



Schriftlicher Lehrgang mit qualifiziertem Teilnahmezertifikat

Markterfolg in China

Zukunftsträchtige Geschäftsbeziehungen aufbauen –
den Unternehmenserfolg in China nachhaltig sichern

Was Sie für Ihr erfolgreiches China-Geschäft wissen müssen:

- » interkulturelle Kompetenzen und Business-Knigge
- » Verträge verhandeln mit chinesischen Partnern
- » Vertriebsstrategien für China
- » Controlling & Accounting
- » Marketing und Werbung in China
- » Unternehmenskauf und Investitionen im chinesischen Markt
- » Einkauf in China
- » Personalmanagement und Mitarbeiterführung
- » Aufbau einer chinesischen F&E-Abteilung
- » Compliance-Anforderungen in China
- » Intellectual Property

- » Sie entscheiden, wann und wo Sie lernen
- » kein Lerndruck – keine Fehlzeiten – keine Reisekosten
- » mit zahlreichen Praxistipps und Übungen
- » ideal auch als Wissenspool zum Nachschlagen

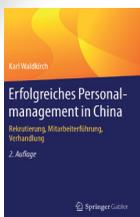


Fachliche Leitung:

Dr. Karl Waldkirch,
ASC - Asia Success Company



- ✓ Online-Lernplattform
- ✓ optionale Printversion
- ✓ mit iPad erhältlich



„Erfolgreiches Personalmanagement in China“ von Dr. Waldkirch für die ersten 10 Anmeldungen als E-Book

Kooperationspartner:

oav GERMAN ASIA-PACIFIC
BUSINESS ASSOCIATION

Start der aktuellen Auflage:

25. November 2015

Individuelle Start-Termine möglich – sprechen Sie uns gerne an!

MANAGEMENTCIRCLE®
E D I T I O N

Zum Lehrgang

Auch Chinas 13. Fünfjahresplan setzt auf nachhaltiges Wachstum, Investitionen in Forschung sowie Innovationen und auf eine weitere Öffnung für die Privatwirtschaft. Diese Entwicklungen eröffnen westlich geprägten Unternehmen, trotz aller bekannten Herausforderungen des chinesischen Marktes, ungeahnte Wachstumspotenziale und Chancen.

Für die meisten Firmen im Investitionsgüterbereich ist diese zweitgrößte Wirtschaft der Welt nach wie vor einer der wichtigsten Märkte. Durch steigende Einkommen wird der chinesische Markt aber auch für Konsumgüterhersteller und Dienstleister zunehmend interessant. Die wachsende Urbanisierung, bessere Infrastruktur und die Verbreitung des Internets eröffnen ständig neue Möglichkeiten für Unternehmen.

Namhafte Praktiker mit jahrelanger Erfahrung im China-Geschäft machen Sie in diesem Lehrgang mit den aktuellen Entwicklungen, Chancen und Herausforderungen des chinesischen Marktes vertraut. Aus erster Hand erfahren Sie so Strategien und Möglichkeiten, die die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt Ihrem Unternehmen bietet.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Übertragen in die Praxis!

Zum Ablauf

Zum Start des Lehrgangs erhalten Sie Ihre persönlichen Zugangsdaten für die Nutzung der Online-Lernplattform. Auf Wunsch erhalten Sie zusätzlich Ihr eigenes iPad und/oder die gedruckten Lehrgangsunterlagen.

1. Lernen Sie 100%ig unabhängig und individuell mit Ihrem Smartphone, Tablet, PC/Mac und/oder mit der Printversion.
2. Für einen optimalen Lernrhythmus erhalten Sie wöchentlich eine weitere Lektion hinzu.
3. Planen Sie durchschnittlich ca. 6 Stunden Zeitaufwand pro Lektion ein.
4. Unser Tipp: Nutzen Sie den Nachrichtenbereich, um sich mit anderen Teilnehmern und den Autoren auszutauschen.
5. Jede Lektion enthält zahlreiche Übungsaufgaben mit Lösungen – so kontrollieren Sie einfach und schnell Ihren Lernfortschritt.
6. Zum Abschluss erhalten Sie Ihr qualifiziertes Teilnahmezertifikat als Nachweis Ihrer Weiterbildung.

Leseprobe des Lehrgangs

Unter www.mc-edition.de/11L1631s erhalten Sie den Auszug einer Lektion zum kostenlosen Download. Überzeugen Sie sich von der außerordentlichen Qualität und Praxisnähe der Beiträge!

