



Evolution Katalog

DIENSTLEISTUNGEN UND TARIFE VON EVOLUTION UND „HÔTELIER EN MISSION“

STEPHANE VON HÖRDE

EVOLUTION SASU | Contact au +33 (0)6 79 25 01 12 | stephvh@evolution.fr

Inhalte

INHALTE	1
DEUTSCH-FRANZÖSISCHE UNTERNEHMENSBERATUNG FÜR DEN MITTELSTAND	2
LEADERSHIP	3
LEADER-TEAM-COACHING.....	3
TRAINING „AUTHENTISCHES LEADERSHIP“	4
MANAGEMENT TOOL-BOX: MENSCHEN ERFOLGREICH ANIMIEREN UND FÜHREN.	5
HUMAN RESSOURCES	6
BEWERBERAUSWAHL FÜR STRATEGISCHE POSITIONEN:	6
BEWERBERAUSWAHL FÜR VERKÄUFER-POSITIONEN:	6
BEWERBERAUSWAHL „EXECUTIVE“ FÜR GESCHÄFTSFÜHRER UND LEITENDE POSITIONEN:	7
COACHING UND PERSÖNLICHE WEITERENTWICKLUNG	8
MINI-COACHING	8
MINI-COACHING SELECTION	8
MINI-COACHING BASIC	8
MINI-COACHING TRIMETRIX EQ	8
INDIVIDUELLE COACHING-SEQUENZ.....	9
COACHING FÜR MANAGEMENT-STARTER	9
EXECUTIVE COACHING	10
COACHING FÜR SALES-MANAGER UND VERTRIEBSMITARBEITER	10
DIE INSIGHTS MDI® METHODE	11
DAS INSIGHTS MDI® PROFIL.....	11
DIE VIER PHASEN EINES MINI-COACHINGS SIND:	11
DIE SPRACHE DER FARBEN.....	12
DIE MOTIVE UNSERES HANDELNS.....	12
AUSZUG AUS DEN GESCHÄFTSBEDINGUNGEN.....	13

Deutsch-Französische Unternehmensberatung für den Mittelstand

Mit über 17 Jahren Berufserfahrung als General Manager verschiedener Hotels begleitet Sie Stéphane von Hörde seit knapp 5 Jahren als selbständiger Berater und Trainer fachlich und menschlich bei der Lösungsfindung für Ihr Unternehmen.



Langjährige Führungserfahrung als Manager unterschiedlicher Betriebe erlauben es ihm, Dienstleistungsunternehmen kompetent und zielgerichtet bei ihren Optimierungsprojekten und bei Führungsfragen zu beraten und zu begleiten.

Der gebürtige Deutsch-Franzose ist mit beiden Kulturen vertraut und kann Ihre Projekte in deutsch- oder französischsprachigen Ländern begleiten.

Als ausgebildeter Business Coach und als akkreditierter INSIGHTS MDI®-Berater setzt er die Werkzeuge des Weltmarktführers effizient bei der Einstellung von Führungskräften und ihrer persönlichen Entwicklung ein.

Evolution und seine Partner sind in der Lage die Consulting-, Coaching- und Trainings-Methoden einzusetzen, die am effizientesten zu Ihrem Anliegen passen.



Als „Hôtelier en Mission“ ist Stéphane von Hörde Unternehmensberater und Trainer für Hoteliers und Gastronomen. Er berät und unterstützt z.B. Bereiche wie die:

- Analysen und Empfehlungen zur Unternehmensentwicklung
- Planung von Maßnahmen zur Optimierung von Strategie, Organisation und Management Themen.
- Animation und Begleitung von Entwicklungsprojekten

Sie nutzen die praktische Erfahrung des Hoteliers und Gastronomen und das Fachwissen des ausgebildeten Coaches und Beraters!

Jede Beratungsmission ist einmalig und wird individuell mit Ihnen abgestimmt. Bitte kontaktieren Sie uns, um Ihr kostenfreies Erstgespräch zu vereinbaren.

Sie erreichen Stéphane von Hörde unter 0033 (0)6 79 25 01 12 oder per E-Mail: stephvh@evolution.fr

LEADERSHIP

Leader-Team-Coaching

Den Zusammenhalt des Führungsteams durch kollektive Erfahrungen stärken und eine Wissensgrundlage für gemeinsame Erfolge schaffen.

