



# Managementtraining kompakt

In 12 Schritten zu mehr Effektivität und Effizienz

mit Praxisvideo zur Körpersprache

- Motivierende Mitarbeiterführung
- Professionelles Selbstmarketing
- Souveräne Rhetorik
- Selbst- und Zeitmanagement
- Präsentations- und Medientraining
- Innovationsmethoden
- Authentische Körpersprache
- Erfolgsfaktor Psychologie
- Selbstcoaching
- Zielführende Verhandlungstechniken
- Emotionstraining
- Gut schreiben mit Methode

## Fachliche Leitung



**Michael Lorenz**

Gesellschafter und Geschäftsführer,  
grow.up. Managementberatung GmbH



- ✓ Online-Lernplattform
- ✓ Optionale Printversion
- ✓ Mit iPad erhältlich

**Krisensicher: Individuelles und ortsunabhängiges Lernen**

Sie entscheiden, wann und wo Sie lernen.  
Alle 14 Tage erhalten Sie eine der 12 Lektionen.

Wählen Sie jetzt Ihren individuellen Starttermin.

## Zum Fernlehrgang

Als Führungskraft müssen Sie sich jeden Tag neuen Herausforderungen stellen. Ein motivierender Führungsstil, hervorragende rhetorische Fähigkeiten, eindeutige und wertschätzende Kommunikation, Verhandlungsgeschick, Entscheidungsfreude, überzeugende Körpersprache, gewandtes Ausdrucksvermögen – dies und noch viel mehr erwarten Mitarbeiter, Vorgesetzte und Kunden von Ihnen. Die zwölf Lektionen dieses Lehrgangs vermitteln Ihnen diese wichtigen Schlüsselqualifikationen, sodass Sie Ihre Management- und Führungsaufgaben effizienter und effektiver angehen werden.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg beim Umsetzen in die Praxis!



*M. Lorenz*

**Michael Lorenz**

Fachliche Leitung des Fernlehrgangs

## Zum Ablauf

Zum Start des Lehrgangs übermitteln wir Ihnen Ihre persönlichen Zugangsdaten für die Nutzung der Online-Lernplattform. Abhängig von der gewählten Buchungsvariante bekommen Sie zusätzlich die gedruckten Lehrgangunterlagen und/oder Ihr eigenes iPad. Alle 14 Tage erhalten Sie eine der insgesamt 12 Lektionen. Planen Sie ca. 8 Stunden Zeitaufwand für die Bearbeitung jeder Lektion ein. Die Lektionen wurden von unseren Autoren didaktisch so für Sie aufbereitet, dass Sie die Lehrgangsinhalte selbstständig und in Ihrem eigenen Lerntempo erarbeiten können. Sie entscheiden selbst, wann und wo Sie lernen. Übungsaufgaben mit Musterlösungen dienen der eigenen Kontrolle des Erlernten und erleichtern Ihnen den Praxistransfer.

## Die Zertifizierung

Dieser Lehrgang ist von der Staatlichen Zentralstelle für Fernunterricht zugelassen. Nach dem Lehrgang erhalten Sie ein qualifiziertes Teilnahmezertifikat. Sie können zusätzlich eine optionale Abschlussprüfung zu Ihrem Wunschtermin ablegen. Die Prüfung ist im Lehrgangspreis inbegriffen. Der Bearbeitungszeitraum beträgt vier Wochen. Werden mind. 70 % der Aufgaben richtig gelöst, erhalten Sie Ihr qualifiziertes Abschlusszertifikat mit Anerkennung der Management Circle-Prüfung „**Managementtraining kompakt**“. Begleitender Unterricht ist nicht notwendig.

### Leseprobe und Testzugang

Unter [www.mc-edition.de/lp-mmt](http://www.mc-edition.de/lp-mmt) erhalten Sie kostenlos den Auszug einer Lektion als Leseprobe und einen Testzugang zur Online-Lernplattform. Überzeugen Sie sich von der außerordentlichen Qualität und Praxisnähe der Inhalte!