Start der aktuellen Auflage:

25. November 2015

Wünschen Sie einen anderen Termin?
Sprechen Sie uns gerne an.

Buchungsvarianten

Entscheiden Sie selbst, in welcher Form Sie den Lehrgang absolvieren.



Die Basisversion des Lehrgangs in digitaler Form als **Online-Lernplattform** mit Nachrichtenbereich und Diskussionsforum können Sie zusätzlich um folgende Optionen erweitern:



gedruckte Lehrgangsunterlagen inklusive Einstiegspaket

und/oder



aktuelles iPad (16 GB, Wi-Fi, spacegrau)*.

*Wünschen Sie ein anderes iPad-Modell, sprechen Sie uns gerne an.

Unsere Leistungen



Ihre persönliche Online-Lernplattform auf Ihrem PC/Mac, Tablet oder Smartphone



11 umfangreiche aufeinander abgestimmte Lektionen



individuelle Unterstützung der Teilnehmer – auch persönlich durch die Autoren



auf Wunsch Ihr eigenes iPad für noch mehr Mobilität und Flexibilität



qualifiziertes Teilnahmezertifikat als Dokumentation Ihrer Weiterbildung



optional: Printversion in Buchform als umfangreiches Nachschlagewerk

Qualität und Umfang

- ▶ keine graue Theorie – bei uns zählen Aktualität und Praxisbezug
- ▶ unsere Experten sind erfahrene Praktiker mit umfangreichem Fachwissen
- ▶ Wissen pur in Form von 11 didaktisch strukturierten Lektionen
- ▶ exklusives Know-how aus erster Hand auf durchschnittlich 80 Seiten pro Lektion
- ▶ profitieren Sie von zahlreichen Tipps, Checklisten und Übungen

Sie haben Fragen?

Gerne berate ich Sie persönlich.
Rufen Sie mich einfach an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



B. Rave

Barbara Rave

Projektmanagerin Lehrgänge

Telefon: 0 61 96 / 47 22 - 626

E-Mail: barbara.rave@mc-edition.de

Die Lektionen im Überblick

Lektion 1

Interkulturelles Management

- Hart & Weich
 - Einleitung in das Thema interkulturelles Management
- Land & Leute
 - Geografische und demografische Fakten
- Geschichte & Politik
 - Historische und politische Gegebenheiten
- Wirtschaft & Gesellschaft
 - Volkswirtschaftliche und gesellschaftliche Aspekte
- Sprache & Schrift
 - Der Erwerb von Chinesisch als Fremdsprache
- Tipps & Tricks
 - Hinweise zum Verhalten in einer fremden Umgebung

Dr. Thomas Emmrich

Freier Trainer & Berater, Mettmann

Lektion 2

Vertriebsstrategien China

- Der Kunde
 - Direkte und indirekte Vertriebssysteme
 - Internet und Vertrieb
- Der Mitarbeiter
 - Motivation und Anreiz
 - Aufbau eigener Vertriebsstrukturen
- Der Markt
 - Absatz- und Exportmarkt China
 - Strukturelle und kulturelle Besonderheiten
 - Vertragsgestaltung
- Der Vertreter
 - Vertriebskooperation

Markus Klein

General Manager,

MR China Ltd. (MRT), Shanghai

Lektion 3

Erfolgreiches Beschaffen in China

- Identifikation von Lieferanten
- Chinaspezifische Auswahlkriterien, oder auf was sollten Sie achten?
- Verhandlungen mit Lieferanten
- Die richtigen Entscheidungsstrukturen erkennen
- Erfolgreiches Lieferanten-Management
- Qualitätsmanagement
- Vor- und Nachteil verschiedener Einkaufsplattformen

Dr. Karl Waldkirch

CEO,

ASC – Asia Success Company, Neustadt, Shanghai, Hong Kong

Lektion 4

F&E-Standorte in China

1. Zusammenarbeit in verteilten F&E Zentren
 - Motivation und Einflussfaktoren zur Gründung von ausländischen F&E-Zentren, sowie mögliche Strategien der Zusammenarbeit
2. Organisation im Projektgeschäft
 - Projektorganisation und Veränderungsmanagement im eigenen Unternehmen
3. Projektgeschäft im chinesischen Umfeld
 - Vom Projektstart bis zum Projektabschluss
4. Führung im Projektteam
 - Besonderheiten und Einflussfaktoren
5. Wissensvermittlung
 - Präsentationen und Training chinesischer Mitarbeiter

