

„Markttechnik“

Coachingprogramm

15 Wochen zielführendes Lernen

Hohes Wissenspotential und Effizienz bei der Umsetzung von ineinander greifendem Fachwissen gehören zum Rüstzeug moderner und beständig erfolgreicher Trader.

Will ein Trader sich im Wettbewerb mit anderen nachhaltig behaupten, sind dies unverzichtbare Voraussetzungen. Die Aufgaben eines duplizierbaren und daher beständigen Börsenhandels sind aber nicht ausschließlich technisch definiert.

Eingebunden in den gesamten Handel, ist für ihr Handling eine entwickelte Trader-Persönlichkeit mit eigenen Stilen und Zielen unerlässlich.



Zielgruppe



Der Börsenalltag ist geprägt von der Notwendigkeit, beständig und daher duplizierbar zu handeln. Im Hinblick darauf verstehen die Teilnehmer Verbesserungen, sowie auch Veränderungen als eine Chance zur persönlichen Weiterentwicklung und gegebenenfalls zur Entwicklung ihrer Organisation.

Ein angehende Trader will im Workshop zusammen mit anderen Teilnehmern Neues lernen, ausprobieren, eigenes Handeln reflektieren, Erfahrungen austauschen und hilfreiches Feedback bekommen.

Das Coaching richtet sich an alle Interessenten, die bereits ein Seminar von Michael Voigt besucht und/oder das „Das große Buch der Markttechnik“ von Michael Voigt durchgearbeitet haben und in einem weiterführenden Coaching das angeeignete Wissen in der Praxis umsetzen wollen.



Kurz: Praxisnahes und anwendungsbezogenes

Fachwissen wird vermittelt. In gleichem Maße beinhaltet das Coaching aber auch Angebote zur persönlichen Entwicklung. Wir wollen den Teilnehmerinnen und Teilnehmern helfen, die Rolle des Individuums »Aktiver Trader« genauer wahrzunehmen.

Denn das eigene Verhalten im Umgang mit der Börse ruft im privaten, wie auch im geschäftlichen Umfeld, Reaktionen anderer hervor. Eigenes Fachwissen und eigene Kompetenz kann ein Handelnder nur dann optimal in einen Trade einbringen, wenn er die Folgen unterschiedlicher Verhaltensweisen kennt und im konkreten Fall damit umgehen kann.

Dies einzuüben, ist – ergänzend zum fachlichen Lehrplan – Charakteristikum unseres Coachings.

Inhalt



Das Coaching beruht auf der Systematik, die in den Seminaren und im „Das große Buch der Markttechnik“ von Michael Voigt vermittelt wird.

Diese Inhalte geben den Rahmen des Coaching vor, das jedoch nicht einem vorher unveränderlich festgelegten Lehrplan folgt. Jeder Coachee ist unterschiedlich, deshalb ist ein Coaching nach einem vorgefertigten Muster nicht zielführend. Unter Berücksichtigung der

Vorkenntnisse und Bedürfnisse des Coachees wird die Agenda für das Coaching individuell vereinbart.

Das bedeutet, dass innerhalb der Themenblöcke die Schwerpunkte so gesetzt werden, wie es den Wünschen des Coachees entspricht. Oder mit anderen Worten: Jeder Coachee legt den Schulungsplan zusammen mit dem Coach selbst fest und bekommt daher bei den für ihn wesentlichen Themen Hilfestellung.

Das Coaching greift diese Vorstellungen auf und vermittelt fachliche Kompetenz auf drei Ebenen:

Im statischen allgemeinen Fachwissen von Grundzusammenhängen und dem Aufbau und der Wirkungsweise der Börsenorgane, im dynamischen Fachwissen rund um die Analysemethoden und den praktischen Handel, sowie, auf allem aufbauend, mit der Suche nach dem eigenen Stil.

Mit diesem Coachingprogramm sollen die Teilnehmer ihre praktischen, mentalen und kreativen, auf Lösungen orientierte Gedankengänge vertiefen.

Das Coaching will Zugänge zu den noch brachliegenden oder wenig trainierten eigenen Potentialen erschließen und helfen, weit über rein fachliche Qualifikationen hinaus den Trading-Alltag bewusster zu gestalten.



