

Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in I / Junior Sales Manager I (Präsenz)

Ausbildung für deinen erfolgreichen Start im Außendienst

Du bist neu im Vertrieb? Du möchtest dich auf die spannenden Aufgaben eines: einer professionellen Verkäufer:in optimal vorbereiten und dein vorhandenes Wissen vertiefen? Mit diesem zertifizierten, zweimoduligen Verkaufstraining für den hybriden Vertrieb schaffst du die solide Basis für deinen verkäuferischen Erfolg. Im ersten Modul dieser Ausbildung lernst du die wesentlichen To-dos, die dir im Verkaufsprozess gute Abschlusserfolge bringen – und wie du dich selbst organisierst. Dabei erlebst du auch, wie dir LinkedIn und ausgewählte KI-Tools (z. B. für Leadgewinnung, für Recherche, CRM-Arbeit oder Gesprächsvorbereitung) im Alltag Zeit schenken können. Du erarbeitest dir anhand deiner eigenen Vertriebssituation wichtige Grundlagen für den beratungsintensiven Verkauf. Du erhältst bewährtes „Handwerkszeug“ – von der souveränen Bedarfsermittlung über die pfiffige Einwandbehandlung bis hin zur passgenauen Nutzenargumentation. KI unterstützt dich dort, wo sie dir Routinearbeiten abnimmt und dir mehr Zeit für Kund:innen verschafft. Du gewinnst Sicherheit in deinen Beratungen und im Verkaufsgespräch.

Modul 1: Präsenztraining

5 Tage

Voraussetzungen für erfolgreiches Verkaufen

- Voraussetzungen für erfolgreiches Verkaufen.
- Verkaufsprozesse und komplexe Einkaufsorganisationen im B2B verstehen.
- Die "Toolbox" des erfolgreichen Verkaufens im B2B.
- Die Erfolgsfaktoren des professionellen Verkaufsgesprächs.
- Überwinden von Widerständen im Verkaufsprozess.
- Wissenstransfer durch Praxistraining.

Modul 2: E-Learning

ca. 5 Stunden

Vertiefungsphase mit E-Learnings

Du erhältst 2 E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz:

- Prompt Engineering
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen

und 2 E-Learnings zum Themenfeld BWL und Controlling:

- Basiswissen BWL
- Basiswissen Controlling

jeweils für 12 Monate kostenfrei.

Inhalte

Zur Sicherstellung eines maximalen Lernerfolgs empfehlen wir den Besuch beider Module.

Modul II (30531) ist Teilnehmenden von Modul I (30530) vorbehalten. Eine Transferzeit von 4 bis 15 Monaten zwischen dem Besuchen der beiden Trainings ist wichtig, um das Erlernte zu verinnerlichen.

Bereits mehr als 2.600 begeisterte Teilnehmende!

Modul I**Voraussetzungen für erfolgreiches Verkaufen**

- Die Aufgabenstellung des:der Verkäufer:in im zeitgemäßen hybriden Vertrieb.
- Sicher & souverän im Spannungsfeld zwischen Unternehmen, Markt und Kund:innen.
- Professionelle Verkaufswerkzeuge zur Sicherung des Vertriebs Erfolges – erweitert um digitale Helfer wie Social Media mit LinkedIn, KI-gestützte Meeting-Vorbereitung, Sprachassistenten und Support im CRM.

Verkaufsprozesse und komplexe Einkaufsorganisationen im B2B verstehen

- Interne Verkaufsprozesse & Strukturen: Auswirkungen auf die eigene Vertriebsarbeit.
- Zielsetzungen und Entscheidungskriterien von Einkaufsorganisationen kennen.
- Das Business der Kundinnen und Kunden im Rahmen der Wertschöpfungskette verstehen: Nutzenargumentation für den Lösungs-, Produkt- und Serviceverkauf.
- Einsatz von KI für Markt-, Wettbewerbs- und Bedarfsrecherche – ohne Glaskugel, aber erstaunlich hilfreich.

Die „Toolbox“ des erfolgreichen Verkaufens im B2B

- Reflektieren & optimieren der individuellen Vertriebskommunikation – inkl. KI-gestütztem Feedback zu Sprache und Klarheit.
- Herausarbeiten der Unique Selling Proposition deiner Lösungen.
- Kundensegmentierung und -potenzialanalyse – unterstützt durch CRM-Daten & intelligente Filter.
- Account-Plan & professionelles Angebotsmanagement – inkl. automatisierter Texthilfen für mehr Tempo bei Routineformularen.

