Ausgabe 1. Halbjahr 2024

Partner für Technik

PfT-Akademie

Das Schulungsprogramm der Partner für Technik Gruppe

Neue Seminare

Entdecken Sie unsere neuen Weiterbildungs- und Fortbildungs-möglichkeiten

Inhalt

Vorwort

Gesundheitsmanagement

Verantwortung für Sicherheit und Gesundheit 4
Erste-Hilfe-Kurs 5
Bewegte Mittagspause 6

Weiterbildung

Digitale Selbstorganisation mit Outlook und OneNote 7
Aufgaben und Projektmanagement im Team mit Trello 8
Excel-Grundlagenschulung 9
Excel-Aufbauschulung 10
Mängelhaftung, Garantie, Produkthaftung – Recht im Einkauf 11
Masterclass – Potentiale bei Bestandskunden ausbauen 12
Masterclass – Potentiale bei Bestandskunden ausbauen / Seminaraufbau 13
Der verkaufsaktive Fachmarktmitarbeiter Seminar 1: Das Sieger-Mindset des Verkäufers 14
Der verkaufsaktive Fachmarktmitarbeiter Seminar 2: Kunden kaufen lassen statt Verkaufen 15
Der verkaufsaktive Fachmarktmitarbeiter Seminar 3: Unangenehmen Situationen 16
Der verkaufsaktive Fachmarktmitarbeiter Seminar 4: Der Preis ist heiß 17
Ausbildung Grundlagen für Sicherheitsbeauftragte 18
Aufbauseminar Sicherheitsbeauftragte Tätigkeitsschwerpunkt: Büro 19
Aufbauseminar für Sicherheitsbeauftragte: Verkauf 20
Ausbildung Aufbauseminar für Sicherheitsbeauftragte: Logistik 21

PfT goes future

Fortbildung Business-Coaching und Agiles Team-Coaching 22
Fortbildung Business-Coaching und Agiles Team-Coaching / Modulaufbau 23

Fortbildung

Ausbilder von Gabelstaplerfahrern – Grundlagen 24
Ausbilder von Kranführern 25
Technischer Fachkaufmann für Bauelemente 26
Technischer Fachkaufmann für Sanitär/Heizung/Klima 27
Technischer Fachkaufmann für Verbindungs- & Befestigungstechnik 28
Technischer Fachkaufmann für Werkzeuge und Maschinen 29
Fachberater für Schweißtechnik (ZHH) 30

Information

PfT-Akademie Knigge

Partner für Technik

Vorwort

Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen,

in diesem Jahr haben wir uns bemüht, trotz des wirtschaftlich schwierigen Umfeldes, Euch ein kleines Seminarangebot zur Verfügung zu stellen. Neben Präsenzseminare stehen jede Menge Online-seminare im Angebot.

Darüber hinaus bieten wir über die Berufsgenossenschaft viele kostenlose Seminare an, die ihr in der Nähe Eurer Betriebe besuchen könnt. Mit den Seminaren der Berufsgenossenschaft kommen wir der Gesundheitsvorsorge nach, um Unfälle in den Betrieben zu verhindern. Mit den Seminaren könnt Ihr zusätzliche Verantwortung in den Betrieben übernehmen. Nutzt bitte die Möglichkeit, Euch fort- und weiterzubilden.

Mit der PfT-Akademie-Broschüre erhaltet Ihr einen Einblick in unser aktuelles Seminarprogramm. Wir hoffen, dass diese bei Euch auf reges Interesse stößt und wir Anmeldungen von Euch erhalten. Bitte denkt daran, Euch vor Anmeldung der Seminare mit Eurem Vorgesetzten abzustimmen. Anmeldungen können bis 4 Wochen vor dem Seminartermin kostenfrei storniert werden. Bei Stornierungen 14 Tage vor Seminartermin sind 50 % der Kosten zu tragen. Bei Absagen unter 14 Tage vor Seminartermin sind die vollen Kosten zu tragen. Es besteht die Möglichkeit, einen Ersatzteilnehmer für das gebuchte Seminar zu melden.

Solltet Ihr einen Seminarwunsch haben, könnt ihr Euch gerne bei uns melden. Wir werden uns bemühen eingegangene Seminarwünsche zu gegebener Zeit umzusetzen.

Das Team von der AG Ausbildung

Birgit Diercks

Frank Berthold

Bennet Baguhn

Bastian Schulze

Jörg Scheinast

Daniel Warkus

Gesundheitsmanagement

Verantwortung für Sicherheit und Gesundheit

Zielgruppe

- Führungskräfte, Teamleiter und Sicherheitsbeauftragte
- Maximal 12 Teilnehmer

Inhalt

- Verantwortung der Führungskraft im Arbeitsschutz
- Vermeiden von Rechtsfolgen nach einem Arbeitsunfall
- Arbeitsschutzvorschriften
- Die betriebliche Arbeitsschutzorganisation
- Gefährdungsbeurteilung in der Praxis
- Durchführung von Unterweisungen
- Motivation der Beschäftigten zu arbeitsschutzgerechtem Verhalten
- Umgang mit Fremdfirmen
- Betrieblicher Gesundheitsschutz – Gesundheitsmanagement
- Wirtschaftliche Aspekte des Kostenfaktors Arbeitsschutz

Nutzen/Ziele
Verantwortung für den Arbeitsschutz im Unternehmen kennen, vermeiden Sie Rechtsfolgen nach einem Arbeitsunfall und motivieren Sie Ihre Beschäftigten zu einem arbeitsschutzgerechten Verhalten.

Dauer
2 Tage **oder** Online-Seminar

Organisation
Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik

Termin
Ort, Termin und Anmeldeverfahren befinden sich hinter dem Anmeldelink. Falls keine freien Plätze vorhanden: Bitte über die Warteliste anmelden. Darüber erfolgen Informationen über freie Plätze oder neue Termine.

Kosten pro Person
Kostenlos für Mitglieder

Inkl. Übernachtung und Tagungspauschale.
Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Anmeldung jederzeit

Hier klicken für Termine und Anmeldung

Gesundheitsmanagement

Erste-Hilfe-Kurs

Zielgruppe

- Alle Mitarbeiter
- Einzel- oder Gruppenteilnahme

Inhalt

- Eigenschutz und Absichern von Unfällen
- Helfen bei Unfällen
- Wundversorgung
- Umgang mit Gelenkverletzungen und Knochenbrüchen
- Verbrennungen, Hitze-/Kälteschäden
- Verätzungen
- Vergiftungen
- lebensrettende Sofortmaßnahmen wie stabile Seitenlage und Wiederbelebung
- zahlreiche praktische Übungsmöglichkeiten

Nutzen/Ziele

Im Notfall zählt jede Minute. Deshalb ist jede Person gesetzlich verpflichtet, einer anderen Person in einer Notsituation zu helfen.
Im Unternehmen ist der Arbeitgeber für die Organisation der Ersten Hilfe verantwortlich. Dieser muss die organisatorischen, sachlichen und personellen Voraussetzungen dafür schaffen, dass die Beschäftigten bei einem Arbeitsunfall Erste Hilfe erhalten und entsprechend dem Prinzip der Rettungskette versorgt werden können. Die Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik (BGHW) unterstützt dieses Ziel.

Dauer
1 Tag

Organisationen
z. B. DRK, Johanniter

Termin
Ort, Termin und Anmeldung kann über die regionale Organisation unter Angabe der Betriebsnummer erfolgen.

Kosten pro Person
Kostenlos für Mitglieder der BGHW

Anmeldung jederzeit

Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Hier klicken und anmelden

Gesundheitsmanagement

Bewegte Mittagspause

Zielgruppe

- Alle Mitarbeiter

Inhalt

An der aktiven Mittagspause kann direkt jeder für sich am Arbeitsplatz oder im mobilen Büro teilnehmen. Die „bewegte Pause“ beinhaltet ein leichtes Bewegungsprogramm direkt am Arbeitsplatz, ohne Umziehen, ohne anschließende Dusche. Übungen können im Stehen und auch im Sitzen durchgeführt werden. Gemeinsam dennoch jeder für sich.