Was sind die Voraussetzungen erfolgreichen Börsenhandels? Nun, vor allem ist wichtig, die eigenen Anteile an einem Trade zu erkennen, also das Selbstbild zu reflektieren. Das setzt Training von Methoden und Instrumenten des beständigen Börsenhandels voraus.

Daher das Ziel: Der Coachee soll seine individuellen Stärken – welche Märkte, Zeiteinheiten, Ein- und Ausstiege und welches Risikoprofil liegt mir – erkennen und ausbauen. Oder anders formuliert: Sie sollen authentisch und glaubwürdig traden lernen. Praktische Werkzeuge und Methoden, die die Teilnehmer in Seminaren von Michael Voigt kennenlernen und trainieren, werden ihnen helfen, Planungs-, Arbeits- und Entscheidungsprozesse im Börsenalltag zu lenken und ggf. zu modifizieren.

Überzeugend und vor allem zielgerichtet die verschiedenen Märkte, Produkte, Zeiteinheiten in unterschiedlichsten Situationen zu traden, dazu sollen die Teilnehmer spätestens am Coachingende in der Lage sein.

Zusammenfassung

Dauer	15 Wochen
Enthaltende Leistungen	<p>Das Coaching beruht auf der Systematik, die in den Seminaren und im Buch „Das große Buch der Markttechnik“ von Michael Voigt vermittelt wird.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 15x persönliches 1:1 Online-Coaching (Dauer ca. 50 min, individuell vereinbarte Einzelsitzungen) - Coaching durch erfahrene, selbst an den Märkten aktive Händler - die Inhalte des Coachings werden abgestimmt auf Ihre persönlichen Erfahrungen, Kenntnisse u. Bedürfnisse - Analyse und Fortentwicklung Ihres eigenen Tradingstils - Besprechung umfangreicher Übungsaufgaben aus der täglichen Praxis und ausführliche Auswertung der Lösungen - jede Woche aktuelle Chart-Erläuterungen - Auswertung und Besprechung von bis zu drei Trades pro Woche durch den Coach innerhalb der Websessions - zusätzlich im Premium-Paket (optional): 1-tägiges Inhouse-Coaching in unserem Handelsbüro in Zwickau: <p>Erleben Sie einen kompletten Arbeitstag zusammen mit den Berufshändlern des Handelsbüros und lernen Sie die Arbeitsweise der Händler in der Praxis kennen. Gemeinsam mit den Profis gehen Sie die notwendigen Schritte, um auch Ihr Trading zu verbessern und erfolgreich zu strukturieren.</p>
Preis	<ul style="list-style-type: none"> - Grundpaket: 2.500,00 € zuzüglich MwSt. - Premium-Paket inkl. 1-tägigem Inhouse-Coaching: 3.200,00 € zuzüglich MwSt.
Anmeldung	per beigefügten Anmeldeformular
Zahlung	per Rechnung innerhalb von 14 Tagen



Ihr Ansprechpartner: Marcel Hunger

Telefon: + 49 375-27036879 | Telefax: +49 375-4406938 |

E-Mail: M.Hunger@pit-trader.com

- **Verbindliche Anmeldung zum Coachingprogramm „Markttechnik“**

→ Zurück per Post oder per Fax an 0911/965889-77

Hiermit melde ich mich verbindlich zur Teilnahme an der vorgenannten Schulungsleistung auf Grundlage der umseitigen Inhaltsbeschreibung und der beigefügten Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) an:

€ Grundpaket

€ Premium (inkl. eintägigem Inhouse-Coaching)

Vorname _____

Nachname _____

Straße/Hausnummer _____

PLZ/Ort/Land _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Ort, Datum, Unterschrift

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) der Jens Rabe und Frank Reinhardt GbR

1. Gegenstand des Vertrags

1.1. Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Leistungen der Jens Rabe und Frank Reinhardt GbR (nachfolgend „Beratungsgesellschaft“ genannt) sind Bestandteil aller Angebote, Terminvereinbarungen, Auftragsbestätigungen und Verträge und regeln die Erbringung von Schulungs- und Beratungsleistungen. Art und Umfang der Vertragsleistungen und die Teilnahmevoraussetzungen sind in der jeweiligen veröffentlichten Angebotsbeschreibung bzw. der Website enthalten. Vertragspartner sind die Beratungsgesellschaft sowie der zu der Schulungs- und Beratungsleistung angemeldete Teilnehmer (nachfolgend „Kunde“ genannt).