Ziele:

- Eine gute Leadership-Grundlage schaffen indem sich das Führungsteam beim gemeinsamen Training näher kennenlernt.
- Die Kommunikation, Aufgaben und Projekte gezielter auf die unterschiedlichen Talente der Mitarbeiter abstimmen. Das Verhalten und die Motivation der verschiedenen Personentypen besser verstehen und einsetzen lernen.
- Bessere Bindung und Motivation der Mitarbeiter durch ein optimiertes Management schaffen.
- Die Arbeits- und Lebensqualität der Teilnehmer durch eine bessere Selbstkenntnis vereinfachen. Persönliche Stärken besser nutzen und mit Schwächen bewusster umgehen.
- Erkenntnisse aus dem Training gemeinsam bearbeiten, um zukünftige Verbesserungen im Betrieb umzusetzen.

Inhalte:

- Leadership-Schulung zum Umgang mit verschiedenen Verhaltensprofilen und Motivationen von Kollegen und Mitarbeitern.
- Workshop mit dem Führungsteam.
- 1 **Talent Insights Basic** Analyse pro Person und persönliches De-Briefing mit dem Coach.
- Minimale Teilnehmeranzahl 3 maximal 8 Personen.

Kosten: Preise auf Anfrage.

Training „Authentisches Leadership“

Höchstleistung findet dort statt wo Menschen Ihre natürlichen Talente authentisch ausleben dürfen und die Führung weis Wen sie am besten Womit motivieren kann.
Ein Seminar für Führungskräfte mit Erfahrung.

Ziele:

- Mitarbeiterzufriedenheit und Bindung mit einem Führungsstil fördern, indem die natürlichen Talente der Menschen gezielt berücksichtigt werden.
- Das Verhalten und die Motivation der verschiedenen Personentypen besser verstehen und einsetzen lernen.
- Die Kommunikation, Aufgaben und Projekte effektiver an die unterschiedlichen Talente eines Teams anpassen.
- Die Arbeits- und Lebensqualität der Teilnehmer durch eine bessere Selbstkenntnis vereinfachen. Persönliche Stärken besser nutzen und mit Schwächen bewusster umgehen.
- Als Leader Veränderung durchführen und kontinuierliche Verbesserung schaffen.

Inhalte:

- 2 Seminartage in- oder außer Haus.
- 1 persönliche **Talent Insights Basic** Analyse pro Person (DISC und Motivation) De-Briefing mit dem Coach.
- Persönlicher Aktionsplan.
- Seminardokumentation.
- Minimale Teilnehmeranzahl 4 maximal 12 Personen.

Kosten: Preise auf Anfrage.

Management Tool-Box: Menschen erfolgreich animieren und führen.

Management ist ein Berufszweig dessen Grundregeln jede „junge“ Führungskraft erlernen und beherrschen sollte. Angehende Führungskräfte bekommen hier das Handwerkszeug, um Führung besser zu verstehen und auszuüben zu können.

Ziele:

- Seinen Managementstil finden und in jeder Situation die richtige Methode wählen.
- Das Bewusstsein seiner natürlichen Talente stärken und wissen wie man auf Andere wirken kann.
- Verstehen wie das Team funktioniert und Wissen wie es zu mehr Autonomie geführt wird.
- Mit dem Team erfolgreich kommunizieren und potentielle Konflikte meistern.
- Professionell führen und Managementmethoden und -techniken beherrschen.

Inhalte:

- 4 Seminartage in- oder außer Haus.
- 1 persönliche Potentialanalyse pro Person (DISC)
- Persönlicher Aktionsplan
- Seminardokumentation
- Minimale Teilnehmeranzahl 4 maximal 12 Personen.

Kosten: Preise auf Anfrage.

*Nutzen Sie ebenfalls unser „Coaching für Management-Starter“.
Lesen Sie mehr unter „Individuelle Coaching Sequenzen“*

HUMAN RESSOURCES

Die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden, die genau das Potenzial mitbringen, das ein Unternehmen braucht, ist eine essenzielle Aufgabe von Führung. Ebenso, wie dieses Potenzial zur vollen Entfaltung zu bringen und leistungsfähige Teams zusammen zu stellen. Bestehende Prozeduren werden durch unsere Analyse effizient ergänzt, um Ihnen bei der richtigen Entscheidung zu helfen. - Unsere Kunden investieren in die engere Auswahl der Bewerber, um Mehrkosten durch Fehlbesetzungen zu vermeiden.