- Koordination
- Gleichgewicht
- Dehnungsübungen
- Mobilisationsübungen

Nutzen/Ziele

Diese Pausengestaltung ist eine 15-minütige Auszeit vom Arbeitsalltag und ermöglicht eine kurze Erholungspause. Verspannungen können gelöst werden, Dehn- und Mobilisationsübungen fördern die Durchblutung und der Kreislauf wird angeregt.

Dauer

Wöchentlich 15 Minuten Online

Trainerin

Nadine Laudahn, elbaktiv

Termin

- Dienstags 12:15 bis 12:30 Uhr über Zoom

Anmeldung jederzeit

Kosten pro Person

Kostenlos für PfT-Mitarbeiter

Hier klicken und anmelden

Weiterbildung

Digitale Selbstorganisation mit Outlook und OneNote

Zielgruppe

- Alle Mitarbeiter, die papierarm arbeiten und sich digital besser organisieren möchten. Das Seminar richtet sich sowohl an Einsteiger als auch fortgeschrittene Outlook- und OneNote-Nutzer.
- Maximal 15 Teilnehmer

Inhalt

Sie erhalten eine Einführung und bewährte Tipps für Fortgeschrittene zu den Themen E-Mail-Verwaltung, Kalender und Aufgabenliste. Außerdem lernen Sie alle wichtigen OneNote-Funktionen und Einsatzmöglichkeiten für die berufliche Praxis und deren Zusammenspiel mit Outlook kennen.

- Strategien für den Umgang mit der E-Mail-Flut
- E-Mails einfach ablegen und schnell wiederfinden
- Effizienz-Tipps wie z. B. QuickSteps, Regeln, Textbausteine, Ansichten anpassen
- Nutzung der Aufgabenliste als Wiedervorlagensystem
- Anwendung der wichtigsten Zeitmanagementprinzipien für eine effektive Wochen- und Tagesplanung
- OneNote-Grundlagen: Wir eignen uns alle relevanten Funktionen inkl. konkreter Anwendungsbeispiele fürs Büro an
- Arbeiten im Team: Wir üben live im Seminar wie man Notizbücher teilt und die Zusammenarbeit mit Kollegen vereinfacht
- Werden Sie OneNote-Experte: Profitipps für das effiziente Arbeiten mit OneNote kennen

Nutzen/Ziele

- Outlook & OneNote im Zusammenspiel beherrschen
- Bekommen Sie einen freien Kopf über Tages- und Monatsplanung
- Ihre laufenden Aufgaben und Projekte im Überblick behalten, Termine wahrnehmen und Unterlagen immer griffbereit haben, Ihrer Vertretung ermöglichen sich zurecht zu finden und vieles mehr
- Offene Vorgänge organisieren und automatisieren

Ablauf

Dieser Online-Workshop besteht aus zwei Teilen: Einen Schulungstag und einem zeitversetzten Coaching-Teil, der die Umsetzung garantiert.

Dauer
2 x ½ Online-Tag

Dozent
Oliver Gentina, Büro-Kaizen

Anmeldung jederzeit

Termin

- 29.02.2024 (Schulung) 08:30-12:30 Uhr über Teams **und**
- 11.03.2024 (Coaching in Kleingruppen) im Zeitfenster 13:30-17:00 Uhr über Teams

Kosten pro Person
240 €

Hier klicken und anmelden

Weiterbildung

Aufgaben und Projektmanagement im Team mit Trello

Zielgruppe

- Alle Mitarbeiter, die Grundlagen von Trello kennenlernen wollen und sich im Teamprojekt organisieren möchten
- Maximal 15 Teilnehmer

Inhalt

- Sie erhalten eine Einführung und bewährte Tipps für Fortgeschrittene zu Trello.
- Struktur und Aufbau eines Boards
- Einführung in Boards, Listen und Karten
- Überblick über eigene Aufgaben und Teamaufgaben behalten
- Benachrichtigungsfunktion
- Effizienz-Tipps für das Arbeiten im Team (z.B. Meetings vorbereiten und strategische Themen im Blick behalten)
- Erweiterte Tipps und Tricks
- Muster-Spielregeln für die Nutzung im Team

Nutzen/Ziele

- Trello als Werkzeug im Team nutzen
- Überblick über Projekte, Deadlines und Prioritäten behalten
- Prozesse und Workflows in einem Board abbilden

Ablauf

Dieser Online-Workshop besteht aus zwei Teilen: Einem Schulungsteil von ca. 2 Stunden und einem Coaching-Teil für Teams, die ein Board auf- oder umbauen möchten.

Dauer

1 Online-Tag

Dozent

Oliver Gentina, Büro Kaizen

Termin

- Termin folgt, 09:00-17:00 Uhr über Teams

Anmeldung jederzeit

Kosten pro Person

240 €

Hier klicken und anmelden

Weiterbildung

Excel-Grundlagenschulung

Zielgruppe

- Auszubildende und alle Mitarbeiter die Excel nutzen
- Maximal 15 Teilnehmer

Inhalt + Methodik

- Grundrechenarten, Punkt- vor Strich-, Klammer- und Prozentrechnung
- Autoausfüllen für Wochentage, Monate, Datum, Uhrzeit, Texte, Zahlen, Formate, Formeln, Funktionen
- Wochen-, Monats- und Jahrespläne erstellen
- Statistische Funktionen (Summe, Mittelwert, Min, Max, Anzahl usw.)
- Listen anlegen, sortieren und filtern
- Teilergebnisse bilden
- Druckbereiche einrichten, Seiteneinstellungen, Skalierung, Kopf- und Fußzeilen
- Effektives Arbeiten und sinnvolle Tastenkombinationen
- Weiterführende Funktionen (Rechts, Links, Runden, Aufrunden usw.)
- Relative und absolute Bezüge
- Bereichsnamen verwenden
- 3D-Bezüge über mehrere Tabellen und Dateien
- Feedback

Eine Test-Excel-Datei für die Teilnehmer wird vorab zur Verfügung gestellt. Anhand dieser Datei können Beispiele direkt im Workshop umgesetzt werden.

Nutzen/Ziele
Microsoft Excel gehört zu den Werkzeugen im beruflichen Alltag. Dieser Online-Workshop über Microsoft Teams enthält die Grundlagen um Excel zu verstehen und effizient einzusetzen.

Dauer
1 x ½ Online-Tag

Dozentin
Miriam Libuda, ArtReich GmbH

Termin

- 04.03.2024, 09:00-13:00 Uhr über Teams

Kosten pro Person
70 €

Anmeldung jederzeit

Hier klicken und anmelden

Weiterbildung

Excel-Aufbauschulung

Zielgruppe

- Auszubildende und alle Mitarbeiter die Excel nutzen und über Excel-Vorkenntnisse verfügen
- Maximal 15 Teilnehmer

Inhalt + Methodik

- Wiederholung wichtiger Grundlagen
- Entscheidungsfunktionen (Wenn, Und, Oder usw.)
- Weiterführende Bedingungen (IstZahl, IstLeer, Istfehler usw.)
- Verweisfunktionen Tabellen und Mappen (SVerweis)
- Bedingte Formatierung
- Arbeiten mit Pivot-Tabellen
- Tipps und Tricks aus der Praxis
- Effektives Arbeiten und sinnvolle Tastenkombinationen
- Individuelle Fragen der Teilnehmer
- Feedback

Eine Test-Excel-Datei für die Teilnehmer wird vorab zur Verfügung gestellt. Anhand dieser Datei können Beispiele direkt im Workshop umgesetzt werden.

Nutzen/Ziele

Microsoft Excel gehört zu den Werkzeugen im beruflichen Alltag. Dieser Online-Workshop über Microsoft Teams bietet einen Excel Aufbaukurs für Fortgeschrittene und richtet sich an Excel Anwender, die Ihre Kenntnisse erweitern und in den Funktionsumfang der Tabellenkalkulation einsteigen möchten. Die Seminarteilnehmer lernen Excel Listen auf verschiedenste Arten zu selektieren und auszuwerten.

