



# MAG(NET)IC SELLING®

2009



die Inhalte dieser Infobroschüre unterliegen dem Copyright von Yvonne van Dyck ©  
und dürfen nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung kopiert und verwendet werden!



institute for **individual development**  
consulting gmbh



# mag(met)ic selling

Verkaufen Sie; oder beraten Sie ja nur?

Sehr häufig höre ich: „Ich bin Beraterin, nicht Verkäuferin!“ Und ich frage dann: „Schließen sich beraten und verkaufen aus? Wir wäre es zu beraten *und* zu verkaufen, denn ... selbst Beratung muss verkauft werden!“

Sie meinen, Sie könnten Ihre id'n noch besser an den Mann, die Frau bringen? Sie bemerken immer mehr, dass **der Unterschied, der den Unterschied macht, nonverbal** ist und stellen sich schon vor, wie es ist, wenn Sie Ihre **WAHR NEHMUNG** immer weiter entwickeln? Sie befürchten, Sie sind nicht die geborene Verkäufer/in und wissen doch, dass jeder von uns davon lebt, dass seine id'n ankommen und fragen sich, wie Sie das schaffen?!

Sie bemühen sich sehr und kommen doch zu wenig zu einem Abschluss? Wie wäre es, wenn **Menschen magnetisch von Ihnen und Ihren id'n angezogen werden** und auch zugreifen, einfach so - so einfach? Sie bemerken einen Zusammenhang zwischen Ihnen, Ihrer Einstellung und Ihrem Erfolg? Sie können sich vorstellen, dass Verkaufen einfach ist und sind bereit bei Ihnen zu beginnen? Was würde geschehen, wenn Ihre id'n vollkommen mit Ihnen übereinstimmen und Sie sich Verkaufen leicht machen, indem Sie Ihren Kunden selbst auf die id' kommen lassen, dass ihre id'n die Richtigen für ihn sind und er so **mit gutem Gefühl JA sagen** kann? Wie wäre es das zu **verdienen, was Sie verdienen?**

All die Antworten auf diese Fragen bekommen Sie von Yvonne van Dyck, in diesem einmaligen offenen Seminar, das sich von herkömmlichen Verkaufsseminaren weitgehend unterscheidet. 2006 präsentierte Sie diese id' erstmalig in diesem offenen Seminar! Sie bekommen genau so wenig Patt end Rezepte, nach dem Motto: Kunde sagt A - Berater sagt B, wie die weit über 500 Teilnehmer, die Sie bislang in firmeninternen Seminaren schulte und die Erfolge sprechen Bände!

Wenn Sie jetzt meinen, dieses Seminar sei ja nur für Verkäufer geeignet, dann dürfen wir Sie ENT TÄUSCHEN. Wie wäre unsere Welt, wenn wir z.B. mehr Pädagogen hätten, die es verstehen, Schülern Lust auf Bildung zu machen? Wie wäre es, wenn wir mehr Führungskräfte hätten, die es verstehen ihre Mitarbeiter individuell zu motivieren? Wie wäre es, wenn exzellente Trainer und Coaches auch so bei Ihren Kunden ankommen?

*"machen Sie es sich leicht im Verkauf!" YvD*

Yvonne van Dyck und das id'ale Team

**nlp ist freiheit durch bewusstheit  
über bewusste und unbewusste kommunikation  
mit sich selbst und mit anderen  
yvonne van dyck**

**NLP<sup>TM</sup>** Der Mathematiker Richard Bandler und der Sprachwissenschaftler John Grinder stellten sich in den frühen siebziger Jahren die Frage: „Welche Kommunikationsmuster und welche sprachlichen Elemente benutzen Menschen, die höchst erfolgreich kommunizieren?“ Zum ersten Mal orientierte sich die Forschung daran, was funktioniert.

