

Kolibri Einzelausbildung im Modulsystem



*„Wie man aussieht, so wird man angesehen.“
(aus „Der Hauptmann von Köpenick“)*

Die richtigen Farben und seinen Stil zu kennen, aber auch Bekleidungsregeln und die sogenannten Sünden des guten Geschmacks, steigern das eigene Wohlgefühl und das Selbstbewusstsein.

Sie überlegen nun, ob dieses Wissen Ihre Grundlage werden soll, um es später an andere weiterzugeben. Mit der modularen Kolibri-Einzelausbildung gebe ich Ihnen die Grundlage für Ihren Erfolg: eine qualitativ hochwertige Ausbildung – klein, aber fein: Klein im Sinne von geringer Teilnehmerzahl, fein im Sinne von exzellenter Qualität. Die Ausbildung von Ihnen allein, höchstens noch mit einer zweiten Person, ermöglicht, dass ich ganz für Sie da bin. Die Ausbildung erfolgt in zwei Modulen. Nach erfolgreich abgeschlossener Ausbildungszeit beider Module können Sie als Farb- und Stilberater/in starten. Lassen Sie sich in die Welt der Farben und des Stils entführen und lesen Sie, welche Inhalte im Kurs vermittelt werden.

Eine Auswahl meiner Referenzen finden Sie auf meinem Webauftritt unter dem entsprechenden Link.

Herzlichst



Inhalte	Seite
Vorwort	1
Inhaltsverzeichnis	2
Ausbildung Farbberater/in	3-4
<ul style="list-style-type: none"> • Einführung in die Farbenlehre • Das differenzierte Farbsystem • Farbwirkung • Materialien zur Farbberatung • Das Beratungsgespräch und der Beratungsablauf • Praxis 	
Visagismus	5
<ul style="list-style-type: none"> • Erstellung eines Tages-Make-ups inkl. Materialien 	
Ausbildung Stilberater/in	6-9
<ul style="list-style-type: none"> • Einführung in die Stilberatung • Stilrichtungen und deren Wirkung • Figur • Einklang zwischen Figur und Geschmack: Stoffe, Muster, Accessoires • Brille und Frisur • Materialien zur Stilberatung • Das Beratungsgespräch und der Beratungsablauf • Imageberatung • Stil und Image Herren 	
Materialien	9
Marketing	10
<ul style="list-style-type: none"> • Preisgestaltung • Kundengewinnung • Kostenkalkulation 	
Konditionen	10-12
<ul style="list-style-type: none"> • Ablauf der Ausbildung • Zertifikat • Seminargebühr • Termine und Ort 	
Anmeldung	12-15
<ul style="list-style-type: none"> • Anmeldebestätigung und Teilnahmebedingungen 	





„Was wäre das Leben in Schwarz-Weiß?“

Sie lernen und erleben in der Ausbildung „Farbberatung“

- **Einführung in die Farbenlehre:** „Der 12-tonige Farbkreis, Primär- und Komplementärfarben, optische Phänomene sollen hier als Schlagworte genügen.
- **Die erweiterte Farbberatung** mit 10 verschiedenen Farbtypen im Vergleich zum herkömmlichen 4-Jahreszeiten-System Frühling, Sommer, Herbst und Winter. Das System ist logisch aufgebaut und gut nachvollziehbar. Durch die feinere Abstufung wird die Farbberatung viel individueller und Ihre späteren Kunden werden es Ihnen danken.

Grundlage für die Farbberatung ist **zunächst** die Analyse von Haare, Haut, Augen mit Augenbrauen. Die reine Analyse im Sinne von „Sie sind ein Sommer-typ und können diese Farben tragen“ reicht aber noch nicht aus. Darauf aufbauend sollten deshalb im zweiten Schritt Faktoren wie Beruf, Statur, Physiognomie und Persönlichkeit mit einfließen.

