

PfT-Akademie

Das Schulungsprogramm der
Partner für Technik Gruppe

Neue Seminare

Entdeckt unsere
neuen Weiterbildungs-
und Fortbildungs-
möglichkeiten



Inhalt

Vorwort	4
Gesundheitsmanagement	
Erste-Hilfe-Kurs	5
Bewegte Mittagspause	6
Zeitmanagement in der digitalen Ära. Die Bedeutung von digitaler Achtsamkeit	7
Weiterbildung	
Outlook - Grundlagenschulung.....	8
Outlook - Aufbauschulung	9
Aufgaben und Projektmanagement im Team mit Trello	10
OneNote-Schulung	11
Excel-Grundlagenschulung	12
Excel-Aufbauschulung.....	13
CANVA Design Workshop für Starter: Grafikdesign für Social Media.....	14
Der erfolgreiche Start in den Außendienst - Grundmodul	16
Die qualifizierte Lagerleitung - Grundmodul	16
Reklamationsmanagement -Beschwerden als Chance nutzen.....	17
Mängelhaftung, Garantie, Produkthaftung – Recht im Einkauf	18
Vertriebsimpulse	
Neue Kunden gewinnen zum Nulltarif?	19
So schießen Sie das Tor – Souverän Preisgespräche führen	20
In guten und in schlechten Zeiten – Der professionelle Umgang mit aufbrachten Kunden	21
1-3-7 + - Mehr Ertrag durch gezielte Vertriebsarbeit.....	22
BoschProfessional Profi-Elektrowerkzeuge und Zubehör. Der offizielle YouTube-Kanal.....	23
Zertifikatslehrgang für BefestigungsPartner	24
PfT goes future	
Moderne Mitarbeitergespräche – Dialog statt Noten.....	25
Erfolgreich führen auf Distanz. Wie führe ich mein Team in einer hybriden Arbeitswelt erfolgreich?	26
Fortbildung Business-Coaching und Agiles Team-Coaching.....	27
Fortbildung Business-Coaching und Agiles Team-Coaching Modulaufbau	28
Fortbildung	
Ausbildung der Ausbilder.....	29
Ausbilder von Gabelstaplerfahrern – Grundlagen	30
Ausbilder von Kranführern.....	31
Motorsägenschein Modul A	30
Fahrausweis für Gabelstapler bis 5t maximale Traglast gemäß DGUV68	33
Ausbildung Grundlagen für Sicherheitsbeauftragte	34
Aufbauseminar Sicherheitsbeauftragte Tätigkeitsschwerpunkt: Büro.....	35
Aufbauseminar für Sicherheitsbeauftragte: Verkauf	36
Ausbildung Aufbauseminar für Sicherheitsbeauftragte: Lager + Logistik	37
Technischer Fachkaufmann für Bauelemente.....	38

Technischer Fachkaufmann für Sanitär/Heizung/Klima	39
Technischer Fachkaufmann für Verbindungs- & Befestigungstechnik	40
Technischer Fachkaufmann für Werkzeuge und Maschinen	41
Fachberater für Schweißtechnik (ZHH).....	42
CRESTCOM	
EXPERT-Level (Führe andere)	43
Information	
PfT-Akademie Knigge.....	44

Vorwort

Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen,

wir bieten weiterhin Seminartermine an! Trotz des wirtschaftlich schwierigen Umfeldes möchten wir Euch diese aktualisierte Broschüre zur Verfügung zu stellen. Es stehen viele Online-Seminare im Angebot. Bei einigen Seminaren befindet sich der Termin noch in Planung. Bei Interesse meldet euch gern! Wir wollen das Interesse an diesen Seminaren abwarten.

Die Bundesländer bieten für Weiterbildung Fördermöglichkeiten bis zu 50% an. Leider variieren die Förderprogramme und jeder Betrieb sollte bei der jeweiligen Förderdatenbank prüfen, ob geeignete Möglichkeiten zur Verfügung stehen.

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

Mit der PFT-Akademie-Broschüre erhaltet Ihr einen Einblick in unser aktuelles Seminarprogramm. Wir hoffen, dass dieses bei Euch auf Interesse stößt. Bitte denkt daran, Euch vor Anmeldung der Seminare mit Eurem Vorgesetzten abzustimmen.

Anmeldungen können bis 4 Wochen vor dem Seminartermin kostenfrei storniert werden. Bei Stornierungen 14 Tage vor Seminartermin sind 50 % der Kosten zu tragen. Bei Absagen unter 14 Tage vor Seminartermin sind die vollen Kosten zu tragen. Es besteht jedoch die Möglichkeit, einen Ersatzteilnehmer für das gebuchte Seminar zu melden.

Solltet Ihr einen Seminarwunsch haben, könnt ihr Euch gerne bei uns melden oder sendet uns direkt Informationen per Mail an: pft-akademie@partnerfuertechnik.de. Wir werden uns bemühen eingegangene Seminarwünsche zu gegebener Zeit umzusetzen.

Das Team der AG Ausbildung



Birgit Diercks



Frank Berthold



Bennet Baguhn



Bastian Schulze



Jörg Scheinast



Daniel Warkus

Gesundheitsmanagement

Erste-Hilfe-Kurs



Zielgruppe

- Alle Mitarbeiter
- Einzel- oder Gruppenteilnahme

Inhalt

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

Nutzen/Ziele

Im Notfall zählt jede Minute. Deshalb ist jede Person gesetzlich verpflichtet, einer anderen Person in einer Notsituation zu helfen.

Im Unternehmen ist der Arbeitgeber für die Organisation der Ersten Hilfe verantwortlich. Dieser muss die organisatorischen, sachlichen und personellen Voraussetzungen dafür schaffen, dass die Beschäftigten bei einem Arbeitsunfall Erste Hilfe erhalten und entsprechend dem Prinzip der Rettungskette versorgt werden können. Die Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik (BGHW) unterstützt dieses Ziel.

Dauer

1 Tag

Organisationen

z. B. DRK, Johanniter

Termin

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

Kosten pro Person

Kostenlos für Mitglieder der BGHW

Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Anmeldung jederzeit

**Hier klicken
und anmelden**

Gesundheitsmanagement

Bewegte Mittagspause

Zielgruppe

- Alle Mitarbeiter

Inhalt

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

- Koordination
- Gleichgewicht
- Dehnungsübungen
- Mobilisationsübungen

Nutzen/Ziele

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

Dauer

Wöchentlich 15 Minuten Online

Trainerin

Nadine Laudahn, elbaktiv

Termin

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

Ort

Digital

Kosten pro Person

Kostenlos für PFT-Mitarbeiter

Anmeldung jederzeit

**Hier klicken
und anmelden**

Gesundheitsmanagement

Zeitmanagement in der digitalen Ära

Die Bedeutung von digitaler Achtsamkeit

**Zielgruppe**

- Alle Mitarbeiter, die entspannter und effizienter in der digitalen Welt arbeiten wollen
- Maximal 15 Teilnehmer

Inhalt

- Digitale Medien sinnvoll nutzen
- Reflexion: Das eigene Nutzungsverhalten analysieren und erkennen
- Strategien für den Umgang mit E-Mail-Flut und Co.
- Effektive Arbeitstechniken
- Erfolgreiches Selbst-, Zeit-, Zielmanagement
- Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und persönlichem Umgang mit Stress in der digitalen Ära
- Zusammenhang zwischen Stress und Bildschirmzeit
- Praktische Übungen

Nutzen/Ziele

Den Umgang mit digitalem Stress und den Herausforderungen des digitalen Alltags meistern. In unserer schnelllebigen Ära, die von ständiger Erreichbarkeit, Entgrenzung und Ablenkung geprägt ist, stellt die digitale Balance einen entscheidenden Schlüssel dar, um Entspannung zu fördern und Stress zu reduzieren. Sie erfahren, wie Sie mit dem zunehmenden Druck am digitalen Arbeitsplatz optimal umgehen und sich selbst schützen. Darüber hinaus werden Sie Techniken kennenlernen, die es Ihnen und Ihrem Team ermöglichen, die Herausforderungen im virtuellen Büro souverän zu bewältigen.