Die Ergebnisse ihrer Analysen u.a. von Fritz Perls, Virginia Satir, Milton Erickson stellten Bandler und Grinder in „Programmen“ zusammen, die linguistisch vermittelbar sind und neurologische Abläufe im Gehirn beeinflussen können. Das Neuro Linguistische Programmieren (NLP) war geboren. NLP auf den kürzesten Nenner gebracht ist Sinn-voll:

**C more, listen better, feel better!**

NLP ist eine Metadisziplin. Es geht darum lernen zu lernen und selbst zu bestimmen, in welche Richtung Sie lernen wollen - denn man kann nicht nicht lernen - entscheidend ist die Richtung und Lernen ist Entwicklung und darf leicht gehen! Daher wächst das Anwendungsgebiet und NLP an sich beständig weiter. NLP ist generativ, denn es bietet seinen Anwendern Werkzeuge, mit denen sie neue Prozesse und Anwendungen gestalten können.

Wir freuen uns, einen Beitrag zur Entwicklung von NLP zu leisten, denn wir wissen, dass unsere Welt mit jedem Menschen, der erkennt, dass er selbst wesentlich mehr Ursache für den Verlauf seines Lebens ist, als er meint, eine bessere wird.

**DHE<sup>TM</sup>** Eine höchst kreative und generative Weiterentwicklung aus NLP von Richard Bandler, die sich ganz gezielt Kommunikation erster Ordnung (mit sich selbst) zuwendet.

**MOTTO: You go first!** Leb das vor, was du von anderen möchtest! Die Zutaten von NLP und DHE sind die selben - die Anwendung eine andere: Wo NLP immer weiter zerlegt, fügt DHE immer mehr zusammen. NLP beruht auf Modeling - DHE auf Design. Wo NLP sequentiell arbeitet - tut das DHE simultan. Wo NLP Ressourcen via Modeling von anderen schafft - designed DHE diese, im Wissen, dass jeder alle Ressourcen zur Veränderung in sich hat. Die neueste Gehirnforschung bestätigt eindrucksvoll warum und wie z.B. DHE Installationen wirken.

**„How much pleasure can you stand?“**

Ist eine weitere Frage, mit der sich DHE beschäftigt! Möchten Sie selbst entscheiden, wie Sie sich zu jeder Zeit fühlen? Möchten Sie genau das richtige Gefühl in jeder Situation haben? Möchten Sie lernen, sich ganz ohne Grund gut zu fühlen? Das sind ein paar Fragen, die DHE<sup>TM</sup> stellt.

Bestimmen Sie selbst in welchen Bereichen Ihres Lebens Sie bedeutende, positive und andauernde Veränderung wünschen. Lernen Sie, Ihr Gehirn so zu benutzen, wie Sie es wollen – lernen Sie unglaublich viel über sich selbst und lassen Sie sich von sich selbst überraschen! Kreieren Sie die Stimmungen, Zustände und Strategien, die Ihnen schon lange zustehen.

# t e s t i m o n i a l s

*„The id’institute has the most outrageous program going on in Austria. I highly recommend to train with Yvonne van Dyck - she teaches NLP in the way we intend it: creative, competent, confident, congruent. Yvonne van Dyck and Bernhard Leitgeb: Quality people, quality training, quality service - check them out! now!“*

**John La Valle**  
**President of the international Society of NLP<sup>TM</sup>, Richard Bandler**  
**Advanced Master Trainer of NLP<sup>TM</sup> & DHE<sup>TM</sup>**

id' LOOP to Cmore, listen better, feel better

# id' LOOP®

Alles hat einen Kreislauf: Die Planeten, Pflanzen, Wasser, Menschen ... und auch id'n, die erfolgreich in die Tat umgesetzt werden.

Yvonne van Dyck, die Gründerin der id' institute consulting gmbh und der Cmore Group ist die Creatorin des id' LOOP's, den sie seit 2002 in firmeninternen und offenen Seminaren testet, verfeinert und ergänzt. Er wird seit 2004 von Bankdirektoren für die Personalauswahl und vor allem Entwicklung eingesetzt.