1.2. Die erbrachten Schulungs- und Beratungsleistungen stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Die dargestellten Analysen, Techniken und Methoden dienen ausschließlich Informationszwecken und stellen weder eine individuelle Anlageempfehlung noch ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar. Sie sollen lediglich eine selbständige Anlageentscheidung des Kunden erleichtern und ersetzen nicht eine anleger- und anlagegerechte Beratung.

2. Qualität

2.1. Die Beratungsgesellschaft erbringt ihre Schulungs- und Beratungsleistungen sorgfältig und gemäß den allgemein üblichen Qualitätsstandards für Beratungsleistungen.

2.2. Für die Nutzung, Anwendung und Umsetzung der Schulungs- und Beratungsergebnisse trägt der Kunde (Auftraggeber) die alleinige Verantwortung. Eventuelle Schadensersatzansprüche seitens des Auftraggebers, seiner Mitarbeiter oder Dritter sind, so weit dies gesetzlich zulässig ist, ausdrücklich ausgeschlossen.

2.3. Mögliche Fehler und Mängel in den Schulungs- und Beratungsleistungen, die unzweifelhaft durch die Beratungsgesellschaft verursacht worden sind, werden von der Beratungsgesellschaft auf eigene Kosten korrigiert. Diese Korrektur umfasst abschließend das Abändern von Berichten und Stellungnahmen und soweit nötig das Führen von Gesprächen. Weitergehende Schadensersatzansprüche werden ausdrücklich ausgeschlossen.

3. Vertraulichkeit

3.1. Die Beratungsgesellschaft behandelt alle Firmen- und persönlichen Daten, die sie im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit erfährt oder ermittelt absolut vertraulich. Sie gibt sie nicht ohne schriftliche Genehmigung des Kunden an Dritte weiter. Zulässig ist allerdings die Nennung von Kundennamen im Sinne einer allgemeinen Referenz.

3.2. Wenn im Rahmen von Aufträgen persönliche Daten ermittelt werden, so betrachtet die Beratungsgesellschaft die jeweilige Einzelpersonen als die einzig berechtigten Empfänger dieser Informationen, unabhängig davon, wer den Auftrag erteilt hat.

3.3. Ein Abweichen von der in Punkt 3.2. genannten Vorgehensweise ist erlaubt, wenn auf für alle Beteiligten in erkennbarer Weise ein anderes Vorgehen sinnvoll und explizit so vereinbart ist. Wenn den betreffenden Mitarbeitern das abweichende Vorgehen vorher mitgeteilt worden ist, und sie keinen Widerspruch einlegen, gilt diese Vorgehensweise als akzeptiert.

3.4. Jeder Kunde verpflichtet sich mit Auftragserteilung, nach außen Stillschweigen über jedwede ihm im Rahmen der Schulungs- und Beratungsleistung bekannt werdende Information Stillschweigen zu wahren.

4. Datenschutzklausel

Die Beratungsgesellschaft ist berechtigt, mit Beginn der Geschäftsbeziehung zum Kunden Daten, die auch personenbezogen sein können, über die Aufnahme und die Durchführung der Geschäftsbeziehung gemäß § 28 BDSG intern zu speichern, für die Bearbeitung Auftrags und interne Zwecke zu nutzen.

5. Verrechnung

5.1. Wenn nicht ausdrücklich anders vereinbart, werden alle Leistungen von der Beratungsgesellschaft nach Aufwand verrechnet.

5.2. Wenn nicht ausdrücklich anders vereinbart, gelten die Honorarsätze und Preise gemäß der aktuell gültigen Honorarliste der Beratungsgesellschaft.

5.3. Zusätzlich zu den Honoraren werden, wenn nicht ausdrücklich anders vereinbart, verrechnet: angemessene Reise-, Verpflegungs- und Unterkunftskosten sowie die zur Auftragserfüllung notwendigen Fremdkosten. Alle Kosten werden zu Originalpreisen an den Auftraggeber weiter berechnet. Für alle Kosten gilt der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit.

6. Auftragserteilung

6.1. Ein Auftrag gilt als erteilt, wenn

6.1.1. eine schriftliche Auftragsbestätigung oder Terminreservierung vorliegt.