Ablauf

In diesem aus zwei Themenblöcken bestehenden Online-Seminar, lernen Sie Werkzeuge und Techniken kennen, mit denen Sie und ihr Team spürbar besser durch den Alltag kommen. Der zur Verfügung gestellte Strategieplaner „Zeit & Persönlichkeit“ bietet dazu einen Mehrwert.

Dauer

1 Live-Online-Tag

Dozent

Oliver Gentina, Büro Kaizen

Termin

- Aktuell keine Termine – Bei Interesse bitte über den Link registrieren.

Ort

Digital

Kosten pro Person

260,00 € u.V.

Anmeldung jederzeit

Ich habe
Interesse

Weiterbildung

OUTLOOK – Grundlagenschulung



Zielgruppe

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

Inhalt

Sie erhalten eine Einführung und bewährte Tipps zu den Themen E-Mail-Verwaltung, Kalender und Aufgabenliste. Nutzen Sie Outlook als effizientes Werkzeug zur Selbstorganisation und beschleunigen Sie Ihre tägliche Arbeitsweise.

- Outlook: Komponenten und deren Aufgaben
- Ansichten des Outlook-Fensters optimieren
- E-Mails effektiver versenden, professionell verwalten, Bearbeitungen automatisieren
- Weiterführende E-Mail-Optionen sinnvoll einsetzen
- Arbeiten in und mit Strukturen, Freigaben, Gruppen und vieles mehr
- Kategorien, Nachverfolgung, Regeln, QuickSteps und andere Möglichkeiten

Nutzen/Ziele

- Lernen Sie die individuellen Ansichtsmöglichkeiten in Outlook kennen.
- Organisieren Sie ihr Postfach mit den besten Tipps & Tricks.
- Sparen Sie Zeit beim Verfassen von E-Mails und gewinnen Sie diese für das Tagesgeschäft.

Ablauf

Für diesen Microsoft Outlook-Workshop sollten möglichst alle Teilnehmer über 2 Monitore/Monitorflächen oder einen großen Monitor verfügen, damit das Meeting und die geschulte Anwendung gleichzeitig geöffnet sein können. Die Schulungsinhalte werden mit einer Microsoft 365-Lizenz vermittelt. Es wird eine mindestens Outlook 2016 Outlook-Version benötigt.

Dauer

1 x 3 Std. Live-Online

Dozent

Miriam Libuda, ArtReich GmbH

Termin

- 17.09.2025, 09:00 bis 12:00 Uhr über Teams

Ort

Digital

Kosten pro Person

80,00 €

Anmeldung jederzeit

Hier klicken
und anmelden

Weiterbildung

OUTLOOK – Aufbauschulung

Zielgruppe

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

Inhalt

Sie erhalten eine Einführung und bewährte Tipps für Fortgeschrittene zu den Themen-E-Mail-Verwaltung, Kalender und Aufgabenliste. Nutzen Sie Outlook als effizientes Werkzeug zur Selbstorganisation und beschleunigen Sie Ihre tägliche Arbeitsweise.

- Kontakte effektiv bearbeiten und professionell verwalten
- Termine, Terminserien, Ereignisse anlegen und Besprechungen organisieren
- Daten in verschiedenen Bereichen suchen, sortieren und filtern
- Rechte vergeben, mehrere Postfächer verwalten, Stellvertretungen, Sekretariate
- Aufgaben verwalten, Arbeiten im Team
- Outlook-Oberfläche anpassen
- Tipps und Tricks aus der Praxis
- Individuelle Fragen der Teilnehmenden

Nutzen/Ziele

- Lernen Sie die verschiedenen Wege kennen Ihre laufenden Aufgaben im Blick zu behalten.
- Organisieren Sie Termine und haben die jeweiligen Unterlagen immer griffbereit.
- Definieren Sie Ihre eigene Kalenderansicht nach individuellen Vorstellungen.
- Ermöglichen Sie Ihrer Vertretung sich zurecht zu finden und vieles mehr.

Ablauf

Für diesen Microsoft Outlook-Workshop sollten möglichst alle Teilnehmer über 2 Monitore/Monitorflächen oder einen großen Monitor verfügen, damit das Meeting und die geschulte Anwendung gleichzeitig geöffnet sein können. Die Schulungsinhalte werden mit einer Microsoft 365-Lizenz vermittelt. Es wird eine mindestens Outlook 2016 Outlook-Version benötigt.

Dauer

1 x 3 Std. Live-Online

Dozent

Miriam Libuda, ArtReich GmbH

Termin

- 29.09.2025, 13:00 bis 16:00 Uhr über Teams

Ort

Digital

Kosten pro Person

80,00 €

Anmeldung jederzeit

Hier klicken
und anmelden

Weiterbildung

Aufgaben und Projektmanagement im Team mit Trello



Zielgruppe

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

Inhalt

- Was ist Trello?
- Was ist ein Board? Was sind Listen?
- Was sind Karten?
- Welche Infos können in einer Karte hinterlegt werden?
- Wie archiviere ich Karten?
- Wie nutze ich Vorlagen?
- Wie behalte ich den Überblick?
- Erweiterte Tipps und Tricks
- Feedback

Nutzen/Ziele

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

Ablauf

Dieser Online-Workshop besteht aus zwei Teilen: Einen gemeinsamen Schulungsteil zur Einführung in die Funktionen und effektive Nutzung von Trello. Teil 2 besteht aus einem Umsetzungsteil, indem Boards für den jeweiligen Arbeitsbereich aufgesetzt oder bestehende Boards umgebaut bzw. bei Bedarf optimiert werden können. Für diesen Workshop sollten möglichst alle Teilnehmer über zwei Monitore/Monitorflächen oder einen großen Monitor verfügen, damit das Meeting und die geschulte Anwendung gleichzeitig geöffnet sein können.

Dauer

1 Live-Online-Tag

Dozent

Oliver Gentina, Büro Kaizen

Termin

- Aktuell keine Termine – Bei Interesse bitte über den Link registrieren!

Ort

Digital

Kosten pro Person

270,00 € u.V.

Anmeldung jederzeit

**Ich habe
Interesse**

Weiterbildung

OneNote-Schulung



Zielgruppe

- Alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die in ihrem Arbeitsalltag viel organisieren und Inhalte im Team teilen möchten
- Maximal 15 Teilnehmer

Inhalt + Methodik

- Notizbücher für mich
- Notizbücher für uns
- Notizbücher für das Team
- Strukturierte Notizen (Abschnitte, Seiten, Unterseiten usw.)
- Notizen erfassen (schreiben - z. B. Stifte-, diktieren, fotografieren, kopieren, in die Notizen drucken, Links, per E-Mail erhalten)
- Notizen nutzen (Tags, Suche, Drucken, Outlook usw.)
- Feedback

In diesem OneNote Training lernen Sie, Ihre Informationen wie z.B. Notizen, E-Mails, Grafiken oder Videodateien sinnvoll zu organisieren. Sie erfahren zudem, wie Sie OneNote als Recherche-Tool einsetzen und Inhalte einfach im Team teilen, um beispielsweise gemeinsam an Projekten zu arbeiten.

Voraussetzungen

In diesem Seminar wird mit mindestens der OneNote-Version 2016 aus dem Office-Paket und darüber hinaus bis zur Office 365-Version gearbeitet. Eine Teilnahme über die Windows-Version ist **nicht** möglich. Es werden zwei Bildschirme empfohlen: So können Sie gleichzeitig die Videokonferenz verfolgen und auf dem zweiten Bildschirm die Übungen nachvollziehen.

