



VERBAND SÄCHSISCHER BILDUNGSINSTITUTE e. V.

Bildungsprogramm 2017 / 2018

Themenvorschläge für Tagesseminare

GEMEINSAM LERNEN ERFAHRUNGEN AUSTAUSCHEN IDEEN ENTWICKELN

In einer sich fortwährend wandelnden Welt verliert das einst erworbene Wissen schnell an Wert. Jeder einzelne kann diesem Wissensverlust aktiv entgegenwirken. Lebenslanges Lernen ist der Schlüssel. Die Bildungsträger wissen nur zu gut, dass Bildung und die ständige Bereitschaft neues Wissen zu erlangen und altes Wissen zu verfestigen eine entscheidende Rolle bei der Verhinderung und Bekämpfung von Arbeitslosigkeit spielen. Schließlich ist die Aus- und Weiterbildung ihr tägliches Geschäft.

Um eine hohe Qualität von Bildung zu gewährleisten, müssen daher auch die Mitarbeiter der Bildungsträger fit für ihre Arbeit gehalten werden. Aus diesem Grund hat der VSBI die verbandsinterne Weiterbildungsinitiative ins Leben gerufen. Die Qualität der Bildungsvermittlung hängt entscheidend von guten Bildungskonzepten und den Lehrenden, die diese in hoher Qualität umsetzen, ab. Oder anders gesagt: Der Erfolg eines Bildungsträgers wird bestimmt von dem Wissen und Können seiner Mitarbeiter. Das Prinzip des lebenslangen Lernens gilt auch für die Lehrenden!

Im Rahmen unserer VSBI-Weiterbildungsinitiative möchten wir den Mitgliedern unseres Verbandes deshalb neben der Möglichkeit der Nutzung von qualitativ hochwertigen Workshops und Seminaren auch die Möglichkeiten des Erfahrungsaustausches, des Kooperierens und des Netzwerkens anbieten. Die Workshops und Seminare im letzten Jahr haben gezeigt, dass von den Teilnehmern die Veranstaltungen des gemeinsamen Lernens auch sehr intensiv für den persönlichen Erfahrungsaustausch genutzt und als sehr wertvoll empfunden worden sind.

Also nutzen Sie die Möglich zum gemeinsamen Lernen, zum Sprechen und zum neuen Denken im Rahmen unserer VSBI-Weiterbildungsinitiative!

Mit den besten Grüßen

Der Vorstand des Verbandes
Sächsischer Bildungsinstitute e.V.

Marketing

Datum	Thema	Seite
18.05.2017	Online Marketing – Was sollten Entscheider beachten?	4
14.06.2017	Social Media Marketing – Wozu?	5
08.08.2017	Empfehlungsmarketing für Bildungsdienstleister	6
14.09.2017	Online Marketing – Was sollten Entscheider beachten?	4
05.10.2017	Social Media Marketing – Wozu?	5

Kommunikation

Datum	Thema	Seite
22.08.2017	Rhetorik – durch Redekunst Menschen gewinnen und überzeugen	7
20.09.2017	Story Telling – Geschichten, die zum Denken motivieren	8
20.09.2017	Kommunikation in Teams	9
16.11.2017	Kommunikation mit herausfordernden Teilnehmern	10
16.01.2018	Kommunikation mit herausfordernden Teilnehmern	10
25.01.2018	Kommunikation mit herausfordernden Teilnehmern	10

Aktuelles

Datum	Thema	Seite
08.06.2017	AZAV-Schulung: Pläne, Fragen, Gegebenheiten und Potenziale bei Bildungsdienstleistern	11
20.10.2017	Projektmanagement MS Project – Ressourcenplanung	12
10.11.2017	Projektmanagement MS Project – Ressourcenplanung	12
07.12.2017	Verträge rechtssicher gestalten – Praxiswissen für Nicht-Juristen in Bildungseinrichtungen	13

ONLINE MARKETING – WAS SOLLTEN ENTSCHEIDER BEACHTEN?

Das Seminar hilft Ihnen, die richtigen Strategien zu finden, Online-Marketing für den Vertrieb von Bildungsdienstleistungen einzusetzen.