- **Farbwirkung:** Jede Farbe spricht ihre Sprache. Es lohnt sich diese zu beachten, damit Sie und Ihre Kunden gezielt „mitsprechen“ können.
- **Materialien** die Sie für die Farbberatung brauchen und die Handhabung der Tücher und Farbpässe.
- **Das Beratungsgespräch und der Beratungsablauf:** Sie ermitteln die Bedürfnisse des Kunden. Anschließend erklären Sie das System der differenzierten Farbberatung auf eine Weise, die für den Kunden nachvollziehbar ist. Neben dem Inhalt ist hier auch die richtige Wortwahl von Bedeutung. Optimal ist, wenn Sie den Kunden so in die Welt der Farben einführen, dass er mehr und mehr selbst



erkennt, was ihm steht und was nicht. So wird die Beratung zu einem echten Erlebnis.

Umgang mit der Farbtypalette: Sie zeigen Farbkombinationen auf für das private und berufliche Umfeld sowie für besondere Anlässe. Die Lieblingsfarbe des Kunden sollte integriert werden, ggf. seine alte Garderobe und aktuelle Modefarben. Sie sprechen auch die Farben für Brille, Make-up, Schmuck und Haare an.

„Darf“ man sich außerhalb seiner Farbpalette bewegen? Ihre Kunden sind erwachsen und entscheiden es letztlich selbst. Sie geben Tipps, wo es sich nicht empfiehlt und wo man „die Zügel“ ein wenig lockern könnte.

- **Praktische Farbberatung:** Sie werden von mir zu Ihrem Farbtyp beraten, analysieren selbst anhand von Bildbeispielen und an den folgenden Tagen an externen Modellen. In der Regel Sorge ich für die Modelle.
- **Gelerntes festigen:** Um als Farbberaterin arbeiten zu können, braucht man ein geschultes Auge und Erfahrung. Deswegen werden die Inhalte an den folgenden Tagen durch Wiederholungen und Übungen weiter gefestigt. Hier trainieren Sie auch Ihren Blick für Farbnuancen und ordnen sie den Farbrichtungen zu.
- **Überblick verschaffen:** Sie erhalten eine Zusammenfassung über die am Markt gängigen Farbsysteme und Methoden in der Farbberatung.
- **Nacharbeit:** Sämtliche Schulungsinhalte erhalten Sie zum Nachlesen.



Sie lernen und erleben im Bereich Visagismus:

Tipps und Tricks für **das normale Tages-Make-up**, d. h. es liegen keine Schichten auf, sondern die Farben verschmelzen mit der Person. So wirkt es nicht mehr fremd, sondern wird Teil von einem selbst. Die Farbberatung wird durch ein typgerechtes Make-up komplettiert. Typgerecht heißt im Einklang mit der Physiognomie, den richtigen Farben, der Persönlichkeit und ihrem Umfeld, z. B. dem Job. Die Kundin erlebt sofort einen Vorher-Nachher Effekt.

- **Foundation**, base oder Grundierung, wie auch immer Sie es nennen. Die richtige Auswahl ist entscheidend, so dass kein Schminkrand entsteht. Die Anwendung von Spezialprodukten wie Camouflage und Concealer perfektionieren die Grundlage.
- Sie lernen Gesichts-, Augen- und Lippenformen zu erkennen als wichtige Grundlage für
 - ✓ das **Augen-Make-up**, auch bei Brillenträgerinnen und die Augenbraue als Rahmen,
 - ✓ das **Lippenmake-up**,
 - ✓ das **Rouge** und die richtige Platzierung als Frischekick.
- **Materialien** zur Erstellung eines Make-ups. Hierzu gehört auch eine **funktionierende Produktpalette**: Produkte und Farben, die Sie wirklich brauchen (gegenüber Produkten, die Sie sich sparen können).
- **Praxis**: Sie erhalten ein Make-up von mir und setzen das Gelernte sofort an Modellen um, denn Make-up ist ein Handwerk. Sie üben die **Handhabung der Materialien** und die unterschiedliche Ausprägung von Gesicht, Augen und Lippen zu erkennen.
- Selbstverständlich erhalten Sie sämtliche Schulungsinhalte zum Nachlesen.