Ingo Göller

Manager global R&D,

Messer Cutting Systems GmbH, Groß-Umstadt

Lektion 5

Marketing - Der erfolgreiche Markenaufbau

- Vermarktung in China – von der Öffnung bis heute
- Produktpassung
- Geschmacksanpassung
- Markenname
- Verpackungsgestaltung
- Erfolgreiche Marken in China – Fallbeispiele von multinationalen und lokalen Marken
- Interkulturelle Marketing-Fauxpas

Dr. Dr. Andreas Tank

China-Experte und Autor, Shanghai

Dr. Karl Waldkirch

CEO,

ASC – Asia Success Company, Neustadt, Shanghai, Hong Kong

Lektion 6

Intellectual Property

- Geistiges Eigentum in China
 - Ihr Know-how in Gefahr!?
- Eine Übersicht über den gesetzlichen Schutz Ihrer Ideen
 - Erfindungspatent, Gebrauchs- und Geschmacksmuster
- Der gesetzliche Schutz Ihres Namens
 - Marken
- Der gesetzliche Schutz Ihrer Kreativität
 - Urheberrecht
- Vertrauen ist gut, Verträge sind besser!
 - Schutz Ihres Know-hows in Vertragsbeziehungen
- Schutz Ihres geistigen Eigentums gegenüber Dritten!
 - Wie schütze ich mein Know-how umfassend?

Rainer Burkardt

Rechtsanwalt,

Burkardt & Partner Rechtsanwälte, Shanghai

Lektion 7

Vertragsmanagement China

- Gestaltung und Sicherung langfristiger Liefer- und Geschäftsbeziehungen
- Internationaler Warenhandel und Vertrieb
- Marktzugangsbedingungen, Außenhandels-genehmigung etc.
- Vertragsrecht, Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Qualitätssicherungsvereinbarungen
- Geheimnisschutz und Wettbewerbsklauseln
- Forderungs- und Anspruchsdurchsetzung in China

Eberhard J. Trempel

Partner,
Trempel & Associates, Berlin

Lektion 8

Controlling & Accounting China

- Finanzen und Controlling in der Organisationsstruktur chinesischer Unternehmen
- Rechtlicher Rahmen, chinesische Accounting-Standards (Chinese GAAP)
- Aussagekraft chinesischer Abschlüsse/Geschäfte außerhalb der Bücher
- Berichtspflichten gegenüber chinesischen Behörden
- Berichten an die Muttergesellschaft
- Überleitung von Chinese GAAP zu IFRS/HGB
- Budgetierung und Planung
- Zahlungsverkehr und Devisenbestimmungen
- Unternehmensfinanzierung

Helmut Janus

Geschäftsführer,
Helmut Janus GmbH China-Consult, Essen

Lektion 9

Mergers & Acquisitions China

- Unternehmenskauf oder Neugründung
- Zielgesellschaften: Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung oder lokale chinesische Unternehmen
- Due Diligence
- Transaktionsstrukturen
- Steuerliche Behandlung
- Vertragliche Gestaltung
- Fusionskontrolle
- Post-Merger Integration

Dr. Ulrike Glück

Partnerin,
CMS Hasche Sigle Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern mbB, Shanghai

Lektion 10

Personalmanagement in China

- Arbeitsmarktentwicklung
- Übersicht über die verschiedenen Besetzungsmöglichkeiten
- Vor- und Nachteile alternativer Rekrutierungsformen
- Case Study – Beachtenswertes bei der Gewinnung eines lokalen Managers
- Mitarbeiterbindung
- Dos & Don'ts der Mitarbeiterführung

Dr. Karl Waldkirch

CEO,
ASC – Asia Success Company, Neustadt, Shanghai, Hong Kong

Lektion 11

Compliance-Anforderungen für den chinesischen Markt

- Verantwortlichkeit der Unternehmensführung
- Korruption
- Corporate Compliance
 - Unternehmensgründung
 - Handeln im Rahmen des „business scope“
 - Mitarbeiterhandlung
 - Sozialversicherung
- Steuercompliance
 - Steuerliche Registrierung
 - Abführung von Körperschaftssteuer und persönlicher Einkommensteuer
 - Das „Value Added Tax Anti-Counterfeiting Control System“
- Zollcompliance
- Kontrollmechanismen durch den Gesellschafter
- Aufbau eines Internen Kontrollsystems zur Bekämpfung von Fraud
- Haftungsrisiken und Handlungspflichten der Organe
- Rechtsdurchsetzung in China