Bewerbersauswahl für strategische Positionen:

Je strategischer die Position, um so wichtiger ist es die richtige Person für den richtigen Job und für das bestehende Team auszuwählen.

Leistungen:

- Beratungsgespräch zur Auftragsklärung.
- Analyse der zu besetzenden Position und erstellen des Jobprofils.
- Eine Onlineanalyse **Talent Insights Selection** pro Bewerber.
- Matching der Bewerberprofile mit dem Jobprofil.
- Priorisierung der Bewerberprofile als Ergänzung zu Ihrem Einstellungsverfahren.

Grundpreise: **ab 1.150 €* für die ersten 3 Kandidaten** + 260€* je weiterem Bewerber

Bewerbersauswahl für Verkäufer-Positionen:

Es gibt unterschiedliche Typen von guten Verkäufern, die zu Ihnen passen können. Zur Auswahl des Vertriebsmitarbeiters, sollten Sie die Persönlichkeit und das Verkaufsverhalten des Bewerbers kennen.

Leistungen:

- Beratungsgespräch zur Auftragsklärung.
- Analyse der zu besetzenden Position und erstellen des Jobprofils.
- Eine Onlineanalyse **Talent Insights Selection** pro Bewerber.
- Eine Onlineanalyse **Verkaufs-Strategie-Indikator (VSI)** pro Bewerber.
- Matching der Bewerberprofile mit dem Jobprofil.
- Priorisierung der Bewerberprofile als Ergänzung zu Ihrem Einstellungsverfahren.

Grundpreise: Preise auf Anfrage.

Ein guter Verkäufer muss sich selbst gut kennen und mit der Verkaufsstrategie arbeiten, die am besten zu ihm passt, um wirklich erfolgreich zu sein. Gerne coachen wir Ihr bestehendes Verkaufsteam mit VSI (Verkaufs-Strategie-Indikator) und INSIGHTS MDI®.

Bewerbersauswahl „Executive“ für Geschäftsführer und leitende Positionen:

Gesucht wird eine Persönlichkeit, die das richtige Profil hat, um das Unternehmen erfolgreich zu führen. Neben den klassischen Auswahlkriterien sind Verhaltensweisen, Motivationen und die emotionale Intelligenz der Bewerber ausschlaggebend, um den Leader zu identifizieren der am besten zum Unternehmen passt. Die Trimetrix Analyse hilft das Risiko einer Fehlbesetzung zu mindern und den richtigen Nachfolger bzw. Geschäftsführer zu finden.

Leistungen:

- Beratungsgespräch zur Auftragsklärung.
- Arbeitstreffen zur Analyse der zu besetzenden Position und erstellen des Jobprofils.
- Eine Onlineanalyse **Trimetrix EQ Analyse** pro Bewerber. (*DISC + Motivation + EQ-Analyse*)
- Matching der Bewerberprofile mit dem Jobprofil.
- Priorisierung der Bewerberprofile als Ergänzung zum persönlichen Einstellungsverfahren.

Grundpreise: Preise auf Anfrage.

Schaffen Sie beste Voraussetzungen für eine gute Integration!

Eine „Individuelle Coaching-Sequenz“ begleitet die neue Führungskraft in den ersten Monaten seiner Mission.

Das „Leader-Team-Coaching“ kann für eine schnelle Bildung eines soliden Führungsteams sorgen.

COACHING UND PERSÖNLICHE WEITERENTWICKLUNG

Coaching ist eine Beratungsform die bei der Entscheidungsfindung, Positionierung und Zielsetzung zum Einsatz kommt. Das konstruktive Gespräch mit dem « Coach » hilft dem « Coachee » sein Anliegen mit mehr Abstand zu analysieren und Entscheidungen zu treffen. Mit der Anwendung der INSIGHTS MDI®-Instrumente werden Leadership-Kompetenzen und die Selbstkenntnis ausgebaut. Als ausgebildeter Business Coach arbeitet Stéphane von Hörde gezielt mit Ihnen gemeinsam, ein auf Sie abgestimmtes Programm aus.