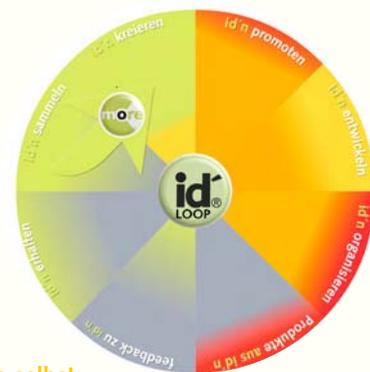
Das Core Concept, das ihr ermöglichte all diese Zusammenhänge wahr zu nehmen ist NLP. Sie kombiniert dabei unterschiedlichste Core Concepts wie:

- NLP, DHE™, NHR™ - (Erfindungen von Richard Bandler)
- Die Archetypen von CG Jung
- Graveslevel von Clare Graves
- Couéismus
- vielfältige Lern- und Entwicklungs Systeme

Der id' LOOP® ist ein offenes System das sich permanent weiter entwickelt und z.B. für Verkauf, Führung, Training, Coaching weitere Elemente enthält!

Der id' LOOP® bietet Ihnen viele Möglichkeiten um mehr zu sehen:

- Er zeigt Ihnen den natürlichen Kreislauf von id'n, die erfolgreich in die Tat umgesetzt werden!
- Er bietet eine exzellente Analysemöglichkeit für Stärken und Potentiale von Einzelnen, Teams und sogar Organisationen mit nur 4 Fragen!
- Er bleibt nicht bei der Analyse stehen, sondern bietet auch Lösungsmöglichkeiten!



## In der Kommunikation mit sich selbst:

- Sie erkennen wo Ihre Stärken sind
- Sie sehen, welche id' Typen Sie schon entwickelt haben und welche noch erforderlich sind um Ihre id'n erfolgreich in die Tat umzusetzen
- Wo Ihre Herausforderungen z.B. im Verkauf liegen
- Was Ihre Entwicklungspotentiale sind
- Wie Sie Ihre Stärken stärken und Ihre Schwächen schwächen

## In der Kommunikation mit Anderen (Kunden... )

- Sie erkennen wie kunterbunt Menschen sind
- Sie wissen, wie Sie Ihre Mitmenschen am besten in ihrer Welt abholen
- Wie Sie unterschiedlichen Menschen id'n so präsentieren, dass sie auch zugreifen können
- Mit welchen id'n Sie am ehesten Schwierigkeiten haben und wie Sie die lösen!
- Wie Sie Andere ihren id'n gemäß motivieren und Ihnen so z.B. einen Abschluss erleichtern.
- Wie Sie Menschen Entscheidungen leicht machen

## In der Kommunikation im Team

- Zur Auswahl weiterer Teammitglieder (Personalauswahl)
- Konflikte leicht lösen und von vornherein klar Konfliktpotential sehen
- Um zu erkennen, wer für welche Aufgaben geeignet ist

# i m p r e s s i o n e n



## ihre Trainerin



### Yvonne van Dyck:

Gründerin und Leiterin der id´ institute consulting gmbh und der Cmore Group. Kreative des id´ LOOPS, NLP Lehrtrainerin, Trainerin der Society of NLP (Richard Bandler) Vortragende an der Berufspädagogischen Akademie für NLP, Design Human Engineer, NHR

Master, Autorin, id´ Businesstrainerin, Coach von Führungskräften und Spitzensportlern und Unternehmensberaterin.

Die oben erwähnten Ausbildungen sind nur ein Bruchteil und sicher nicht so aussagekräftig, wie das, was Teilnehmer über ihre Seminare sagen:

*„Was Yvonne auszeichnet ist ihr hohes Maß an Integrität und Kongruenz und die enorme Wertschätzung der Teilnehmer.“*

*Yvonne ist wie ein Ozean von Wissen und Flexibilität und am Wichtigsten für mich: dass sie all ihr Wissen und ihre Fähigkeiten teilt, ohne jemals mit irgendetwas zurückzuhalten. Ihre enorme Geduld und dass sie sich ständig bemüht, für ihre Teilnehmer das Beste „herauszuholen“.*

*Yvonne lässt wirklich Platz um eigene Fähigkeiten entwickeln zu können. Danke dir dafür 1000 Mal!“*

Stefan Mandl

Leiter Wüstenrot Tirol und Vorarlberg

dual  
idee  
individual  
integral  
innovativ  
impuls

i m p r e s s i o n e n

*„Yvonne van Dyck ist voll und ganz in ihren Trainings „mit dem Herzen dabei!“ und das ist nur eines der verschiedenen Unterscheidungsmerkmale gegenüber anderen Trainern. Es geht ihr nicht nur um Vermittlung von Methoden, Wissen. Sie vermittelt Kongruenz und lebt diese vor.“*

