SEMINARE 2024

:pietsch :elspermann :mülheimer handel :handelspart :b&c :thiele&fendel

www.pietsch-gruppe.de

Diese Unterlage wurde auf zertifiziertem Papier aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern gedruckt.

SUCCESS4YOU – DEN RICHTIGEN FOKUS SETZEN

Liebe Partner, liebe Kunden,

täglich erhalten Sie zahlreiche Anfragen, Anforderungen und Aufgaben und das auf ganz unterschiedlichen Wegen. Bei der Fülle an Informationen und Reizen, denen wir alle ausgesetzt sind, ist es nicht immer einfach den Fokus auf die wichtigen Dinge zu legen. Oftmals heißt es nur „reagieren", statt sich die Frage zu stellen, ob es die richtigen Dinge sind, mit denen wir uns beschäftigen.

Unser Seminarprogramm 2024 unterstützt Sie dabei den richtigen Fokus zu setzen. Die Seminare bieten gezielte Unterstützung in den Themenbereichen Zeitmanagement, Unternehmensentwicklung und Arbeitgebermarke.

ZEIT Unsere Zeit ist ein knappes Gut, mit dem wir haushalten sollten. Unsere Seminare unterstützen Sie dabei die Zeit, die Sie haben, effizienter zu nutzen. So bieten wir das passende Handwerkszeug, um besser zu priorisieren, statt nur zu reagieren.

ENTWICKLUNG Die Welt um uns entwickelt sich in rasantem Tempo. Immer wieder werden wir vor neue Herausforderungen gestellt und es wird von uns eine Menge Flexibilität abverlangt. Als Unternehmer sollten Sie sich permanent mit der Frage auseinandersetzen, wie Sie Ihr Unternehmen zukunftssicher aufstellen. Wir geben Impulse, um fortschrittlich in die Zukunft zu gehen und Stillstand nicht zu akzeptieren.

MARKE Der Fachkräftemangel und dessen Auswirkungen sind sicherlich eine der größten Herausforderungen unserer Zeit. Für diese Herausforderung haben auch wir keine Zauberformel, aber wir unterstützen Sie dabei sich selbst zur Arbeitgebermarke zu entwickeln. Der Fahrplan für die Zukunft heißt Mitarbeiterbindung statt Fluktuation.

In 2024 können Sie sich auf ein abwechslungsreiches und zielgerichtetes Seminarprogramm freuen. Knapp 120 Seminartermine bieten einen spannenden Mix aus erfolgreichen Seminarklassikern und neuen Themenfeldern. Wir sprechen eine breite Zielgruppe an: Bei uns treffen sich Unternehmer, Teamleiter, Servicetechniker, Bürokaufleute und Azubis.

Viele Weiterbildungen können Sie oder Ihre Mitarbeiter einzeln buchen oder im Rahmen unseres success4YOU-Partnerprogrammes von einer einzigartigen Weiterbildungsflatrate profitieren! Für nur 75,- € monatlich können Sie Seminar-Modulpartner werden und an allen Management-, Fach- und Dekra-Seminaren entweder kostenlos oder zu stark vergünstigten Konditionen teilnehmen. Bei Fragen sprechen Sie gerne Ihren Außendienstmitarbeiter oder das Team vom Kundenbeziehungsmanagement an. Gerne besprechen wir mit Ihnen weitere Details und stehen für einen offenen Austausch zur Verfügung.

SETZEN SIE IN 2024 DEN RICHTIGEN FOKUS!

Ihr success4YOU-Team

MELDEN SIE SICH DIREKT ONLINE AN:

www.seminare.
pietsch-gruppe.de

INHALTSVERZEICHNIS

MANAGEMENTSEMINARE

06 | Raus aus dem Hamsterrad
07 | Erfolgreich Führen
08 | Erfolgreich Führen Aufbauseminar
09 | Erfolgsfaktor Stundensatz
10 | BWL intensiv I
11 | BWL intensiv II
12 | Gewährleistung und Garantie in der Haustechnik
13 | Plan B
14 | Unternehmensnachfolge
15 | Körpersprache intensiv
16 | Power durch Stress – der Energiekick
17 | Professionelles Beschwerdemanagement
18 | Selbstorganisation & Zeitmanagement
19 | Telefontraining
20 | Der Monteur als Visitenkarte des Unternehmens
21 | Vom Servicetechniker zum Bauleiter
22 | Train the Ausbilder
23 | Gut ankommen in der Ausbildung
24 | Pack´s an!

FACHSEMINARE

27 | Errichtung von Elektrischen Anlagen regenerativer Energien
28 | Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten im SHK-Handwerk
29 | Aktualisierungskurs Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten im SHK-Handwerk
30 | Klimaschein nach Kat. I Chemikalien-Schutz-Verordnung
31 | Klimaschein nach Kat. II Chemikalien-Schutz-Verordnung
32 | Sachkundelehrgang zur VDI 4645 (E)
33 | Schulung zur VDI 4645 Blatt 1 Kategorie PE „Planung & Errichtung“
34 | Lüftungshygiene: VDI-Seminar nach VDI 6022 Typ A
35 | Lüftungshygiene: VDI-Seminar nach VDI 6022 Typ B
36 | Trinkwasserhygieneseminar nach VDI/DVGW 6023 Typ A
37 | Trinkwasserhygieneseminar nach VDI/DVGW 6023 Typ B
38 | Öl-Fachbetrieb nach WHG § 62
39 | Fortbildung Öl-Fachbetrieb nach § 62 WHG
40 | Brandschutzklappen
41 | Erstschulung Asbestarbeiten Sachkunde TRGS 519, Anl. 4C
42 | Fachbetrieb KOMFORT barrierefrei
43 | Licht- und Lichtplanung im Bad
44 | Technik für Kaufleute

VERTRIEB

47 | Grundlagenseminar – Lust auf Zukunft
48 | Führen statt Verkaufen
49 | Die Bedeutung der Selbstorganisation
50 | Der Chef der Schaltzentrale
51 | Machtzentrum Kopf
52 | Coaching – gemeinsam Erfolge realisieren
53 | Local Heros

ONLINE-SEMINARE

56 | Badplanung Teil 1
57 | Badplanung Teil 2
58 | Barrierefreie Badezimmergestaltung im Neubau
59 | Barrierefreier Badumbau und Renovierung
60 | Fördermöglichkeiten Digitalisierung
61 | Kündigung – geht oder geht nicht?
62 | Kundenservice am Telefon
63 | Auf den Punkt: Schreibwerkstatt
64 | Professionelles Beschwerdemanagement
65 | Mentales Stressmanagement
66 | Hydraulischer Abgleich aus juristischer Sicht
67 | Heizungscheck und -optimierung
68 | Excel Basiswissen
69 | Excel Aufbauwissen
70 | Word Basiswissen
71 | Word Aufbauwissen
72 | Outlook Basiswissen
73 | Powerpoint Basiswissen

DEKRA-SEMINARE

76 | Ladungssicherung Qualifizierung für Verlader
77 | Ladungssicherung Qualifizierung gem. VDI 2700A
78 | Erstschulung Asbestarbeiten Sachkunde TRGS 519, Anl. 3
79 | Erstschulung Asbestarbeiten Sachkunde TRGS 519, Anl. 4C
80 | Fortbildung Asbestarbeiten Sachkunde TRGS 519, Anl. 3
81 | Fortbildung Asbestarbeiten Sachkunde TRGS 519, Anl. 4C
82 | Leitern und Tritte prüfen
83 | Erstschulung Brandschutzhelfer
84 | Erstschulung Sicherheitsbeauftragter
85 | Gefährdungsbeurteilung

SONSTIGE INHALTE

01 | success4YOU – den richtigen Fokus setzen
04 | Ihre Ansprechpartner
87 | Allgemeine Hinweise

IHRE ANSPRECHPARTNER

Haben Sie Fragen zu success4YOU? Möchten Sie Serviceleistungen buchen oder Modulpartner werden? Dann wenden Sie sich gerne an:

MARC HIPPERS
Kundenbeziehungsmanagement

Telefon 02561 / 77-242
E-Mail mhippers@pietsch.de

BIRGIT KERNEBECK
Kundenbeziehungsmanagement

Telefon 02561 / 77-251
E-Mail kernebeck@pietsch.de

SEMINARE

RAUS AUS DEM HAMSTERRAD

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
kostenlos

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
01.02.2024 Münster
06.02.2024 Döbeln

UHRZEIT
09.00 - 16.00 Uhr

TRAINER
Herbert Reithmeir
DLS Schulungen & Seminare

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte

Mehr Freizeit und Privatleben

Ob durch den Gesetzgeber, den Kunden oder die Familie, die Anforderungen wachsen ständig und manchmal schnell über den eigenen Kopf hinweg. Es fällt immer schwerer alle „ToDos“ ordentlich abzuarbeiten, da die Zeit dafür immer weniger wird und ehe man sich versieht, läuft das Hamsterrad schneller und schneller. Man selbst bleibt auf der Strecke. Hinzu kommen noch Personalmangel, Materialprobleme, Preissteigerungen und ein effektives Risikomanagement geht komplett unter! Es geht auch anders – finden Sie den Weg zurück zu Spaß und Begeisterung an der eigenen Arbeit und Ihrer Unternehmung!

SEMINARINHALT

Wissen, wo man steht!

- Glaube nicht immer den Zahlen, die einem vorgelegt werden. Stundenverrechnungssatz - Grundlage für mehr Gewinn
- Warum ist die Erfassung der halbfertigen Arbeiten so wichtig?
- Gewinn steigern und sinnvoll investieren?

Ablaufoptimierung

- Macht eine Spezialisierung Sinn?
- Prozesse visualisieren
- Prozesse implementieren
- Hilfsmittel für die Umsetzung

Zeitersparnis

- durch Investitionen
- durch Techniken / EDV
- durch Mitarbeiterbefragungen
- durch Begeisterung der eigenen Belegschaft
- durch zusätzliches Führungspersonal?

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

ERFOLGREICH FÜHREN

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
290,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
790,- € pro Teilnehmer

TERMINE
18. - 19. April 2024 Billerbeck

UHRZEIT
10.00 Uhr (zweitägig)

TRAINER
Albrecht Kaltenhäuser
Hepp Unternehmensimpulse

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte

Mitarbeiter führen -
Menschen entwickeln - Klartext reden

Sie haben es Ihrem Mitarbeiter drei Mal gesagt und trotzdem macht er seine Arbeit nicht richtig, zu spät oder gleich überhaupt nicht. Dabei ist es doch eigentlich ganz einfach: Wenn jeder seinen Job macht, läuft der Laden. Denn Sie wissen, wo Sie mit dem Betrieb hinwollen.

Jeden einzelnen Mitarbeiter auf diesem Weg zum Unternehmenserfolg mitzunehmen, sodass er zufrieden ist und Sie auch: das ist die Kunst. Zum Glück eine, die man lernen kann.

In diesem Unternehmer-Training lernen Sie die zentralen kommunikativen Techniken und Werkzeuge erfolgreicher Mitarbeiterführung kennen und probieren sie aktiv aus. Dabei lernen Sie durch den aktiven Austausch mit der Gruppe und vertiefen Ihr Können durch Simulationstrainings mit Schauspieleinsatz.

SEMINARINHALT

- Jeder Mensch ist motiviert!
  Die Frage ist nur: Worauf?
- Darum dreht sich alles:
  Das Mitarbeitergespräch als zentrales Werkzeug der Mitarbeiterführung
- Aufmerksam zuhören, klar sprechen:
  Aktiv zuhören und Ich-Botschaften
- Stärken, Schwächen und Ziele:
  Individuelle Mitarbeiter-Analyse
- Übung macht den Meister - Kommunikationsparcours mit Schauspieleinsatz

SONSTIGES

inklusive Hotelübernachtung und Verpflegung im Hotel Weissenburg Billerbeck / Münsterland

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

ERFOLGREICH FÜHREN AUFBAUSEMINAR

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
290,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
790,- € pro Teilnehmer

TERMINE
05. - 06.09.2024 Billerbeck

UHRZEIT
10.00 Uhr (zweitägig)

TRAINER
Albrecht Kaltenhäuser
Hepp Unternehmensimpulse

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte

Führung beginnt mit Selbst-Führung. Wer sich und sein Boot kennt, kann mit jedem Wind segeln

Unsere Branche stand wohl nie so im Fokus der Öffentlichkeit wie heute. Der Wind bläst kräftig, und zwar aus unterschiedlichen Richtungen gleichzeitig. Dabei haben wir es selbst in der Hand, wie wir uns und unsere Umgebung aussteuern. Diese Fähigkeit, sich selbst motivational im Griff zu haben, ist entscheidend – gerade wenn die Wellen hochschlagen und das Boot eine feste Hand braucht.

Also muss ich als Führungskraft klug und flexibel – manche sagen: resilient – agieren, denn ich bin besonders gefragt: Wie finde ich, wie binde ich meine Mitarbeiter? Wie nehme ich sie mit auf meinem Weg? Wie kann ich mich selbst und meine Mitarbeiter positiv motivieren? In diesem Seminar wird ein neuartiger Führungsansatz vermittelt, der die folgenden Inhalte umfasst.

SEMINARINHALT

- Push-Faktoren in der Führung: Wie bringe ich mich und meine Mannschaft zur Höchstleistung?
- Relax-Faktoren in der Führung: Wie sorge ich für Regeneration, damit ich und meine Mannschaft auch in Zukunft gerne arbeiten?
- Führung als Motivationszyklus: Wie steuere ich jede Phase richtig aus, welche Methoden und Techniken helfen mir, das Rad in Schwung zu halten?
- Selbstführung und Mitarbeiterführung in schwierigen Zeiten: Wie halte ich die richtige Balance zwischen rosaroter Brille und Schwarzsehen?

SONSTIGES

Inklusive Hotelübernachtung und Verpflegung im Hotel Weissenburg Billerbeck / Münsterland.

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

ERFOLGSFAKTOR STUNDENSATZ

Umsatz ist Ehrgeiz – Gewinn ist Intelligenz!

Die Auftragsbücher der Handwerker quillen über! Kunden müssen auf ihre Angebote warten und der Arbeitstag ist immer zu kurz. Auffallend ist jedoch, dass die Umsatzrendite in den Unternehmungen nicht so ansteigt wie es die Auftragssituation darstellt! Das Handwerk muss nicht billig sein! Das beste Beispiel sind die Autowerkstätten. Diese arbeiten mit Arbeitswerten und erzielen Stundensätze über 100 €.

In diesem Workshop erarbeiten Sie den eigenen Stundenverrechnungssatz Ihrer Unternehmung mit Hilfe eines einfachen Excel-Sheets.

SEMINARINHALT

- Wie ermittle ich meinen eigenen Stundenverrechnungssatz?
- Welche Aussagekraft hat der Stundensatz?
- Fallbeispiele aus der Praxis!
- Was heißt Produktivität und warum digitale Zeiterfassung?
- Was sind Arbeitswerte und wie kann ich diese gewinnbringend umsetzen?

SONSTIGES

Wichtig! Mitzubringende Unterlagen:

- Eigener Laptop mit Microsoft Excel
- Aktuelle Bilanz oder betriebswirtschaftliche Auswertung mit Summen- und Saldenliste
- Mitarbeiterliste inkl. Gehälter, Stundenlöhne, durchschnittliche Krankheits-/Urlaubstage
- Infos zu den Material- und Subunternehmer-aufschlägen
- Wenn vorhanden die Produktivstunden der gewerblichen Mitarbeiter

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
23.04.2024 Döbeln
24.04.2024 Worpswede
25.09.2024 Bochum

UHRZEIT
09.00 - 15:00 Uhr

TRAINER
Herbert Reithmeir
DLS Schulungen & Seminare

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

BWL INTENSIV I

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
12.06.2024 Marl
17.09.2024 Ritterhude
24.10.2024 Ostrau

UHRZEIT
09.00 - 17.00 Uhr

TRAINER
Frank Reinitz
fr consult

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte
Mitarbeiter

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

Handwerk hat goldenen Boden

Mit fünf Kennzahlen lernen Sie Ihren Betrieb kennen und steuern. Insbesondere die Planung des Betriebs sowie des Finanzierungschecks und die optimale Vorbereitung auf ein Bankgespräch sind sehr wichtig.

Handwerk hat „goldenen Boden". Für den ein oder anderen Betrieb kann es aber noch goldener werden, wenn der Betriebswirtschaft ein wenig mehr Augenmerk geschenkt wird.

Erfahren Sie, wie Sie den eigenen Betrieb mit wenigen Kennzahlen, Auswirkungen von Plandaten und Zahlungszielen beurteilen können.

SEMINARINHALT

- Der Erfahrungsaustausch mit Banken und Steuerberatern
- Wie reagieren Banken auf „tun" oder „unterlassen"?
- Verstehen Sie Ihren Steuerberater und dessen Erläuterungen zur BWA/GuV oder Bilanz wirklich?
- Betriebsvergleiche und Kennzahlen
- Grundlagen für eine eigene Planung schaffen
- Wie werden die Branche und mein Betrieb beurteilt?
- Umsatz-, Rentabilitäts- und Liquiditätsrechnung erstellen
- Wie erfolgreich ist mein Unternehmen?
- Wieso fehlt mir das Geld auf dem Konto?
- Wie vermeide ich Engpässe in der Liquidität?
- Welche Zahlungsziele haben welche Auswirkung?
- Öffentliche Finanzierungsmittel – auch für meinen Betrieb?

BWL INTENSIV II

Finanzen fest im Griff

Haben Sie erfolgreich die betriebswirtschaftliche Planung Ihres eigenen Betriebs durchgeführt und kennen Ihre eigenen Zahlen aus der BWA und SuSa und können diese deuten?

Jetzt benötigen Sie für eine Investition noch die möglichen Finanzierungsmittel? Wie bereiten Sie sich richtig auf ein Bankgespräch vor?

Ziel: Ihre eigene BWA und SuSa anhand wesentlicher Eckdaten lesen und erklären können.

Wie kommen Sie an welche öffentlichen Finanzierungsmittel für eine geplante Investition und wie führen Sie erfolgreich ein Bankgespräch?

SEMINARINHALT

- Erfolgreiche Bankgespräche führen
- Das eigene Bonitätsrating verbessern
- BWA und SuSa lesen und verstehen
- Finanzierungsmittel und Kreditsicherheiten

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
19.11.2024 Mülheim

UHRZEIT
09.00 - 17.00 Uhr

TRAINER
Frank Reinitz
fr consult

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte
Mitarbeiter

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

GEWÄHRLEISTUNG UND GARANTIE IN DER HAUSTECHNIK

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
kostenlos

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
12.03.2024 Mülheim
04.06.2024 Döbeln

UHRZEIT
09.00 - 17.00 Uhr

TRAINER
RA Dr. jur. Hans-Michael Dimanski

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte

Die Abnahme als Dreh- und Angelpunkt im Baurecht

Kein anderes Gebiet im Baurecht bereitet an der Basis soviel Verständnisschwierigkeiten, wie die Gewährleistungsproblematik. Hersteller, Händler, Verbraucher aber leider auch ausführende Unternehmen und Planer beurteilen immer wieder völlig falsch, wann ein Gewährleistungsfall vorliegt und wie man dann mit Ansprüchen umgeht.