Die Erfolgsfaktoren des professionellen Verkaufsgesprächs

- Der gelungene Erstkontakt: Social Media, Telefon, Online-Meeting oder persönlich – mit digitaler Vorbereitung, z. B. KI-Assistenz für die Vorbereitung der Agenda.
- Rollen im Buying Center erkennen, Ansprechpartner-Netzwerke optimal nutzen.
- Kundenindividuelle Verkaufsstrategien für die eigene Vertriebssituation erarbeiten.
- Das Verkaufsgespräch: Vorbereitung, Erfolgsfaktoren, Techniken, Durchführung & Nachbereitung – smarter unterstützt durch Meeting-Notizen und Follow-up-Automatisierung.

Überwinden von Widerständen im Verkaufsprozess

- Grundlagen der Kommunikation & Verkaufspsychologie.
- Fragetechniken zur optimalen Bedarfsanalyse im B2B.
- Produkte & Dienstleistungen optimal präsentieren – auch mit modernen Content-Tools.
- Einwand-/Vorwandbehandlungstechniken kennen und trainieren – inkl. künstlicher Sparringspartner.
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen.
- Grundlagen von Preisverhandlungen.
- Kaufsignale sicher erkennen & nutzen – durch bewusste Wahrnehmung und smarte CRM-Hinweise.
- Mit zeitgemäßen Abschlusstechniken gute Vertriebsergebnisse realisieren.

Wissenstransfer durch Praxistraining

- Verkaufsgespräche mit eigenen Angeboten trainieren – unterstützt durch Videofeedback.
- Praxisorientierte Gruppenarbeiten an eigenen Verkaufsfällen.
- Optimieren der erlernten Vertriebswerkzeuge – auch digital.

E-Bibliothek

Du erhältst 2 E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz:

- Prompt Engineering
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen

und 2 E-Learnings zum Themenfeld BWL und Controlling:

- Basiswissen BWL
- Basiswissen Controlling

jeweils für 12 Monate kostenfrei.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du entwickelst Fähigkeiten für eine steile Karriere im Vertrieb.
- Du trainierst wichtige Grundlagen für eine erfolgreiche Verkaufstätigkeit – ergänzt durch digitale Arbeitserleichterung im Alltag.
- Du kennst die Phasen des Verkaufsgesprächs und steigerst Sicherheit & Erfolg mithilfe wirkungsvoller Methoden.
- Du erhältst bewährtes „Handwerkszeug“ – ergänzt um zeitsparende KI-Tools, die dich von Admin-Last befreien.
- Du gewinnst Sicherheit in Beratungen und Verkaufsgesprächen.
- Du erlernst Verhandlungstechniken für sichere Abschlüsse.
- Du wendest das Gelernte direkt an und bringst „deine PS“ schneller auf die Straße.

Methoden

Du lernst in produktiver Atmosphäre, trainierst an eigenen Praxisfällen und hast die Möglichkeit, dein Wissen in der Transferphase anzuwenden. So bleibt das Gelernte haften. Rollenspiele anhand von Beispielen aus deiner Praxis mit konstruktivem Trainer- und Gruppenfeedback, Videofeedback, Einzel- und Gruppenübungen, Diskussion eigener Praxisfälle, Fall- und Best-Practice-Beispiele, Erfahrungsaustausch, Checklisten, Trainer-Input.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen im Vertrieb. Das **Modul I** richtet sich an Einsteiger:innen in Vertrieb und Verkauf mit 0 bis 2 Jahren Erfahrung. Vorkenntnisse, wie z. B. ein abgeschlossenes BWL-Studium, sind nicht notwendig. Einsteiger:innen, Quereinsteiger:innen, Vertriebsingenieur:innen sowie Techniker:innen im Verkauf. Verkäufer:innen ohne bzw. mit geringer Praxiserfahrung. Praktiker:innen mit Verkaufserfahrung, die ihr Wissen aktualisieren und eine systematisierte Vorgehensweise im Verkauf erlernen möchten. Zur Sicherstellung eines maximalen Lernerfolgs empfehlen wir den Besuch beider Trainings „Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in – Junior Sales Manager **Module I + II**“.

