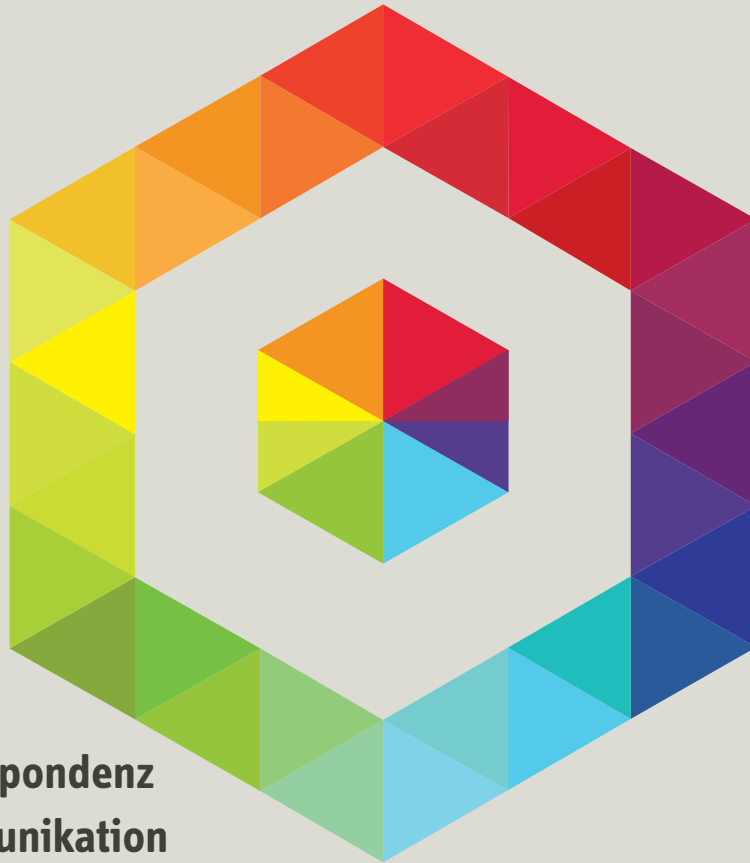


# Trainings



**Korrespondenz  
Kommunikation  
Train-the-Trainer  
Analyse-Workshops  
Digitales Arbeiten**

Alle Trainings haben eine Zielstellung: Problemfelder erkennen, Stärken fördern und Lösungen herausarbeiten. Das gelingt mit Konzepten, die sich inhaltlich an konkreten Situationen aus Ihrem Arbeitsalltag orientieren.

Egal, ob Unternehmens- oder Kundenkommunikation, persönliche Coachings oder umfassende Trainings: Im Vorfeld werden Prozesse und Arbeitsergebnisse von koviko sorgfältig erfasst und analysiert.

Dieser Blick auf Details liefert wichtige Ansätze, die gemeinsam diskutiert werden. Das Ergebnis ist ein Training mit geschärftem Bewusstsein für Ihre Themen und Ihren Qualitätsanspruch.

**Korrespondenz**

A1	Empfängerorientierte Korrespondenz	6
A2	Modern schreiben	6
A3	Schwierige Situationen	7
A4	Arbeiten mit Textbausteinen	7
A5	Rechtschreibung	7
A6	Erfolgreiche Mailings erstellen	8
A7	Workshop Corporate Wording	8
A8	Texten für Facebook, Twitter und Co.	8

**Kommunikation**

B1	Der Gesprächsrahmen	9
B2	Entscheidende Gesprächsfaktoren kennen und berücksichtigen	9
B3	Erfolg durch Verstehen – empfängerorientierte Kommunikation	10
B4	Zielführend kommunizieren	10
B5	Vom Problem zur Lösung – Umgang mit Beschwerden	10
B6	Schwierige Gesprächspartner	11
B7	Verhandeln – mit Argumenten zum Ziel	11
B8	Überzeugen und Verkaufen	11
B9	Ergreife die Chance – situatives Reagieren	12
B10	Telefoncoaching – side by side	12
B11	Blended Learning Kommunikation im Kundengespräch	12

