



Gepr. Handelsfachwirt|in IHK

Information

Durch Internationalisierung und Veränderungen in der Bevölkerungsstruktur verändern sich auch die Märkte. Um als führendes Handelsunternehmen weiterhin erfolgreich agieren zu können, müssen die Marktbedingungen kontinuierlich überprüft und evtl. angepasst werden. Dieser Lehrgang vermittelt die Kenntnisse, die nötig sind, um den aktuellen Anforderungen in der Arbeitswelt gerecht zu werden.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die nach einer meist kaufmännischen Berufsausbildung Berufserfahrung im Handelsbereich bzw. Vertrieb eines Unternehmens erworben haben.

Zugangsvoraussetzungen

- ..: abgeschlossene Berufsausbildung in einem anerkannten dreijährigen kfm. Ausbildungsberuf im Handel
- ..: 1 Jahr Berufspraxis
- oder**
- ..: abgeschlossene Ausbildung zum|zur Verkäufer|in
- ..: 2 Jahre Berufspraxis
- oder**
- ..: abgeschlossene Ausbildung in einem dreijährigen kfm.-verwaltenden Ausbildungsberuf
- ..: 2 Jahre Berufspraxis
- oder**
- ..: eine einschlägige Berufspraxis von mindestens 5 Jahren

Die Berufspraxis muss in Verkaufstätigkeiten oder anderen kaufmännischen Tätigkeiten im institutionellen oder funktionellen Handel und wesentliche Bezüge zum Berufsbild Gepr. Handelsfachwirt|in IHK haben.

Abschluss | Berufsbezeichnung

Sie sind nach erfolgreich abgelegter Prüfung berechtigt, die Berufsbezeichnung **Geprüfter Handelsfachwirt IHK | Gepr. Handelsfachwirtin** zu führen.

Sie erhalten ein Prüfungszeugnis der IHK Fulda. Weiterhin erwerben Sie mit dem Abschluss zum|zur Gepr. Handelsfachwirt|in die allgemeine Hochschulzugangsberechtigung (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 6. März 2009). Der Gepr. Handelsfachwirt ist im Deutschen Qualifikationsrahmen (DQR) in Stufe 6 eingeordnet. Damit ist er gleichwertig mit dem Abschluss Meister oder Bachelor.

Referenten|Dozenten

Zum Einsatz kommen erfahrene Dozentinnen und Dozenten, die ihr Fachgebiet souverän beherrschen und denen es Freude macht, ihr Wissen an Sie weiterzugeben. Inhalte werden anschaulich, strukturiert und lebendig vermittelt. Wirtschaftsreferenten und Fachdozenten aus den Bereichen Handel, Marketing, Unternehmensführung und Personalmanagement gewährleisten größtmöglichen Praxisbezug.

Lernziele und -inhalte

Lern- und Arbeitsmethodik 10 U.-Std.

- ..: Lerntechniken
- ..: Lernstoff strukturieren und ordnen
- ..: Lernstoff zusammenfassen
- ..: Zeit- und Themenplanung
- ..: Lernmethoden und Lernmedien
- ..: Gruppenarbeit
- ..: Rede- und Präsentationstechniken



Teil 1 (Unternehmensführung und –steuerung) 120 U.-Std.

Im Handlungsbereich „Unternehmensführung und –steuerung“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, bei der Erstellung von Handelsleistungen das Zusammenwirken der betrieblichen Aufgabenbereiche zu beurteilen und unternehmerische Ziele und Entscheidungen zu planen, umzusetzen und zu kontrollieren. Hierbei sollen Auswirkungen von volkswirtschaftlichen Entwicklungen bewertet sowie daraus Schlussfolgerungen und Maßnahmenvorschläge für die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des Handelsunternehmens abgeleitet werden. Es sollen Qualitäts- und Umweltmanagementprozesse umgesetzt und optimiert sowie das Qualitätsbewusstsein der Mitarbeiter gefördert werden. Außerdem soll gezeigt werden, dass zentrale Prozesse für die Gründung und Übernahme eines Unternehmens geplant werden können. Rechtliche Vorschriften, Complainceregeln und Aspekte der Nachhaltigkeit sind zu berücksichtigen. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Bewerten der Voraussetzungen, Chancen und Risiken unterschiedlicher Formen unternehmerischer Tätigkeit,
2. Entwickeln einer Geschäftsidee und Erstellen eines Businessplans auch unter Berücksichtigung der Besonderheiten einer Unternehmensübernahme,
3. Gestalten der Unternehmensorganisation unter Berücksichtigung der Vor- und Nachteile von Kooperationen im Handel,
4. Anwenden der Kosten- und Leistungsrechnung sowie von Controllinginstrumenten,
5. Analysieren der Unternehmensfinanzierung und Treffen von Finanzierungsentscheidungen,
6. Umsetzen von Maßnahmen des Risikomanagements.