„Mode ist das, was uns angeboten wird. Stil ist das, was man sich davon sucht.“ (Lauren Hutton)

Sie lernen und erleben in der Ausbildung „Stilberatung“

Stil und Aspekte zum Image für Damen:

- Einführung in das Thema Stil – Stil, was ist das eigentlich?
- **Stilrichtungen und Stilmix:** Welche Richtungen gibt es und wie kann man sie erkennen? Anhand von Merkmalen und Fragen wird der persönliche Geschmack ermittelt, denn es ist sehr wichtig, dass Sie erkennen, wen Sie vor sich haben. Modetrends lassen sich einer der fünf Hauptrichtungen zuordnen. Diese sind: natürlich/sportlich, klassisch, extravagant, romantisch, natürlich unkonventionell.

Stilwirkung: Jede Richtung spricht ihre Sprache. Es lohnt sich, diese zu beachten, damit Sie und Ihre Kunden sie gezielt einsetzen

- **Blickschulung:** Ein Vermessen sämtlicher Körperregionen ist nicht nötig und wird auch nicht von jedem Kunden als angenehm empfunden. Ich zeige Ihnen, wie es auch anders geht. Durch einen geschulten Blick erfasst man die Körperproportionen, Ausprägung von Gesicht, Hals, Schultern und Armen, von Brust und Oberkörper, von Bauch, Beinen und Gesäß, von Händen und Füßen. Ein Leitfaden zur Figuranalyse wurde von mir erstellt und kann dabei eingesetzt werden.
- **Figur betonen und kaschieren** durch die richtigen



- ✓ Schnittführungen der Bekleidung. Wir beschäftigen uns mit verschiedenen Silhouetten bezogen auf sämtliche Bekleidung (Oberbekleidung, Mäntel, Kleider, Röcke und Hosen).
- ✓ Linien- und Farbplatzierungen,
- ✓ Längen für Oberbekleidung und Röcke,
- ✓ Ausschnitte, Kragen, Schulterpartie und Ärmel.
- Einklang zwischen Figur und Geschmack finden bei den
 - ✓ Mustern und Stoffen und deren Wirkung,
 - ✓ Accessoires als Würze des Outfits und wie man ein und dasselbe Outfit mehrfach stylt.
 - ✓ Auf Wunsch wird das Binden verschiedener Tuchknoten geübt.
- Umrahmungen schaffen durch Tipps zu Brille und Frisur.
- Materialien die Sie für die Stilberatung brauchen: Die schriftliche Dokumentation zur Beratung anhand meiner professionell und umfassend gestalteten Unterlagen. Diese Styleguides ermöglichen Ihnen einen strukturierten Beratungsablauf und bieten die Grundlage für das Beratungsgespräch. Sie lassen allen Spielraum für Individualität, unterstreichen Ihre Kompetenz vor dem Kunden und geben dem Kunden die Chance, alles noch einmal nachzulesen. Ihre späteren Kunden werden es Ihnen danken.

Hier ist Ihr Gespür gefragt, wo Sie Liebe zum Detail beweisen und wo Sie etwas großzügiger sein können.

- **Das Beratungsgespräch:** Sie ermitteln die Bedürfnisse des Kunden. Anschließend führen Sie eine integrierte Stilberatung durch, die einen Einklang zwischen Persönlichkeit, Figur und dem Umfeld der Kunden herstellt. Sie führen die Beratung einfühlsam durch, indem Sie den Kunden dort abholen, wo er steht. Neben den Inhalten ist auch die richtige Wortwahl von Bedeutung. Optimal ist, wenn Sie den Kunden so in die Beratung mit einbeziehen, dass er mehr und mehr selbst erkennt, was ihm steht und was nicht. So wird die Beratung zu einem echten Erlebnis.