Dauer

1 x ½ Online-Tag

Dozentin

Miriam Libuda, ArtReich GmbH

Termin

- 22.04.2024, 09:00 bis 13:00 Uhr über Teams

Anmeldung jederzeit

Hier klicken und anmelden

Kosten pro Person

70 €

Weiterbildung

Mängelhaftung, Garantie, Produkthaftung – Recht im Einkauf

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus dem Einkauf- und Verkauf, QM-Team
- Maximal 12 Teilnehmer

Inhalt

Mängelhaftung

- Mängelhaftung im Rahmen der Gewährleistung
- Bei Kaufverträgen und Werkverträgen
- Rechte und Pflichten Verkäufer/Käufer
- Probleme im Bereich des Verbrauchs-Güter Kaufs
- Untersuchungs- und Rügepflicht des Kaufmanns
- Möglichkeiten der Haftungsbegrenzung Abgrenzung Gewährleistung und Garantie
- Produkthaftung

Grundlagen für die Vertragsgestaltung

- Wie Verträge in der Praxis zustande kommen – und wann nicht!
- Das kaufmännische Bestätigungsschreiben
- Mahn- und Reklamationswesen: Wenn der Lieferant nicht „funktioniert“
- Rechte und Pflichten bei Zu-Spät-Lieferungen und mängelbehafteter Ware
- Qualitätssicherungsvereinbarung (QSV)
- Vertragseigenschaften über Spezifikationskauf, Fixkauf und einige weitere praxisgängige Vertragsformen

Nutzen/Ziele

Die Teilnehmer lernen bei Reklamationen und allen sonstigen Haftungsfragen die betriebliche Entscheidung auf rechtlicher Grundlage schnell und sicher zu treffen und dadurch langwierige Streitigkeiten zu vermeiden und mögliche Schäden für ihr Unternehmen und ihre Kunden durch ein zielgerichtetes Handeln so gering wie möglich zu halten.

Dauer

1 Online-Tag

Dozentin

Ines Garamszegi, Rechtsanwältin

Termin

- Termin folgt, 10:00 bis 17:00 Uhr über Teams

Anmeldung jederzeit

Kosten pro Person

240 €

Hier klicken und anmelden

Weiterbildung

Masterclass – Potentiale bei Bestandskunden ausbauen

Zielgruppe

- Außendienstmitarbeiter und Verkäufer mit einer Verkaufserfahrung von 0-10 Jahren.
- 8 - 20 Teilnehmer

Inhalt

- Strukturierte Vorbereitung
- Relevante Fragetechniken einsetzen
- Bedarf der Kunden erfahren
- Kaufsignale richtig deuten und darauf reagieren
- Angebote optimal nachfassen

Methodik

Die Themen und Inhalte, die für die Super-Learning-Phase relevant sind werden in Blöcke unterteilt, die mit verschiedenen Methoden moderiert werden. Diese Blöcke werden auf der folgenden Seite erläutert. Aktives Üben nimmt einen Teil der Trainingszeit ein. Es werden nützliche Learnings, die individuellen Herausforderungen und Ziele des Teilnehmers und die daraus resultierenden Maßnahmen für die Umsetzungszeit zusammengetragen. Außerdem werden die Teilnehmer gezielt aus der Komfort-Zone gebracht, um die geschulten Inhalte im gewohnten Alltag anzuwenden. Minimaler wöchentlicher Aufwand, maximale Lernkurve und sofort spürbare Veränderung durch persönliche Erfahrungen.

Nutzen/Ziele

Häufig schlummert im bestehenden Kundenstamm noch einiges an Umsatz-Potential. Selbst erfahrene Außendienstmitarbeiter können immer wieder andere Möglichkeiten entdecken, um das volle Potenzial bei ihren Bestandskunden auszuschöpfen. In diesem Online-Masterclass-Praxisseminar mit 12-wöchiger Superlearning-Umsetzungsphase werden wertvolle Einblicke und bewährte Strategien vermittelt, um Kundenbeziehungen zu vertiefen und gleichzeitig den Umsatz zu steigern. Es werden gemeinsam die entscheidenden Schritte zur Identifikation, Erschließung und Entwicklung von Potenzialen bei Bestandskunden erarbeitet. Dieser absolut praxisorientierte Weg, wird wertvolle Werkzeuge und Techniken an die Hand geben und dafür sorgen, dass eigene Erfahrungen gemacht und Wissen durch Anwendung verankert wird.

Dauer
12 Online-Wochen

Dozent
Sebastian Bunde, SBVertriebstraining

Termin

- Termin folgt — Einführungsveranstaltung über Zoom
- Wöchentlich — Erfahrungsaustausch über Zoom

Kosten pro Person
2.400 €

Anmeldung jederzeit

Hier klicken und anmelden

Weiterbildung

Masterclass – Potentiale bei Bestandskunden ausbauen

Seminaraufbau

KLARHEIT

Teilnehmer bekommen am Anfang jeder Woche je eine Technik – das, was ein Maximum an Fortschritt und den höchsten Effekt bringt - per Video genau erläutert.
Nur eine einzige Sache. Maximaler Fokus.
Maximale Umsetzung.

FOKUS

Teilnehmer setzen diese eine einzige Technik eine Woche lang im gewohnten Arbeitsalltag sofort um.

FEEDBACK

Teilnehmer teilen digital Ihre Erfahrungswerte per Video in der Gruppe und kommentieren die Erfahrungen der Kollegen (ca. 3-5 Minuten je Tag). „Schwarmwissen" wird genutzt.
Es basiert auf der Idee, dass die kollektive Intelligenz einer Gruppe oft größer ist als die Summe des Wissens jedes einzelnen Mitglieds.

VERSTÄNDNIS

Regelmäßige Wochen-Fazits zur Reflexion der Umsetzung durch die Teilnehmer. Gezielte Fragen sorgen für eine weitere Verankerung der neuen Fähigkeiten.

1:1 SUPPORT

Der Trainer ist für individuelle Fragen jedes Teilnehmers dauerhaft erreichbar und gibt 1:1-Support dann, wenn er gebraucht wird. Nämlich zeitnah.

Weiterbildung

Der verkaufsaktive Fachmarktmitarbeiter
Seminar 1: Das Sieger-Mindset des Verkäufers

Zielgruppe

- Fachmarktmitarbeiter und Fachmarktleiter
- Mindestens 8 Teilnehmer, maximal 10 Teilnehmer

Inhalt

Sich selbst kennenlernen

- Wie ticke ich und wie ticken die anderen?
- Film „Schubladen“ (TV2 Denmark)
- Entdecke eigene Stärken
- Umgang mit Entwicklungspotentialen
- Warum die Anderen sind, wie sie sind
- Typengerechte Do`s und Dont`s

Mehr Spaß an der Arbeit mit FISH!®

- Die FISH!®-Prinzipien kennen und zielgerichtet im Arbeitsalltag einsetzen
- Spiel, Spaß, Freude und Kreativität im Umgang mit Kunden

Das GiGo-Prinzip: Gedanken erschaffen Realität

- Das Rad des Erfolgs – negativ wie positiv
- An den RICHTIGEN Schrauben drehen für bessere Ergebnisse

Glaubenssätze

- Welche limitierenden Glaubenssätze haben Verkäufer?
- In 5 Schritten hinderliche Glaubenssätze erkennen und verändern
- Glaubenssätze der TOP-Verkäufer

Abgleich von Selbst- und Fremdbild

- Wie werde ich von Anderen wahrgenommen
- Ausstrahlungskiller
- Körpersprache - Grundlagen
- Was erzeugt Kongruenz - Inkongruenzen

Émile Coué

- Erfolgsprogrammierung im Verkauf

Masaru Emoto

- Wie äußere Faktoren mein Inneres bestimmen

Nutzen/Ziele

Die Teilnehmer verstehen sich als verkaufsaktives Fachmarktpersonal und setzen die PfT-Standards moderner Kundenorientierung im täglichen Geschäft motiviert um. Dabei versuchen sie, aktiv Zusatzgeschäfte zu generieren und sorgen durch ihre professionelle Kommunikation für eine hohe Kundenbindung und Kundenloyalität. Sie haben die Prinzipien der effektiven und zielgerichteten Kundenkommunikation verinnerlicht, wenden konkrete Techniken und Methoden verkaufsorientierter Kommunikation im Alltag an und tragen durch ihr engagiertes Verkaufsverhalten zum unternehmerischen Erfolg bei.