Gewährleistung und Garantie sind auseinander zu halten, ebenso wie Werkvertragsrecht und Kaufrecht. Weniger als 10 % aller Mangelanzeigen betreffen rechtlich die bauvertragliche bzw. gesetzliche Gewährleistungsproblematik.

SEMINARINHALT

- Die Abnahme als Dreh- und Angelpunkt im Baurecht und Start für die Gewährleistung
- Was ist inhaltlich unter Gewährleistung zu verstehen?
- Welche Abgrenzungskriterien gibt es zur Garantie?
- Differenzierte Vertragsarten – differenzierte Gewährleistungsfristen
- Probleme in der Leistungskette
- Wie ist mit unberechtigten Mangelanzeigen umzugehen?
- Welche Regressmöglichkeiten bestehen gegenüber Lieferanten im Zusammenhang mit mangelhaften Materialien?
- Wer haftet für die Nebenkosten im Zusammenhang mit materialbedingten Mangelbeseitigungsarbeiten?

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

PLAN B

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
kostenlos

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
11.04.2024 Bochum

UHRZEIT
09.00 - 15.30 Uhr

TRAINER
Andreas Nawrocki

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte

Der Notfallplan für Ihren Betrieb

Man muss ja nicht gleich mit dem Schlimmsten rechnen, aber schon ein Sportunfall im Urlaub oder ein Autounfall können jeden Selbstständigen von heute auf morgen ausbremsen. Wer führt dann die Geschäfte weiter? Wer kümmert sich um die Kunden, die Mitarbeiter, die Buchführung, die Bankangelegenheiten und die Versicherungen?

In diesem Seminar liegt die volle Konzentration auf den Handlungsempfehlungen für den Fall der Fälle. Ein Maßnahmenplan sollte individuell auf den jeweiligen Handwerksbetrieb abgestimmt werden

Die Teilnehmer erfahren wie sie dieses sensible Thema anpacken und konkrete Maßnahmen ergreifen können.

SEMINARINHALT

- Was bedeutet Plan B?
- Was passiert, wenn der Chef/die Chefin plötzlich länger ausfällt?
- Sind organisatorische Vorkehrungen im Unternehmen für den Vertretungsfall getroffen?
- Ist Ihr Unternehmen auf alle Notfälle vorbereitet?
- Warum ist es wichtig, sich einen Plan B zur Sicherung des Unternehmens aufzustellen?

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
09.10.2024 Mülheim

UHRZEIT
09.00 - 16.30 Uhr

TRAINER
Herbert Reithmeir
Han Christian Jung
DLS Schulungen & Seminare

ZIELGRUPPE
Unternehmer, die eine Übergabe in den nächsten Jahren planen, gerne auch direkt mit dem potenziellen Nachfolger

Lebenswerk erhalten – Nachfolge gestalten

Eine Unternehmensübergabe hat zahlreiche Konsequenzen sowohl für das Unternehmen als auch für die persönliche Zukunft des Übergebers und seines Nachfolgers.

Die erfolgreiche Übertragung eines Unternehmens verlangt ein strukturiertes und aktives Vorgehen.

Allzu oft scheitern verschiedene Lösungen an der Konzentration auf juristische und steuerliche Probleme.

Das Seminar soll dem Übergeber und dem Nachfolger die Grundsätze und auch die verschiedenen Wege einer Unternehmensnachfolge aufzeigen, so dass ein schlüssiger Maßnahmenkatalog und Strategieplan für eine erfolgreiche Nachfolge entsteht.

SEMINARINHALT

- Langfristig planen – Nachfolge frühzeitig regeln
- Weshalb scheitern so viele Nachfolgen?
- Wie finde ich einen geeigneten Nachfolger?
- Wie übergibt man, ohne den falschen Weg einzuschlagen?
- Wie übernimmt man, ohne sich zu übernehmen?
- Formen der Übergabe
- Welche Steuern fallen an und wie kann ich vorbeugen damit die Übergabe nicht zur Steuerfalle wird?
- Fallbeispiele von gelungenen Übertragungen
- Notfallkoffer und Testament

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

KÖRPERSPRACHE INTENSIV

Einen Schritt voraus

Sehen was andere nicht sagen. Die Zeichen nonverbaler Kommunikation zu erkennen, sie richtig auszulegen und selbst anzuwenden, erleichtert jede Art von Kommunikation. Über 50% unserer Kommunikation im „Face-to-Face“ wird durch nonverbale Ausdrucksweisen vermittelt.

Die Teilnehmer erfahren, wie sie ihre Körpersprache bewusst einsetzen, um erfolgreich aufzutreten.

Die Folge ist ein authentischer und souveräner Auftritt, um für jede Situation gewappnet zu sein.

Durch inszenierte und dargestellte Gespräche und Präsentationen erfahren die Teilnehmer was Erfolg ausmacht und wie sich dieser in ihrer Körpersprache ausdrückt.

SEMINARINHALT

- Die eigene Präsenz erhöhen – sich richtig in Szene setzen
- Wahrnehmungskompetenz erweitern – die eigene Wahrnehmung für nonverbale Stimulanz schärfen
- Die Macht der Manipulation – zu jeder Zeit ein positives Gesprächsklima schaffen
- Gesprächsführung - die goldene Mitte zwischen Nähe und Distanz
- Moderation – Tipps und Tricks erfolgreicher Darstellung vor einer Gruppe

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
23.04.2024 Bochum

UHRZEIT
09.00 - 15.30 Uhr

TRAINER
Andreas Nawrocki
Communication Media GmbH

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte
Mitarbeiter

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

POWER DURCH STRESS
DER ENERGIEKICK

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
03.12.2024 Bochum

UHRZEIT
09.00 - 16.30 Uhr

TRAINER
Tina Braach
Hepp Unternehmensimpulse

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte
Mitarbeiter

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

Ein Leben ohne Stress... traumhaft

Wirklich? Wäre eine Welt ganz ohne Belastungen und Herausforderungen wirklich das Wahre? Oder hat Stress auch sein Gutes, brauchen wir ihn vielleicht sogar?

Ein Blick ins Bücherregal: Dort reihen sich Ratgeber an Ratgeber, die uns helfen wollen, den Stress loszuwerden: „Stressfrei durch den Alltag“, „Leben ohne Stress“... Die Wahrheit ist: Dieses Ziel ist weder realistisch noch sinnvoll. Denn auch Stress braucht seinen Platz in unserem Leben. Worauf es tatsächlich ankommt: Auf den bewussten Umgang mit ihm - dann kann ich auch seine positive Kraft nutzen. Er wird zum Leistungsmotor und zum Energiekick.

In diesem Training lernen Sie - mit Hilfe wissenschaftlicher Erkenntnisse - praktische Wege für den aktiven Umgang mit Stress kennen.

SEMINARINHALT

- Guter Stress, schlechter Stress:
  Die zwei Gesichter eines Phänomens
- Energie-Stressmanagement: Wie ich mich vom Stress aktivieren statt überrollen lasse
- Spannende Entspannung: Progressive Muskelrelaxation
- Kraftquellen: Mein „Power-Plan“ für den Alltag

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

PROFESSIONELLES BESCHWERDEMANAGEMENT

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
10.09.2024 Mülheim

UHRZEIT
09.00 - 17.00 Uhr

Auch als Online-Seminar

TRAINER
Claudia Karrasch

ZIELGRUPPE
Mitarbeiter im Kundenkontakt

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

Effektiver Umgang mit kritischen Gesprächssituationen

Täglich engagieren Sie sich mit Persönlichkeit und Nähe zu Ihren Kunden und Marktpartnern.

Ihr Erfolg basiert dabei nicht nur auf hoher Fachkompetenz und exzellenten Produkten, sondern auch auf ausgezeichnetem Service für den Kunden. Gerade der professionelle Umgang mit Beschwerden oder Reklamationen ist maßgeblich für Ihr Unternehmensimage.

Sie erfahren, wie Sie dem Kunden souverän, dennoch sympathisch und engagiert begegnen und persönlich und schriftlich eine überzeugende Ansprache finden. Insbesondere erlernen sie Strategien, um fordernde Kommunikationssituationen professionell zu meistern. Positive Kommunikationsmuster werden gestärkt, nachteilige Verhaltensweisen bewusst gemacht und verändert.

SEMINARINHALT

- Effektiver Umgang mit kritischen Gesprächssituationen
- Welche Chancen bietet der professionelle Umgang mit Beschwerden und Reklamationen?
- Mentale Sicherheit bei der Gesprächsführung
- Wie entstehen Missverständnisse?
- Umgang mit Frust, unsachgemäßen Äußerungen und Widerständen
- Konstruktive Kundengespräche auch bei emotionalen Kunden
- Reflexion: Mit welchen Gefühlen geht der Kunde aus dem Gespräch?
- Schriftliches Beschwerdemanagement
- Sinnvolle und effektive Priorisierung und Kategorisierung von Beschwerden

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

SELBSTORGANISATION & ZEITMANAGEMENT

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
14.05.2024 Münster
27.08.2024 Mülheim

UHRZEIT
09.00 - 17.00 Uhr

TRAINER
Jürgen Kijek
Stiebel Eltron

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte
Büromitarbeiter

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

Tagesabläufe einfacher gestalten

Kennen Sie das? Der Tag hat einfach zu wenig Stunden, um alle Aufgaben zu erledigen. Zeitdiebe und unorganisierte Abläufe bringen den Arbeitsalltag oft durcheinander.

Ihre persönliche Zeitplanung und Arbeitsabläufe können Sie aber mit wenig Aufwand verblüffend einfach verbessern. Setzen Sie sich mit Ihrer Selbstorganisation auseinander, erkennen Sie Ihre Prioritäten und optimieren Sie Ihre individuelle Arbeitsmethodik. Durch bewährte und neue Methoden des Zeitmanagements bauen Sie sich schnell eine individuell passende Tages- und Wochenstruktur auf. Dadurch steigern Sie Ihre Leistung, und behalten auch in turbulenten Zeiten den Überblick. Aufgaben werden effizienter erledigt, Ziele leichter erreicht.

SEMINARINHALT

- Kritische Eigenanalyse zum Aufdecken der eigenen Stärken und Schwächen samt den entsprechen Stellschrauben
- Setzen von Prioritäten
- Erkennen und Beseitigen von Zeitdieben
- Nutzung von Arbeitshilfen (seien sie digital oder analog)

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

TELEFONTRAINING

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
06.03.2024 Düsseldorf
24.09.2024 Osnabrück

UHRZEIT
09.00 - 17.00 Uhr

TRAINER
Claudia Karrasch

ZIELGRUPPE
Mitarbeiter im Kundenkontakt

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

Moderne Kommunikation am Telefon

Das Telefon ist für Ihre Mitarbeiter eines der wichtigsten Kommunikationswerkzeuge und aus dem Tagesgeschäft mit Ihren Kunden nicht wegzudenken.

Hier ist es besonders wichtig, dass aktive und ideenreiche Mitarbeiter optimal auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen. In der heutigen Situation gilt mehr denn je: Flexibilität, Empathie und eine kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon sind zentrale Voraussetzungen für Zufriedenheit und langfristige Bindung des Kunden. Auch der Umgang mit kritischen Gesprächssituationen ist maßgeblich für Ihr Unternehmens-Image.

In diesem interaktiven und praxisnahen Training erfahren Sie, wie Sie Gesprächspartner am Telefon souverän, dennoch sympathisch und engagiert begegnen und in jeder Situation eine überzeugende Ansprache finden. Zudem erlernen Sie Strategien, um schwierige Kommunikationssituationen professionell zu meistern.

SEMINARINHALT

- Klimafaktoren am Telefon: Stimme und Stimmung, Rahmenbedingungen und Mindset
- Den eigenen Gesprächsstil erkennen und weiterentwickeln
- Perspektivwechsel: Den Gesprächspartner besser verstehen
- Reizworte, negative Formulierungen, Abkürzungen und Sachbearbeiterdeutsch vermeiden
- Effektive Gesprächstechniken
- Der richtige Umgang mit kritischen Gesprächssituationen

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

DER MONTEUR ALS VISITENKARTE DES UNTERNEHMENS

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
06.06.2024 Ahaus
03.09.2024 Ritterhude

UHRZEIT
09.00 - 17.00 Uhr

TRAINER
Stefan Grassmann
Simonis Servicekultur

ZIELGRUPPE
Monteure
Servicetechniker

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

Service macht den Unterschied

In diesem Praxistraining geht es darum, wie Monteure oder Servicetechniker durch souveränes Auftreten beim Kunden Begeisterung, weniger Reklamationen und direkte Weiterempfehlungen erzeugen können.

Sie üben serviceorientierte Verhaltensweisen, die zu einer deutlich höheren Kundenzufriedenheit führen und Ihnen reibungslosere Abläufe und mehr aufbauende Erfolgserlebnisse bescheren.

Die Teilnehmer erleben ein aktivierendes, humorvolles und lebendiges Training, aus dem sie neu motiviert, frisch aufgeladen und mit vielen sofort umsetzbaren Anregungen gehen werden.

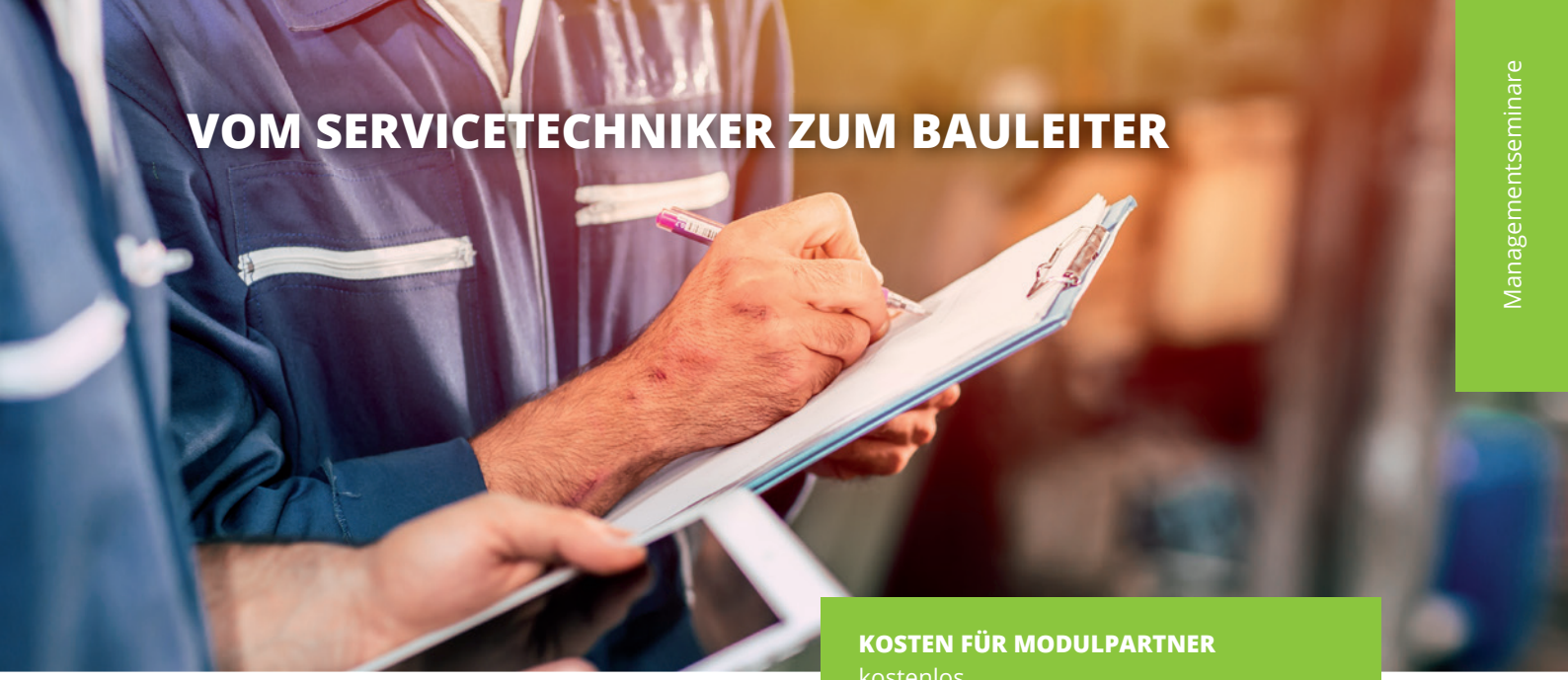
Gerade in Zeiten von hohem Auftragsdruck und anspruchsvollen Kundensituationen entlastet dieses Training die Monteure vor Ort beim Kunden und gibt den Teilnehmern wertvolle „Werkzeuge“ im Umgang mit Kunden an die Hand.

SEMINARINHALT

- Die besondere Bedeutung des Monteurs und Servicetechnikers vor Ort beim Kunden als Dienstleister und Wunscherfüller
- Achtung, Auftrag! Die Bedürfnisse des Kunden kennen
- Die wichtigen Schlüsselsituationen kundenorientiert gestalten, von der Begrüßung bis zur Präsentation der Leistung, Abnahme und Verabschiedung
- Erfolgreicher Umgang mit „Problemkunden“
- Die eigene Körpersprache bewusst einsetzen
- Für Vertrauen, Sicherheit und Begeisterung des Kunden sorgen

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner



VOM SERVICETECHNIKER ZUM BAULEITER

Neue Aufgaben sicher meistern

Plötzlich in Leitungsfunktion? Neue Aufgaben können Mitarbeitende überfordern und stressen – das muss aber nicht sein. Erklimmen Sie bestens unterstützt und souverän die nächste Stufe! Dieses Praxistraining stärkt Servicetechniker und Monteure in ihrer (neuen) Aufgabe, gut organisiert und selbstbewusst Menschen zu leiten, sich freundlich durchzusetzen, gut mit der neuen Verantwortung umzugehen und auch den Gewinn im Auge zu behalten.

Es ist ein bewährtes Training, das den Teilnehmern das praktische Rüstzeug für die Leitungsaufgabe gibt, aber auch Freude für diese Rolle vermittelt. Hier lernen diese benötigte Skills, werden lösungsfähiger und erfahren mehr aufbauende Erfolgserlebnisse.