Dr. Rainer Mutschler  
Health Consult - PHC GmbH  
Dudenhofen Deutschland  
[www.healthconsult.de](http://www.healthconsult.de)

id´ home und office – hier werden die id´n geboren



Schloss Mattsee – hier werden sie in die Tat umgesetzt

„Mag(net)ic selling bedeutet, verkaufen lieben zu lernen. Vier unendlich reiche Tage haben mir Erkenntnisse gebracht, die in der Praxis vermutlich in vielen Jahren kaum zusammengekommen wären. Darüber hinaus wurde durch aktives Tun die Lust auf alles geweckt, vor dem ich bisher einen riesigen Bogen gemacht habe. Noch nie habe ich so leicht so viel über mich selbst und mein Unternehmen erkannt und gelernt. Magnetisch ansteckend ist die Energie, unmöglich, sich ihr zu entziehen.

Das kann nur Yvonne van Dyck so, die aus erfolgreicher Praxis, von der Nähe zum Kunden die Nähe zu jedem einzelnen Teilnehmer ausbreitet, so dass man sich ihr nicht entziehen kann. Hier wird manipuliert: jawohl, wir lernen, es uns und unseren Kunden leicht zu machen, die richtigen Entscheidungen zu treffen, die ein Gewinn für alle und noch viel mehr sind.

Ein knapper Monat ist seit dem Seminar vergangen - die Erfolge sprechen für sich: bereits jetzt sind meine Seminare, die erst in drei bzw. fünf Monaten stattfinden gut gebucht, eine Tatsache, die ich bislang noch nie so erlebt habe. Zudem gibt es neue Kunden, mit denen die Zusammenarbeit eine wahre Freude ist. Die Geschäfte kamen so leicht und selbstverständlich zustande, dass ich nicht von aktivem Verkaufen sprechen kann. Der id'loop ist objektiv das Instrument der Zukunft, so kann ich es meinen Kunden und mir selbst leicht machen. Diese Ergebnisse sind im langjährigen Vergleich mess-, sicht- und spürbar anders. Freude!“

MetaMind®  
Petra Lehner  
[www.metamind.at](http://www.metamind.at)

„Yvonne schafft es tagelange Seminare zu halten, die nicht 1 Sekunde langweilen oder Ihnen die Möglichkeit geben, sich auszuklinken. Achtung - für Risiken und Nebenwirkungen wenden Sie sich an Ihren Personaltrainer.“

Silvia Egger  
Sparkasse Dornbirn

# dürfen da sein dialog design dynamik

„Yvonne, dein Seminarstil ist „einmalig“ ganz auf Deine Art und sehr professionell! – ich habe sehr viel gelernt bzw. „wahrgenommen“ – gestern hatte ich eine ziemlich heikle Sitzung an unserer Schule ... sie ist sehr gut verlaufen ... da hab ich einiges an Wahrnehmungskompetenz bereits umgesetzt – Dass Wahrnehmen, Wertschätzen und Anregungen zum Denken im Umgang mit Menschen, Kunden, Schülern ... enorm wichtig ist, wurde durch MAG(NET) IC SELLING sehr gut „verankert“. In meinen Schulbüchern stehen diese Grundsätze ebenfalls ganz oben! Danke für das tolle Seminar!“

Mag. Gerhard Pflügelmayr  
Schulbuchautor,  
Birkenbihl-Pilotlehrer, Eigenverleger ...  
[www.rw-interaktiv.at](http://www.rw-interaktiv.at)

„Ich möchte mich nochmals sehr herzlich für dieses Verkaufstraining bedanken! Es war mit Sicherheit das Beste, das ich jemals besucht habe! Absolut merk-würdig!!!“

Mit freundlichen Grüßen

Friedrich Meran  
V M B - Kirchdorf

## t e s t i m o n i a l s

Für mich ist die Erfahrung mit Yvonne van Dyck's Seminaren und die Erkenntnisse die damit zu erreichen sind, eine wundervolle Bereicherung. Ein völlig neuer Lebensweg! Weiters ist es für mich als ehemaliger Leistungssportler ganz sicher, dass damit ein vielfaches leichter und besserer Erfolg zu erzielen ist! Ja, in jeder Lebenssituation ergibt sich die Chance aus verschiedenen Möglichkeiten zu wählen und das macht richtig Spaß!!!