Abschlussprüfung

Nach **Modul II** der Ausbildung „Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in / Junior Sales Manager“ nehmen die Teilnehmenden an der schriftlichen Abschlussprüfung „Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in – Junior Sales Manager“ teil. Damit du Reisekosten und Zeit

sparst, absolvierst du die E-Prüfung an deinem PC am Arbeitsplatz oder zuhause. Geprüft werden die Ausbildungsinhalte der Präsenzmodule in schriftlicher Form (Zeitbedarf: ca. 90 Minuten). Die E-Prüfung kann abgelegt werden, sobald beide Präsenzmodule absolviert sind.

Nach erfolgreicher Abschlussprüfung erhältst du das anerkannte Zertifikat der Haufe Akademie und der Hochschule der Wirtschaft für Management, Mannheim „Zertifizierte:r Verkäufer:in – Junior Sales Manager“. Damit dokumentierst du dein fundiertes Wissen als Basis zur Weiterentwicklung deiner beruflichen Karriere.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Eckhard Moser

Aus der Praxis für die Praxis beschreibt am besten das Feedback, welches ich seit Jahren von meinen Teilnehmern bekomme. Selbst erlebte berufliche Herausforderungen als gut nachvollziehbare und merkbare Stories, angereichert mit dem notwendigen Maß an Methoden, Verfahren und Best Practices garantierten mir in den letzten 10 Jahren stets Feedback mit der Aussage "großer Authentizität und extrem hoher Praxiswert für meine Arbeit".

Kein typischer Trainer sondern mehr Coach, Berater und absoluter erfahrener Praktiker sind Feedbacks, auf die ich ebenfalls stolz bin.

Details zur Weiterbildung

Ausbildung | Präsenz mit Online

5 Tage, E-Learnings

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

02.-06.11.2026**Präsenztraining**

02.-06.11.2026

Frankfurt a. M.

Veranstaltungsort

Hilton Frankfurt Airport

Montag, 02.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 03.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 04.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 05.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 06.11.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30530**Teilnahmegebühr****€ 3.090,- zzgl. MwSt.**

€ 3.677,10 inkl. MwSt.

Deine AnmeldemöglichkeitenOnline: www.haufe-akademie.de/30530E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KGMunzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in I / Junior Sales Manager I (Live-Online)

Ausbildung für deinen erfolgreichen Start im Außendienst

Du bist neu im Vertrieb? Du möchtest dich auf die spannenden Aufgaben eines: einer professionellen Verkäufer:in optimal vorbereiten und dein vorhandenes Wissen vertiefen? Mit diesem zertifizierten, zweimoduligen Verkaufstraining für den hybriden Vertrieb schaffst du die solide Basis für deinen verkäuferischen Erfolg. Im ersten Modul dieser Ausbildung lernst du die wesentlichen To-dos, die dir im Verkaufsprozess gute Abschlusserfolge bringen – und wie du dich selbst organisierst. Dabei erlebst du auch, wie dir LinkedIn und ausgewählte KI-Tools (z. B. für Leadgewinnung, für Recherche, CRM-Arbeit oder Gesprächsvorbereitung) im Alltag Zeit schenken können. Du erarbeitest dir anhand deiner eigenen Vertriebssituation wichtige Grundlagen für den beratungsintensiven Verkauf. Du erhältst bewährtes „Handwerkszeug“ – von der souveränen Bedarfsermittlung über die pfiffige Einwandbehandlung bis hin zur passgenauen Nutzenargumentation. KI unterstützt dich dort, wo sie dir Routinearbeiten abnimmt und dir mehr Zeit für Kund:innen verschafft. Du gewinnst Sicherheit in deinen Beratungen und im Verkaufsgespräch.

Modul 1: Online- Training

5 Tage

Voraussetzungen für erfolgreiches Verkaufen

- Voraussetzungen für erfolgreiches Verkaufen.
- Verkaufsprozesse und komplexe Einkaufsorganisationen im B2B verstehen.
- Die "Toolbox" des erfolgreichen Verkaufens im B2B.
- Die Erfolgsfaktoren des professionellen Verkaufsgesprächs.
- Überwinden von Widerständen im Verkaufsprozess.
- Wissenstransfer durch Praxistraining.