Nutzen/Ziele

OneNote ist eine Anwendungssoftware zum Microsoft Office-Paket, mit der Sie digitale Notizen sinnvoll ordnen und leicht wiederfinden. Wir zeigen Ihnen in diesem Seminar alle wichtigen OneNote-Funktionalitäten anhand praktischer Beispiele. Ziel des Kurses ist es, Ihre Arbeitsorganisation zu verbessern, Ideen zu strukturieren und die Zusammenarbeit im Team zu optimieren.

Dauer

1 x 3 Std. Live-Online

Dozentin

Miriam Libuda, ArtReich GmbH

Termin

- 23.09.2025, 09:00 bis 12:00 Uhr über Teams

Ort

Digital

Kosten pro Person

80,00 €

Anmeldung jederzeit

Hier klicken
und anmelden

Weiterbildung

Excel-Grundlagenschulung



Zielgruppe

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

Inhalt + Methodik

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

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

Nutzen/Ziele

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

Dauer

½ Live-Online-Tag

Dozentin

Miriam Libuda, ArtReich GmbH

Termin

- 15.09.2025, 12:00 bis 16:00 Uhr über Teams

Ort

Digital

Kosten pro Person

90,00 €

Anmeldung jederzeit

**Hier klicken
und anmelden**

Weiterbildung

Excel-Aufbauschulung



Zielgruppe

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

Inhalt + Methodik

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

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

Nutzen/Ziele

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

Dauer

½ Live-Online-Tag

Dozentin

Miriam Libuda, ArtReich GmbH

Termin

- 13.10.2025, 09:00 bis 13:00 Uhr über Teams

Anmeldung jederzeit

Ort

Digital

Kosten pro Person

90,00 €

**Hier klicken
und anmelden**

CANVA Design Workshop für Starter: Grafikdesign für Social Media



Zielgruppe

- Selbstständige, Unternehmer, Marketing-Verantwortliche, Online-Shop Betreiber, Website-Besitzer, Social Media Interessierte
- Maximal 14 Teilnehmer

Inhalt

Dieses Seminar ist ideal für Einsteiger, die die Grundlagen von Canva erlernen und anwenden möchten. Entdecken Sie, wie Sie mit Canva schnell und einfach ansprechende visuelle Inhalte erstellen können.

Einführung in Canva:

- Überblick über die Benutzeroberfläche und grundlegende Funktionen

Erstellung von Designs:

- Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Erstellung von Grafiken, Social Media Posts und mehr

Nutzung von Vorlagen:

- Auswahl und Anpassung von Vorlagen für verschiedene Marketingzwecke

Bildbearbeitung:

- Grundlegende Bildbearbeitungstechniken direkt in Canva

Tipps und Tricks:

- Praktische Tipps für effizientes Arbeiten und kreative Gestaltung

Nutzen/Ziele

Das Seminar bietet Teilnehmenden ohne Vorkenntnisse einen erweiterten Überblick in das Grafik Design für Social Media.

Ablauf

In diesem Workshop erhalten Sie einen umfassenden Einblick in die vielfältigen Funktionen von Canva. In einer begleitenden Lernphase innerhalb des Kurses machen Sie sich mit den Grundlagen des Design-Programms vertraut und erstellen erste eigene Entwürfe für Ihre Marketingprojekte. Wir zeigen Ihnen zahlreiche praktische Anwendungsmöglichkeiten und geben Ihnen hilfreiche Tipps für den kreativen Einsatz. Das hierfür benötigte Design-Tool „Canva“ steht kostenlos zur Verfügung.

Dauer

1 x 3 Std. Live-Online

Dozent

Robin Weniger

Termin

- 04.09.2025, 13:00-16:00 Uhr über Zoom

Ort

Digital

Kosten pro Person

40,00 €

Anmeldung jederzeit

**Hier klicken
und anmelden**

Weiterbildung

Der erfolgreiche Start in den Außendienst – Grundmodul



Zielgruppe

- Außendienstmitarbeiter und Mitarbeiter im Vertrieb
- Maximal 15 Teilnehmer

Inhalt + Methodik

- Verkäufer versus Berater: So wird Ihnen Ihr Selbstverständnis als Verkäufer bewusst
- Das Verkaufsgespräch von Begrüßung bis Abschluss
- Bedarfsermittlung / Fragetechniken: So erfahren Sie die wirklichen Potenziale Ihres Kunden
- Beratung und Präsentation: So argumentieren und kommunizieren Sie Nutzensvorteile für verschiedene Kundengruppen
- Kaufbereitschaftssignale und Kaufabschluss: So schließen Sie gekonnt ab
- Nachbereitung: Damit Ihr Kunde immer optimal betreut wird | Der Katalysator im Vertrieb - die effektive Kunden- und Gebietsbearbeitung
- Neukunden, Stammkunden, Schlummerkunden und ehemalige Kunden - Potenziale erkennen, ausschöpfen, dazugewinnen und zurückgewinnen

Nutzen/Ziele

Auf Neueinsteiger im Vertrieb warten neben der erforderlichen Fachkenntnis eine Reihe unterschiedlichster, spannender Aufgaben: Verkaufsgespräche führen, Neukunden gewinnen, bestehende Kunden weiter ausbauen, Preisgespräche führen, Tourenplanung, Präsentationen - um nur ein paar wenige zu nennen. Erfolgsfaktoren für Mitarbeiter im Vertrieb sind dabei unter anderem:

- Die positive eigene Einstellung zum Unternehmen, Produkt, Preis und zum Thema Verkaufen
- Zeit- und Selbstmanagement beherrschen, Prioritäten richtig setzen und Zeit effektiv einsetzen
- Beim richtigen Kunden, im richtigen Augenblick mit dem richtigen Angebot zu stehen - Strategien im Vertrieb
- Herausragende verkäuferische Fähigkeiten - Verkaufsgespräche professionell führen

Dieses Intensivseminar gibt Ihnen die Möglichkeit, die wichtigsten Methoden und Techniken aus diesen vier Bereichen kennenzulernen, um Ihren Vertriebsalltag erfolgreich zu gestalten.

Dauer

2 Tage Live-Online

Dozentin

Daniela Scherber

Termin

- 27.10..+28.10.2025 09:00-16:00 Uhr
- (Weitere Termine auf Anfrage)

Ort

Digital

Kosten pro Person

799,00 €

Anmeldung jederzeit

Hier klicken
für Termine
und Anmeldung

Weiterbildung

Die qualifizierte Lagerleitung - Grundmodul -

**Zielgruppe**

- Team- und Schichtleiter
- Maximal 12 Teilnehmer

Inhalt

- Grundlagen der Lagerorganisation und Lagersicherheit
- Lagerorganisation inkl. praktischer Lösungsansätze und Steuerung
- IT-Systeme richtig einsetzen
- Mitarbeiterführung
- Grundlagen und praktische Übungen zum Thema Konfliktmanagement
- Personalgespräche richtig und zielgerichtet führen
- Motivationsmanagement
- Personaleinsatzplanung und Arbeitsorganisation

Nutzen/Ziele

In einem zunehmend komplexeren und digitalisierten Markt- und Geschäftsumfeld, mit immer kürzeren Aktions- und Reaktionsanforderungen, kommt der Logistik eine immer größere Bedeutung zu. Das Tagesgeschäft bedarfsgerecht zu organisieren und die logistischen Kapazitäten und Ressourcen richtig einzusetzen ist gleichermaßen eine anspruchsvolle Aufgabenstellung als auch eine ständige Herausforderung im Spannungsfeld von individuellen Kundenanforderungen sowie einer reibungslosen Prozessabwicklung und Mitarbeiterführung.

Erkennen Sie die Bedeutung von Kennzahlen und Steuerungsinstrumente und lernen deren praktische Anwendungen. Methoden werden so praxisnah vorgestellt, dass Sie diese direkt in Ihrem Arbeitsalltag anwenden können. Außerdem ist der Erfahrungsaustausch zwischen Teilnehmern und dem Referenten ein großer Bestandteil des Trainings.

Dauer

2 Tage Live-Online

Dozentin

Michael Jansing

Termin

- Aktuell keine Termine – Bei Interesse bitte über den Link registrieren.

