

[KOMPETENZ-TRAINING]

KOMPETENZ: ZUSTÄNDIGKEIT, BEFUGNIS, URTEILSFÄHIGKEIT, BEFÄHIGUNG, WISSEN. GGS. INKOMPETENZ.
[LAT. COMPETENTIA „DAS ZUSAMMENTREFFEN, (ÜBEREIN-) STIMMEN"]

TRAINING: SYSTEMATISCHE VORBEREITUNG AUF EIN EREIGNIS.

SEMINARE JANUAR – DEZEMBER 2021



Kommunikation	3
Knigge für Online-Meetings und Präsentationen – wie Sie sich am besten in Szene setzen....	3
Körpersprache	3
Telefon- und Empfangstraining.....	3
Kommunikationstraining.....	3
Direkt mit Respekt	4
Telefonkommunikation.....	4
Standing und Durchsetzungsvermögen.....	4
Verkaufen	5
Verhandlung und Verkauf – Rhetorik im Vertrieb	5
Verkaufen – Mit Diplomatie zum Ziel	5
Über dem Mittelmaß.....	5
Rhetorik und Körpersprache im Verkauf.....	5
Reklamationsmanagement	6
Messestraining – Erfolgreich auf sich aufmerksam machen	6
Heart-Selling.....	6
Preisargumentation im Verkauf.....	6
Besser verkaufen	7
Kundenbindung optimieren	7
Präsentieren	8
Präsentation – wirkungsvoll und professionell	8
Souverän präsentieren	8
Präsentation – fesselnd und informativ	8
Rhetorik	9
Rhetorik – Rettungsinseln für die Stimme	9
Rhetorische Sicherheit.....	9
Rhetorik – reden wie die Profis	9
Führen	10
Erfolgreich führen	10
Erfolg durch konsequente und zielorientierte Moderation.....	10
Führen – Vom Kollegen zur Führungskraft.....	10
Management	11
Selbstorganisation – das richtige Zeitmanagement	11
Konfliktmanagement	11
Texte erstellen	12
Die Erfolgsregeln des Schreibens	12
Professionelle Texte bei internen Mitteilungen und Geschäftspost	12
[Anmeldung]	13

Kommunikation

Knigge für Online-Meetings und Präsentationen – wie Sie sich am besten in Szene setzen

Online-Präsentationen oder geschäftliche Meetings vor dem Bildschirm sind immer gefragter. Doch welche Knigge-Regeln gilt es bei Präsentationen über MS Teams, Skype, WebEx oder Zoom zu beachten? Neben den wichtigen technischen Voraussetzungen wie der richtigen Beleuchtung, dem passenden Hintergrund oder der optimalen Kameraeinstellung, zählt der persönliche Auftritt und die Wirkung vor dem Bildschirm. Um diese neue Art und Weise des Präsentierens zu erlernen und zu optimieren, zeigen wir Ihnen in diesem Seminar, wie Sie sich am besten in Szene setzen.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Dauer: 1 Tag ◆ 10 Teilnehmer 	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	17. März 2021

Körpersprache

Beruflicher Erfolg ist dann gewährleistet, wenn wir unser Gegenüber „erkennen“ können. Es kommt meist nicht darauf an, was jemand sagt, sondern wie er es sagt. Der Körper gibt unbewusst Hinweise preis, die mehr Wahrheiten bergen, als die gesprochenen Worte.

Diese Signale sind offener, ehrlicher und wahrheitsgetreuer. Meist ist es so, dass wir diesen unbewussten Offenbarungen mehr trauen als den gesprochenen Worten, viele nennen dies Instinkt, Bauchgefühl oder Vorahnung, einige auch Körpersprache. Körpersprache ist international. Körpersprache ist ehrlich – die Zunge kann lügen, der Körper nicht.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Dauer: 1 Tag ◆ 10 Teilnehmer 	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	06. Mai 2021

Telefon- und Empfangstraining

Der Besucherempfang und die Telefonzentrale sind die Visitenkarte eines Unternehmens. Hier nimmt der Kunde Kontakt mit Ihnen auf und verschafft sich den ersten Eindruck. Gestalten Sie diesen Eindruck so positiv, kundenorientiert und professionell wie nur möglich. Vermitteln Sie Ihrem Kunden das Gefühl von Aufmerksamkeit und Kompetenz.