Dauer
2 Tage

Dozent
Sebastian Bunde, SBVertriebstraining

Termine

- Termin folgt

Anmeldung jederzeit

Ort: Hotel und Spa Sommerfeld, Beetzer Straße 1 A, 16766 Kremmen OT Sommerfeld

Kosten pro Person: 1.050 €
Inkl. einer Übernachtung, Tagungspauschale und Getränke im üblichen Umfang.
Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Hier klicken und anmelden

Weiterbildung

Der verkaufsaktive Fachmarktmitarbeiter
Seminar 2: Kunden kaufen lassen statt Verkaufen

Zielgruppe

- Fachmarktmitarbeiter und Fachmarktleiter
- Mindestens 8 Teilnehmer, maximal 10 Teilnehmer

Inhalt

Fragetechniken

- Der Fragetrichter
- Die wichtigsten Fragetechniken kennenlernen
- Direktes Anwenden

Bedarfsanalyse

- Lerne die Welt des Kunden zu verstehen
- Erfahre, was ihm wichtig ist, mit richtigen Fragen
- Ab sofort geben wir ihm, was er wirklich braucht

Nutzenargumentation

- Wofür geben Kunden mehr Geld aus?
- Der Weg zum Mehrwert mit Erklärungs- und Nutzenbrücken
- Sprich über das Ergebnis:
- Von „Ich habe …“ zu „Sie bekommen…“
- Der 4-Step-Nutzen:
- DAS ist wahres High-Level-Verkaufen!

Darum sollst Du kaufen, lieber Kunde

- USP´s/Stärken des eigenen Unternehmens, der Leuchtturm-Produkte, Dienstleistungen

Zusatzverkauf

- Was ist der Nutzen von Zusatzverkäufen für das Unternehmen und für den Verkäufer?
- Welche Brücken z. Zusatzverkauf kann ich bauen?
- Up- und Cross-Selling kennenlernen
- Eigene Up- und Cross-Sell-Angebote erstellen für sofort mehr Umsatz
- Best-Practice: Verkauf über „Bundles“

und Konzepte kennen/erarbeiten und den Nutzen für den Kunden formulieren

Nutzen/Ziele

Die Teilnehmer verstehen sich als verkaufsaktives Fachmarktpersonal und setzen die PfT-Standards moderner Kundenorientierung im täglichen Geschäft motiviert um. Dabei versuchen sie, aktiv Zusatzgeschäfte zu generieren und sorgen durch ihre professionelle Kommunikation für eine hohe Kundenbindung und Kundenloyalität. Sie haben die Prinzipien der effektiven und zielgerichteten Kundenkommunikation verinnerlicht, wenden konkrete Techniken und Methoden verkaufsorientierter Kommunikation im Alltag an und tragen durch ihr engagiertes Verkaufsverhalten zum unternehmerischen Erfolg bei.

Dauer
2 Tage

Dozent
Sebastian Bunde, SBVertriebstraining

Termine
Termin folgt

Anmeldung jederzeit

Ort: Hotel und Spa Sommerfeld, Beetzer Straße 1 A, 16766 Kremmen OT Sommerfeld

Kosten pro Person: 1.050 €
Inkl. einer Übernachtung, Tagungspauschale und Getränke im üblichen Umfang.
Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Hier klicken und anmelden

Weiterbildung

Der verkaufsaktive Fachmarktmitarbeiter
Seminar 3: Unangenehmen Situationen „den Schrecken“ nehmen

Zielgruppe

- Fachmarktmitarbeiter und Fachmarktleiter
- Mindestens 8 Teilnehmer, maximal 10 Teilnehmer

Inhalt

Grundlagen der Kommunikation

- Was ist überhaupt Kommunikation?
- Vier-Ohren-Modell – eine kleine Einführung

Stress im Alltag und im Verkauf

- Grundlegendes zum Thema Stress, u.a.
- Wie entsteht und wie kann ich Stress reduzieren

Abgrenzungsmöglichkeiten bei Anschuldigungen

- Es gibt ein einfaches System, mit dem wir aus dem „falschen Spiel“ aussteigen können. Lerne in wenigen Schritten standhaft und selbstbestimmt zu bleiben.

Coolness-Übungen mit Praxis

- Wir lenken die Energie des Angreifers einfach um und schlagen ihn mit seinen eigenen Waffen. Sehr elegant und wirksam.

Bewerte und Handle richtig

- Aktives Zuhören
- Ich-Botschaften 2- und 4-teilig

Richtig Feedback geben – Stress meiden

- Feedback m 3W
- SAGES-Formel

Reklamation ist Liebesbeweis

- Mit einer Reklamation drückt der Kunde seine Liebe zu uns aus. Klingt komisch? Stimmt!
- Wünsche und Emotionen von Kunden
- Win-Win-Situationen herstellen

Warum Schlagfertigkeit nicht funktioniert

- Viele Menschen wünschen sich, schlagfertiger zu sein. Warum es meist nicht funktioniert, was die Evolution damit zu tun hat und was wir stattdessen tun können.

Wie funktioniert richtiges Entschuldigen

- Wünschen sich die meisten Kunden und können die wenigsten Verkäufer. Entschuldigen lernen, wie man sich vernünftig und aufrichtig entschuldigt.

Nutzen/Ziele

Die Teilnehmer verstehen sich als verkaufsaktives Fachmarktpersonal und setzen die PfT-Standards moderner Kundenorientierung im täglichen Geschäft um. Dabei versuchen sie, aktiv Zusatzgeschäfte zu generieren und sorgen durch ihre professionelle Kommunikation für eine hohe Kundenbindung und Kundenloyalität. Sie haben die Prinzipien der effektiven und zielgerichteten Kundenkommunikation verinnerlicht, wenden konkrete Techniken und Methoden verkaufsorientierter Kommunikation im Alltag an und tragen durch ihr engagiertes Verkaufsverhalten zum unternehmerischen Erfolg bei.

Dauer
2 Tage

Dozent
Sebastian Bunde, SBVertriebstraining

Termine
Termin folgt

Anmeldung jederzeit

Ort: Hotel und Spa Sommerfeld, Beetzer Straße 1 A, 16766 Kremmen OT Sommerfeld

Kosten pro Person: 1.050 €
Inkl. einer Übernachtung, Tagungspauschale und Getränke im üblichen Umfang.
Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Hier klicken und anmelden

Weiterbildung

Der verkaufsaktive Fachmarktmitarbeiter
Seminar 4: Der Preis ist heiß

Zielgruppe

- Fachmarktmitarbeiter und Fachmarktleiter
- Mindestens 8 Teilnehmer, maximal 10 Teilnehmer

Inhalt

Kaufsignale und Abschlusstechniken

- Verbale und Nonverbale Kaufsignale (er)kennen
- Welche Kaufsignale gibt mir der Kunde?
- Abschlusstechniken kennenlernen

Nein-Sagen wie ein Profi

- Warum fällt uns ein Nein so schwer?
- Die INGA-Methode

Preis und Rabatte

- Motive in der Preisverhandlung
- Mindset des Verkäufers zum Preis
- Preis ist Ertragshebel Nr. 1: „Mach ich´s billiger, verkauf ich mehr“…. oder?!
- Rabatt: Drei Gefahren von Rabatten
- Preispräsentation: Wie nenne ich meinen Preis am besten?
- Verhandeln: Ein paar Tipps und Tricks
- Preispsychologie: Wissenswertes übers Pricing und menschliche Reaktionen darauf

Einwandbehandlung

- Warum entstehen überhaupt Preis-Einwände
- Einwand-Vorwand unterscheiden können
- Den „Einwand-Killer“ kennenlernen
- Die wichtigsten Einwände im täglichen Geschäft kennen
- Testen diverser Methoden z.B. „180-Grad-Technik“ und „Spieß umdrehen“

Nutzen/Ziele

Die Teilnehmer verstehen sich als verkaufsaktives Fachmarktpersonal und setzen die PfT-Standards moderner Kundenorientierung im täglichen Geschäft motiviert um. Dabei versuchen sie, aktiv Zusatzgeschäfte zu generieren und sorgen durch ihre professionelle Kommunikation für eine hohe Kundenbindung und Kundenloyalität. Sie haben die Prinzipien der effektiven und zielgerichteten Kundenkommunikation verinnerlicht, wenden konkrete Techniken und Methoden verkaufsorientierter Kommunikation im Alltag an und tragen durch ihr engagiertes Verkaufsverhalten zum unternehmerischen Erfolg bei.