Onlinemarketing, Internetmarketing oder auch Web Marketing, die Zahl der verwendeten Begriffe ist groß. Auch wenn die Umsetzung in allen Fällen über das Internet erfolgt, sind die einzelnen Marketingmaßnahmen jedoch grundverschieden. So erschwert nicht nur die Vielzahl der verwendeten Begriffe, sondern auch die, damit verbundene, Menge an unterschiedlichen Leistungen für viele User den richtigen und erfolgreichen Praxiseinsatz dieses Marketingbereiches.

Dabei hat sich gerade das Online Marketing in den letzten Jahren zu einem sehr wichtigen Bestandteil innerhalb des Marketing-Mix von Unternehmen entwickelt, das in der Praxis konsequent eingesetzt, bei richtiger Handhabung, große Erfolge erzielen kann.

SEMINARINHALTE

- Was ist Online-Marketing?
- Der Mehrwert von Online-Marketing
- Push und Pull im Online Marketing
- Große Schlüsselworte im Online Marketing (Google Adwords, SEO, SEA & Co.)
- Die häufigsten Fehler im Online-Marketing
- Erfolgsstrategien im Online-Marketing

TERMINE

Donnerstag, 18.05.2017

von 9:00 bis 16:30 Uhr

*future Training &
Consulting GmbH
Annaberger Straße 73
09111 Chemnitz*

Donnerstag, 14.09.2017

von 9:00 bis 16:30 Uhr

*future Training &
Consulting GmbH
Markgrafenstraße 2
04109 Leipzig*

PREIS

240 EUR je TN

abzüglich 10 % Rabatt
für VSBI-Mitglieder
(216 EUR je TN)

ANMELDUNG

per Mail unter
weiterbildung@vsbi.de

SOCIAL MEDIA MARKETING – WOZU?

TERMINE

Mittwoch, 14.06.2017

von 9:00 bis 16:30 Uhr

*future Training &
Consulting GmbH
Markgrafenstraße 2
04109 Leipzig*

Donnerstag, 05.10.2017

von 9:00 bis 16:30 Uhr

*future Training &
Consulting GmbH
Annaberger Straße 73
09111 Chemnitz*

PREIS

240 EUR je TN

abzüglich 10 % Rabatt
für VSBI-Mitglieder
(216 EUR je TN)

ANMELDUNG

per Mail unter
weiterbildung@vsbi.de

Das Seminar hilft Ihnen, eigene Ziele im Social Media Marketing zu entwickeln, die Darstellung Ihrer Inhalte mit den Anforderungen der Social Media Nutzer abzugleichen und Erfolge im Social Web richtig einzuordnen.

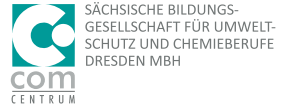
Social Media ist in – vor allem, wenn Unternehmen die jüngere Zielgruppe erreichen wollen. Der Trend der Informationsaufnahme geht zu „bildhafter, kürzer, oberflächlicher, unsteter“. Das Internet hat unser Denken im Griff – das Marketing muss hinterher. Aber wie bringen wir unsere Themen mit diesen neuen Anforderungen an die Gestaltung von Informationen ins Social Web? Wie kurz kann ich einen Seminarinhalt beschreiben, was interessiert die Social Media Nutzer eigentlich? Wie aussagekräftig kann ein Bild sein?

Ein Erfolgskriterium des Social Media Marketings liegt in seiner Einbindung in vorhandene Marketing-Aktivitäten – ein zweites, in der Kunst, Inhalte auf den Punkt, spannend und bildhaft, darstellen zu können.

SEMINARINHALTE

- Kanäle im Social Web – Daten und Fakten
- Meine Ziele versus der Ziele des Social Web
- Meine Social Media Strategie
- Welche Zielgruppe will ich ansprechen?
- Aktivitäten planen – Bild oder Text?
- Einschätzung der vorhandenen Ressourcen
- Nutzerresonanz fördern
- Erfolgsmessung

EMPFEHLUNGSMARKETING FÜR BILDUNGSDIENSTLEISTER



Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie qualifizierte Empfehlungen von Ihren Kunden erhalten und welche „Spielregeln“ dabei zu beachten sind. Sie trainieren, wie Sie diese Empfehlungsadressen kompetent ansprechen und konsequent nachfassen. Ihr Ziel ist es, sich positiv von nervenden Mailing-Aktionen und CallCenter-Anrufen abzuheben und das Vertrauen Ihres zukünftigen Kunden zu gewinnen. Selbst Top-Verkäufer haben nach einem ausgezeichneten, erfolgreichen Verkaufsgespräch manchmal Hemmungen oder Bedenken, ihre Kunden um eine Referenz oder eine Empfehlung zu bitten. Erschließen Sie sich dieses zusätzliche Potenzial in diesem Workshop.