Ort

Digital

Anmeldung jederzeit**Kosten pro Person**

799,00 € u.V.

**Ich habe
Interesse**

Weiterbildung

Reklamationsmanagement

Beschwerden als Chance nutzen



Zielgruppe

- Fachmarktmitarbeiter, Fachmarktleiter, Mitarbeiter aus Einkauf und Vertrieb
- Maximal 12 Teilnehmer

Inhalt + Methodik

- Grundlegendes über den Umgang mit Beschwerden und Reklamationen
- Reklamationsgespräche als Kundenbindungswerkzeug: Die Serviceuhr
- Reklamationsgespräche vorbereiten
- Leitfaden und Kommunikationsregeln für ein zielorientiertes Beschwerde-/Reklamationsgespräch
- EVA3-Methode
- Der professionelle Umgang mit schwierigen und hartnäckigen Kunden
- Unterscheidung persönliches versus telefonisches Reklamationsgespräch
- Reklamationsgespräch nachbereiten
- Feedback

Nutzen/Ziele

In diesem Seminar erhalten Sie Ideen und Werkzeuge, wie Sie Kundenbeschwerden und Kundenreklamationen professionell behandeln. Lernen Sie, welche Rahmenbedingungen im Vorfeld abgeklopft und Informationen eingeholt werden müssen. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Emotionen bei unfairen Angriffen steuern, um den Fall ruhig und sachlich bearbeiten zu können und schließlich aus einem "Reklamierenden Kunden" einen zufriedenen Kunden zu machen. Zusammen mit dem Trainer erarbeiten Sie sich einen persönlichen Leitfaden mit nützlichen Kommunikationsregeln für Ihren beruflichen Alltag.

Ablauf

Dieses Online-Seminar über Microsoft Teams bietet den Teilnehmern auch die Möglichkeit für praktische Übungen.

Dauer

1 Live-Online-Tag

Dozent

Rolf Blind, IHK

Termin

- Aktuell keine Termine – Bei Interesse bitte über den Link registrieren.

Ort

Digital

Kosten pro Person

220 € u.V.

Anmeldung jederzeit

**Ich habe
Interesse**

Weiterbildung

Mängelhaftung, Garantie, Produkthaftung – Recht im Einkauf



Zielgruppe

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

Inhalt Mängelhaftung

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

Inhalt Grundlagen für die Vertragsgestaltung

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

Nutzen/Ziele

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

Dauer
1 Live-Online-Tag

Dozentin
Ines Garamszegi, Rechtsanwältin

Termin

- Aktuell keine Termine – Bei Interesse bitte über den Link registrieren.

Ort
Digital

Kosten pro Person
240 € u.V.

Anmeldung jederzeit

**Ich habe
Interesse**

Vertriebsimpulse

Neue Kunden gewinnen zum Nulltarif?



Zielgruppe

- Mitarbeiter aus Einkauf und Vertrieb, Fachmarkt und Waschsalon
- Maximal 10 Teilnehmer

Inhalt

- Die eigene Einstellung – die größte Hürde
- Zufall versus Systematik
- Die entscheidende Frage
- Do's & don'ts im aktiven Empfehlungsmarketing
- Typische Fehler und Fettnäpfchen
- Wie sage ich es dem Kinde? Ansprache des Zielkunden

Nutzen/Ziele

Empfehlungsmarketing ist so alt wie die Menschheit und doch ist diese Methode aktueller denn je. Sie können sich sicher sein, jeder von Ihnen nutzt Empfehlungsmarketing schon heute beinahe Tag täglich. Denn wer sucht seinen Anwalt oder Steuerberater schon gerne bei Google? Wer weiß schon was ist echt, gefaked oder gekauft? Da hören wir doch lieber auf die Erfahrungen von Menschen, die wir kennen und einschätzen können - denen wir vertrauen. So machen wir uns den Erfahrungsschatz des Empfehlungsgebers zu Nutze, um das eigene Risiko zu minimieren.

Das bedeutet, die gute Beziehung und Ihr guter Ruf bei Ihren Stammkunden kann mit **aktivem** Empfehlungsmarketing zur wahren Akquise Maschine in Ihrem Vertriebsalltag werden! Denn der Wandel der Zeit erlaubt es nicht mehr darauf zu warten, dass Ihre Kunden von allein auf die Idee kommen Sie weiterzuempfehlen!

Ablauf

In diesem zweistündigen Training wird geballtes Wissen praxisnah, kompetent und kurzweilig verpackt. Genau das Richtige, um neue Ideen und Gedankenanstöße zu tanken. Professionelles Live Online-Training macht die Zeit kurzweilig, interaktiv und ist sehr Transfer orientiert.

Dauer

2 Std. Live-Online über Zoom

Dozentin

Daniela Scherber

Termin

- Aktuell keine Termine – Bei Interesse bitte über den Link registrieren.

Ort

Digital

Kosten pro Person

90 €

Anmeldung jederzeit

**Ich habe
Interesse**

Vertriebsimpulse

So schießen Sie das Tor – Souverän Preisgespräche führen



Zielgruppe

- Mitarbeiter aus Einkauf und Vertrieb, Fachmarkt und Waschsalon
- Maximal 10 Teilnehmer

Inhalt

- Die Preiswaage – der physikalische Zusammenhang zwischen Preis / Leistung
- Einwand und Vorwand und warum der Unterschied ganz entscheidend ist
- Was steckt hinter zu teuer?
- Rabattschlachten und die Folgen für den Vertrieb
- Preispsychologie - Preis- und Leistung ins richtige Licht gerückt
- Preis- und Rabattgespräche – ein Leitfaden für den Vertriebsalltag

Nutzen/Ziele

Im Gespräch zu bleiben ist ein entscheidender Erfolgsfaktor, wenn es um die dauerhafte Ertragssteigerung geht. Ob nach der Angebotsabgabe oder wenn der Kunde überraschend im Verkaufsgespräch dagegenhält. Häufig wirkt die Frage nach dem Preis auf viele Vertriebsmitarbeiter gerade zu entwaffnend. Die Gespräche sind dann schnell zu Ende, oder die Rabattschlacht beginnt und wertvolle Deckungsbeiträge werden verschenkt.

Nutzen Sie die Möglichkeit einen neuen Blick auf das Thema Preisgespräche zu gewinnen und steigern Sie Ihre Souveränität durch den praktikablen Leitfaden für Ihren Vertriebsalltag.

Ablauf

In diesem zweistündigen Training wird geballtes Wissen praxisnah, kompetent und kurzweilig verpackt. Genau das Richtige, um neue Ideen und Gedankenanstöße zu tanken. Professionelles Live Online-Training macht die Zeit kurzweilig, interaktiv und ist sehr Transfer orientiert.

Dauer

2 Std. Live-Online über Zoom

Dozentin

Daniela Scherber

Termin

- Aktuell keine Termine – Bei Interesse bitte über den Link registrieren.

Ort

Digital

Kosten pro Person

90 €

Anmeldung jederzeit

**Ich habe
Interesse**

Vertriebsimpulse

In guten und in schlechten Zeiten – Der professionelle Umgang mit aufgebrachten Kunden

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus Einkauf und Vertrieb, Fachmarkt und Waschsalon
- Maximal 10 Teilnehmer

Inhalt

- Professionelle Reklamationsbearbeitung – sozialer Luxus, oder wirtschaftliche Größe?
- Beziehungsebene und Sachebene – Was steckt dahinter?
- Der positive Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen
- Lösungsorientiertes Verhalten bei Beschwerden und Reklamationen – ein Leitfaden für Ihren Vertriebsalltag
- Preispsychologie - Preis- und Leistung ins richtige Licht gerückt
- Preis- und Rabattgespräche – ein Leitfaden für den Vertriebsalltag

Nutzen/Ziele

In einer Zeit, in der die Wechselbereitschaft der Kunden und die Belastung auf alle Kollegen kontinuierlich steigen, zählen die Kundenbindung und ein reibungsloser interner Ablauf zu den wichtigen Erfolgsfaktoren im Vertrieb. Rechnet man einmal hoch, wie viel potenzieller Umsatz durch einen unzufriedenen Kunden verloren gehen kann und wie viel der wertvollen Arbeitsenergie in wenig hilfreiche Gespräche fließt - so wird schnell klar, dass der professionelle Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen für alle Beteiligten gewinnbringend ist.