MINI-COACHING

Sie nehmen sich ein wenig Zeit, um sich das Leben durch eine bessere Selbsterkenntnis zu vereinfachen. Das Bewusstsein seiner Stärken und das Wissen wie man auf Andere wirken kann, sind Ressourcen, die helfen erfolgreich zu sein und eine gute Balance zwischen Berufs- und Privatleben zu halten. Preise auf Anfrage.

MINI-Coaching Selection

Besteht aus einer **Talent INSIGHTS Selection** Analyse und einem Coaching Gespräch von ca. einer Stunde. Talent INSIGHTS Selection gibt in Kurzform (ca.18 Seiten) ein ganzheitliches Bild der Person. Es werden Motive und Verhaltenspräferenzen dargestellt.

MINI-Coaching Basic

Besteht aus einer **Talent INSIGHTS MDI®** Analyse und einem Coaching Gespräch von ca. zwei Stunden. Diese meist verkaufte Analyse ist in 3 Versionen erhältlich (**Basic, Executive und Sales**). Talent INSIGHTS Basic gibt ein ganzheitliches Feedback (ca.40 Seiten) über die natürlichen Talente einer Person. Der Report beinhaltet sowohl Erkenntnisse über die wichtigsten Motivatoren als auch über die Verhaltenspräferenzen. Er gibt Hinweise für die Kommunikation, über das Ideale Umfeld sowie über natürliche Stärken und Schwächen.

MINI-Coaching TriMetrix EQ

Besteht aus einer **TriMetrix EQ Analyse** und einem Coaching Gespräch von ca. zwei bis drei Stunden. TriMetrix EQ kombiniert das ganzheitliche Feedback von Talent INSIGHTS Basic mit der EQ Analyse. Die EQ Analyse gibt Rückmeldung zur emotionalen Intelligenz einer Person d.h. ihre Fähigkeit, Emotionen wahrzunehmen, zu verstehen, um eine bessere Interaktion zu erreichen und die Produktivität zu steigern.

Coaching Follow-Up

Folgetermin, um die Zielverfolgung mit dem Coach zu bearbeiten.
Preise auf Anfrage.

Individuelle Coaching-Sequenz

Das Coaching wird helfen sich auf das Ziel zu konzentrieren und Lösungen zu finden.

Mit dem Coach nehmen Sie Abstand und Betrachten verschiedene Aspekte Ihres Anliegens, um Ihre Entscheidung zu fällen. Bei regelmäßigen Terminen werden Fortschritte und weitere Aktionen besprochen. Das Coaching bringt Orientierung, stärkt die Selbstsicherheit und setzt Ressourcen frei.

Coaching für Management-Starter

Ziele:

- Die angehende Führungskraft bei der Übernahme ihrer neuen Funktion begleiten.
- Sich das Leben durch eine bessere Selbsterkenntnis vereinfachen und eine gute Balance zwischen Berufs- und Privatleben schaffen. Sein Ideales Umfeld identifizieren, natürlichen Stärken und Schwächen kennen und seine Menschenkenntnis ausbauen.
- Abstandnehmen und mit dem Coach als Vertrauensperson über die Behandlung wichtiger Fragen reden (Integration ins Unternehmen, Umgang mit dem Team und Einzelpersonen, Strategie, Organisation, Maßnahmenplanung ...)
- Coaching zur Entscheidungsfindung, zur Aktionsplanung und Klärung von Management Fragen.
- Sich regelmäßig mit dem Coach über erzielte Fortschritte austauschen und nächste Maßnahmen planen.

Inhalte:

- 1 Auftragsklärungsgespräch bzw. Erstkontakt.
- 6 Coaching Termine von ca. 2 Stunden
- 1 online Diagnose **Talent INSIGHTS Basic** bzw. Executive oder Sales.

Preis: Preise auf Anfrage.

Executive Coaching

Ziele:

- Abstandnehmen und mit dem Coach als Vertrauensperson über die Behandlung wichtiger Fragen reden (Nachfolgeregelung, neue Strategie, Expansion und Development, Changemanagement, Organisation, ...)
- Sich das Leben durch eine bessere Selbsterkenntnis vereinfachen und eine gute Balance zwischen Berufs- und Privatleben schaffen. Sein Ideales Umfeld identifizieren, natürlichen Stärken und Schwächen kennen und seine Menschenkenntnis ausbauen.
- Coaching zur Entscheidungsfindung, zur Aktionsplanung und Klärung von Management Fragen.
- Sich regelmäßig mit dem Coach über erzielte Fortschritte austauschen und nächste Maßnahmen planen.