**Train-the-Trainer**

C1	Von der Idee zum Konzept	13
C2	Trainingsmethodik	13
C3	Feedback geben	14
C4	Hilfe zur Selbsthilfe – Beratungssituationen gestalten	14
C5	Wie wirke ich als Trainer?	14
C6	Konflikte als Chance – Umgang mit schwierigen Teilnehmern	15
C7	Der Trainings-TÜV	15
C8	Coach-the-Coach – laden Sie uns ein ...	15

**Analyse-Workshops**

D1	Workshop Prozesse und Qualität	16
D2	Workshop Kundenkorrespondenz	16
D3	Workshop Kundenkommunikation	17
D4	Workshop Nutzenargumente	17

**Digitales Arbeiten**

E1	Content Manager Wissensdatenbank – Basis	18
E2	Content Manager Wissensdatenbank – Profi	18
E3	Workshop Web-Texten	19
E4	eLearning Autor	19
E5	eLearning Entwickler	19

# Korrespondenz

## A1 Empfängerorientierte Korrespondenz

<b>Inhalte</b>	Empfängerintentionen, »Sie«-Perspektive, 4-Farb-Modell	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Sich in den Empfänger hineinversetzen, persönliche Ansprache erreichen	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Rollentausch, Schreibübungen an Praxisbeispielen	Kombinierbar mit: Modul A2 – A5
		Lernniveau: Basistraining

## A2 Modern schreiben

<b>Inhalte</b>	Der Brief als Gespräch auf Papier, Inhalte ordnen und strukturieren	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Zeitgemäße Schreiben verfassen, Informationen verständlich übermitteln	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Selbsterfahrung durch »Blick über den Tellerrand«, Schreiben für das eigene Arbeitsumfeld verfassen	Kombinierbar mit: Modul A1, A3 – A5
		Lernniveau: Basistraining

## A3 Schwierige Situationen

<b>Inhalte</b>	Positiv, konfliktfrei und lösungsorientiert formulieren, Umgang mit Beschwerden	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Konfliktpotenzial erkennen und reduzieren, Lösungen finden und ansprechend präsentieren	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Analyse von Beispielen aus dem eigenen Arbeitsumfeld, Brainstorming, Schreibübungen an realen Beispielen	Kombinierbar mit: Modul A1 – A2, A4 – A5
		Lernniveau: Basistraining

## A4 Arbeiten mit Textbausteinen

<b>Inhalte</b>	Textbausteine individualisieren, sinnvolle Verknüpfungen und Übergänge finden	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Verfassen konsistenter Schreiben aus Textbausteinen	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Kreativitätstechniken, Formulierungsübungen an Beispielen aus dem eigenen Arbeitsumfeld	Kombinierbar mit: Modul A1 – A3, A5
		Lernniveau: Basistraining

## A5 Rechtschreibung\*

<b>Inhalte</b>	Die wichtigsten Regeln der Rechtschreibung und Zeichensetzung	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Rechtschreibfehler identifizieren, orthografisch korrekt schreiben	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Spiele, Analyse und Korrektur prägnanter Beispiele	Kombinierbar mit: Modul A1 – A4
		Lernniveau: Basistraining

\*Auch als Blended Learning kombinierbar mit eLearning-Modul »Rechtschreibung«

## A6 Erfolgreiche Mailings erstellen

<b>Inhalte</b>	Besonderheiten von Serienschreiben, Individualisierungs-Möglichkeiten, Empfänger-Orientierung, Vorteilsargumente	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Persönliche Ansprache erreichen, Empfänger aktivieren	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Rollentausch: Kundenperspektive einnehmen, Kreativitätstechniken, Übung an realen Beispielen	Kombinierbar mit: Modul A5, A7 – A8
		Lernniveau: Aufbautraining

## A7 Workshop Corporate Wording

<b>Inhalte</b>	Sprachprinzipien, 4-Farb-Modell, Tonalität, eigener Input	Dauer: 8 Stunden/auch mehrtägig
<b>Ziele</b>	Ansatzpunkte für eine dem Unternehmen eigene (Kunden-)Ansprache finden	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Kreativitätstechniken, Beratung, Diskussion mit Moderation	Kombinierbar mit: Modul A6, A8
		Lernniveau: Aufbautraining