SEMINARINHALTE

- Wie unterscheiden sich Empfehlung und Referenz?
- Welche Einstellung haben Sie zu Empfehlungen?
- Wann genau fragen Sie nach Empfehlungen?
- Welche Fragen sind für eine qualifizierte Empfehlung von Bedeutung?
- Wie entkräften Sie Kundeneinwände?
- Wie motivieren Sie Ihre Kunden, Ihnen tatsächlich Empfehlungen zu geben?
- Wie funktionieren Empfehlungen bei Unternehmern?
- Wie bearbeiten Sie Empfehlungen gezielt?
- Welche „Spielregeln“ gilt es zu beachten?
- Wie sprechen Sie diese Empfehlungsadressen am Telefon an?
- Welche positiv besetzten Worte sind wichtig beim Gesprächseinstieg?
- Wie bauen Sie sich ein erfolgreiches Empfehlungsmarketing konsequent auf?

TERMINE

Dienstag, 08.08.2017

von 9:00 bis 16:30 Uhr

*Sächsische
Bildungsgesellschaft
für Umweltschutz
und Chemieberufe
Dresden mbH
Gutenbergstraße 6
01307 Dresden*

PREIS

195 EUR je TN
abzüglich 10 % Rabatt
für VSBI-Mitglieder
(175,50 EUR je TN)

ANMELDUNG

per Mail unter
weiterbildung@vsbi.de

 TERMINE

Dienstag, 22.08.2017

von 9:00 bis 16:30 Uhr

*Semper Fach-
 schulen gGmbH
 Semperstraße 2
 01069 Dresden*

 PREIS

200 EUR je TN

 abzüglich 10 % Rabatt
 für VSBI-Mitglieder
 (180 EUR je TN)

 ANMELDUNG

 per Mail unter
weiterbildung@vsbi.de

RHETORIK – DURCH REDEKUNST MENSCHEN GEWINNEN UND ÜBERZEUGEN

Das Wort Rhetorik bedeutet „Redekunst“. Damit ist die Kunst gemeint, eine andere Person bzw. Gruppe von einer Aussage zu überzeugen oder zu einer Handlung zu bewegen. Diese Macht des Wortes spielt eine wichtige Rolle beim Auf- und Ausbau des beruflichen Erfolges. Zur Rhetorik gehören neben den gewählten Worten auch das Sprachtempo, die Atemweise, die Mimik sowie die Gestik. Ziel des Workshops ist es, Ihre rhetorischen Fähigkeiten gezielt auszubauen. Sie gewinnen weiter an authentischer Ausstrahlung, Profil und Überzeugungskraft.

SEMINARINHALTE

- Professionelle und systematische Vorbereitung einer Rede / eines Vortrags
- Körpersprachliche Signale erkennen und richtig einordnen
- Kraft der Sprache erkennen und Sprache richtig anwenden
- Gespräche lenken durch Zuhören und Fragen
- Rhetorische Irrtümer
- Umgang mit Störungen während einer Rede

METHODEN

Trainer-Input, Einzel- und Gruppenarbeit, interaktive Übungen, kleine Übungssequenzen mit Videoaufzeichnung und individuellem Feedback durch Trainer und Gruppe

UNTERLAGEN

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten seminarbegleitende Unterlagen (Arbeitsblätter) und ein nachfolgendes Fotoprotokoll.

STORY TELLING – GESCHICHTEN, DIE ZUM DENKEN MOTIVIEREN

Dieses Seminar soll Trainer, Ausbilder und Pädagogen dazu anregen, mit eigenen Geschichten Ihre Teilnehmer zu begeistern und Seminarinhalte nachhaltiger und merkfähiger zu gestalten.

Gute Geschichten fesseln jeden von uns. Unser Gehirn ist darauf spezialisiert, aus Geschichten Bilder zu erzeugen und diese mit einem guten Gefühl fest im Gedächtnis zu verankern. Darauf bauen die meisten der Techniken von Gedächtnisakrobaten auf. Dies zeigt, dass Lernen mit guten Geschichten um ein Vielfaches nachhaltiger wirkt, als die reine Vermittlung von Daten und Fakten.