Einen ganz großen Faktor in allen Seminaren spielt der persönliche Einsatz von Yvonne! Ich danke dir dafür und danke an alle Teilnehmern die ich bis jetzt dadurch kennengelernt habe!



Erwin Resch

Erwin Resch ehemaliger Abfahrer des österreichischen Nationalteams  
Bronzemedailengewinner der WM 1982 in Schladming  
<http://www.hit-biking.com>



institute for **individual development**  
consulting gmbh

id´ institute consulting gmbh  
geschäftsführung: yvonne van dyck  
A-5231 schalchen, furth 60, austria  
fax: +43 7742 61116 11  
fon: +43 7742 61116  
mobil: 0664/3519266  
e-mail: office@id.co.at  
www.id.co.at  
fn: 263721 a

## mag(net)ic selling of id´eas

Was unterscheidet mag(net)ic selling von herkömmlichen Verkaufsseminaren?

Häufig geht es in Verkaufsseminaren nur um Kommunikation mit den Kunden. Bei uns fließen die 3 Bestandteile der Kommunikation und somit des Erfolges ein, denn:

**ERFOLG = Leistung x Kommunikation<sup>3</sup>**

### 3 Bestandteile der erfolgreichen Kommunikation:

- Erfolgreiche Kommunikation mit sich selbst
- Erfolgreiche Kommunikation im Team
- Erfolgreiche Kommunikation mit dem Kunden
  
- Viele Verkaufstrainings setzen nur auf der Ebene der Fähigkeiten an. Wir meinen, dass ohne die richtige Einstellung, die besten Skills nicht angewendet werden.
- Verkaufen in 12 Schritten unterteilt in ABC...nein danke. Verkaufen ist ein fließender Prozess, der wenn er im Fluss sein will, flexibel sein muss.
- Ein Verkäufer muss nur gut reden können? Nein - zuallererst muss er mit allen Sinnen zuhören können und vor allem WAHR nehmen können!
- **Wahrnehmen:** Vor allem Nonverbales, wozu wir im wahrsten Sinne des Wortes auch nicht Gesagtes zählen, ist von enormer Wichtigkeit!
- Ja, wir meinen: Sie haben die Pflicht als beratender Verkäufer oder verkaufender Berater zu manipulieren - Sie haben die Pflicht dem Kunden Entscheidungen leicht zu machen - ihn zu manipulieren - in SEINE Richtung! !

### INHALTE:

#### ① Erfolgreiche Kommunikation mit sich selbst

##### STIMMUNGSMANAGEMENT:

- Der erste Eindruck! Wahrnehmung aus unterschiedlichen Positionen
- Methoden der Stimmungsbeeinflussung
- Persönliche Kraftquellen finden und bei Bedarf aktivieren
- Nur oberflächliche Menschen unterschätzen das äußerlich Wahrnehmbare
- Hinderliche Verhaltensmuster erkennen und durch neue fördern
- dernde ersetzen

competence  
confidence  
congruence  
chance

- Hinderliche Glaubenssätze erkennen und durch neue fördernde ersetzen
- Sich auf Abruf motivieren können
- Die eigene Stimmung selbst bestimmen

#### SELBSTORGANISATION:

- Gesprächsvor- und Nachbereitung
- Wie kann ich Informationen schon vor dem Gespräch sammeln?
- Die Wirkung richtig formulierter Ziele
- Was verkaufe ich?
- Welche "Tücken" sind gefährlich für mich?