Gleichzeitig bieten genau diese unbequemen Situationen die Chance die Kundenbindung zu steigern – nämlich dann, wenn Ihr Kunde lernt, Sie sind für ihn da, in guten und in schlechten Zeiten.

Ablauf

In diesem zweistündigen Training wird geballtes Wissen praxisnah, kompetent und kurzweilig verpackt. Genau das Richtige, um neue Ideen und Gedankenanstöße zu tanken. Professionelles Live Online-Training macht die Zeit kurzweilig, interaktiv und ist sehr Transfer orientiert.

Dauer

2 Std. Live-Online über Zoom

Dozentin

Daniela Scherber

Termin

- Aktuell keine Termine – Bei Interesse bitte über den Link registrieren.

Ort

Digital

Kosten pro Person

90 €

Anmeldung jederzeit

Ich habe
Interesse

Vertriebsimpulse

1-3-7 + - Mehr Ertrag durch gezielte Vertriebsarbeit!

**Zielgruppe**

- Mitarbeiter aus Einkauf und Vertrieb, Fachmarkt und Waschsalon
- Maximal 10 Teilnehmer

Inhalt

- 1-3-7+ - die Formel für mehr Ertrag
- Intuitiver Vertrieb oder strategischer Vertrieb
- Kundenkategorisierung als elementares Vertriebsinstrument
- Ertragssteigerung = gezielte Vertriebsarbeit

Nutzen/Ziele

Schneller als je zuvor vollziehen sich heute im Verkauf gravierende Veränderungsprozesse. Mit der Folge, dass Verkaufsstrategien, die noch vor zwei Jahren erfolgreich waren, heute bei den Kunden auf Desinteresse und Ablehnung stoßen oder schlicht und ergreifend aktuell nicht durchführbar sind. Dieser Entwicklung muss der Vertrieb mit einer radikalen Überprüfung seiner Verkaufs-konzeption begegnen, wenn er auch in Zukunft erfolgreich verkaufen will. Mit Strategie zum Ziel. Die Formel 1-3-7+ bringt es auf den Punkt. Sie gibt Aufschluss darüber, wie viel Zeit, Geld und Energie Sie investieren müssen, um innerhalb einer bestimmten Kundengruppe Umsatzwachstum zu generieren. Daraus lassen sich die unterschiedlichsten vertrieblichen Maßnahmen ableiten, die es Ihnen ermöglichen einerseits kurzfristig die Umsätze zu steigern und andererseits aber auch mittel- und langfristig die Weiterentwicklung des Ertrags voranzutreiben. Wenn Sie auf der Suche nach einem pragmatischen Ansatz sind, ihre eigene Vertriebsarbeit oder die Ihrer Mannschaft strategischer zu gestalten, dann ist der Intensivworkshop genau das richtige, um erste Ideen und Ansätze zu sammeln

Ablauf

In diesem zweistündigen Training wird geballtes Wissen praxisnah, kompetent und kurzweilig verpackt. Genau das Richtige, um neue Ideen und Gedankenanstöße zu tanken. Professionelles Live Online-Training macht die Zeit kurzweilig, interaktiv und ist sehr Transfer orientiert.

Dauer

2 Std. Live-Online über Zoom

Dozentin

Daniela Scherber

Termin

- Aktuell keine Termine – Bei Interesse bitte über den Link registrieren.

Ort

Digital

Kosten pro Person

90 €

Anmeldung jederzeit

Ich habe
Interesse

Vertriebsimpulse

BoschProfessional Profi-Elektrowerkzeuge und Zubehör Der offizielle YouTube-Kanal

Zielgruppe

- Alle Mitarbeiter aus Einkauf und Vertrieb, Fachmarkt- und Waschsalonmitarbeiter, alle Interessierte
- Teilnehmeranzahl unbegrenzt

Inhalt

Hier bekommt ihr die neuesten Informationen zu Elektrowerkzeugen, Messtechnik und Zubehör von Bosch Professional. In den PRO Stories aus aller Welt zeigt das Bosch Profi-Team die neusten Produkte im Einsatz unter härtesten Bedingungen. Außerdem erfahrt ihr in den Produktvorstellungen alle Details über Bosch Power

Tools. Dem Profi-Team können Fragen gestellt werden und es folgen in regelmäßigen Live-Events weitere Informationen.

Nutzen/Ziele

Jedes Gewerk hat seine eigenen Herausforderungen. Das Bosch-Profi-Team weiß genau, was Handwerker brauchen und unterstützen euch dabei anhand von Videos, Live-Online oder im Chat.

Dauer

Je nach Auswahl

Organisation

YouTube-Kanal von Bosch Professional

Termin

- Zugangslink und Videos befinden sich hinter dem Anmeldelink

Ort

Digital

Kosten pro Person

Kostenlos

**Hier klicken zum
Besuch des
YouTube-Kanals
von Bosch
Professional**

Vertriebsimpulse

Zertifikatslehrgang für BefestigungsPartner



Zielgruppe

- Dieser Lehrgang richtet sich an Fachmarktmitarbeiter, Innen- und Außendienstmitarbeiter mit Vorkenntnissen von fischer Produkten

Inhalt

Dübel- und Ankerauswahl durch detailliertes Fach- und Anwendungswissen für:

- Befestigungen von Stahlankern und chemischen Ankersystemen in Beton unter Standard- und dynamischen Lasten für den Metallbau
- Speziallösungen im Bereich der Befestigungen an Mauerwerk
- Montagen in Plattenbaustoffen für die Ausbaugewerke
- Den Einsatz von Schrauben im Wachstumsmarkt Holzbau
- Nachträgliche Montage von Sonnenschutzsystemen und Haustechnikbauteilen an gedämmten Fassaden
- Training mit originalen Fachhandelsprodukten

Lehrgangsziel

Das Ziel ist die Stärkung des Produkt- und Anwendungswissen für eine individuelle Kundenberatung. Im theoretischen und praktischen Training werden beratungsrelevante Kenntnisse über Vorschriften und Zulassungen/ Bewertungen sowie praxisorientierte Befestigungslösungen vermittelt.

In Teil 1 werden umfassende Produktkenntnisse für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch erworben.

In Teil 2 wird bisher erworbenes Wissen um Befestigungslösungen speziell für Problembaustoffe vertieft, um mit dem Wissen die Kunden intensiv und nutzenorientiert beraten zu können.

Lehrgangsaufbau

Nach jedem Trainingsabschnitt wird das erlernte Wissen mittels der speziell zusammengestellten Vertriebsunterlagen zusammengefasst. Innerhalb des Trainings werden die Vorteile der fischer Innovationen kennengelernt und in Kunden-Nutzen-Argumentationen umgewandelt.

Termin

- Termine und Anmeldeverfahren befinden sich hinter dem AnmeldeLink.