SEMINARINHALT

Das eigene Organisationstalent ausbauen – Vorbereitung ist alles!
Den Auftrag optimal verstehen, Arbeitsabläufe organisieren, Zeitvorgaben einplanen, Überblick behalten, den optimalen Ablauf mit dem Team absichern.

Selbstbewusst und verantwortlich das Team leiten
Klare Anweisungen geben, Umgang mit Kritik und Anerkennung, empathisch und motivierend leiten, sich sympathisch durchsetzen, sich in Konflikt-Situationen lösungsorientiert verhalten.

Den Auftrag sicher zu einem wirtschaftlichen Erfolg führen
Abrechnung, VOB, Abnahme, Arbeitssicherheit… wichtige Kenntnisse erlangen. Konkrete schwierige Situationen als Baustellenleiter souverän meistern.

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
kostenlos

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
21.02.2024 Bochum
13.03.2024 Döbeln

UHRZEIT
09.00 - 17.00 Uhr

TRAINER
Stefan Grassmann,
Simonis ServiceKultur®

ZIELGRUPPE
Servicetechniker und Monteure,
die eine Leitungsfunktion innehaben
oder übernehmen sollen.

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

TRAIN THE AUSBILDER

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
kostenlos

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
28.02.2024 Mülheim

UHRZEIT
09.00 - 17.00 Uhr

TRAINER
Tina Braach
Hepp Unternehmensimpulse

ZIELGRUPPE
Mitarbeiter in ihrer Rolle als „Co-Ausbilder“ aber auch für alle Ausbilder des Unternehmens

Azubis brauchen Sie!
Soft Skills für Mitarbeiter mit Azubi-Kontakt

Gottseidank, wir haben einen (guten) Azubi gefunden! Eine kurze Einweisung am ersten Arbeitstag, und dann kann’s ja losgehen. Den Rest regelt die Praxis. Wäre schön – aber ganz so einfach geht’s dann doch nicht. Denn gerade vor dem Hintergrund des allgemeinen Fachkräfte- und Nachwuchsmangels im SHK-Gewerk gilt: Die Ausbildung von Azubis im eigenen Unternehmen ist eine wichtige Aufgabe für alle Partner.

Interne Ausbildung ist ein Schlüsselfaktor für den langfristigen Unternehmenserfolg. Damit aus Ihrem Neuling also ein fähiger Mitarbeiter oder gar ein zukünftiger Potenzialträger wird, muss man Ausbildung on the job machen.

In diesem Training erfahren die Teilnehmer, die tagtäglich mit den Azubis zu tun haben, wie sie in ihrer Rolle als Co-Ausbilder noch kompetenter unterstützen können.

SEMINARINHALT

- Die eigene Rolle reflektieren und erkennen: Wer bin ich für „meine“ Azubis?
- Die Perspektive wechseln: Wie ticken die jungen Leute? Generation WHY [&] Co.
- Führung und Kommunikation: Motivationale Steuerung und Gesprächstechniken
- Herausforderungen im Alltag: Kollegiales Coaching und Training anhand konkreter Praxis-Fälle
- Best Practice: Erfolgsfaktoren und positive Standards etablieren

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

GUT ANKOMMEN IN DER AUSBILDUNG

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
11.09.2024 Leipzig
17.10.2024 Ritterhude
22.10.2024 Bochum

UHRZEIT
09.00 - 17.00 Uhr

TRAINER
Stefan Grassmann
Simonis Servicekultur

ZIELGRUPPE
Auszubildende

Lernerfolge von Anfang an

Jedes Jahr lesen oder hören wir es in den Nachrichten: Tausende Ausbildungsstellen werden nicht besetzt. Hinzu kommt, dass sich immer weniger Jugendliche für eine handwerkliche Ausbildung interessieren. Chefs und Ausbildern liegt viel daran, die Azubis erfolgreich durch ihre Ausbildung zu bringen und sie zu kompetenten und motivierten Fachkräften auszubilden.

Einen wichtigen Grundstein für eine gelungene Ausbildungszeit bildet der Ausbildungsstart. Sich selbst neu organisieren, sich Einfinden ins Lernen und den Arbeitsalltag, gut umgehen können mit den Kollegen und Vorgesetzten. Es kommt auf die jungen Nachwuchskräfte viel zu. Helfen Sie Ihnen mit diesem Seminartag erfolgreich in die Ausbildung zu starten.

SEMINARINHALT

- So komme ich gut bei Ausbildern, Vorarbeitern, Kollegen und Mit-Azubis an!
- Selbstmotivation - meine Antriebsfedern für diese Ausbildung
- Welcher Lerntyp bin ich?
  Selbsttest und spannende Erkenntnisse
- So kann ich mich besser einschätzen und geeignete Lernstrategien für mich finden!
- So behalte ich mir die Freude am Lernen und am mich Entwickeln!
- Was tun, wenn es nicht so gut läuft? Hilfe und Unterstützung im Team holen.

HINWEIS

Sie können ihre Azubis für Fort- und Weiterbildungen von der Schule freistellen lassen.

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

PACK´S AN!

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
06.11.2024 Ahaus
14.11.2024 Döbeln

UHRZEIT
09.00 - 16.00 Uhr

TRAINER
Anja Helm
Kommunikationstraining

ZIELGRUPPE
Auszubildende

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

Machen statt Aufschieben –
Arbeitsorganisation für Auszubildende

Gewusst wie! Sich selbst erfolgreich organisieren, ob in der Berufsschule oder am Arbeitsplatz, das ist das Ziel dieses Workshops. Denn mit der richtigen Strategie kommen die jungen Nachwuchskräfte erfolgreich an´s Ziel.

Auf Erfolgskurs! Ganz gleich, ob Ihre Mitarbeiter gerade mit der Ausbildung begonnen haben oder sich bereits auf die Abschlussprüfung vorbereiten, zu jeder Zeit heißt es: Die richtigen Dinge richtig tun!

To Du´s! In diesem Workshop lernen die Auszubildenden, ihren persönlichen Umgang mit der Zeit zu analysieren und zielstrebig zu handeln. Darüber hinaus erarbeiten sie verschiedene Methoden, um Prioritäten zu setzen und ihre Ziele zu erreichen. Ein effizientes Zeit- und Selbstmanagement unterstützt sie dabei, ihren (beruflichen)Tagesablauf realistisch zu planen und ihre Aufgaben zielstrebig umzusetzen.

SEMINARINHALT

- Sich selbst motivieren –
  durchhalten statt durchhängen ...
- Die richtigen Dinge richtig tun:
  S.M.A.R.T.e Ziele & Prioritäten
- Gute Planung ist die halbe Miete
- Ich mach´ das jetzt!
  Anpacken statt aufschieben
- Brain at Work: Umgang mit (Prüfungs-) Stress
- Work life Balance:
  So passt alles unter einen Hut
- Der professionelle und kontrollierte Umgang
  mit Handy, Internet und Social Media.

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

SEMINARE

FACHSEMINARE

Fit für die Herausforderungen im Job: Wir bieten Ihnen maßgeschneiderte Seminare und Trainings in der betrieblichen Weiterbildung.

In handwerklichen Berufen verändern sich ständig Strukturen und Abläufe, die oft eine schnelle Qualifizierung des Fachpersonals erfordern. Praxisorientierte Zertifikatslehrgänge oder Qualifizierungstrainings können dabei schnell und präzise helfen.

Mit den nachfolgenden Fachseminaren finden Sie die passende Lösung für Ihr Unternehmen. Die handlungsorientierten Weiterbildungskurse sind speziell für das SHK-Handwerk entwickelt. Die Dozent*innen vermitteln fundiertes und praxisrelevantes Wissen, um Sie und Ihre Fachkräfte auf den neuesten Stand der Technik zu bringen.

Profitieren Sie als Modulpartner Seminare von stark vergünstigten Konditionen und melden Sie sich und Ihr Team umgehend an!

Umfangreiches Angebot für Spezialist*innen

ERRICHTUNG VON ELEKTRISCHEN ANLAGEN REGENERATIVER ENERGIEN

Energieerzeugungs- Energiewandlungs- und Energiespeichersysteme installieren, prüfen und in Betrieb nehmen – Wärmepumpen fachgerecht anschließen und in Betrieb nehmen

Die Installation von PV-Anlagen und Wärmepumpensystemen sind für viele Elektrofachkräfte ein unbekanntes Terrain. Da aber genau das Gebiet der regenerativen Energien in der heutigen Zeit immer wichtiger wird, ist es notwendig, sich mit der fachgerechten Installation und Planung dieser Anlagen auseinanderzusetzen. Eben solche Systeme bilden einen wichtigen Anteil unserer Energieversorgung und müssen daher sinnvoll und sicher aufgebaut werden.

SEMINARINHALT

- Gesetzliche Grundlagen und Verantwortlichkeiten
- Qualifikationsebenen – Personen, die in der Elektrotechnik tätig sind
- Forderungen der Landesbauordnung (LBO)
- Forderung nach DGUV Vorschrift 3
- Kennzeichnungen elektrischer Betriebsmittel
- DIN VDE 0100-712 – Errichten von Photovoltaikanlagen
- DIN VDE AR-N 4100 und 4105
- SPDs – Überspannungsschutz nach DIN VDE 0100 - 534
- Betriebsmittel, die nach Hersteller und Norm gefordert werden
- Potenzialausgleich und Hinweise zum Blitzschutz
- Gefahrenhinweise
- Inbetriebnahme nach DIN VDE 0100 – 600
- Inbetriebnahme nach DIN VDE 0126-23-1/ EN62446-1
- Anschluss und Absicherung von Wärmepumpen
- CE Konformer Betrieb

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
150,- € pro Teilnehmer

TERMINE
23.05.2024 Ahaus
05.06.2024 Mülheim
08.08.2024 Ritterhude
16.09.2024 Münster

UHRZEIT
09.00 - 15.00 Uhr

TRAINER
Technische Akademie Ahaus

ZIELGRUPPE
Fachkräfte, Kaufleute, Fachplaner, Elektrofachkräfte, die mit der Planung und Beschaffung von PV-Anlagen, Speicherung und Einspeisung beschäftigt sind

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

ELEKTROFACHKRAFT FÜR FESTGELEGTE TÄTIGKEITEN IM SHK-HANDWERK

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
550,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
900,- € pro Teilnehmer

TERMINE
05. - 08.02.2024 Ritterhude
25. - 28.03.2024 Ahaus
03. - 06.06.2024 Bochum
12. - 15.08.2024 Döbeln
09. - 12.09.2024 Münster

UHRZEIT
09.00 - 18.00 Uhr

TRAINER
DEKRA Akademie

VORAUSSETZUNGEN
Gesellen, Meister, Techniker und Ingenieure aus dem SHK-Bereich

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

Sind Sie oder Ihre Mitarbeiter durch Ihren Beruf gezwungen, elektrische Arbeiten geringen Umfangs durchzuführen und Ihnen fehlt die Befugnis?

Durch diesen Fortbildungslehrgang können Sie zur Elektrofachkraft für sogenannte festgelegte Tätigkeiten im SHK-Handwerk bestellt werden, sprich Sie sind dazu berechtigt, gleichartige, sich wiederholende Arbeiten an Betriebsmitteln (Heizungsanlagen, Trinkwasseranlagen sowie deren Komponenten Brenner, Pumpe, Regelungen etc.) durchzuführen, die vom Unternehmer in einer Arbeitsanweisung beschrieben sind.

SEMINARINHALT

- Elektronische Grundlagen
- Vorschriften
- Elektrische Verdrahtung
- System-, Material- und Stoffkunde
- Durchführung von Prüfungen und deren Dokumentation

SONSTIGES

- Zertifizierung: Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten im SHK-Handwerk

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

AKTUALISIERUNGSKURS ELEKTROFACHKRAFT FÜR FESTGELEGTE TÄTIGKEITEN IM SHK-HANDWERK

Da sich die Gesetze und Normen ständig ändern,ist es wichtig die Kenntnisse der Elektrofachkräfte regelmäßig aufzufrischen.

In dieser Nachschulung, die alle drei Jahre wiederholt werden muss, werden Ihnen u.a. die elektrischen Grundlagen noch einmal näher gebracht und welche Maßnahmen bei Stromunfällen getroffen werden müssen.

Im Anschluss ist der Teilnehmer wieder berechtigt selbstständig und eigenverantwortlich an elektrischen Einrichtungen und Betriebsmitteln von Heizungsanlagen, Trink- und Abwasseranlagen sowie deren Komponenten (Brenner, Pumpen, Regeleinrichtungen etc.) zu arbeiten.

SEMINARINHALT

- Elektronische Grundlagen
- Schutzmaßnahmen und Sicherheitstechnik
- Maßnahmen bei Stromunfällen
- Prüfung elektrischer Geräte nach DIN VDE 701/702 Übungen

SONSTIGES

- Zertifizierung: Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten im SHK-Handwerk
- Eine Aktualisierung wird alle 3 Jahre empfohlen

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
200,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
350,- € pro Teilnehmer

TERMINE
23.04.2024 Ritterhude
10.10.2024 Bochum
16.08.2024 Döbeln
13.09.2024 Münster

UHRZEIT
09.00 - 18.00 Uhr

TRAINER
DEKRA Akademie

VORAUSSETZUNGEN
Monteure mit abgeschlossener Prüfung zur Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten SHK

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

KLIMASCHEIN NACH KAT. I CHEMIKALIEN-SCHUTZ-VERORDNUNG

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
900,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
1.400,- € pro Teilnehmer

TERMINE
05. - 08.02.2024 Ahaus
11. - 14.03.2024 Bochum
15. - 18.04.2024 Mülheim
13. - 16.05.2024 Ritterhude
03. - 06.06.2024 Münster
17. - 20.06.2024 Döbeln
19. - 22.08.2024 Ahaus
09. - 12.09.2024 Bochum
14. - 17.10.2024 Mülheim
11. - 14.11.2024 Ritterhude

UHRZEIT
08.30 - 17.00 Uhr

TRAINER
Gradeo Planung und Service

VORAUSSETZUNGEN
Gesellen, Meister, Techniker und Ingenieure aus dem SHK-, Elektro- und Metall-Bereich. Elektro- und Metallgesellen benötigen zudem eine Lötschulung (1. Tag ca. 150,- €)

Für die Inbetriebnahme und Wartung von Klima-Split-Geräten und Wärmepumpen fordert die Chemikalien-Klimaschutzverordnung für bestimmte Tätigkeiten grundsätzlich einen Sachkundenachweis in verschiedenen Kategorien entsprechend dem angestrebten Umfang der Tätigkeiten.

Nach bestandener Prüfung erhalten Sie ein Zertifikat der Kategorie I. Zusammen mit einer notwendigen Zertifizierung Ihres Unternehmens berechtigt Sie dieser Sachkundenachweis Kälteanlagen, Klimaanlagen und Wärmepumpen zu installieren und zu warten.

SEMINARINHALT

- Grundlagen der Thermodynamik
- Umweltauswirkungen und -vorschriften
- Dichtheitskontrollen
- Bestimmung des Kältemittelgewichtes
- Bau von lecksicheren Rohrleitungssystemen

SONSTIGES

- Sachkundenachweis nach Kategorie I ChemKlimaschutz V
- keine Begrenzung der Kältemittelmenge
- zweijährige Berufserfahrung im Kälte- und Klimabereich erforderlich

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

KLIMASCHEIN NACH KAT. II CHEMIKALIEN-SCHUTZ-VERORDNUNG

Für die Inbetriebnahme und Wartung von Klima-Split-Geräten und Wärmepumpen fordert die Chemikalien-Klimaschutzverordnung für bestimmte Tätigkeiten grundsätzlich einen Sachkundenachweis in verschiedenen Kategorien entsprechend dem angestrebten Umfang der Tätigkeiten.

Nach bestandener Prüfung erhalten Sie ein Zertifikat der Kategorie II. Zusammen mit einer notwendigen Zertifizierung Ihres Unternehmens berechtigt Sie dieser Sachkundenachweis Kälteanlagen, Klimaanlagen und Wärmepumpen zu installieren und zu warten.

SEMINARINHALT

- Grundlagen der Thermodynamik
- Umweltauswirkungen und -vorschriften
- Dichtheitskontrollen
- Bestimmung des Kältemittelgewichtes
- Bau von lecksicheren Rohrleitungssystemen

SONSTIGES

- Sachkundenachweis Kategorie II ChemKlimaschutz V
- Begrenzung der Kältemittelmenge bei 5.000 GWP bzw. 10.000 GWP (global warming potential)

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
600,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
900,- € pro Teilnehmer

TERMINE
08. - 09.04.2024 Ahaus
28. - 29.10.2024 Bochum

UHRZEIT
08.30 - 17.00 Uhr

TRAINER
Gradeo Planung und Service

VORAUSSETZUNGEN
Gesellen, Meister, Techniker und Ingenieure aus dem SHK, Elektro und Metall-Bereich

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

SACHKUNDELEHRGANG ZUR VDI 4645 (E)

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
150,- € pro Teilnehmer

TERMINE
18. - 19.06.2024 Ahaus

UHRZEIT
09.00 - 17.00 Uhr

TRAINER
Bernd Hasenclever
Stiebel Eltron

VORAUSSETZUNGEN
Gesellen, Meister, Techniker und Ingenieure aus dem SHK-Bereich oder nachgewiesene langjährige Erfahrung im Wärmepumpen-Bereich

Errichtung von Wärmepumpenanlagen

Die Richtlinie VDI 4645 wird bei der Planung und Errichtung von Heizungsanlagen für kleine und mittlere Wohngebäude oder Gebäude mit wohnähnlicher Nutzung, bei denen eine Wärmepumpe zum Einsatz kommen soll, angewendet.

Es werden schwerpunktmäßig Anlagen mit elektrisch angetriebenen Wärmepumpen zur Raumheizung und Trinkwassererwärmung behandelt. Auch das sinnvolle Zusammenwirken mit anderen Anlagenbauteilen, wie weiteren Wärmeerzeugern, Wärmespeicherung, -verteilung und -übergabe, wird betrachtet.

SEMINARINHALT

- Qualifizierungsschema gemäß VDI 4645
- Anlagen mit elektrisch angetriebenen Wärmepumpen
- Begriffe und Definitionen nach VDI 4645
- Zusammenwirken von Wärmeerzeugern, Wärmespeicherung, -verteilung und -übergabe
- Anlagenbeispiele und Praxiskonzepte

SONSTIGES

- Sachkundenachweis für Wärmepumpensysteme nach VDI 4645 in der Kategorie E (Errichtung)
- Voraussetzung: Abschluss einer Onlineprüfung innerhalb von 6 Monaten nach dem Seminar

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

SCHULUNG ZUR VDI 4645 BLATT 1 KATEGORIE PE „PLANUNG UND ERRICHTUNG“

Die VDI 4645 behandelt die für die Planung von Wärmepumpenanlagen in Ein -und Mehrfamilienhäusern erforderlichen Schritte von der Voruntersuchung und Konzepterstellung bis zur Detailplanung. Im Anhang der Richtlinie sind Checklisten und Beispiele zur Unterstützung der Vorgehensweise bei der Planung enthalten. Auch das sinnvolle Zusammenwirken mit anderen Anlagenbauteilen, wie weiteren Wärmeerzeugern, Wärmespeicherung,-verteilung und übergabe wird betrachtet.