Der Kunde zurück im Alltag: Damit der Kunde die Inhalte der Beratung noch besser umsetzen kann und sicher wird in seiner Auswahl, geben Sie konkrete Stilkombinationen für das private und berufliche Umfeld.

- An dieser Stelle sollen auch auf die **Grenzen unserer Tätigkeit** hingewiesen werden. Gerade im Zuge einer geplanten Stil- oder Imageberatung gilt es im Vorfeld abzuklären, was sich der Kunde verspricht. Der Farb-, Stil- oder Imageberater ist für das Äußere mit der damit verbundenen Wirkung zuständig, nicht jedoch für eine Beratung mit therapeutischem Inhalt.
- **Praktische Stilberatung:** Während der Ausbildung erhalten Sie von mir Stiltipps für Ihr eigenes optimales Erscheinungsbild. Anhand verschiedener Outfits erkennen Sie, was daran gut umgesetzt wurde und was noch verbesserungswürdig ist. Unter meiner Anleitung führen Sie eine Stilberatung an einem Modell durch.
- Eine **Imageberatung** im umfassenden Sinn beschäftigt sich mit Sprache und Körpersprache, Persönlichkeitsbildung und Selbstdarstellung, Umgangsformen und Businessbekleidung.

Imageaufbau, als Bild, das die Öffentlichkeit von einem haben soll, kann deshalb eine umfassende Arbeit sein, in der "innen" wie "außen" deckungsgleich werden, damit Glaubwürdigkeit entsteht. Um dies seriös leisten zu können, braucht man Zusatzqualifikationen, bzw. arbeitet mit entsprechenden Spezialisten zusammen.

Schon bei der Farb- und Stilberatung fiel das Wort „Wirkung“. Bei der Imageberatung spielt es die entscheidende Rolle: „Wie will ich wirken, wie ist es jetzt, wie soll es sein“. Im Rahmen dieser Ausbildung möchte ich für das Thema „Wirkung“ sensibilisieren und es wird die **Businessbekleidung** mit aufgegriffen. Hier spielen Anlass und Branche eine wesentliche Rolle, denn Job ist nicht gleich Job.

- ✓ Einführung in das Thema „Wirkung“, denn es geht nicht darum, ob ich wirke. Es geht darum wie ich wirke.
- ✓ Das perfekte Outfit für den Job: Passform und Bekleidungsregeln („Kleidungsknigge“) inklusive der Stoffe und Muster.
- ✓ Unterscheidung in formelle Bekleidung und Smart Casual in Abgrenzung zur Freizeitbekleidung.



- ✓ Frisur, Make-up und Accessoires im Business.
- ✓ Die Sünden des guten Geschmacks.
- **Überblick verschaffen:** Sie erhalten eine Zusammenfassung über die am Markt gängigen Ansätze zur Stilberatung.
- **Nacharbeit:** Sämtliche Schulungsinhalte erhalten Sie zum Nachlesen. In diesen Unterlagen ist zusätzlich ein Modellexikon integriert.

Stil und Aspekte zum Image für Herren:

Viele Inhalte der Stilberatung für die Damen gelten auch für Herren, wie das Erfassen der Stilrichtungen, der Figur und die Unterscheidung in formell, Smart Casual und Freizeitbekleidung. Genauso sind Muster, Stoffe, eine Frisuren- und Brillenberatung mit enthalten.

Zusätzliche Inhalte sind:

- Die Wahl der Krawatte zum restlichen Outfit.
- Das Binden verschiedener Krawattenknoten.
- Accessoires für den Herrn im Business und privat.
- Die Kombination von Mustern an einem Outfit.
- Bart und Koteletten.

Materialien:

Alle Materialien, die notwendig sind und die man darüber hinaus noch einsetzen kann, werden bei den entsprechenden Ausbildungsabschnitten besprochen.

Es besteht die Möglichkeit, Tücher, Farbfächer und die Styleguides für Damen und Herren bei mir zu erwerben.

