



Über uns: Wir sind eine Akademie und ein Verlag

Wir möchten Organisationen durch Menschen entwickeln. Deshalb zertifizieren wir Trainer, Coaches, Berater, Unternehmer und Führungskräfte, um mit unseren Lerninstrumenten rund um das Thema soziale Kompetenz und Persönlichkeitsentwicklung zu arbeiten und unterstützen Trainierende beim Sprung in die digitale Trainingswelt.

Über 40 kluge Köpfe arbeiten jeden Tag daran, Tools und Seminare zu entwickeln, um gemeinsam mit Trainern, Coaches und Unternehmern, Menschen bei ihrer persönlichen Weiterentwicklung zu unterstützen. So helfen wir Unternehmen, erfolgreich zu sein.

Unsere Mission: Menschen dazu inspirieren, ihre Potenziale zu erkennen und in ihrem Umfeld wirksam zu entfalten.





„Lasst uns gemeinsam unser Potenzial entfalten“

Lieber Leser, liebe Leserin,

die Welt verändert sich immer schneller und die Anforderungen an das berufliche Umfeld werden zunehmend komplexer. Um in diesem dynamischen Umfeld erfolgreich zu sein, ist es unerlässlich, sich kontinuierlich weiterzubilden und persönlich zu wachsen.

Ich bin Debora Karsch, Geschäftsführerin von persolog und möchte Menschen dazu ermutigen, sich auf den Weg zu machen und ihre Fähigkeiten und Kompetenzen zu erweitern. Wir bieten hierfür eine breite Palette an hochwertigen Weiterbildungen an, die dabei helfen werden, eigene Stärken zu erkennen und seine Potenziale voll auszuschöpfen.

Unsere Seminare und Workshops zeichnen sich durch eine hohe Praxisnähe und eine intensive Begleitung aus. Wir arbeiten mit erfahrenen Trainer:innen und Coaches zusammen, die nicht nur fachliches Wissen vermitteln, sondern Menschen auch dabei unterstützen, ihre persönlichen Ziele zu erreichen.

Egal ob das Ziel ist, Führungskompetenzen zu verbessern, Konflikte erfolgreich zu lösen oder Kommunikationsfähigkeiten zu optimieren – wir haben das passende Angebot. Unsere Seminare sind auf die Förderung der beruflichen und persönlichen Entwicklung ausgerichtet, und sollen dabei helfen, das eigene Potenzial zu entfalten.

Herzliche Grüße aus Remchingen.

Debora Karsch, Geschäftsführerin der persolog GmbH

PS: Falls du Fragen zu unseren Produkten oder Veranstaltungen hast, wende dich gerne an unser Beratungsteam: Tel. +49 7232 3699-80 oder per E-Mail an sales@persolog.com



Unser Leitbild

Mission, Vision & Werte

Unsere Mission

Unser Zweck der Existenz

Menschen dazu inspirieren, ihre Potenziale zu erkennen und in ihrem Umfeld wirksam zu entfalten.

Unsere Vision

Wohin wir wollen

To create the worlds best Self Assessment experience.

Wir bieten jedem Menschen die Möglichkeit, von überall und jederzeit WOW-Momente durch unsere Selbst-reflexions-Tools (Lerninstrumenten) zu erleben, mit dem Ziel die eigenen Erkenntnisse nachhaltig im Leben und Umfeld zu nutzen.

Unsere Werte

Mach es für den Kunden

Unsere Kunden stehen bei uns im Fokus. Wir schaffen vertrauensvolle Beziehungen, so dass ein Miteinander mit unseren Kunden entsteht.

Kreiere WOW-Momente

Wir kreieren bedeutsame Momente und Erlebnisse, die Menschen nie wieder vergessen. Das tun wir mit Begeisterung, Überzeugung, Hingabe, Commitment und Leidenschaft.

Sei proaktiv

Proaktivität, Schnelligkeit und Innovationsoffenheit bringen uns nach vorne. Wir gestalten die Zukunft aktiv, bleiben dabei aber flexibel und reagieren auf Veränderungen. Wir entwickeln uns ständig weiter und bleiben nicht stehen.

Handle nachhaltig

Wir übernehmen Verantwortung für uns, persolog und die Welt. Nachhaltigkeit zeigt sich bei uns in der Art und Weise wie wir wirtschaften, wie wir produzieren und wie wir denken und handeln.

Lebe persolog

Wir leben das, was wir sagen. Damit meinen wir: Wir nutzen unsere Stärken. Wir schätzen auch die anderen mit ihren Stärken. Wir kreieren und verkaufen Produkte, die uns auch selbst weiterhelfen.



Seminarformate

Inhouse-Seminare

Alle unsere offenen Seminarangebote sind auch als Inhouse-Seminar buchbar. Das bedeutet, dass das Seminar individuell an deine Bedürfnisse und Wünsche angepasst und gestaltet wird. Bei allen Inhouse-Seminaren führen wir vorab ein Gespräch mit dir und unserem Mastertrainer zur individuellen Auftragsklärung durch. Bei Interesse, melde dich bei uns.

Impuls-Vortrag

In unseren Impuls-Vorträgen bieten wir dir Einblicke in die Kerninhalte unserer Seminare. Diese kurzen Einheiten ermöglichen es dir und deinem Team, flexibel Themen kennenzulernen. Du hast die Freiheit, Fragen zu stellen und optional vorab ein Profil auszufüllen. So bietest du deinem Team neue Lernerfahrungen nach individuellen Bedürfnissen.

Unternehmensberatung

Mit unseren verschiedenen Modellen führen wir in deinem Unternehmen komplette Entwicklungsprogramme durch. Diese sind entweder speziell für Führungskräfte, die komplette Belegschaft oder einzelne Teams gestaltet und können individuell zusammengestellt werden.

Die Vorteile

Zeitersparnis

Inhouse-Seminare sparen Reisezeit und Kosten für deine Mitarbeitenden, da die Schulung direkt am Arbeitsplatz stattfindet.

Flexibilität

Du hast die Flexibilität, den Zeitplan und die Dauer der Schulung an die Bedürfnisse deines Unternehmens anzupassen.

Kosteneffizienz

Im Vergleich zu externen Schulungen können Inhouse-Seminare kostengünstiger sein, da keine zusätzlichen Reise- und Unterkunftskosten für Mitarbeitende anfallen.

Maßgeschneidert auf deine Bedürfnisse

Inhouse-Seminare können speziell auf die Bedürfnisse und Ziele deines Unternehmens zugeschnitten werden. Die Schulungsinhalte werden somit genau auf die Anforderungen deiner Mitarbeitenden abgestimmt.

Teambuilding

Inhouse-Seminare fördern das Teambuilding und den Austausch von Erfahrungen zwischen den Mitarbeitenden. Durch gemeinsames Lernen können Teammitglieder die Zusammenarbeit im Unternehmen verbessern.



Unsere Themenwelt

Seminare & Kurzvorträge

9

Persönlichkeitsentwicklung

- | Persönliche Stärke ist kein Zufall: Sich selbst und andere besser verstehen
- | Menschen für Veränderung gewinnen
- | Wer braucht was? Kundenspezifisches Verkaufen und Beraten
- | Leadership in schwierigen Zeiten

13

Resilienz

- | Resilienz für Führungskräfte
- | Ressourcen entdecken: Dein Weg zu mehr Resilienz
- | Richtig stark als Team: Wie Teamarbeit in Krisenzeiten gelingt

16

Stressmanagement

- | Stressverhalten als Führungskraft
- | Mein persönliches Stressverhalten
- | Mentale Gesundheit: Stressmanagement im Fokus

19

Zeit- und Selbstmanagement

- | Zeitmanagement im Team
- | 7 Strategien mit denen du auch schwierige Ziele erreichst

21

Kurzvorträge

- | Verschiedene Themen zur Persönlichkeitsentwicklung
- | Verschiedene Themen zum betrieblichen Gesundheitsmanagement

Unternehmensberatung



24 **Führungskräfteentwicklung**

- I Aus 12 Modulen lassen sich genau die passenden Themen für die Entwicklung als Führungskraft wählen. Selbststärkung, Beziehungsmanagement und Krisenbewältigung stehen dabei ebenso im Fokus wie praxisnahe Lösungen für schwierige Führungssituationen. Bewährte Werkzeuge helfen, Herausforderungen souverän zu meistern und die Resilienz zu stärken.

26 **Teamentwicklung**

- I Sechs Module ermöglichen eine gezielte Auswahl passend zu den individuellen Team-Bedürfnissen. Die Kombination aus DISG- und Teamresilienz-Modellen bietet eine starke Grundlage für effektive Teamentwicklung. Außerdem stärkt das Programm Teamdynamik, Kommunikation und kollektive Resilienz für langfristigen Erfolg.

28 **Resilienz im Unternehmen**

- I Unternehmen können flexibel zwischen den drei Wirkungsebenen persönliche, Team- und organisationale Resilienz wählen, um gezielt auf spezifische Bedürfnisse einzugehen. Die ganzheitliche Betrachtung stärkt die Widerstandsfähigkeit auf allen Ebenen und fördert nachhaltige Anpassungsfähigkeit. Durch die Auswahl passender Module lassen sich individuelle Lösungen entwickeln, die den langfristigen Erfolg sichern.

30 **persolog® Trainer:in werden**

- I Wenn du gerne mit Menschen arbeitest und dein Wissen weitergeben möchtest, bietet dir persolog vielfältige Möglichkeiten, dich als zertifizierte:r Trainer:in ausbilden zu lassen. Nach dem Zertifizierungsseminar kannst du in verschiedenen Spezialgebieten tätig werden und mit persolog® Produkten arbeiten.



Firmeninterne Weiterbildung Inhouse-Seminare

Themenübersicht:

- I Persönlichkeitsentwicklung
- I Resilienz
- I Stressmanagement
- I Zeit- und Selbstmanagement
- I Kurzvorträge



PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

Persönliche Stärke ist kein Zufall: Sich selbst und andere besser verstehen

Das erwartet dich im Seminar:

In diesem Seminar erhalten die Teilnehmer eine umfassende Analyse ihres Verhaltens mit Hilfe des persolog Persönlichkeits-Profils. Die Teilnehmer erhalten so einen Einblick in ihre Stärken, Entwicklungsmöglichkeiten und ihre Wirkung auf andere. Des Weiteren erhalten die Teilnehmer einen Überblick über die vier Verhaltensdimensionen Dominant, Initiativ, Stetig und Gewissenhaft, sowie deren Kombinationen. So lernen die Teilnehmer nicht nur sich selbst besser kennen, sondern können auch andere Menschen besser einschätzen und verstehen. Dadurch können die Teilnehmenden ihre Stärken bewusst einsetzen und weiterentwickeln, Teams ihre Zusammenarbeit verbessern und Führungskräfte besser auf ihre Mitarbeiter eingehen.

Dein Nutzen:

- ▮ Sich selbst und andere besser verstehen lernen
- ▮ Gemeinsame Sprache entwickeln und tragfähige Arbeitsbeziehungen aufbauen
- ▮ Stärken entdecken und bewusst einsetzen
- ▮ Eine Analyse des eigenen Verhaltens
- ▮ Kommunikation verbessern & Zusammenarbeit stärken

Referenten:



Friedbert Gay
Gründer und Senior Mastertrainer



Nathalie Sonntag
Psychologin & Mastertrainerin



Melanie Bühler
Mastertrainerin & Coach

Zielgruppe: Teams, Führungskräfte, Mitarbeitende

Teilnehmergröße: bis 15 Personen

Zeitungfang: 8 Stunden

Investition: Trainertagesatz: 3.000 € - 3.500 € | Teilnehmergebühr pro Person: 50 € - 70 € zzgl. MwSt., Reise- und Verpflegungskosten



PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

Menschen für Veränderung gewinnen

Das erwartet dich im Seminar:

Neue Büroaufteilung? Neuer Vorgesetzter? Neue Software? Mit diesem Praxisseminar gelingen diese Veränderungen erfolgreich! Egal, um welches Thema es geht: Wenn große oder manchmal auch kleine Veränderungen anstehen, sind die Reaktionen der Menschen selten überwältigend positiv. Doch Veränderungen sind normal, denn Schnelligkeit ist einer der entscheidendsten Wettbewerbsvorteile. Deshalb ist es wichtig, dass Menschen für Veränderungen gewonnen werden. Gerade Führungskräfte müssen schnell auf Veränderungen reagieren und andere für Veränderungen gewinnen können. Damit dies gelingt, ist es hilfreich, unterschiedliche Reaktionen auf Veränderungen zu verstehen, sowie die Bedürfnisse der Menschen einschätzen zu lernen. In diesem Seminar erfahren Führungskräfte, wie sie unterschiedliche Persönlichkeiten für eine Veränderung gewinnen, Anzeichen von Widerstand erkennen und Kommunikation zielführend gestalten können.