Teil 2 (Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation) 130 U.-Std.

Im Handlungsbereich „Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, zielorientiert mit Mitarbeitern, Auszubildenden, Geschäftspartnern und Kunden zu kommunizieren und zu kooperieren sowie Aus- und Weiterbildung zu planen, durchzuführen und zu kontrollieren. Darüber hinaus sollen Methoden der Kommunikation und des Konfliktmanagements lösungsorientiert eingesetzt werden. Mitarbeiter, Auszubildende und Projektgruppen sollen unter Beachtung der betrieblichen Rahmenbedingungen sowie der Unternehmensziele geführt und motiviert werden können. Dabei soll gezeigt werden, dass die Zusammenhänge zwischen Unternehmens- und Personalpolitik beurteilt und daraus entsprechend begründete Handlungsschritte abgeleitet und realisiert sowie Mitarbeiter individuell gefördert werden können. Rechtliche Vorschriften sind zu berücksichtigen. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Anwenden von Führungsmethoden,
2. Einsetzen von Methoden des Zeit- und Selbstmanagements,
3. Anwenden von Konzepten des Personalmarketings, Mitwirken bei der Personalauswahl und -einstellung,
4. Planen und Durchführung der Berufsausbildung,
5. Umsetzen von Beurteilungssystemen und Mitwirken an deren Weiterentwicklung,
6. Durchführen der Personalbedarfs-, Personalkosten- und Personaleinsatzplanung,
7. Planen und Organisieren von Qualifizierungsmaßnahmen,
8. Auswerten von Personalkennziffern,
9. Bewerten der Vor- und Nachteile verschiedener Entgeltsysteme,
10. Fördern der Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie der Teamentwicklung, Durchführen und Auswerten von Mitarbeitergesprächen,
11. situationsgerechtes Kommunizieren mit internen und externen Partnern sowie zielgerichtetes Einsetzen von Präsentations- und Moderationstechniken,
12. Umsetzen der Vorgaben des Arbeits- und Gesundheitsschutzes.

Teil 3 (Handelsmarketing) 100 U.-Std.

Im Handlungsbereich „Handelsmarketing“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, systematisch und entscheidungsorientiert Marktbeobachtung und -analyse durchführen sowie auf veränderte Bedingungen auf nationalen Absatzmärkten reagieren zu können. Weiter soll nachgewiesen werden, dass Maßnahmen zur Kundenbindung und -gewinnung erarbeitet und umgesetzt werden können. Dabei soll gezeigt werden, dass Marketingmaßnahmen des Handels zielorientiert eingesetzt, die Ergebnisse überprüft und notwendige Veränderungsprozesse eingeleitet sowie marketingbezogene wettbewerbsrechtliche Regelungen berücksichtigt werden können. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Bewerten von handelsrelevanten Entwicklungen und Ableiten von Schlussfolgerungen,
2. Auswerten von Markt- und Zielgruppenanalysen und Bewerten von Marketingstrategien,
3. Einsetzen von Marketinginstrumenten unter Berücksichtigung von Standort und Zielgruppen,
4. Gestalten des Sortiments,
5. Planen und Umsetzen von verkaufsfördernden Maßnahmen und einer kundenorientierten Servicepolitik,
6. Gestalten von Verkaufsflächen und der Warenpräsentation unter Berücksichtigung von Visual Merchandising,
7. Planen, Umsetzen und Bewerten von Werbekonzepten,
8. Umsetzen standortbezogener Öffentlichkeitsarbeit,
9. Weiterentwickeln von Vertriebskonzepten unter besonderer Berücksichtigung von E-Commerce,
10. Analysieren und Bewerten der Entwicklung von Märkten, des Wettbewerbs und gesamtwirtschaftlicher Nachfragestrukturen, Ableiten von Marktstrategien.