Dr. Martin Seybold, LL.M.Eur

Head of Beijing Office,
Rödl & Partner, Beijing

Robert A. Seebeck

Head of Tax & Business Process Outsourcing,
Rödl & Partner, Guangzhou

Fachliche Leitung



Dr. Karl Waldkirch

ist CEO der **ASC-Asia Success Group** mit Außenbüros in Hong Kong und Shanghai. Die ASC-Firmengruppe unterstützt als eine auf Asien spezialisierte Unternehmensberatungsgesellschaft die europäische Industrie bei Aufbau, Organisation und Optimierung von Unternehmensaktivitäten, insbesondere in China. Außerdem berät Herr Dr. Waldkirch und sein lokales Team vor Ort Kunden in ganzheitlichen HR-Lösungen sowie im Compliance-Management. Weitere Schwerpunkte seiner Tätigkeit bilden der Einkauf, Vertrieb sowie F&E-Leistungen in China. Herr Dr. Waldkirch bekleidet seit über 30 Jahren verschiedene Führungspositionen im China-Geschäft. Seine Management-Bücher und regelmäßig erscheinenden Fachartikel zu strategischen Fragestellungen des China-Geschäftes weisen ihn als pragmatischen Kenner der Region aus.

Das Autorenteam



Rainer Burkardt, Rechtsanwalt lebt seit über 17 Jahren in China, seit 1999 als in Deutschland zugelassener Rechtsanwalt. Er ist einer der wenigen ausländischen Rechtsanwälte mit einer langjährigen Berufs- und Beratungserfahrung in China. Die Schwerpunkte von Herrn Burkardt liegen auf der Beratung vorwiegend mittelständischer Unternehmen, aber auch Unternehmensgruppen und internationalen Industriekonzerne aus Deutschland, der Schweiz und Österreich bei deren Investitionen in China. Bevor er seine eigene Kanzlei **Burkardt & Partner** gründete, arbeitete er für eine der chinesischen top-ten Kanzleien in Peking, war Partner und Büroleiter einer bekannten deutschen Kanzlei und Partner sowie Leiter des German Desks einer multinationalen US Kanzlei in Shanghai.



Dr. Thomas Emmrich ist seit Mitte 2014 **freiberuflicher Trainer** und Berater. Von 2004 bis 2014 arbeitete er zunächst als Hochschullehrer in Hangzhou, später als pädagogischer Direktor eines deutschen Bildungsunternehmens in Beijing und seit 2008 als Geschäftsführer desselben Unternehmens in Beijing und Shanghai. Er war Co-Autor von Studien zur Personalwirtschaft und zum Versicherungswesen in China und publizierte den Strategieklassiker Sunzi, Die Kunst des Krieges, als Comic. Promoviert hat er über klassische chinesische Philologie an der WWU in Münster.



Dr. Ulrike Glück studierte Rechtswissenschaften an der Universität Passau und an der East China University of Politics and Law in Shanghai. Sie promovierte an der Universität Passau zu einem Thema aus dem chinesischen Recht. Sie ist Managing Partnerin des Shanghaier Büros von **CMS Hasche Sigle** und Leiterin der Praxisgruppe Gesellschaftsrecht China und der Sektorgruppe TMT. Seit 1998 arbeitet sie als Rechtsanwältin in Shanghai, seit 2001 für CMS. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte sind chinesisches Gesellschaftsrecht und M&A sowie Unternehmensrestrukturierungen. Frau Glück vertrat eine Vielzahl namhafter Mandanten, insbesondere aus den Branchen Maschinenbau, TMT und Automotive bei Akquisitionen chinesischer Unternehmen. Sie hat zahlreiche Publikationen zum chinesischen Recht veröffentlicht. Frau Glück spricht Deutsch, Englisch und Chinesisch (Mandarin).



Ingo Göller ist Manager der Abteilung global R&D bei **Messer Cutting Systems GmbH** und hat mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Leitung von Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten an weltweit verteilten Standorten. Er hat seine Abteilung global R&D und somit die internationale Zusammenarbeit im Unternehmen maßgeblich mit aufgebaut und geprägt. Spezielle Erfahrungen im Marktbereich China sowohl auf der sachlichen als auch auf der persönlichen Ebene zeichnen seine berufliche Tätigkeit aus. Herr Göller hat die Entwicklung und Implementierung eines weltweit einheitlichen Projektmanagements geleitet. Während dieser Tätigkeit wurde er über verschiedene Zertifizierungsverfahren der PM-ZERT (Zertifizierungsstelle der GPM Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement e.V.) zum Programmdirektor IPMA Level A zertifiziert.