Dein Nutzen:

- ! Veränderungen als Prozess verstehen
- ! Unterschiedliches Verhalten bei Veränderungen kennenlernen
- ! Eigenes Verhalten ändern, um so die Veränderung von anderen zu fördern
- ! Widerstand erkennen und auflösen
- ! Kommunikation in Veränderungsprozessen gestalten

Referenten:



Friedbert Gay
Gründer & Senior Mastertrainer



Nathalie Sonntag
Psychologin & Mastertrainerin



Johannes Braun
Business Coach & Mastertrainer

Zielgruppe: Führungskräfte

Teilnehmergröße: bis 15 Personen

Zeitumfang: 8 Stunden

Investition: Trainertagesatz: 3.000 € - 3.500 € | Teilnehmergebühr pro Person: 50 € - 70 € zzgl. MwSt., Reise- und Verpflegungskosten



PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

Wer braucht was? Kundenspezifisches Verkaufen und Beraten

Das erwartet dich im Seminar:

Mit diesem Seminar bringen wir Verkäufer, Berater und Unternehmer einen großen Schritt weiter. Viele Verkäufer scheitern vor dem Abschluss, weil sie nicht auf die Persönlichkeit ihres Kunden eingehen – und zwar deshalb, weil sie weder die eigene Persönlichkeit kennen, noch die ihres Kunden erkennen. Nur, wer sich der eigenen Verhaltensmuster bewusst ist und auch die seines Kunden richtig einschätzt, weiß, wie er beide gewinnbringend aufeinander abstimmen kann. In diesem Seminar erfahren die Teilnehmenden, wie sie ihre Sprache an die Menschen anpassen, die sie gewinnen möchten. Nicht jeder hat die gleichen Fragen, nicht jeder setzt den gleichen Fokus und nicht jeder hat die gleichen Ängste. Gerade deshalb ist es wichtig Menschen individuell zu adressieren und zu wissen, wer was braucht. Um das herauszufinden lernen die Teilnehmenden ihre eigene Persönlichkeit kennen und wie sie auf andere wirken. Des weiteren lernen sie, ihr Gegenüber einzuschätzen und auf dessen Bedürfnisse gezielt einzugehen. Wenn das gelingt können Verkaufsquoten erhöht und eine höhere Kundenzufriedenheit erzielt werden.

Dein Nutzen:

- Eigenes Verkäufer-Verhalten kennenlernen
- Die Bedürfnisse des Gegenübers erkennen
- Erfahren, wie die verschiedenen Käufertypen bestmöglich beraten werden
- Bessere Verkaufserfolge und höhere Kundenzufriedenheit erzielen
- Erfahren, wie die eigene Sprache an den Kunden angepasst werden kann

Referenten:



Friedbert Gay
Gründer & Senior Mastertrainer



Johannes Braun
Business Coach & Mastertrainer

Zielgruppe: Führungskräfte

Teilnehmergröße: bis 15 Personen

Zeitumfang: 8 Stunden

Investition: Trainertagesatz: 3.000 € - 3.500 € | Teilnehmergebühr pro Person: 50 € - 70 € zzgl. MwSt., Reise- und Verpflegungskosten



PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

Leadership in schwierigen Zeiten

Das erwartet dich im Seminar:

Führungskräfte sind in Krisenzeiten besonders gefordert. Sie müssen Ergebnisse liefern, selbst einen Umgang mit der Krise finden und das Team durch die Krise führen. Das kann schnell zu Unsicherheit führen, wie man als Führungskraft, richtig mit diesen Herausforderungen umgeht. Genau hier setzt dieses Seminar an. Ziel des Seminars „Leadership in schwierigen Zeiten“ ist es, Führungskräfte zu befähigen, auch in unsicheren Zeiten erfolgreich zu führen. Führungskräfte lernen, wie sie ihren Mitarbeitenden auch in unbeständigen Zeiten ein Gefühl von Sicherheit vermitteln können. Gerade in schwierigen Zeiten ist es besonders wichtig, auf die individuellen Bedürfnisse der Mitarbeiter einzugehen. Menschen reagieren sehr unterschiedlich auf Krisen und Herausforderungen. Wenn Führungskräfte die unterschiedlichen Bedürfnisse erkennen, können sie die Mitarbeitenden erfolgreich durch schwierige Zeiten führen. Des Weiteren können sie den Zusammenhalt und das gegenseitige Verständnis im Team fördern. So können auch in schwierigen Zeiten Erfolge und die Harmonie im Team gesichert werden.

Dein Nutzen:

- ! Eigenes Führungsverhalten kennenlernen
- ! Verständnis für unterschiedliche Persönlichkeiten im Team entwickeln
- ! Nachhaltig auf die individuellen Bedürfnisse der Mitarbeitenden eingehen
- ! Auch in Krisenzeiten Erfolge erzielen
- ! Mitarbeitenden ein Gefühl von Sicherheit geben

Referenten:



Friedbert Gay
Gründer & Senior Mastertrainer



Debora Karsch
Geschäftsführerin & Mastertrainerin



Prof. Dr. Dirk Wolff
Professor an der Hochschule &
Mastertrainer

Zielgruppe: Führungskräfte

Teilnehmergröße: bis 15 Personen

Zeitungfang: 8-16 Stunden

Investition: Trainertagesatz: 3.000 € - 3.500 € | Teilnehmergebühr pro Person: 50 € - 70 €
zzgl. MwSt, Reise- und Verpflegungskosten



RESILIENZ

Resilienz für Führungskräfte

Das erwartet dich im Seminar:

Gerade Führungskräfte sind in ihrem Arbeitsalltag häufig enormem Druck ausgesetzt: Die hohen Erwartungen, die von allen Seiten an sie gestellt werden, Verantwortung für das Wohl des Unternehmens und der Mitarbeitenden, Risiken einschätzen und tragen, regelmäßig im Fokus stehen, komplexe Situationen meistern,... Dadurch entsteht ein höheres Risiko für Stress und Beeinträchtigungen der psychischen Gesundheit. Resilienz bietet die Möglichkeit, gezielt Ressourcen auszubauen, um diesem Druck besser standhalten zu können. Mit dem Praxisseminar „Resilienz für Führungskräfte“ machen wir Resilienz für Führungskräfte greifbar. Denn dadurch können Führungskräfte auch in stressigen und herausfordernden Situationen erfolgreich handeln, um sich so schneller von Rückschlägen zu erholen. Resiliente Führungskräfte können bessere Entscheidungen treffen, ihre Mitarbeitenden durch schwierige Zeiten begleiten, die Widerstandsfähigkeit der Organisation stärken, eine höhere Mitarbeiterzufriedenheit schaffen und können ihr Team inspirieren und motivieren. So tragen resiliente Führungskräfte maßgeblich zum Erfolg eines Unternehmens bei.

Dein Nutzen:

- ! Erhöhte Stressresistenz in der Führung aufbauen
- ! Mehr Flexibilität und Anpassungsfähigkeit in neuen Situationen
- ! Rückschläge als Lernmöglichkeit betrachten und den Erfolg nachhaltig steigern
- ! Resilienz der Mitarbeitenden fördern
- ! Eine Analyse der eigenen Ressourcen

Referenten:



Debora Karsch
Geschäftsführerin & Mastertrainerin



Prof. Dr. Dirk Wolff
Professor an der Hochschule & Mastertrainer



Franziska Kühne
Business Coach & Mastertrainerin

Zielgruppe: Führungskräfte

Teilnehmergröße: bis 15 Personen

Zeitungsumfang: 8 Stunden

Investition: Trainertagesatz: 3.000 € - 3.500 € | Teilnehmergebühr pro Person: 50 € - 70 €
zzgl. MwSt, Reise- und Verpflegungskosten



RESILIENZ

Ressourcen entdecken: Dein Weg zu mehr Resilienz

Das erwartet dich im Seminar:

Resilienz beschreibt die Widerstandsfähigkeit, die Anpassungsfähigkeit und Belastbarkeit von Menschen. Wie gut gelingt es einer Person nach einem Schicksalsschlag wieder zurück ins Leben zu finden? Wie gut kommt sie mit den Herausforderungen des Alltags zurecht? Wie geht es ihr mit Veränderungen? Die Antwort auf diese Fragen gibt einen ersten Einblick in die individuelle Resilienz-Kompetenz und zeigt, wie wichtig die Investition in dieses Thema ist. Resilienz ist die Fähigkeit, Herausforderungen zu bewältigen und sich von Rückschlägen zu erholen. Nicht umsonst ist Resilienz das Wirtschaftswort des Jahres 2022. In diesem Seminar geht es darum, die eigenen Ressourcen zu entdecken, zu nutzen und dadurch die persönliche Resilienz zu steigern. Dabei analysieren die Teilnehmenden, wie stark die einzelnen Resilienz-Faktoren bei ihnen ausgeprägt sind und erfahren, wie sie ihre aktuellen Stärken nutzen und schwächere Facetten weiterentwickeln können. Dafür lernen die Teilnehmenden verschiedene praktische Methoden und Techniken kennen und können so ihre persönlichen Ressourcen nachhaltig stärken.

Dein Nutzen:

- Innere Stärke und Widerstandsfähigkeit entwickeln
- Höhere Unsicherheitskompetenz und sicherer Umgang mit plötzlichen Veränderungen
- Eine Analyse der eigenen Resilienzkompetenz und Ressourcen
- Investition in die mentale Gesundheit
- Konkrete Tipps und Übungen, um die eigene Resilienz auszubauen

Referenten:



Marei Schmitt
Coach & Mastertrainerin



Prof. Dr. Dirk Wolff
Professor an der Hochschule & Mastertrainer

Zielgruppe: Führungskräfte, Mitarbeitende

Teilnehmergröße: bis 15 Personen

Zeitungfang: 8 Stunden

Investition: Trainertagesatz: 3.000 € - 3.500 € | Teilnehmergebühr pro Person: 50 € - 70 € zzgl. MwSt., Reise- und Verpflegungskosten



RESILIENZ

Richtig stark als Team: Wie Teamarbeit in Krisenzeiten gelingt

Das erwartet dich im Seminar:

Krisenzeiten erfordern oft besondere Anstrengungen und können das Teamgefüge auf die Probe stellen. In diesem Seminar geht es darum, zu lernen, wie Teamarbeit in Krisenzeiten erfolgreich gemeistert werden kann. Im Seminar lernen die Teilnehmenden, als Team resilienter zu werden, Herausforderungen gemeinsam zu meistern und Krisen erfolgreich zu bewältigen. Dazu wird die aktuelle Team-Resilienzkompetenz analysiert und mit entsprechenden Methoden punktuell gesteigert. Es geht auch um die Stärkung von Vertrauen und Zusammenhalt im Team sowie um die Identifizierung und Nutzung der individuellen Stärken und Ressourcen jedes Teammitglieds. Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmenden praktische Werkzeuge an die Hand zu geben, um als Team erfolgreich durch Krisenzeiten zu gehen und gestärkt daraus hervorzugehen.

Dein Nutzen:

- Den Status Quo der Widerstandsfähigkeit eines Teams erfassen
- Team-Kultur entwickeln und stärken
- Klarheit und Struktur in herausfordernden Situationen schaffen
- Gemeinsam souverän durch schwierige Zeiten gehen
- Die Resilienz eines Teams auf eine neue Ebene bringen

Referenten:

Debora Karsch
Geschäftsführerin & Mastertrainerin



Prof. Dr. Dirk Wolff
Professor an der Hochschule & Mastertrainer

Zielgruppe: Teams jeder Art

Teilnehmergröße: bis 15 Personen

Zeitungsumfang: 8-16 Stunden

Investition: Trainertagesatz: 3.000 € - 3.500 € | Teilnehmergebühr pro Person: 50 € - 70 €
zzgl. MwSt., Reise- und Verpflegungskosten



STRESSMANAGEMENT

Stressverhalten als Führungskraft

Das erwartet dich im Seminar:

Führungskräfte sind vielen Belastungen ausgesetzt, die Stress verursachen können. Gleichzeitig müssen sie das Stresslevel ihrer Mitarbeitenden im Blick behalten, um eine dauerhafte Überlastung einzelner Teammitglieder zu verhindern. Eine hohe Stressbelastung kann sich nicht nur auf die eigene Gesundheit, sondern auch auf die Leistung und Motivation des gesamten Teams negativ auswirken. Dieses Seminar soll Führungskräfte dabei unterstützen, ihre Stresskompetenz zu verbessern, um sich und auch Mitarbeitende vor Überlastung zu schützen. Im Seminar lernen die Teilnehmenden, wie man mit Stress umgeht und ihn reduziert, um die eigene Leistungsfähigkeit und die des Teams zu erhalten. Es werden konkrete Methoden und Techniken vorgestellt, um Stress zu erkennen und zu bewältigen.

