd
	4.Tag	Mi.	03.07.2019	
2. N1	1.Tag	Mi.	23.10.2019	Frankfurt
	2.Tag	Mi.	13.11.2019	Parkhotel Rödermark
	3.Tag	Do.	12.12.2019	Rödermark
	4.Tag	Di.	14.01.2020	
<p>Zur Aufgabe von Führungskräften, Verkäufern oder Einkäufern gehört es, Lösungen trotz gegensätzlicher Interessen zu finden. Hierzu sind häufig Verhandlungen notwendig. Gut zu verhandeln ist deshalb eine der wichtigsten Fähigkeiten im Berufsleben. Dieses Spezialtraining hilft allen, selbst schwierige Verhandlungen erfolgreich und souverän zu meistern. Kleine Trainingsgruppe, nur maximal 8 Teilnehmer, inklusive 2 x 30 Minuten telefonisches individuelles Coaching.</p>				

Verhandlungstraining Kreatives Verhandeln Stufe 2 (N2)				
	Trainingsdatum		Trainingsort	
1. N2	1.Tag	Di.	05.11.2019	München
	2.Tag	Mi.	06.11.2019	Mercure Hotel
	3.Tag	Do.	05.12.2019	Neuperlach Süd
	4.Tag	Fr.	06.12.2019	
Verhandlungstraining Kreatives Verhandeln N2 Refresher				
<p>Termine für das zweitägige Training erhalten Sie auf Anfrage!</p>				
Verkaufstraining Kreatives Verkaufen Stufe 1 (V1)				
	Trainingsdatum		Trainingsort	
1. V1	1.Tag	Fr.	08.03.2019	München
	2.Tag	Di.	09.04.2019	Park Hotel Laim
	3.Tag	Fr.	10.05.2019	München
	4.Tag	Do.	06.06.2019	
	5.Tag	Di.	02.07.2019	
	6.Tag	Fr.	26.07.2019	
2. V1	1.Tag	Do.	28.03.2019	Frankfurt
	2.Tag	Fr.	29.03.2019	Parkhotel Rödermark
	3.Tag	Di.	07.05.2019	Rödermark
	4.Tag	Mi.	08.05.2019	
	5.Tag	Do.	06.06.2019	
	6.Tag	Fr.	07.06.2019	
3. V1	1.Tag	Di.	07.05.2019	Nürnberg
	2.Tag	Mi.	29.05.2019	Congress Hotel Mercure
	3.Tag	Mi.	26.06.2019	Nürnberg Messe
	4.Tag	Mi.	24.07.2019	
	5.Tag	Mi.	11.09.2019	
	6.Tag	Mi.	16.10.2019	

MVR Trainingsinformationen

Trainingshonorare:

Managementtraining - Stufe 1	M1	6 Tage	€	3.100,-
Managementtraining - Stufe 2	M2	4 Tage	€	2.100,-
Managementtraining - Stufe 3	M3	2 Tage	€	1.200,-
Verkaufstraining - Stufe 1	V1	6 Tage	€	3.100,-
Verkaufstraining - Stufe 2	V2	3 Tage	€	1.500,-
Verhandlungstraining - Stufe 1	N1	4 Tage	€	3.100,-
Verhandlungstraining - Stufe 2	N2	4 Tage	€	3.100,-

Die Trainingshonorare verstehen sich pro Teilnehmer zzgl. MwSt.

In allen Honoraren sind enthalten: Mittagessen, Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Arbeitsaufwand für die Vorbereitung, Versand von Unterlagen, Durchsicht und Bearbeitung aller von den Teilnehmern eingereichten schriftlichen Arbeiten, MVR-Arbeitshefte, Sammelordner mit Register, MVR-Sonderdrucke, Arbeitsblätter, Arbeitskarten mit persönlicher Sammelmappe, Abschlusszertifikat, die Leitung des gesamten Trainings und damit die Garantie, dass alle vereinbarten Trainingsinhalte von uns erarbeitet werden.

Trainingsgruppe: 12 bis 14 Teilnehmer pro Gruppe

max. 8 Teilnehmer beim Verhandlungstraining

Trainingsdauer: 9.00 Uhr bis 17.15 Uhr

Zahlungsmodus: 14 Tage nach Rechnungsstellung.

Diese erfolgt nach dem 1. Trainingstag.

Bitte melden Sie sich möglichst frühzeitig an. Wir berücksichtigen Ihre Anmeldungen in der Reihenfolge des Eingangs. MVR-training behält sich vor, bei zu geringer Teilnehmerzahl spätestens vier Wochen vor dem Training die Veranstaltung zu stornieren, zu verschieben bzw. einen alternativen Termin anzubieten.

Firmeninterne Trainings werden individuell entsprechend Ihren Anforderungen konzipiert und durchgeführt. Rufen Sie uns an!

MVR-training – eine Investition in Menschen, die sich lohnt!