Denn, der erste Kontakt am Empfang oder Telefon entscheidet in wenigen Sekunden über Sympathie oder Antipathie.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Dauer: 1 Tag ◆ 10 Teilnehmer 	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	18. Juni 2021

Kommunikationstraining

Kommunikation definiert auf der menschlichen Alltagsebene ein gemeinschaftliches Handeln, in dem Gedanken, Ideen, Wissen, Erkenntnisse, Erlebnisse (mit-)geteilt werden und auch neu entstehen. Kommunikation in diesem Sinne basiert auf der Verwendung von Sprache, Gestik und Mimik. Kommunikation ist die Aufnahme, der Austausch sowie die Übermittlung von Informationen zwischen zwei oder mehrerer Personen.

Kommunikationsprozesse finden immer in Situationen statt, durch die sie bestimmt werden.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Dauer: 1 Tag ◆ 10 Teilnehmer 	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	29. Juni 2021

Direkt mit Respekt

Wir leben in einer außergewöhnlich kommunikativen Zeit. Kommuniziert wird immer schneller, auf immer mehr Kanälen. Durch die rasante Weiterentwicklung technischer Fortschritte, erleben wir täglich die Herausforderung neuer Kommunikationsmittel. Doch der Schein einer vernetzten und kommunikativen Gesellschaft trügt. Durch den Überfluss an nonverbaler Kommunikation mittels digitaler Medien, nivellieren sich Sprache und Ausdrucksweise zunehmend nach unten. Das Resultat ist eine umständliche, indirekte und unehrliche Kommunikation untereinander.

Geradlinige Kommunikation hat sehr viel mit ehrlicher und verständlicher Kommunikation zu tun. Nur wer sein Gegenüber versteht, seine Meinung argumentieren kann und Konflikte zu vermeiden versteht, hat Erfolg. Grenzen die überwunden werden können, wenn wir damit richtig umgehen.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
♦ Dauer: 1 Tag ♦ 10 Teilnehmer	495,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	23. September 2021

Telefonkommunikation

Häufig haben wir nicht die Möglichkeit, uns auf Telefon-Gespräche vorzubereiten. Dann ist es notwendig, schnell und souverän agieren zu können. Durch Erkennen von unterschiedlichen Gesprächsstilen, erhalten die Teilnehmer wichtige Werkzeuge, um Gesprächspartnern zielgerichtet entgegen zu treten.

Gelangen Sie mit informativen Antworten zum schnellen Ziel, so dass der Gesprächsverlauf kurz und knapp gehalten werden kann.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
♦ Dauer: 1 Tag ♦ 10 Teilnehmer	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	11. November 2021

Standing und Durchsetzungsvermögen

Als erfolgreicher Mitarbeiter benötigen Sie Durchsetzungsstärke, Standfestigkeit und die Fähigkeit zur Selbstbehauptung. Es erfordert im Umgang mit Mitarbeitern den Balanceakt zwischen Nachgeben und Durchsetzen, um die Firmenziele zu erreichen und in die Realität umzusetzen.

