



SANDATA
IT-Trainingszentrum GmbH



Soft Skills

Soziale Kompetenzen als Schlüsselqualifikation

www.it-trainings.de/softskills



SAN DATA
Die IT-Gruppe

*Innovation und
Kompetenz für
exzellente IT.*

Ist es nicht ein gutes Gefühl, einen zuverlässigen Partner an Ihrer Seite zu haben, auf den Sie sich 100%ig verlassen können?

Die SanData IT-Gruppe ist eines der führenden IT-Systemhäuser in Deutschland. 1981 in Nürnberg gegründet, sind 250 Mitarbeiter an zwölf Standorten in Deutschland und Österreich präsent: Augsburg, Bayreuth, Coburg, Dresden, Ingolstadt, Klagenfurt, Linz, München, Nürnberg, Neckarsulm, Regensburg und Wien.

Mit unserem Engagement und unserer Erfahrung sorgen wir für erstklassige IT-Services aus einer Hand – plus Hardware und Software der marktführenden Hersteller.

SanData – so lautet die Antwort auf alle Fragen rund um die IT: unsere Kernkompetenz liegt in IT-Lösungen für den Mittelstand und für große Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Bei uns erhalten Sie umfassende und maßgeschneiderte IT-Lösungen: Beratung, Dienstleistung, Hardware, Software, Trainings – und das in den Bereichen Client Solutions, Data Center Solutions, Software Solutions, Security Solutions, Digital Printing und Dokumentenmanagement.

www.sandata.net

Liebe Kunden,

Edeka hat 1000 Mitarbeiter eingestellt – Quelle, Märklin und Schlecker haben Insolvenz angemeldet. Welchen Weg wollen Sie mit Ihren Mitarbeitern gehen?

Eine Welle der Veränderungen auf der Welt wird nicht mehr aufzuhalten sein. Sie kommt auf uns zu, ob wir wollen oder nicht. Mit dem alten Know-how werden keine neuen Ergebnisse produziert.

Zum Meistern der weltweiten Veränderungen ist die Voraussetzung des neuen Denkens und Handelns unumgänglich:

- keine Führung mit Druck und Angst sondern mit klaren Zielen
- weg von der peniblen Prozesskontrolle hin zur Korrektur
- Konflikten vorbeugen und Mobbing zerschlagen
- Entscheidungskompetenzen erweitern statt langwierige Prozesse hinzunehmen
- interne und externe Kommunikation stärken

Durch unsere Trainingsangebote im Bereich Business Coaching erreichen wir, dass Menschen in Unternehmen und Organisationen wieder gerne die Ergebnisse produzieren, die das Unternehmen erzielen will. Mit unseren Angeboten bieten wir Ihnen neue Möglichkeiten in Vertrauen, Achtung, Respekt und Wertschätzung neue Erfolgsdimensionen zu erschließen.



A handwritten signature in blue ink that reads "C. Gandner". The signature is stylized and fluid.

Corina Gandner,
Leiterin IT-Trainingszentrum

Unsere Trainingsangebote

Teammanagement

Teambuilding „gemeinsamer Weg zum Erfolg“	3
Erfolgreiche Führung eines Teams – Grundlagen.....	4

Erfolgreiches Konfliktmanagement.....	5
--	----------

Selbstmanagement

Selbst- und Zeitmanagement für Mitarbeiter.....	6
Effizient Lernen.....	6
Work-Life-Balance oder Stressmanagement?.....	7

Projektkommunikation

Kommunikation im Projekt.....	8
Kreativität in Projekten.....	8

Präsentation

Präsentation „wenn präsentieren, dann wie ein Profi“.....	9
Moderation.....	9

Vertriebstraining

Neukunden am Telefon gewinnen.....	10
Inbound Telefontraining.....	10

Business-Knigge.....	11
-----------------------------	-----------

Trainerprofile.....	12
----------------------------	-----------

Was wir noch bieten

SanData-Konzept.....	15
SanData – unser Service auf einen Blick.....	16

Anmerkung:

Die angegebenen Preise verstehen sich pro Person, zzgl. gesetzlicher MwSt. und inklusive Verpflegung. Schulungstermine werden auf Anfrage festgelegt.

1. Teambuilding „gemeinsamer Weg zum Erfolg“

Es kommt nicht auf den zielstrebigem Einzelkämpfer an, sondern auf das gute und erfolgreiche Funktionieren der Gruppe. Teamarbeit hat sich als eine sehr effektive Organisationsform zur Lösung von verschiedenen Aufgaben in diversen Bereichen bestätigt und begleitet uns ständig in unserem beruflichen Alltag. Sie ist einfach nicht mehr wegzudenken!