Marketing:

Hier soll es nicht nur um allgemein gültiges gehen im Sinne von Visitenkarten, Flyer oder Homepage erstellen lassen oder Anzeigen schalten.



Meines Erachtens ist es viel wichtiger zu schauen, aus welchem Hintergrund, (beruflich und privat) jemand kommt und dann zu überlegen, was für ihn passend ist. Es gibt kein Marketingkonzept, das für alle passt. Dafür sind die Hintergründe, Ansprüche (auch finanzielle), Persönlichkeiten und Talente zu verschieden.

Inhalte sind

- Beratungsleistungen und deren Preise/Preisgestaltung.
- Mögliche Zusatzeinnahmen, z. B. durch Kosmetikverkauf.
- Welche Kooperationspartner sind wichtig.
- Arbeitsblätter zur Aufstellung der Kosten, wie viel muss verdient werden, wie ist die momentane Lebenssituation, welche Kunden passen zu mir, bzw. wen will ich erreichen, wo sehe ich meine Schwerpunkte in der Beratung. Diese Arbeitsblätter können ggf. auch zu Hause ausgefüllt werden.

Ihre Investition:

Ihre Investition um als Berater/in zu starten besteht aus der Schulungsgebühr, und einer notwendigen Ausstattung. Weiterhin ist es sinnvoll, ein bestimmtes Budget fürs Marketing einzuplanen.

Ablauf der Schulung:

Die Schulungen laufen im individuellen Rahmen mit 1-2 Teilnehmern ab. Nur so ist gewährleistet, dass die Schulung auf einem hohen Niveau stattfinden kann, bei der Sie als Teilnehmer/in exklusiv und individuell angesprochen werden. Warte- oder Leerlaufzeiten, die immer entstehen, wenn viele Teilnehmer einen Kurs belegen, entfallen auf diese Weise.

Die Schulung umfasst **zwei Module**



1. Sechs Tage Blockunterricht von täglich ca. 9.30–18.30 Uhr: Vermittlung der Theorie und praktisches Üben an Modellen. Pausen werden individuell festgelegt und sind zeitlich mit einer Stunde pro Tag eingeplant.

2. Eigenständige Praxiszeit: Im Anschluss an den Unterricht beginnt Ihre eigenständige Praxiszeit. Sie üben bei Ihnen vor Ort an 5 Modellen, denn je mehr Erfahrung Sie bekommen, desto sicherer und professioneller können Sie in Zukunft beraten. Als Praxiszeit können 6 Monate zugrunde gelegt werden. Sie bestimmen die Länge letztlich selbst.

Für die Farbberatung und das Make-up schicken Sie mir dazu Vorher/Nachher-Fotos, die Sie entsprechend erklären.

Die Stilberatung an Modellen erfolgt anhand eines von mir entwickelten Leitfadens, den Sie von mir erhalten. Auch diese senden Sie mir ausgefüllt zu.

Alle gesendeten Unterlagen werden von mir geprüft und kommentiert.

Zertifikat:

Sind alle Modelle richtig erbracht, erhalten Sie ein Zertifikat, bzw. firmeninternes Diplom.

Möchten Sie auf das Üben an Modellen verzichten, so bekommen Sie von mir eine Teilnahmebestätigung.

Anschließend besteht die Möglichkeit, in meinem Beraterinnen-Netzwerk aufgenommen zu werden.

Seminargebühr:

Die Gebühr für die gesamte Schulung beträgt 2735,00 € (inkl. der gesetzlichen MwSt.). Eine Rechnung mit ausgewiesener Mehrwertsteuer wird erstellt. Sämtliche Ausgaben zu Ihrer beruflichen Weiterbildung können Sie in Ihrer Steuererklärung geltend machen. Der Betrag ist direkt vor Beginn des Kurses zu entrichten. Eine Ratenzahlung ist nach individueller Absprache machbar und wird vorab vertraglich geregelt.