## Unsere Leistungen

- ✓ Unsere Experten sind erfahrene Praktiker mit umfangreichem Fachwissen
- ✓ Exklusives Know-how aus erster Hand auf durchschnittlich 80 Seiten pro Lektion
- ✓ Profitieren Sie von zahlreichen Tipps, Tricks, Übungen und Lösungen
- ✓ 12 umfangreiche aufeinander abgestimmte Lektionen – auch später ein hilfreiches Nachschlagewerk
- ✓ Erhalten Sie inhaltliche Updates in digitaler Form über die Online-Lernplattform
- ✓ Individuelle Unterstützung der Teilnehmer durch Management Circle und die Autoren
- ✓ Keine graue Theorie – bei uns zählen Aktualität und Praxisbezug für maximalen Lernerfolg
- ✓ Ihre persönliche Online-Lernplattform für Ihren PC/Mac, Ihr Tablet oder Ihr Smartphone
- ✓ Ihr qualifiziertes Abschlusszertifikat nach bestandener Prüfung

## Buchungsvarianten

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



Die Webversion des Lehrgangs über die **Online-Lernplattform** können Sie zusätzlich um folgende Optionen erweitern:



**Printversionen der Lektionen** inklusive Einstiegspaket

und/oder



**aktuelles iPad** (32 GB, Wi-Fi, Space Grau)\*.

\*Auf Wunsch bieten wir Ihnen gern auch andere iPad-Modelle an.

## Sie haben Fragen?

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



*Erik Dreymann*

**Erik Dreymann**

Senior Projektmanager Lehrgänge

Tel.: +49 6196 4722-685

E-Mail: [Erik.Dreymann@mc-edition.de](mailto:Erik.Dreymann@mc-edition.de)

## Fachliche Leitung



**Michael Lorenz** ist Geschäftsführer der **grow.up. Managementberatung GmbH** in Gummersbach. Vorher war er langjährig Geschäftsführer und Partner der Kienbaum Management Consultants GmbH und leitete den Geschäftsbereich Human Resources Management. Michael Lorenz berät nationale und internationale Kunden seit 1988 in Fragen der Strategie, der Personalentwicklung und der Management-Diagnostik. Schwerpunkte seiner Arbeit liegen in der Prozessbegleitung und Moderation von strategischen Transformationsprozessen sowie in der Ausrichtung von Servicebereichen. Weitere Schwerpunkte liegen in Trainings und Workshops für Manager und Führungskräfte in den Themenfeldern Management, Führung und Vertrieb und in der Konzeption, Implementierung und Projektleitung bei Personalentwicklungsprojekten. In individuellen Coachings begleitet Michael Lorenz Manager bei persönlichen Veränderungs- und Entwicklungsprozessen in Führungs- und Positionierungsfragen. Er hat zahlreiche Artikel und Bücher zum Themenfeld Management, Führung und Human Resources veröffentlicht, 2020 erschien sein neuestes Buch „Fit für die Geschäftsführung im digitalen Zeitalter“ beim Campus-Verlag.

### Lektion 1

#### Mitarbeiterführung

- Was ist Führung? – finden Sie den richtigen Stil
- Mitarbeitermotivation und Leistungsbereitschaft
- Gesprächskompetenzen der Führungskraft – die Kunst zu fragen und Feedback zu geben
- Leistungseinschätzung und -beurteilung als Führungsaufgabe
- Delegation versus Aufgabenübertragung
- Ziele richtig vereinbaren
- Mitarbeiter gezielt fördern – die Stärken stärken



**Michael Lorenz**,  
Inhaber,  
**grow.up. Managementberatung GmbH**, Gummersbach,

Managementberater, Trainer und Coach, berät in Fragen der Strategie, der Personalentwicklung und der Diagnostik. Viele Artikel und Bücher zu den Themenfeldern Management, Führung und Human Resources bringen mit humorvoller Klarheit Themen auf den Punkt.

### Lektion 2

#### Professionelle Selbstvermarktung – Personal Branding

- Die Bedeutung von Personal Branding für den eigenen beruflichen Erfolg
- Die eigene einzigartige Persönlichkeit erkennen – auf Stärken fokussieren und ein bewusstes Erscheinungsbild erreichen
- Digitalisierung und die Selbstvermarktung – Schritte für die erfolgreiche Positionierung
- Der Weg zum Thought Leader – wie Sie als Meinungsführer Ihre Bezugsgruppe positiv beeinflussen
- Content Strategien – wie Sie Ihre Zielgruppe erreichen
- Digitale Tools für die Selbstvermarktung



**Marvin Eichsteller**,  
Scrum Master,  
**ALDI Digital Services**, Mülheim an der Ruhr,

ist Autor des Buches „Personal Branding“ und Experte für die professionelle Selbstvermarktung. Als Co-Founder setzte er den eMobilität-Blog auf und wurde mit seinen Artikeln LinkedIn Top Voice. Er ist Scrum Master bei den ALDI Digital Services.