Inhalte:

- 1 Auftragsklärungsgespräch bzw. Erstkontakt.
- 6 Coaching Termine von ca. 2 Stunden
- 1 online Diagnose **TriMetrix EQ**.

Preis: Preise auf Anfrage.

Coaching für Sales-Manager und Vertriebsmitarbeiter

Ziele:

- Sich das Leben durch eine bessere Selbsterkenntnis vereinfachen. Sein Ideales Umfeld identifizieren, seine natürlichen Stärken und Schwächen kennen, seine Menschenkenntnis ausbauen und eine gute Balance zwischen Berufs- und Privatleben schaffen.
- Mit dem **Verkaufs-Strategie-Indikator (VSI)** sein **Verbesserungspotential erkennen und bearbeiten**.
- Coaching zur Entscheidungsfindung und zur Aktionsplanung seiner Verbesserungsmöglichkeiten.
- Sich regelmäßig mit dem Coach über erzielte Fortschritte austauschen und nächste Schritte planen.

Inhalte:

- 1 Auftragsklärungsgespräch bzw. Erstkontakt
- 6 Coaching Termine von ca. 2 Stunden
- 1 online Diagnose **Talent INSIGHTS Sales**.
- 1 online **VSI Analyse** (Verkaufs-Strategie-Indikator).

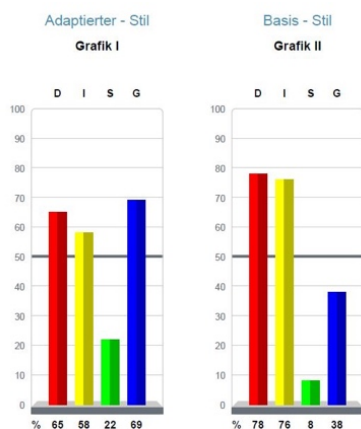
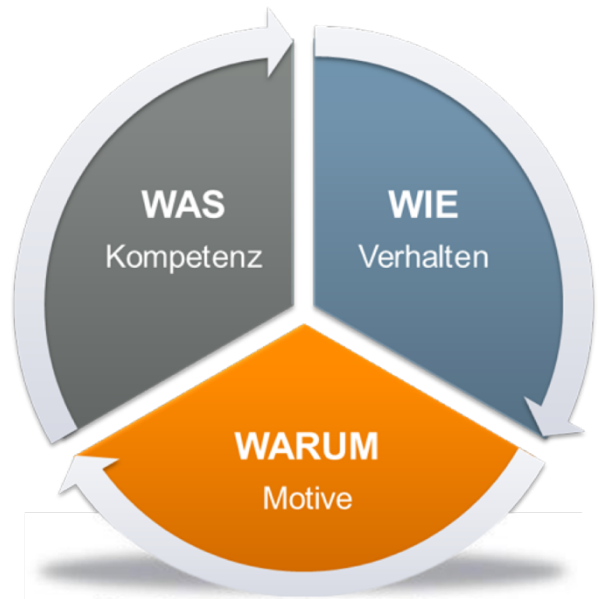
Preis: Preise auf Anfrage.

Die INSIGHTS MDI® METHODE

Die Analysen von INSIGHTS MDI® sind die ideale Grundlage zur Selbsterkenntnis und zum besseren Verständnis der Menschen, die uns umgeben. Beides Voraussetzungen auf dem Weg zum guten Leader.

INSIGHTS MDI® ist in vielen Personal- und Führungsprozessen unterstützend einsetzbar und liefert Grundlagen, um Verhaltensmuster aufzuzeigen und zu hinterfragen und auf diese Weise Potenzial optimal zu nutzen bzw. den Anforderungen des Umfeldes besser gerecht zu werden.

INSIGHTS MDI® ist eine wissenschaftlich fundierte und permanent evaluierte Methode zur Erforschung des Verhaltens und der Motivation einer Person. Sie entstand aus der Synthese mehrerer grundlegender Theorien und Modelle, u.a. jener von Carl Gustav Jung („Methode der Psychologischen Typen“), der „DISC“-Theorie von William Marston und der Motivationsforschung Eduard Sprangers.