### 2 Erfolgreiche Kommunikation im Team

- Teams mit dem id' LOOP analysieren
- id' LOOP Typen - sich selbst und andere wahr nehmen
- Kundentypen rasch erkennen, individuell in Ihrer Welt abholen und vor allem auch führen!
- Feedback
- Sandwich - einmal anders - zur Kundenansprache

### 3 Erfolgreiche Kommunikation mit Kunden

#### STIMMUNG UND VERTRAUEN AUFBAUEN:

##### Ankommen:

- Der erste Eindruck
- Faktoren des ersten Eindrucks
- Welches Profil zeigt der Kunde? (id' LOOP, VAKOG usw.)
- Welches Profil zeige ich
- Selbstbild/Fremdbild
- Zuhören mit allen Sinnen
- Nonverbale Signale erkennen und nutzen
- Unbewusstes bewusst machen und nutzen

##### Kontakt - Wohlbefinden schaffen durch:

- „Äußerlichkeiten“
- Vorbereitung des Beraters: alles griffbereit?
- NON verbales wahr nehmen!
- Türöffner gezielt verwenden
- Erkennen von Anlässen für ein Gespräch (Verkaufssignale erkennen)
- Basis schaffen, damit der Blick hinter das Profil des Kunden möglich wird (Rapport)

#### UMGANG MIT „SCHWIERIGEN“ KUNDEN:

- Was tu ich mit „schweigenden“ Kunden?
- Was tu ich mit zu geschäftigen Kunden?
- Schwierige Kunden mit dem id' LOOP analysieren und neue Möglichkeiten finden

#### ORIENTIEREN IN DER WELT DES KUNDEN DURCH:

- gezielte Fragestellung einmal anders (ein neues System von Yvonne van Dyck)
- Wie „erlebt der Kunde seine Welt“ (Sinneskanäle)
- Wie motiviert sich der Kunde, wie entscheidet er? (Metaprogramme, Strategien, id' LOOP)
- Wie gestaltet der Kunde seine Welt (id' LOOP)
- Fragen als Abschlussförderer und Tester nutzen

#### Motivierendes erforschen:

- Ziele, Wünsche, Glaubenssätze, Interessen
- Dadurch wertvolle Hinweise für Cross Selling erhalten

#### Zeigen, dass man verstanden hat und weiteres Hinterfragen durch:

- Parrotphrasing und Aktives Zuhören<sup>+</sup>
- Sinn - volle Kommunikation (VAKOG)
- Non-verbal selling
- Aus der Welt des Kunden heraus anbieten und argumentieren

#### UMGANG MIT EINWÄNDEN UND REKLAMATIONEN:

- Einwände in Abschlusshilfen umwandeln
- Einwände der jeweiligen id' LOOP Typen
- Reklamationen von unterschiedlichen id' LOOP Typen

#### ABSCHLUSS UND ANKER IN DER ZUKUNFT SETZEN:

- Dem Kunden Entscheidungen leicht machen!
- Einsatz zielgerichteter Abschlusstechniken
- Konkrete Termine
- Future Pace ... Cross selling
- Ziele setzen für das nächste halbe Jahr
- Anker in der Zukunft setzen

#### design your sales strategy:

- Eine Überraschung der speziellen Art :) Wie wäre es für Sie, ihre eigene (optimierte) Verkaufsstrategie ohne nachzudenken, im entscheidenden Moment einfach so zur Verfügung zu haben? Neu - gierig :-)) noch nicht ... doch bald ...

erleben Sie mag(net)ic selling ...

### soft selling mit power :-)

einfach anrufen, oder anmelden,  
damit Sie Ihre id'n in die Tat umsetzen





## contract & anmeldung

### id' fair play Angebot:

Wir buchen Ihre Anmeldung in der Reihenfolge der verbindlichen **schriftlichen Anmeldung** (beschränkte Teilnehmerzahl). Damit Sie sich möglichst bald und risikofrei anmelden können, gilt Folgendes:

### Im Falle eines Rücktritts werden:

- bis 10 Wochen vor Seminarbeginn 10 %
- innerhalb der letzten 8 Wochen vor Beginn 25 %
- innerhalb der letzten 4 Wochen vor Beginn 50 % und
- innerhalb der letzten 2 Wochen vor Beginn 80 %
- ab dem Seminarbeginn 100 %

des Seminarbeitrags einbehalten, sofern kein Ersatzteilnehmer gestellt wird, oder jemand aus der Warteliste nachrücken kann (wenn das so kurzfristig möglich ist). Bitte haben Sie Verständnis für diese Maßnahme, denn wir legen Wert auf individuelle Betreuung und deshalb beschränken wir die Teilnehmerzahl.