Modul 2: E- Learning

ca. 5 Stunden

Vertiefungsphase mit E-Learnings

Du erhältst zwei E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz:

- Prompt Engineering
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen

und zwei E-Learnings zum Themenfeld BWL und Controlling:

- Basiswissen BWL
- Basiswissen Controlling

jeweils für 12 Monate kostenfrei.

Inhalte

Zur Sicherstellung eines maximalen Lernerfolgs empfehlen wir den Besuch beider Module.

Modul II (30531) ist Teilnehmenden von Modul I (30530) vorbehalten. Eine Transferzeit von 4 bis 15 Monaten zwischen dem Besuchen der beiden Trainings ist wichtig, um das Erlernte zu verinnerlichen.

Bereits mehr als 2.600 begeisterte Teilnehmende!

Modul I**Voraussetzungen für erfolgreiches Verkaufen**

- Die Aufgabenstellung des:der Verkäufer:in im zeitgemäßen hybriden Vertrieb.
- Sicher & souverän im Spannungsfeld zwischen Unternehmen, Markt und Kund:innen.
- Professionelle Verkaufswerkzeuge zur Sicherung des Vertriebs Erfolges – erweitert um digitale Helfer wie Social Media mit LinkedIn, KI-gestützte Meeting-Vorbereitung, Sprachassistenten und Support im CRM.

Verkaufsprozesse und komplexe Einkaufsorganisationen im B2B verstehen

- Interne Verkaufsprozesse & Strukturen: Auswirkungen auf die eigene Vertriebsarbeit.
- Zielsetzungen und Entscheidungskriterien von Einkaufsorganisationen kennen.
- Das Business der Kundinnen und Kunden im Rahmen der Wertschöpfungskette verstehen: Nutzenargumentation für den Lösungs-, Produkt- und Serviceverkauf.
- Einsatz von KI für Markt-, Wettbewerbs- und Bedarfsrecherche – ohne Glaskugel, aber erstaunlich hilfreich.

Die „Toolbox“ des erfolgreichen Verkaufens im B2B

- Reflektieren & optimieren der individuellen Vertriebskommunikation – inkl. KI-gestütztem Feedback zu Sprache und Klarheit.
- Herausarbeiten der Unique Selling Proposition deiner Lösungen.
- Kundensegmentierung und -potenzialanalyse – unterstützt durch CRM-Daten & intelligente Filter.
- Account-Plan & professionelles Angebotsmanagement – inkl. automatisierter Texthilfen für mehr Tempo bei Routineformularen.

Die Erfolgsfaktoren des professionellen Verkaufsgesprächs

- Der gelungene Erstkontakt: Social Media, Telefon, Online-Meeting oder persönlich – mit digitaler Vorbereitung, z. B. KI-Assistenz für die Vorbereitung der Agenda.
- Rollen im Buying Center erkennen, Ansprechpartner-Netzwerke optimal nutzen.
- Kundenindividuelle Verkaufsstrategien für die eigene Vertriebssituation erarbeiten.
- Das Verkaufsgespräch: Vorbereitung, Erfolgsfaktoren, Techniken, Durchführung & Nachbereitung – smarter unterstützt durch Meeting-Notizen und Follow-up-Automatisierung.

Überwinden von Widerständen im Verkaufsprozess

- Grundlagen der Kommunikation & Verkaufspsychologie.
- Fragetechniken zur optimalen Bedarfsanalyse im B2B.
- Produkte & Dienstleistungen optimal präsentieren – auch mit modernen Content-Tools.
- Einwand-/Vorwandbehandlungstechniken kennen und trainieren – inkl. künstlicher Sparringspartner.
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen.
- Grundlagen von Preisverhandlungen.
- Kaufsignale sicher erkennen & nutzen – durch bewusste Wahrnehmung und smarte CRM-Hinweise.
- Mit zeitgemäßen Abschlusstechniken gute Vertriebsergebnisse realisieren.

Wissenstransfer durch Praxistraining

- Verkaufsgespräche mit eigenen Angeboten trainieren – unterstützt durch Videofeedback.
- Praxisorientierte Gruppenarbeiten an eigenen Verkaufsfällen.
- Optimieren der erlernten Vertriebswerkzeuge – auch digital.