Das INSIGHTS MDI® Profil

Die aus einer Selbstevaluation (Online-Fragebogen) gewonnenen Daten werden in einer persönlichen Auswertung zusammengefasst, welche auf unsere möglichen Präferenzen, Stärken, Schwächen und Motivationen hinweist. Die Analyse dieser Ergebnisse (im Gespräch mit einem Coach) führt uns zu einem besseren Verständnis unserer Interaktionen. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse werden in einem begleiteten Prozess umgesetzt.

Die INSIGHTS MDI® Methode unterscheidet zwischen unserem natürlichen und unserem angepassten Verhaltensstil. Der natürliche Stil zeigt uns, wie wir uns in Stresssituationen, der angepasste (welchen wir positiv beeinflussen können), wie wir uns in Arbeitssituationen verhalten.

Die vier Phasen eines Mini-Coachings sind:

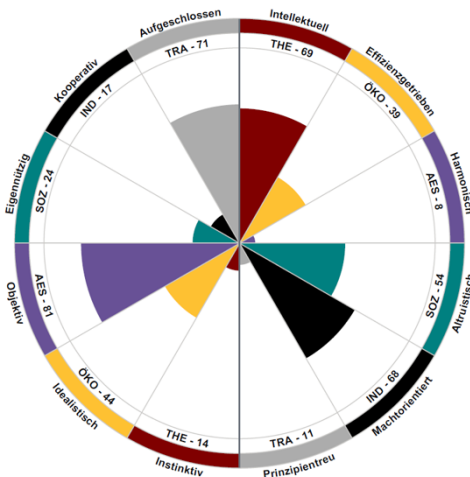
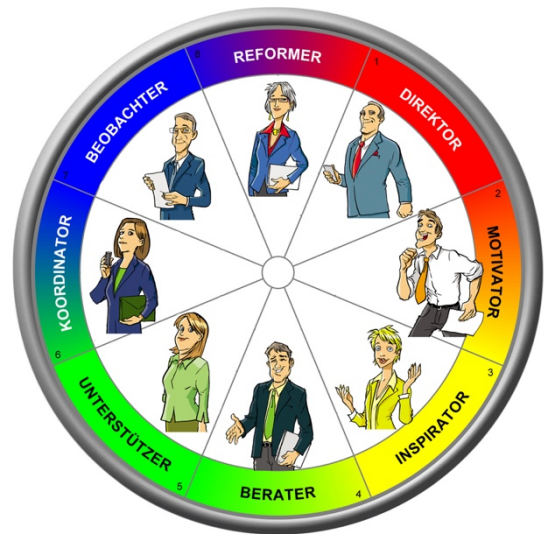
1. Das Erstgespräch zur Klärung des Anliegens.
2. Die Onlinediagnose durch die betroffene Person.
3. De-Briefing. Der Coach erläutert die Analyse und persönliche Ziele können gesteckt werden.
4. Umsetzung der Ziele und erhaltenen Hinweise. Hierbei können Follow Up-Termine mit dem Coach hilfreich sein.

Die Sprache der Farben

Das Verständnis der Farbsprache ermöglicht uns,

- den eigenen Verhaltensstil zu erkennen,
- den Verhaltensstil anderer zu verstehen,
- Verhaltensstile so anzupassen und aufeinander abzustimmen, dass ein effizienteres „Miteinander“ möglich wird.

Die Sprache der Farben ist die Universalsprache unseres Verhaltens. Alle Menschen auf der Welt weisen ähnliche Verhaltensmuster und -tendenzen auf, welche (nach der INSIGHTS MDI® Methode) in folgende vier grundsätzliche Stiltypen unterteilt werden können: dem führenden Stil, dem mitteilenden Stil, dem kooperativen Stil und dem normativen Stil. INSIGHTS MDI® verfeinert die Analyse mit vier Zwischenstilen.