Helmut Janus ist einer der Pioniere der China-Beratung in Deutschland und machte sich schon 1990 selbstständig. Nach den Abschlüssen Diplom-Volkswirt und Übersetzer für Chinesisch war er sieben Jahre für die Deutsche Bank tätig, unter anderem als Leiter der Repräsentanz in Beijing. In seiner Beratungstätigkeit unterstützt er mittelständische Unternehmen bei der Gründung von Tochtergesellschaften in China. Im Kundenauftrag war er vier Jahre General Manager eines Produktionsunternehmens in Ningbo. Seit 10 Jahren leitet er zusätzlich beim Automobilzulieferer **Huf Hülsbeck & Fürst** das strategische Controlling.



Markus Klein ist General Manager bei der **MR China Ltd. (MRT)** in Shanghai, einer Vertriebsgesellschaft für Geräte der elektrischen Energietechnik. Seit über 20 Jahren ist er im internationalen B2B-Vertrieb tätig, mit Stationen in Südostasien, Südamerika und seit 2008 in China.



Robert A. Seebeck kam 2012 als Unternehmensberater zu **Rödl & Partner** nach China. Nach drei Jahren in Shanghai übernahm Herr Seebeck im März 2015 die Leitung des Steuer- & Business Process Outsourcing Bereichs in Guangzhou. Herr Seebeck hält zwei Bachelor-Titel von einer deutschen und einer spanischen Universität. Er berät vor allem deutsche und europäische Unternehmen umfassend zu chinesischen Steuern sowie zollrechtlichen Fragen und bietet betriebswirtschaftliche Beratung. Darüber hinaus ist er für den Buchhaltungsservice mit Rechnungslegung nach Chinese GAAP, IFRS und HGB verantwortlich.



Dr. Martin Seybold, LL.M.Eur., ist Rechtsanwalt und leitet seit Anfang 2015 das Büro von **Rödl & Partner** in Peking. Dr. Martin Seybold kam als Rechtsreferendar im Jahr 2001 das erste Mal nach Peking und befasst sich seitdem mit rechtlichen Fragestellungen mit China Bezug. Seit 2005 hat er seinen Lebensmittelpunkt in Peking und berät europäische Unternehmen bei allen anstehenden rechtlichen Fragen vor Ort in China. Dr. Seybolds Schwerpunkte liegen im chinesischen Wirtschaftsrecht, dort v. a. im Bereich der ausländischen Direktinvestitionen, M&A-Transaktionen, Handels- und Vertriebsrecht sowie im Bereich des IP-Schutzes in China, Gesellschaftsrecht und bei Haftungsfragen von ausländisch investierten Unternehmen und deren Organen in China. Zusammen mit den Steuer- und Finanzexperten des Rödl & Partner-Gesamtchina-Teams begleitet er M&A-Transaktionen und Compliance-Projekte in China allumfassend aus rechtlicher, steuerlicher und finanzieller Perspektive.



Dr. Dr. Andreas Tank ist in führender Position für ein deutsches Unternehmen in Shanghai tätig. Er arbeitet seit 2004 in China. Zuvor war er für verschiedene große international agierende Unternehmen unter anderem in Deutschland, in den USA, in Kanada und Frankreich tätig. Nach dem Studium der Volks- und Betriebswirtschaft erfolgten 2005 und 2008 seine Promotionen in Wirtschaftswissenschaften und Sinologie. Seine Publikationen zum Thema China-Marketing gelten als Standardwerke. Demnächst erscheint als neuestes Werk „China-Marketing – Geschäftserfolg im Reich der Mitte“ im Verlag Springer Gabler.



Eberhard J. Trepel ist Anwalt für Steuerrecht und Partner der **Trepel & Associates** in Berlin. Seit 1978 ist er im deutsch-chinesischen Rechts-, Steuer-, und Wirtschaftsverkehrs tätig. Als langjähriger Repräsentant des Ostasiatischen Vereins und als Executive Vice President des Asien-Pazifik-Forum Berlin war er Initiator der Asien-Pazifik-Wochen in Berlin. Zudem ist er Begründer der Internetplattform www.chinaproject.de. Er ist seit 2003 Honorary Trade Advisor of Thailand in Germany, Chairman des Thailand Forums und berät die chinesische Regierung in Fragen des internationalen Handels. Seit 2004 ist Herr Trepel Director des German Global Trade Forums Berlin, einem privaten „thinktank“ auf den Gebieten des Handelsrechts, der Markterschließung und der Anspruchsdurchsetzung und -vollstreckung.