Im Betrag enthalten sind

- ausführliche **Schulungsunterlagen**,
- Ihr persönlicher **Farbpass**,
- je ein Styleguide Damen und Herren,
- **Unterstützung während und nach Ihrer eigenständigen Praxiszeit**,
- Feedback und Tipps, durch die Sie erkennen, wo Sie stehen und die Sie weiterbringen,
- Getränke und Snacks während der Ausbildung.

Eine **kostenlose Wiederholung** von Teilen der Ausbildung ist bei einer der nächsten Schulungen möglich.

Termin und Ort:

Da es sich um individuelle Schulungen handelt, wird der Termin mit Ihnen zusammen abgesprochen. Es bestehen also **keine festgelegten Zeiten**, an denen die Ausbildung stattfinden muss.

Vorzugsweise findet die Ausbildung bei mir **in Hamburg** zentrumsnah statt:

Lessingstraße 27, 22087 Hamburg, Deutschland.

Bei der Auswahl einer Übernachtungsmöglichkeit bin ich Ihnen gern behilflich.

Möglich ist es aber **auch bei Ihnen vor Ort**. Für diesen Fall kommen meine Fahrt- und ggf. Übernachtungskosten hinzu.

Anmeldung:

Vor Ihrer Anmeldung haben Sie selbstverständlich die Gelegenheit zu einem intensiven Telefongespräch, wenn ein persönliches Kennenlernen aufgrund der räumlichen Entfernung nicht möglich ist. Geben Sie mir Bescheid und ich rufe Sie gern an.



Anmeldung/Auftragsbestätigung

Hiermit melde ich mich für die Kolibri Einzelausbildung im Modulsystem an. Die Anmeldung gilt als Auftragsbestätigung und wird unterschrieben per Post oder Fax zurückgesendet (Daten siehe unten).

Die Ausbildungsgebühr beträgt 2735,00 € (inkl. 19 % MwSt.).

Ausbildungsort:

Die Ausbildung findet statt in der Lessingstraße 27, 22087 Hamburg, Deutschland

An einem anderen Ausbildungsort:

Adresse: _____

Termin _____

Die dieser Anmeldung beigefügten Teilnahmebedingungen sind mir bekannt und ich bin mit deren Inhalt einverstanden.

Name, Vorname _____

Straße, PLZ, Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Datum, Unterschrift _____

Anmerkungen _____



AGB/Teilnahmebedingungen

1. Allgemeines

Für die Teilnahme an allen von der Kolibri Imageberatung, nachfolgend „Firma“ genannt, angebotenen Veranstaltungen gelten nach Vertragsabschluss die hier aufgeführten Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Davon abweichende Bedingungen – Änderungen oder Ergänzungen - haben nur Gültigkeit, wenn sie durch die Firma schriftlich bestätigt werden.

2. Vertragsabschluss

Die schriftliche Anmeldung des Teilnehmers, nachfolgend „Auftraggeber“ genannt, per Fax oder per Post, gilt als verbindlich. Hiermit kommt ein Vertrag zwischen der Firma und dem Auftraggeber zustande. Mündliche Zusagen oder Zusagen per E-Mail gelten nicht als verbindlich.

3. Zahlungsbedingungen

Der angebotene Preis ist bindend und ohne Abzug zu begleichen. Im Preis ist die gesetzliche Mehrwertsteuer enthalten. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Der Seminarpreis enthält eine Bearbeitungsgebühr von brutto 119,00 €. Die Zahlung erfolgt als Überweisung auf das Konto der Kolibri Imageberatung. Der Auftraggeber ist verpflichtet, den Betrag spätestens 10 Tage vor Beginn der Veranstaltung zu überweisen. Nach schriftlicher Vereinbarung kann die Zahlung in mehreren Raten erfolgen.