Die Motive unseres Handelns

Ein wesentlicher Bestandteil der INSIGHTS MDI® Methode ist die Frage nach den Motiven unseres Handelns. Warum tun wir die Dinge so, wie wir sie tun? Was treibt uns an, unsere Ziele zu erreichen? Geht es uns um Wissen? Um Ästhetik? Handeln wir aus materialistischen Gründen? Möchten wir anderen dienen? Uns selbst verwirklichen? Oder vertreten wir einfach traditionelle Werte? Die Antworten auf diese Fragen runden das Gesamtbild einer INSIGHTS MDI® Analyse ab.

Fragen, auf die INSIGHTS MDI® Hinweise liefert

- Wie kommuniziere ich?
- Wie ist mein Führungsstil?
- Wie ist mein Verkaufsstil?
- Wie ist mein Teamverhalten?
- Wie reagiere ich auf Druck?
- Wie erledige ich eine Aufgabe?
- Wie kann ich mein Zeitmanagement verbessern?
- Wie gehe ich mit Herausforderungen um?
- Wie stelle ich mich beruflichen Veränderungen?
- Wie gehe ich mit Informationen um?
- Wie gehe ich mit Konflikten um?
- Wie und wie schnell treffe ich Entscheidungen?

Quelle: INSIGHTS MDI®
Deutschland & Schweiz

Auszug aus den Geschäftsbedingungen

Dienstleistungsangebot

Jedes Beratungsangebot wird auf der Basis eines persönlichen Gesprächs mit dem Auftraggeber erstellt. Es enthält unter anderem:

- SITUATION UND ANLIEGEN. Eine Zusammenfassung der Situation zum Zeitpunkt des Gesprächs.
- ZIELE DER MISSION, die mit dem Kunden ermittelt wurden.
- BEITRÄGE ZUM ERFOLG, Beschreibung der Tendenzen und Ergebnisse die angestrebt werden.
- MEHRWERT VON EVOLUNION, Nutzen und Vorteile die durch Evolunion erbracht werden.
- VORGANGSWEISE, LEISTUNGEN UND OPTIONEN, die angeboten werden, um die Mission zu erfüllen.
- ZEITPLANUNG, Vorschlag zum Beginn der Mission und grobe Zeitplanung.

VERANTWORTLICHKEITEN

Zum Schutze der Vertragspartner, verpflichten sich beide Parteien, die Vertraulichkeit zu wahren. Der Kunde engagiert sich die Urheberrechte der von Evolunion entwickelten Schulungen und Dokumente zu respektieren.

Die von Evolunion zur Verfügung gestellten Managementwerkzeuge (Tabellen, Dokumente, Methoden, ...) sind für die alleinige Nutzung der von der Mission betroffenen Kunden bestimmt. Evolunion behält sich sämtliche Rechte für die Verteilung und die Vermarktung dieser Hilfsmittel vor. Auch leistet Evolunion keinerlei Update oder Reparatur von beschädigten Dokumenten. Der Kunde bleibt verantwortlich für die Nutzung der i.d.R. kostenfrei zur Verfügung gestellten Dokumente.

Der Kunde verpflichtet sich dazu, notwendige Ressourcen (z.B. Ansprechpartner, Räumlichkeiten, Material) fristgerecht und für die benötigte Dauer des Projektes frei zugänglich zur Verfügung zu stellen. Auch verpflichten sich beide Geschäftspartner dazu, bekannte Informationen zu Teilen die den Erfolg der Mission beeinträchtigen könnten.

Außerhalb des Büros von Evolunion, stellt der Kunde sämtliche Arbeits- und Kommunikationsmittel zur Verfügung, Dies gilt insbesondere für die kostenfreie W-Lan-Verbindung, benötigte Büros oder Seminarräume, sowie die Ausstattung und Technik, die für den Erfolg der Mission benötigt werden.

In allen Fällen bleibt der Kunde alleinverantwortlich für seine Handlungen und Entscheidungen.

Evolunion kann nicht für getroffene oder unterlassene Entscheidungen des Kunden verantwortlich gemacht werden. Dies gilt insbesondere für die Einhaltung von Vorgaben, Gesetzen und Normen, die den Kunden direkt oder indirekt betreffen. Auch wenn Evolunion die eine oder andere Regel erläutern kann, bleibt die Verantwortung beim Kunden seine Entscheidungen fachmännisch prüfen zu lassen bevor Diese umgesetzt werden.