Damit die Teams erfolgreich sind, müssen Teammitglieder die Prozesse kennen, verstehen und dadurch zueinander finden. Das geschieht in einem Teamentwicklungsprozess. Die Rollen werden geklärt, „Spielregeln“ und Zuständigkeiten aufgestellt und dadurch Konflikte gelöst. Es entwickelt sich ein „Wir-Gefühl“, das die Gruppe zu einer konstruktiven Einheit verschmelzen lässt. Die Vielfalt und die Unterschiedlichkeit der Teilnehmer werden zum Erfolgsschlüssel.

- Teamqualitäten – Vor- und Nachteile der Teamarbeit
- Team und Teamentwicklungsaspekte
- Teamfähigkeit
- Teamkommunikation
- Stufen der Teamentwicklung
- Maßnahmen zur Teambildung
- Teamuhr – Phasenmodell
- Rollen & Rollenverhalten – erkennen und reflektieren
- Gruppenprozesse & Dynamik
- Handlungsempfehlungen
- Belbin Teamrollen
- Johari-Fenster
- ... und andere Modelle

Das Seminar ist an Personen adressiert, die in einer Gruppe oder in einem Team arbeiten und ihre Sicht und Fähigkeiten gezielt und erfolgsorientiert in einem Team einbringen möchten und darüber hinaus ihre soziale Teamkompetenz erweitern wollen.

Sie lernen Gruppenprozesse, Phasen und Rollen kennen. Sie lernen Differenzen und Einzigartigkeiten des Einzelnen zu verstehen, zu akzeptieren und zu nutzen. Sie profitieren, indem sie zusammen Ansätze entwickeln, Synergien bilden und Rollen ausprobieren. Sie erfahren mehr über sich selbst und über ihre Wirkung auf andere. Sie bekommen Tipps, wie sie sich in einem Team noch erfolgreicher einbringen können.

Dauer: 2 Tage

Preis: 990 €

2. Erfolgreiche Führung eines Teams – Grundlagen

Der Erfolg eines Teams hängt zum größten Teil von den Fähigkeiten des Teamleiters ab. Erfahrungsgemäß sind Vertrauen, Sicherheit, Koordination und Vorbild sein für das Teamgefühl und optimale Leistungen fundamental.

Bei einer unsicheren Teamführung entwickelt sich weder ein Teamdenken, noch ein Teamgefühl. Als Folgen treten Handlungsweisen auf, mit denen sich Teammitglieder zu schützen versuchen. Die Arbeitsleistung wird dadurch gebremst und es gelingt kaum als effektives Team zu wirken.

Das muss nicht sein! Erkennen Sie die wichtigsten Bausteine einer erfolgreichen Führung!

Lernen Sie selbst Ihre Stärken und Entwicklungspotenziale kennen. Erfahren Sie, wie Sie alte Denk- und Handlungsmuster ablegen können. Lernen Sie sich auf unterschiedliche Menschen besser einzustellen und dadurch erfolgreicher in der Zusammenarbeit zu werden.

Profitieren Sie vom individuellen Feedback der Gruppe und lernen Sie sich als Leiter eines Teams durchsetzen und mit welchen Mitteln Sie Ihre KollegInnen motivieren können.

- Persönlichkeitsprofil
- eigene und fremde Denk- und Handlungsmuster
- Eigenschaften eines guten Teamleiters
- Führungsstile, Führungsmittel, Führungskonzepte
- Motivation – Mitarbeiter integrieren, kultivieren und belohnen
- Kommunikation & Spielregeln
- Umgang mit Feedback
- Lernen aus Fehlern & Projekten
- Fragetechnik & Zielformulierung
- Rollen und Rollenverhalten – Teamrollen erkennen und reflektieren
- Teamuhr & Aufgaben des Teamleiters – Steuerungsmaßnahmen
- Vertrauenskultur statt Misstrauenskultur
- Maßnahmen zur Teambildung – Qualifizierte Teams bilden und führen

Das Seminar richtet sich an Führungs- und Fachkräfte, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit anderen Menschen stärken und weiterentwickeln möchten.