Dein Nutzen:

- Das eigene Stressverhalten verstehen und reflektieren
- Frühzeitiges Erkennen von Stresssignalen der Mitarbeitenden
- Einen produktiven Umgang mit Stress erlernen
- Kurzfristige und langfristige Bewältigungsstrategien kennenlernen
- Praxisorientierte Methoden und Techniken

Referenten:



Prof. Dr. Dirk Wolff
Professor an der Hochschule & Mastertrainer

Zielgruppe: Führungskräfte

Teilnehmergröße: bis 15 Personen

Zeitungfang: 8 Stunden

Investition: Trainertagesatz: 3.000 € - 3.500 € | Teilnehmergebühr pro Person: 50 € - 70 €
zzgl. MwSt., Reise- und Verpflegungskosten



STRESSMANAGEMENT

Mein persönliches Stressverhalten

Das erwartet dich im Seminar:

Die Forschung zeigt: Stressempfinden ist individuell und hängt stark von unserer Persönlichkeit ab. Um einen produktiven Umgang mit Stress finden zu können, ist es deshalb wichtig, das persönliche Verhalten in Stresssituationen zu reflektieren. Das persolog® Persönlichkeits-Modell bildet mit seinen 4 Verhaltensdimensionen Dominant, Initiativ, Stetig und Gewissenhaft eine wirksame Grundlage, um die Individualität von Stress zu verstehen und greifbar zu machen. Ziel des Seminars ist es, Menschen zu befähigen, in stressigen Situationen bewusst zu agieren anstatt nur zu reagieren, indem sie individuelle Bewältigungsstrategien anwenden und einen positiven Umgang mit Stress erlernen.

Dein Nutzen:

- ▮ Individuelles Stressverhalten reflektieren
- ▮ Den Zusammenhang von Stressverhalten und Persönlichkeit verstehen
- ▮ Die Individualität von Stressauslösern verstehen
- ▮ Kurzfristige und langfristige Bewältigungsstrategien kennenlernen
- ▮ Einen positiven Umgang mit Stress erlernen

Referenten:

Prof. Dr. Dirk Wolff
Professor an der Hochschule & Mastertrainer



Nathalie Sonntag
Psychologin & Mastertrainerin

Zielgruppe: Führungskräfte, Mitarbeitende

Teilnehmergröße: bis 15 Personen

Zeitungfang: 8 Stunden

Investition: Trainertagesatz: 3.000 € - 3.500 € | Teilnehmergebühr pro Person: 50 € - 70 €
zzgl. MwSt., Reise- und Verpflegungskosten



ZEITMANAGEMENT

Zeitmanagement im Team

Das erwartet dich im Seminar:

Menschen sind unterschiedlich - auch im Bezug auf ihr Zeitmanagement und das kann zu Konflikten führen. Wer Teams dabei unterstützen möchte, effektiv zusammenzuarbeiten, kommt um das Thema „Zeitmanagement“ nicht herum. Doch dabei bringt es nichts, allen die gleichen Methoden beizubringen. Es geht viel mehr darum, den Mitgliedern eines Teams zu helfen, ihre Zeitmanagement-Rolle im Team zu entdecken und auch die anderen Teammitglieder wertzuschätzen. In diesem Seminar betrachten wir die aktuelle Zeitkompetenz eines gesamten Teams. Ziel ist es, die Produktivität nachhaltig zu verbessern. Die Teilnehmenden lernen ihr eigenes Wirken in Teams besser kennen und wie dieses das Zeitmanagement der anderen Mitarbeitenden beeinflussen kann.

Dein Nutzen:

- ! Prioritäten und Zuständigkeiten im Team reflektieren
- ! Zeitkompetenz der Teammitglieder und des Teams als Ganzes analysieren
- ! Verschiedene Zeitmanagement-Rollen im Team verstehen
- ! Methoden für mehr Produktivität im Team erlernen
- ! Gegenseitige Wertschätzung und Effektivität im Team erhöhen

Referenten:



Anjana Ahnfeldt
Business Coach & Mastertrainerin



Franziska Kühne
Business Coach & Mastertrainerin

Zielgruppe: Teams aller Art

Teilnehmergröße: bis 15 Personen

Zeitungfang: 8 Stunden

Investition: Trainertagesatz: 3.000 € - 3.500 € | Teilnehmergebühr pro Person: 50 € - 70 €
zzgl. MwSt., Reise- und Verpflegungskosten



SELBSTMANAGEMENT

7 Strategien mit denen du auch schwierige Ziele erreichst

Das erwartet dich im Seminar:

In diesem Praxisseminar entdecken die Teilnehmenden die kraftvollen Methoden des persolog® Selbstführungs-Modells. Sie erfahren, wie sie ihre persönliche Entwicklung steuern können und warum Selbstführung der Schlüssel zum Erreichen von Zielen ist. Dabei werden ihnen praktische Fertigkeiten vermittelt, um mit den Hindernissen und dem Druck umzugehen, die mit anspruchsvollen Zielen einhergehen. Wir bieten ein einzigartiges Trainingskonzept, das die berufliche sowie auch die persönliche Entwicklung der Teilnehmenden fördert. Sie erhalten wertvolle Einblicke und Strategien, um ihr Denken, ihre Emotionen, ihre physische Vitalität und ihr Verhalten effektiver zu steuern.

Dein Nutzen:

- Erkenntnis über die Bedeutung der Selbstführung erhalten
- Bewältigung von Herausforderungen
- Stärkung der Selbstführungsfähigkeiten
- Lernen von vier wesentlichen Dimensionen der Selbstführung
- Anwendung der 7 Strategien der Selbstführung

Referent:



Prof. Dr. Dirk Wolff
Professor an der Hochschule & Mastertrainer

Zielgruppe: Führungskräfte, Mitarbeitende

Teilnehmergröße: bis 15 Personen

Zeitumfang: 8 Stunden

Investition: Trainertagesatz: 3.000 € - 3.500 € | Teilnehmergebühr pro Person: 50 € - 70 € zzgl. MwSt., Reise- und Verpflegungskosten



Führen mit Persönlichkeit

In diesem Vortrag entdecken die Teilnehmenden, wie sie durch die Stärkung ihrer Persönlichkeit ihre Führungsqualitäten auf ein neues Level bringen. Durch den Erwerb bewährter Strategien, die speziell auf die Entwicklung ihres individuellen Führungsstils abzielen, vertiefen sie ihr Verständnis.

Dein Nutzen:

- ▮ Einblick in das situative Führen erhalten
- ▮ Strategien für den eigenen Führungsstil erhalten

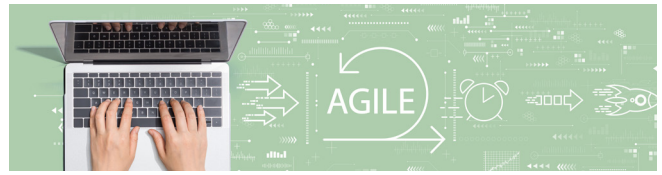


Entdecke deine Stärken

Jeder Mensch hat Stärken. Deshalb lernen die Teilnehmenden in diesem Vortrag, sich selbst und andere besser zu verstehen und das Verhalten anderer Menschen besser einzuschätzen. Sie erfahren, wie sie dieses Wissen erfolgreich nutzen können und so ihre Einzigartigkeit entdecken und ihr Potenzial entfalten können.

Dein Nutzen:

- ▮ Sich selbst besser verstehen lernen
- ▮ Eigene Beziehungen leben und verbessern

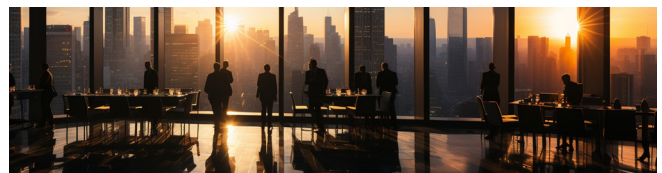


Agiles Mindset - Ein Erfolgsfaktor in unsicheren Zeiten

Die Teilnehmenden entdecken in diesem Vortrag die Grundlagen eines agilen Mindsets und erfahren, welche Tools und Methoden dazu beitragen, es zu fördern. Dabei lernen sie die Vorteile agiler Führung kennen und erfahren, wie sie durch die Anwendung dieser Prinzipien ihr Unternehmen resilienter machen können.

Dein Nutzen:

- ▮ Die Vorteile agiler Führung kennenlernen
- ▮ Die Rolle der Führungskraft in Transformationsprozessen erkennen



Leadership Reloaded: Hybride Führung in der neuen Arbeitswelt

94 % der Unternehmen geben in Studien an, dass sie für ihre Mitarbeitenden die Möglichkeit der hybriden Arbeit offen halten wollen. Das bringt Führungskräfte in die Situation, Personen hybrid führen zu müssen. Dieser Vortrag vermittelt die Funktionsweise hybrider Führung und gibt Einblicke in relevante Faktoren und Methoden für Führungskräfte.

Dein Nutzen:

- ▮ Das Team-Engagement in einer hybriden Arbeitsumgebung fördern
- ▮ Kommunikations-Know-how gewinnen

Konditionen

Zielgruppe: Führungskräfte, Teams, Mitarbeitende

Zeitungfang: 1 Stunde

Investition: Preis auf Anfrage | Optional ein Profil für Teilnehmende: 30 €



Resilienz erleben

In diesem Vortrag lernen die Teilnehmenden, Menschen dabei zu unterstützen, ihren eigenen Lebensturm mit Resilienzbausteinen zu bauen. Dabei erfahren sie, wie sie Übungen aus Achtsamkeits-Trainings und Embodiment in ihren Resilienz-Trainings anwenden können und helfen Menschen somit, ihre persönliche Resilienz aufzubauen und widerstandsfähiger zu werden.

Dein Nutzen:

- ┆ Lerne, Resilienz für eigene Teilnehmenden greifbar zu machen
- ┆ Eigenes Verständnis von Resilienz vertiefen



3 Strategien, mit denen ein Team durch jede Krise kommt

Resiliente Teams sind flexibel, belastbar und widerstandsfähig. Genau deshalb ist es wichtig die 6 Faktoren resilienter Teams zu kennen und anwenden zu können. Dies lernen die Teilnehmenden in diesem Vortrag. Danach können sie flexibel mit Stress umgehen und Krisen und Probleme souverän meistern.

Dein Nutzen:

- ┆ Erfahre, wie Teams flexibel mit Stress umgehen und Probleme meistern können
- ┆ Die 6 Faktoren resilienter Teams kennenlernen



Mentale Gesundheit - Stress lass nach

In diesem Vortrag lernen die Teilnehmenden die verschiedenen Reaktionsmuster der verschiedenen Persönlichkeitstypen kennen und unterstützen Menschen dabei, ihre mentalen, emotionalen und körperlichen Alarmsignale richtig einzuordnen. Ein gutes Stressmanagement fördert dabei die Mentale Gesundheit jedes Einzelnen.

Dein Nutzen:

- ┆ Ein Verständnis für Mentale Gesundheit entwickeln
- ┆ Effektive Strategien für ein besseres Wohlbefinden erhalten



Der Schlüssel zum Erfolg

Mit diesem Vortrag erhalten die Teilnehmenden einen Einblick in die Methoden des persolog® Selbstführungs-Modells, die sie sowohl beruflich als auch persönlich voranbringen. Somit lernen sie auch die anspruchsvollsten Ziele zu erreichen und erfahren, wie sie ihre persönliche Entwicklung steuern und Hindernisse überwinden können.

Dein Nutzen:

- ┆ Einblick in die richtige Zielsetzung
- ┆ Bewältigung von Herausforderungen

Referenten



Debora Karsch
Geschäftsführerin & Mastertrainerin



Friedbert Gay
Gründer &
Senior Mastertrainer



Prof. Dr. Dirk Wolff
Hochschulprofessor & Mastertrainer



Jana Künzel
Produktentwicklerin &
Mastertrainerin



Nathalie Sonntag
Psychologin &
Mastertrainerin



Isabelle Weyand
Coach & Trainerin



Marei Schmitt
Wirtschaftspsychologin,
Mastertrainerin und Coach



Lösungen für Unternehmen

Wir erleichtern Entwicklung

Themenübersicht:

- l Führungskräfteentwicklung
- l Teamentwicklung
- l Resilienz im Unternehmen
- l Interne Trainer:innen zertifizieren
- l persolog® Zertifizierungen im Überblick
- l Wie wir dich dabei unterstützen



Führungskräfteentwicklung

Dieses maßgeschneiderte Seminarangebot richtet sich an alle Führungskräfte, die ihre Kompetenzen in der Führung von Teams während dynamischer und herausfordernder Zeiten weiterentwickeln möchten. Im Fokus stehen praxisorientierte Tools und Techniken, um Veränderungsprozesse zu managen und Teammitglieder gezielt zu unterstützen.