Kosten

Teil 1 + Teil 2: 100 €
(Lehrgangskosten inkl. Seminarverpflegung und Seminarzertifikat)

Ort:

Waldachtal

Anmeldung jederzeit

**Hier klicken
für Termine
und Anmeldung**

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

PFT goes future

Moderne Mitarbeitergespräche – Dialog statt Noten



Zielgruppe

- Führungskräfte, Ausbilder, Mitarbeiter im Personalwesen
- Maximal 12 Teilnehmer

Inhalt

- Wo liegen die Probleme bei klassischen Mitarbeitergesprächen?
- Neues Führungsverständnis erfordert neuen Ansatz der Gesprächsführung
- Wertschätzend – Dialog auf Augenhöhe – Individuell – Zukunftsorientiert: Was macht ein gutes Mitarbeitergespräch aus?
- Aufbau und Ablauf des Mitarbeitergespräches 2.0: Vorbereitung – Einstieg – Formen der Gesprächslenkung – Abschluss
- Wertschätzung heißt nach wie vor, auch kritische Punkte anzusprechen – aber wie?
- So führen Sie moderne Mitarbeitergespräche ein: Ihr 6-Punkte-Leitfaden zur Umsetzung
- Frag' den Trainer: Beantwortung individueller Praxisfragen

Nutzen/Ziele

Ein regelmäßiges Feedback zur Leistung der Mitarbeitenden ist wichtig. Braucht es dazu Noten? Wir sagen: nein. Denn acht von zehn Mitarbeitern finden die klassische Form von Beurteilungen als überflüssig und gar demotivierend. Was zählt, ist der qualitativ gute Austausch. Ein konstruktiver Dialog auf Augenhöhe zwischen Führungskraft und Mitarbeitern. Mit dem angebotenen Kompakttraining "Moderne Mitarbeitergespräche – Wertschätzung statt Noten" macht diese Führungsaufgabe wieder Freude und erreicht die wichtigsten Ziele: Mitarbeitende wertschätzen, ihnen Orientierung geben und sie weiterbringen.

Ablauf

Dieses Training wird inkl. Workshop in Kleingruppen durchgeführt. Konkrete und praxiserprobte Tipps wie z.B. anhand eines Tools in Form von einer Mitarbeiterlandkarte vermittelt.

Dauer

2,5 Std. Live-Online-Training

Dozent

Florian Gold

Termin

- Aktuell keine Termine – Bei Interesse bitte über den Link registrieren.

Ort

Digital

Kosten pro Person

175 € u.V.

Anmeldung jederzeit

Ich habe
Interesse

PFT goes future

Erfolgreich führen auf Distanz

Wie führe ich mein Team in einer hybriden Arbeitswelt erfolgreich?

Zielgruppe

- Geschäftsführer, Führungskräfte, Team- und Projektleiter
- Maximal 12 Teilnehmer

Inhalt

- Herausforderungen und Anforderungen an die Führungskräfte in einer agilen Arbeitswelt
- Mit Selbstorganisation und Veränderungsbereitschaft führen
- Bedeutung von Vertrauen, Delegation, Kontrolle und Freiheit bei dem Führen auf Distanz
- Regeln und Rahmenbedingungen für eine gelungene Kommunikation im virtuellen Raum
- Virtuelle Konflikte erkennen und Lösungsmaßnahmen erarbeiten
- Mitarbeitermotivation, das Wir-Gefühl stärken und eine Vertrauenskultur etablieren
- Wie wird sichergestellt, dass die Arbeit effizient erledigt wird?
- Feedback und Wertschätzung als Schwerpunkt setzen

Nutzen/Ziele

Aufgrund Globalisierung und Digitalisierung wird in vielen Unternehmen immer öfter unabhängig vom Standort gearbeitet. Wer Teams und Mitarbeitende über eine räumliche Distanz hinweg führt, steht allerdings vor komplexen Herausforderungen. Denn die Kommunikation findet fast ausschließlich über digitale Medien statt. Als Führungskraft wird eine ausgeprägte kommunikative Kompetenz benötigt, um dennoch effektiv zusammenzuarbeiten und das virtuelle Team erfolgreich zu führen.

Ablauf

In diesem Online-Seminar erhalten Sie Tipps und Methoden auf die Frage, wie sie eine konstruktive Arbeitskultur auf Distanz schaffen und Ihre Führungskompetenzen erweitern und verbessern. Eine digitale Dokumentation (Fotokoll) spiegelt die Seminarinhalte wieder.

Dauer

3 Std. Live-Online

Dozent

Team Gold

Termin

Aktuell keine Termine – Bei Interesse bitte über den Link registrieren.

Ort

Digital

Kosten pro Person

220 € u.V.

Anmeldung jederzeit

Ich habe
Interesse

PFT goes future

Fortbildung Business-Coaching und Agiles Team-Coaching

Zielgruppe

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

Inhalt

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

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

Teilnehmer**Referent**

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

Nutzen/Ziele

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

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

Dauer

6 Module à 2 Tage
(Siehe Modulaufbau nächste Seite)

Dozent

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

Termine

- Aktuell keine Termine – Bei Interesse bitte über den Link registrieren.

Ort

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

Kosten pro Person

5.600 € u.V.

Anmeldung jederzeit

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

**Ich habe
Interesse**

PfT goes future

Fortbildung Business-Coaching und Agiles Team-Coaching

Modulaufbau

Modul 1: Coaching Grundlagen

- Verständnis und Haltung als Coach
- Coaching Anlässe
- Visualisierung durch den Coach und als Methode im Coaching
- Erstkontakt und Beziehungsgestaltung
- Persönliche Voraussetzungen
- Das KRAFT-Modell
- Prozessgestaltung

Modul 2: Coaching-Tools

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

Modul 3: Agiles Teamcoaching I

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

Modul 4: Agiles Teamcoaching II

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

Modul 5: Konflikte coachen

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

Modul 6: Moderation und Präsentation

- Präsentationstechniken
- Online-Coaching
- Selbstpräsentation: Rhetorik, Stimme, Präsenz
- Effektiv und konstruktiv moderieren

Fortbildung

Ausbildung der Ausbilder



Zielgruppe

- Personal- und Ausbildungsverantwortliche, zukünftige Ausbilder
- Maximal 15 Teilnehmer

Inhalt

Die Lerninhalte richten sich nach bundeseinheitlichen Richtlinien des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) sowie der Ausbilder-Eignungsverordnung (AEVO) und werden je nach Anforderungen angepasst und erweitert. Individuell wird auf die Prüfungsbedingungen der zuständigen IHK vorbereitet!

Grundsätzlich gliedern sich die Lerninhalte in vier Bereiche:

- Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und planen
- Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
- Ausbildung durchführen
- Ausbildung abschließen

Lehrgangsziel

Diese Ausbildung vermittelt berufs- und arbeitspädagogische Kenntnisse und vermittelt alles, was für die Prüfung gemäß der AEVO benötigt wird. Darüber hinaus werden noch wertvolle Tipps aus der Praxis und Impulse für die Tätigkeit als Ausbilder gegeben.

Lehrgangsaufbau und Lehrgangsdauer

Nach dem 2 x 2 Tagen-Kompaktkurs sind die Teilnehmer nach nur 4 Tagen Schulung und einer Selbstlernphase von ca. 30-40 Stunden (individuell unterschiedlich) fit für die Prüfung. Regelmäßige Lernerfolgskontrollen nach den jeweiligen Lehrabschnitten runden diesen Kurs ab.

Dauer

4 Live-Online-Tage über Zoom
plus individueller Selbstlernphase Termine

Organisation

Die Ausbilderakademie

Termine

- Kosten, Termine und weitere Informationen befinden sich hinter dem Anmeldelink.
Bitte nur **LIVE-ONLINE-Termine** auswählen.

Ort

Digital

Anmeldung jederzeit

**Hier klicken
für Termine
und Anmeldung**

Fortbildung

Ausbilder von Gabelstaplerfahrern – Grundlagen

Zielgruppe

- Zukünftige Ausbilder von Gabelstaplerfahrern, Führungskräfte

Teilnahmevoraussetzungen

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

Inhalt

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

Nutzen/Ziele

Die Teilnehmenden können wesentliche fachliche und didaktische Kenntnisse anwenden. Sie können Gabelstaplerfahrer selbstständig ausbilden und den Ausbildungserfolg feststellen.

Jeder Betrieb sollte über einen Ausbilder von Gabelstaplerfahrern verfügen, um auch interessierte Kunden in angebotenen Inhouse-Maßnahmen zum Gabelstaplerfahrer auszubilden.