### Lektion 3

#### Souveräne Gesprächsrhetorik für Führungskräfte

- Souveräne Gesprächsrhetorik
- Prinzipien souveräner Gesprächsrhetorik für Führungskräfte
- Gesprächstypen und deren Bedeutung für die Gesprächsrhetorik
- Die fünf Phasen der souveränen Gesprächsrhetorik
- Führungssituationen, in denen Gesprächsrhetorik zum Einsatz kommt
- Bewährte Methoden für eine gelungene Gesprächsführung
- Gesprächsrhetorik in Grenzsituationen
- Expertentipps für souveräne Gesprächsführung



**Stéphane Etrillard**,  
**HVEA - The High-Value Entrepreneurs Academy GmbH**,  
Berlin,

Autor von über 50 Büchern und Hörbüchern, zählt seit über 25 Jahren zu den gefragtesten Führungskräfte- und Unternehmer-Coaches. Er begleitet europaweit Klienten, denen er zu mehr persönlicher Souveränität und Unternehmer-Souveränität verhilft.

### Lektion 4

#### Selbst- und Zeitmanagement

- Selbstmanagement
  - Persönliche Standortbestimmung – wo stehen Sie heute?
  - Klare Zielsetzung – was möchten Sie erreichen?
  - Wirkungsvolle Kommunikation – verständlich, konfliktvermeidend, konstruktiv
  - Stress-Management – Tipps, Tricks und Techniken gegen das „Rotieren im roten Bereich“
  - Anti-Burnout – Hetz-Krankheit (Hurry-sickness) und Ausbrennen präventiv verhindern
  - Work-Life-Balance – Lifestyle-Design für persönliche Lebenssouveränität

- Zeitmanagement
  - Effektive Tagesplanung als Basis persönlicher Arbeitsorganisation
  - Was ist wichtig und was nicht? – konsequent nach Prioritäten arbeiten
  - Zeitdiebe fassen – Zeitfresser eliminieren
  - Kompetent delegieren als wirksame Entlastungsstrategie



**Gerd Uelzmann,**  
Personal-Trainer,  
**GERD UELZMANN TRAINING (GUT),** Bad Malente,

ist seit 30 Jahren freiberuflicher Personal-Trainer. Er leitet Trainer-Aus- und Fortbildungen, Führungskräfte-Coachings und Seminare u. a. zu Stress-Management, Business-Etikette, Kommunikation, Präsentation, Moderation, Verhandlung und Führung.

## Lektion 5

### Authentische KörperSprache

- Grammatik der KörperSprache
  - Analoges Weltbild und Denken
  - Deutung und Wertung
  - Außen = Innen
  - Analogie und Ursache
- Vokabeln der KörperSprache
  - Haltung und Gang
  - Sitzpositionen und -ordnungen
  - Gestik und Mimik
  - Territoriales Verhalten
- Kommunikationssituationen
  - Kontaktaufnahme
  - Gesprächssituationen
  - Führungsverhalten



**Sabine Mühlisch,**  
Inhaberin,  
**KörperSprache.UnternehmensKörper. IFM.,** Köln,

ist Trainerin, Coach und Autorin für KörperSprache, UnternehmensKörper und Informationsfeld-Analysen. Sie war an der Universität Düsseldorf und FH Konstanz als Dozentin tätig und hat zahlreiche Bücher zum Thema Körpersprache veröffentlicht.

## Lektion 6

### Präsentations- und Medientraining: So treten Sie überzeugend und authentisch auf

- Die Architektur einer gelungenen Präsentation: ein Prozess der Überzeugung
- Die Persönlichkeit des Präsentators entscheidet über seine Überzeugungskraft
- Erfolgsfaktoren bei einer Präsentation
- Schlechtwetterpräsentationen oder Krisen auf offener Bühne meistern: Ziele von solchen Präsentationen
- Tipps für Diskussionen, Fragerunden und Online-Auftritte

- Tricks für einen gelungenen Auftritt in den Medien
- Medientraining kompakt für Interviews, öffentliche Auftritte etc.



**Stéphane Etrillard,**  
**HVEA - The High-Value Entrepreneurs Academy GmbH,**  
Berlin,

Autor von über 50 Büchern und Hörbüchern, zählt seit über 25 Jahren zu den gefragtesten Führungskräfte- und Unternehmer-Coaches. Er begleitet europaweit Klienten, denen er zu mehr persönlicher Souveränität und Unternehmer-Souveränität verhilft.