Dauer
2 Tage

Dozent
Sebastian Bunde, SBVertriebstraining

Termine

- Termin folgt

Anmeldung jederzeit

Ort: Hotel und Spa Sommerfeld, Beetzer Straße 1 A, 16766 Kremmen OT Sommerfeld

Kosten pro Person: 1.050 €

Hier klicken und anmelden

Inkl. einer Übernachtung, Tagungspauschale und Getränke im üblichen Umfang.
Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Partner für Technik

Weiterbildung

Ausbildung Grundlagen für Sicherheitsbeauftragte

Zielgruppe

- Alle Mitarbeiter die vom Unternehmen zu Sicherheitsbeauftragte bestellt werden sollen
- Maximal 12 Teilnehmer

Inhalt

- Stellung der Sicherheitsbeauftragten im Unternehmen
- Aufgaben des / der Sicherheitsbeauftragten
- Verantwortung des / der Sicherheitsbeauftragten
- Erkennen von Gefährdungen und Ableiten der erforderlichen Maßnahmen
- Betriebliche Arbeitsschutzorganisation
- Brandschutz
- Elektrotechnik
- Erste Hilfe
- Gesundheitsschutz
- Rechtsgrundlagen und staatlicher Arbeitsschutz
- Verkehrssicherheit

Nutzen/Ziele
Sicherheitsbeauftragte unterstützen die Durchsetzung von Sicherheitsmaßnahmen im Betrieb.
Die Ausbildung Grundlagen ist die Voraussetzung zur Teilnahme am Aufbauseminar.

Dauer
3 Tage **oder** E-Learning Angebot

Organisation
Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik

Termin
Ort, Termin und Anmeldeverfahren befinden sich hinter dem Anmeldelink. Falls keine freien Plätze vorhanden: Bitte über die Warteliste anmelden. Darüber erfolgen Informationen über freie Plätze oder neue Termine.

Anmeldung jederzeit

Kosten pro Person
Kostenlos für Mitglieder

Inkl. Übernachtung und Tagungspauschale.
Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Hier klicken für Termine und Anmeldung

Weiterbildung

Aufbauseminar Sicherheitsbeauftragte Tätigkeitsschwerpunkt: Büro

Zielgruppe

- Sicherheitsbeauftragte mit absolvierter Teilnahme am Grundlagenseminar für Sicherheitsbeauftragte
- Maximal 12 Teilnehmer

Inhalt

- Erfahrungsaustausch
- Erkennen von Gefährdungen im Büro, u. a. Beleuchtung, Klima, Lärm, Raumbedarf
- Ergonomische Gestaltung von Bildschirm- und Büroarbeitsplätzen
- Psychische Belastungen - Ermittlung, Maßnahmen
- Arbeitsmedizin im Büro, arbeitsmedizinische Vorsorge

Die Teilnahme an dem Aufbauseminar für Sicherheitsbeauftragte kann erst in einem halben Jahr nach Absolvierung des Grundlagenseminars erfolgen, um die erworbenen Kompetenzen und Praxiserfahrungen einbringen zu können.

Nutzen/Ziele
Sicherheitsbeauftragte unterstützen die Durchsetzung von Sicherheitsmaßnahmen im Betrieb und erweitern ihre Kompetenzen auf dem Gebiet der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes in Bürobetrieben.

Dauer
3 Tage oder E-Learning Angebot

Organisation
Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik

Termin
Ort, Termin und Anmeldeverfahren befinden sich hinter dem Anmeldelink. Falls keine freien Plätze vorhanden: Bitte über die Warteliste anmelden. Darüber erfolgen Informationen über freie Plätze oder neue Termine.

Anmeldung jederzeit

Kosten pro Person
Kostenlos für Mitglieder

Inkl. Übernachtung und Tagungspauschale.
Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Hier klicken für Termine und Anmeldung

Weiterbildung

Aufbauseminar für Sicherheitsbeauftragte: Verkauf

Zielgruppe

- Sicherheitsbeauftragte mit absolvierter Teilnahme am Grundlagenseminar für Sicherheitsbeauftragte
- Maximal 12 Teilnehmer

Inhalt

- Erfahrungsaustausch
- Erkennen von Gefährdungen im Verkauf
- Verkehrswege
- Warentransport
- Brandschutz und Hausräumung
- Einsatz von Fremdfirmen
- Kassenarbeitsplätze
- Gewaltereignisse – Raubüberfälle und Ladendiebstahl
- Umgang mit Arbeits-/Betriebsmitteln sowie Betriebseinrichtungen
- Unterweisungen als eine Arbeitsschutzmaßnahme

Die Teilnahme an dem Aufbauseminar für Sicherheitsbeauftragte kann erst in einem halben Jahr nach Absolvierung des Grundlagenseminars erfolgen, um die erworbenen Kompetenzen und Praxiserfahrungen einbringen zu können.

Nutzen/Ziele
Sicherheitsbeauftragte unterstützen die Durchsetzung von Sicherheitsmaßnahmen im Betrieb und erweitern ihr Wissen auf dem Gebiet des Arbeitsschutzes im Verkauf.

Dauer
3 Tage oder E-Learning Angebot

Organisation
Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik

Termin
Ort, Termin und Anmeldeverfahren befinden sich hinter dem Anmeldelink. Falls keine freien Plätze vorhanden: Bitte über die Warteliste anmelden. Darüber erfolgen Informationen über freie Plätze oder neue Termine.

Anmeldung jederzeit

Kosten pro Person
Kostenlos für Mitglieder

Inkl. Übernachtung und Tagungspauschale.
Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Hier klicken für Termine und Anmeldung

Weiterbildung

Ausbildung Aufbauseminar für Sicherheitsbeauftragte: Logistik

Zielgruppe

- Sicherheitsbeauftragte mit absolvierter Teilnahme am Grundlagenseminar für Sicherheitsbeauftragte
- Maximal 12 Teilnehmer

Inhalt

- Erfahrungsaustausch
- Erkennen von Gefährdungen in Lager und Logistik
- Flurförderzeuge
- Heben und Tragen
- Lagern/Stapeln u.a. in Regalen
- Gefahrstoffe
- Persönliche Schutzausrüstung (PSA)
- Verkehrswege / Notausgänge
- Einsatz von Fremdfirmen
- Prüfungen von z. B. Arbeitsmitteln

Die Teilnahme an dem Aufbauseminar für Sicherheitsbeauftragte kann erst in einem halben Jahr nach Absolvierung des Grundlagenseminars erfolgen, um die erworbenen Kompetenzen und Praxiserfahrungen einbringen zu können.

Nutzen/Ziele
Sicherheitsbeauftragte unterstützen die Durchsetzung von Sicherheitsmaßnahmen im Betrieb und erweitern ihr Wissen auf dem Gebiet des Arbeitsschutzes im Lager und beim Warentransport (Distribution).

Dauer
3 Tage oder E-Learning Angebot

Organisation
Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik

Termin
Ort, Termin und Anmeldeverfahren befinden sich hinter dem Anmeldelink. Falls keine freien Plätze vorhanden: Bitte über die Warteliste anmelden. Darüber erfolgen Informationen über freie Plätze oder neue Termine.