Dauer

5 Tage in Präsenz
inkl. praktischer Teil

Organisation

Berufsgenossenschaft Handel und
Warenlogistik

Termin

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

Kosten pro Person

Kostenlos für Mitglieder

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

Anmeldung jederzeit

**Hier klicken
für Termine
und Anmeldung**

Fortbildung

Ausbilder von Kranführern

Zielgruppe

- Logistikleiter, Fuhrparkleiter, Führungskräfte

Teilnahmevoraussetzungen

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

Inhalt

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

Nutzen/Ziele

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre Erfahrungen als Kranfahrer verantwortungsvoll weitergeben und auf welche Gefahren Sie als Ausbilder hinweisen müssen. Die Teilnehmenden sind nach Abschluss des Lehrgangs in der Lage, die Gefahren im Hebezeug Betrieb besser zu erkennen, Maßnahmen zu deren Abwendung vorzuschlagen und Kranführer entsprechend zu unterweisen.

Jeder Betrieb sollte über einen Ausbilder von Kranführern verfügen, um auch interessierte Kunden in angebotenen Inhouse-Maßnahmen zum Kranführer auszubilden.

Dauer

5 Tage in Präsenz
inkl. praktischer Teil

Organisation

Berufsgenossenschaft Handel und
Warenlogistik

Termin

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

Anmeldung jederzeit

**Hier klicken
für Termine
und Anmeldung**

Kosten pro Person

Kostenlos für Mitglieder

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

Motorsägenschein Modul A

Auf Grundlage der DGUV I-214-059

Erweiterung mit Fälltechniken im Schwachholz (bis max. 20 cm BHD)

Zielgruppe

- Privatwaldbesitzer, Selbstwerbung von Feuerholz und beruflichen Einsatz, Feuerwehr + THW
- Maximal 6 Teilnehmer

Voraussetzung

- Mindestalter ab 18 Jahre

Inhalt Theorie

- Rechte und Pflichten
- Unfallverhütungsvorschriften / Bedeutung der persönlichen Schutzausrüstung
- Aufbau, Funktion, Pflege und Wartung der Motorsäge.
- Schnitttechniken für liegendes Holz
- Schnitttechniken unter Berücksichtigung von Spannungen im Holz

Inhalt Praxis

- Arbeitsvorbereitung, Sicheres bedienen der Motorsäge
- Schnitttechniken im liegenden und stehenden Holz bis max. 20 cm Durchmesser

Nutzen/Ziele

Um Unfälle und Gesundheitsschäden bei dem Umgang mit Motorsägen zu vermeiden, sollten nur Personen mit fachlicher Ausbildung Motorsägen bedienen. Ein Motorsägenschein ist jenseits des eigenen Grundstückes und für alle, die beruflich mit Motorsägen arbeiten, Pflicht. Die Teilnehmer können Holzernte und Aufarbeitung von Bäumen bis ca. 20 cm BHD unter Normalbedingungen durchführen.

Ablauf

In diesem zweitägigen Kurs wird das Wissen im Umgang mit Kettensägen vermittelt. Zunächst werden die theoretischen Grundlagen geschaffen, um dann in den Arbeitseinsatz unter Praxisbedingungen zu gehen. Es werden Fähigkeiten und Fertigkeiten zum Sägen mit der Motorkettensäge am liegenden Holz und zum Fällen von Schwachholz bis zu einem Bruthöhendurchmesser von 20 cm vermittelt.

Dauer

2 Tage (entspricht 16 UE zu 45 Min.)

Dozent

Olaf Mindermann, Forstwirtschaftsmeister & anerkannter Ausbilder nach SVLFG

Ort

- Theorieteil: Rudolf Sievers Partner für Technik, Bosteler Feld 2, 21218 Seevetal-Hittfeld
- Praxisteil: Info folgt
- Der Kurs kann bei Bedarf auch bei anderen PFT-Standorten durchgeführt werden.

Termin

- 17.10.2025, Theorietag, Zeitraum 13:00 – ca. 17:30 Uhr
- 18.10.2025, Praxistag, Zeitraum 08:00 – ca. 16:30 Uhr

Kosten pro Person

230 €

Anmeldung jederzeit

**Hier klicken
und anmelden**

Motorsägen und Arbeitsmittel sowie Schutzausrüstung wird gestellt.

Am Theorietag wird Pausenverpflegung gestellt. Am Praxistag bitte Selbstverpflegung aus dem Rucksack einplanen.

Fortbildung

Fahrausweis für Gabelstapler bis 5t maximale Traglast gemäß DGUV68

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus der Transport- und Lagerlogistik
- Maximal 10 Teilnehmer

Voraussetzungen

- Mindestalter 18 Jahre
- Körperliche und geistige Eignung
- Anlassbezogen kann die körperliche Eignung zum Führen von Flurförderzeugen in Einzelfällen durch arbeitsmedizinische Vorsorgeuntersuchungen nach dem Berufsgenossenschaftlichen Grundsatz (hier G 25 „Fahr-, Steuer- und Überwachungstätigkeiten“) erforderlich sein
- Zurückliegende Fahrerfahrung und Praxisanwendung

Inhalt

Theorie und theoretische Prüfung

- Rechtliche Grundlagen, Unfallgeschehen
- Aufbau und Funktion von Flurförderzeugen und Anbaugeräten, Antriebsarten
- Standsicherheit
- Betrieb allgemein, Regelmäßige Prüfung
- Umgang mit Last, Sondereinsätze
- Verkehrsregeln / Verkehrswege, praktische Vorführungen am Gabelstapler
- Theoretische Prüfung

Praxis und praktische Prüfung

- Fahrübungen
- Praktische Prüfung

Nutzen/Ziele

Flurförderfahrzeuge spielen für den innerbetrieblichen Transport in Unternehmen eine entscheidende Rolle. Wer ein Flurförderfahrzeug bedienen will, benötigt nicht nur Können, Geschick und ein ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein, sondern einen personenbezogenen Fahrausweis für Flurförderfahrzeuge.

Der Fahrausweis hat nach absolvierter Prüfung eine unbefristete Gültigkeit.

Termin und Durchführungsort

- Bei Interesse bitte über den Anmeldelink registrieren. Weitere Informationen, Termine und Durchführungsorte leitet der entsprechende Ansprechpartner weiter.

Anmeldung jederzeit

**Ich habe
Interesse**

Fortbildung

Ausbildung Grundlagen für Sicherheitsbeauftragte



Zielgruppe

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

Inhalt

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

Nutzen/Ziele

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

Dauer

3 Tage **oder** E-Learning Angebot

Organisation

Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik

Termin

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

Kosten pro Person

Kostenlos für Mitglieder

Inkl. Übernachtung und Tagungspauschale.

Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Anmeldung jederzeit

**Hier klicken
für Termine
und Anmeldung**

Fortbildung

Aufbauseminar Sicherheitsbeauftragte

Tätigkeitsschwerpunkt: Büro

Zielgruppe

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

Inhalt

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

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

Nutzen/Ziele

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

Dauer

3 Tage **oder** E-Learning Angebot

Organisation

Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik

Termin

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

Kosten pro Person

Kostenlos für Mitglieder

Inkl. Übernachtung und Tagungspauschale.

Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Anmeldung jederzeit

**Hier klicken
für Termine
und Anmeldung**

Fortbildung

Aufbauseminar für Sicherheitsbeauftragte: Verkauf

Zielgruppe

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

Inhalt

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

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

Nutzen/Ziele

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

Dauer

3 Tage **oder** E-Learning Angebot

Organisation

Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik

Termin

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

Kosten pro Person

Kostenlos für Mitglieder

Inkl. Übernachtung und Tagungspauschale.

Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

Anmeldung jederzeit

**Hier klicken
für Termine
und Anmeldung**

Fortbildung

Ausbildung Aufbauseminar für Sicherheitsbeauftragte: Lager + Logistik

Zielgruppe

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

Inhalt

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

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

Nutzen/Ziele

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

Dauer

3 Tage **oder** E-Learning Angebot

Organisation

Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik

Termin

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

Kosten pro Person

Kostenlos für Mitglieder

Anmeldung jederzeit

Inkl. Übernachtung und Tagungspauschale.