Teil 4 (Beschaffung und Logistik) 80 U.-Std.

Im Handlungsbereich „Beschaffung und Logistik“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, beschaffungs- und logistikbezogene Aufgaben im Handel systematisch und entscheidungsorientiert zu bearbeiten und umzusetzen sowie kennzahlenorientiert zu steuern. Dabei sind rechtliche Vorschriften zu berücksichtigen. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Ermitteln des Bedarfs an Gütern und Dienstleistungen unter Berücksichtigung von Quantität und Qualität,
2. Umsetzen und Optimieren von Beschaffungs- und Logistikprozessen unter Berücksichtigung von Schnittstellen, E-Procurement und Konditionenpolitik,
3. Analysieren der Wirkungen beschaffungs- und logistikbezogener Entscheidungen auf die Wertschöpfungskette (Supply Chain Management) und Entwickeln von Verbesserungsmaßnahmen
4. Bewerten des kunden- und lieferantenbezogenen Waren- und Datenflusses einschließlich Efficient Consumer Response,
5. Steuern von Transport- und Entsorgungsprozessen unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und ökologischer Aspekte,
6. Steuern von Lagerprozessen.

Teil 5 Wahlfach - 60 U.-Std.

Im Handlungsbereich „**Vertriebssteuerung**“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, absatzbezogene Aufgaben kundenorientiert zu planen, zu analysieren und kennzahlenorientiert zu steuern. Dies beinhaltet insbesondere Warengruppen-Management (Category Management) und Kundenbindungsmanagement. Darüber hinaus soll nachgewiesen werden, dass Vertriebsmaßnahmen im Spannungsfeld zwischen Unternehmens-, Umsatz- und Ertragszielen erfolgsorientiert entwickelt und umgesetzt werden können. Dabei sind rechtliche Vorschriften zu berücksichtigen. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Bewerten und Umsetzen von Vertriebs- und Sortimentsstrategien,
2. Planen und Durchführen von Maßnahmen zur Flächenoptimierung,
3. Berücksichtigen von Kundenbedürfnissen und Kundenverhalten bei Vertriebs- und Beschaffungsprozessen,
4. Beurteilen und Umsetzen der absatzbezogenen Preis- und Konditionenpolitik.



Im Handlungsbereich „**Einkauf**“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, nationale und international Beschaffungsmärkte systematisch beobachten und beurteilen, kennzahlenorientiert Einkaufsprozesse steuern, Einkaufsentscheidungen treffen sowie Einkaufsvorgänge abwickeln zu können. Weiter soll nachgewiesen werden, dass Lieferantenbeziehungen gestaltet, Einkaufsverhandlungen geführt und Verträge erfolgsorientiert geschlossen werden können. Dabei sind rechtliche Vorschriften, Compianceregeln, Aspekte der Nachhaltigkeit und außenwirtschaftliche Entwicklungen zu berücksichtigen.

1. Entwickeln von Einkaufsstrategien aus den Vorgaben der Unternehmenspolitik sowie externen Einflussgrößen
2. Umsetzen und Weiterentwickeln der Sortimentsstrategie unter Berücksichtigung von Hersteller- und Handelsmarken
3. Analysieren der Einkaufsmärkte und Auswählen von Lieferanten und Beschaffungswegen
4. Entwickeln und Umsetzen von Verhandlungsstrategien zur Optimierung von Liefer- und Zahlungskonditionen
5. Entwickeln von Lieferantenbeziehungen unter Berücksichtigung von Lieferantenbewertungen

IHK-Prüfung

Handlungsbereiche

- 1. Schriftliche Teilprüfung**
 - Unternehmensführung und –steuerung
 - Führung, Personalmanagement
 - Kommunikation und Kooperation
- 2. Schriftliche Teilprüfung**
 - Handelsmarketing
 - Beschaffung und Logistik

Auswahl eines Handlungsbereiche -

 - Vertriebssteuerung oder Einkauf

3. Mündliche Prüfung

Die mündliche Prüfung findet nach der schriftlichen Prüfung statt und besteht aus einer Präsentation und einem situationsbezogenem Fachgespräch. Das Thema der Präsentation wird von dem/der Prüfungsteilnehmer|in gewählt und dem Prüfungsausschuss bei der ersten schriftlichen Prüfungsleistung eingereicht.