Anmeldung jederzeit

Kosten pro Person
Kostenlos für Mitglieder

Inkl. Übernachtung und Tagungspauschale.
Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Hier klicken für Termine und Anmeldung

PfT goes future

Fortbildung Business-Coaching und Agiles Team-Coaching

Zielgruppe

- Führungskräfte, Geschäftsführer, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Personalwesen
- Mindestens 10 Teilnehmer

Inhalt

Sie werden zum Business Coach ausgebildet. Durch die Fortbildung werden Sie in Ihrer sozialen Kompetenz und emotionalen Intelligenz gefördert. Sie lernen andere Menschen zu unterstützen und zu begleiten, damit diese in verschiedenen Situationen eigene Lösungen finden und umsetzen können. Die Fortbildung unterstützt Ihre Persönlichkeitsentwicklung. Der Fokus liegt auf einer kontinuierlichen Anwendung eines lösungsorientierten Business-Coaching-Ansatzes. Sie erhalten einen Coaching-Methoden-Koffer, die Möglichkeit zur eigenen Persönlichkeitsentwicklung und fundiertes fachliches Know-how für den Einsatz als Business- und Agile-Coach.

Videos zur Coaching Fortbildung aus Sicht des Referenten und eines Teilnehmers:

Teilnehmer **Referent**

Die Ausbildung setzt sich aus 6 Modulen zusammen. Diese Module werden auf der folgenden Seite erläutert.

Nutzen/Ziele

Erfolgreiches Unternehmensmanagement zielt darauf ab, die Persönlichkeit der Mitarbeiter*Innen und ihr Engagement bei der Lösung wirtschaftlicher Aufgaben wertschöpfend einzusetzen. Coaching unterstützt dabei die Möglichkeiten der individuellen Gestaltung von Entwicklungsmaßnahmen in der täglichen Führungsarbeit.

Neben der gemeinsamen Arbeit in den Modulen 1 bis 6 arbeiten die Teilnehmer in selbstorganisierten Peer-Groups (Dreiergruppen; im Umfang von ca. 15 Lehrstunden). Die selbstorganisierten Arbeitstreffen finden zwischen den Modulen statt. Die Fragestellungen der Peer-Groups ergeben sich aus der Fortbildungspraxis und werden mit der Ausbildungsleitung vereinbart. Für den qualifizierten Abschluss fertigt die/der Coachee eine Fallstudie, die einen durchgeführten Coaching-Prozess beschreibt, an.

Dauer
6 Module a 2 Tage
(Siehe Modulaufbau nächste Seite)

Dozent
Andree Knaack, ein Coach aus der Gruppe begleitet jeweils ein Ausbildungsmodul

Termine

- 22.01.+23.01. / 28.02.+29.02. / 15.04.+16.04. / 27.05.+28.05. / 02.09.+03.09. / 04.11.+05.11.2024

Ort
Hotel und Spa Sommerfeld, Beetzer Straße 1 A, 16766 Kremmen OT Sommerfeld

Kosten pro Person
5.500 €

Anmeldung jederzeit

Inkl. einer Übernachtung, Tagungspauschale, Abendessen und Getränke im üblichen Umfang.
Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Hier klicken und anmelden

PfT goes future

Fortbildung Business-Coaching und Agiles Team-Coaching

Modulaufbau

Modul 1: Coaching Grundlagen

- Verständnis und Haltung als Coach
- Coaching Anlässe
- Erstkontakt und Beziehungsgestaltung
- Persönliche Voraussetzungen
- Das KRAFT-Modell
- Prozessgestaltung

Modul 2: Coaching-Tools

- Verständnis und Haltung als Coach
- Kommunikationsgrundlagen
- Gesprächstechniken
- Feedback
- Die „Führungskraft“ im Coaching Prozess
- Ziele von Coaching als Führungselement
- Stärke-Schwäche-Analyse
- Voraussetzungen im Unternehmen

Modul 3: Agiles Teamcoaching I

- Agile Werte und Prinzipien
- Systemtheorie und agiles Mindset
- Coaching-Haltung im Teamcoaching
- Design Thinking
- Agile Methoden und ihre Anwendung in der Praxis
- Scrum in Action (Scrum-Simulation)
- Den Coaching Prozess gestalten

Modul 4: Agiles Teamcoaching II

- Das Agile Team
- Selbst- und Teamreflexion
- Phasen der Team-Entwicklung
- Praktiken für agiles Team-Coaching & Entwicklung, wie Management 3.0, Liberating Structures etc.
- Agil moderieren und trainieren
- Teilnehmerzentrierte Trainings gestalten und durchführen
- Agile Meeting- und Workshop-Formate vorbereiten und begleiten

Modul 5: Konflikte coachen

- Gewaltfreie Kommunikation nach Rosenberg, Konfliktstufen nach Glasl, Harvard-Modell
- Haltung und Kommunikation in der Konfliktbegleitung
- Umgang mit Gefühlen und Emotionen im Businesscoaching
- Lösungsorientierung in Konflikten
- Umgang mit Widerstand
- Aufstellungsarbeit

Modul 6: Visualisierung und Präsentation

- Visualisierung durch den Coach und als Methode im Coaching
- Präsentationstechniken
- Online Coaching
- Selbstpräsentation: Rhetorik, Stimme, Präsenz

Fortbildung

Ausbilder von Gabelstaplerfahrern – Grundlagen

Zielgruppe

- Zukünftige Ausbilder von Gabelstaplerfahrern, Führungskräfte

Teilnahmevoraussetzungen

- Abgeschlossene Qualifizierung/Ausbildung als Gabelstaplerfahrer
- Mindestens 2 Jahre Erfahrung im Umgang mit oder dem Einsatz von Flurförderzeugen
- Meister oder mindestens 4-jährige Tätigkeit in gleichwertiger Funktion
- Deutsch in Wort und Schrift
- Mindestalter 24 Jahre

Inhalt

- Überblick über das Regelwerk
- Unfallgeschehen mit Staplern, Rechtsfolgen
- Vortragsgestaltung u. Präsentationstechniken mit Übungen
- Tragfähigkeit und Standsicherheit – Theorie und Praxis mit Übungen
- Ergonomie und Gesundheit
- Betriebsvorschriften für den Umgang mit Staplern
- Lagereinrichtungen und -geräte
- Verkehrswege
- Praxisteil: Aufbau eines Übungs- und Prüfungsparcours
- Abschlussprüfung, bestehend aus Einzelvortrag, Test (schriftlich) und Beurteilung einer Prüfungsfahrt
- Verantwortung von Ausbilder/innen

Hier klicken für Termine und Anmeldung

Anmeldung jederzeit

Nutzen/Ziele

Die Teilnehmenden können wesentliche fachliche und didaktische Kenntnisse anwenden. Sie können Gabelstaplerfahrer selbstständig ausbilden und den Ausbildungserfolg feststellen.
Jeder Betrieb sollte über einen Ausbilder von Gabelstaplerfahrern verfügen, um auch interessierte Kunden in angebotenen Inhouse-Maßnahmen zum Gabelstaplerfahrer auszubilden.

Dauer
5 Tage inkl. praktischer Teil

Organisation
Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik

Termin
Ort, Termin und Anmeldeverfahren befinden sich hinter dem Anmeldelink. Falls keine freien Plätze vorhanden: Bitte über die Warteliste anmelden. Darüber erfolgen Informationen über freie Plätze oder neue Termine.