Gute Gründe für Ihre Teilnahme

Erweitern Sie Ihre Fach- und Methodenkompetenz in Themen wie

- ▶ Einkauf und Verkauf in China,
- ▶ Besonderheiten für Marketing und Vertrieb in China,
- ▶ neue Geschäftsfelder entwickeln im China-Geschäft,
- ▶ Compliance-Anforderungen,
- ▶ Personalmanagement in China u. v. m.

Wer an diesem Lehrgang teilnehmen sollte

Dieser Lehrgang richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** und **Projektleiter**, die für ihr Unternehmen den Einstieg ins China-Geschäft prüfen und/oder aufbauen sollen, sowie an **Geschäftsleiter und führende Mitarbeiter**, die bereits mit dem China-Geschäft ihres Unternehmens betraut sind und sich einen Überblick zum gesamten Wirtschaftsleben in China verschaffen möchten.

Teilnahmebedingungen

Dieser Lehrgang dauert 11 Wochen und umfasst 11 Lektionen. Die Teilnahmegebühr für die Basisversion des Lehrgangs mit Online-Lernplattform und qualifiziertem Teilnahmezertifikat beträgt pro Person € 1.495,-. Sie können die Basisversion um folgende Zusatzoptionen erweitern:

Für € 200,- mehr (Gesamtpreis € 1.695,-) erhalten Sie die gedruckten Lehrgangunterlagen inklusive Einstiegspaket per Post.

Für € 350,- mehr (Gesamtpreis € 1.845,-) bekommen Sie das aktuelle iPad.

Die Kombination der Basisversion und beider Zusatzoptionen für € 550,- mehr (Gesamtpreis € 2.045,-) ist ebenfalls möglich.

Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Ab der zweiten unternehmensinternen Buchung dieses Lehrgangs erhalten Sie einen Preisnachlass von 10%. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie Anmeldebestätigung und Rechnung, die per Überweisung zu zahlen ist. Ihre Anmeldung können Sie innerhalb von 14 Tagen nach deren Eingang schriftlich widerrufen. Im Fall einer Stornierung kann ein ggf. gebuchtes iPad nur originalverpackt zurückgenommen werden.

Datenschutzhinweis

Die Management Circle Verlag GmbH ist ein Tochterunternehmen der Management Circle AG. Der Management Circle Verlag und seine 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 interessantesten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle Verlag GmbH, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Ja, ich/wir melde(n) mich/uns zu folgendem Lehrgang an:

Markterfolg in China

11L1631

Start der aktuellen Auflage: 25. November 2015

WS

Individuelle Start-Termine möglich – sprechen Sie uns gerne an!

Wählen Sie Ihre Buchungsvariante:

- Basisversion des Lehrgangs in digitaler Form als Online-Lernplattform für € 1.495,-
 - zusätzlich die gedruckten Lehrgangunterlagen inklusive Einstiegspaket für weitere € 200,-
 - zusätzlich das aktuelle iPad (16 GB, Wi-Fi, spacegrau)* für weitere € 350,-

*Wünschen Sie ein anderes iPad-Modell, sprechen Sie uns gerne an.

1

Name/Vorname ▲

Position/Abteilung ▲

2

Name/Vorname ▲

Position/Abteilung ▲ 10% PREISNACHLASS AB DEM 2. TEILNEHMER

3

Name/Vorname ▲

Position/Abteilung ▲

Firma ▲

Straße/Postfach ▲

PLZ/Ort ▲

Telefon/Fax ▲

E-Mail ▲

Ansprechpartner/in im Sekretariat ▲

Anmeldebestätigung bitte an ▲ Abteilung ▲

Rechnung bitte an ▲ Abteilung ▲

Datum ▲

Unterschrift ▲

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

- In unserem Unternehmen interessieren sich ___ Personen für diesen Lehrgang. Bitte erstellen Sie uns ein individuelles Angebot zum Vorzugspreis.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: anmeldung@mc-edition.de

Internet: www.mc-edition.de/11L1631

Postanschrift: Management Circle Verlag GmbH
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0



Hier online anmelden! www.mc-edition.de/11L1631