Dauer: 2 Tage

Preis: 990 €

3. Konflikte erfolgreich managen

Für viele Menschen bedeuten Konflikte etwas Unangenehmes und Beunruhigendes. Und diese Menschen widmen – häufig zu oft – ihre wertvolle Energie der Konfliktvermeidung, statt darin eine Chance für Veränderung und Weiterentwicklung zu sehen. Denn Konflikte können auch viel Positives mitbringen und Dingen neuen Schwung geben – vorausgesetzt, sie werden kompetent gesteuert.

In diesem Seminar erfahren Sie praxisnah

- ob und wann Konflikte positiv sind
- wie Sie in Konfliktsituationen einen kühlen Kopf bewahren
- was die Grundsätze für eine konstruktive Konfliktlösung sind
- wie Sie in Konflikten zu einer Win-Win-Lösung kommen
- was typische Konfliktursachen sind und wie Sie diese rechtzeitig erkennen
- wie Sie mit Kommunikationskiller umgehen

... um die Auseinandersetzung zu fördern und mit erweitertem Bewusstsein einen stimmigen und erfolgreichen Umgang mit Konflikten im Beruf oder auch privat zu ermöglichen.

Das Seminar richtet sich an Führungs- und Fachkräfte, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit anderen Menschen in schwierigen Situationen stärken und weiterentwickeln möchten.

Dauer: 2 Tage

Preis: 990 €

4. Selbst- & Zeitmanagement für Mitarbeiter

Ein gutes Selbstmanagement ist die Grundlage für jeden persönlichen Erfolg. Kennen Sie z. B. Top-Führungskräfte, die Termine nicht einhalten können, ständig unter Zeitdruck stehen oder einen überladenen Schreibtisch haben?

Zeitmangel und schlechte Organisation der täglichen Arbeitsabläufe sind weit verbreitete und wichtige Themen für viele Menschen.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit gezielten Techniken und einfachen Mitteln wieder Herr über Ihre Zeit werden, mehr als zuvor erledigen können und dennoch Zeit für sich selbst und für wichtige kreative Pausen finden.

- Zeitdiebe, die unbemerkten Begleiter
- klare Lebensvision – geben Sie Ihrem Leben eine Richtung
- Selbstmotivation
- Umgang mit Problemen
- arbeiten unter Druck
- Zeit- & Selbstmanagementtechniken
- die tägliche Leistungskurve
- Gesundheit & Wellnessprogramm
- Schlaf
- Grenzen erkennen

Mögliche Themenkombinationen: Selbstmanagement & Stressbewältigung.

Dauer: 1 Tag

Preis: 990 €

5. Effizient Lernen

Stehen Sie im Beruf oder Studium immer wieder vor einem riesigen Berg an Wissen, den Sie anpacken wollen?

In unserer Wissensgesellschaft ist Lernen der Hauptjob für viele Menschen. Es lohnt sich also genauer herauszufinden, wie Sie Ihre Lernaufgaben mit Leichtigkeit und Zufriedenheit bewältigen. Sie erkunden in lebhaften Gesprächen, Tests und Gruppensituationen effektvolle Lerntechniken und finden heraus, mit welchen Sie am besten ans Ziel gelangen. Sie erfahren auch, wie gehirngerechtes Lernen funktioniert, was Selbstmanagement mit Lernen zu tun hat und wie Sie Lernziele positiv formulieren. Entwickeln Sie Ihre eigene Lernstrategie.

Dauer: 1 Tag

Preis: 660 €

6. Work-Life-Balance oder Stressmanagement?

Tägliche Hektik, Stress, ständig wachsender Leistungsdruck und Verpflichtungen sind unsere Energieräuber. Viele Menschen fühlen sich fremdgesteuert und leiden unter Dauerstress. Als Folge treten gesundheitliche Beschwerden und Leistungsabfall auf. Der Wunsch nach mehr Zufriedenheit und Ruhe wächst.

Was kann man dagegen tun?

Um leistungsfähig und zufrieden zu bleiben, ist eine Balance zwischen Beruf, Freizeit und Familie erforderlich.

Greifen Sie selbst nach dem Steuer und seien Sie wirklich „der Kapitän des eigenen Schiffes.“ Finden Sie Ihre Balance – ein Rezept für mehr Zufriedenheit und Ruhe!