Die Auseinandersetzung wird so zur Chance auf Fortschritt, denn sie bietet die Möglichkeit Aufgaben und Arbeiten effektiver zu delegieren, aber auch Lob und Anerkennung deutlich auszusprechen. Die Standfestigkeit, die man dabei einnimmt und vorweist, zeigt den Kollegen, Mitarbeitern oder Vorgesetzten, dass man in allen Situationen eine klare und konstruktive Haltung zu sich selbst und anderen einnimmt.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
♦ Dauer: 1 Tag ♦ 10 Teilnehmer	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	01. Dezember 2021

Verkaufen

Verhandlung und Verkauf – Rhetorik im Vertrieb

Es kommt immer wieder vor, dass geschulte Verkäufer an ihre Grenzen kommen. Dies ist dann der Fall, wenn der Kunde anders reagiert als erwartet. Neue Verhandlungsformen sind notwendig, bei besonders harten Einwänden, Preisverhandlungen oder in schwierigen Gesprächssituationen.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
♦ Dauer: 1 Tag ♦ 10 Teilnehmer	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	29. Januar 2021

Verkaufen – Mit Diplomatie zum Ziel

Balance im Verkauf bedeutet einerseits klare Positionierung, andererseits Orientierung an den Anforderungen und Bedürfnissen des Kunden. Ziel ist es, dem Kunden etwas zu verkaufen, was er möchte, ohne dabei das eigene Produkt aus den Augen zu verlieren.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
♦ Dauer: 1 Tage ♦ 10 Teilnehmer	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	02. März 2021

Über dem Mittelmaß

Dort, wo alle sind, ist wenig zu holen. Jeder sucht die goldene Mitte, und wer sie gefunden hat, wird feststellen, dass sich dort zu viele tummeln. Die Ansammlung der ewig Zweiten ist zugleich die immerwährende Suche nach dem ersten Platz.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
♦ Dauer: 1 Tag ♦ 10 Teilnehmer	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	19. Mai 2021

Rhetorik und Körpersprache im Verkauf

Verkaufserfolg hängt in hohem Maße von der Wirkung des Verkäufers auf den Käufer ab. Das Zusammenspiel von Stimme, Körpersprache und Inhalt der gesprochenen Worte beeinflussen einen wesentlichen Teil des Verkaufsgesprächs. Sie lernen das grundlegenden Wissen kennen, um die Signale der Kunden zu bemerken und verstehen.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
♦ Dauer: 1 Tag ♦ 10 Teilnehmer	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	24. Juni 2021

Reklamationsmanagement

Reklamationen/Beschwerden sind selten und das ist auch gut so. Wenn sie auftreten, stören sie den täglichen Geschäftsprozess und werden daher als negativ empfunden. Während Alltagsprozesse problemlos funktionieren, wird der Umgang mit Reklamationen und Beschwerden, die sich zu Konflikten entwickeln können, als unangenehm empfunden.

Die Kundenzufriedenheit ist die Basis für den geschäftlichen Erfolg eines Unternehmens. Aus diesem Grunde ist es wichtig, die Zufriedenheit ihrer Kunden stets aufrecht zu erhalten.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
♦ Dauer: 1 Tag ♦ 10 Teilnehmer	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	19. Juli 2021

Messtraining – Erfolgreich auf sich aufmerksam machen

Sie haben viel in Ihren Messeauftritt investiert. Doch sind Sie selbst auch messefit? Lernen Sie die Do's und Dont's kennen. Trainieren Sie erfolgversprechende Verhaltensweisen, um noch gezielter Ihre Messeziele zu erreichen.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
♦ Dauer: 1 Tage ♦ 10 Teilnehmer	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	20. Juli 2021

Heart-Selling

Lernen Sie, Ihre Kunden wertschätzend und gut zu beraten und damit Vertrauen in Verkaufssituationen zu schaffen. Das ist die beste Voraussetzung dafür, dass Ihr Kunde überzeugt und mit Freude sein Geld bei Ihnen investiert. Denn ca. 85% unserer Entscheidungen treffen wir über das Gefühl; nur 15% über den Verstand.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
♦ Dauer: 1 Tage ♦ 10 Teilnehmer	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	16. September 2021