Aufbau des Seminars:

Das Seminar ist in verschiedene Module à 8 Stunden als Präsenzveranstaltung gestaltet, die an unterschiedlichen Tagen stattfinden. Jedes Modul ist in sich schlüssig und kann daher auch einzeln gebucht werden. Selbstverständlich lässt sich jedes Modul auch live-online via Zoom realisieren.

Das erwartet dich:

- Lerne die Verhaltensdimensionen D, I, S und G sowie deren 20 Verhaltenstendenzen in der Führung kennen.
- Wende das Persönlichkeits-Modell in der Führungskräfte- und Teamentwicklung an.
- Erhalte pragmatische Tools, Methoden und Übungen, die du in der Führungskräfteentwicklung und im Führungskräftealltag direkt anwenden kannst.

Referenten:



Debora Karsch
Geschäftsführerin & Mastertrainerin



Friedbert Gay
Gründer &
Senior Mastertrainer



Prof. Dr. Dirk Wolff
Hochschulprofessor & Mastertrainer



Nathalie Sonntag
Psychologin & Mastertrainerin

Deine Investition für ein Führungskräfteentwicklungs-Programm:

- Trainerhonorar:
 - 1 Modul (1 Tag): 3.000 € zzgl. MwSt.
 - 2 Module (2 Tage): 2.800 € zzgl. MwSt. pro Tag
 - ab 3 Modulen (3 Tage): 2.600 € zzgl. MwSt. pro Tag
- Teilnehmergebühr: 59 € zzgl. MwSt. pro Modul
- Zzgl. Reisekosten

Deine Inhalte

Individuelle
Auswahl
der Module

So könnte dein Führungskräfteentwicklungs-Programm aussehen:

Vorgespräch

Individuelle Abstimmung über Inhalte mit den Verantwortlichen und persolog® Mastertrainer:in.

Persönliche Führungsstärke gewinnen

- Modul 1:** Führen mit Persönlichkeit
- Modul 2:** Resilienz für Führungskräfte
- Modul 3:** Führen in der digitalen Welt

Führungsbeziehungen gestalten

- Modul 4:** Mitarbeitende entwickeln
- Modul 5:** Teamentwicklung mit dem persolog® Persönlichkeits-Modell
- Modul 6:** 361° Feedback

Schwierige Situationen meistern

- Modul 7:** Konflikte lösen mit dem persolog® Persönlichkeits-Modell
- Modul 8:** Leadership in schwierigen Zeiten
- Modul 9:** Teamresilienz Basis-Kurs

Die Organisation entwickeln

- Modul 10:** Agiles Mindset
- Modul 11:** Menschen für Veränderungen gewinnen
- Modul 12:** Organisationale Resilienz Crash-Kurs



Teamentwicklung

Dieses maßgeschneiderte Seminarangebot richtet sich an alle Mitarbeitenden und Teammitglieder, die ihre Kompetenzen in der Zusammenarbeit während dynamischer und herausfordernder Zeiten weiterentwickeln möchten. Im Fokus stehen praxisorientierte Tools und Techniken, um Entwicklungsprozesse zu managen und Teammitglieder gezielt zu stärken.

Aufbau des Seminars:

Das Seminar ist in verschiedene Module à 8 Stunden als Präsenzveranstaltung gestaltet, die an unterschiedlichen Tagen stattfinden. Jedes Modul ist in sich schlüssig und kann daher auch einzeln gebucht werden. Selbstverständlich lässt sich jedes Modul auch live-online via Zoom realisieren.

Das erwartet dich:

- Teammitglieder lernen sich selbst und andere besser verstehen.
- Anwendung verschiedener persolog-Methoden aus dem Persönlichkeits- und Teamresilienz-Modell.
- Praxisnahe Tools und Übungen, die die Teammitglieder direkt gemeinsam anwenden.

Referenten:



Debora Karsch
Geschäftsführerin & Mastertrainerin



Friedbert Gay
Gründer &
Senior Mastertrainer



Prof. Dr. Dirk Wolff
Hochschulprofessor & Mastertrainer



Nathalie Sonntag
Psychologin & Mastertrainerin



Jana Künzel
Produktentwicklerin & Mastertrainerin

Deine Investition für ein Teamentwicklungs-Programm:

- Trainerhonorar:
 - 1 Modul (1 Tag): 3.000 € zzgl. MwSt.
 - 2 Module (2 Tage): 2.800 € zzgl. MwSt. pro Tag
 - ab 3 Modulen (3 Tage): 2.600 € zzgl. MwSt. pro Tag
- Teilnehmergebühr: 59 € zzgl. MwSt. pro Modul
- Zzgl. Reisekosten

Deine Inhalte

Individuelle
Auswahl
der Module

So könnte dein Teamentwicklungs-Programm aussehen:

Vorgespräch

Individuelle Abstimmung über Inhalte mit den Verantwortlichen und persolog® Mastertrainer:in.

Modul 1: Basis-Kurs Team

Erfahre welche Phasen ein Team durchläuft, wie Teamdynamik funktioniert und welche Faktoren diese beeinflussen.

Modul 2: Teamtraining mit dem persolog® Persönlichkeits-Modell

Verhalten im Team kennen und verstehen lernen.

Modul 3: Konflikte (im Team)

Lerne Konflikte im Kontext von D, I, S und G kennen, sowie die Konfliktstufen, -bereiche und -auslöser.

Modul 4: Teamleistung stärken

Tauche tief in die Disziplinen des Teamerfolgs ein: Zweck, Ziele, Rollen, Beziehungen und Abläufe.

Modul 5: Teamresilienz

In diesem Modul werden Teams präventiv für Krisenzeiten gewappnet.

Modul 6: Feedback

Erfahre, welche Feedbackmethoden es gibt und wie eine gute Feedbackkultur im Team etabliert werden kann.



Resilienz im Unternehmen

Dieses maßgeschneiderte Seminarangebot richtet sich an alle Mitarbeitenden eines Unternehmens, die eine Mitarbeiterentwicklung mit dem Thema Resilienz planen. Im Fokus stehen praxisorientierte Tools und Techniken, um die eigene Resilienz, die Teamresilienz oder die komplette Organisationale Resilienz zu verbessern.

Aufbau des Seminars:

Das Seminar ist in verschiedene Module à 8 Stunden als Präsenzveranstaltung gestaltet, die an unterschiedlichen Tagen stattfinden. Jedes Modul ist in sich schlüssig und kann daher auch einzeln gebucht werden. Zur inhaltlichen Orientierung empfehlen wir den Impulsvortrag "3 Wirkebenen der Resilienz", um dann im Anschluss gezielt die Module zu wählen. Selbstverständlich lässt sich jedes Modul auch live-online via Zoom realisieren.

Das erwartet dich:

- Verständnis und Bewusstsein für Resilienz schaffen.
- Teams werden widerstandsfähiger und effizienter in ihrem Arbeitsalltag.
- Kompakter Aufbau für schnellen Wissenstransfer und direkte Umsetzung.

Referenten:



Debora Karsch
Geschäftsführerin & Mastertrainerin



Jana Künzel
Produktentwicklerin & Mastertrainerin



Prof. Dr. Dirk Wolff
Hochschulprofessor & Mastertrainer



Nathalie Sonntag
Psychologin & Mastertrainerin



Franziska Kühne
Business Coach & Mastertrainerin

Deine Investition für ein Resilienz-Programm:

- Trainerhonorar: - 1 Modul (1 Tag): 3.000 € zzgl. MwSt.
- 2 Module (2 Tage): 2.800 € zzgl. MwSt. pro Tag
- ab 3 Modulen (3 Tage): 2.600 € zzgl. MwSt. pro Tag
- Teilnehmergebühr: 59 € zzgl. MwSt. pro Modul
- Zzgl. Reisekosten

Deine Inhalte

Individuelle
Auswahl
der Module

So könnte deine Resilienzentwicklung im Unternehmen aussehen:

Vorgespräch

Individuelle Abstimmung über Inhalte mit den Verantwortlichen und persolog® Mastertrainer:in.

Impulsvortrag "3 Wirkebenen der Resilienz"

Modul 1: Persönliche Resilienz

Resilienz ist keine stabile Persönlichkeitseigenschaft, sondern eine dynamische Stärke, die aus einem Zusammenspiel zwischen individuellen Resilienz-Ressourcen und externen Einflüssen entsteht. Resiliente Verhaltensweisen ermöglichen einen erfolgreichen Umgang mit herausfordernden Situationen.

Modul 2: Teamresilienz

Herausforderungen, die mit aktuellen Entwicklungen der Arbeitswelt einhergehen verlangen nach mehr Resilienz. Auch für Teams ist es essenziell, Resilienz aufzubauen, um in stürmischen Zeiten anpassungsfähig, produktiv und agil zu bleiben.

Modul 3: Organisationale Resilienz

Eine resiliente Organisation gleicht einer Windmühle:
Sie lässt sich vom Wind nicht aus der Bahn werfen. Vielmehr verwandeln ihre Flügel den Wind in die nachhaltige Energie, aus der sie ihre Stärke und Widerstandskraft zieht.



Du möchtest Seminare selbst durchführen?

Dann werde persolog® Trainer:in

Am Anfang steht immer die persönliche Motivation ...

Wenn du gerne mit vielen Menschen arbeiten möchtest, dein Wissen und deine Hilfe für Lebens- und Arbeitssituationen vermitteln und selbst neue Schritte wagen willst, dann steht deinem Ziel, zertifizierte/r Trainer:in zu werden, nichts mehr im Wege. Bei persolog hast du ein Dutzend verschiedene Möglichkeiten und Bereiche, in denen du als Trainer:in aktiv werden und dich ausbilden lassen kannst. Wir halten verschiedene Spezialisierungen für dich bereit, um deinen Interessensgebieten und Talenten ideal entsprechen zu können – denn kein Trainer ist wie der andere!

Wenn du das für dich passende Thema entdeckt hast, **melde dich direkt zum Zertifizierungsseminar an**. Mit dieser Ausbildung legst du das Fundament für deine erfolgreiche Tätigkeit als Fachtrainer:in. Nach Abschluss des Seminars bist du zertifizierte/r Trainer:in und bereit, mit den passenden persolog® Produkten zu arbeiten. Da wir wissen, dass man als Trainer:in immer wieder neue Gedankenanstöße und Materialien braucht und sich mit anderen Trainer:innen austauschen möchte, lassen wir dich nicht allein. Als zertifizierte/r Trainer:in hast du Zugang zu unserer **Trainerlounge**, unseren **exklusiven Produkten** im Online-Shop und zu verschiedenen **persolog® Aufbau Seminaren**.

Unsere Zertifizierungen bieten wir in folgenden Formaten an:

Digital inkl. Live-Sessions

Erhalte Zugang zu allen digitalen Lerneinheiten der persolog® Zertifizierung. In der Online Academy kannst du dir die Inhalte in deinem Tempo flexibel aneignen. Dabei hast du die Möglichkeit an Live-Sessions über Zoom mit einem unserer Mastertrainer:innen teilzunehmen und weitere Kursteilnehmende kennenzulernen.

Präsenz / Live-Online

Wir bieten deutschlandweit Seminare zu verschiedenen Themen an. Durch unsere Referenten werden die Lerninhalte auf kurzweilige und interessante Art vermittelt. Dieses Format ist immer live und findet mit weiteren Teilnehmenden statt. Weitere Informationen zu den bevorstehenden Terminen findest du online.

VIP

Die 1-tägige individuelle Zertifizierung mit einem unserer Mastertrainer:innen ermöglicht dir, dich auf spezifische Fokusthemen zu konzentrieren und die erworbenen Zertifizierungsinhalte schneller in die Praxis umzusetzen. Dabei entscheidest du, ob diese in Präsenz oder Online stattfinden soll.



Genauer zu unseren Zertifizierungen ist auf unserer Homepage zu finden:

<https://rb.gy/wdwwq9>



Für diese Modelle kannst du dich als Trainer:in ausbilden lassen:



Das persolog® Persönlichkeits-Modell

Diese Zertifizierung legt die Basis, um Menschen, Teams und Führungskräfte zu unterstützen, sich selbst und andere besser zu verstehen, effektiv zusammenzuarbeiten und sich persönlich weiterzuentwickeln.

Der Unterschied zu den dispositionell-eigenschaftstheoretischen Ansätzen ist, dass persolog® nicht den Anspruch hat, distinkte Persönlichkeitsmerkmale zu ermitteln und zu beschreiben, sondern das situative Verhalten. Dafür nutzt das Modell die Basis dieser vier Quadranten.