SEMINARINHALT

- Arten und Funktionsprinzip der Wärmepumpe
- Bilanzgrenzen und Effizienzbetrachtungen
- Zuständigkeiten – EVU, Behörden, Bergamt, Handwerk, Planung
- Grundlagenermittlung und Detailplanung
- Dimensionierung der Wärmepumpe
- Betriebsweise / Auswahl der Betriebsweise
- Wärmespeicher und deren Dimensionierung
- Nutzung der Solarenergie
- Wärmequellen
- Anlagenkonzept
- Angebotserstellung
- Installation mit Praxisbeispielen
- Detailplanung der Komponenten und der Gesamtanlage
- Inbetriebnahme und Unterweisung
- Inspektion und Wartung der Anlage

SONSTIGES

Nach Beendigung des Lehrgangs erhält der Teilnehmende eine Bescheinigung. Diese Teilnahmebescheinigung berechtigt die Teilnahme an der Online-Prüfung gemäß VDI 4645 Blatt 1. Die Prüfung kann direkt im Anschluss an die Schulung- oder innerhalb eines Zeitraums von sechs Monaten nach der Schulung Online stattfinden. Nach bestandener Online-Prüfung erhält der Teilnehmende den Qualifikationsnachweis „Sachkundiger für Wärmepumpen nach VDI 4645 für Planung und Errichtung“.

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
200,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
450,- € pro Teilnehmer

TERMINE
28. - 29.02.2024 Döbeln

UHRZEIT
1. Tag 9.00 Uhr – ca. 17.30 Uhr
2. Tag 8.00 Uhr – ca. 16.00 Uhr

TRAINER
Thomas Miksch

ZIELGRUPPE
Gesellen, Meister, Energieberater, Architekten, Anlagenersteller, Techniker. Alternativ wird eine mehrjährige verantwortliche Tätigkeit im Bereich der Beratung, der Planung, die Errichtung und der Instandhaltung von derartigen Anlagen anerkannt.

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

LÜFTUNGSHYGIENE: VDI-SEMINAR NACH VDI 6022 TYP A

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
290,- € pro Peron

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
590,- € pro Teilnehmer

TERMINE
09. - 10.07.2024 Münster
11. - 12.09.2024 Marl

UHRZEIT
09.00 - 16.00 Uhr

TRAINER
HBZ Handwerkskammer Münster

VORAUSSETZUNGEN
Meister, Techniker und Ingenieure aus dem SHK-Bereich oder nachgewiesene langjährige Erfahrung im RLT-Bereich

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

Ziel der Richtlinienreihe VDI 6022 ist die Schaffung von gesundheitlich zuträglicher Atemluft in Gebäuden. Dazu beschäftigt sich die Richtlinie mit der Hygiene raumlufttechnischer Anlagen und Geräte, mit dem Minimalziel, dass die in den Raum abgegebene Luft nicht schlechter ist als die vom Gerät oder der Anlage angesaugte Luft, d.h. die Raumlufttechnik soll nicht selbst die Quelle von Verunreinigungen sein.

In diesem Lehrgang werden Sie von erfahrenen Dozenten mit allen hygienisch relevanten Aspekten für die Planung, Errichtung und Wartung von RLT-Anlagen vertraut gemacht und lernen, wie Sie die vermittelten Inhalte effizient in die Praxis umsetzen können.

SEMINARINHALT

- Einführung in die Hygieneschulung nach VDI 6022
- Filterbewertung gemäß DIN EN ISO16890
- Hygiene-Grundlagen in der Lüftungstechnik
- Hygienische Problemzonen an RTL-Anlagen
- Rechtsvorschriften
- Reinigung von RLT-Anlagen

SONSTIGES

- Zertifizierung: Nach VDI 6022 Typ A

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

LÜFTUNGSHYGIENE: VDI-SEMINAR NACH VDI 6022 TYP B

Ziel der Richtlinienreihe VDI 6022 ist die Schaffung von gesundheitlich zuträglicher Atemluft in Gebäuden. Dazu beschäftigt sich die Richtlinie mit der Hygiene raumlufttechnischer Anlagen und Geräte, mit dem Minimalziel, dass die in den Raum abgegebene Luft nicht schlechter ist als die vom Gerät oder der Anlage angesaugte Luft, d.h. die Raumlufttechnik soll nicht selbst die Quelle von Verunreinigungen sein.

In diesem Lehrgang werden Sie von erfahrenen Dozenten mit allen hygienisch relevanten Aspekten für die Errichtung und Wartung von RLT-Anlagen vertraut gemacht und lernen, wie Sie die vermittelten Inhalte effizient in die Praxis umsetzen können.

SEMINARINHALT

- Einführung in die Hygieneschulung nach VDI 6022
- Filterbewertung gemäß DIN EN ISO16890
- Hygiene-Grundlagen in der Lüftungstechnik
- Hygienische Problemzonen an RTL-Anlagen
- Rechtsvorschriften
- Reinigung von RLT-Anlagen

SONSTIGES

- Zertifizierung: Nach VDI 6022 Typ B

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
190,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
390,- € pro Teilnehmer

TERMINE
06.05.2024 Münster
26.08.2024 Bochum

UHRZEIT
09.00 - 17.00 Uhr

TRAINER
HBZ Handwerkskammer Münster

VORAUSSETZUNGEN
Gesellen, Meister, Techniker und Ingenieure aus dem SHK-Bereich oder nachgewiesene langjährige Erfahrung im RLT-Bereich

ANERKANNT FÜR SHK-EXPERT

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

TRINKWASSERHYGIENESEMINAR NACH VDI/DVGW 6023 TYP A

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
300,- € pro Teilnehmer

TERMINE
24. - 25.06.2024 Bochum
21. - 22.10.2024 Döbeln

UHRZEIT
09.00 - 17.00 Uhr

TRAINER
HBZ Handwerkskammer Münster
Hygiene Akademie

ZIELGRUPPE
Tätigkeiten im Bereich der Trinkwasser-Installation. Sie richten sich insbesondere an Ingenieurinnen und Ingenieure, Meisterinnen und Meister, staatlich geprüfte Technikerinnen und Techniker

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

Die novellierte Trinkwasserverordnung fordert, dass bei der Wassergewinnung, Wasseraufbereitung und -verteilung die allgemein anerkannten Regeln der Technik eingehalten werden sollen.

Dieses Seminar qualifiziert den Teilnehmer für die hygienebewusste Planung, Errichtung und Instandhaltung von Trinkwasseranlagen. Darüber hinaus darf der Teilnehmer die Inhaber, Betreiber und Nutzer in die Trinkwasseranlage bei deren Übergabe oder Inbetriebnahme unterweisen und zusätzlich eine Gefährdungsanalyse durchführen.

SEMINARINHALT

- Hygienerelevante Grundlagen im Zusammenhang mit der Bedeutung und Notwendigkeit der Hygiene bei Planung, Errichtung, Betreiben und Instandhaltung von Trinkwasser-Installationen
- Gesundheitliche Aspekte
- Problemzonen der Hygiene und Instandhaltung von Trinkwasser-Installationen
- Messverfahren zur Überwachung von Trinkwasser-Installationen
- Verfahren zur Messung und Kontrolle physikalischer Kenngrößen
- Mikrobiologische Bestimmungen und Probenahme
- Maßgebende Vorschriften und technische Regeln für das Betreiben von Trinkwasser-Installationen
- TrinkwV und andere relevante Verordnungen DIN 1988, DIN 50930-6 und DIN EN 806, DIN EN 1717 und DIN EN 12502-1 bis -4
- DVGW-Arbeitsblätter und VDI-Richtlinien, insbesondere DVGW W 551, DVGW W 553 und DVGW W 557und VDI/DVGW 6023
- Schriftliche Abschlussprüfung

SONSTIGES

Die erfolgreiche Teilnahme an dem Lehrgang wird durch ein Zertifikat bescheinigt.

TRINKWASSERHYGIENESEMINAR NACH VDI/DVGW 6023 TYP B

Die novellierte Trinkwasserverordnung fordert, dass bei der Wassergewinnung, Wasseraufbereitung und -verteilung die allgemein anerkannten Regeln der Technik eingehalten werden sollen.

Dieses Seminar qualifiziert den Teilnehmer für die hygienebewusste Errichtung und Instandhaltung von Trinkwasseranlagen. Die Schwerpunkte in der eintägigen Schulung liegen auf der Installation und Wartung von Trinkwasseranlagen in der Praxis.

SEMINARINHALT

- Bedeutung und Notwendigkeit der Hygiene bei Errichtung, Betrieb und Instandhaltung von Trinkwasser-Installationen
- Problemzonen der Hygiene und Instandhaltung von Trinkwasser-Installationen
- Messverfahren zur Überwachung von Trinkwasser-Installationen
- Maßgebende Vorschriften und technische Regeln für das Betreiben von Trinkwasser-Installationen
- TrinkwV und andere relevante Verordnungen
- DIN 1988, DIN 50930-6 und DIN EN 806, DIN EN 1717 und DIN EN 12502-1 bis -4
- DVGW-Arbeitsblätter und VDI-Richtlinien, insbesondere DVGW W 551, DVGW W 553 und DVGW W 557und VDI/DVGW 6023

SONSTIGES

Die erfolgreiche Teilnahme an dem Lehrgang wird durch ein Zertifikat bescheinigt.

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
200,- € pro Teilnehmer

TERMINE
24.06.2024 Bochum
21.10.2024 Döbeln

UHRZEIT
09.00 - 17.00 Uhr

TRAINER
HBZ Handwerkskammer Münster
Hygiene Akademie

ZIELGRUPPE
Sie richten sich insbesondere an Gesellen und Auszubildende ab dem dritten Lehrjahr in einschlägigen Berufen sowie Montagehelfer, Hygienekontrolleure und Gesundheitsassistenten

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

ÖL-FACHBETRIEB NACH WHG § 62

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
350,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
700,- € pro Teilnehmer

TERMINE
07. - 08.05.2024 Düsseldorf
08. - 09.10.2024 Döbeln

UHRZEIT
09.00 - 16.00 Uhr

TRAINER
Petra Witzmann
DEKRA Akademie

VORAUSSETZUNGEN
Meister, Techniker und Ingenieure aus dem SHK-Bereich

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

Die Verordnung über Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen (AwSV) gilt für alle Öl-Anlagen größer als 1.000 Liter und kleiner als 100 kW.

Betriebe, die Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen (z.B. Öl) einbauen, aufstellen, instandsetzen, reinigen und stilllegen, müssen Fachbetriebe nach § 62 Abs. 1b Wasserhaushaltsgesetz (WHG) sein.

Sie werden Fachbetrieb, wenn Sie über die notwendigen Geräte und Ausrüstungsteile sowie über das sachkundige Personal verfügen und die Eignung zum Fachbetrieb nach § 62 Abs. 1 WHG von einem akkreditierten Unternehmen (DEKRA, TÜV, Überwachungsgemeinschaft etc.) festgestellt wurde. Zusätzlich müssen Sie als Fachunternehmen einen Überprüfungsvertrag mit einem akkreditierten Unternehmen abschließen.

SEMINARINHALT

- Fachbetrieb nach WHG § 62 - Zielgruppe & Überwachung
- Gesetzliche und technische Regelung
- Wasser- und baurechtliche Genehmigungsunterlagen
- Häufige Ursachen von Ölschäden
- Überfüllsicherungen und Grenzwertgeber

SONSTIGES

- Zertifizierung: Fachkunde nach § 62 WHG
- Gültigkeit: 2 Jahre

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

FORTBILDUNG ÖL-FACHBETRIEB NACH § 62 WHG

Die ab August 2017 gültige Anlageverordnung wassergefährdende Stoffe AwSV, fordert eine regelmäßige Weiterbildung (mindestens alle zwei Jahre) von fachlich verantwortlichen Personen in Fachbetrieben nach WHG und AwSV.

SEMINARINHALT

- Aktueller Stand der rechtlichen und technischen Bestimmungen
- Untergesetzliches Regelwerk AwSV
- TRwS
- Fachbetriebsprüfung
- Eignungsnachweise der Anlagen bzw. Anlagenteile
- Praxisbeispiele
- Prüfung der Anlagen durch Sachverständige, Fachbetriebe, evtl. Betreiber
- Haftungsfragen

SONSTIGES

- Qualifizierter Nachweis zur Vorlage beim Zertifizierer der Fachbetriebsprüfung
- Gültigkeit: 2 Jahre

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
100,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
22.02.2024 Mülheim
18.09.2024 Döbeln
28.11.2024 Bochum

UHRZEIT
09.00 - 16.00 Uhr

TRAINER
Petra Witzmann
DEKRA Akademie

VORAUSSETZUNGEN
Meister, Techniker und Ingenieure aus dem SHK-Bereich, die die persönliche Sachkunde bereits erworben haben.

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

BRANDSCHUTZKLAPPEN

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
100,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
300,- € pro Teilnehmer

TERMINE
11.04.2024 Marl

UHRZEIT
09.00 - 17.00 Uhr

TRAINER
Hygiene Akademie

ZIELGRUPPE
Service-, Instandhaltungs- und Wartungspersonal, Technische Mitarbeiter und Betriebspersonal für haustechnische Anlagen, Dienstleister für den Technischen Betrieb, Betreiber von Gebäuden, Personen, die für den fachgerechten Einbau verantwortlich sind, wie z. B. Montage- oder Bauleiter.

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

Damit Brandschutzklappen im Ernstfall sicher den Lüftungskanal unterbrechen, müssen sie laut Arbeitsstättenverordnung (ArbStättv § 4) sowie der Muster-Verwaltungsvorschrift Technische Baubestimmungen (MVV TB) sie vor Inbetriebnahme und danach regelmäßig von einer sachkundigen Person auf ihre Funktionssicherheit geprüft und gewartet werden. Die Praxis zeigt, dass viele Brandschutzklappen nicht funktionstüchtig sind, weil keine Wartung erfolgte. Die entsprechende Befähigung erlangen Sie durch diesen Lehrgang. Nach Besuch dieses Lehrgangs sind Sie in der Lage, die wiederkehrende Überprüfung der Brandschutzklappen in raumlufttechnischen Anlagen eigenständig und fachgerecht durchzuführen.

SEMINARINHALT

- Brandklassen, Baustoffklassen, Feuerwiderstandsklassen
- Abschottungsprinzip, Funktionsprinzip von Brandschutzklappen
- Allgemeine bauaufsichtliche Zulassung (AbZ), Leistungserklärungen (DoP)
- LAR, LÜAR, DIN EN 15650, DIN EN 13306, DIN 31051, DIN 18017
- Anforderungen an den Einbau von Brandschutzklappen
- Aufbau, Bestandteile, Sonderbauformen und Funktion von Brandschutzklappen
- Fachgerechte Wartung und Instandhaltung mit praktischen Übungen
- Wiederkehrende Prüfungen
- Häufige Fehler und Mängelbehebung
- Bestandsschutz

SONSTIGES

Die erfolgreiche Teilnahme an dem Lehrgang wird durch ein Zertifikat bescheinigt.

ERSTSCHULUNG ASBESTARBEITEN SACHKUNDE TRGS 519, ANL. 4C

ASI-Arbeiten an Asbestprodukten geringen Umfangs

Wenn Ihr Betrieb Abbruch-, Sanierungs- oder Instandhaltungsarbeiten durchführen möchte, bei denen die Arbeiter mit Asbestprodukten umgehen müssen, ist Vorsicht geboten. Der Gesetzgeber hat deshalb den Arbeits- und Gesundheitsschutz geregelt, das Stichwort lautet „TRGS 519“. Sogenannte ASI-Arbeiten dürfen danach nur durchgeführt werden, wenn Sie sicherstellen, dass die personelle und sicherheitstechnische Ausstattung des Unternehmens für diese Arbeiten geeignet ist. Die personelle Ausstattung stimmt, wenn Sie sachkundige Personen beschäftigen. Der hier angebotene Lehrgang erfasst ASI-Arbeiten an allen Asbestprodukten.

SEMINARINHALT

- Arten, Eigenschaften und Gesundheitsgefahren von Asbest
- Asbestprodukte Erkennung, Messung, Grenzund Richtwerte
- Arbeitsschutz
- Gefahrstoffverordnung und TRGS 519
- Personelle Anforderungen
- Bestimmungen zum Schutz der Umwelt
- Asbest-Richtlinien
- Sicherheitstechnische Maßnahmen
- Sanierungsverfahren und Sanierungsdurchführung
- Entsorgung asbesthaltiger Abfälle

SONSTIGES

- Abschluss: Zertifikat der DEKRA Akademie nach einer unter Aufsicht der zuständigen Behörde durchgeführten schriftlichen Prüfung
- Gültigkeit: 6 Jahre ab dem Datum der Prüfung

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
1. Teilnehmer 300,- €
jeder weitere Teilnehmer 500,- €

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
660,- € pro Teilnehmer

TERMINE
27.05. - 28.05.2024 Bochum
30.09. - 01.10.2024 Ahaus

UHRZEIT
09.00 - 16.00 Uhr

TRAINER
DEKRA Akademie

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

FACHBETRIEB KOMFORT BARRIEREFREI

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
150,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
400,- € pro Teilnehmer

TERMINE
01. - 02.07.2024 Marl
04. - 05.11.2024 Döbeln

UHRZEIT
09.00 - 16.00 Uhr

TRAINER
Dr. Vera Gerling
GGT – Gesellschaft für Gerontotechnik

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

Komfort und Sicherheit, das sind zwei wesentliche Wünsche, die von der „Generation 50plus“ genannt werden.

Den „Senior“ gibt es zwar nicht, dennoch gibt es eine Reihe von völlig verschiedenen Lebensstilen, Wünschen, Anforderungen und altersbedingten Beeinträchtigungen.

Das neue Bad muss schön sein, soll vorausschauend geplant werden und sicherlich nicht vollgepackt sein mit Stützklappgriffen.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie den individuellen Bedarf der Kunden an die DIN-Vorschriften anpassen, welche Vorgaben sinnvoll sind und welche Aspekte vernachlässigt werden können.