- Work-Life-Balance und ihre Dimensionen
- Konzepte zur Lebenszufriedenheit
- Zeitdiebe & Tempo im Leben
- Glaubenssätze, Denkmuster und Verhaltensmuster
- „Ja- Falle“
- was ist Stress, Erschöpfungssymptome & Burnout? – Warnsignale unseres Körpers
- Wege zu mehr Balance: Lebenssinn – Werte – Ziele
- Stressprävention und Stressbewältigung
- Grenzen erkennen
- Methoden & Prinzipien des Selbst - und Zeitmanagements
- Gesundheit und Wellnessprogramm
- Leben Sie eine gesunde Work-Life-Balance
- Sichern Sie aktiv Ihre Leistungsfähigkeit

Dauer: 1 Tag

Preis: 740 €

7. Kommunikation im Projekt

Eine gute Kommunikation ist wichtig für den wirkungsvollen Austausch von Informationen und die produktive Zusammenarbeit aller Projektbeteiligten. Je bekannter und klarer Ihnen die Kommunikationsprozesse sind, umso effektiver können Sie in Projekten agieren. Sie lernen Kommunikationsprozesse bewusster wahrzunehmen und zu gestalten. Kommunikationswissen gepaart mit Fachwissen, bringt Projekte zum Erfolg!

- Kontext und Bedeutung der Kommunikation
- Grundregel menschlicher Kommunikation & Kommunikationsmodelle
- Körpersprache
- Informationen erhalten und senden
- Feedback geben und nehmen
- Kommunikationspräferenzen
- Fragetechniken & Killerphrasen
- Kommunikationsmanagement
- Modelle, Methoden und Techniken für erfolgreiche Rücksprachen

Dauer: 2 Tage

Preis: 980 €

8. Kreativität in Projekten – viele Ideen in kürzester Zeit

Kreativität ist eine Kombination von Phantasie und Logik und hat mit Schöpfung und Improvisation zu tun. Richtig ausgewählte und zielbewusst eingesetzte Kreativitätstechniken unterstützen den Ideenfindungsprozess. Kreatives Denken bedeutet erhärtete Denkstrukturen zu verlassen und flexibel nach Lösungen zu suchen. Aber erst eine Balance von Kreativität und zielgerichtetem Vorgehen führt zum Erfolg. Lernen Sie viele gute Ideen schnell zu finden und in Projekten umzusetzen!

- Grundregeln der Ideenfindung
- Phasen der Kreativität
- Methoden
- Moderationshilfen
- Hemmung & Förderung
- Kreativität im Team
- Persönliche Kreativität und Selbsteinstufungstest

Das Seminar richtet sich an Projektleiter, zukünftige Projektleiter, Projektmitarbeiter und Fachkräfte – also an Menschen, die täglich hochwertige Ideen und Lösungen entwickeln oder entwickeln wollen.

Dauer: 2 Tage

Preis: 980 €

9. Präsentation „Wenn präsentieren, dann wie ein Profi...“

Kennen Sie diese Situationen in denen Sie andere Menschen für sich und Ihre Themen gewinnen wollen? Egal, worum es geht: um eine gemeinsame Arbeit in einem Projekt, um die Entwicklung Ihres Teams oder um größere Investitionen. Wenn das so ist, dann müssen Sie präsentieren und überzeugen!

Damit Ihnen das gelingt, benötigen Sie:

- ein Thema und ein definiertes Ziel
- eine effektvolle Aufbereitung der Inhalte und der Präsentation
- eine klare und überzeugende Struktur
- einen spannenden Leitgedanken, der für Interesse sorgt
- eine lebendige, abwechslungsreiche und beeindruckende Vortragsweise
- eine kompetente und authentische persönliche Wirkung
- und einen „Werkzeugkoffer“ – mit Methoden, die Sie zur Verfügung haben

In diesem Seminar bekommen Sie den richtigen Wissensinput kombiniert mit den wichtigen Methoden und der Möglichkeit selbst Ihr Können zu testen und Feedback aus der Gruppe zu holen, um danach im Umfeld einer Präsentation professionell und erfolgreich zu arbeiten!

Mögliche Themenkombinationen: Rhetorik & Präsentation; Präsentieren, Moderieren & Visualisieren.

Dauer: 2 Tage

Preis: 740 €

10. Moderationstechniken – „effizient & methodensicher Team- und Gruppenmeetings moderieren“

Wie verlaufen Ihre Sitzungen? Kennen Sie die andauernden Diskussionen, schlechte Vorbereitung, unklare Zielsetzung, wenig Motivation und als Folge unzufriedenstellende Ergebnisse? Tatsächlich gehören unproduktive Meetings immer noch zu den größten Zeiträubern unseres beruflichen Alltags.