4. Durchführungsbedingungen

Im Seminarpreis sind umfangreiche Seminarunterlagen, Getränke und Gebäck enthalten. Eventuell anfallende Kosten für Anreise, Übernachtung und Verpflegung sind von den Teilnehmern selbst zu tragen. Für den Fall, dass die Ausbildung nicht in Hamburg stattfindet, werden eventuell anfallende Kosten der Kolibri Imageberatung (Regina Maass) für Anreise und Übernachtung den Teilnehmern in Rechnung gestellt.

Die Seminarteilnahme führt nicht automatisch zu der Erteilung eines Zertifikates. Dieses wird erstellt, sofern die Kriterien hierfür, wie in den Ausbildungsunterlagen beschrieben, erfüllt sind. Eine Teilnahmebescheinigung kann in jedem Fall ausgestellt werden.

Beraterbedarf kann nach der Ausbildung erworben werden.

Die Seminarunterlagen und die Styleguides sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht vervielfältigt werden. Die Seminarunterlagen dürfen darüber hinaus nicht weiter gegeben werden. Missbrauch ist strafbar.

5. Widerrufsbelehrung

Die Vertragserklärung kann innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen in Textform (z. B. Brief, Fax, E-Mail) widerrufen werden. Die Frist beginnt nach Erhalt dieser Belehrung. Der Widerruf ist zu richten an:

Regina Maass, Kolibri Imageberatung, Lessingstraße 27, 22087 Hamburg, Deutschland
Telefax +49 (0)40 380178-68885



6. Stornierung

Eine Stornierung kann nur schriftlich erfolgen. Bei einer Stornierung bis zu vier Wochen vor Seminarbeginn wird lediglich die Bearbeitungsgebühr in Rechnung gestellt. Stornierungen 9-3 Tage vor Veranstaltungsbeginn werden mit 30 % der Teilnahmegebühr berechnet. Stornierungen 2 Tage vor Veranstaltungsbeginn oder später werden mit 50 % der Teilnahmegebühr berechnet. Bei Nichterscheinen berechnet die Kolibri Imageberatung 100 % der Brutto-Teilnahmegebühr. Eine Ersatzperson kann vom Auftraggeber gestellt werden.

7. Rücktritt der Firma

Die Firma ist berechtigt, aus triftigem Grund vom Vertrag zurückzutreten oder den Termin in Absprache mit dem Auftraggeber zu verschieben. Triftige Gründe sind Unfall, Krankenhausaufenthalt, Ableben eines nahen Angehörigen, Krankheit und höhere Gewalt. Der Auftraggeber wird über den Ausfall der Veranstaltung unverzüglich informiert. Fällt die Veranstaltung für den Auftraggeber durch Rücktritt der Firma aus, werden bereits erbrachte Honorarleistungen von der Firma vollständig zurückerstattet. Etwaige Schadensersatzansprüche stehen dem Auftraggeber hieraus nicht zu.

8. Haftungsausschluss

Jeder Auftraggeber trägt die volle Verantwortung für sich, seine Handlungen sowie alle Ergebnisse und Erfahrungen und deren Auswirkungen, die im Rahmen einer Veranstaltung gemacht werden. Er hat Kenntnis davon, dass die Firma keinerlei Haftung übernimmt. Der Auftraggeber kommt für eventuell verursachte Schäden selbst auf.

9. Datenschutz

Jeder Teilnehmer erklärt sich mit der elektronischen Speicherung seiner Daten einverstanden. Die Firma verpflichtet sich, alle vom Auftraggeber erhaltenen persönlichen Daten vertraulich zu behandeln und nur in Absprache an Dritte herauszugeben.

10. Erfüllungsort/Gerichtsstand/Rechtswahl

Für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis ist das Gericht des Firmensitzes (Hamburg) zuständig. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland.

11. Salvatorische Klausel

Sollten einzelne Bestimmungen oder Teile dieser Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird davon der übrige Vertragsteil nicht berührt. Unwirksame Bestimmungen werden nach Möglichkeit durch wirksame Bestimmungen ersetzt, die den angestrebten wirtschaftlichen Zweck weitgehend erreichen.