Ausbildereignung | AdA

Wenn Sie die schriftliche und mündliche Prüfung zum|zur Gepr. Handelsfachwirt|in IHK bestanden haben, sind Sie vom schriftlichen Teil der Ausbildereignungsprüfung befreit. Über diese Freistellung erhalten Sie einen Vermerk in Ihrem Abschlusszeugnis. Für eine optimale Vorbereitung auf die Unterweisungsprobe bei der Ausbildereignungsprüfung, bieten wir Ihnen eine spezielle Prüfungsvorbereitung für die fachpraktischen AdA-Prüfung an. Bei Bedarf – sprechen Sie uns einfach an!

Organisation

Beginn	14.01.2021
Unterrichtszeiten	Montag und Donnerstag von 18:15 – 21:30 Uhr; unterrichtsfreie Zeiten vor Weihnachten und Ostern
Dauer	500 U.-Std.
Ferien	kein Unterricht in den hessischen Schulferien.
Prüfungstermine:	Frühjahr 2023

Kosten

Kursgebühr, monatlich	136,46 Euro (24 Zahlmonate) oder einmalig 3.275,00 Euro
Einschreibgebühr (einmalig)	30,00 Euro
Lernmaterial, Skripte	320,00 Euro
Prüfungsgebühr IHK	300,00 Euro

Finanzierung | Aufstiegs-BAföG

Das von Bund und Ländern gemeinsam finanzierte Aufstiegsfortbildungs-förderungsgesetz (AFBG) - das sogenannte "Meister-BAföG" - unterstützt die Erweiterung und den Ausbau beruflicher Qualifizierung.

Sie können für Ihre Weiterbildung einen Zuschuss von 40 Prozent zu den Kurs- und Prüfungsgebühren erhalten. Wenn Sie ein Darlehen für die Gesamtgebühren beantragen, ist dieses während der Fortbildung und während einer anschließenden Karenzzeit von zwei Jahren zins- und tilgungsfrei. Nach Bestehen der Abschlussprüfung werden Ihnen auf Antrag 40 Prozent des zu diesem Zeitpunkt noch nicht fällig gewordenen Darlehens für die Lehrgangs- und Prüfungsgebühren erlassen.

Weitere Vergünstigung: Bei der Gründung oder Übernahme eines Unternehmens wird bereits ab der Einstellung und der dauerhaften Beschäftigung eines neuen sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiters oder eines Auszubildenden 33 Prozent des Restdarlehens erlassen.

Für den Landkreis Fulda ist das Studentenwerk Gießen zentraler Ansprechpartner für das Meister-BAföG:
Studentenwerk Gießen | - AFBG - Telefon 0641 40008-452 (-433)
Otto-Behaghel-Str. 23 - 27, 35394 Gießen

Weitere zuständige Stellen können Sie gerne bei uns erfragen.
Wir unterstützen Sie ebenfalls gerne bei der Antragsstellung. Bitte sprechen Sie uns an.



Ihre Vorteile

- ⚙ über 50 Jahre Erfahrung in der Aus- und Weiterbildung von Fach- und Führungskräften
- ⚙ persönliche Bildungsberatung
- ⚙ aktives und gelebtes Qualitätsmanagement
- ⚙ staatlich anerkannter Weiterbildungsträger
- ⚙ regionale und überregionale Kooperationen mit Wirtschaftsverbänden und Unternehmen
- ⚙ erfahrene Trainer aus der Praxis
- ⚙ intensive Fachschulung „Handelsfachwirt“ und kein gemeinsamer Unterricht mit Teilnehmern anderer Fachrichtungen
- ⚙ kleine Lerngruppen
- ⚙ konsequente Prüfungs- und Praxisorientierung



Beratung, Information, Anmeldung

Wenn Sie beruflich Erfolg haben wollen, brauchen Sie klare, konkrete Zielsetzungen und Weiterbildungsbausteine. Wir unterstützen Sie bei Ihrer Karriereplanung und beraten Sie kompetent, freundlich und individuell.