## A8 Texten für Facebook, Twitter und Co.

<b>Inhalte</b>	Themen identifizieren, treffsicher formulieren, Zielgruppen-Kommunikation mit Schlüsselwörtern	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Texte mit starker Öffentlichkeitswirkung verfassen (viele Likes/Follower erreichen)	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Kreativitätstechniken, Beispielanalyse, Verfassen eigener Posts/Tweets	Kombinierbar mit: Modul A6, A7
		Lernniveau: Aufbautraining

# Kommunikation

## B1 Der Gesprächsrahmen

<b>Inhalte</b>	Gesprächsanlass identifizieren, Kommunikation danach ausrichten, passende Einstiege und Verabschiedungen	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Verschiedene Ansprachemöglichkeiten kennenlernen, der Situation angemessen kommunizieren	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Brainstorming, Analyse von Hörbeispielen, Gesprächssimulation	Kombinierbar mit: Modul B2 – B5, B10
		Lernniveau: Basistraining

## B2 Entscheidende Gesprächsfaktoren kennen und berücksichtigen

<b>Inhalte</b>	Sender-Empfänger-Modell, Inhalts- und Beziehungsaspekt, 4 Seiten einer Nachricht	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Einflussfaktoren in der Kommunikation kennen, eigene und fremde Gesprächsziele erfassen	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Analyse einer Spielfilmszene, praktische Übungen, Rollenspiele mit Audioauswertungen	Kombinierbar mit: Modul B1, B3 – B5, B10
		Lernniveau: Basistraining

### B3 Erfolg durch Verstehen – empfängerorientierte Kommunikation

<b>Inhalte</b>	Zuhören und Verständnissicherung, Fragetechniken und ihre Wirkung	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Eigenes Methoden-Portfolio erweitern, Motivation und Ziele des Gesprächspartners erfassen, Kommunikation danach ausrichten	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Interaktionsübungen mit Feedback, Gesprächssimulation	Kombinierbar mit: Modul B1 – B2, B4, B10
		Lernniveau: Basistraining

### B4 Zielführend kommunizieren

<b>Inhalte</b>	Vorteile und Nutzen, Umgang mit Bedenken und Widersprüchen	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Mehrwert für den Gesprächspartner erkennen und formulieren, Einwände für sich nutzen	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Selbsterfahrung durch Projektion, Pro- und Kontra-Diskussion	Kombinierbar mit: Modul B1 – B3, B5, B10
		Lernniveau: Basistraining

### B5 Vom Problem zur Lösung – Umgang mit Beschwerden

<b>Inhalte</b>	Berechtigte und unberechtigte Beschwerde, positives Formulieren, lösungsorientierte Kommunikation	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Zufriedenheit beidseitig (wieder-)herstellen, Absagen empfängerorientiert kommunizieren	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Bearbeiten von Praxisbeispielen, Selbsterfahrung im Rollentausch	Kombinierbar mit: Modul B1 – B4, B10
		Lernniveau: Basistraining

### B6 Schwierige Gesprächspartner

<b>Inhalte</b>	Gesprächstypen, konfliktfreie Kommunikation, Einwände behandeln	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Sich auf den Gesprächspartner einstellen, Konfliktpotenzial erkennen und reduzieren, Gespräch zum Erfolg führen	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Analyse von Hörbeispielen, Gesprächssimulation mit Audio-Aufzeichnung	Kombinierbar mit: Modul B7 – B10
		Lernniveau: Aufbautraining

### B7 Verhandeln – mit Argumenten zum Ziel

<b>Inhalte</b>	Grundlagen der Verhandlungsführung, häufige Verhandlungsfehler, Harvard-Konzept	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Win-win-Ergebnis herbeiführen, gute persönliche Beziehung erhalten	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Pro- und Kontra-Diskussion mit Moderation, Verhandlungssimulation mit Videoanalyse	Kombinierbar mit: Modul B6, B8 – B10
		Lernniveau: Aufbautraining

### B8 Überzeugen und Verkaufen

<b>Inhalte</b>	Mehrwertstrategie, Einwandbehandlung, Verhandlungs-Judo	Dauer: 8 Stunden
<b>Ziele</b>	Eigene und fremde Ziele erkennen und zu Win-win-Situation verknüpfen, Verkauf steigern	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Meditative Visualisierung, Gesprächssimulationen, Rollenspiele mit Videoaufzeichnung	Kombinierbar mit: Modul B6 – B7, B9 – B10
		Lernniveau: Aufbautraining