Preisargumentation im Verkauf

Die Preisargumentation und die Abschlusstechnik sind zentrale Punkte bei jeder Verkaufsverhandlung. Geschicktes Vorgehen kann hier das Ergebnis optimieren. Eine gute Vorbereitung steigert den Erfolg. Entscheidend für eine gute Argumentation ist, dass der Gesprächspartner überzeugt wird. Aus diesem Grunde wird bei einer guten Argumentation immer der Nutzen für den Gesprächspartner hervorgehoben.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
♦ Dauer: 1 Tag ♦ 10 Teilnehmer	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	30. September 2021

Besser verkaufen

In dem Seminar lernen und trainieren Sie sofort anwendbare Methoden der Gesprächsführung im Verkauf. Sie üben, wie "kritische" Gesprächssituationen zum Verkaufserfolg führen. Das Verkaufsseminar befähigt Verkäufer, Repräsentanten und Handelsvertreter zu Höchstleistungen.

Seminarinformation

- ♦ Dauer: 2 Tage
- ♦ 10 Teilnehmer

Seminarpreis

695,00 €/Pers. zzgl. MwSt.
inkl. Catering

Termine

18. – 19. Oktober 2021

Kundenbindung optimieren

Ein souverän gestaltetes Kundengespräch setzt den effektiven und bewussten Gebrauch von Sprache voraus. Um individuelle Stärken in der Sprachbeherrschung noch mehr herausstellen zu können, sind neuere Kenntnisse aus den Bereichen Kommunikation und Psychologie hilfreich und erfolgswirksam.

Potentiale für die Kundenfreundlichkeit werden in dem Seminar bewusst gemacht sowie gestärkt und können von den Teilnehmern in der Praxis multipliziert werden. Die Teilnehmer lernen Ihre Kompetenz mit dem bewussten und zielgerichteten Einsatz Ihrer Sprache anzureichern.

Seminarinformation

- ♦ Dauer: 1 Tag
- ♦ 10 Teilnehmer

Seminarpreis

475,00 €/Pers. zzgl. MwSt.
inkl. Catering

Termine

02. Dezember 2021

Präsentieren

Präsentation – wirkungsvoll und professionell

Präsentationen führen häufig zu Entscheidungen. Das macht sie für die interne und externe Kommunikation so bedeutend. Durch technische Hilfsmittel sind Präsentationen innerhalb eines Unternehmens oder einer Organisation zu einem gängigen Instrument geworden, Ideen vorzutragen und durchzusetzen. Im Verhältnis von Dienstleistern zu Auftraggebern bilden sie schon lange die Basis für Verständigung und Vertrauen. Wie für alle Kommunikationsformen gilt auch hier: Erfolgreich präsentieren ist Übungssache.

Seminarinformation

- ♦ Dauer: 1 Tag
- ♦ 10 Teilnehmer

Seminarpreis

475,00 €/Pers. zzgl. MwSt.
inkl. Catering

Termine

24. März 2021

Souverän präsentieren

Sie möchten Ihre Kunden, Kollegen und Lieferanten umfassend informieren? Sie möchten Ideen, Produkte, Vorlagen, Ergebnisse mit mehr Überzeugungskraft präsentieren?

In diesem Seminar erhalten Sie kompakt das nötige Präsentations-Know-how.

Seminarinformation

- ♦ Dauer: 1 Tag
- ♦ 10 Teilnehmer

Seminarpreis

475,00 €/Pers. zzgl. MwSt.
inkl. Catering

Termine

15. Juni 2021

Präsentation – fesselnd und informativ

Immer häufiger werden Entscheidungen in Gremien getroffen. Mit einer gekonnten Präsentation kann die Entscheidung positiv beeinflusst werden. Im Fokus des Seminars steht Präsentations-KnowHow aus der Praxis. Die Präsentation muss nachhaltig von Kunden, Interessenten, Kollegen, Lieferanten etc. aufgenommen werden, um den beruflichen Erfolg deutlich zu steigern.