Ansprechpartnerinnen	Frau Luisa Atzert
E-Mail	Latzert@bu-jordan.de
Telefon	0661 90272 328



Beratung: Montag – Freitag 8:00 - 16:00 Uhr und nach Vereinbarung

Stand: 28.10.2020 | L.Atzert | EWB

Aufnahme- und Teilnahmebedingungen (Allgemeine Geschäftsbedingungen)

Die Teilnahme an den im Rahmen der Privaten Handelsschule Herrmann Dr. Jordan e.K., im folgenden Private Handelsschule Herrmann genannt, angebotenen Lehrgängen, Kursen und Aus- und Weiterbildungen erfolgt zu den nachfolgenden Bedingungen.

1. Anmeldung

Hiermit meldet sich der|die Teilnehmer|in zu dem vorseitig genannten Lehrgang bzw. Aus- und Weiterbildung verbindlich an. Eventuell geforderte Zugangsvoraussetzungen liegen vor. Erforderliche Unterlagen werden spätestens zu Beginn der Ausbildung nachgewiesen.

2. Verpflichtungen der Privaten Handelsschule Herrmann

Durch die Bestätigung der Anmeldung verpflichtet sich die Private Handelsschule Herrmann zur ordnungsgemäßen Reservierung eines Lehrgangplatzes. Eine Anmeldung gilt auch als bestätigt, wenn sie nicht innerhalb von 2 (zwei) Tagen vor Lehrgangsbeginn seitens der Schule schriftlich, fernmündlich oder per Email widerrufen wird. Die Private Handelsschule Herrmann führt die Schulung gemäß der Lehrgangsbeschreibung (Inhalte, Dauer) durch; geringfügige inhaltliche Abweichungen bleiben vorbehalten. Jedoch behält sich die Private Handelsschule Herrmann aus organisatorischen Gründen vor, einen Lehrgang abzusagen oder zu verschieben. Wird der Lehrgang abgesagt, wird eine bereits gezahlte Lehrgangsgebühr in voller Höhe erstattet. Eine einmalige Verschiebung hat keinen Einfluss auf die Gültigkeit des Vertrages.

3. Verpflichtungen der Teilnehmer|in (gilt nicht für Teilnehmer, die mit Mitteln der Agentur für Arbeit bezahlt werden)

Die auf der Vorderseite genannten Kosten|Gebühren sind mit Kursbeginn fällig. Bei einer Ratenzahlungsvereinbarung ist die erste Rate am ersten Kurstag zu zahlen. Die Einschreibgebühren sowie die Gebühren für das Lernmaterial sind zahlbar bei Kursbeginn. Sofern eine Ratenzahlungsvereinbarung erfolgt, ist jeweils der gesamte offene Restbetrag zur sofortigen Rückzahlung fällig, wenn zwei aufeinander folgende Raten nicht oder nicht in voller Höhe zu den vertraglich vereinbarten Fälligkeitsterminen gezahlt wurden. Die Verpflichtungen der Teilnehmer|in werden nicht dadurch berührt, dass dieser den Lehrgang nicht antritt oder zu einem späteren Zeitpunkt dem Unterricht fernbleibt, insbesondere ändert dies nichts an seiner Zahlungsverpflichtung.

4. Kündigung des Vertrages

Eine Kündigung ist eine Woche vor Lehrgangsbeginn ohne Angabe von Gründen kostenfrei möglich. Nach Ablauf dieser Frist ist keine Absage mehr möglich. Die Kündigung muss stets schriftlich (z. B. per Email) erfolgen. Der Kündigende muss dem anderen Teil auf Verlangen den Kündigungsgrund schriftlich mitteilen. Soweit der Teilnehmer mit einer Vorfrist von mindestens 4 Wochen der Schule mitteilt, dass er Unterrichtsstunden nicht in Anspruch nehmen kann, kann die Schule eine Gutschrift für die nicht in Anspruch genommenen Unterrichtsstunden ausstellen. Ein Rechtsanspruch auf diese Gutschrift besteht nicht. Soweit eine Gutschrift erteilt wird, ist die Gutschrift binnen eines Zeitraums von zwei Jahren nach Ausstellungsdatum einzulösen. Danach verfällt die Gutschrift.