Kosten pro Person
Kostenlos für Mitglieder

Inkl. Übernachtung, Tagungspauschale, Abendessen und Getränke im üblichen Umfang.
Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Fortbildung

Ausbilder von Kranführern

Zielgruppe

- Logistikleiter, Fuhrparkleiter, Führungskräfte

Teilnahmevoraussetzungen

- Personen, die mit der Ausbildung von Kranführer befasst sind
- Abgeschlossene Ausbildung als Kranfahrer und mind. 2 Jahre Erfahrung im Umgang mit Krananlagen
- Meister oder mindestens 4-jährige Tätigkeit in gleichwertiger Funktion
- Mindestalter 24 Jahre

Inhalt

- Verantwortung des Kranführers
- Kranunfälle, Erste Hilfe und Rettungswesen in den Betrieben
- Bauvorschriften für Krane • Bauliche und Sicherheitstechnische Einrichtungen
- Wartung und Prüfung der Kräne
- Betriebsvorschriften für Krane
- Kranarbeiten besonderer Art • Zusammenarbeit zweier Krane • Personentransport
- Anschlagmittel und Anschlagmethoden
- Methoden und Inhalte der Ausbildung von Kranführern
- Halten eines Probevortrages

Anmeldung jederzeit

Nutzen/Ziele

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre Erfahrungen als Kranfahrer verantwortungsvoll weitergeben und auf welche Gefahren Sie als Ausbilder hinweisen müssen. Die Teilnehmenden sind nach Abschluss des Lehrgangs in der Lage, die Gefahren im Hebezeugbetrieb besser zu erkennen, Maßnahmen zu deren Abwendung vorzuschlagen und Kranführer entsprechend zu unterweisen.
Jeder Betrieb sollte über einen Ausbilder von Kranführern verfügen, um auch interessierte Kunden in angebotenen Inhouse-Maßnahmen zum Kranführer auszubilden.

Dauer

5 Tage inkl. praktischer Teil

Organisation

Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik

Termin

Ort, Termin und Anmeldeverfahren befinden sich hinter dem Anmeldelink. Falls keine freien Plätze vorhanden: Bitte über die Warteliste anmelden. Darüber erfolgen Informationen über freie Plätze oder neue Termine.

Hier klicken für Termine und Anmeldung

Kosten pro Person

Kostenlos für Mitglieder

Inkl. Übernachtung, Tagungspauschale, Abendessen und Getränke im üblichen Umfang.
Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Fortbildung

Technischer Fachkaufmann für Bauelemente

Zielgruppe

- Die Fortbildungsmaßnahme wendet sich an Mitarbeiter der Bauelemente-Branche.

Teilnahmevoraussetzungen

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung und ein Jahr Berufserfahrung in der Fachrichtung Bauelemente.
- Eine abgeschlossene nichtkaufmännische Berufsausbildung und mindestens zwei Jahre Berufserfahrung in der Fachrichtung „Bauelemente“. (Ausnahmen von den Teilnahmekriterien sind unter bestimmten Bedingungen möglich)

Inhalt:

- Grundlagen der Tür- und Fenstertechnik
- Innentüren
- Außentüren
- Fenster
- Garagentore
- Industrietore
- Praxisübungen
- Rechtsgrundlagen
- Wissenstransfer
- Fachbesichtigungen
- Grundlagen Glastürsysteme

Lehrgangsziel
Stärkung der Verkauf- und Beratungskompetenz im Bauelementebereich sowie Vermittlung von technischem Know-how.

Lehrgangsaufbau und Lehrgangsdauer
Berufsbegleitend ca. 1,5 Jahre. Während dieser Zeit finden 5 fünftägige Seminarteile im Blockunterricht statt. Zwischen den Seminarteilen erhalten die Teilnehmer in Ergänzung des Lehrstoffes Fernlehrbriefe zur Bearbeitung. Mix aus Vortrag, Trainerinputs und praktischen Übungen in Kleingruppen.

Termine

- Seminarteil I: 04.11.-08.11.2024
- Seminarteil II: 20.01.-24.01.2025
- Seminarteil III: 02.06.-06.06.2025
- Seminarteil IV: 01.09.-05.09.2025
- Seminarteil V: 17.11.-21.11.2025

Anmeldeschluss: 05.09.2024

Ort
u.a. Wuppertal, Dortmund, Ahaus, Verl, Prüm, Siegen

Hier klicken und anmelden

Kosten pro Person
2.890 € (Lehrgangskosten incl. Fernlehrbriefe, Unterrichtsmaterial und Prüfungen)

Es kann – wenn die Voraussetzungen erfüllt sind – Förderung der Lehrgangskosten durch die EDE-Stiftung beantragt werden. **> Hier erhalten Sie weitere Informationen**

Die Reisekosten sowie Unterbringung und Verpflegung trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Fortbildung

Technischer Fachkaufmann für Sanitär/Heizung/Klima

Zielgruppe

- Mitarbeiter des SHK-Fachhandels, z.B. Außendienstmitarbeiter, Nachwuchskräfte, Objekt- und Sachbearbeiter, Abteilungs- und Gruppenleiter.

Teilnahmevoraussetzungen

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Berufspraxis in der Fachrichtung SHK

Inhalt: Sanitär und Installation

- Sanitärtechnik inkl. Gas- und Elektro-Trinkwassererwärmung, Heizwasserbereiter
- Installation von sanitären Anlagen, Installationsmaterial
- Badplanung, Badausstattung, Armaturen
- Schwimmbäder, Pumpen, Trink- und Abwasser
- Dampfbad, Sauna, Wellness, sowie sanitäre Artikel, sonstiger Bedarf

Inhalt: Heizung, Lüftung, Klima

- Grundlagen, Brennstoffe / Energiearten
- Heizungstechnik bzw. Heizungssysteme
- Klima- und Kälteanlagen
- Solaranlagen, Wärmepumpen
- Installationsartikel wie Rohre, Fittings, Pumpen, Regler, Thermostate
- Energieeinsparung und Umweltschutz

Hier klicken und anmelden

Lehrgangsziel

Diese Bildungsinitiative stärkt die Verkaufsmitarbeiter aus Sanitär- und Heizungs-Fachgroßhandel, die Kunden haben, wie z.B. Handwerker, Bauherren, Architekten, Bauingenieuren, Industrieunternehmen, in Ihrer Beratungskompetenz. Sie erhalten umfassende Kenntnisse über alle wichtigen Sortimentsbereiche des SHK-Fachhandels und werden in die Lage versetzt, diese im Verkauf umzusetzen.

Lehrgangsaufbau und Lehrgangsdauer

Berufsbegleitend ca. 1,5 Jahre. Während dieser Zeit finden 5 fünftägige Seminarteile im Blockunterricht statt. Zwischen den Seminarteilen erhalten die Teilnehmer in Ergänzung des Lehrstoffes Fernlehrbriefe zur Bearbeitung.

Anmeldeschluss: 01.04.2024

Termine

- Seminarteil I: 03.06.-07.06.2024
- Seminarteil II: 23.09.-27.09.2024
- Seminarteil III: 18.11.-22.11.2024
- Seminarteil IV: 24.02.-28.02.2025
- Seminarteil V: 19.05.-23.05.2025

Ort: I Raum Iserlohn, II Raum Köln, III Raum Münster, IV Raum Olpe, V Raum Ratingen

Kosten pro Person: 2.890 € (Lehrgangskosten incl. Fernlehrbriefe, Unterrichtsmaterial und Prüfungen). Die Reisekosten sowie Unterbringung und Verpflegung trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Fortbildung

Technischer Fachkaufmann für Verbindungs- & Befestigungstechnik

Zielgruppe

- Die Fortbildungsmaßnahme wendet sich an Mitarbeiter des Werkzeug-Fachhandels. Dies können Außen- und Innendienstmitarbeiter, Abteilungs- und Gruppenleiter, Einkäufer sowie junge Nachwuchskräfte sein.

Teilnahmevoraussetzungen

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung, 1 Jahr Berufserfahrung in der Fachrichtung Werkzeug-Fachhandel
- Abgeschlossene nichtkaufmännische Berufsausbildung, mind. 2 Jahre Berufserfahrung in der Fachrichtung Werkzeug-Fachhandel - *Ausnahmen können zugelassen werden*.

Inhalt:

- Maße, Normen und Zulassungen
- Moderne Schraubtechnik
- Holzverbindungstechnik
- Grundlagen Werkstoffe und Eigenschaften
- Klebtechnik
- Dübeltechnik
- Niet-, Tacker- und Nageltechnik

Lehrgangsziel

Die technischen Möglichkeiten von Verbindungen und Befestigungen werden ständig weiterentwickelt. Innovationen sind wichtig, aber auch erklärungsbedürftig. Die Produkte und Problemlösungen werden komplexer und die Anforderungen der Kunden bzw. der professionellen Anwender an den Berater im Fachhandel werden anspruchsvoller. Sie erhalten umfassende Kenntnisse über die mannigfaltigen Möglichkeiten der Verbindungs- und Befestigungstechnik.