## Lektion 7

### Innovationsmethoden

- Innovative Denkmuster
  - Idee = Problem + Lösung
  - Denken in Kundenaufgaben
  - Kano-Modell
  - Kreativität: Theorie und Praxis
- Gestaltung von Innovationsprozessen
  - Klassische Ansätze
  - Agile Ansätze
  - Klassisch oder agil? Beides!
- Moderne Innovationstechniken
  - Design Thinking
  - Value Proposition Design
  - Business Model Generation
  - Lego Serious Play
  - Kickbox-Ansatz
  - Lean Startup
  - Kickbox-Ansatzean Startup



**Dr. Beat Birkenmeier,**  
Partner,  
**GroNova Management & Innovation AG,** Zug,

Dipl.-Ing. ETH, berät Organisationen in den Themen Strategie und Innovation. Daneben ist er Dozent für Innovationsmanagement an der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW und an mehreren firmeninternen Weiterbildungsakademien.

## Lektion 8

### Erfolgsfaktor Psychologie

- 100 Jahre psychologische Führungsforschung im Schnelldurchlauf
- Führungspersönlichkeit – „*We hire people because of their skills and we fire them because of their personality*“ (Jack Welch, Ex-CEO General Electric)
- Wer führt eigentlich wen? – „*Führen und geführt werden*“ (Oswald Neuberger, emeritierter Psychologieprofessor)
- Führung von Führungskräften – der affektive Sprung im Quadrat

- Führungskräfteentwicklung – der psychologische LifeCycle der Führungskraft
- Führung in der Zukunft – psychologische Trends in den Anforderungen an Führungskräfte



**Prof. Dr. Katja Stilz,**  
Leiterin des Studiengang Wirtschaftspsychologie (B.Sc.),  
**Hochschule Fresenius,** Wiesbaden,

Dipl.-Psych., ist seit über 25 Jahren in der Kompetenz- und Potenzialermittlung für Führungskräfte sowie Coach in der Karriereberatung. Zudem ist sie in der Ausbildung angehender Wirtschaftspsychologen engagiert. Berufliches Steckepferd: Psychologie der Unternehmensführung.

## Lektion 9

### Selbstcoaching – so motivieren und steuern Sie sich noch effizienter

- Notwendigkeit von Selbstcoaching für Führungskräfte
- Chaosstrategien – so bringen Sie klare Strukturen in Ihren Führungsalltag und entlasten sich selbst
- Selbstreflektion als gelungener Start jedes Selbstcoachings
- Alternative Denkmethode nutzen, um die eigene Flexibilität dauerhaft zu erhalten
- Entscheidungsmanagement – von der Leichtigkeit, Verantwortung zu übernehmen und in jedem Fall angemessen zu reagieren
- Selbstcoaching als dauerhaft starker Erfolgsfaktor



**Albert Metzler,**  
Coach & Trainer,  
**Albert Metzler | Institute,** Oberursel,

ist Dozent, Keynote Speaker und Buchautor. Sein praxisorientiertes Weiterbildungsangebot auf dem Gebiet der verbalen und nonverbalen Kommunikation umfasst ein breites Spektrum an inspirierenden Themen für Führungskräfte.

## Lektion 10



### Professionelle Verhandlungstechniken

- Ergebnisoptimierte Kommunikation im Verhandlungskontext
- Der Schlüssel zum Verhandlungserfolg: Die Psychologie des „Überzeugtwerdens“
- Elemente und Werkzeuge professioneller Verhandlungstechniken
- Die Bedeutung der eigenen Einstellung zum Verhandlungserfolg

#### AKTUELL UND AUF DEN PUNKT!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten. Ihr persönliches Profil verwalten Sie unter:

[www.mc-edition.de/email](http://www.mc-edition.de/email)



- Verhandlungspartner-Typologie: Die differenzierte Betrachtung von Verhandlungspartnern
- Argumentationstechniken
- Zielführende Vorbereitung von Verhandlungssituationen
- Grundsätze des Harvard-Konzepts zur effektiven Verhandlung
- Umgang mit Widerständen
- Verhandeln in schwierigen Situationen



**Dr. Ralf-Peter Nordbeck,**  
Geschäftsführer,  
**TSS MOVE Konzept GmbH,** Nottuln,

startete nach absolviertem Studium mit anschließender Promotion seinen beruflichen Weg im Vertrieb bei Xerox und wechselte später in den dortigen Trainingsbereich. Seit 2000 arbeitet er erfolgreich als selbständiger Berater, Coach & Trainer.