Das persolog® Persönliche Resilienz-Modell

Mit dieser Zertifizierung kannst du Menschen unterstützen ihre innere Stärke und Widerstandskraft zu steigern. Es geht nicht darum, dass man nie ins Wasser fällt, sondern dass man die Fähigkeit und Ausrüstung besitzt, egal wie tief man fällt, wieder an die Oberfläche zu schwimmen.

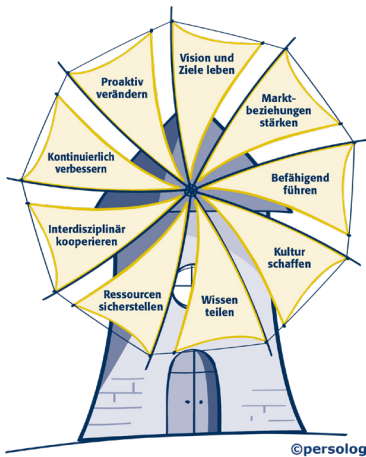
Um die Resilienzkompetenz auszubauen, ist es hilfreich, die einzelnen Resilienz-faktoren zu kennen und herauszufinden. So kann langfristig und Schritt für Schritt die Resilienzkompetenz verbessert werden.



Das persolog® Teamresilienz-Modell

Lerne die Widerstandskraft und Krisensicherheit von Teams zu stärken. Bei Team-resilienz geht es darum, wie gut ein Team in der Lage ist, schwierige Situationen und Krisen zu meistern und gestärkt daraus hervorzugehen. Dazu gibt es viel Forschung. Wir als persolog-Team haben uns auf die Fahne geschrieben, diese Forschung in ein pragmatisches Tool zur Teamentwicklung zu verwandeln, das von Trainer:innen, Coaches und auch Führungskräften genutzt werden kann.

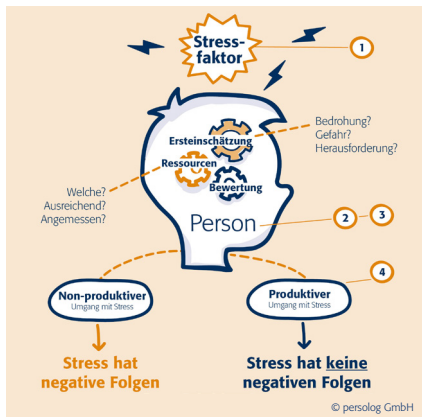
Herausgekommen ist ein Fragebogen, mit dem du wissenschaftlich fundiert ermitteln kannst, wo ein Team in Sachen Teamresilienz steht. Erfahre von den 6 Schlüsselfaktoren für krisensichere Teams.



Das persolog® Resilienz-Organisations-Modell

Mit dem persolog® Resilienz-Organisations-Modell wird die Widerstandskraft von Organisationen sichtbar. Mit dieser Zertifizierung lernst du, die 9 Säulen organisationaler Resilienz zu analysieren und Organisationen für Herausforderungen und Krisen auszurüsten.

Es geht darum, auf bestehende Formen des Risikomanagements aufzubauen, um gemeinsame Werte und ein Bewusstsein für sich verändernde Zusammenhänge zu schaffen.



Das persolog® Stress-Modell

Mit dieser Zertifizierung kannst du Menschen gezielt dabei unterstützen ihr Stressverhalten zu reflektieren und besser mit Stress umzugehen. Lerne dich selbst und andere in Stress-Situationen besser verstehen.

Stress ist individuell und wirkt sich bei jedem anders aus – je nachdem, wie die Person eine Situation bewertet und wie sie die eigenen Ressourcen wahrnimmt, um dieser Situation gerecht zu werden.



Das persolog® Selbstführungs-Modell

Mit dieser Zertifizierung legst du die Basis, um Menschen, Teams und Führungskräfte zu unterstützen, ihre Ziele zu erreichen und Träume zu verwirklichen. Das Modell bietet eine ganzheitliche Perspektive auf persönliche Entwicklung und Führung, indem es die Bedeutung der Selbstführung betont. Selbstführung beinhaltet den bewussten Prozess der Selbstbeeinflussung, bei dem wir unser Denken, Fühlen, Handeln und unseren Körper zielgerichtet steuern, gezielt verändern, effektiv kontrollieren und wertorientiert weiterentwickeln. Dieser innere Kompass ermöglicht es uns, uns selbstbestimmt durch das Leben zu navigieren.



Das persolog® Zeitmanagement-Modell

Das Modell betrachtet die vier Dimensionen des Zeitmanagement-Verhaltens: Zeitbewertung, Planung, Umsetzung und Monitoring. Es basiert auf der Theorie der Selbstregulation und der Theorie des geplanten Verhaltens. Das persolog® Zeitmanagement-Modell nutzt dieses Konzept als theoretische Grundlage und ist ein wissenschaftlich fundiertes und erprobtes Trainingskonzept mit einer ganzheitlichen Betrachtung des Zeitmanagements.



Du suchst nach einer Lösung für dein Unternehmen?

**Lass dich durch
unser Team beraten**



Eine ideale Lösung

persolog steht für die Weiterentwicklung von Persönlichkeiten, Teams und Organisationen. Gemeinsam entwickeln wir Weiterbildungsmöglichkeiten für dein Unternehmen.



Entwicklungs potenziale

Ermögliche deinen Mitarbeitenden einen Zugang zu nachhaltiger Entwicklung. Steigere mithilfe unserer Präsenz- und digitalen Trainingsmodule die Motivation und Kompetenz deiner Mitarbeitenden.



Eine individuelle Beratung

Vereinbare ein unverbindliches und kostenfreies Beratungsgespräch mit uns. Wir wollen dich dabei unterstützen die optimale Lernplattform für deine Mitarbeitenden zu entwickeln.

Kostenfreies Beratungsgespräch sichern

zu den Weiterbildungsmöglichkeiten für dein Unternehmen

+49 7232 3699-0

mail@persolog.com

<https://academy.persolog.de/beratung>



COMMUNITY DAYS
02./03. JULI 2026

UND WAS
STECKT
IN DIR?

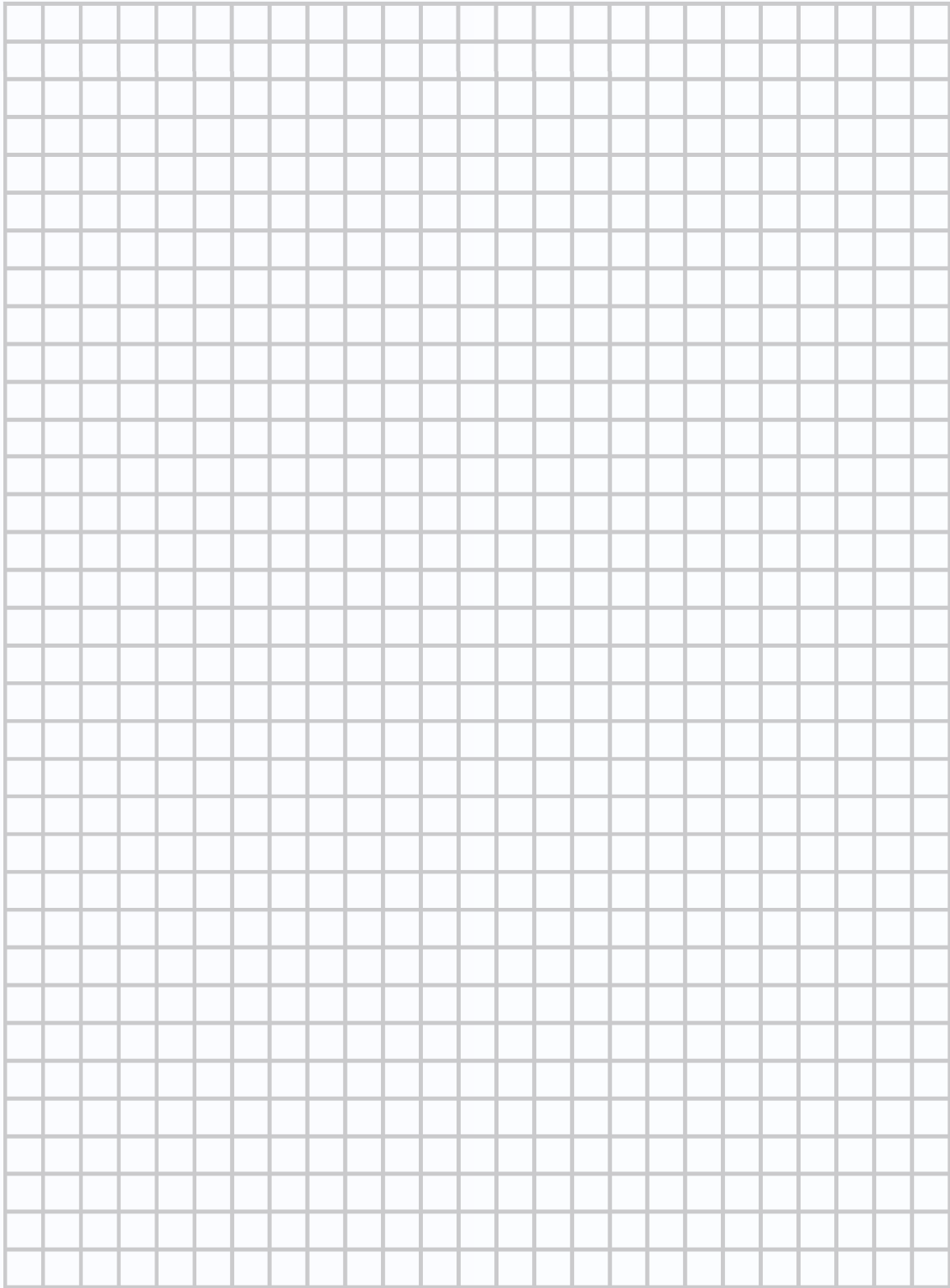
persolog

Impulse für dein (Trainings-)Business
Bist du dabei?



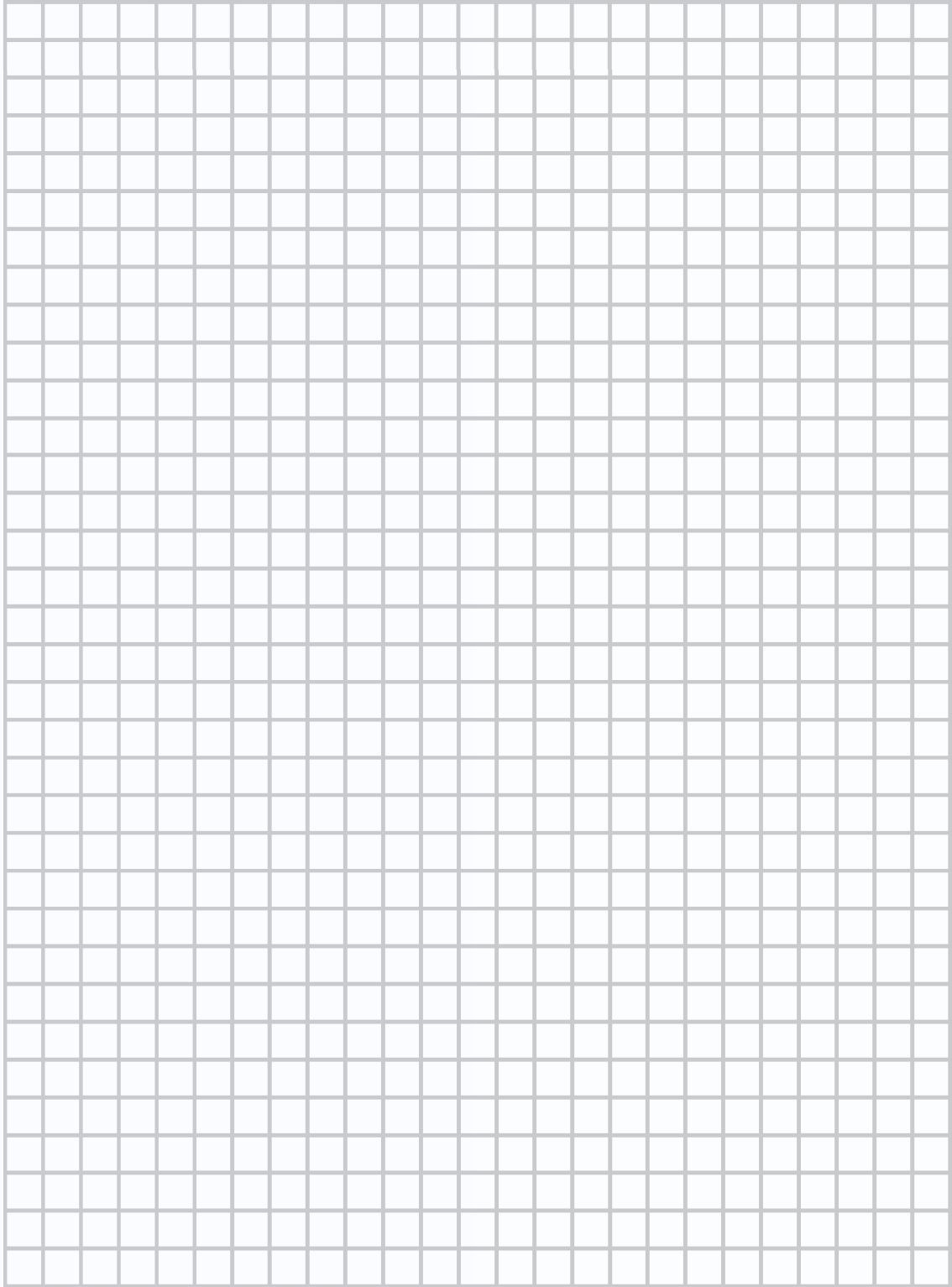
Einfach QR-Code scannen oder
unter <https://go.persolog.com/053>
und anmelden!