Manchen von uns wurde das „Geschichten erzählen“ in die Wiege gelegt, alle anderen haben die Chance, es lernen und zu trainieren – und zwar in jeder nur erdenklichen Alltagssituation. Damit gewinnen wir Sicherheit beim zielorientierten Einsatz von Stories und im eigenen „Auftritt“. Wer Inhalte merkfähig vermitteln will, kann nicht Besseres tun als Daten, Fakten und Zahlen in nachhaltige Geschichten zu verpacken.

SEMINARINHALTE

- Was macht eine gute Geschichte aus?
- Wo finde ich gute Geschichten
- Selbst schreiben – kurz und nachhaltig
- Geschichten spannend erzählen

Gern können Sie schwierig zu vermittelnde Themen aus Ihrem Fachbereich mitbringen, um am praktische Beispiel den Einsatz von Storys zu erproben.

TERMINE

Mittwoch, 20.09.2017

von 9:00 bis 16:30 Uhr

*future Training &
Consulting GmbH
Markgrafenstraße 2
04109 Leipzig*

PREIS

240 EUR je TN

abzüglich 10 % Rabatt
für VSBI-Mitglieder
(216 EUR je TN)

ANMELDUNG

per Mail unter
weiterbildung@vsbi.de



KOMMUNIKATION IN TEAMS

TERMINE

Mittwoch, 20.09.2017

von 9:00 bis 16:30 Uhr

*Sächsische
Bildungsgesellschaft
für Umweltschutz
und Chemieberufe
Dresden mbH
Gutenbergstraße 6
01307 Dresden*

PREIS

195 EUR je TN

abzüglich 10 % Rabatt
für VSBI-Mitglieder
(175,50 EUR je TN)

ANMELDUNG

per Mail unter
weiterbildung@vsbi.de

Lernen Sie in unserem Workshop die wichtigsten Voraussetzungen für eine gute Teamarbeit kennen und üben Sie an Beispielen aus der Praxis den Umgang mit den wichtigsten Werkzeugen effektiver Teamarbeit, schulen Sie Ihre persönlichen Kompetenzen als guter Teamplayer.

Ein Spitzenteam braucht gute Spieler, die ihren Ehrgeiz in den Dienst der Mannschaft stellen – dann sind sie schwer zu schlagen. In vielen Arbeitssituationen können sowohl das Arbeitsklima als auch die Ergebnisse besser sein, wenn alle zusammen am gemeinsamen Erfolg arbeiten, kurz: wenn sie sich als Team begreifen. Sie lernen wie Sie durch eine herzliche Kommunikation gezielt Spannungen abbauen und die Arbeitsatmosphäre nach innen wie nach außen nachhaltig positiv prägen. Die Teilnehmer trainieren authentische und wertschätzende Kommunikationstechniken für eine souveräne und selbstsichere Kommunikation in ihren Arbeitsgruppen.

SEMINARINHALTE

- Selbstwert und Kommunikation – Kommunikationspsychologie
- Wenn alle an einem Strang ziehen geht's leichter! Werkzeuge effektiver Teamarbeit
- Bin ich ein guter Teamplayer? – wichtige Eigenschaften im Team

KOMMUNIKATION MIT HERAUSFORDERNDEN TEILNEHMERN



SÄCHSISCHE BILDUNGS-
GESELLSCHAFT FÜR UMWELT-
SCHUTZ UND CHEMIEBERUFE
DRESDEN MBH

com
CENTRUM

Das Seminar zeigt Ihnen, wie sie in der professionellen Begleitung von Menschen mit Hilfebedarf das Zusammenspiel von individuellen Bedürfnissen und institutionellen Abläufen spannungsfrei gestalten können.

Menschen, die sich begegnen kommunizieren – unbewusst oder bewusst, verbal über Sprache und non-verbal über Gestik und Mimik. Wer die Grundregeln der Kommunikation beherrscht und ihre Wirkung kennt, kann gezielt und somit erfolgreich kommunizieren. Dieses gilt besonders für schwierige, konfliktbehaftete Gespräche. Im Seminar erkennen Sie Beziehungsmuster im Betreuungsalltag und beleuchten die Ursachen für herausforderndes Verhalten. Sie üben die Phasen der Bearbeitung von Konflikten und den Umgang mit (un)vermeidbaren Anspannungen.