## Lektion 11

### Emotionstraining – mit kühlem Kopf noch erfolgreicher

- Psychohygiene – die vergessene Disziplin
- Der „kühle Kopf“ als Schlüsselkompetenz für Ihren Erfolg
- 5 Mythen über emotionale Belastungen
- Welche konkreten Situationen möchten Sie künftig emotional entschärfen?
- Selbstverantwortung übernehmen für Denken, Fühlen und Handeln
- Strategien zu mehr Gelassenheit



**Dr. Helmut Fuchs,**  
**WIFAL - Wissenschaftliches Institut für angewandte Launologie,** Berlin,

Autor und Co-Autor von über 50 Büchern und Trainingsprogrammen zur Persönlichkeitsentwicklung, ist als Vortragsredner, Coach und mit seinem Bühnenprogramm „Psychologisches Kabarett“ seit 35 Jahren erfolgreich unterwegs. Er gilt als Wegbereiter der Launologie und der neuen Psychohygiene.

## Lektion 12

### Auf den Punkt gebracht – gut schreiben mit Methode

Nutzen Sie fünf erfolgreiche Instrumente eines Redakteurs:

- Aus der Perspektive des Lesers schreiben
- unique relations ®: das Einzigartige sagen
- Problem, Lösung, Appell: überzeugen in drei Schritten
- kurz. klar. konkret – sicher informieren mit dem k-check ®
- startschluss ®: flotter Anfang, eindrucksvolles Finale



**Dr. Ralf Lengen,**  
Inhaber, **Meistertricks – Besser schreiben, reden und managen mit Salomo & Co.,** Berlin,

war in seinem früheren Leben Radio-Redakteur und gründete eine Kommunikationsagentur. Heute schreibt Dr. Lengen Bücher („Die Schreibtricks der Meister“; „30 Impulse für Ihre Karriere“ u. a.) und gibt Seminare.

## Wer an diesem Lehrgang teilnehmen sollte

(Nachwuchs-)Führungskräfte und Manager aller Branchen und Fachbereiche sowie Geschäftsführer, die ihre persönlichen Führungsqualitäten weiter professionalisieren und optimieren möchten.

## Gute Gründe für Ihre Teilnahme

Erweitern Sie Ihre Fach- und Methodenkompetenz in Themen wie

- Mitarbeiterführung,
- Selbstmarketing,
- Zeit- und Selbstmanagement,
- Körpersprache,
- Psychologie u. v. m.

## Wählen Sie Ihre Buchungsvariante

➔ Webversion des Lehrgangs über die **Online-Lernplattform** für € 1.695,- (zzgl. MwSt.)

+ zusätzlich die **Printversion** inklusive Einstiegspaket für weitere € 200,- (zzgl. MwSt.)

+ zusätzlich das **aktuelle iPad** (32 GB, Wi-Fi, Space Grau)\* für weitere € 245,- (zzgl. MwSt.)

\* Auf Wunsch bieten wir Ihnen gern auch andere iPad-Modelle an.

## So melden Sie sich an

**Online-Anmeldung:** [www.mc-edition.de/sl-mmt](http://www.mc-edition.de/sl-mmt)

**PDF zum Ausdrucken:** [www.mc-edition.de/form-fl](http://www.mc-edition.de/form-fl)

**E-Mail:** [anmeldung@mc-edition.de](mailto:anmeldung@mc-edition.de)

**Anmeldung:** +49 6196 4722-700

**Kundenservice:** +49 6196 4722-800

**Per Post:** Management Circle Verlag GmbH, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)

### Teilnahmegebühr

Die Gesamtkosten des Lehrgangs für **Geschäftskunden** betragen € 1.695,- zzgl. MwSt. Ab der zweiten unternehmensinternen Buchung dieses Lehrgangs erhalten Sie einen **Preisnachlass von 10 %**. Die Gesamtkosten für **Privatkunden** betragen € 2.017,05 inkl. MwSt. Die o. g. Beträge beziehen sich auf die Webversion des Lehrgangs über die Online-Lernplattform. Für € 200,- mehr (€ 238,- inkl. MwSt.) erhalten Sie die Printversion inkl. Einstiegspaket per Post. Für € 245,- mehr (€ 291,55 inkl. MwSt.) bekommen Sie das aktuelle iPad (32 GB, Wi-Fi, Space Grau). Die Kombination der Webversion und beider Zusatzoptionen für € 445,- (€ 529,55 inkl. MwSt.) ist ebenfalls möglich. Der Rechnungsbetrag ist für Privatkunden in drei gleichen Raten zu zahlen. Die Zahlungen erfolgen monatlich. Die drei Raten sind **2, 10 und 18 Wochen** nach Bereitstellung der ersten Lektion zu überweisen. Die optionale Abschlussprüfung ist im Lehrgangspreis inbegriffen.

### Teilnahmebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie Ihre Anmeldebestätigung und Rechnung. Der Fernlehrgang beginnt mit Bereitstellung der ersten Lektion und endet mit Bereitstellung der letzten Lektion. Die Bereitstellung der Lektionen erfolgt zweiwöchentlich. Der Lehrgang umfasst ein Begleitheft, 12 Lektionen, ein qualifiziertes Teilnahmezertifikat sowie eine optionale Abschlussprüfung. Die Prüfung wird Ihnen zu Ihrem Wunschtermin zugeschickt. Der Bearbeitungszeitraum beträgt 4 Wochen. Werden mind. 70 % der Aufgaben richtig gelöst, wird ein qualifiziertes Abschlusszertifikat ausgestellt. Begleitender Unterricht ist nicht notwendig. Im Fall einer Stornierung kann ein ggf. gebuchtes iPad nur originalverpackt zurückgenommen werden. Für die Nutzung von Fernkommunikation entstehen Ihnen keine Kosten, die über die üblichen Gebühren hinausgehen.

### Kündigungsbedingungen

Der Fernunterrichtsvertrag kann ohne Angabe von Gründen erstmals zum Ablauf des ersten Halbjahres nach Vertragsschluss mit einer Frist von 6 Wochen gekündigt werden. Nach Ablauf des ersten Halbjahres nach Vertragsschluss kann der Vertrag jederzeit mit einer Frist von 3 Monaten gekündigt werden. Die Kündigung muss schriftlich erfolgen. Das Recht des Veranstalters und des Teilnehmers, diesen Vertrag jederzeit aus wichtigem Grund zu kündigen, bleibt unberührt. Vertragsschluss ist Tag der Vertragsunterzeichnung. Die Mindestvertragslaufzeit beträgt 6 Monate.

### Widerrufsbelehrung nach FernUSG

#### Widerrufsrecht

Sie haben das Recht, binnen 14 Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt 14 Tage ab dem Tag, an dem Sie oder ein von Ihnen benannter Dritter, der nicht der Beförderer ist, das erste Fernlehrrmaterial in Besitz genommen haben bzw. hat. Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns (Management Circle Verlag GmbH, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts., [widerruf@mc-edition.de](mailto:widerruf@mc-edition.de)) mittels einer eindeutigen Erklärung (z. B. Brief oder E-Mail) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Sie können das Widerrufsformular, das jedoch nicht vorgeschrieben ist, auch auf unserer Webseite ([www.mc-edition.de/widerruf](http://www.mc-edition.de/widerruf)) elektronisch ausfüllen und übermitteln. Telefonisch erreichen Sie uns über die Rufnummer +49 6196 4722-0. Machen Sie von dieser Möglichkeit Gebrauch, so werden wir Ihnen unverzüglich eine Eingangsbestätigung übermitteln. 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 der Lieferkosten, unverzüglich und spätestens binnen 14 Tagen ab dem Tag zurückzuzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrags 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. Sie haben das Fernlehrrmaterial unverzüglich und in jedem Fall spätestens binnen 14 Tagen ab dem Tag, an dem Sie uns über den Widerruf dieses Vertrags unterrichten, an uns zurückzusenden oder zu übergeben. Die Frist ist gewahrt, wenn Sie das Fernlehrrmaterial vor Ablauf der Frist von 14 Tagen absenden. Sie tragen die unmittelbaren Kosten der Rücksendung des Fernlehrrmaterials. Sie müssen für einen etwaigen Wertverlust des Fernlehrrmaterials nur aufkommen, wenn dieser Wertverlust auf einen zur Prüfung der Beschaffenheit, Eigenschaften und Funktionsweise des Fernlehrrmaterials nicht notwendigen Umgang mit ihm zurückzuführen ist.

### Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die **Management Circle Verlag GmbH** selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per E-Mail an [datenschutz@mc-edition.de](mailto:datenschutz@mc-edition.de) oder per Post an **Management Circle Verlag GmbH**, Abteilung Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.mc-edition.de/datenschutz-verlag](http://www.mc-edition.de/datenschutz-verlag).