Innendiensttraining

Kundenbetreuung - Akquisition - Telefonverkauf (KB)

Termine für das Innendiensttraining vereinbaren wir mit Ihnen individuell bzw. erhalten Sie über unsere Internetseite: www.mvr.de

Wir führen **weltweit** nach Bedarf MVR-Trainings in deutscher und englischer Sprache durch. Termine und zusätzliche Trainingsinformationen erhalten Sie auf Anfrage oder im Internet: www.mvr.de

Officemanagerin

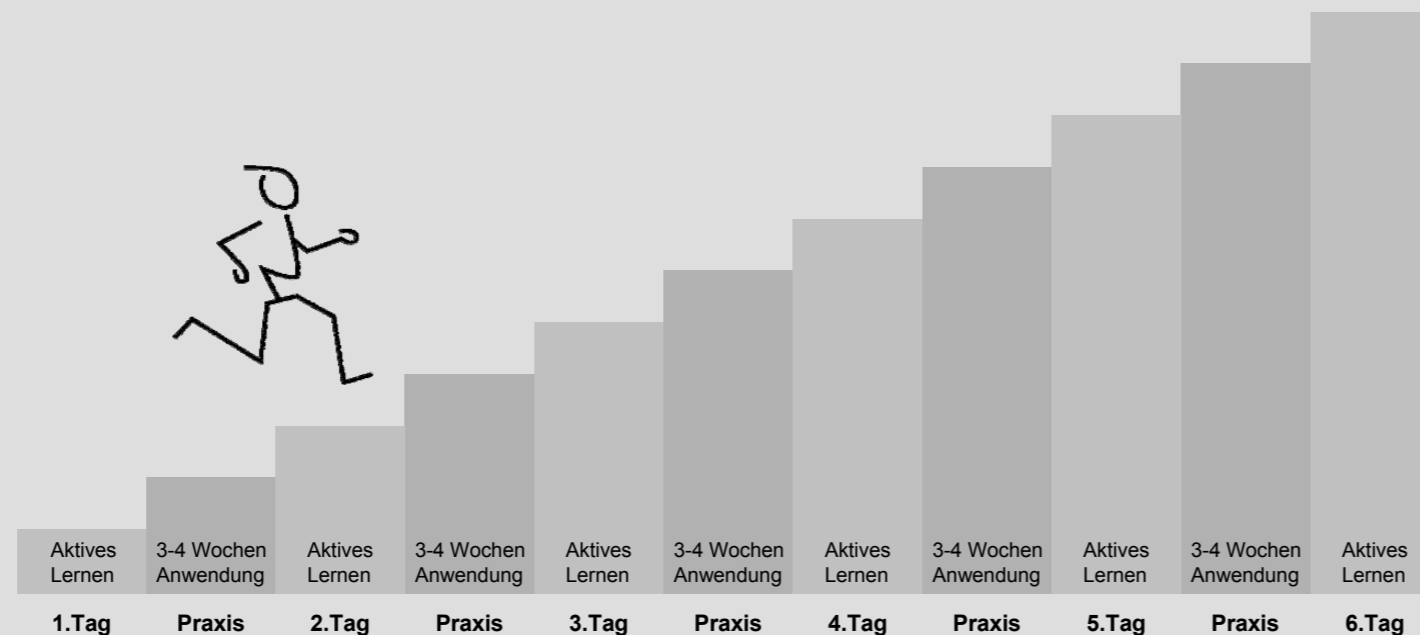
Die kreative Führungsassistentin Stufe 1 (A1)

Dieses Training pausiert im Jahr 2019 und wird wieder 2020 durchgeführt. Die Termine für das dreitägige Training erhalten Sie auf Anfrage!

Intervall – Training, der direkte Weg in die Praxis!

Alle MVR-Trainings werden als aktive Intervalltrainings durchgeführt. Dies steigert spürbar die persönliche Wirkung bzw. Ausstrahlung der Teilnehmer sowie die Effektivität des Trainings durch direktes Erleben im Alltag. Das sofortige Umsetzen der Trainingserkenntnisse in die Praxis sichert einen unmittelbaren Lerntransfer mit hohem Erinnerungswert für die berufliche Praxis. Es entwickelt und stärkt das Selbstvertrauen der Teilnehmer durch direkten Erfolg: „**Fördern durch fordern**“ – das ist unsere MVR-Methodik!

Intervalltraining am Beispiel eines sechstägigen Trainings:



Verkaufstraining

Kreatives Verkaufen Stufe 1 (V1)

	Trainingsdatum	Trainingsort
4. V1	1.Tag Mo. 24.06.2019	München Park Hotel Laim München
	2.Tag Fr. 19.07.2019	
	3.Tag Mo. 09.09.2019	
	4.Tag Mo. 07.10.2019	
	5.Tag Fr. 08.11.2019	
	6.Tag Do. 05.12.2019	
5. V1	1.Tag Fr. 27.09.2019	München Park Hotel Laim München
	2.Tag Do. 24.10.2019	
	3.Tag Mi. 20.11.2019	
	4.Tag Di. 17.12.2019	
	5.Tag Di. 14.01.2020	
	6.Tag Fr. 14.02.2020	
6. V1	1.Tag Mi. 09.10.2019	Stuttgart Mercure Hotel Stuttgart Airport Messe
	2.Tag Mo. 04.11.2019	
	3.Tag Di. 17.12.2019	
	4.Tag Di. 21.01.2020	
	5.Tag Mo. 17.02.2020	
	6.Tag Di. 24.03.2020	
7. V1	1.Tag Fr. 22.11.2019	München Park Hotel Laim München
	2.Tag Do. 19.12.2019	
	3.Tag Do. 16.01.2020	
	4.Tag Di. 18.02.2020	
	5.Tag Fr. 20.03.2020	
	6.Tag Di. 21.04.2020	

Verkaufstraining

Kreatives Verkaufen Stufe 2 (V2)

	Trainingsdatum	Trainingsort
1. V2	1.Tag Di. 08.10.2019	München Park Hotel Laim München
	2.Tag Fr. 15.11.2019	
	3.Tag Do. 12.12.2019	