SEMINARINHALTE

- Schwierige Gespräche – kein Problem!
- Besondere Gesprächssituationen souverän meistern
- Praxistipps für kritische oder schwierige Gespräche
- Angemessener Umgang mit Stress und Emotionen

TERMINE

Donnerstag, 16.11.2017

von 9:00 bis 16:30 Uhr

SBG Dresden mbH

Gutenbergstraße 6

01307 Dresden

Dienstag, 16.01.2018

von 9:00 bis 16:30 Uhr

future Training &

Consulting GmbH

Standort Chemnitz

Donnerstag, 25.01.2018

von 9:00 bis 16:30 Uhr

future Training &

Consulting GmbH

Standort Leipzig

PREIS

240 EUR je TN

abzüglich 10 % Rabatt

für VSBI-Mitglieder

(216 EUR je TN)

ANMELDUNG

per Mail unter

weiterbildung@vsbi.de



TERMINE

Donnerstag, 08.06.2017

von 9:30 bis 16:30 Uhr

*Sächsische
Bildungsgesellschaft
für Umweltschutz
und Chemieberufe
Dresden mbH
Gutenbergstraße 6
01307 Dresden*

PREIS

295 EUR je TN

abzüglich 10 % Rabatt
für VSBI-Mitglieder
(265,50 EUR je TN)

ANMELDUNG

per Mail unter
weiterbildung@vsbi.de

AZAV-SCHULUNG: PLÄNE, FRAGEN, GEGEBENHEITEN UND POTENZIALE BEI BILDUNGSDIENSTLEISTERN

Lernen Sie wie Sie die relevanten AZAV-Vorgaben sicher handhaben und Maßnahmen qualitätsorientiert umsetzen. Erfahren Sie an Beispielen aus der Praxis das Wichtigste zu Wirtschaftlichkeit und Qualität der Maßnahmen, ergänzt durch Hinweise zur Maßnahmeprüfung und den AWStG-Änderungen.

Wir vermitteln Ihnen und Ihren Kollegen an einem Tag praxisrelevante Inhalte zur Standortbestimmung bei aktuellen Maßnahmen und zur Weiterentwicklung Ihrer Angebotspalette der AZAV-Maßnahmen. Sie haben damit die Möglichkeit, die Wertschöpfung Ihres Geschäftsbereichs für Ihren Träger nachhaltig zu fördern. Sie lernen AZAV-Beantragungsverfahren sicher, schnell und zielführend zu durchlaufen und erkennen die typischen Knackpunkte des Verfahrens und umgehen mögliche Probleme bereits im Vorfeld. Sie erwerben fundierte Kenntnisse über Maßnahmeanforderungen und -planung, über notwendige Ressourcen und Kompetenzen im Unternehmen, die die Kernvoraussetzungen für einen reibungslosen Ablauf des AZAV-Zulassungsverfahrens und die erfolgreiche Maßnahmedurchführung sind.

SEMINARINHALTE

- Anforderungen an Maßnahmen / Module
- Maßnahmearten „mit und ohne Gutschein“
- Maßnahmeplanung & Produktentwicklung
- Wirtschaftlichkeit & Qualität der Maßnahme
- Notwendige Ressourcen & Kompetenzen der Bildungsdienstleister
- Tipps und Hinweise

PROJEKTMANAGEMENT MS PROJECT – RESSOURCENPLANUNG

Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie mit Hilfe der Office-Anwendung Microsoft Project eine effektivere Termin- und Ressourcenplanung umsetzen können und Projekt-abläufe optimal überwachen können.

Die professionelle Realisierung von Dienstleistungsangeboten ist in den letzten Jahren zunehmend komplexer geworden. Es gibt stets interne sowie externe Faktoren, die es zu berücksichtigen gilt. Darüber hinaus müssen Ressourcen optimal eingesetzt werden, um als Unternehmen kosten- bzw. gewinnorientiert arbeiten zu können. Projektmanagement-Qualifikationen rücken daher immer mehr in den Vordergrund und sind als eine der wesentlichen Kernkompetenzen zu betrachten.

Das Projektmanagementprogramm Microsoft Project unterstützt Sie bei der Planung, Steuerung und Überwachung von Projekten. Sie können die Anwendung für Ihr Termin-, Ressourcen- und Kostenmanagement verwenden und behalten so souverän alle Details im Überblick.