6.1.2. eine Rahmenvereinbarung oder Rahmenauftragsbestätigung vorliegt und das weitere Vorgehen in separaten Plänen (z.B. Projektplänen) geregelt wird. Die gemäß gültigem Projektplan reservierten Termine, nicht-terminierten Arbeitstage oder sonstigen Ressourcen gelten als erteilte Aufträge.

6.1.3. ein Anmeldeformular durch den Kunden in elektronischer, oder Schriftform ausgefüllt und abgesendet wurde und eine Anmeldebestätigung (PDF per Email) durch die Beratungsgesellschaft erfolgt ist.

7. Annullierung von Aufträgen durch den Kunden

7.1. Tritt der Kunde von seinem Auftrag zurück, so hat er der Beratungsgesellschaft bereits geleisteten Aufwand zu bezahlen.

7.2. Zudem schuldet er der Beratungsgesellschaft eine Entschädigung für die entgangenen Umsätze, welche vom Zeitpunkt der Auftragserteilung und dem Zeitpunkt des Rücktritts abhängen. Diese Entschädigung wird unabhängig davon fällig, ob es der Beratungsgesellschaft gelingt, im fraglichen Zeitraum einen anderen Auftrag zu akquirieren oder nicht.

7.3. Wenn die Auftragserteilung 3 Monate oder länger vor dem definierten Starttermin des Auftrags erfolgt ist, so werden folgende Zahlungen fällig:

- 25 % bei Annullierung bei mehr als 90 Tagen vorher.
- 50 % bei Annullierung 61 - 90 Tage vorher.
- 75 % bei Annullierung 31 - 60 Tage vorher.
- 100 % bei Annullierung 30 Tage vorher oder kürzer.

7.4. Die Ansätze gemäß 7.3 kommen auch zur Anwendung, wenn die Beratungsgesellschaft einen Auftrag nicht ausführen kann, weil der Kunde Leistungen nicht erbracht oder Voraussetzungen nicht erfüllt hat, die zur Auftragserfüllung durch die Beratungsgesellschaft notwendig waren (z.B. Lieferung von Daten, Seminarteilnehmer sind nicht anwesend oder in einer Anzahl, welche die Durchführung eines Seminars in der ursprünglich vorgesehenen Weise nicht möglich machen).

7.5. Falls es in beiderseitiger Zustimmung gelingt, innerhalb von zwei Monaten einen Ersatztermin für die Erfüllung zu vereinbaren, entfallen die Zahlungen gemäß 6.3. Erfolgte Zahlungen können für einen gleichartigen Auftrag verrechnet werden, falls dieser innerhalb zwei Monate nach dem abgesagten Auftrag zustande kommt.

8. Annullierung von Aufträgen durch die Beratungsgesellschaft

8.1. Kann die Beratungsgesellschaft einen Auftrag aus Gründen nicht erfüllen, auf die sie keinen Einfluss hat, insbesondere Unfall oder Krankheit des betreffenden Beraters, Ausfall von Beförderungsmitteln, etc., so kann der Kunde keinen Schadenersatz geltend machen.

8.2. Die Beratungsgesellschaft verpflichtet sich in solchen Fällen, den Auftrag nach Möglichkeit mit einem anderen Berater zu erfüllen oder - sollte dies nicht möglich oder vom Kunden nicht gewünscht sein - zum nächstmöglichen Termin nachzuholen.

9. Geistiges Eigentum

9.1. Die Beratungsgesellschaft verwendet für die Erfüllung der Geschäftszwecke allgemein zugängliches Fach- und Methodenwissen, aus anderen Quellen übernommenes Wissen und von ihr selbst entwickeltes, weiterentwickeltes und auf die besonderen Kundenverhältnisse angepasstes Wissen.

9.2. Wird Fach- und Methodenwissen aus anderen Quellen übernommen, so wird dies im Sinne eines Zitats deklariert, oder es besteht zwischen der Beratungsgesellschaft und dem Inhaber des Copyrights eine entsprechende Vereinbarung.

9.3. Auf all ihre Unterlagen beansprucht die Beratungsgesellschaft das Urheberrecht. Ausgenommen sind deklarierte Elemente gemäß Punkt 9.2.