Lehrgangsaufbau und Lehrgangsdauer

Berufsbegleitend ca. 8 Monate. Während dieser Zeit finden 3 einwöchige praxisorientierte Seminarteile im Blockunterricht statt. Der Lehrgang ist ein Mix aus Vortrag, Trainerinputs, Workshops, praktischen Übungen in Kleingruppen, Erfahrungsaustausch, Warenkunde und Betriebsbesichtigungen.

Termine

- Seminarteil I: 23.09.-27.09.2024
- Seminarteil II: 02.12.-06.12.2024
- Seminarteil III: 17.03.-21.03.2025

Anmeldeschluss: 20.07.2024

Hier klicken und anmelden

Ort

Raum Hamburg, Raum Wuppertal, Süddeutschland

Kosten pro Person

2.195 € (Lehrgangskosten incl. Fernlehrbriefe, Unterrichtsmaterial und Prüfungen)

Es kann – wenn die Voraussetzungen erfüllt sind – Förderung der Lehrgangskosten durch die EDE-Stiftung beantragt werden. **> Hier erhalten Sie weitere Informationen**

Die Reisekosten sowie Unterbringung und Verpflegung trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Fortbildung

Technischer Fachkaufmann für Werkzeuge und Maschinen

Zielgruppe

- Abteilungs- u. Gruppenleiter, Objekt- und Sachbearbeiter, Außendienstmitarbeiter und Nachwuchskräfte aus dem Werkzeug- und Werkzeugmaschinen-Fachhandel.

Teilnahmevoraussetzungen

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung im Groß- bzw. Einzelhandel
- Zwei Jahre Berufspraxis in der Fachrichtung „Werkzeuge und Maschinen“ Ausnahmen von den Teilnahmekriterien sind unter bestimmten Bedingungen möglich.

Inhalt

- Grundlagen und Werkstoffe
- Maßeinheiten und Normen
- Hand- und Messwerkzeuge
- Werkzeuge für Metallbearbeitung
- Werkzeuge für Holzbearbeitung
- Motorbetriebene Werkzeuge
- Verbindungs- u. Befestigungstechnik
- Werkzeuge für den Bau
- Schweißtechnik
- Kleine Rechtslehre
- Verkaufstechnik
- Betriebsbesichtigung

Lehrgangsziel

Umfassende Schulung der Teilnehmer in allen wichtigen Sortimentsbereichen eines modernen Werkzeug-Fachhandels sowie Befähigung zur erfolgreichen Umsetzung der erworbenen Kenntnisse im Verkauf bzw. zur Weitergabe des Know-hows an Mitarbeiter und Kollegen.

Lehrgangsaufbau und Lehrgangsdauer

Berufsbegleitend ca. 1,5 Jahre. Während dieser Zeit finden 5 fünftägige Seminarteile im Blockunterricht statt. Zwischen den Seminarteilen erhalten die Teilnehmer in Ergänzung des Lehrstoffes Fernlehrbriefe zur Bearbeitung

Termine

- Seminarteil I: 09.09.-13.09.2024
- Seminarteil II: 27.01.-31.01.2025
- Seminarteil III: 07.04.-11.04.2025
- Seminarteil IV: 08.09.-12.09.2025
- Seminarteil V: 24.11.-28.11.2025

Anmeldeschluss: 10.07.2024

Ort

Wuppertal und Raum Stuttgart

Hier klicken und anmelden

Kosten pro Person

2.890 € (Lehrgangskosten incl. Fernlehrbriefe, Unterrichtsmaterial und Prüfungen)

Es kann – wenn die Voraussetzungen erfüllt sind – Förderung der Lehrgangskosten durch die EDE-Stiftung beantragt werden. > **Hier erhalten Sie weitere Informationen**

Die Reisekosten sowie Unterbringung und Verpflegung trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Fortbildung

Fachberater für Schweißtechnik (ZHH)

Zielgruppe

- Mitarbeiter, die sich eine erste Grundlage im Bereich der Schweißtechnik erarbeiten möchten, z.B. Außendienstmitarbeiter, Nachwuchskräfte, Objekt- und Sachbearbeiter u.a.

Teilnahmevoraussetzungen

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung
- Mind. 1 Jahr Berufspraxis im Fachhandel
  (Ausnahmen von den Teilnahmekriterien sind unter bestimmten Bedingungen möglich.)

Lehrgangsprogramm Theorie:

- PSA
- Werkstoffkunde
- Schweißeignung
- Schweißgeräte
- Zusatzwerkstoffe
- Unfallverhütungsvorschriften
- Technische Gase
- Schweißtechniken

Lehrgangsprogramm Praxis:

- Gasschweißen
- E-Schweißen
- MIG/MAG-Schweißen
- WIG-Schweißen

Nutzen/Ziele

Die Teilnehmer werden in alle wichtigen Schweißverfahren eingeführt. Es werden die wichtigsten Produkte in den Bereichen Schweißtechnik und der dazugehörigen PSA vorgestellt. Stärkung der Beratungs- und Verkaufskompetenz.

Lehrgangsaufbau und Lehrgangsdauer

2 x 5 Tage berufsbegleitend über einen Zeitraum von ca. vier Monaten. Der Unterricht wird praxisorientiert und u.a. in einer Lehrwerkstatt mit entsprechenden Schweißkabinen durchgeführt. Zwischen den zwei Seminarteilen erhalten die Teilnehmer in Ergänzung des Lehrstoffes Fernlehrbriefe zur Bearbeitung. Mix aus Vortrag, Trainerinputs und praktischen Übungen in Kleingruppen.

Termine

- Seminarteil I: 13.05.-17.05.2024
- Seminarteil II: 23.09.-27.09.2024

Anmeldeschluss: 10.03.2024

Ort

Raum Duisburg

Hier klicken und anmelden

Kosten pro Person

1.690 € (Lehrgangskosten incl. Fernlehrbriefe, Unterrichtsmaterial und Prüfungen)

Es kann – wenn die Voraussetzungen erfüllt sind – Förderung der Lehrgangskosten durch die EDE-Stiftung beantragt werden. > **Hier erhalten Sie weitere Informationen**

Die Reisekosten sowie Unterbringung und Verpflegung trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Partner für Technik

Information

PfT-Akademie Knigge

Grundsätzlich gilt:
Alle Teilnehmer sind vollständig vom Tagesgeschäft freigestellt.
Jeder Teilnehmer bringt sich aktiv in die Schulung ein.

… vor der Veranstaltung

- Die Anmeldung wird mit den Vorgesetzten erst abgestimmt
- Anmeldungen und Änderungen erfolgen per E-Mail an: pft-akademie@partnerfuertechnik.de.
- Die Seminarorganisation erfolgt über Frau Birgit Diercks von Handelskontor Seevetal.
- Mehrere Teilnehmer eines Seminars aus einem Betrieb oder einer Region bilden Fahrgemeinschaften.

… während der Veranstaltung

- Vereinbarte Termine, Zeiten und Seminarregeln sind einzuhalten.
- Handys sind auszuschalten.
- Notebooks oder Tablets sind nur auf Anforderung des Seminarleiters zu nutzen.
- Störungen oder Seitengespräche sind zu vermeiden.
- Die Kommunikation untereinander ist wertschätzend. Allgemein gängige Feedbackregeln sind anzuwenden.

… nach der Veranstaltung

- Eine Nachbereitung und Aufarbeitung der Notizen wird durch die Teilnehmer durchgeführt.
- Die erlernten Methoden und Techniken sollen in den Arbeitsalltag integriert werden.
- Die Teilnehmer führen mit dem Vorgesetzten ein Feedback-Gespräch über den Nutzen des Seminars.