Seminarinformation

- ♦ Dauer: 1 Tag
- ♦ 10 Teilnehmer

Seminarpreis

475,00 €/Pers. zzgl. MwSt.
inkl. Catering

Termine

06. Oktober 2021

Rhetorik

Rhetorik – Rettunginseln für die Stimme

Eine Stimme, die sich Gehör verschaffen will, ist belebend, abwechslungsreich und setzt an wichtigen Punkten Akzente. Pausen, Geschwindigkeitswechsel und variierende Betonung hauchen dem Gesagten Leben ein und transportieren Emotionen.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
♦ Dauer: 1 Tag ♦ 10 Teilnehmer	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	02. Februar 2021

Rhetorische Sicherheit

Wer rhetorisch sicher ist und dieses Wissen richtig einsetzt, kann aus einfachen Ideen regelrechte Verkaufsschlager machen, im Gegensatz zu demjenigen, der eine fantastische Idee hat und diese nicht „verkaufen“ kann. Das Hauptziel der Rhetorik ist es, seine Zuhörer und Gesprächspartner zu überzeugen, dabei jedoch authentisch und sachlich zu bleiben. Nutzen Sie Ihre Chancen und überzeugen Sie sich und andere von Ihrer Macht der Worte.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
♦ Dauer: 1 Tag ♦ 10 Teilnehmer	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	14. Juli 2021

Rhetorik – reden wie die Profis

Durch die rhetorischen Kenntnisse, die Sie in diesem Seminar erlangen, werden Sie Geschäftsgespräche zielorientierter und erfolgreicher lenken können. Sie erlangen durch dieses Seminar mehr Redesicherheit und selbstbewusstes Auftreten, vor allem bei entscheidenden Verkaufsgesprächen.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
♦ Dauer: 1 Tag ♦ 10 Teilnehmer	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	13. Oktober 2021

Führen

Erfolgreich führen

Als Führungskraft steht man täglich vor neuen und schwierigen Aufgaben. Wer es schafft, in allen Rollen generelle Rollenkompetenz zu beweisen, wird als Führungspersönlichkeit wahrgenommen.

Seminarinformation

- ♦ Dauer: 1 Tage
- ♦ 10 Teilnehmer

Seminarpreis

475,00 €/Pers. zzgl. MwSt.
inkl. Catering

Termine

22. April 2021

Erfolg durch konsequente und zielorientierte Moderation

Professionelle Moderation ist ein wichtiges Instrument, um Gespräche und Diskussionen zu lenken. Gezielte Moderation ermöglicht ein ergebnis- und zielorientiertes Arbeiten mit Gruppen und Arbeitsgemeinschaften. Ziel einer guten Moderation ist die Kompetenz alle Teilnehmer mit einzubeziehen und das beste Ergebnis zu erlangen.

Bedeutsam für das Gelingen der Moderation sind die Atmosphäre, die Rollen in der Gruppe, die Offenheit und der Umgang mit abweichenden Meinungen.

Seminarinformation

- ♦ Dauer: 1 Tag
- ♦ 10 Teilnehmer

Seminarpreis

475,00 €/Pers. zzgl. MwSt.
inkl. Catering

Termine

05. Juli 2021

Führen – Vom Kollegen zur Führungskraft

Der Aufstieg aus den eigenen Reihen ist oft problembehafteter als angenommen. Für die ehemaligen Kollegen heißt dies häufig "Es ändert sich nicht viel, denn Kollege XY kennt ja unsere Einstellungen". Man hofft, der ehemalige Kollege setzt sich für die Sorgen der Mitarbeiter ein. Die Kollegen erwarten Kontinuität und Verständnis.

Mit der Rolle als Führungskraft sind jedoch andere Sichtweisen verbunden. Werden moderne Strukturen geschaffen oder andere Strategien durchgesetzt, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass die ehemaligen Kollegen sehr skeptisch reagieren. Die neue Führungskraft seinerseits rechnet mit einer hohen Unterstützung, da er annimmt, er macht es endlich für alle besser und man hat ja vorher so gut zusammen gearbeitet. So entstehen auf beiden Seiten schnell Enttäuschungen und Widerstände.