## B9 Ergreife die Chance – situatives Reagieren

<b>Inhalte</b>	Erwartetes und Überraschendes, verbale Reaktionsmuster, Mimik und Gestik	<b>Dauer:</b> 8 Stunden
<b>Ziele</b>	Festgefahrene Handlungsmuster durchbrechen, mehr Flexibilität gewinnen, Chancen erkennen und nutzen	<b>Teilnehmerzahl:</b> 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Kreativitätstechniken, Gruppenarbeit, Rollenspiele mit Aufzeichnung	<b>Kombinierbar mit:</b> Modul B6 – B8, B10
		<b>Lernniveau:</b> Aufbautraining

## B10 Telefoncoaching side-by-side

<b>Inhalte</b>	Abgleich Gesprächsverhalten – Parameter der Kommunikationstheorie	<b>Dauer:</b> 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Bisher Gelerntes anwenden und automatisieren	<b>Teilnehmerzahl:</b> 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Side-by-side-Coaching am Arbeitsplatz	<b>Kombinierbar mit:</b> Modul B1 – B9
		<b>Lernniveau:</b> Aufbautraining

## B11 Vom Problem zur Lösung – Umgang mit Beschwerden

<b>Inhalte</b>	Fallstricke im Gespräch, Auswege aus Kommunikationsfallen, Sprechen ohne »nicht«, »aber«, »hätte«, Killerphrasen vermeiden	<b>Dauer:</b> 8 Stunden/auch mehrtägig
<b>Ziele</b>	Lösungsorientiert, konfliktfrei und verbindlich kommunizieren	<b>Teilnehmerzahl:</b> 8 – 12 Personen
<b>Methoden</b>	Einstimmung über eLearning, Präsenzphase Beispielanalysen, Simulation von Gesprächen aus dem eigenen Arbeitsumfeld, Begleitübungen durch eLearning, Feedback und Moderation durch koviko Trainer, eLearning Wissenstest	<b>Kombinierbar mit:</b> Modul B1 - B10
		<b>Lernniveau:</b> Aufbautraining

# Train-the-Trainer

## C1 Von der Idee zum Konzept

<b>Inhalte</b>	Der Lernprozess, didaktisch-methodische Grundlagen, konzeptionelle Fallen	<b>Dauer:</b> 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Verständnis für Trainingsabläufe vertiefen, Grobkonzepte selbstständig erstellen können	<b>Teilnehmerzahl:</b> 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Selbsterfahrung, Gruppenarbeit	<b>Kombinierbar mit:</b> Modul C2 – C3
		<b>Lernniveau:</b> Basistraining

## C2 Trainingsmethodik

<b>Inhalte</b>	Die wichtigsten Trainingsmethoden mit Einsatzbereich und Vor- und Nachteilen	<b>Dauer:</b> 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Eigenes Methoden-Portfolio erweitern	<b>Teilnehmerzahl:</b> 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Trainerinput, Bearbeiten von Beispielen aus der eigenen Arbeitspraxis	<b>Kombinierbar mit:</b> Modul C1, C3
		<b>Lernniveau:</b> Basistraining

### C3 Feedback geben

<b>Inhalte</b>	Beobachten und differenzieren, Regeln für ein gelungenes Feedback, geeignete Formulierungen	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Wirksames Feedback geben können	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Rollenspiele, Gesprächssimulation mit Audioaufzeichnung	Kombinierbar mit: Modul C1 – C2
		Lernniveau: Basistraining

### C4 Hilfe zur Selbsthilfe – Beratungssituationen gestalten

<b>Inhalte</b>	Beratungsklima, Lösungsorientierung, Kommunikationstools	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Sensibel und ergebnisoffen beraten	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Interaktionsübungen, Gruppen- und Trainer-Feedback	Kombinierbar mit: Modul C5 – C8
		Lernniveau: Aufbautraining

### C5 Wie wirke ich als Trainer?

<b>Inhalte</b>	Selbstbild und Fremdbild, Gestik und Mimik, non-verbale Kommunikation	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Stärkere Präsenz erreichen	Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Videoaufzeichnungen, Gruppen- und Trainer-Feedback	Kombinierbar mit: Modul C4, C6 – C8
		Lernniveau: Aufbautraining