SEMINARINHALTE

- Was macht Ihre Dienstleistung zu einem Projekt?
- Grundlagen des Projektmanagements
- Kennenlernen der Arbeitsoberfläche
- Projekte anlegen
- Vorgänge anlegen, gliedern und verknüpfen
- Arbeiten mit Ressourcen
- Die Kalenderfunktion

TERMINE

Freitag, 20.10.2017

von 9:00 bis 16:30 Uhr

Robotron Bildungs-

zentrum Chemnitz

Altchemnitzer Straße 52/54

09120 Chemnitz

Freitag, 10.11.2017

von 9:00 bis 16:30 Uhr

Robotron Bildungs-

zentrum Dresden

Lingnerallee 3

01069 Dresden

PREIS

225 EUR je TN

abzüglich 10 % Rabatt

für VSBI-Mitglieder

(202,50 EUR je TN)

ANMELDUNG

per Mail unter

weiterbildung@vsbi.de



TERMINE

Donnerstag, 07.12.2017

von 9:00 bis 16:30 Uhr

Sächsische

Bildungsgesellschaft

für Umweltschutz

und Chemieberufe

Dresden mbH

Gutenbergstraße 6

01307 Dresden

PREIS

195 EUR je TN

abzüglich 10 % Rabatt

für VSBI-Mitglieder

(175,50 EUR je TN)

ANMELDUNG

per Mail unter

weiterbildung@vsbi.de

VERTRÄGE RECHTSSICHER GESTALTEN – PRAXISWISSEN FÜR NICHT-JURISTEN IN BILDUNGSEINRICHTUNGEN

In unserem Praxis-Seminar lernen Sie, was man bei der Aufsetzung, dem Abschluss und dem Vollzug von Verträgen beachten muss. Sie erhalten einen kompakten Überblick über alles Wissenswerte zur Vertragsgestaltung sowie hilfreiche Tipps und Hinweise.

Im Detail erfahren Sie was Sie im Vorfeld einer Vertragsverhandlung in Erfahrung bringen sollten, welche Besonderheiten die einzelnen Vertragsarten haben und welche Inhalte ein Vertrag auf jeden Fall enthalten sollte.

SEMINARINHALTE

- Das Wichtigste über Verträge
 - Vertragsabschluss
 - Begriff des Vertrages
 - Vertragsfreiheit
 - Vorstufen des Vertrages
 - Formvorschriften
 - Bedingte und befristete Verträge
 - Vertragsabschluss durch Angebot und Annahme
 - Vertragsabschluss im elektronischen Geschäftsverkehr
 - Dissens
- Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)
- Unwirksamkeit von Verträgen und Leistungsstörungen
 - Unwirksamkeit von Verträgen
 - Sachmängel/Rechtsmängel
 - Verzug

Sächsische Bildungsgesellschaft für Umweltschutz und Chemieberufe Dresden mbH

Gutenbergstraße 6
01307 Dresden
www.sbgdd.de
info@sbgdd.de
Tel.: 0351 4445-758

Robotron Bildungszentrum Chemnitz

Standort Chemnitz

Altchemnitzer Straße 52/54
09120 Chemnitz
www.robotron-online.de
d.huebner@robotron-online.de
Tel.: 0371 520392-92

Standort Dresden

Lingnerallee 3
01069 Dresden
www.robotron-online.de
m.tischer@robotron-online.de
Tel.: 0351 49031-29

future Training & Consulting GmbH

Standort Leipzig

Markgrafenstraße 2
04109 Leipzig
www.futuretrainings.com
leipzig@futuretrainings.com
Tel.: 0341 68117-00

Standort Chemnitz

Annaberger Straße 73
09111 Chemnitz
www.futuretrainings.com
chemnitz@futuretrainings.com
Tel.: 0371 563623-20

Semper Fachschulen gGmbH

Semperstraße 2
01069 Dresden
www.semper-schulen.de
bartzsch@semperinstitut.de
Tel.: 0351 811535-19

Wir wollen die Weiterbildungsinitiative des VSBI auch im nächsten Jahr fortführen und freuen uns über engagierte Mitgliedsunternehmen, die Lust haben 2 – 3 interessante Seminare für Bildungsdienstleister anzubieten.

**Bei Interesse erreichen Sie uns
unter weiterbildung@vsbi.de.**



Initiator des Weiterbildungsprogrammes:

Verband Sächsischer Bildungsinstitute (VSBI) e.V.
Semperstraße 2a, 01069 Dresden
Tel.: 0351 47000214 | Mail: weiterbildung@vsbi.de
www.vsbi.de