Bei Nichterscheinen ohne vorherige Absage ist der gesamte Seminarbeitrag fällig, außer es wird ein/e Ersatzteilnehmer/in gestellt. Es ist ausgesprochen unangenehm für alle Beteiligten, wenn im letzten Moment noch einige Teilnehmer ausfallen. Auch wir haben Verständnis dafür, dass nicht alles beeinflussbar ist (und doch viel mehr als man meint ;-) ... speziell Zeit HAT man nicht, sondern man SCHAFFT sie sich und **deshalb erhalten Sie die gesamte Stornogebühr beim Besuch eines weiteren id' Seminars, bei dem wir Hauptveranstalter sind, wieder gutgeschrieben.**

### Nichtzustandekommen/Absage:

Seminare können auch ohne Angabe von Gründen abgesagt bzw. verschoben werden. Sollte dies eintreffen, informieren wir Sie so rasch wie möglich (per Email, Post oder telefonisch):

- Wir teilen Ihnen den Ersatztermin mit – ist der für Sie nicht möglich,
- bekommen Sie den Seminarbeitrag rückerstattet oder gutgeschrieben. Die Rückerstattung erfolgt spätestens innerhalb von 14 Kalendertagen ohne Verzinsung. Es entsteht kein weiterer Anspruch auf Rückerstattung allfälliger Stornokosten für Reise und Aufenthalt, Verdienstentgang, o.Ä..

### Hotelreservierung:

Wir informieren Sie gerne über mögliche Unterkünfte und schicken Ihnen eine Liste der Hotels und Pensionen zu.

### Qualitätssicherung:

Wir behalten uns vor, Teilnehmer vom Seminar auszuschließen, wenn Sie die Sicherheit der Teilnehmer gefährden oder den Ablauf des Seminars so stören, dass der Lernerfolg der Gruppe gefährdet ist.

In diesen Fällen erhält dieser Teilnehmer den Seminarbeitrag aliquot (halbtägige Abrechnung) refundiert, abzüglich einer einmaligen Bearbeitungsgebühr von Euro 100.-.

Bei Ausscheiden aus dem Lehrgang auf Wunsch des Teilnehmers entsteht kein Anspruch auf Rückerstattung des gesamten Seminarbeitrages oder sonstiger Kosten oder Spesen.

In diesem Fall werden die Kosten für den aktuell besuchten Seminarblock einbehalten. Der Teilnehmer erhält über die ev. weiteren gebuchten Teile eine Gutschrift, die beim Besuch eines weiteren id' Seminars, bei dem wir Hauptveranstalter sind angerechnet werden.

### Zahlungskonditionen:

Die Teilnahmegebühr ist mit Erhalt der Rechnung ohne Abzüge fällig. Im Falle eines Zahlungsverzuges sind wir berechtigt, Verzugszinsen in der Höhe von 8 % p.a. beginnend mit dem Tag des Seminars in Rechnung zu stellen.

Darüber hinaus verpflichtet sich der/die Teilnehmer/in, sämtliche Mahn- und Inkassospesen, die aufgrund verspäteter oder nicht erfolgter Bezahlung entstanden sind, zu übernehmen. Die angegebenen Teilnahmegebühren verstehen sich in Euro inkl. der gesetzlichen 20 % MwSt. Im Seminarpreis ist eine Pausenverpflegung (2 x täglich) enthalten. Reise-, Aufenthalts- und sonstige Verpflegungskosten sind vom Teilnehmer/von der Teilnehmerin selbst zu tragen.

### Haftung:

Die Teilnahme erfolgt auf eigene Gefahr und Verantwortung. Für die Teilnahme wird eine psychische und physische Gesundheit vorausgesetzt. Die Teilnahme stellt keine medizinische Behandlung oder Psychotherapie dar.

Teilnehmer/innen haften für durch sie verursachte Schäden selbst.

### Datenschutz und Einwilligung des/der Teilnehmer:

Die Teilnehmer sowie Firmen als Auftraggeber willigen darin ein, dass die im Zuge der Anmeldung erhaltenen Daten (Firma, Name, Adresse, Telefon/Mobil, E-Mail und weitere) unter Beachtung der Bestimmungen des geltenden Datenschutzgesetzes gespeichert und zu eigenen Zwecken genutzt werden. Die Speicherung der Daten erfolgt bis auf Widerruf auf unbestimmte Zeit.