Der Kunde stimmt bereits heute zu, dass eine Haftung von Evolunion SASU sich ausschließlich auf die in diesem Vertrag vereinbarten Verpflichtungen beziehen können und eventuelle Zahlungen seitens Evolunion, auf die Höhe, der vom Kunden tatsächlich gezahlten Beträge begrenzt ist.

Kommt Evolunion als Subunternehmer bzw. Partner zum Einsatz, sind die vom Vertragspartner genannten Bedingungen ebenfalls zu berücksichtigen. Beim Einsatz von Subunternehmen, gelten ebenfalls die Bedingungen der entsprechenden Firma.

Datenschutz

Es gelten die Datenschutzerklärung auf unserer Homepage.(<https://www.hoteliermission.com/politique-de-confidentialite-evolunion/datenschutzbestimmungen/>) . Der Kunde akzeptiert die Datenschutzbedingungen mit der Nutzung der von Evolunion angebotenen Tools.

ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

Das individuelle Dienstleistungsangebot detailliert die Tarife der angebotenen Leistungen und angebotenen Phasen und Optionen.

Zahlungsrhythmus

Es wird ausdrücklich eine monatliche Rechnungsstellung für Leistungen und Spesen vereinbart.

Zu Beginn der Mission wird eine Anzahlung von i.d.R. 30% fällig sobald die Vereinbarung vom Kunden unterzeichnet wurde. Rechnungen sind zahlbar bei Erhalt. Nach Ablauf einer Zahlungsfrist von 10 Tagen ab Rechnungsdatum, behalten wir uns die Berechnung von Verzugszinsen und sonstiger Kosten gemäß § 288 BGB vor. Eventuelle Kosten für Inkasso trägt ebenfalls der Kunde. Jegliche Zahlungsverzögerung berechtigt Evolunion seine Mission zeitweilig zu stoppen oder ggf. ganz einzustellen, ohne dass weitere Leistungen seitens Evolunion geschuldet werden.

Zahlungsmethode

Es wird vereinbart, dass die Anzahlung und die Rechnungen per Überweisung auf folgendes Geschäftskonto gezahlt werden:

IBAN FR24 2004 1010 1506 7514 2K03 679 - **BIC** : PSSTFRPPSTR

Reisekosten und Spesen

Fahrten bis zu 50 km rund um Straßburg sind im jeweiligen Tagessatz enthalten.

Reisekosten, welche von Evolunion vorgestreckt wurden, werden monatlich anhand der Rechnungskopien weiterberechnet. Als Reisekosten gelten u.A. Hotelkosten, Reisen (Flug, Zug, Auto, Parken, ...), und drei Mahlzeiten inkl. Getränken pro Tag. Bei Missionen die länger als 7 Tage dauern (z.B. Krisen- und Interims-Management), werden Kosten für die Wäschereinigung fällig.

Liegt der Einsatzort über eine Reisetunde entfernt, behalten wir uns eine Hotelübernachtung vor. (Voranreise oder Abreise am nächsten Tag).

Bei abgelegenen Einsatzorten behalten wir uns die Reise mit dem eigenen PKW vor, um eine Mobilität vor Ort zu gewährleisten. Fahrten mit dem eigenen PKW werden mit 0,40 € plus MwSt. je Kilometer abgerechnet.

Sonstige Kosten die Evolunion nach Rücksprache mit dem Kunden leisten sollte, werden ebenfalls gemäß Bruttobetrag plus MwSt. weiterberechnet.

Kündigung

Der Vertrag kann beidseitig unter Einhaltung einer Frist von 4 Wochen (wenn nicht anders vereinbart) schriftlich gekündigt werden.

Gerichtsstand und Einigung

Die Parteien sind sich darüber einig, dass bei allen Unstimmigkeiten, die diesen Vertrag betreffen, als erstes ein Gespräch zur gütlichen Einigung geführt wird.

Auf diesen Vertrag ist das französische Recht anwendbar. Streitigkeiten werden, sofern keine einvernehmliche Vereinbarung getroffen wurde, beim Handelsgericht am Sitz der Evolunion SASU in Straßburg eingereicht.

**Evolunion ist eine französische Gesellschaft (SASU) mit einem Kapital von 20.000€ ,
Handelsregistereintrag in Straßburg: RCS Strasbourg TI 824 457 972 , N° SIREN 824 457 972**