E-Bibliothek

Du erhältst 2 E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz:

- Prompt Engineering
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen

und 2 E-Learnings zum Themenfeld BWL und Controlling:

- Basiswissen BWL
- Basiswissen Controlling

jeweils für 12 Monate kostenfrei.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du entwickelst Fähigkeiten für eine steile Karriere im Vertrieb.
- Du trainierst wichtige Grundlagen für eine erfolgreiche Verkaufstätigkeit – ergänzt durch digitale Arbeitserleichterung im Alltag.
- Du kennst die Phasen des Verkaufsgesprächs und steigerst Sicherheit & Erfolg mithilfe wirkungsvoller Methoden.
- Du erhältst bewährtes „Handwerkszeug“ – ergänzt um zeitsparende KI-Tools, die dich von Admin-Last befreien.
- Du gewinnst Sicherheit in Beratungen und Verkaufsgesprächen.
- Du erlernst Verhandlungstechniken für sichere Abschlüsse.
- Du wendest das Gelernte direkt an und bringst „deine PS“ schneller auf die Straße.

Methoden

Du lernst in produktiver Atmosphäre, trainierst an eigenen Praxisfällen und hast die Möglichkeit, dein Wissen in der Transferphase anzuwenden. So bleibt das Gelernte haften. Rollenspiele anhand von Beispielen aus deiner Praxis mit konstruktivem Trainer- und Gruppenfeedback, Videofeedback, Einzel- und Gruppenübungen, Diskussion eigener Praxisfälle, Fall- und Best-Practice-Beispiele, Erfahrungsaustausch, Checklisten, Trainer-Input.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen im Vertrieb. Das **Modul I** richtet sich an Einsteiger:innen in Vertrieb und Verkauf mit 0 bis 2 Jahren Erfahrung. Vorkenntnisse, wie z. B. ein abgeschlossenes BWL-Studium, sind nicht notwendig. Einsteiger:innen, Quereinsteiger:innen, Vertriebsingenieur:innen sowie Techniker:innen im Verkauf. Verkäufer:innen ohne bzw. mit geringer Praxiserfahrung. Praktiker:innen mit Verkaufserfahrung, die ihr Wissen aktualisieren und eine systematisierte Vorgehensweise im Verkauf erlernen möchten. Zur Sicherstellung eines maximalen Lernerfolgs empfehlen wir den Besuch beider Trainings „Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in – Junior Sales Manager **Module I + II**“.

Abschlussprüfung

Nach **Modul II** der Ausbildung „Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in / Junior Sales Manager“ nehmen die Teilnehmenden an der schriftlichen Abschlussprüfung „Zertifizierte:r Top-Verkäufer:in – Junior Sales Manager“ teil. Damit du Reisekosten und Zeit

sparst, absolvierst du die E-Prüfung an deinem PC am Arbeitsplatz oder zuhause. Geprüft werden die Ausbildungsinhalte der Präsenzmodule in schriftlicher Form (Zeitbedarf: ca. 90 Minuten). Die E-Prüfung kann abgelegt werden, sobald beide Präsenzmodule absolviert sind.

Nach erfolgreicher Abschlussprüfung erhältst du das anerkannte Zertifikat der Haufe Akademie und der Hochschule der Wirtschaft für Management, Mannheim „Zertifizierte:r Verkäufer:in – Junior Sales Manager“. Damit dokumentierst du dein fundiertes Wissen als Basis zur Weiterentwicklung deiner beruflichen Karriere.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Eckhard Moser

Aus der Praxis für die Praxis beschreibt am besten das Feedback, welches ich seit Jahren von meinen Teilnehmern bekomme. Selbst erlebte berufliche Herausforderungen als gut nachvollziehbare und merkbare Stories, angereichert mit dem notwendigen Maß an Methoden, Verfahren und Best Practices garantierten mir in den letzten 10 Jahren stets Feedback mit der Aussage "großer Authentizität und extrem hoher Praxiswert für meine Arbeit".

Kein typischer Trainer sondern mehr Coach, Berater und absoluter erfahrener Praktiker sind Feedbacks, auf die ich ebenfalls stolz bin.

Details zur Weiterbildung

Ausbildung | Online

5 Tage, E-Learnings

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33673

Teilnahmegebühr**€ 3.090,- zzgl. MwSt.**

€ 3.677,10 inkl. MwSt.

Deine AnmeldemöglichkeitenOnline: www.haufe-akademie.de/30530E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KGMunzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de