



KW	Dozent	Titel	Datum	Ort
41/11	Prof. Dr. Casten Rennhak	Einführung in Vertrieb und Marketing	Mittwoch, 12.10.2011	HS RT Geb. 17/U14
	Kai Falkenberg	International Sales Operations	Donnerstag, 13.10.2011	IBM Herrenberg Geb. 2 Ebene 3, Raum 304
	Prof. Dr. Jörg Naeve	Verhandlungstheorie	Freitag, 14.10.2011 Samstag, 15.10.2011	HS RT Geb. 17/U07 HS RT Geb. 17/U07
43/11	Prof. Dr. Nello Gaspardo	Gesprächs- und Verhandlungsführung	Mittwoch, 26.10.2011 Donnerstag, 27.10.2011 Freitag, 28.10.2011 Samstag, 29.10.2011	HS RT Geb. 17/131 HS RT Geb. 17/131 HS RT Geb. 17/131 HS RT Geb.17/131
45/11	Michael Moesslang	Präsentation- und Moderationstechnik	Mittwoch, 09.11.2011 Donnerstag, 10.11.2011	IBM Herrenberg Geb. 2 Ebene 4, Raum 404 IBM Herrenberg Geb. 2 Ebene 4, Raum 404
	Prof. Dr. Casten Rennhak	Einführung in Vertrieb und Marketing	Freitag, 11.11.2011 Samstag, 12.11.2011	IBM Herrenberg Geb. 2 Ebene 4, Raum 404 IBM Herrenberg Geb. 2 Ebene 4, Raum 404
47/11	Prof. Dr. Jörg Naeve	Verhandlungstheorie	Mittwoch, 23.11.2011	HS RT Geb. 17/133
	Kai Falkenberg	International Sales Operations	Donnerstag, 24.11.2011	HS RT Geb. 17/133
	Prof. Dr. Casten Rennhak	Einführung in Vertrieb und Marketing	Freitag, 25.11.2011 Samstag, 26.11.2011	HS RT Geb. 17/112 HS RT Geb. 17/133
49/11	Prof. Dr. Jörg Naeve	Verhandlungstheorie	Mittwoch, 07.12.2011	IBM Herrenberg Geb. 2 Ebene 3, Raum 306
	Kai Falkenberg	International Sales Operations	Donnerstag, 08.12.2011	IBM Herrenberg Geb. 2 Ebene 3, Raum 306
	Tim Taxis	Neukundenakquise	Freitag, 09.12.2011 Samstag, 10.12.2011	HS RT Geb. 17/U08 HS RT Geb. 17/U08
50/11	Kai Falkenberg	International Sales Operations	Mittwoch, 14.12.2011 Donnerstag, 15.12.2011	HS RT Geb. 17/133 HS RT Geb. 17/133
	Prof. Dr. Christoph Binder / Dr. Georg Klymiuk	Problemstrukturierung und Storylining	Freitag, 16.12.2011 Samstag, 17.12.2011	HS RT/Geb. 17/131 HS RT/Geb. 17/133