### C6 Konflikte als Chance – Umgang mit schwierigen Teilnehmern

<b>Inhalte</b>	Mögliche Ursachen, geeignete Verhaltensweisen, schwierige Situationen vermeiden	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Angemessen reagieren, Eigenanteil erkennen und gegensteuern	Teilnehmerzahl: 4 – 10 Personen
<b>Methoden</b>	Simulation, Arbeit an Erlebnissen aus der eigenen Trainingspraxis	Kombinierbar mit: Modul C4 – C6,C8
		Lernniveau: Aufbautraining

### C7 Der Trainings-TÜV

<b>Inhalte</b>	Vorhandene Trainingskonzepte nach neuesten methodisch-didaktischen Erkenntnissen überarbeiten	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Eigene Konzepte weiterentwickeln	Teilnehmerzahl: 1 – 2 Personen
<b>Methoden</b>	Coaching	Kombinierbar mit: Modul C4 – C6,C8
		Lernniveau: Aufbautraining

### C8 Coach-the-Coach – laden Sie uns ein ...

<b>Inhalte</b>	... und ein erfahrener koviko Coach besucht Sie im Training.	Dauer: 4 Stunden
<b>Ziele</b>	Fundierte Rückmeldung erhalten, eigene Potenziale erkennen und ausbauen	Teilnehmerzahl: 1 – 2 Personen
<b>Methoden</b>	Coaching	Kombinierbar mit: Modul C1 – C7
		Lernniveau: Aufbautraining



# Analyse-Workshops

## D1 Workshop Prozesse und Qualität

<b>Inhalte</b>	Analyse bestehender Prozesse in der Kundenbetreuung, Auswirkungen auf Qualität und Kundenzufriedenheit, Abgleich mit den Unternehmenszielen	Dauer: 8 Stunden/auch mehrtägig
<b>Ziele</b>	Ansatzpunkte für Prozessoptimierungen finden	Teilnehmerzahl: 8 - 10 Personen
<b>Methoden</b>	Zukunftsreise, Diskussion, Moderation und Beratung durch koviko	Kombinierbar mit: Modul D2 - D4
		Lernniveau: Basistraining

## D2 Workshop Kundenkorrespondenz

<b>Inhalte</b>	Analyse bestehender Textbausteine und interner Korrespondenzstandards, Abgleich mit allgemeinen Sprachprinzipien und den Unternehmenszielen	Dauer: 8 Stunden/auch mehrtägig
<b>Ziele</b>	Optimierungsbedarf ermitteln, Gestaltungsrahmen bestimmen	Teilnehmerzahl: 8 - 10 Personen
<b>Methoden</b>	Rollentausch, Beispielanalyse, Diskussion, Moderation und Feedback durch koviko	Kombinierbar mit: Modul D1, D3 - D4
		Lernniveau: Basistraining

## D3 Workshop Kundenkommunikation

<b>Inhalte</b>	Analyse unternehmensinterner Festlegungen, Maßnahmen und Gewohnheiten, Abgleich mit Markenwerten und Unternehmensauftritt	Dauer: 8 Stunden/auch mehrtägig
<b>Ziele</b>	Handlungsfelder identifizieren, Ausrichtung festlegen	Teilnehmerzahl: 8 - 10 Personen
<b>Methoden</b>	Selbsterfahrung, Diskussion, Moderation und Feedback durch koviko	Kombinierbar mit: Modul D1 - D2, D4
		Lernniveau: Basistraining

## D4 Workshop Nutzenargumente

<b>Inhalte</b>	Vom Vorteil zum Nutzen, Erkennen geeigneter Merkmale, Formulieren von Nutzenargumenten	Dauer: 8 Stunden
<b>Ziele</b>	Eigene Stärken identifizieren und fokussieren, Nutzenargumente dazu finden	Teilnehmerzahl: 8 - 10 Personen
<b>Methoden</b>	Selbsterfahrung, Kreativitätstechniken, Moderation und Feedback durch koviko	Kombinierbar mit: Modul D1 - D3
		Lernniveau: Basistraining