SEMINARINHALT

- Der neue Markt
- Altersbedingte Beeinträchtigungen
- Vorschriften und Planungsempfehlungen
- Beispiele aus der Praxis
- Alterskrankheiten
- Kostenträger und Finanzierungswege

SONSTIGES

- Zertifizierung: Fachbetrieb KOMFORT barrierefrei
- Kostenloser Zugang zum Internetangebot der GGT
- Fachmagazin „DAS OPTIMUM“ für zwei Jahre
- Bezug von Marketing-Materialien durch Kooperationspartner der GGT

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

LICHT- UND LICHTPLANUNG IM BAD

So wie die Sonne den Tag zum Leben erweckt, bekommt ein Badezimmer erst durch Licht seinen ganz besonderen Reiz. Lichtgestaltung im Bad trägt entscheidend zum Wohlbefinden des Menschen bei und lässt Materialien und Formen zur Geltung kommen.

Die Teilnehmer erfahren in diesem Seminar wie durch Licht die Badgestaltung optimal in „Szene“ gesetzt und Funktions- sowie Stimmungslicht benutzerorientiert geplant werden kann.

SEMINARINHALT

- Grundbegriffe der Lichttechnik
- Leuchten / Lichtrichtungen
- Funktionales Licht / Stimmungslicht
- Grundlagen Lichtquellen (Halogenlicht, Energiesparlampe, LED)
- Lichttechnische Größen (Lichtstrom, Beleuchtungsstärke)
- Erzeugung von Lichtstimmungen
- Lichtplanung im Bad

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
26.06.2024 Düsseldorf

UHRZEIT
09.00 - 17.00 Uhr

TRAINER
Prof. Dr.-Ing. Roland Greule
Duravit

VORAUSSETZUNGEN
Badplaner
Ausstellungsmitarbeiter

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

TECHNIK FÜR KAUFLEUTE

Technisches Basiswissen für den betrieblichen Alltag

Erlangen sie das technische Basiswissen für die Bewältigung der vielfältigen Aufgaben im betrieblichen Alltag. Erlangen Sie Einblicke in die Grundlagen verschiedener technischer Bereiche und verbessern Sie die Kommunikation bei Kundengesprächen, im Einkauf oder dem persönlichen Gespräch mit Ihren Technikern. Durch das Erlernen von Begriffen aus dem Bereich Sanitär, Heizung, Lüftungs- und Elektrotechnik, dem Erwerb von Systemkenntnissen sowie der Einordnung und Anwendung von Fachausdrücken vermeiden sie Missverständnisse, Fehler und sparen gleichzeitig Zeit.

SEMINARINHALT

Heizungstechnik
- Begriffe
- Funktionen und Arten von Wärmeerzeugern
- Gerätearten zum Heizen und wie diese funktionieren
- Heiz- und Rohrsysteme
- Wärmeverteilung

Lüftungstechnik
- Luftsysteme, Luftgeschwindigkeit, Luftarten, Wärmerückgewinnung

Elektrotechnik
- Grundlagen

Kältetechnik
- Kältekreislauf
- Funktionen von Kaltwassererzeugern
- Klimaanlage
- Wärmepumpe Kältemitteleigenschaften und Einsatz

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,- € pro Teilnehmer

TERMINE
30.04.2024 Osnabrück
31.10.2024 Mülheim

UHRZEIT
09.00 - 16.00 Uhr

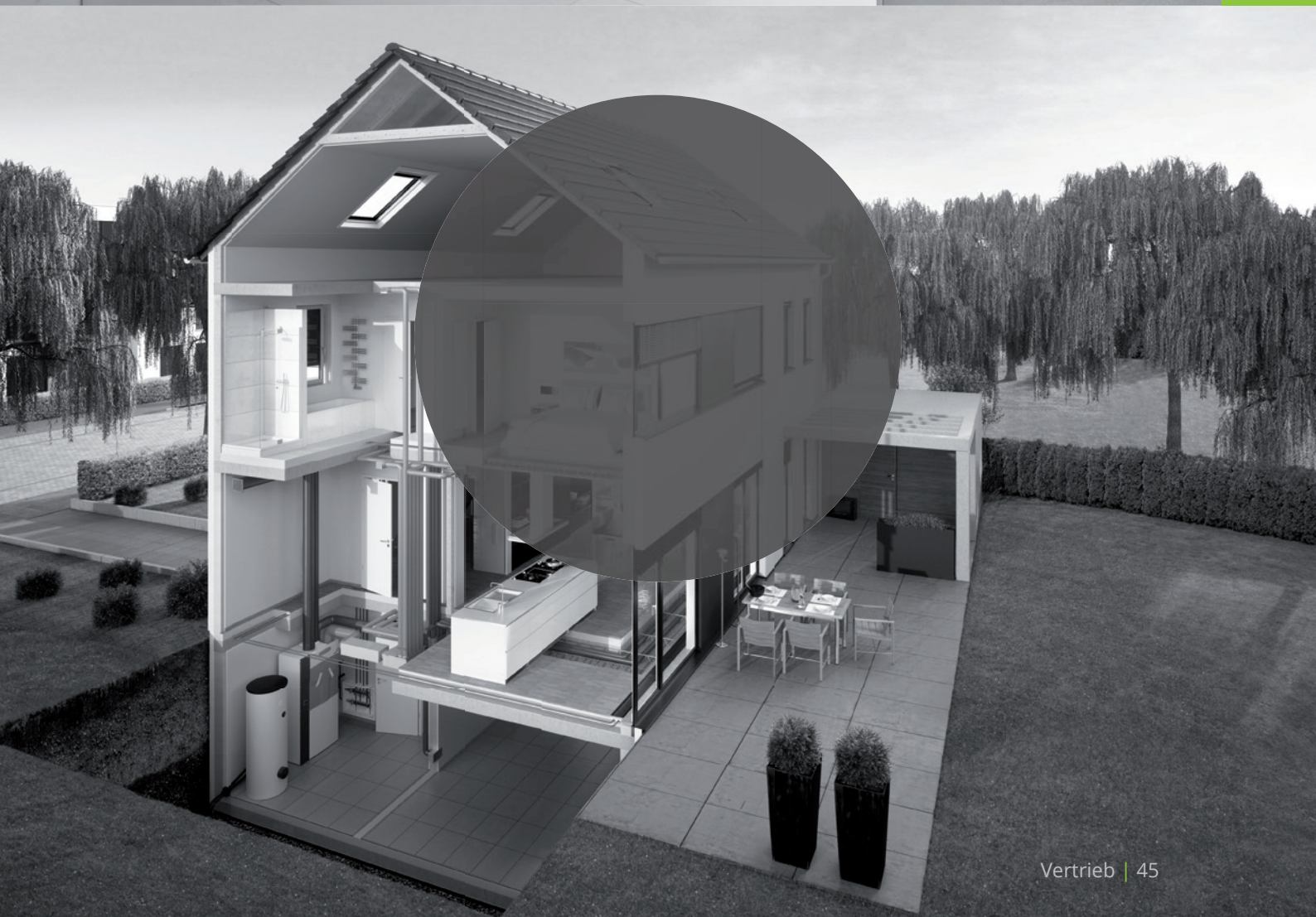
TRAINER
Dieter Brathe
HBZ Handwerkskammer Münster

ANERKANNT FÜR
SHK-EXPERT

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

VERTRIEB



VERTRIEB

In diesem Modul bündeln wir für Sie unsere vertriebliche Stärke.

Hinter dem Vertriebsmodul stehen viele Jahre Erfahrung in der Ausarbeitung eines erfolgreichen Vertriebskonzeptes für Sie als Kunden.

Wir geben Ihnen Tools und Trainings mit an die Hand, die darauf ausgelegt sind, in der Angebotsphase viel Zeit zu sparen und schnell zu identifizieren, welcher Kunde sich für Sie lohnt.

Profitieren Sie von:
- Seminaren mit intensiven und individuellem Verkaufstraining inklusive Coaching
- Regionalem Erfahrungsaustausch mit anderen Unternehmen
- Vertriebsunterstützung mit exklusiven Serviceleistungen aus dem Bereich Badausstellung
- Endkundenveranstaltungen
- Messepaket zur professionellen Begleitung von Regionalmessen

Ihr Mehrwert:
- mehr Zeit für Sie als Unternehmer – durch schlankere Prozesse sparen Sie Zeit, die Sie in wichtige Themen der Unternehmensentwicklung investieren können
- Sie machen den Unterschied – durch Service, Transparenz und unternehmerisches Denken überzeugen Sie Ihre Kunden

GRUNDLAGENSEMINAR VERTRIEB
LUST AUF ZUKUNFT

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
nicht buchbar

TERMINE
10.04.2024 Marl

UHRZEIT
09.00 - 15.30 Uhr

TRAINER
Andreas Nawrocki
Communication Media GmbH

ZIELGRUPPE
Modulpartner Vertrieb

Der Fluch der maximalen Auslastung

Der Dreh- und Angelpunkt, um kurz und langfristige Erfolge zu erzielen, ist der Mensch: Die Qualität der Beziehung zwischen Kunde und Berater.

Dabei spielen die Persönlichkeit und die Wirkungsfähigkeit des Beraters eine herausragende Rolle. Während des Trainings werden Sie auf unkonventionelle Art verkaufspsychologisch geschult.

Durch diese Methoden können Sie beim Kunden Kaufimpulse auslösen und ihn zu einer Kaufentscheidung bewegen. Sprachliche und nonverbale Beeinflussungsmöglichkeiten, Wahrnehmungskompetenz und die Verkaufsstrategie des Schmerz-/Lust-Prinzips erweitern Ihr verkäuferisches Handlungsrepertoire.

Provokation im geeigneten Maß ermöglicht dabei die Lösung auf alle Reaktionsmöglichkeiten des Kunden im Sanitär- und Heizungsgeschäft.

SEMINARINHALT

- Weichenstellung – lohnt sich der Kunde?
- Die Zauberformel m²-Preis
- Schmerz-/Lust-Prinzip der Schlüssel zum Erfolg
- Workflow – Erfolg durch strategische Vertriebssteuerung
- Professioneller Auftritt
- Einblick in die neue Beratungswelt

FÜHREN STATT VERKAUFEN

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
nicht buchbar

TERMINE
07.05.2024 Marl

UHRZEIT
09.00 - 15.30 Uhr

TRAINER
Andreas Nawrocki
Communication Media GmbH

ZIELGRUPPE
Modulpartner Vertrieb

Der Schlüssel zum Erfolg

In diesem Seminar vertiefen wir den erfolgreichen Badverkauf über das Schmerz-/Lust-Prinzip.

Die Führungsqualität im Verkaufsprozess ist das übergeordnete Thema. Wie lösen wir konkret Kaufimpulse aus und erhalten den Auftrag?

Dabei stehen die Führungs- und Beziehungsqualität sowie die Interaktion zwischen Handwerker und Kunde im Mittelpunkt der Beratung und Planung.

SEMINARINHALT

- Raum-/Nutzer-Verhältnis als Differenzierungsmerkmal
- Die vier Reaktionsmöglichkeiten des Kunden
- Workflow/Interaktionsprozess
- Königsdisziplin – effektives Zuhören
- Umsatzsteigerung durch die Methode der multifunktionalen Kommunikation
- Praxistraining m²-Preis

DIE BEDEUTUNG DER SELBSTORGANISATION

Zuverlässigkeit ist wertiger als Erreichbarkeit

Das Ziel optimaler Selbstorganisation sind stabile und effiziente Verhaltensmuster, um den tagtäglichen Aufgaben wirkungsvoller zu begegnen.

Die zu erlernenden Kompetenzen ermöglichen eine spürbare Verbesserung des persönlichen Zeitmanagements.

Durch die vermittelten Kenntnisse und psychologischen Methoden werden Sie den Praxisalltag mit all seinen Herausforderungen wesentlich kompetenter meistern und als spürbar leichter empfinden.

SEMINARINHALT

- Prokrastination – Frozen, Fight, Flight
- Sägeblatteffekt – Zeitfresser und Stresskontrolle
- Broken-Windows-Effekt
- Löschfahrzeugmodus
- Bifurkation – raus aus dem Hamsterrad

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
nicht buchbar

TERMINE
20.06.2024 Marl
17.09.2024 Döbeln

UHRZEIT
09.00 - 15.30 Uhr

TRAINER
Andreas Nawrocki
Communication Media GmbH

ZIELGRUPPE
Modulpartner Vertrieb

DER CHEF DER SCHALTZENTRALE

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
nicht buchbar

TERMINE
28.08.2024 Marl

UHRZEIT
09.00 - 15.30 Uhr

TRAINER
Andreas Nawrocki
Communication Media GmbH

ZIELGRUPPE
Modulpartner Vertrieb

Sich selbst und das Team an die Spitze führen

Der Schwerpunkt dieses Seminartages liegt im Erkennen von Vor- und Nachteilen der Vollbeschäftigung führender Handwerksunternehmer. Es ist eine Kunst, souverän mit den Verführungen und Gefahren der Arbeitskraft umzugehen.

Strategische Planung und Kontrolle ist kein einmaliger Akt im Handwerksbetrieb, sondern ein vielstufiger, immer wieder zu leistender Prozess. Die operative Planung hingegen zielt darauf ab, eine konkrete Orientierung für das tägliche Handeln zu gewinnen.

Im Mittelpunkt stehen vier besondere Bezugsgrößen, deren Einfluss sich Führungskräfte nicht entziehen können. Die Themenvielfalt dieses Seminars dient sowohl der Planung, als auch der Umsetzung von zukünftigen unternehmerischen Erfolgen in Handwerksunternehmen.

SEMINARINHALT

- Leadership Management
- Der Einfluss der vier festen Bezugsgrößen auf den Alltag der Chefs
- Die Gefahren der Vollbeschäftigung im Handwerk
- Erfolgreicher Umgang mit Umsetzungsdefiziten
- Motivation vs. Mobilisation im Kundenkontakt

MACHTZENTRUM KOPF

Kennen Sie Ihren Logenplatz
in den Köpfen Ihrer Kunden?

Wissenschaftliche Studien aus der Gehirnforschung zeigen, wann, wie und warum Kunden Kaufentscheidungen treffen.

Beim Verkauf von Sanitär- und Heizungsprodukten gilt es, solche zukunftsweisenden Erkenntnisse in die Praxis zu integrieren.

Dieses Training revolutioniert traditionelles Verkaufen, weil es die Emotionen der Kunden und der Verkäufer für den Verkaufserfolg berücksichtigt.

Sie lernen, wie Sie Ihr Verkaufsgespräch emotionalisieren und dadurch die kaufauslösenden Knöpfe bei Ihrem Kunden drücken.

SEMINARINHALT

- Aufbruch, Ausbruch, Durchbruch
- Veränderungen durch die digitale Welt
- Veränderte Kundentypen
- Illusion oder Wirklichkeit?
- Das limbische System
- Emotionen sind die wahren Treiber
- Die sieben Kundentypen

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
nicht buchbar

TERMINE
05.11.2024 Marl

UHRZEIT
09.00 - 15.30 Uhr

TRAINER
Andreas Nawrocki
Communication Media GmbH

ZIELGRUPPE
Modulpartner Vertrieb

COACHING
GEMEINSAM ERFOLGE REALISIEREN

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
nicht buchbar

TERMINE
15.02.2024 Worpswede
11.06.2024 Bochum

UHRZEIT
09.00 - 15.30 Uhr

TRAINER
Andreas Nawrocki
Communication Media GmbH

ZIELGRUPPE
Modulpartner Vertrieb

Sei Teil des Wandels!

Auftragsstau, Materialengpässe, Fachkräftemangel, Umwelteinflüsse und globale Entwicklungen beschäftigen uns alle. Wir können die Zukunft verstehen, maximal Nutzen und außerordentliche Kräfte gewinnen, wenn wir die Herausforderungen der Gegenwart annehmen und sie wandeln!

Mit diesem Coaching-Seminar machen Sie den ersten Schritt zur individuellen und gruppenorientierten Weiterbildung. Andy Nawrocki wird im Vorfeld und im Anschluss des Seminars mit den jeweiligen Teilnehmern individuell kommunizieren. Durch diesen erfahrenen Coach und dessen Kommunikationsmix entstehen dynamische Interaktionen - die Umsetzungsprozesse werden greifbarer und fallen leichter.

„Sei Teil des Wandels“ möchte die Seminarteilnehmer zum nächsten Schritt der Erreichung Ihrer Ziele begleiten.

SEMINARINHALT

- Wie der Wandel der Branche uns in die Karten spielt
- Der Handwerksbetrieb wird zur ge- und beachteten Marke
- Vorfreude auf das Unbekannte
- Die 3 Bausteine der Potentialentfaltung und Zukunftsgestaltung
- Immer und immer wieder kommunizieren – auf allen Kanälen
- Künstliche Intelligenz erhält kein Trinkgeld
- Die neue Form des Optimismus

SONSTIGES

Die Seminarteilnehmer erhalten im Vorfeld der Seminare einen Fragekatalog. Diese werden nach der Beantwortung ausgewertet, analysiert und mit den Seminarinhalten verknüpft

LOCAL HEROS

Die historische Chance der SHK-Fachbertriebe

Die Energiewende und der Klimawandel stellen eine außergewöhnliche, historische Chance für Sie, als Betrieb dar. Eine Chance, die genutzt werden muss. Niemals zuvor standen SHK-Betrieben mehr im Fokus, als es gegenwärtig und zukünftig der Fall ist und sein wird. In einer komplex vernetzten und unsicheren Welt werden Betriebe zu regionalen Akteuren des Wandels: Sie werden zu „Local Heros“.

Gelebte Verantwortung wird zur Betriebspflicht. Das Lösen von Zukunftsaufgaben bestimmt Ihr Tun und stiftet einen neuen Sinn der Arbeit. In dieser neuen Sinnstiftung liegt großes Potenzial: Gewinnung neuer Mitarbeiter, dessen Bindung und hohe Motivation Mitgestalter des Wandels zu sein.

SEMINARINHALT

- Wie nutze ich lokales Engagement und setze mich für globale Ergebnisse ein?
- Wie werde ich Vorreiter als Klima- und Nachhaltigkeitsleader?
- Wie positioniere ich mich als Energieexperte der Klimawende?
- Wie verändere ich die Wertschätzung und Wahrnehmung meines Umfeldes?
- Wie nutze ich meine täglichen Aufgaben zur Steigerung der Lebensqualität der Mitmenschen?
- Wie meistere ich das Thema Energiewende erfolgreich und sicher damit die Zukunft meines Unternehmens?

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
nicht buchbar

TERMINE
31.01.2024 Wuppertal
09.04.2024 Osnabrück
16.04.2024 Döbeln
08.10.2024 Bochum

UHRZEIT
09.00 - 15.00 Uhr

TRAINER
Andreas Nawrocki
Communication Media GmbH

ZIELGRUPPE
Modulpartner Vertrieb

SEMINARE

ONLINE-SEMINARE

Eine Investition in Wissen bringt immer noch die besten Zinsen, wusste schon Benjamin Franklin.

