



**Einladung Informations- und Netzwerkveranstaltung  
am 20/22.10.2015 in Hamburg**

Sehr geehrte Damen und Herren,

endlich ist es wieder soweit: Der Herbst zeigt sich von seiner schönsten Seite und NSMC setzt die Reihe der Informations- und Netzwerkveranstaltungen fort.

Wir laden Sie sehr herzlich zu unserer neunten **“Informations- und Netzwerkveranstaltung”** ein, die jeweils am

**Dienstag, 20.10.2015 und Donnerstag, 22.10.2015**  
in den Räumen der SSC legal Rechtsanwälte PartGmbH  
Colonnaden 3, 20354 Hamburg

von 17.00 bis ca. 21.00 Uhr stattfinden wird.

Wie gewohnt erwarten Sie spannende Initialvorträge erfahrener Referenten. Zwei jeweils 30 minütige Vorträge bringen die wesentlichen Fakten auf den Punkt und liefern ausreichend Ansätze für einen Gedankenaustausch und eine Diskussion, bei der wir in gemütlicher Runde und bei einem kleinen Snack die Veranstaltung ausklingen lassen werden.

Die Kostenbeteiligung beträgt 15,00 EUR inkl. Umsatzsteuer pro Person. Bei Interesse bitten wir um **Anmeldung** für sich und eventuell weitere teilnehmende Personen **bis** spätestens **18.10.2015**. Gern dürfen Sie diese Einladung natürlich auch weiterleiten.

Wir würden uns freuen, wenn Sie unser Themenangebot interessiert und natürlich freuen wir uns sehr auf einen spannenden Abend mit Ihnen.

Herzliche Grüße  
Nicole Stroot

\*\*\*\*\*

Wenn Sie das Thema Vertrieb interessiert: Für unser Seminar **“Vertriebserfolg ist planbar”** am 08.10.2015 (Teil 1) und 05.11.2015 (Teil 2) haben wir noch 2 Plätze frei !

**Agenda**

**Keine Gründung ohne Risiko – Die richtigen Weichen sind am Anfang zu stellen!**



Für welche Rechtsform entscheide ich mich? Kann ich mit einer GmbH / einer UG tatsächlich mein persönliches Risiko minimieren oder renne ich damit in eine Haftungsfalle? Wie strukturiere ich AGB und Rahmenverträge richtig? Verstehen Sie Ihre Verträge oder landen diese direkt in der Schublade? Ich zeigen Ihnen, wie wichtig es ist, Ihr Unternehmen gerade am Anfang rechtlich richtig zu strukturieren, um Insolvenz- und Haftungsrisiken ihren Schrecken zu nehmen und vor allem, um Konflikte gewinnbringend zu managen.



**Referent:** Manuell Contius, Gründungspartner SSC legal Rechtsanwälte PartGmbH ([www.ssc-legal.de](http://www.ssc-legal.de))

**Der Gesprächsleitfaden für eine erfolgreiche Telefonakquise - ein kleines Instrument mit großer Wirkung!**



**STEPHAN LANGKAWEL** Für Vertriebsprofi Analyse, Beratung & Vertrieb

Für Vertriebsprofi gehört der Gesprächsleitfaden zum Handwerkszeug für die erfolgreiche Akquisearbeit. Wie hilft er in der Vorbereitung und bei der Durchführung der täglichen Vertriebsarbeit? Aus welchen Bestandteilen sollte der Gesprächsleitfaden bestehen? Ich stelle Ihnen die einzelnen Bausteine dieses Basiswerkzeugs vor und liefere Anhaltspunkte, wie auch Ihr Gesprächsleitfaden Sie zukünftig bei der täglichen Vertriebsarbeit unterstützt.



**Referent:** Stephan Langkawl, Inhaber Stephan Langkawl Analyse, Beratung & Vertrieb ([www.vertrieb-nach-plan.de](http://www.vertrieb-nach-plan.de))

**Anmeldung**