Das muss nicht sein! Wir zeigen Ihnen, wie eine Konferenz oder Sitzung an Effizienz gewinnen kann. Ein bedeutender Erfolgsfaktor liegt in der Gestaltung des Meetings und in der Rolle des Moderators, der methodensicher das Meeting leitet und aus dem Hintergrund den Ablauf steuert.

Professionell moderierte Besprechungen enthüllen ein verdecktes Potenzial für die effiziente Zusammenarbeit von Menschen in Unternehmen. Lernen Sie:

- im Team ein Ergebnis mit höherer Qualität zu erarbeiten
- die Kreativität, Erfahrung und das Wissen aller beteiligten Personen gezielt zu nutzen
- konkrete Probleme in kürzester Zeit zu bearbeiten und Lösungen zu entwickeln
- alle Beteiligten bei der Problemlösung und Entscheidungsfindung einzubeziehen und zu motivieren

Die Teilnehmer lernen effektive Moderationstechniken kennen. Während der Übungseinheiten bereiten sie Moderationssequenzen vor und übernehmen immer wieder die Rolle des Moderators. Es gibt oft die Gelegenheit eigenes Können zu testen und Feedback aus der Gruppe zu holen.

Dauer: 2 Tage

Preis: 740 €

11. Neukunden am Telefon gewinnen

Dieses Telefontraining bringt die Fähigkeiten und die Motivation, um das effiziente Mittel der Fremdakquise mit Erfolg zu betreiben. Wenden Sie die Geheimnisse erfolgreicher Verkäufer an und bleiben Sie sich trotzdem treu! Für alle, die ihre Erfolge beim Kunden optimieren wollen und klassischen Verkaufstrainings bisher kritisch gegenüber standen wird dieses Training eine neue Erfahrung sein.

- Emotionale und sachliche Vorbereitung der Akquise
- Das Ziel des Gesprächs
- Die Gesprächsstruktur
- Ziel des Gesprächs konsequent verfolgen
- Herstellen der Beziehungsebene am Telefon
- Nonverbale Mittel, verbale Mittel
- Umgang mit „Killerphrasen“
- Was macht mein Ego während ich akquiriere?
- Argumentations- und Fragetechniken
- Nachbearbeitung der Terminvereinbarung

Das Training ist die Basis erfolgreicher Kommunikation mit Kunden und geeignet für Profiverkäufer und Einsteiger.

Dauer: 2 Tage

Preis: 990 €

12. Inbound Telefontraining

In diesem Seminar wird Ihnen gezeigt, wie Sie das Telefonieren optimieren und Ihren Kundenservice kontinuierlich verbessern. Sie erlernen die Grundlagen der Kommunikation, den Umgang mit schwierigen Kunden, aktives und passives Zuhören und wie Sie selbstbewusst Gesprächstechniken anwenden

- Kundenorientiertes Verhalten bei eingehenden Gesprächen
- Am Telefon Sympathie wecken und Kontakt halten
- Das Gesprächsklima mit der Stimme beeinflussen
- Aktive Gesprächsführung, aktives Zuhören und Wiederholen
- Die wichtigen Phasen eines Telefonates
- Professionell am Telefon Termine machen
- Eine professionelle Kundenbeziehung schaffen und halten
- Mit Beschwerden und Reklamationen umgehen lernen
- Das Gespräch gekonnt und freundlich beenden

Dieses Training ist für alle Personen, die im Innendienst tätig sind und die Kundenkontakte in erster Linie über das Telefon herstellen und halten.

Dauer: 2 Tage

Preis: 990 €

13. Business-Knigge

Mitarbeiter sollten inner- und außerhalb des eigenen Unternehmens nicht nur fachlich glänzen – denn der Mensch überzeugt. Es geht nicht nur um die richtige Kleidung oder gute Umgangsformen sondern um die zwischenmenschlichen Signale, die der Mitarbeiter empfängt und aussendet. Unser Seminar wird individuell auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens abgestimmt. Wählen Sie aus folgenden Modulen:

- **Erster Eindruck**
warum er die Weichen für einen Gesprächsverlauf stellt
wie schnell entsteht der erste Eindruck?
- **Kleidung**
Businesskleidung – hochformell und halbformell, die feinen Unterschiede
Bekleidungsvermerke richtig identifizieren
- **Die (erste) Begegnung**
Grüßen und Begrüßen
Vorstellen und Bekannt machen
- **Gesprächsführung**
Small Talk mit Gesprächsanfängen und Tabus unter Fremden
Ich-Aussagen und -Botschaften
- **Körpersprache**
Zweifel an der Ehrlichkeit
Interpretation – Warnung vor Fallen
- **Moderne Korrespondenz**
Richtig E-Mails schreiben
Positiver, zeitgemäßer Schreibstil
- **Akzeptanz – Toleranz – Rücksichtnahme – Hilfsbereitschaft**
„Services-Wüste“ Deutschland
Beschwerden, Reklamationen
- **Im Restaurant**
Business-Lunch
Feinheiten der guten Tischsitten, die kaum noch jemand kennt
- **Andere Länder – andere Sitten**
Multikulturelle Gesellschaft
Unterschiede in Europa – gibt es die noch?

Anmerkung: Dauer und Preis auf Anfrage



Corina Gandner

Die Marketingfachfrau arbeitet seit vielen Jahren als Beraterin und Coach für Menschen im Privat- und Geschäftsbereich. Zertifizierungen zum Contextuellen Personal- und BusinessCoach bilden die Grundlage ihrer Arbeit.

Zu den Schwerpunkten der IT-Trainings-Leiterin zählen Vertriebs- und Telefonschulungen sowie Konfliktmanagement und das Coaching von Führungskräften.



George von Staden

George von Staden absolvierte sein Studium an der Universität Houston in Texas als Diplom Ingenieur für Meerestechnik, worauf ein Studium der Kommunikationswissenschaften als Master of Arts an der University of California Los Angeles (UCLA) folgte. Diverse Zertifizierungen zum IT- und Soft-Skill-Trainer runden sein Profil ab.

George von Staden ist Dozent an der FH Kufstein im Bereich "Corporate Event und Incentive" für den Studiengang Sport und Kulturwissenschaften. In Kooperation mit Management Circle entwickelte er 2003 das Seminar Verhandeln mit US Amerikanischen Geschäftspartnern, das bis heute ein hocheffektives Projekt ist.



Ewa Sadowicz

Die studierte Pädagogin und Industriekauffrau arbeitete viele Jahre erfolgreich als Assistentin des Service-Managements, als Kundennetzassistentin und Systemingenieurin bei einem der führenden Dienstleister für Informations- und Kommunikationstechnik in Europa tätig und bildete sich zusätzlich in den Bereichen Projektmanagement und Neurolinguistische Programmierung (NLP) weiter.

Seit 2009 verdient sie sich als selbstständige Trainerin und Coach im Bereich der Soft Skills. Zu ihren Kunden zählen Geschäftsführer und Führungskräfte vom Mittelstand bis zum Konzern sowie erfahrene Fachkräfte aber auch Berufseinsteiger und Privatpersonen.



Andrea München

Nach dem Abitur absolvierte Andrea München zur Ing. Assistentin in Erlangen. Neben Ihrer Tätigkeit im Projektmanagement bei der Siemens AG absolvierte sie zahlreiche IT-Trainer-Zertifizierungen und bildete sich zur Benimmtrainerin weiter.

Seit 15 Jahren führt sie qualifizierte Schulungen bei Siemens durch und betreut zusätzlich zahlreiche Kunden und in Sachen Benimm-Training. Zu Ihrem Kundenkreis zählen Unternehmen verschiedenster Branchen.

*„Das Geheimnis, mit allen
Menschen in Frieden zu leben,
besteht in der Kunst, jeden
seiner Individualität nach
zu verstehen.“
(„Turnvater“ Friedrich Ludwig Jahn)*





SANDATA
IT-Trainingszentrum GmbH

Was wir noch bieten ...

www.it-trainings.de

Unsere Trainingskonzepte

Vom Einsteigerseminar bis zum technischen Kurs für System-Administratoren und -Entwickler – unsere Kunden profitieren von unseren bedarfsgerecht entwickelten Trainingskonzepten. Egal aus welcher Branche Sie kommen: bei uns sind Sie richtig.

Wir machen es Ihnen leicht

Aufeinander abgestimmte Ausbildungsstufen und variable Seminarzeiten und -formen mit zentraler Online-Buchung unter www.it-trainings.de sind ebenso Vorteile des SanData IT-Trainingszentrum wie **Ihr Investitionsschutz**: Jeder Teilnehmer kann ein bereits besuchtes offenes Seminar innerhalb von sechs Monaten kostenfrei wiederholen.