Sollte wider Erwarten (bei Lehrgängen, die über die Agentur für Arbeit bzw. über deren Mittel bezahlt werden) eine beantragte Förderung nach dem SGB III nicht erfolgen, räumt die Private Handelsschule Herrmann ein kostenfreies Rücktrittsrecht (zusätzlich zum allgemeinen Rücktrittsrecht) innerhalb von 14 Tagen nach Vertragsabschluss, längstens bis zum Maßnahme Beginn ein. Bei Maßnahmen in Abschnitten von weniger als drei Monaten ist eine Kündigung zum Ende eines jeden Abschnittes möglich

5. Abtretungserklärung

Soweit die Lehrgangsgebühr durch Dritte (z. B. die Agentur für Arbeit) ganz oder teilweise getragen wird, tritt der Teilnehmer|in hiermit seinen Kostenerstattungsanspruch gegen den Dritten an die Private Handelsschule Herrmann ab. Die Private Handelsschule Herrmann ist berechtigt, die Abtretung gegenüber dem Dritten offenzulegen und die vom Dritten zu leistende Lehrgangsgebühren unmittelbar bei diesem einzuziehen.

6. Krankmeldungen|Abwesenheiten

Der|die Teilnehmer|in, der|die von der Agentur für Arbeit gefördert werden, müssen die Private Handelsschule Herrmann am jeweiligen Unterrichtstag bis 08:00 Uhr telefonisch über das krankheitsbedingte Fehlen in Kenntnis setzen. Für jeden Krankheitstag muss der Agentur für Arbeit ein ärztliches Attest im Original und der Private Handelsschule Herrmann in Kopie übergeben werden. Abwesenheiten bedingt durch Vorstellungsgespräche etc. sind spätestens einen Tag vorher der Private Handelsschule Herrmann mitzuteilen.

7. Zeugnisse

Zeugnisse oder Bescheinigungen werden nur erteilt und ausgegeben, wenn

- a) der Unterrichtsbesuch regelmäßig war,
- b) das Ausbildungsziel erreicht ist und
- c) sämtliche Verpflichtungen der Schule gegenüber erfüllt sind.

8. Haftung der Erziehungsberechtigten und Lehrgangsteilnehmer

Die Schuleinrichtung und alle technischen Einrichtungen sind pfleglich zu behandeln. Für mutwillige oder durch Unachtsamkeit verursachte Schäden sind die gesetzlichen Vertreter und die minderjährigen Teilnehmer|innen nebeneinander haftbar. Volljährige Teilnehmer|innen haften selbst für alle Schäden.

9. Rauchen

Das Rauchen ist in den Räumen, auf Treppen und Gängen aus feuerpolizeilichen und schulrechtlichen Gründen nicht erlaubt.

10. Verlust oder Fund von Gegenständen

Verlust oder Fund von Gegenständen im Bildungsunternehmen Dr. Jordan sind sofort dem Lehrgangsleiter oder dem Service Center zu melden. Eine Haftung für Kleidungsstücke, Geldbörsen, Wertgegenstände und Fahrzeuge wird vom Bildungsunternehmen Dr. Jordan nicht übernommen.

11. Mündliche Vereinbarungen

Für diesen Vertrag gilt Schriftform. Mündliche Erklärungen haben keine Gültigkeit. Änderungen oder Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen ebenfalls der Schriftform. Eine eventuelle Teilunwirksamkeit einzelner Punkte berührt die Wirksamkeit des Vertrages im Übrigen nicht. Der|die Teilnehmer|in bestätigt mit seiner|ihrer Unterschrift, dass die Rechte und Pflichten aus der Anmeldung mit ihm/ihr kommuniziert wurden.

12. Datenschutz

Personenbezogene Daten werden im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) erhoben und gespeichert. Der Datenschutzbeauftragte des Bildungsunternehmen Dr. Jordan ist informiert.

(bitte ankreuzen)

Ich bin mit der Speicherung und Verwendung meiner personenbezogenen Daten zu Abwicklungs-, Abrechnungs- und Werbezwecken (z. B. Newsletter) einverstanden. Der Verwendung meiner Daten zu Werbezwecken kann ich jederzeit widersprechen.

13. Erfüllungsort

Erfüllungsort und Gerichtsstand für beide Teile ist Fulda.

Hiermit bestätige ich, dass ich die AGB's gelesen und verstanden habe. Ich akzeptiere die AGB's.

Unterschrift Teilnehmer|in

Stand:23.03.2019 | EWB