Sicherlich waren die Anreise und die Durchführung von Schulungen vor rund 250 Jahren noch deutlich beschwerlicher, auch wenn das heute garantiert einige angesichts der Rushhour und voller Straßen bezweifeln werden.

Das Gute ist: Mittlerweile sind einige Weiterbildungen auch online möglich. Sie entscheiden wann und wo Sie lernen wollen. Entweder bequem von zu Hause aus oder in Ihrem gewohnten Umfeld im Büro.

Nehmen Sie entweder an festen Terminen zu den Online-Seminaren mit unseren Experten teil und gehen live mit Ihnen in den Dialog oder nutzen Sie digitale Kursmodule, deren Fortschritt Sie selbst bestimmen.

ACHTEN SIE AUF DIESES ZEICHEN:
Diese Seminare können Sie auch als Präsenz-Seminare buchen.

Kurzweilig und effizient

Bequem von zuhause aus

BADPLANUNG TEIL 1

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
75,- € pro Teilnehmer

TERMINE
23.02.2024

UHRZEIT
10.00 - 11.30 Uhr

TRAINER
André Höbing
osa GmbH & Co. KG

ZIELGRUPPE
Badplaner
Ausstellungsverkäufer

Die Fähigkeit, Bäder so zu planen, dass die Kundenwünsche erkannt und auch praktisch umgesetzt werden können, gehört zu den Kernkompetenzen der Badverkäufer. In diesem Web-Seminar werden die Grundlagen erklärt, die von der Bedarfsanalyse über die Bestandsaufnahme bis zur fertigen Badplanung führen.

Ziel ist es, einen ersten Einblick in die spannende Welt der Badplanung zu geben. Die Teilnehmer erhalten wertvolle Hinweise über die Grundlagen der Raumanalyse und über die Mindestabstände, die bei einer Badplanung eingehalten werden müssen.

SEMINARINHALT

Bedarfsanalyse:
- Was wünscht der Kunde in seinem neuen Bad?
- Welche Anforderungen müssen berücksichtigt werden?

Bestandsaufnahme:
- Welche Informationen benötige ich beim Aufmaß?

Maße:
- Welche Mindestabstände müssen bei einer Planung berücksichtigt werden?

Zonen im Bad:
- Wie kann das Bad spannend inszeniert werden?

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

BADPLANUNG TEIL 2

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
75,- € pro Teilnehmer

TERMINE
08.03.2024

UHRZEIT
10.00 - 11.30 Uhr

TRAINER
André Höbing
osa GmbH & Co. KG

ZIELGRUPPE
Badplaner
Ausstellungsverkäufer

Auf die Planung kommt es an. Neben der verkäuferischen Leistung ist der fachliche Umgang mit dem Raum, dem Lebensraum Bad, ein elementarer Erfolgsfaktor. Die Kreativität der Raumgestaltung und der Einsatz von Materialien ist der entscheidende Faktor. Wie kann eine Badplanung den Kunden begeistern und überzeugen?

Neben der Raumgestaltung hat das Thema Licht in den letzten Jahren an großer Bedeutung gewonnen. Doch was muss bei einer Lichtplanung beachtet werden? Wie kann die Lichtplanung einfach in die Badplanung integriert werden.

Ziel ist es neue kreative Impulse zu vermitteln und einen ersten Einblick in die Kunst der Lichtplanung zu geben.

SEMINARINHALT

Raumgestaltung für besondere Bäder
- Themenbäder die begeistern

Materialien
- Vorstellung unterschiedlicher Materialien und Werkstoffe

Lichtplanung
- Grundlagen für eine perfekte Badbeleuchtung
- Planungs- und Gestaltungsansätze
- Wie viel Licht benötigt ein Bad?
- Welche Lichtfarben gibt es und wie wirken diese?
- Welche Schutzzonen müssen berücksichtigt werden?

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

BARRIEREFREIE BADEZIMMERGESTALTUNG IM NEUBAU

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
150,- € pro Teilnehmer

TERMINE
21.11.2024

UHRZEIT
10.00 - 11.30 Uhr

TRAINER
Kornelia Grundmann
gabana - Agentur für Barrierefreiheit

ZIELGRUPPE
Monteure, Planer, Vertriebler, Inhaber

In den letzten Jahren ist im Baugewerbe rund um das Thema Barrierefreiheit viel passiert. Trotz der aktuellen Transformation in der Baubranche steht die demographische Entwicklung – mehr denn je – im Fokus aller Beteiligten. Um künftig Menschen aller Altersstrukturen sowie Personen mit körperlichen Einschränkungen, ein unabhängiges und selbstbestimmtes Leben in den eigenen vier Wänden zu ermöglichen, müssen die Badezimmer zeitgemäss und zukunftsorientiert geplant und gebaut sein. Doch worauf kommt es dabei wirklich an?

Praxisnah erfahren Sie in diesem Seminar, welche Details – ganz im Sinne – von Universal Design entscheidend sind, und, wie Sie diese Herausforderung möglichst kostenneutral lösen können.

SEMINARINHALT

- Im Dschungel der Begriffe Barrierearm. Barrierereduziert. Behindertengerecht. Was bedeutet dies?
- Individuelle Bedürfnisse der Bewohner kennen
- Vorausschauend, flexibel und anpassbar planen
- DIN 18040 ist die Basis, die Realität verlangt mehr
- Sprechen wir über Mehrkosten
- Warum ist ein zuverlässiges Netzwerk essentiell?

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

BARRIEREFREIER BADUMBAU UND RENOVIERUNG

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
150,- € pro Teilnehmer

TERMINE
13.06.2024

UHRZEIT
10.00 - 11.30 Uhr

TRAINER
Kornelia Grundmann
gabana - Agentur für Barrierefreiheit

ZIELGRUPPE
Monteure, Planer, Vertriebler, Inhaber

Renovierungs- oder Umbauarbeiten stehen in der Sanitärbranche hoch im Kurs. Moderne, zeitgemäße und altersgerechte barrierefreie Bäder sind das Gebot der Stunde. Gar kein Problem. Denken Sie. Doch was, wenn Ihre Bauherren recoursenschonend und nachhaltig handeln und möglichst alle Bäder so gestalten möchten, damit die Bewohner autark wohnen können.

Was bedeutet es, wenn in der Ausschreibung steht: Bäder sind barrierefrei zu gestalten, damit diese für alle zugänglich und nutzbar sind. Was erfordern krankheits- oder unfallbedingte individuelle Umbaumaßnahmen? Worauf ist zu achten?

Damit Sie künftig gut gewappnet sind, erarbeiten wir gemeinsam Lösungen für kniffelige und kleine Grundrisse.

SEMINARINHALT

- Was verlangt der Markt?
- Was bedeuten Begriffe, wie: barrierearm, barriereduziert oder behindertengerecht?
- Bedürfnisorientierte individuelle Lösungen bei privaten Umbaumaßnahmen
- Kostenfaktor – Quatradmeterpreis
- Lösungsbeispiele für kleine Grundrisse
- Bezahlbare barrierefreie Bäder für alle Generationen
- Lösungsbeispiele für Schlauchbäder
- Finanzierung / Fördermöglichkeiten

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

FÖRDERMÖGLICHKEITEN DIGITALISIERUNG

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
kostenlos

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
75,-€ pro Teilnehmer

TERMINE
30.01.2024

UHRZEIT
10.00 - 11.30 Uhr

TRAINER
Sebastian Krampe
NextButler GmbH

ZIELGRUPPE
Unternehmer
IT-Verantwortliche

Ein Schlagwort was viele nicht mehr hören können ist Digitalisierung!

Aber gerade in der jetzigen Zeit haben die Unternehmen Vorteile, die sich damit beschäftigt haben oder damit beschäftigen.

Aus Unwissenheit wie Sie bei der Digitalisierung Ihres Unternehmens und Ihrer Mitarbeiter vorgehen sollen oder aus Angst vor den (unbekannten) Investitionen, wird leider häufig lieber nichts gemacht. Dabei sind bei richtiger Vorgehensweise und den aktuellen Förderprogrammen bis zu 80 % Zuschüsse möglich.

SEMINARINHALT

- Was kann alles gefördert werden (Hardware, Mobiler Monteur, digitale Stundenzettel, SocialMedia Aktivitäten, Erstellung von Homepages etc.)
- Was darf ich auf keinen Fall tun? Was muss ich beachten um Förderung zu bekommen?
- Wo bekommen die SHK-Unternehmer diese Fördermöglichkeiten/Zuschüsse?
- Förderungen im Bereich der IT-Sicherheit?
- Dauer von Antragsstellung bis zur Gewährung der Förderung bzw. des Zuschusses?

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

KÜNDIGUNG GEHT ODER GEHT NICHT?

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
kostenlos

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
199,-€ pro Teilnehmer

TERMINE
23.05.2024

UHRZEIT
09.00 - 13.00 Uhr

TRAINER
Till Hischemöller
Kanzlei Wittig & Ünalp

ZIELGRUPPE
Unternehmer

„Kündigung geht – oder geht nicht?“ - die wohl meistgestellte Frage in unserer Kanzlei und von uns schon tausendfach in Einzelgesprächen beantwortet. Höchste Zeit also, einen Crash-Kurs anzubieten. Hier geht es nicht um abgehobene juristische Hochschultheorien, sondern darum, dass Sie nach dem Seminar wissen, ob Sie kündigen können oder nicht.

Das Problem: Berater können sich häufig nicht zu einem klaren „ja“ oder „nein“ auf die einfache Frage, ob man kündigen kann, durchringen. Das „Nein“ resultiert häufig auf der vagen Vorstellung, dass man vor dem Arbeitsgericht ohnehin keine echte Chance hat, die Gerichte „arbeitnehmerfreundlich“ seien. Als Arbeitgeber eine Entscheidung auf dieser Basis zu treffen, ist wenig sinnvoll.

Wir zeigen in unserem Crash-Kurs neue Ansatzpunkte, wie Sie eine Kündigung richtig vorbereiten und welche Alternativen Sie haben, wenn Sie nicht kündigen können bzw. die Kündigung schlicht zu risikoreich erscheint.

SEMINARINHALT

- Welche Hausaufgaben muss der Arbeitgeber machen?
- Darlegungs- und Beweislast
- Verzugslohnrisko
- Was muss der Richter wissen, damit Sie Recht bekommen?
- Was tun ohne offensichtlichen Kündigungsgrund?

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

KUNDENSERVICE AM TELEFON

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
199,- € pro Teilnehmer

TERMINE
29.08.2024

UHRZEIT
09.00 - 13.00 Uhr

TRAINER
Claudia Karrasch

ZIELGRUPPE
Mitarbeiter im Kundenkontakt

Den Kunden im Blick

Für uns alle ist die professionelle Kommunikation mit Kundinnen und Kunden ein zentraler Erfolgsfaktor.

In diesem Online-Training erfahren Sie, wie Sie dem Kunden souverän, dennoch sympathisch und engagiert am Telefon begegnen und eine persönliche sowie überzeugende Ansprache finden. Positive Kommunikationsmuster werden gestärkt, nachteilige Verhaltensweisen bewusst gemacht und nachhaltig verändert.

Wie spreche ich meine Kunden am besten an? Wie kann ich Vertrauen und Verbindlichkeit herstellen und überzeugen? Wie kann ich optimale Gesprächsergebnisse erzielen? Am Telefon gilt es, sich die verschiedenen Ebenen der Kommunikation (Beziehungs- und Sachebene, verbale non-verbale Aspekte) bewusst zu machen und gezielt zu nutzen.

SEMINARINHALT

- Am Telefon eine vertrauensvolle und produktive Gesprächsatmosphäre schaffen
- Techniken, um Verbindlichkeit im Telefongespräch herzustellen
- Erwartungen und Bedürfnisse des Kunden besser verstehen und einordnen
- Servicequalität durch Kommunikation am Telefon verbessern
- Führen von Kundengesprächen am Telefon auf allen Ebenen der Kommunikation
- Stimm-und Gesprächstechniken gekonnt einsetzen

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

AUF DEN PUNKT: SCHREIBWERKSTATT

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
199,-€ pro Teilnehmer

TERMINE
14.03.2024
26.09.2024

UHRZEIT
09.00 - 13.00 Uhr

TRAINER
Claudia Karrasch

ZIELGRUPPE
Mitarbeiter im Kundenkontakt

Kunden im Fokus

„Bezugnehmend auf unser heute geführtes Telefonat....“ „Für Fragen stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung

Mal Hand auf´s Herz! Wie oft haben wir diese Floskeln schon gelesen und uns dabei gelangweilt? Doch solche Floskeln sind immer noch Dauerbrenner!

Mit kleinem Aufwand, lässt sich Großes bewirken. E-Mails bieten einen schnellen und unkomplizierten Informationskanal, um Aufgaben und Fragen schnell zu klären. Aus unserem Geschäftsalltag mit Kundinnen und Kunden lassen sie sich nicht mehr wegdenken. Doch E-Mails haben auch Ihre Tücken. Wer diese kennt, die Regeln in der geschäftlichen Kommunikation berücksichtigt, sein E-Mail Postfach gut organisiert und dann noch ein kreatives und modernes I-Tüpfelchen draufsetzt, hat die besten Voraussetzungen geschaffen, um sich und das Unternehmen sympathisch und kompetent zu präsentieren.

SEMINARINHALT

- Professionelle und sympathische Kommunikation im Schriftverkehr
- E-Mails klar und zielführend strukturieren Botschaften knapp, klar und lesefreundlich formulieren
- Sinnvoll und fürs Auge „appetitlich“ gliedern
- Überzeugende und wirkungsvolle Ansprache
- Kreative E-Mails schreiben können
- Das E-Mail-Postfach im Griff haben

PROFESSIONELLES BESCHWERDEMANAGEMENT

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
199,- € pro Teilnehmer

TERMINE
10.04.2024

Auch als Präsenz-Seminar

UHRZEIT
09.00 - 13.00 Uhr

TRAINER
Claudia Karrasch

ZIELGRUPPE
Mitarbeiter im Kundenkontakt

Täglich engagieren Sie sich mit Persönlichkeit und Nähe zu Ihren Kunden und Marktpartnern. Ihr Erfolg basiert dabei nicht nur auf hoher Fachkompetenz und exzellenten Produkten, sondern auch auf ausgezeichnetem Service für den Kunden. Gerade der professionelle Umgang mit Beschwerden oder Reklamationen ist maßgeblich für Ihr Unternehmensimage. Sie erfahren, wie sie dem Kunden souverän, dennoch sympathisch und engagiert begegnen und persönlich und schriftlich eine überzeugende Ansprache finden.

Insbesondere erlernen sie Strategien, um fordernde Kommunikationssituationen professionell zu meistern. Positive Kommunikationsmuster werden gestärkt, nachteilige Verhaltensweisen bewusst gemacht und verändert.

SEMINARINHALT

- Effektiver Umgang mit kritischen Gesprächssituationen
- Welche Chancen bietet der professionelle Umgang mit Beschwerden und Reklamationen?
- Mentale Sicherheit bei der Gesprächsführung
- Wie entstehen Missverständnisse?
- Umgang mit Frust, unsachgemäßen Äußerungen und Widerständen
- Konstruktive Kundengespräche auch bei emotionalen Kunden
- Reflexion: Mit welchen Gefühlen geht der Kunde aus dem Gespräch?
- Schriftliches Beschwerdemanagement
- Sinnvolle und effektive Priorisierung und Kategorisierung von Beschwerden

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

MENTALES STRESSMANAGEMENT

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
250,-€ pro Teilnehmer

TERMINE
17.04.2023

UHRZEIT
09.00 - 13.00 Uhr

TRAINER
Iris Bendick

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte
Mitarbeiter im Kundenkontakt

Die Handbremse im Kopf lösen

In diesem Workshop geht es darum, die persönlichen Stressgedanken zu erkennen und zu identifizieren, zu hinterfragen und in hilfreiche Denkmuster umzustrukturieren.

Es werden wirksame und individuelle Interventionen aus den Bereichen Achtsamkeit, Meditation und der positiven Psychologie zur Veränderung von negativen Gedankenmustern aufgezeigt. Dadurch erkennen die Teilnehmer ihre stressauslösende Momente und können zielgerichtet positive Spielregeln für den Alltag neu formulieren und etablieren.

SEMINARINHALT

- Was ist Stress?
- Ein kurzer Überblick über das dreistufige Stressmanagement
- Erhöhung der Selbstwirksamkeit durch den Abgleich von Selbst- und Fremdbild
- Gestaltung der eigenen Überzeugungen über die persönlichen Fähigkeiten zur Zielerreichung
- Innere Widersprüche in Stärken verwandeln
- Leistungsblockaden nachhaltig auflösen
- Erhöhung des Selbstvertrauens
- Managen der eigenen Gedanken
- Persönliche, stressverschärfende Gedanken identifizieren

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

HYDRAULISCHER ABGLEICH AUS JURISTISCHER SICHT

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
kostenlos

TERMINE
07.11.2024

UHRZEIT
15.00 - 16.30 Uhr

TRAINER
Jürgen Lutz
Resideo - Honeywell Home

ZIELGRUPPE
Führungskräfte
Inhaber

Schluss mit rechtlichen Unsicherheiten: Mit dem hydraulischen Abgleich immer auf der sicheren Seite.

Die Profis wissen: Nur mit einem durchgeführten hydraulischen Abgleich kann eine Heizungsanlage effizient arbeiten. Soweit die technische Seite. Doch im Installationsalltag stellt sich auch die Frage, ob der hydraulische Abgleich neben der fachlichen Pflicht auch eine rechtliche Pflicht ist. Die Antwort: Man ist sehr gut beraten, die hydraulische Anlageneinregulierung im Auftrag einzukalkulieren und durchzuführen. Warum ist das so und was sagen aktuelle Gesetze, gültige Vorschriften und die deutsche Rechtsprechung genau? Welche Pflichten haben SHK-Handwerker im Zusammenhang mit dem hydraulischen Abgleich?

SEMINARINHALT

- Pflicht zum hydraulischen Abgleich: Geltende Richtlinien und Vorschriften
- SHK-Alltag: Beispiel Austausch einer Heizkesselanlage im Bestand
- Auf der sicheren Seite – Hinweise für die Abrechnung
- Ausblick: Staatliche Förderungen für hydraulischen Abgleich
- Die Kür – weiterdenken und mit anbieten
- Durchführung von Checks der Heizungsanlagen nach Verfahren B
- Erreichung der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) seit 01.2023 erforderlich nach dem Verfahren B
- Erläuterung des Wegs von der Berechnung des Abgleichs nach Verfahren B bis zur Umsetzung am Thermostatventil durch die Heizlast-App

SONTIGES

Inklusive Beispiele anhand einer Heizlast-App.