Trainingslösungen speziell für Ihren Bedarf

Vielseitige Anforderungen erfordern dynamische Lösungen: Neben offenen Seminaren bieten wir individuell geplante Firmenschulungen auf Basis Ihrer Lernziele. Oder Sie wünschen sich ein Einzelcoaching? Gern setzen wir dies als Workshop für Sie um. Unsere Fachreferenten stehen darüber hinaus auch für Vorträge oder Webinare zur Verfügung. Entscheiden Sie selbst, ob die Veranstaltung in unseren oder Ihren Räumen stattfinden soll.

Ihre Vorteile

- Durchführungsgarantie, auch bei einem Teilnehmer
- Email-Support kostenfrei
- Zuverlässigkeit in Ihrer Terminplanung
- Wiederholungsmöglichkeit bereits besuchter Kurse

Ihre Verpflegung bei offenen Seminaren

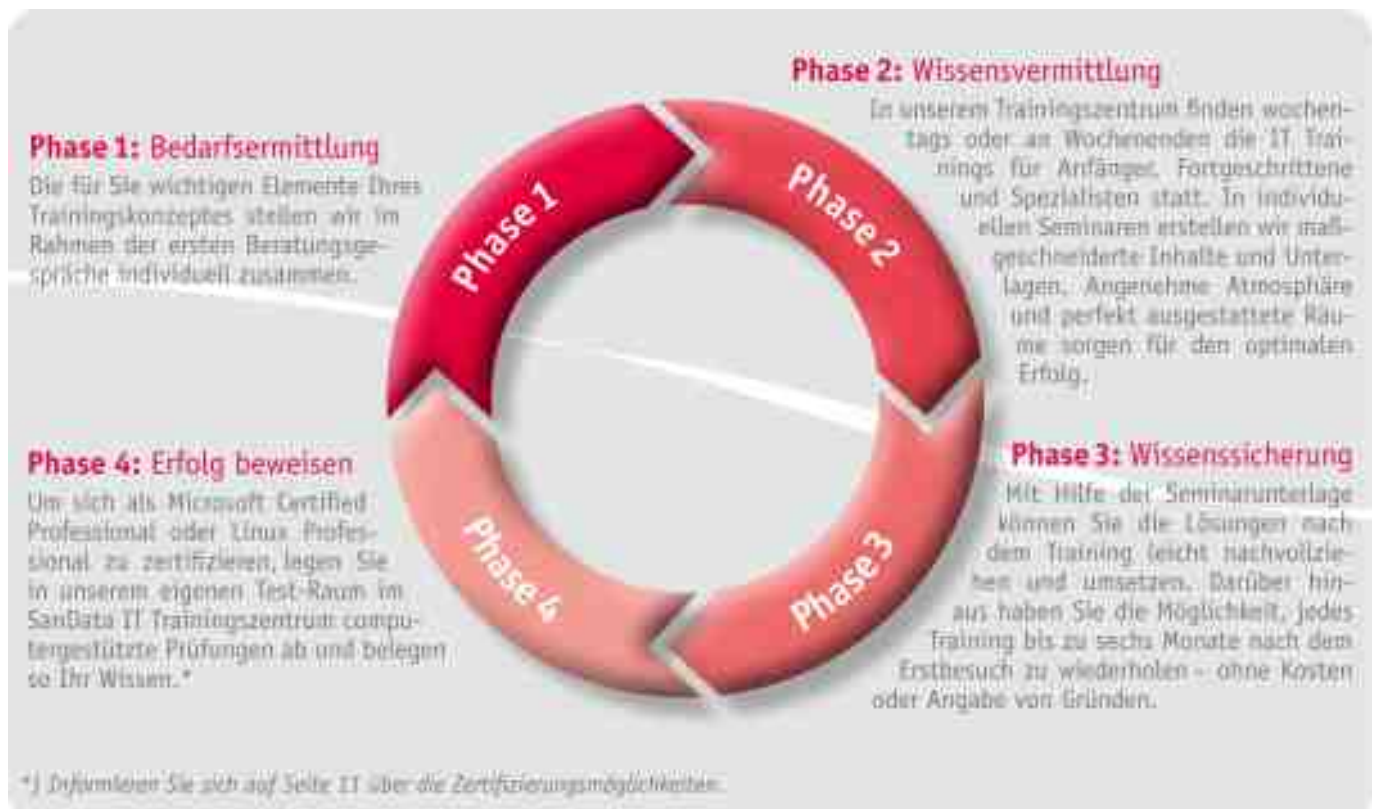
Gut versorgt: Wir servieren in Ihren Pausen ein Frühstück und Mittagessen sowie warme und kalte Getränke, Obst und Gebäck.