Diese Einwilligung kann jederzeit schriftlich per Brief oder E-Mail widerrufen werden. Die Teilnehmer sowie Firmen als Auftraggeber erklären sich einverstanden, auf Referenzlisten der Seminarleiterin aufzuscheinen und ihre Feedbacks für dessen Öffentlichkeitsarbeit zur Verfügung zu stellen. Die Teilnehmer nehmen zur Kenntnis, dass während des gesamten Intensivlehrgangs Fotos, Audio- und ev. Videoaufnahmen gemacht werden und erklären sich einverstanden, dass dieses Material zu Studienzwecken verwendet und/oder veröffentlicht werden darf.

### Copyright, Urheber- und Markenrechte:

Alle Rechte der Seminarunterlagen bleiben bei Yvonne van Dyck. Sie dürfen weder reproduziert, gescannt, elektronisch gespeichert, vervielfältigt, verbreitet oder zu öffentlichen Wiedergaben benutzt werden. Details zur Verwendung des id' LOOPS finden Sie unter: [www.cmorenlp.com](http://www.cmorenlp.com)

id' institute consulting gmbh  
geschäftsführung: yvonne van dyck  
A-5231 schalchen, furth 60, austria  
fax: +43 7742 61116 11  
fon: +43 7742 61116  
e-mail: [office@id.co.at](mailto:office@id.co.at)  
[www.id.co.at](http://www.id.co.at)  
[www.cmorenlp.com](http://www.cmorenlp.com)  
fn: 263721 a

confidence  
chance  
competence

# ANMELDUNG

Ja, ich melde mich hiermit verbindlich zu MAG(NET)IC SELLING

mit Yvonne van Dyck und Team an.

21. - 24. Mai 2009 Schloss Mattsee

€ 1.200.- inkl. Arbeitsmaterialien und Pausenverpflegung

Ich bin vorsteuerabzugsberechtigt:  JA  NEIN

Investition für Privatzahler: angegebener Preis ist inkl. MwSt

Investition für Vorsteuerabzugsberechtigte: angegebener Preis ist netto

**Ort:** Schloss Mattsee (25 Km von Salzburg entfernt) gerne teilen wir unsere Erfahrung bezüglich günstiger Nächtigungsmöglichkeiten mit Ihnen

**Voraussetzung:** NLP PUR (eintägiges Einsteigerseminar)

**Ich habe folgende NLP Vorkenntnisse:**

**Reservierung:** Ihr Platz ist sofort nach **schriftlicher** Anmeldung für Sie reserviert! Achtung: die Plätze sind limitiert, die Reihenfolge nach Eingang der schriftlichen verbindlichen Anmeldung!

Der gesamte Seminarbeitrag ist vor Seminarbeginn fällig. Sie können auch eine der beiden Frühbuchervarianten wählen.

Frühbucher 1:  Ja, ich spare € 120,- und zahle den Seminarbeitrag bis **21. Februar 2009**

Frühbucher 2:  Ja, ich spare € 60,- und zahle den Seminarbeitrag bis **8. April 2009**

Name, Vorname:

Firmenname:

Email:

z.H./Abteilung:

Straße, Nr.:

Straße, Nr.:

PLZ, Ort:

PLZ, Ort:

Telefon privat:

Telefon Firma:

mobil:

Geburtsdatum:

**Datum, Unterschrift:** Ich habe den id'contract gelesen und erkläre mich damit einverstanden

**Die Anmeldung bitte so bald als möglich mailen, faxen (+43 7742 61116 11) oder schicken!**

**Förderungen:**  Ja, ich habe Interesse daran über mögliche Förderungen informiert zu werden. Bitte informieren Sie uns ein wenig über Ihre aktuelle Situation: angestellt? selbstständig? arbeitslos usw, damit wir den Förderungsdschungel schon etwas lichten können für Sie. Oder nutzen Sie das kostenlose Downloadcenter mit vielen Informationen zu Förderungen.