# Digitales Arbeiten

## E1 Content Manager Wissensdatenbank – Basis

<b>Inhalte</b>	Analyse bestehenden Contents, Entwicklung sinnvoller Strukturen für intuitive Nutzung, Content-Aufbereitung für Online-Medien, Einsatz von Icons, Ausschöpfung digitaler Darstellungsmöglichkeiten	Dauer: 8 Stunden/auch mehrtägig
<b>Ziele</b>	Grundlagenwissen als Content Manager erwerben und anwenden können	Teilnehmerzahl: 8 – 12 Personen
<b>Methoden</b>	Beispielanalysen, Verfassen eigener Strukturen und Texte, Diskussion, Moderation, Feedback und Beratung durch koviko	Kombinierbar mit: Modul C1, E3
		Lernniveau: Basistraining

## E2 Content Manager Wissensdatenbank – Profi

<b>Inhalte</b>	Analyse bestehender redaktioneller Prozesse, Überdenken und ggf. Überarbeiten bestehender Strukturen und Inhalte, aktuelle Fragestellungen zu Text und Visualisierung	Dauer: 8 Stunden/auch mehrtägig
<b>Ziele</b>	Vertiefung bereits vorhandenen Theorie- und Praxis-Wissens als Content Manager	Teilnehmerzahl: 8 – 12 Personen
<b>Methoden</b>	Beispielanalysen, Diskussion vorhandener Best Practice Lösungen, Verfassen eigener Strukturen und Texte, Diskussion, Moderation, Feedback und Beratung durch koviko	Kombinierbar mit: Modul C1, E1, E3
		Lernniveau: Aufbautraining

## E3 Workshop Web-Texten

<b>Inhalte</b>	Besonderheiten der Sprache im Web, digitale Möglichkeiten der Textgestaltung, Prinzipien des web-gerechten Textes	Dauer: 8 Stunden/auch mehrtägig
<b>Ziele</b>	Web-gerechte Texte zielgruppenfokussiert und abwechslungsreich schreiben	Teilnehmerzahl: 8 – 12 Personen
<b>Methoden</b>	Kreativitätstechniken, Selbsterfahrung, Analyse von Beispielen aus dem eigenen Arbeitsumfeld, Textübungen an realen Beispielen	Kombinierbar mit: Modul C1, E1, E2
		Lernniveau: Basistraining

## E4 eLearning Autor

<b>Inhalte</b>	Lerninhalte filtern, Storyboards entwickeln, Inhalte strukturieren, Lernziele festlegen, Lernthemen mediendidaktisch aufbereiten	Dauer: 8 Stunden
<b>Ziele</b>	Eigene Stärken identifizieren und fokussieren, Nutzenargumente dazu finden	Teilnehmerzahl: 8 – 12 Personen
<b>Methoden</b>	Selbsterfahrung, Kreativitätstechniken, Moderation und Feedback durch koviko	Kombinierbar mit: Modul C1 – C3
		Lernniveau: Basistraining

## E5 eLearning Entwickler

<b>Inhalte</b>	Analyse bestehender Textbausteine und interner Korrespondenzstandards, Abgleich mit allgemeinen Sprachprinzipien und den Unternehmenszielen	Dauer: 8 Stunden/auch mehrtägig
<b>Ziele</b>	Optimierungsbedarf ermitteln, Gestaltungsrahmen bestimmen	Teilnehmerzahl: 8 – 12 Personen
<b>Methoden</b>	Rollentausch, Beispielanalyse, Diskussion, Moderation und Feedback durch koviko	Kombinierbar mit: Modul C1, C3 – C4
		Lernniveau: Basistraining

# Impressum

koviko  
Agentur für Marketing und Kommunikation  
Edisonallee 1  
14473 Potsdam

Fon: +49 (0)331 700 88300

Fax: +49 (0)331 700 54170

[info@koviko.de](mailto:info@koviko.de)

[www.koviko.de](http://www.koviko.de)

koviko – eine Marke der snt Deutschland AG

Sie finden uns auch bei Facebook,  
Twitter und XING.

[http://on.fb.me/facebook\\_koviko](http://on.fb.me/facebook_koviko)

[http://twitter.com/koviko\\_de](http://twitter.com/koviko_de)

[http://bit.ly/xing\\_koviko](http://bit.ly/xing_koviko)

**konzipieren. visualisieren. kommunizieren.**