Seminarinformation

- ♦ Dauer: 1 Tage
- ♦ 10 Teilnehmer

Seminarpreis

475,00 €/Pers. zzgl. MwSt.
inkl. Catering

Termine

21. September 2021

Management

Selbstorganisation – das richtige Zeitmanagement

Es ist erforderlich, dass wir ab und an den nötigen Abstand zu unserem eigenen Tun einnehmen, um alte Techniken und Strategien zu überdenken und neue Verhalten sowie Verhaltensweisen einzuführen.

Eine Investition in die Planung erhöht die Effektivität in der Ausführung und spart insgesamt Zeit und Energie. Die gewonnene Zeit schafft Freiräume für neue Ziele und Aufgaben, für spontane und kreative Aktionen oder für die Reflexion und Verbesserung der Techniken, Strategien und Arbeitsprozesse.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
♦ Dauer: 1 Tag ♦ 10 Teilnehmer	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	11. Juni 2021

Konfliktmanagement

Kleinere Spannungen lassen sich in der Zusammenarbeit auf Grund verschiedener Interessen und situationsbedingter Schwierigkeiten kaum vermeiden. Sie können im positiven Fall zur Belebung der Arbeitsprozesse beitragen. Wenn sie jedoch zu Konflikten werden, erschweren oder blockieren sie die Zusammenarbeit. Sie binden Kraft und lassen Energie unnütz abfließen. Deshalb ist es wichtig, die Dynamik von Konflikteskalationen zu erkennen, um sie bereits im Vorfeld zu kanalisieren oder zu unterbrechen.

Wenn es dennoch zu solchen Eskalationen kommt, geht es darum, die Konflikte zu bündeln und dauerhaft zu bewältigen, damit sie nicht immer wieder aufbrechen oder gar weiter eskalieren.

Seminarinformation	Seminarpreis	Termine
♦ Dauer: 1 Tag ♦ 10 Teilnehmer	475,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	24. November 2021

Texte erstellen

Die Erfolgsregeln des Schreibens

Unternehmensbriefe und –E-Mails wecken kaum noch das Interesse des Empfängers. Häufig fehlt Ihnen die individuelle und persönliche Note, die das Interesse des Empfängers weckt. Doch jedes Schreiben ist ein Aushängeschild eines Unternehmens und soll die Aufmerksamkeit des Rezipienten wecken. Wie schreibt man einen solchen Brief/E-Mail, wie entsteht auf einer weißen Seite ein kreativer Text, der Wirkung erzeugt.

Seminarinformation

- ♦ Dauer: 1 Tag
- ♦ 10 Teilnehmer

Seminarpreis

475,00 €/Pers. zzgl. MwSt.
inkl. Catering

Termine

20. April 2021

Professionelle Texte bei internen Mitteilungen und Geschäftspost

Gute Texte helfen, Produkte, Ideen, Ergebnisse und Dienstleistungen zu verkaufen. Im Fokus hierbei steht die klare und verständliche Darstellung der Inhalte wie z. B. in Mailing, E-Mailing, Prospekten, Flyern, Aktennotiz, Protokollen sowie der gesamten Geschäftspost.

Seminarinformation

- ♦ Dauer: 1 Tag
- ♦ 10 Teilnehmer

Seminarpreis

475,00 €/Pers. zzgl. MwSt.
inkl. Catering

Termine

28. September 2021

[Anmeldung]

Bitte senden Sie uns das ausgefüllte Formular per E-Mail an info@hoyer-consult.de

Seminar: _____

Seminartermin: _____

Firma: _____

Teilnehmer: _____

Straße: _____

Postleitzahl/Ort: _____

Telefon/Fax: _____

E-Mail: _____

Datum: _____

Wissenswertes: Nutzen Sie die Gelegenheit, um uns über Besonderheiten zu informieren.

Soll die Rechnung per E-Mail an eine besondere E-Mail-Adresse verschickt werden?
Sind Sie Vegetarier? Etc.