



Natalie Golob, M.A.,

ist Trainerin und Coach.

Nach dem Studium der Theaterwissenschaft, Literaturwissenschaft und Pädagogik schult sie seit 14 Jahren Mitarbeiter und Führungskräfte.

Frau Golob leitet in Unternehmen verschiedenster Branchen Seminare und Workshops zu den Themen Verhandlung, Führung und Kommunikation.

Medizin der Arbeit

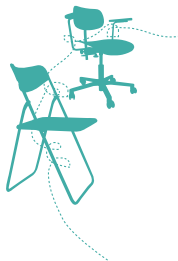
Entwicklung für Mensch und Organisation
Schoppershofstraße 39
90489 Nürnberg

Tel 0911/366 58 52

www.medizin-der-arbeit.de

NATALIE GOLOB

Medizin der Arbeit
Entwicklung für Mensch & Organisation



Rechtsanwalt Dr. Tobias Rudolph

ist Fachanwalt für Strafrecht und
Fachanwalt für Steuerrecht.

Er hat sich als Strafverteidiger auf
Korruptionsdelikte und Steuerverstöße
spezialisiert.

Dr. Rudolph ist für Unternehmen als
Vertrauensanwalt zur Korruptions-
prävention („Ombudsmann“) tätig.

Kanzlei Rudolph Rechtsanwälte

Westtorgraben 1
90429 Nürnberg

Tel 0911/999 396 - 0

Fax 0911/999 396 - 16

www.rudolph-recht.de

www.ombudsmann-strafrecht.de

Rudolph
Rechtsanwälte 

UNBE STECH LICH ERFOLG REICH

Praxis-Seminar Vorteil Compliance!

Unbestechlich erfolgreich in
kritischen Verhandlungen

www.compliance-seminar.de



Warum?

Compliance-Richtlinien sollen klären, was erlaubt ist und was nicht. Das Ziel sind klare und praxistaugliche Handlungsanweisungen.

Gleichwohl sind Führungskräfte und Mitarbeiter oft verunsichert, wie sie sich in kritischen Situationen verhalten sollen.

Das „Mehr an Regeln“ führt in vielen alltäglichen beruflichen Situationen bei den Adressaten zu inneren Konflikten und Unsicherheit. Ein Code of Conduct bewirkt damit nicht selten das Gegenteil dessen, wozu er gedacht ist.

Wer einen Geschäftspartner direkt darauf anspricht, dass er sich rechtswidrig verhält, steht schnell als Spielverderber da. Mit dem Verlust des Vertrauens zerschlägt sich meist auch das Geschäft.

Wer in einer kritischen Situation klug agieren will, benötigt daher nicht nur eine sichere Orientierung im Dschungel des Rechts. Um letztlich erfolgreich zu sein, bedarf es besonderen kommunikativen Geschicks.

Was?

Wir zeigen in dem **Seminar** Möglichkeiten und Wege auf, kritische Situationen so aufzulösen, dass am Ende alle Beteiligten als Gewinner daraus hervorgehen.

Fairness und Verhandlungsgeschick schließen sich nicht gegenseitig aus.

„Unmoralische Angebote“ im Geschäftsleben offenbaren meist Schwächen des Gegenübers – aber auch seine Interessen.

Die besten Verhandlungsergebnisse erzielt derjenige, der die Interessen des Partners erkennt, respektiert und für beide Seiten gewinnbringend verwirklicht.

In der Fallbearbeitung analysieren wir konkrete Situationen aus dem Berufsalltag der Teilnehmer.

Juristische Fallstricke werden aufgedeckt und regelkonforme Handlungsoptionen für die Praxis entwickelt.

Wer?

Das Seminar richtet sich an **Führungskräfte und Mitarbeiter**, die mit der Außenwelt in Kontakt kommen, beispielsweise aus dem Einkauf oder dem Vertrieb.

Dr. Tobias Rudolph, Rechtsanwalt, und **Natalie Golob**, Kommunikationstrainerin, leiten den Workshop gemeinsam.

Dauer **1 Tag**
Teilnehmer **8 Personen**
Kontakt **info@compliance-seminar.de**

**UNBE
STECH
LICH
ERFOLG
REICH**

www.compliance-seminar.de