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

HEIZUNGSCHECK UND -OPTIMIERUNG

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
inklusive

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
kostenlos

TERMINE
25.04.2024

UHRZEIT
15.00 - 16.00 Uhr

TRAINER
Jürgen Lutz
Resideo - Honeywell Home

ZIELGRUPPE
Planer, Techniker, Gesellen, Meister

Die Verordnung zur Sicherung der Energieversorgung über mittelfristig wirksame Maßnahmen (EnSimiMaV) gültig seit dem 1. Oktober 2022 fordert einen Check von bestehenden Heizungsanlagen. Dieses WebSeminar zeigt das Vorgehen zur Anlagenoptimierung in nachvollziehbaren Einzelschritten praxisnah auf.

SEMINARINHALT

- Die Klima-Thematik
- Die Heizkostenfalle
- Anreiz durch Förderung und Verteuerung

Ausgangsposition

- Addition von Fehlern in Bestandsanlagen
- Der hydr. Abgleich im Fokus der Politik

Heizungscheck

- Verordnung zur Sicherung der Energieversorgung über mittelfristig wirksame Maßnahmen (EnSimiMaV)
- Wer darf den Heizungscheck durchführen?
- Wer ist fachkundig?
- Für wen gilt diese Verordnung?
- §2 Heizungsprüfung und Heizungsoptimierung
- Maßnahmen zur Optimierung einer Anlage
- §3 Hydraulischer Abgleich

Optimierungsschritte

- Hydraulische Anlageneinregulierung - Hydraulischer Abgleich - Verfahren A, Verfahren B
- Anpassung / Einstellung der Heizungsregelung
- Prüfung der Umwälzpumpe(n)

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

EXCEL BASISWISSEN

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
49,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
49,- € pro Teilnehmer

TERMINE
Die Einheiten können jederzeit individuell absolviert und wiederholt werden.

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte
Mitarbeiter

ANMELDUNG AUSSCHLIESSLICH
per Telefon 02561 / 77-251
oder E-Mail seminare@pietsch.de

Ziel des Excel Trainings ist es, typische Aufgabenstellungen des Büroalltags sicher und effizient zu bewältigen. Im Fokus steht bei dieser Einführung die praktische Anwendung des Programmes: So erlernen die Teilnehmer schrittweise, Tabellen in Excel zu erstellen, Daten einzugeben und erste Berechnungen und Funktionen erfolgreich anzuwenden. In seinem persönlichen Lerntempo übt der Anwender, einzelne Zellen zu bearbeiten oder ganze Tabellen zu formatieren und für den Druck vorzubereiten.

SEMINARINHALT

- Die verschiedenen Kapitel des Kurses sind:
- Die Programmoberfläche von Excel
- Tabellenblätter
- Tabellenzellen
- Formatieren von Tabellen
- Druckvorbereitung und Druck
- Dokumente verteilen
- Rechnen mit Excel

SONSTIGES

- Internetfähige Hardware mit einer der Excel Versionen 2010 oder neuer.

EXCEL AUFBAUWISSEN

Ziel des Kurses ist es, fortgeschrittenes Wissen für effizientes Arbeiten, für Analysen und für die Verknüpfung von Daten zu erwerben. Schrittweise erlernen die Teilnehmer den Umbau von statischen Tabellen zu effizienten Rechenlösungen mit dem geschickten Einsatz von Formeln und Funktionen. Mithilfe von Diagrammen, bedingten Formatierungen, Pivot-Tabellen und Gruppierungen werden „Datenwüsten“ in übersichtliche und informative Dokumente verwandelt.

SEMINARINHALT

- Die verschiedenen Kapitel des Kurses sind:
- Formeln und Funktionen
- Datenbank-Tabellen
- Diagramme
- Bedingte Formatierung
- Zellen gruppieren und ausblenden
- Zellen- und Blattschutz
- Effizientes Arbeiten
- Daten importieren und exportieren
- Pivottabellen

SONSTIGES

- Internetfähige Hardware mit einer der Excel Versionen 2010 oder neuer.

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
49,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
49,- € pro Teilnehmer

TERMINE
Die Einheiten können jederzeit individuell absolviert und wiederholt werden.

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte
Mitarbeiter

ANMELDUNG AUSSCHLIESSLICH
per Telefon 02561 / 77-251
oder E-Mail seminare@pietsch.de

WORD BASISWISSEN

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
49,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
49,- € pro Teilnehmer

TERMINE
Die Einheiten können jederzeit individuell absolviert und wiederholt werden.

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte
Mitarbeiter

ANMELDUNG AUSSCHLIESSLICH
per Telefon 02561 / 77-251
oder E-Mail seminare@pietsch.de

Ziel des Word Trainings ist es, typische Aufgabenstellungen des Büroalltags sicher und effizient zu bewältigen. Im Mittelpunkt steht bei dieser Einführung die praktische Anwendung des Programmes: So erlernen die Teilnehmer schrittweise, Texte einzugeben, diese ansprechend zu gestalten und mit Tabellen, Grafiken oder Aufzählungen zu erweitern. Auch die Erstellung von Serienbriefen als zeitsparende Möglichkeit, Briefe zu erstellen und zu drucken, wird erlernt.

SEMINARINHALT

- Die verschiedenen Kapitel des Kurses sind:
- Die Programmoberfläche von Word
- Grundlagen der Bedienung
- Textformatierungen
- Rechtschreibkorrektur und Drucken
- Bild- und Grafikelemente
- Tabellen und Listen
- Effizient arbeiten mit Word

SONSTIGES

- Internetfähige Hardware mit einer der Word Versionen 2010 oder neuer.

WORD AUFBAUWISSEN

Sie geben sich nicht mit der einfachen Eingabe von Texten in Word zufrieden? Ziel des Trainings für Fortgeschrittene ist es, die anspruchsvollere Strukturierung, Gliederung und Gestaltung von Worddokumenten zu erlernen. Im Fokus stehen fortgeschrittene Varianten der Textgestaltung und der Einsatz von Gliederungen, Verzeichnissen und Formatvorlagen. Auch die Details der Seriendruck-Funktion und die Bearbeitung von Grafiken werden trainiert.

SEMINARINHALT

- Die verschiedenen Kapitel des Kurses sind:
- Dokumente gestalten
- Tipps für komplexe Tabellen
- Seriendruck
- Formulare erstellen
- Arbeitsorganisation
- Formatvorlagen für umfangreiche Dokumente
- Gliederung erstellen
- Verweise nutzen
- Verzeichnisse

SONSTIGES

- Internetfähige Hardware mit einer der Word Versionen 2010 oder neuer.

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
49,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
49,- € pro Teilnehmer

TERMINE
Die Einheiten können jederzeit individuell absolviert und wiederholt werden.

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte
Mitarbeiter

ANMELDUNG AUSSCHLIESSLICH
per Telefon 02561 / 77-251
oder E-Mail seminare@pietsch.de

OUTLOOK BASISWISSEN

1

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
49,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
49,- € pro Teilnehmer

TERMINE
Die Einheiten können jederzeit individuell absolviert und wiederholt werden.

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte
Mitarbeiter

ANMELDUNG AUSSCHLIESSLICH
per Telefon 02561 / 77-251
oder E-Mail seminare@pietsch.de

Outlook ist eine wichtige Hilfe für einen reibungslosen und produktiven Büroalltag. Ziel dieses Trainings ist es, den effektiven Einsatz aller Funktionen zu erlernen. Im Fokus steht die praktische Anwendung: So erlernen die Teilnehmer schrittweise, E-Mails aufzurufen, zu schreiben, an mehrere Empfänger zu versenden und strukturiert abzulegen. Auch die Erstellung und Organisation von Aufgaben und Terminen und die Verwaltung von Kontakten im Adressbuch wird trainiert.

SEMINARINHALT

- Die verschiedenen Kapitel des Kurses sind:
- Programmoberfläche von Outlook
- E-Mail
- Kalender
- Kontakte
- Aufgaben
- Notizen

SONSTIGES

- Internetfähige Hardware mit einer der Outlook Versionen 2010 oder neuer.

POWERPOINT BASISWISSEN

PowerPoint ist eine wichtige Voraussetzung, um komplexe Zusammenhänge leicht verständlich zu präsentieren. Ziel des PowerPoint Trainings ist es, den sicheren und effektiven Einsatz des Programms zu erlernen.

Im Fokus steht die praktische Anwendung: So erlernen die Teilnehmer schrittweise, Präsentationen zu öffnen, zu speichern und zu erstellen, Folien zu gestalten und Grafiken einzufügen. In seinem persönlichen Lerntempo übt der Anwender, Masterfolien einzurichten oder Animationen zu verwenden.

SEMINARINHALT

- Die verschiedenen Kapitel des Kurses sind:
- Programmoberfläche von Powerpoint
- Animation, Audio & Video
- Folienorganisation
- Tabellen und Diagramme
- Bearbeiten und Gestalten von Folien
- Einheitliche Gestaltung und Druck
- Foto- und Grafikbearbeitung

SONSTIGES

- Internetfähige Hardware mit einer der Powerpoint Versionen 2010 oder neuer.

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
49,- € pro Teilnehmer

KOSTEN BEI EINZELBUCHUNG
49,- € pro Teilnehmer

TERMINE
Die Einheiten können jederzeit individuell absolviert und wiederholt werden.

ZIELGRUPPE
Unternehmer
Führungskräfte
Mitarbeiter

ANMELDUNG AUSSCHLIESSLICH
per Telefon 02561 / 77-251
oder E-Mail seminare@pietsch.de

SEMINARE

DEKRA-SEMINARE

Neue bundesweite Partnerschaft für unsere Modulpartner. Damit Sie zeitlich und räumlich unabhängig sind.

Die DEKRA Akademie ist eines der größten Bildungsunternehmen in Deutschland. Jährlich nehmen mehr als 100.000 Menschen an einer Aus- und Weiterbildung teil. An 150 Standorten bundesweit sorgt die DEKRA dafür, dass hohe Ausbildungsqualität auf der einen und Effizienz auf der anderen Seite sich nicht ausschließen.

Sie als SHK-Unternehmer tragen die Verantwortung für Ihre Mitarbeiter*innen. Damit diese immer auf dem aktuellen Schulungsstand sind, können Sie mit uns viele relevante Schulungen in einer DEKRA-Akademie in Ihrer Nähe buchen. Eine Auswahl an für die Branche relevanten Inhalten finden Sie auf den nächsten Seiten.

Suchen Sie sich Ihr Seminar unter www.dekra-akademie.de aus und wählen Sie einen Standort und Termin. Damit Sie als Modulpartner Seminare auch von den vergünstigten Konditionen profitieren, melden Sie sich bei unseren Ansprechpartnern aus dem Kundenbeziehungsmanagement und Sie erhalten **10 % Rabatt** auf die Seminargebühr. Kontakt: **seminare@pietsch.de** oder Telefon **02561 / 77-242.**

Viele Termine und Orte

Bundesweite Angebote

LADUNGSSICHERUNG QUALIFIZIERUNG FÜR VERLADER

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
Sie erhalten 10 % Rabatt auf die Seminargebühr bei einer Buchung über die Pietsch Gruppe.

TERMINE
Verschiedene Termine und Veranstaltungsorte finden Sie hier

TRAINER
DEKRA Akademie

Die VDI-Richtlinienreihe VDI 2700 „Ladungssicherung auf Straßenfahrzeugen“ gilt seit vielen Jahren als anerkanntes Grundlagenwerk der Ladungssicherung. Dort wird beschrieben, welche Kräfte auf eine Ladung im Fahrbetrieb einwirken und wie Ladung grundsätzlich auf Straßenfahrzeugen gesichert werden kann. Die Richtlinien werden bei Überwachungsmaßnahmen der Verkehrspolizei, aber auch bei Streitfällen vor Gericht herangezogen.

SEMINARINHALT

- Rechtliche Grundlagen der Ladungssicherung
- Verordnung sowie Richtlinien zur Ladungssicherung
- Physikalische Grundlagen
- Fahrzeugaufbau und -fahrverhalten
- Lastverteilung und Fahrzeugschwerpunkt
- Zurr- und Hilfsmittel zur Ladungssicherung
- Belade-Technologien
- Möglichkeiten zur Ladungssicherung

SONSTIGES

- Abschluss: Teilnahmebestätigung der DEKRA Akademie

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

LADUNGSSICHERUNG QUALIFIZIERUNG GEM. VDI 2700A

Die Ladungssicherung von Waren ist aus zweierlei Gründen wünschenswert: Zum einen soll die Ware in einwandfreiem Zustand beim Empfänger eintreffen, zum anderen ist auf die Sicherheitsbedürfnisse des Transporteurs Rücksicht zu nehmen. Bei der Beförderung von Gefahrgut müssen zusätzlich haftungsrechtliche Aspekte beachtet werden. Ordnungsgemäße Ladungssicherung führt zur Reduzierung von Transportschäden, Reduzierung von Unfall- und Folgekosten, sowie Vermeidung von Bußgeldern.

SEMINARINHALT

- Rechtliche Grundlagen der Ladungssicherung
- Physikalische Grundlagen
- Anforderungen an das Transportfahrzeug
- Arten der Ladungssicherung
- Ermittlung der erforderlichen Sicherungskräfte
- Zurrmittel für die Ladungssicherung
- Weitere Hilfsmittel zur Ladungssicherung
- Praktische Übungen zur Beladung und Ladungssicherung
- Wissenstest

SONSTIGES

- Abschluss: Ausbildungsnachweis gemäß VDI 2700a
- Teilnahmebestätigung der DEKRA Akademie

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
Sie erhalten 10 % Rabatt auf die Seminargebühr bei einer Buchung über die Pietsch Gruppe.

TERMINE
Verschiedene Termine und Veranstaltungsorte finden Sie hier

TRAINER
DEKRA Akademie

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

ERSTSCHULUNG ASBESTARBEITEN SACHKUNDE TRGS 519, ANL. 3

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
Sie erhalten 10 % Rabatt auf die Seminargebühr bei einer Buchung über die Pietsch Gruppe.

TERMINE
Verschiedene Termine und Veranstaltungsorte finden Sie hier

TRAINER
DEKRA Akademie

VORAUSSETZUNGEN
Mindestens eine einjährige Praxis bei der Durchführung von Sanierungsvorhaben

ASI-Arbeiten an schwach gebundenen Asbestprodukten („großer Asbestschein")

Wenn Ihr Betrieb Abbruch-, Sanierungs- oder Instandhaltungsarbeiten durchführen möchte, bei denen die Arbeiter mit Asbestprodukten umgehen müssen, ist Vorsicht geboten. Der Gesetzgeber hat deshalb den Arbeits- und Gesundheitsschutz geregelt, das Stichwort lautet „TRGS 519". Sogenannte ASI-Arbeiten dürfen danach nur durchgeführt werden, wenn Sie sicherstellen, dass die personelle und sicherheitstechnische Ausstattung des Unternehmens für diese Arbeiten geeignet ist. Die personelle Ausstattung stimmt, wenn Sie sachkundige Personen beschäftigen. Der hier angebotene Lehrgang erfasst ASI-Arbeiten an allen Asbestprodukten.

SEMINARINHALT

- Arten, Eigenschaften und Gesundheitsgefahren von Asbest
- Asbestprodukte, Erkennung, Messung, Grenzund Richtwerte
- Umgang mit Asbest - arbeitsschutzrechtliche Vorschriften
- Gefahrstoffverordnung, TRGS 519
- Bestimmungen zum Schutz der Umwelt (Immissions-, Gewässerschutz)
- Asbest-Richtlinien
- Sanierungsverfahren und -durchführung
- Entsorgung asbesthaltiger Abfälle
- Prüfung

SONSTIGES

- Abschluss: Zertifikat der DEKRA Akademie nach einer unter Aufsicht der zuständigen Behörde durchgeführten schriftlichen Prüfung.
- Gültigkeit: 6 Jahre ab dem Datum der Prüfung

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

ERSTSCHULUNG ASBESTARBEITEN SACHKUNDE TRGS 519, ANL. 4C

ASI-Arbeiten an Asbestzementprodukten + geringen Umfangs („kleiner Asbestschein“)

Wenn Ihr Betrieb Abbruch-, Sanierungs- oder Instandhaltungsarbeiten durchführen möchte, bei denen die Arbeiter mit Asbestprodukten umgehen müssen, ist Vorsicht geboten. Der Gesetzgeber hat deshalb den Arbeits- und Gesundheitsschutz geregelt, das Stichwort lautet „TRGS 519“. Sogenannte ASI-Arbeiten dürfen danach nur durchgeführt werden, wenn Sie sicherstellen, dass die personelle und sicherheitstechnische Ausstattung des Unternehmens für diese Arbeiten geeignet ist. Die personelle Ausstattung stimmt, wenn Sie sachkundige Personen beschäftigen. Der hier angebotene Lehrgang umfasst ASI-Arbeiten an festgebundenen Asbestprodukten und auf Arbeiten geringen Umfangs.

SEMINARINHALT

- Arten, Eigenschaften und Gesundheitsgefahren von Asbest
- Asbestprodukte Erkennung, Messung, Grenz- und Richtwerte
- Arbeitsschutz
- Gefahrstoffverordnung und TRGS 519
- Personelle Anforderungen
- Bestimmungen zum Schutz der Umwelt
- Asbest-Richtlinien
- Sicherheitstechnische Maßnahmen
- Sanierungsverfahren und -durchführung
- Entsorgung asbesthaltiger Abfälle

SONSTIGES

- Abschluss: Sachkundenachweis nach TRGS 519, Anlage 4C
- Gültigkeit: 6 Jahre ab dem Datum der Prüfung

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
Sie erhalten 10 % Rabatt auf die Seminargebühr bei einer Buchung über die Pietsch Gruppe.

TERMINE
Verschiedene Termine und Veranstaltungsorte finden Sie hier

TRAINER
DEKRA Akademie

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

DEKRA-Seminare

FORTBILDUNG ASBESTARBEITEN SACHKUNDE TRGS 519, ANL. 3

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
Sie erhalten 10 % Rabatt auf die Seminargebühr bei einer Buchung über die Pietsch Gruppe.