9.4. Die Verwendung von Unterlagen von der Beratungsgesellschaft, sei es zu kommerziellen oder nicht-kommerziellen Zwecken, ist nur gestattet mit dem ausdrücklichen Einverständnis von der Beratungsgesellschaft oder im Rahmen einer Lizenzvereinbarung.

10. Lizenzen

10.1. Lizenzvergaben erfolgen im Rahmen einer speziellen Lizenzvereinbarung, welche auch Bestandteil einer Auftragsbestätigung sein kann.

10.2. Lizenzen berechtigen den Lizenznehmer, je nach Vereinbarung, zur exklusiven oder nicht-exklusiven Nutzung von Unterlagen, Methoden oder anderem Know-how von der Beratungsgesellschaft.

10.3. Der Lizenznehmer darf das Know-how anpassen, verändern und ergänzen, soweit das für die Erfüllung des ursprünglichen Zwecks nötig und sinnvoll ist. Er informiert den Lizenzgeber über derartige Veränderungen und lässt sich bei grundlegenden methodischen Fragen vom Lizenzgeber auf eigene Kosten beraten.

10.4. Der Lizenzgeber steht dem Lizenznehmer für Ausbildung, Coaching, Fehlerbehebung, Beratung und Weiterentwicklung während 5 Jahren ab Abschluss der Lizenzvereinbarung zur Verfügung.

10.5. Fehler und Mängel, die eindeutig durch den Lizenzgeber verursacht worden sind, werden vom Lizenzgeber während 1 Jahr nach Abschluss des Auftrags auf seine Kosten behoben. Weitergehende Schadensersatzansprüche werden ausdrücklich ausgeschlossen.

10.6. Veränderungen, Weiterentwicklungen und Beratungen, welche aus anderen Gründen notwendig werden oder vom Lizenznehmer gewünscht werden, erfolgen auf Kosten des Lizenznehmers.

10.7. Es ist dem Lizenznehmer nicht gestattet, das Know-how an Dritte außerhalb des Unternehmens weiterzugeben, sei es in der ursprünglich gelieferten oder in einer nachfolgend gemäß Punkt 10.2 modifizierten Form. Es spielt keine Rolle, ob die Weitergabe gegen Entgelt (kommerziell) oder unentgeltlich (nicht-kommerziell) erfolgt ist.

10.7.1. Insbesondere darf der Lizenznehmer das Know-how oder Teile davon nicht an Personen weitergeben, die nicht Mitarbeiter des Lizenznehmers sind (Außenstehende). Als Außenstehende gelten auch Mitarbeiter des Konzerns, zu dem der Lizenznehmer allenfalls gehört oder Mitarbeiter von zu einem solchen Konzern gehörenden, juristisch selbständigen Firmen.

10.7.2. Verboten ist jede Form der Weitergabe des Know-hows unabhängig vom Medium. Insbesondere nicht gestattet ist demnach das mündliche Weitergeben, dasjenige in schriftlicher Form oder auf irgendeinem Datenträger.

10.7.3. Der Lizenznehmer trifft geeignete Vorkehrungen zum Schutz des Know-hows. Insbesondere stellt er sicher, dass Außenstehende keinen Einblick in das Know-how haben.

11. Weitere Vereinbarungen

11.1. Der Verweis auf die Allgemeinen Geschäftsbedingungen im Internet gilt als gleichwertig wie die postalische Zustellung, unabhängig davon, ob dieser Verweis postalisch, via E-Mail oder sonst wie elektronisch erfolgt ist. Ohne den ausdrücklichen Gegenbericht des Adressaten gilt die Kenntnisnahme der Allgemeinen Geschäftsbedingungen im Internet als erfolgt. Sollte die Kenntnisnahme im Internet aus irgendwelchen Gründen nicht möglich sein, so ist der Adressat verpflichtet, der Beratungsgesellschaft dies mitzuteilen, damit die Beratungsgesellschaft ihm die AGB in ausgedruckter Form zustellen kann.

11.2. Es kommt ausschließlich Deutsches Recht zur Anwendung.

11.3. Ausschließlicher Gerichtsstand ist Zwickau.

11.4. Salvatorische Klausel: Sofern einzelne Formulierungen oder Teile dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen der geltenden Rechtslage nicht mehr oder nicht mehr vollständig entsprechen, bleiben die übrigen Teile dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen davon unberührt.