Raum für Notizen





§ 1 Geltungsbereich

Für sämtliche Angebote, Lieferungen und sonstigen Leistungen im Hinblick auf Bestellungen/Buchungen von Waren bei uns gelten die nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen (nachfolgend nur noch „Geschäftsbedingungen“) in ihrer zum Zeitpunkt der Bestellung/Buchung gültigen Fassung.

1. Waren im Sinne dieser Geschäftsbedingungen sind alle Produkte, Seminare und Leistungen, die im Rahmen einer Bestellung/Buchung bei uns erworben/gebucht werden können.

2. Unsere Geschäftsbedingungen gelten ausschließlich. Entgegenstehende, abweichende oder ergänzende Bedingungen des Vertragspartners/Bestellers (nachfolgend nur noch „Kunde“), erkennen wir nicht an, es sei denn, wir hätten ausdrücklich schriftlich ihrer Geltung zugestimmt. Unsere Geschäftsbedingungen gelten auch dann, wenn wir in Kenntnis entgegenstehender oder abweichender Bedingungen des Kunden unsere Leistungen vorbehaltlos erbringen.

3. Unsere Geschäftsbedingungen gelten nur gegenüber Unternehmen im Sinne von § 310 I BGB, sowie juristischen Personen des öffentlichen Rechts und öffentlich-rechtlichen Sondervermögen.

§ 2 Vertragsschluss

1. Bei Bestellungen/Buchungen über unseren Online-Shop oder Landingpages stellen die Präsentation und Bewerbung von Waren in unserem Online-Shop kein verbindliches Angebot zum Abschluss eines Vertrages dar, sondern lediglich eine Einladung an den Kunden, ein verbindliches Angebot abzugeben. Der Kunde kann bei Verfügbarkeit der Ware ein verbindliches Angebot zur Bestellung der im Warenkorb enthaltenen Waren erst nach Registrierung und erfolgreicher Einrichtung eines Kundenkontos nach Ziffer VI dieser Geschäftsbedingungen abgeben, indem er nach Durchlaufen des Online-Bestellvorgangs die Bestellung durch Aktivierung der Schaltfläche „zahlungspflichtig bestellen“ bzw. „zahlungspflichtig anmelden“ absendet. Das Angebot kann nur abgegeben werden, wenn der Kunde zuvor durch Klicken auf den entsprechenden Button diese Geschäftsbedingungen akzeptiert und diese dadurch in sein Angebot aufgenommen hat. Wir schicken daraufhin dem Kunden eine Bestell-/Buchungsbestätigung per E-Mail zu. Die Bestell-/Buchungsbestätigung stellt die Annahme des Angebots dar. Bei Seminarbuchungen erhält der Kunde eine Buchungsbestätigung, sofern Seminarplätze verfügbar sind. Bei der Bestellung von Produkten ergibt sich aus der Bestellbestätigung der Inhalt des Vertrages und der ungefähre Liefertermin, sofern nach der Eigenschaft der gekauften Ware eine Lieferung erforderlich ist.

2. Außerhalb von Bestellungen/Buchungen in unserem Online-Shop stellen Anfragen des Kunden, mündlich oder schriftlich, über Telefon, Fax oder E-Mail, ein verbindliches Angebot zum Abschluss eines Vertrages dar. Wir erstellen daraufhin eine Bestell-/Buchungsbestätigung, die wir dem Kunden per E-Mail zuschicken. Die Bestell-/Buchungsbestätigung stellt die Annahme des Angebots dar. Bei Seminarbuchungen erhält der Kunde eine Buchungsbestätigung, sofern Seminarplätze verfügbar sind. Bei der Bestellung von Produkten ergibt sich aus der Bestellbestätigung der Inhalt des Vertrages und der ungefähre Liefertermin, sofern nach der Eigenschaft der gekauften Ware eine Lieferung erforderlich ist.

3. Die in den Regelungen des § 312i Abs. 1 S. 1 Nr. 1 bis Nr. 3 und S. 2 BGB enthaltenen Pflichten werden ausgeschlossen.

§ 3 Lieferung von Waren

1. Sofern nach der Eigenschaft der gekauften Ware eine Lieferung erforderlich ist, berechnet sich die von uns in der Bestellbestätigung angegebene Lieferzeit vom Zeitpunkt der Bestellbestätigung.

2. Liefertermin und Liefertermine gelten grundsätzlich als annähernd. Sie sind eingehalten, wenn bis zu ihrem Ablauf die Ware versandt wurde.

3. Verlangt der Kunde nach Vertragsschluss Änderungen oder Ergänzungen der Bestellung, welche die Einhaltung des Liefertermins unmöglich machen, so verlängert sich der Liefertermin entsprechend den Änderungen und Ergänzungen um einen für die Durchführung dieser Änderungen und Ergänzungen angemessenen Zeitraum.

4. Für weitere Lieferungen steht uns so lange ein Zurückbehaltungsrecht zu, bis sämtliche vorhergehenden Lieferungen bezahlt sind.

5. Wenn der Kunde im Rahmen einer Bestellung mehrere Waren bestellt, für die unterschiedliche Lieferzeiten gelten, versenden wir die Waren (sofern nicht anders vereinbart) in einer gemeinsamen Lieferung. In diesem Fall gilt für die Warenbestellung insgesamt die Lieferzeit, die für die Ware mit der längsten Lieferzeit gilt.

6. Bei der Lieferung von Waren sind wir berechtigt, in zumutbarem Umfang Teillieferungen vorzunehmen und diese gesondert in Rechnung zu stellen.

7. Mit der Übergabe der Ware an das Versandunternehmen geht die Gefahr auf den Kunden über. Der Versand erfolgt stets im Auftrag des Kunden.

8. Sofern wir verbindliche Lieferfristen aus Gründen, die wir nicht zu vertreten haben, nicht einhalten können (Nichtverfügbarkeit der Ware), werden wir den Käufer hierüber unverzüglich informieren und gleichzeitig die voraussichtliche neue Lieferfrist mitteilen. Ist die Ware auch innerhalb der neuen Lieferfrist nicht verfügbar, sind wir berechtigt, ganz oder teilweise vom Vertrag zurückzutreten; eine bereits erbrachte Gegenleistung des Kunden erstatten wir dem Kunden unverzüglich. Als Fall der Nichtverfügbarkeit der Ware in diesem Sinne gilt insbesondere die nicht rechtzeitige Selbst-

belieferung durch Zulieferer, wenn wir ein kongruentes Deckungsgeschäft abgeschlossen haben, weder uns und noch unserer Zulieferer ein Verschulden trifft oder wir im Einzelfall zur Beschaffung nicht verpflichtet sind.

§ 4 Seminare, digitale Lernprodukte

1. Folgende Seminartypen werden von persolog angeboten:

a) Gruppenseminare und Inhouse-Seminare:

Seminare werden entweder als offene Gruppenseminare oder als individuell an den Kundenanforderungen ausgerichtete, in geschlossenen Gruppen stattfindende und ausschließlich von Unternehmern buchbare Inhouse-Seminare angeboten. Offene Seminare und Inhouse-Seminare finden jeweils als Präsenzseminare oder als per Video mit der Software „Zoom“ oder einem vergleichbaren Tool übertragene Online-Seminare statt.

b) Digitale Seminare:

Über unsere E-Learning-Plattform „persolog Academy“ bieten wir ergänzend Seminare sowie Fortbildungen und Schulungen an, die der Kunde bzw. Teilnehmer jederzeit online beginnen und durchführen kann (nachfolgend nur noch „digitale Seminare“).

c) Blended-Learning-Seminare:

Zusätzlich bieten wir Kurse nach dem „Blended-Learning-Konzept“ als Kombination aus digitalen Seminaren und Online-Seminaren bzw. Präsenzseminaren an (nachfolgend nur noch „Blended-Learning-Seminare“).

2. Die Zielgruppe und der Inhalt der einzelnen Seminare sowie die jeweiligen Leistungen, die in deren Rahmen erbracht werden, sind der jeweiligen Seminar- oder Programmbeschreibung zu entnehmen. Begleitende Seminarunterlagen werden an den Kunden bzw. Teilnehmer in Papierform ausgegeben bzw. in elektronischer Form übersandt, sofern sich dies ausdrücklich aus der jeweiligen Seminarbeschreibung ergibt. Werden Seminarunterlagen ausgegeben bzw. übersandt, so erfolgt dies in der Regel vor oder bei Beginn des Seminars, in Einzelfällen auch während oder am Ende des Seminars.

3. Ggf. erforderliche An- und Abreisen zu Seminaren sind vom Kunden auf eigene Kosten zu organisieren.

4. Die Verpflegung von Kunden bzw. Teilnehmern in Seminarpausen (z.B. Snacks, Getränke) sind im Seminarpreis enthalten, sofern sich dies ausdrücklich aus der Seminarbeschreibung ergibt.

5. Sofern und soweit sich dies ausdrücklich aus der Seminarbeschreibung ergibt, erhält der Kunde bzw. Teilnehmer nach der Teilnahme am Seminar ein Teilnahmezertifikat. Das Teilnahmezertifikat wird dem Kunden bzw. Teilnehmer bei Beendigung des Seminars entweder elektronisch oder in Papierform überlassen, innerhalb von 7 Werktagen in elektronischer Form an die vom Kunden bzw. Teilnehmer im Rahmen des Buchungsvorgangs angegebene E-Mail-Adresse versandt oder als Download zu Verfügung gestellt.

6. Wir behalten uns das Recht vor, die bei Präsenzseminaren oder Online-Seminaren die Buchungsbestätigung einseitig zu widerrufen und das Seminar abzusagen oder zu verlegen. In diesem Fall kann der Kunde bzw. Teilnehmer an einem anderen Termin/Seminar teilnehmen oder die Buchung stornieren. Im letzteren Fall wird dem Kunden der bereits gezahlte Seminarpreis erstattet. Weitere Ansprüche sind ausgeschlossen.

7. Es besteht kein Rechtsanspruch auf die Leitung des gebuchten Seminars durch den in Seminarbeschreibung genannten Referenten. Die Vertretung des genannten Referenten durch einen anderen unserer Referenten aus gegebenem Anlass, etwa Krankheits- oder andere Verhinderungsgründe, bleibt vorbehalten.

8. Bei Präsenzseminaren oder Online-Seminaren ist das mit Vertragsschluss erworbene Recht zur Teilnahme an unseren Seminaren nicht übertragbar. Bei digitalen Seminaren und Blended-Learning-Seminaren erhält jeder Kunde bzw. Teilnehmer von uns einen persönlichen Zugang. Die Nutzung der Inhalte auf unserer E-Learning-Plattform ist auf diesen Kunden bzw. Teilnehmer und auf den in der Seminarbeschreibung genannten Zeitraum begrenzt. Die Weitergabe der Zugangsdaten an Dritte, die keinen persönlichen Zugang von uns erhalten haben, ist nicht gestattet.

9. Wir sind berechtigt, unsere Präsenzseminare als Online-Seminare durchzuführen, wenn die Durchführung von Präsenzseminaren durch behördliche Anordnungen eingeschränkt oder untersagt wird. In diesem Fall hat der Kunde ausschließlich die Wahl zwischen der Umbuchung des Präsenzseminars auf einen späteren Termin oder der Teilnahme an dem Online-Seminar, welches das Präsenzseminar ersetzt. Das Recht, das Seminar kostenfrei zu stornieren, hat der Kunde nicht. Über die Umstellung vom Präsenzseminar auf Online-Seminar wird der Kunde vor dem gebuchten Termin in Kenntnis gesetzt. Die Entscheidung zur Teilnahme an dem Online-Seminar gilt als getroffen, wenn der Kunde nicht 48 Stunden vor Beginn des Online-Seminars bei uns per E-Mail die Umbuchung beantragt.