TERMINE
Verschiedene Termine und Veranstaltungsorte finden Sie hier

TRAINER
DEKRA Akademie

VORAUSSETZUNGEN
gültige Sachkunde nach TRGS Anlage 3

ASI-Arbeiten an Asbestzementprodukten + geringen Umfangs

Mit der neuen TRGS 519 wurde erstmalig die Fortbildungspflicht für Sachkundige eingeführt. Die Sachkundenachweise gelten für den Zeitraum von sechs Jahren. Abweichend davon behalten Sachkundenachweise, die vor dem 1. Juli 2010 erworben wurden, bis zum 30. Juni 2016 ihre Gültigkeit. Wird während der Geltungsdauer des Sachkundenachweises ein behördlich anerkannter Fortbildungslehrgang besucht, verlängert sich die Geltungsdauer um sechs Jahre, gerechnet ab dem Datum des Nachweises über den Abschluss des Fortbildungslehrganges. Die Mindestanforderungen an die Fortbildungslehrgänge werden in Anlage 5 beschrieben.

SEMINARINHALT

- Asbestprodukte und ihre Verwendung („neue“ Fundstellen)
- Asbestverbot nach der REACH-Verordnung, Chemikaliensanktionsverordnung
- Tätigkeiten mit geringer Exposition und emissionsarme Verfahren
- Zulässige und unzulässige Tätigkeiten und Arbeitsweisen, Neuerungen
- Baustelleneinrichtung
- Arbeitsweisen gemäß TRGS 519
- Aufgaben der sachkundigen Person
- Anzeige der Arbeiten
- Auswahl und Anwendung der persönlichen Schutzausrüstung

SONSTIGES

- Abschluss: Sachkunde gemäß TRGS 519
- Gültigkeit: 6 Jahre

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

FORTBILDUNG ASBESTARBEITEN SACHKUNDE TRGS 519, ANL. 4C

Mit der neuen TRGS 519 wurde erstmalig die Fortbildungspflicht für Sachkundige eingeführt. Die Sachkundenachweise gelten jetzt nur noch für den Zeitraum von sechs Jahren. Abweichend davon behalten Sachkundenachweise, die vor dem 1. Juli 2010 erworben wurden, bis zum 30. Juni 2016 ihre Gültigkeit. Wird während der Geltungsdauer des Sachkundenachweises ein behördlich anerkannter Fortbildungslehrgang besucht, verlängert sich die Geltungsdauer um sechs Jahre, gerechnet ab dem Datum des Nachweises über den Abschluss des Fortbildungslehrganges. Die Mindestanforderungen an die Fortbildungslehrgänge werden in Anlage 5 der neuen TRGS 519 beschrieben.

SEMINARINHALT

- Asbestprodukte und ihre Verwendung („neue“ Fundstellen)
- Asbestverbot nach der REACH-Verordnung, Chemikaliensanktionsverordnung
- Tätigkeiten mit geringer Exposition und emissionsarme Verfahren
- Zulässige und unzulässige Tätigkeiten, Arbeitsweisen, Neuerungen gemäß TRGS 519
- Baustelleneinrichtung
- Arbeitsweisen
- Aufgaben der sachkundigen Person
- Anzeige der Arbeiten
- Auswahl und Anwendung der persönlichen Schutzausrüstung

SONSTIGES

- Abschluss: Sachkunde gemäß TRGS 519
- Gültigkeit: 6 Jahre

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
Sie erhalten 10 % Rabatt auf die Seminargebühr bei einer Buchung über die Pietsch Gruppe.

TERMINE
Verschiedene Termine und Veranstaltungsorte finden Sie hier

TRAINER
DEKRA Akademie

VORAUSSETZUNGEN
gültige Sachkunde nach TRGS Anlage 4c

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

LEITERN UND TRITTE PRÜFEN

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
Sie erhalten 10 % Rabatt auf die Seminargebühr bei einer Buchung über die Pietsch Gruppe.

TERMINE
Verschiedene Termine und Veranstaltungsorte finden Sie hier

TRAINER
DEKRA Akademie

VORAUSSETZUNGEN
Berufsausbildung im handwerklichen Bereich oder vergleichbare Kenntnisse

Qualifizierung zur befähigten Person

Gewerblich genutzte Leitern und Tritte müssen in regelmäßigen Zeitabständen (in der Regel jährlich) durch eine befähigte Person überprüft werden. Mit den in dem Seminar erworbenen Kenntnissen sind Sie in der Lage diese Prüfungen eigenständig durchführen zu können. Die DEKRA Akademie bereitet Sie praxisorientiert auf die Aufgaben einer befähigten Person zum Prüfen von Leitern und Tritten vor.

SEMINARINHALT

Theorie (4 UE)
- Rechtliche Grundlagen
- Leitern und Tritte: Sinn und Zweck, Handhabung DGUV Information 208-016 (BGI 694)
- Aufbau und Konstruktionen von Leitern und Tritten
- DIN EN 131, DIN 4567, DIN EN 14183
- Wartung, Prüfung und Dokumentation (Prüfbuch)
- Befähigte bzw. Sachkundige Person

Praxis (3 UE)
- Prüftätigkeit
- Dokumentation der Prüftätigkeit

Prüfung (1 UE)
- schriftliche Prüfung
- praktische Prüfung

SONSTIGES

- Abschluss: Zertifikat „Befähigte Person zum Prüfen von Leitern und Tritten“ der DEKRA Akademie - VDSI Mitglieder: 1 Punkt Themenfeld Arbeitsschutz
- Gültigkeit: 3 Jahre

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

ERSTSCHULUNG BRANDSCHUTZHELFER

In vielen Fällen können Brände von Brandschutzhelfern in der Entstehungsphase gelöscht werden. Ausgebildete Brandschutzhelfer/-innen sind in der ersten Phase eines Brandes wichtige Personen, die Schlimmeres verhindern können. Die DEKRA Akademie bereitet Sie praxisorientiert auf die Aufgaben eines Brandschutzhelfers vor.

SEMINARINHALT

Theorie:

- 1. Grundlagen im Brandschutz:
- Rechtliche Grundlagen des Brandschutzes
- Physikalisch-chemische Grundlagen der Verbrennung und des Löschens
- Vorbeugender Brandschutz in Gebäuden
- Ziele des betrieblichen Brandschutzes
- DIN 14096: Brandschutzordnung Teil A – C

2. Brandschutzunterweisung:

- Brandmeldeeinrichtungen, Kennzeichnung
- Abwehrender Brandschutz
- Personenbezogene Gefahren durch Brände und persönliche Schutzmaßnahmen
- Rettung von Personen und Einleitung der Evakuierung von Gebäuden, Rettungswege
- Alarmierung, Einweisung und Unterstützung der Hilfskräfte (z. B. Feuerwehr)

Praxis:

- Löschtaktik bei Löschversuchen
- Löschübungen mit handbetätigten Feuerlöscheinrichtungen

SONSTIGES

- Abschluss: Teilnahmebestätigung der DEKRA Akademie
- Gültigkeit: Nach DGUV Information 205-023 wird alle 3-5 Jahre eine Wiederholungsschulung empfohlen.

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
Sie erhalten 10 % Rabatt auf die Seminargebühr bei einer Buchung über die Pietsch Gruppe.

TERMINE
Verschiedene Termine und Veranstaltungsorte finden Sie hier

TRAINER
DEKRA Akademie

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

ERSTSCHULUNG SICHERHEITSBEAUFTRAGTER

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
Sie erhalten 10 % Rabatt auf die Seminargebühr bei einer Buchung über die Pietsch Gruppe.

TERMINE
Verschiedene Termine und Veranstaltungsorte finden Sie hier

TRAINER
DEKRA Akademie

Aus dem Sozialgesetzbuch VII geht hervor, dass in Unternehmen mit regelmäßig mehr als 20 Beschäftigten Sicherheitsbeauftragte bestellt werden müssen. Sicherheitsbeauftragte sollen den Unternehmer beim betrieblichen Arbeitsschutz unterstützen, indem sie insbesondere auf die spezifischen Gesundheits- und Unfallgefahren achten und auf ihre Verhütung hinwirken.

Die Aufgabe des Sicherheitsbeauftragten erfordert Kenntnisse im Arbeitsschutz. Als Sicherheitsbeauftragter sind Sie damit betraut, Unfall- und Gesundheitsgefahren in Ihrem Aufgabenbereich zu erkennen und festzustellen, ob nötige Schutzvorrichtungen bzw. Schutzausrüstungen vorhanden sind. Konkret unterstützten Sie den Unternehmer und Ihre Kollegen dabei, Unfälle und sonstige Gesundheitsgefährdungen bei der Arbeit zu vermeiden.

SEMINARINHALT

- Aufgaben des Sicherheitsbeauftragten
- Organe im Arbeitsschutz
- Arbeitsunfälle
- Anwendung der persönlichen Schutzausrüstung/PSA
- Maßnahmenhierarchie (STOP)
- Lärmschutz und Ergonomie
- Gefährdungsbeurteilung
- Arbeitsmedizin und Erste Hilfe
- Brand- und Explosionsschutz
- Gefahren durch elektrischen Strom
- Gefahrstoffe/GefStoffV
- Psychische Belastungen
- Gefährdungsermittlung

SONSTIGES

- Abschluss: Teilnahmebestätigung der DEKRA Akademie

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

GEFÄHRDUNGSBEURTEILUNG

Qualifizierung zum Erstellen von Gefährdungsbeurteilungen

Die Erstellung von Gefährdungsbeurteilungen, mit anschließender Planung und Umsetzung von Maßnahmen, wird nach deutschem Recht im Arbeitsschutzgesetz (§§ 3-6) und in der Gefahrstoffverordnung (§ 6) vom Arbeitgeber gefordert.

In diesem Seminar erhalten Sie grundlegende Kenntnisse, um Gefährdungsbeurteilungen bzw. -ermittlungen durchführen zu können. Zudem werden Ihnen im Rahmen des Seminars mögliche Gefahrenquellen aufgezeigt.

Um die Seminarinhalte individuell und in freier Zeiteinteilung zu erlernen, bietet die DEKRA Akademie Ihnen hier die Möglichkeit einen Teil der Lerninhalte z.B. von Zuhause oder Ihrem Büro über ein Web-Based-Training zu erlernen. Um das erlernte Wissen zu vertiefen und zu festigen findet abschließend eine Präsenzveranstaltung statt.

SEMINARINHALT

- Gefährdungsbeurteilung im Unternehmen
- Arbeitsunfälle
- Arbeitsschutz in Deutschland und Europa
- Die gesetzliche Unfallversicherung
- Gefährdungsbeurteilung
- Gefährdung beurteilt – Was dann?
- Erfahrungsaustausch und Diskussion

SONSTIGES

- Abschluss: Teilnahme-Zertifikat der DEKRA Akademie

KOSTEN FÜR MODULPARTNER
Sie erhalten 10 % Rabatt auf die Seminargebühr bei einer Buchung über die Pietsch Gruppe.

TERMINE
Verschiedene Termine und Veranstaltungsorte finden Sie hier

TRAINER
DEKRA Akademie

VORAUSSETZUNGEN
Einschlägige Kenntnisse im Arbeits-, Umwelt- und Gesundheitsschutz
Aktuell gültige Vorschriften im Bezug auf den Arbeitsschutz

SEMINARE

PREISVORTEIL
für Modulpartner

ALLGEMEINE HINWEISE

SEMINARBUCHUNG

Bitte buchen Sie das Seminar direkt unter **www.seminare.pietsch-gruppe.de** oder per Telefon. Um eine intensive und praxisgerechte Schulung zu ermöglichen, ist die Teilnehmerzahl pro Seminar begrenzt. Die Reihenfolge der Anmeldungen entscheidet über die Teilnahme am Seminar. Wir behalten uns vor, bei zu geringer Teilnehmerzahl, Veranstaltungen zusammenzufassen oder zu stornieren. Entschädigungsleistungen können nicht geltend gemacht werden.

KOSTEN

Die Seminargebühr enthält alle Seminarunterlagen, Erfrischungsgetränke und teilweise ein Mittag- bzw. Abendessen. Sie erhalten kurzfristig nach der Anmeldung eine Bestätigung mit allen Details. Die Seminargebühren werden im Anschluss an das Seminar mit einer separaten Rechnung berechnet. Unsere Seminargebühren verstehen sich netto zzgl. MwSt.

ABSAGE UND STORNIERUNG

Stornierungen sind bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei. Für eine Stornierung innerhalb von zwei Wochen bis drei Werktage vor Veranstaltungsbeginn werden 50 % der Seminargebühren berechnet. Erfolgt eine Stornierung innerhalb von drei Werktagen vor Veranstaltungsbeginn sowie Nichterscheinen, wird die komplette Seminargebühr berechnet. Ist das Seminar kostenlos, entstehen bei Stornierung innerhalb von drei Werktagen vor Veranstaltungsbeginn sowie Nichterscheinen, Kosten in Höhe von 50,- € bei Tagesseminaren bzw. 150,- € bei zweitägigen Seminaren. Die vorstehenden Stornierungsbedingungen gelten auch bei (kurzfristiger) Erkrankung des Seminarteilnehmers. Im Krankheitsfall ist es aber möglich, dass ein Ersatz für den Erkrankten am Seminar teilnimmt. Die Unternehmensgruppe Pietsch behält sich vor, Veranstaltungen zusammenzufassen oder zu stornieren. Entschädigungsleistungen können nicht geltend gemacht werden.

GENDERHINWEIS

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern in dieser Broschüre die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

FRAGEN?

Wenden Sie sich gerne an die Ansprechpartner des Kundenbeziehungsmanagements oder direkt an Ihren Außendienst.

UNTERNEHMENSGRUPPE PIETSCH
von-Braun-Straße 17-19 | 48683 Ahaus
www.pietsch-gruppe.de

:pietsch gruppe

GEMEINSAM. ZUKUNFT. NACHHALTIG. BAUEN.

KURT PIETSCH GMBH & CO. KG

32051 Herford
Obere Kreienbrede 33

32257 Bünde
Lettow-Vorbeck-Straße 33

32547 Bad-Oeynhausen
Adam-Opel-Straße 2a

33334 Gütersloh
Hülsbrockstraße 79

33659 Bielefeld
Fabrikstraße 11

33790 Halle
Goebenstraße 53

44143 Dortmund
Niedersachsenweg 12

44145 Dortmund
Bornstraße 230

45143 Essen
Westendstraße 14d

45659 Recklinghausen
Am Stadion 69

45711 Datteln
Rudolf-Diesel-Straße 14

45770 Marl
Rostocker Straße 4

46325 Borken
Nordring 220

46485 Wesel
Werner-von-Siemens-Straße 9

47167 Duisburg
Theodor-Heuss-Straße 59

47533 Kleve
Flutstraße 41

48145 Münster
Heisstraße 9

48155 Münster
Fridtjof-Nansen-Weg 10

48249 Dülmen
An der Lehmkuhle 51

48301 Nottuln
Appelhülsener Straße 9

48653 Coesfeld
Boschstraße 1

48683 Ahaus
von-Braun-Straße 17-19

49084 Osnabrück
Großhandelsring 2

49809 Lingen
Am Hundesand 1

50226 Frechen
Dürener Straße 52

50827 Köln
Vitalisstraße 174

59067 Hamm
Küferstraße 24

59229 Ahlen
Zeppelinstraße 27-29

59269 Neubeckum
Bahnhofstraße 7

59557 Lippstadt
Rixbeckerstraße 124

PIETSCH HAUSTECHNIK GMBH

01139 Dresden
Kötzschenbroder Straße 139

01277 Dresden
Enderstraße 94

01587 Riesa
Lommatzscher Straße 25

04179 Leipzig
Merseburger Straße 200

04347 Leipzig
Föpplstraße 8

04720 Döbeln
Ritterstraße 46

04749 Ostrau
Mittelstraße12

09130 Chemnitz
Dresdner Straße 48a

09221 Chemnitz-Neukirchen
Auenblick 2

09247 Chemnitz-Röhrsdorf
Querstraße 16

09599 Freiberg
Karl-Kegel-Straße 20a

ELSPERMANN GROSSHANDELS GMBH & CO. KG

42285 Wuppertal
Friedrich-Engels-Allee 155

42329 Wuppertal
Buchenhofener Straße 33-35

42697 Solingen
Heiligenstock 34a

44319 Dortmund
Gernotstraße 17

44575 Castrop-Rauxel
Erinstraße 35

44653 Herne
Resser Straße 47-49

44793 Bochum
Bessemer Straße 85

44805 Bochum
Steiger-Stein-Straße 1

44867 Bochum-Wattenscheid
Fritz-Reuter-Straße 64

45525 Hattingen
Kreisstraße 35

45888 Gelsenkirchen
Auf Böhlingshof 18

46282 Dorsten
An der Glashütte 3

58093 Hagen
Wasserloses Tal 23a

58332 Schwelm
Am Damm 2

58454 Witten
Wullener Feld 9i

MÜLHEIMER HANDEL HAUSTECHNIK GMBH & CO. KG

40231 Düsseldorf
Posener Straße 156

45136 Essen
Max-Keith-Straße 33

45478 Mülheim
Weseler Str. 41 – 45

46047 Oberhausen
Zur Eisenhütte 1

46537 Dinslaken
Gerhard-Malina-Str. 106

47053 Duisburg
Sedanstraße 60

47138 Duisburg
Emmericher-Straße 112

47443 Moers
Franz-Haniel-Str. 16 c

HANDELSPART ARMATUREN GMBH

40237 Düsseldorf
Vogelsanger Weg 111

40549 Düsseldorf
Am Ökotop 82

40764 Langenfeld
Albert-Einstein-Straße 5c

41468 Neuss
Jagenbergstraße 13a

B&C INDUSTRIETECHNIK GMBH CO. KG

45478 Mülheim
Weseler Straße 41-45

50827 Köln
Vitalisstraße 174

THIELE & FENDEL BREMEN GMBH & CO. KG

26123 Oldenburg
Nadorster Straße 226

26441 Jever
Am Bullhamm 6

26382 Wilhelmshaven
Bismarckstraße 185

27356 Rotenburg (Wümme)
Industriestraße 6

27570 Bremerhaven
Elbestraße 89-93

27721 Ritterhude-Platjenwerbe
Heidkamp 27-29

27749 Delmenhorst
Bremer Straße 51a

28199 Bremen
Duckwitzstraße 86

28207 Bremen
Dölvesstraße 8

28219 Bremen
Hohweg 5

28865 Lilienthal
Falkenberger Landstraße 68

29664 Walsrode
Hanns-Hoerbiger-Straße 9a

THIELE & FENDEL HAMBURG GMBH & CO. KG

21218 Seevetal
Helmsweg 8-12

22525 Hamburg
Rondenbarg 14

23795 Bad Segeberg
Theodor-Storm-Straße 77

24539 Neumünster
Leinestraße 43

26802 Neermoor
Wankelstraße 18b

28844 Weyhe
Margarete-Steiff-Straße 10a

:pietsch :elspermann :mülheimer handel :handelspart :b&c :thiele&fendel

www.pietsch-gruppe.de