Ihre Unterlagen

Zu Ihrem Training stellen wir die passenden Trainingsunterlagen zur Verfügung. Hier arbeiten wir mit etablierten Anbietern wie MS Press, Herdt, Linux, Dettmer, VMware, Oracle u.a. zusammen.

Firmenschulungen / Coaching

Im Coaching ist das Ziel, die Produktivität Ihrer Mitarbeiter zu erhöhen: im Umgang mit der Software, der Arbeitsumgebung oder speziellen IT-Workflows Ihres Unternehmens. Fragen Sie nach einer Beratung: 0911/9523260.



Raumvermietung

Das SanData IT-Trainingszentrum bietet Ihnen Schulungsräume ab 4 Teilnehmern bis zu 25 Teilnehmern für Ihre Weiterbildungsmaßnahmen. Die erforderliche technische Ausstattung ist selbstverständlich vorhanden. Alle Trainingsräume sind standardmäßig mit Internetzugang und einer Bandbreite von 10MB, WIN 7 und Office 2010 ausgestattet. Beamer, Witheboard und Flipchart stehen zur Verfügung. Gegen einen Aufpreis stellen wir Ihnen gerne zusätzliche Installationen, z.B. Exchange Server 2010, SQL 2008 etc. zur Verfügung.

Preise – Raumvermietung

von 250,00 € netto bis zu 550,00 € netto pro Tag

Installationsaufwand

auf Anfrage

Firmentrainings

Ihre individuellen Workshops und Firmentrainings setzen wir gerne in unseren Trainingsräumen oder bei Ihnen im Unternehmen um.

Preise – Firmentrainings

von 590,00 € netto pro Tag bis zu 2.500,00 € netto pro Tag.

Je nach Schulungsthema (Office, Grafik, Server, Virtualisierung, Citrix, Lotus Notes..usw).

Unsere Preise sind immer unabhängig von der Teilnehmerzahl.

Fliegendes Klassenzimmer

Sie haben die Absicht Ihre Trainings vor Ort durchführen zu lassen? Ihre Räume sind ideal, nur die Hardware fehlt? Wir haben die Lösung für Sie. Gerne lassen wir Ihr Klassenzimmer in Ihrem Unternehmen anliefern.

Preise – Fliegendes Klassenzimmer

200,00 € netto pro Tag (Anzahl der PCs nach Bedarf) zzgl. Anlieferung und Abholung.

Trainereinsatz

Unsere Trainer sind bundesweit für uns im Einsatz. Uns ist wichtig, dass Sie stets den richtigen Trainer für Ihre Lernziele an Ihrer Seite haben. Daher suchen wir Ihren Trainer individuell für Sie aus und achten darauf, dass nicht nur die fachliche, sondern auch die persönliche Basis stimmt.

Preisgestaltung

Wir möchten Ihr Seminar preislich optimal für Sie gestalten, daher sind in den oben genannten Preisen Seminarunterlagen nicht enthalten. Entscheiden Sie selbst, ob Sie Seminarunterlagen wünschen. Fahrtkosten und Spesen werden ebenfalls nach Bedarf separat abgerechnet. Für Ihre geplanten individuellen Schulungsvorhaben erstellen wir Ihnen gerne ein individuelles Trainingsangebot.

Wählen Sie den leichten Weg

Wir helfen Ihnen, Ihr Training unkompliziert und zielführend umzusetzen. Zögern Sie nicht, sich mit uns in Verbindung zu setzen. Wir beraten Sie gern zur optimalen Durchführung Ihres Trainingsvorhabens und stehen Ihnen auch während des Trainings mit Rat und Tat zur Seite.

Der schnelle Draht zu uns
Tel. +49 (0) 911/95 23 - 261
E-Mail: trainings@sandata.de

*"Unsere Absicht ist, dass
Menschen in Unternehmen wieder
gerne die Ergebnisse produzieren,
die das Unternehmen erzielen will."*

Corina Gandner, Leiterin IT-Trainingszentrum



SAN DATA

IT-Trainingszentrum GmbH

Die IT-Gruppe

SanData IT-Trainingszentrum GmbH

Emmericher Str. 17

D 90411 Nürnberg

Telefon: 0911/95 23-260