10. Bei der Teilnahme an einem Online-Seminar bekommt der Kunde bzw. Teilnehmer nach Begleichung des Seminarpreises spätestens am Vortag des Termins per E-Mail weitere Informationen über die technischen Voraussetzungen, welche die Hard- und Software erfüllen muss, die nötigen Instruktionen für die Nutzung von „Zoom“ oder einem vergleichbaren Tool, die geplante Uhrzeit des Online-Seminars sowie den Zugangscode, der es dem Kunden bzw. Teilnehmer ermöglicht, das Online-Seminar an einem internetfähigen Endgerät (PC, Laptop, Smartphone, Tablet) in Echtzeit zu verfolgen. Hierfür muss sich der Kunde bzw. Teilnehmer vorab die „Zoom-App“ bzw. das „Zoom-Programm“ oder ein vergleichbares Tool herunterladen. Die Anlegung eines Zoom-Kontos durch den Kunden bzw. Teilnehmer ist nicht erforderlich, die Installation der Software auf seinem Endgerät reicht aus. Der Zugangscode ist ausschließlich für den Kunden bzw. Teilnehmer bestimmt,

darf nicht weitergegeben werden und berechtigt nur zum einmaligen Empfang der Übertragung durch den Kunden bzw. Teilnehmer allein. Auch eine Gestattung gegenüber Dritten, zusammen mit dem Kunden bzw. Teilnehmer an der Übertragung teilzunehmen, ist unzulässig. Bei Zuwiderhandlungen erlischt das Recht zur Teilnahme an der Übertragung; die Zahlungsverpflichtung bleibt jedoch aufrechterhalten. Gleiches gilt für Aufzeichnungen oder Mitschnitte der Übertragung in Ton und/oder Bild und Speicherung auf Datenträgern. Die Aktualisierungen von Programmen oder Software, die für die Durchführung eines Online-Seminars erforderlich sind (z.B. die Software „Zoom“ für das Online-Seminar, ggf. weitere Software, die zur Durchführung unserer Online-Seminare nötig sein sollte) sowie Informationen darüber gehören nicht zum Leistungsumfang.

11. Im Hinblick auf die Vertragsdauer und Kündigung des Vertragsverhältnisses gelten folgende Bestimmungen:

a) Bei Präsenzseminaren und Online-Seminaren enthält der Vertrag keine Mindestlaufzeit. Die Dauer des Vertragsverhältnisses richtet sich gemäß § 620 Abs. 2 BGB nach der Beschaffenheit bzw. dem Zweck der Leistung und endet automatisch mit dem Ende des jeweiligen Seminars, ohne dass es einer Kündigung bedarf. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung bleibt unberührt.

b) Verträge über digitale Seminare beginnen mit Vertragsschluss und enden mit Ablauf der jeweiligen Seminarbeschreibung angegebene Laufzeit, ohne dass es einer Kündigung bedarf. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung sowie bei Verbrauchern das Recht zur Beendigung des Vertrages nach §§ 327c, 327m, 327r BGB bleiben unberührt.

c) Blended-Learning-Seminare unterfallen den Bestimmungen des Fernunterrichtsgesetzes (FernUSG) und können vom Kunden erstmals zum Ablauf des ersten Halbjahres nach Vertragsschluss mit einer Frist von sechs Wochen gekündigt werden, nach Ablauf des ersten Halbjahres ist eine Kündigung jederzeit mit einer Frist von drei Monaten gekündigt werden. Die Kündigung bedarf der Textform. Im Falle der Kündigung hat der Kunde nur den Anteil der Vergütung zu entrichten, der dem Wert unserer Leistungen während der Laufzeit des Vertrags entspricht. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung sowie bei Verbrauchern das Recht zur Beendigung des Vertrages nach §§ 327c, 327m, 327r BGB bleiben unberührt.

12. Im Hinblick auf die Stornierungen und Umbuchungen der Seminare gelten folgende Bestimmungen:

a) Buchungen von offenen Präsenzseminaren (Gruppenseminare) können bei voller Rückerstattung des Seminarpreises bis zu 4 Wochen vor Seminarbeginn storniert werden. Bei Stornierungen bis zu 3 Wochen vor Beginn des Seminars berechnen wir eine Stornierungsgebühr in Höhe von 25 % des Seminarpreises, bei Stornierungen bis zu 2 Wochen vor Seminarbeginn eine Gebühr von 50 % des Seminarpreises und bei Stornierungen bis zu 1 Woche vor Beginn 75 % des Seminarpreises. Bei späteren Stornierungen ist der volle Seminarpreis zu bezahlen. Der Nachweis eines höheren Schadens durch uns bleibt vorbehalten, dem Kunden bleibt der Nachweis geringerer oder keiner Kosten vorbehalten. Maßgeblich ist jeweils der Eingang der Erklärung des Kunden in Textform bei uns. Es steht dem Kunden frei, einen anderen Teilnehmer zu benennen, um dadurch eine Stornierung abzuwenden. Sollte für das Seminar eine vorherige Zertifizierung mit dem persolog® Persönlichkeits-Modell (oder eine andere Zertifizierung der persolog GmbH) erforderlich sein, so muss die Ersatzperson diese Voraussetzung erfüllen.

b) Der Kunde kann offene Präsenzseminare (Gruppenseminare) bis zu 30 Tage vor Seminarbeginn absagen und einen neuen Termin offenlassen oder sich einen neuen Termin oder ein Seminar zu einem anderen Thema aussuchen (Umbuchung). Bei einer Umbuchung auf einen anderen Termin berechnen wir bis zu 11 Tage vor Seminarbeginn eine Bearbeitungsgebühr von 50 Euro pro Seminar. Bei späterer Umbuchung berechnen wir 10 % des Seminarpreises, mindestens aber 50 Euro pro Seminar. Spätere Änderungswünsche nehmen wir nicht an. Der Seminarpreis ist in diesem Fall unabhängig von der Teilnahme an dem gebuchten Seminar zu bezahlen. Nach Ablauf der Widerrufsfrist ist bei Umbuchungen von einem Seminar einer höheren Preiskategorie in ein Seminar einer niedrigeren Preiskategorie der höhere Seminarpreis zu bezahlen. Maßgeblich ist jeweils der Eingang der Erklärung des Kunden in Textform bei uns. Es steht dem Kunden frei, einen anderen Teilnehmer zu benennen, um dadurch eine Umbuchung abzuwenden. Sollte für die Veranstaltung eine vorherige Zertifizierung mit dem persolog® Persönlichkeits-Modell (oder eine andere Zertifizierung der persolog GmbH) erforderlich sein, so muss die Ersatzperson diese Voraussetzung erfüllen.

c) Bei offenen Online-Seminaren (Gruppenseminare) gilt Ziffer 13.a. zur Vertragsdauer und Kündigung sowie zur Umbuchung.

d) Buchungen von Inhouse-Seminaren (als Präsenzseminare oder Online-Seminare) können bei voller Rückerstattung des Seminarpreises bis zu 12 Wochen vor Seminarbeginn storniert werden. Bei Stornierungen bis zu 8 Wochen vor Beginn des Seminars berechnen wir eine Stornierungsgebühr in Höhe von 25 % des Seminarpreises, bei Stornierungen bis zu 6 Wochen vor Seminarbeginn eine Gebühr von 50 % des Seminarpreises und bei Stornierungen bis zu 4 Wochen vor Beginn 75 % des Seminarpreises. Bei späteren Stornierungen ist der volle Seminarpreis zu bezahlen. Der Nachweis eines höheren Schadens durch uns bleibt vorbehalten, dem Kunden bleibt der Nachweis geringerer oder keiner Kosten vorbehalten. Im Übrigen gelten die Regelungen gem. Ziffer 13.

e) Inhouse-Seminare (als Präsenzseminare oder Online-Seminare) können nach übereinstimmender Festlegung eines anderen Termins zwischen den Parteien bis zu 21 Tage vor Seminarbeginn kostenlos umgebucht werden. Bei späterer Umbuchung auf einen von beiden Parteien übereinstimmend festgelegten Termin berechnen wir 25 % des Seminarpreises. Der Nachweis eines höheren Schadens durch uns bleibt vorbehalten, dem Kunden bleibt der Nachweis geringerer oder keiner Kosten vorbehalten. Kommt zwischen den Parteien im Falle einer Umbuchung keine Einigung über einen anderen

Termin innerhalb von 1 Woche nach Zugang des Umbuchungswunsches bei uns zustande, wird die Umbuchung als Stornierung nach vorstehender Ziffer behandelt. Im Übrigen gelten die Regelungen gem. Ziffer 13.

f) Buchungen von digitalen Seminaren und Blended-Learning-Seminaren können bis zu dem ersten Login auf unserer E-Learning-Plattform „persolog Academy“/Abschluss der Registrierung des Kunden bzw. Teilnehmers bei uns und die Zurverfügungstellung des Login-Zugangs durch uns kostenlos storniert werden. Maßgeblich ist jeweils der Eingang der Erklärung des Kunden in Textform bei uns. Es steht dem Kunden frei, einen anderen Teilnehmer zu benennen, um dadurch eine Stornierung abzuwenden. Sollte für das Seminar eine vorherige Zertifizierung mit dem persolog® Persönlichkeits-Modell (oder eine andere Zertifizierung der persolog GmbH) erforderlich sein, so muss die Ersatzperson diese Voraussetzung erfüllen. Im Übrigen gilt Ziffer 13. zur Vertragsdauer und Kündigung.

g) Der Kunde kann digitale Seminare und Blended-Learning-Seminare bis zu dem ersten Login auf unserer E-Learning-Plattform „persolog Academy“/Abschluss der Registrierung des Kunden bzw. Teilnehmers bei uns und die Zurverfügungstellung des Login-Zugangs durch uns das gebuchte digitale Seminar kostenlos absagen und auf ein digitales Seminar zu einem anderen Thema umbuchen. Spätere Änderungswünsche nehmen wir nicht an. Der Seminarpreis ist in diesem Fall unabhängig von der Teilnahme an dem gebuchten Seminar zu bezahlen. Nach Ablauf der Widerrufsfrist ist bei Umbuchungen von einem Seminar einer höheren Preiskategorie in ein Seminar einer niedrigeren Preiskategorie der höhere Seminarpreis zu bezahlen. Maßgeblich ist jeweils der Eingang der Erklärung des Kunden in Textform bei uns. Im Übrigen gelten die Regelungen gem. Ziffer 13.

13. Stornierungs- oder Umbuchungswünsche des Kunden bedürfen der Textform und sind zu richten an:

persolog GmbH
Königsbacher Straße 51
75196 Remchingen
Tel: +49 (0) 7232-3699-0
E-Mail: mail@persolog.com

Stornierungs- oder Umbuchungswünsche gelten erst mit unserer Bestätigung des neuen Wunschtermins als erfolgt und fest gebucht.

14. Für die Teilnahme an einem Seminar in der virtuellen Realität (nachfolgend nur noch „VR Seminare“) gelten ergänzend die „Nutzungsbedingungen VR Seminare“.

§ 5 Preise und Zahlungsbedingungen

1. Es gelten die jeweils von uns zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses angegebenen Preise.

2. Unsere Preise verstehen sich in Euro zzgl. der jeweils gültigen gesetzlichen Umsatzsteuer. Bei der Lieferung von Waren werden die entsprechenden Versandkosten im Rahmen des Bestellvorgangs angegeben und sind vom Kunden zu tragen. Ab einem Warenbestellwert von 300 Euro liefern wir innerhalb von Deutschland und Österreich versandkostenfrei. Die Wahl des Versandweges und der Versandart steht in unserem Ermessen.

3. Zahlungen erfolgen wie folgt:

- Rechnung, zahlbar innerhalb von 10 Tagen ab Zugang der Rechnung;
- Vorkasse, zahlbar unmittelbar nach Zugang der Rechnung;
- über den Dienstleister Mollie oder einen anderen von uns vor der Bestellung/Buchung benannten Zahlungsdienstleister. Es gelten die dort vorgesehenen Zahlungsmöglichkeiten und Bedingungen.

4. Zahlungen gelten erst mit endgültiger Gutschrift auf unserem Konto als bewirkt.

5. Wir sind berechtigt, für sämtliche Lieferungen und Leistungen Vorkasse zu verlangen. Bei Vorkasse erfolgt unsere Leistung erst nach erfolgter Gutschrift der Zahlung gem. Ziff. 4.

6. Im Falle des Zahlungsverzuges sind wir berechtigt, Verzugszinsen in gesetzlicher Höhe zu verlangen. Die Geltendmachung weiterer Verzugschäden bleibt hiervon unberührt.

7. Mit einer Forderung kann der Kunde uns gegenüber nur aufrechnen, wenn sie von uns unbestritten oder rechtskräftig festgestellt ist. Zur Ausübung eines Zurückbehaltungsrechts ist der Kunde nur insoweit befugt, als sein Gegenanspruch auf dem gleichen Vertragsverhältnis beruht. Ein Zurückbehaltungsrecht wegen Teilleistungen gemäß § 320 Abs. 2 BGB steht dem Kunden nicht zu.

§ 6 Registrierung und Einrichtung eines Kundenkontos

1. Eine Bestellung/Buchung über unseren Online-Shop ist nur nach Registrierung und erfolgreicher Einrichtung eines Kundenkontos möglich. Es besteht kein Anspruch auf Registrierung und Einrichtung eines Kundenkontos.

2. Die Einrichtung eines Kundenkontos unterliegt folgenden Bedingungen:

- Es können sich nur voll geschäftsfähige und vertretungsberechtigte natürliche Personen registrieren. Bei Erlöschen der Vertretungsmacht der registrierten vertretungsberechtigten Person ist unverzüglich eine neue vertretungsberechtigte Person als Ansprechpartner zu benennen.
- Bei der Registrierung des Kundenkontos ist die vollständige Firmen- oder Geschäftsbezeichnung oder der Name des Unternehmers nebst E-Mail-Adresse anzugeben und ein Passwort (Zugangsdaten) zu wählen. Der Kunde steht dafür



ein, dass die von ihm bei der Registrierung gemachten Angaben wahr und vollständig sind. Macht ein Kunde unrichtige oder unvollständige Angaben, sind wir berechtigt, das Konto des Kunden ohne Einhaltung einer Frist zu kündigen und zu löschen.

c. Der Kunde ist unter keinen Umständen berechtigt, seine Zugangsdaten und insbesondere sein Zugangspasswort an Dritte weiterzugeben. Sollten Dritte dennoch Zugang zu dem Kundenkonto erhalten oder der Kunde sonstige Anhaltspunkte für den Missbrauch seines Kontos haben, muss der Kunde uns darüber umgehend informieren und seine Zugangsdaten ändern. Für den Fall eines Missbrauchs behalten wir uns die sofortige Löschung des Kontos sowie die Einleitung rechtlicher Schritte vor.

d. Mehrfachregistrierungen mit denselben E-Mail-Adressen eines Kunden sind nicht gestattet.

3. Wir können jederzeit ein Kundenkonto sperren oder löschen, wenn es missbräuchlich genutzt oder über das Kundenkonto rechtswidrige, wettbewerbswidrige, strafrechtlich relevante oder sittenwidrige Handlungen begangen werden.

4. Zertifizierte persolog-Trainer erhalten nach Abschluss der Zertifizierung die Möglichkeit im Webshop Print- und Online-Produkte des jeweiligen Modells zu Trainerkonditionen einzukaufen. Hierzu ist die Registrierung im Shop erforderlich.

§ 7 Urheber- und Schutzrechte, Nutzungsrechte

1. Die von uns zur Verfügung gestellten Produkte/Waren und Inhalte/digitalen Inhalte sind durch Urheberrechte oder sonstige Rechte von uns oder dritter Personen geschützt und dürfen ausschließlich im Rahmen des vertraglich vereinbarten Verwendungszwecks genutzt werden. Für die Nutzung dieser Produkte/Waren und Inhalte/digitalen Inhalte erwirbt der Kunde, unter der Bedingung der Zahlung des geschuldeten und fälligen Kauf-/Seminarpreises, für sich und im Umfang seiner Bestellung/Buchung und der individualvertraglichen Vereinbarung ggf. auch für weitere bezeichnete Nutzungsberechtigte das einfache, nicht ausschließliche, nicht unterlizenzierbare, nicht auf Dritte übertragbare Nutzungsrecht an den jeweiligen Produkten und Inhalten zu eigenen Zwecken. Das Nutzungsrecht gestattet dem Kunden den Lesezugriff auf den Inhalt des Produkts sowie das Herunterladen, das einmalige Speichern und den einmaligen Ausdruck von Inhalten.

2. Jede über die in Ziffer VII.1 dieser Geschäftsbedingungen hinausgehende Nutzung ist ausgeschlossen und bedarf der vorherigen gesonderten schriftlichen Einwilligung des jeweiligen Rechtsinhabers, es sei denn, eine solche Nutzung ist durch zwingende gesetzliche Regelungen gestattet. Dem Kunden bzw. sonstigen Nutzungsberechtigten sind insbesondere die - auch auszugsweise - Vervielfältigung der zur Verfügung gestellten Produkte und Inhalte, das Entfernen von Urheberrechtshinweisen oder Markenbezeichnungen, die Modifikation oder Veränderung der Produkte und Inhalte, das Kopieren der Produkte und Inhalte auf weitere Datenträger oder Netzwerke, das Erstellen und Verwenden von Vervielfältigungen und jede entgeltliche oder unentgeltliche Weitergabe, jedes Zurverfügungstellen oder jede Form der gewerblichen Nutzung untersagt. Der Kunde darf keine Mittel einsetzen, um diese Maßnahmen zu überwinden oder zu umgehen.

3. Beim Erwerb von eBooks gelten ergänzend die jeweils dazugehörige Produktbeschreibung und die nachfolgenden Regelungen:

a) Wir stellen dem Kunden das eBook nach dem Vertragsschluss zum Download zur Verfügung.

b) Der Kunde erlangt mit dem Download des eBooks ein einfaches, nicht ausschließliches, nicht unterlizenzierbares, nicht auf Dritte übertragbares und zeitlich unbefristetes Nutzungsrecht an dem eBook. Ein Erwerb von Rechten an den Inhalten oder dem eBook selbst ist damit nicht verbunden.

c) Der Kunde ist berechtigt, das eBook maximal dreimal herunterzuladen und auf bis zu drei Endgeräte zu speichern. Auf den Endgeräten kann der Kunde das eBook beliebig oft aufrufen.

d) Die Weitergabe des eBooks, von Kopien des eBooks oder von Inhalten des eBooks an Dritte ist nicht zulässig. Ebenso ist der Kunde nicht berechtigt, das eBook, Kopien oder Inhalte des eBooks öffentlich zugänglich zu machen, im Internet oder in Netzwerke einzustellen oder es weiter zu verkaufen.

e) Der Kunde ist nicht berechtigt, den Inhalt eines eBooks inhaltlich oder redaktionell zu verändern. Markenzeichen, Urheberrechtsvermerke, digitale Wasserzeichen darf der Kunde nicht entfernen oder verändern. Schutzvorkehrungen gegen Urheberrechtsverletzungen darf der Kunde nicht entfernen oder umgehen.

f) Wir sind berechtigt, die Möglichkeit zum erneuten Download des eBooks nach Ziffer VII.4.c dieser Geschäftsbedingungen zu sperren, soweit wir Kenntnis davon erlangen, dass der Kunde gegen die vorstehenden Bedingungen verstößt.

§ 8 Gewährleistung

1. Bei Verträgen über die Lieferung von Waren stehen dem Kunden die Rechte und Ansprüche nach dem gesetzlichen Mängelhaftungsrecht zu. Mängelhaftungsansprüche verjähren innerhalb von 12 Monaten ab Übergabe der Ware, es sei denn, es sind gesetzlich zwingend längere Verjährungsfristen vorgesehen.

2. Im Zusammenhang mit der Haftung für Mängel von Software ist zu berücksichtigen, dass eine fehlerfreie Funktionsweise der Software unter sämtlichen Anwendungsbedingungen nicht realisiert werden kann. Die Mängelhaftung ist daher ausgeschlossen, wenn

die Software auf einem System betrieben wird, welches nicht den auf der Verpackung oder in der Dokumentation angegebenen Mindestvoraussetzungen entspricht, es sei denn, der Kunde weist nach, dass der Fehler auch vorliegen würde, wenn die Software auf einem System eingesetzt worden wäre, welches diesen Mindestvoraussetzungen genügt.

§ 9 Haftung

1. Wir haften nach den gesetzlichen Bestimmungen, sofern der Kunde Schadens- oder Aufwendungsersatzansprüche geltend macht, die auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit, einschließlich von Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit unserer Vertreter oder Erfüllungsgehilfen beruhen. Soweit uns keine vorsätzliche Vertragsverletzung angelastet wird, ist die Schadensersatzhaftung auf den vorhersehbaren, typischerweise eintretenden Schaden begrenzt.

2. Wir haften nach den gesetzlichen Bestimmungen, sofern wir schuldhaft eine wesentliche Vertragspflicht verletzen; in diesem Fall ist aber die Schadensersatzhaftung auf den bei Vertragsschluss vorhersehbaren, typischerweise eintretenden Schaden begrenzt.

3. Die Haftung wegen schuldhafter Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit bleibt unberührt; dies gilt auch für die zwingende Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz. 4. Soweit nicht vorstehend oder innerhalb unserer Nutzungsbedingungen etwas Abweichendes geregelt, ist die Haftung – ohne Rücksicht auf die Rechtsnatur des geltend gemachten Anspruchs – ausgeschlossen. Dies gilt insbesondere für Schadensersatzansprüche aus Verschulden bei Vertragsabschluss, wegen sonstiger Pflichtverletzungen oder wegen deliktischer Ansprüche auf Ersatz von Sachschäden gemäß § 823 BGB.

5. Ausgeschlossen ist die persönliche Haftung unserer gesetzlichen Vertreter, Erfüllungsgehilfen und Betriebsangehörigen für von ihnen durch leichte Fahrlässigkeit verursachte Schäden. Soweit die Schadensersatzhaftung uns gegenüber ausgeschlossen oder eingeschränkt ist, gilt dies auch im Hinblick auf die persönliche Schadensersatzhaftung der vorbezeichneten Personen.

§ 10 Eigentumsvorbehalt

1. Im Falle der Lieferung von Waren, bleibt die Ware bis zur vollständigen Bezahlung sämtlicher Forderungen aus der Geschäftsverbindung zwischen uns und dem Kunden in unserem Eigentum.

2. Soweit das jeweilige Recht, in dessen Bereich sich die Ware befindet, einen Eigentumsvorbehalt nicht zulässt, sind wir berechtigt, alle Rechte auszuüben, die wir uns an der Ware anderweitig vorbehalten können. Der Kunde ist verpflichtet, bei sämtlichen Maßnahmen mitzuwirken, die wir zum Schutz unseres Eigentumsrechts oder an dessen Stelle eines anderen Sicherungsrechtes an der Ware treffen wollen.

§ 11 Datenschutz

1. Die erforderlichen Kunden- und Lieferdaten werden von uns gemäß den Bestimmungen des deutschen Datenschutzrechts erhoben, verarbeitet und gespeichert. Die Daten werden zur Vertragserfüllung verwendet und in diesem Zusammenhang soweit erforderlich auch an dritte Personen weitergegeben.

2. Der über die Vertragserfüllung hinausgehenden Datennutzung kann der Kunde jederzeit in Textform gegenüber uns, z.B. durch E-Mail an datenschutz@persolog.com, widersprechen.

3. Ergänzend gilt unsere Datenschutzerklärung unter <https://www.persolog.de/allgemeine-geschaeftsbedingungen/datenschutz/>.

§ 12 Erfüllungsort, Gerichtsstand und anwendbares Recht

1. Erfüllungsort und Gerichtsstand für alle sich unmittelbar oder mittelbar aus dem Vertragsverhältnis ergebenden Verpflichtungen ist der Ort unseres Geschäftssitzes in 75196 Remchingen. Wir sind auch berechtigt, am Sitz des Kunden zu klagen.

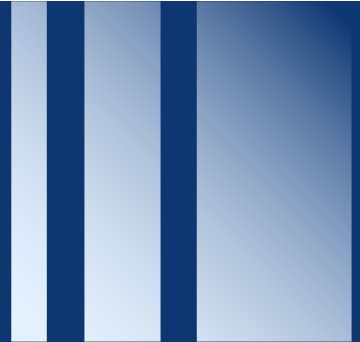
2. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland unter Ausschluss der Bestimmungen des internationalen Privatrechts und des Übereinkommens der Vereinten Nationen über den internationalen Warenkauf (CISG).

Stand: Januar 2024



persolog GmbH

Königsbacher Straße 51
75196 Remchingen
Tel. +49 7232 3699-0
mail@persolog.com
www.persolog.de



Herausgeber

**persolog GmbH,
Verlag für Lerninstrumente
Remchingen, Deutschland**

© Copyright 2026
persolog GmbH, 75196 Remchingen.
Alle Inhalte urheberrechtlich geschützt.
Alle Rechte vorbehalten.

DE-C0903 04/26 V1.0