Die Reisekosten trägt der Betrieb des Teilnehmers / der Teilnehmerin.

**Hier klicken
für Termine
und Anmeldung**

Fortbildung

Technischer Fachkaufmann für Bauelemente

Zielgruppe

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

Teilnahmevoraussetzungen

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

Inhalt:

- | | |
|--|---------------------------------|
| ■ Grundlagen der Tür- und Fenstertechnik | ■ Planen und Projektbearbeitung |
| ■ Grundlagen Glastürsysteme | ■ Rechtsgrundlagen |
| ■ Innentüren | ■ Verkaufstraining |
| ■ Außentüren und Fenster | ■ Verkauf in Ausstellungen |
| ■ Garagentore | ■ Umgang mit Reklamationen |
| ■ Industrietore | |

Lehrgangsziel

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

Lehrgangsaufbau und Lehrgangsdauer

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

Termine

- | | |
|--------------------------------------|-------------------------------------|
| ■ Seminarteil I: 06.10.-10.10.2025 | ■ Seminarteil IV: 18.05.-22.05.2026 |
| ■ Seminarteil II: 01.12.-05.12.2025 | ■ Seminarteil V: 07.09.-11.09.2026 |
| ■ Seminarteil III: 23.02.-27.02.2026 | |

Anmeldung jederzeit

Ort

u.a. Düsseldorf, Gerolstein, Rheda-Wiedenbrück, Rehe

Kosten pro Person

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

**Hier klicken
und anmelden**

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

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

Fortbildung

Technischer Fachkaufmann für Sanitär/Heizung/Klima

Zielgruppe

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

Teilnahmevoraussetzungen

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

Inhalt: Sanitär und Installation

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

Inhalt: Heizung, Lüftung, Klima

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

Anmeldung jederzeit

**Hier klicken
und anmelden**

Lehrgangsziel

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

Lehrgangsaufbau und Lehrgangsdauer

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

Termine

- | | |
|--------------------------------------|-------------------------------------|
| ■ Seminarteil I: 01.09.-05.09.2025 | ■ Seminarteil IV: 20.04.-24.04.2026 |
| ■ Seminarteil II: 10.11.-14.11.2025 | ■ Seminarteil V: 15.06.-19.06.2026 |
| ■ Seminarteil III: 23.02.-27.02.2026 | |

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

Kosten pro Person:

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

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

Fortbildung

Technischer Fachkaufmann für Verbindungs- & Befestigungstechnik

Zielgruppe

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

Teilnahmevoraussetzungen

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

Inhalt:

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

Lehrgangsziel

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

Lehrgangsaufbau und Lehrgangsdauer

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

Termine

- Seminarteil I: 08.09.-12.09.2025
- Seminarteil II: 12.01.-16.01.2026
- Seminarteil III: 09.03.-13.03.2026

Anmeldung jederzeit

Ort

Süddeutschland, Raum Hamburg, Raum Wuppertal

**Hier klicken
und anmelden**

Kosten pro Person

2.095 € (Lehrgangskosten incl. Fernlehrbriefe, Unterrichtsmaterial und Prüfungen)

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

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

Fortbildung

Technischer Fachkaufmann für Werkzeuge und Maschinen



Zielgruppe

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

Teilnahmevoraussetzungen

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

Inhalt

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

Lehrgangsziel

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

Lehrgangsaufbau und Lehrgangsdauer

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

Termine

- | | |
|--------------------------------------|-------------------------------------|
| ■ Seminarteil I: 20.10.-24.10.2025 | ■ Seminarteil IV: 22.06.-26.06.2026 |
| ■ Seminarteil II: 26.01.-30.01.2026 | ■ Seminarteil V: 14.09.-18.09.2026 |
| ■ Seminarteil III: 13.04.-17.04.2026 | |

Ort

Raum Düsseldorf, Stuttgart, Annweiler am Trifels

Kosten pro Person

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

Anmeldung jederzeit

**Hier klicken
und anmelden**

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

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

Fortbildung

Fachberater für Schweißtechnik (ZHH)



Zielgruppe

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

Teilnahmevoraussetzungen

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

Lehrgangsprogramm Theorie:

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

Lehrgangsprogramm Praxis:

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

Nutzen/Ziele

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

Lehrgangsaufbau und Lehrgangsdauer

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

Termine

- Seminarteil I: 06.10.-10.10.2025 im Raum Duisburg
- Seminarteil II: 09.03.-13.03.2026 im Raum Duisburg

Ort

Raum Duisburg, Wuppertal

Kosten pro Person

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

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

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

Anmeldung jederzeit

**Hier klicken
und anmelden**

CRESTCOM

EXPERT-Level (Führe andere)



Mit den Führungsschulen CRESTCOM haben wir einen Weiterbildungspartner, mit denen wir Führungsseminare anbieten können. Im Rahmen dieser Fortbildung bekommen die Teilnehmer nützliche Module an die Hand, welche im Tagesgeschäft angewandt werden können. Diese Seminare werden in mehreren Modulen angeboten.

Zielgruppe: Führungskräfte aller Hierarchiestufen

Inhalt

- Als Führungskraft effektiv coachen
- Ergebnisse auf Anhieb liefern
- Mitarbeiter an Veränderungen heranführen
- Mission: Inklusion
- Die 5 Disziplinen des Handelns meistern
- Mit Weitblick die richtigen Talente finden
- Die DNA ethischer Entscheidungsfindung
- Die Vielfalt der Generationen verbinden
- Die eigene (digitale) Führungspräsenz kultivieren
- Beeinflussen! Mit positiver Absicht
- Schlüsselprinzip „Vertrauen“
- Fesseln Sie Ihre Kunden
- Mikrostrategien entwickeln durch strategisches Denken
- Den EL-Level aussteuern und verstärken
- Wie Sie eine Kultur der Eigenverantwortung gestalten
- Weg von unbewussten Neigungen
- Persönlichkeitsstile managen mit adaptiver Führung
- Effektive Problemlösung durch kreatives Denken
- Kommunizieren und Präsentieren mit Wirkung
- Umschalten! Für mehr mentale Agilität & Resilienz
- Willkommen in der Fokuszone
- Die Kunst des Delegierens
- Konflikte einfacher lösen mit SYNC-UP
- Spitzenleistungen durch Team-Fusion

Nutzen/Ziele

Die Führungskräfte lernen Module zur Kommunikation, Serviceorientierung, Mitarbeiterentwicklung & motivierende Führung, Team-Building, Verhandlungsmanagement, Change-Management, Problemlösung & Projektmanagement, Leistungsorientierung, Controlling, Strategisches Denken kennen. Das Crestcom Learning Portal beschleunigt die Entwicklung durch eine einzigartige Online-Teilnehmer-Schnittstelle und ein persönliches Learning-Dashboard.

Dauer: Laufzeit 12 Monate

Anmeldung jederzeit

Termine

- 1 Online-Trainingstag für zwei Inhaltsthemen im Monat à 4 Stunden (8:30 Uhr bis 13:00 Uhr).
Alle Inhalte zusammen sind 12 Tage.

Kosten/Person

6.480 € (540 € pro Monat) Netto zzgl. 19 % MwSt.
7.711 € (642 € pro Monat) Brutto inkl. 19% MwSt.
inkl. aller Arbeits- und Trainingsunterlagen

**Hier klicken
und anmelden**

Ihr Crestcom-Ansprechpartner für Seevetal, Hannover, Vorpommern, Bitterfeld und Stendal ist Arnd Meyer (arnd.meyer@crestcom.com; +49 151 580 498 68), für Cottbus, Bautzen und Riesa heißt der Ansprechpartner Dr. Tobias Rothe (thueringen@crestcom-sdr.de, sachsen@crestcom-sdr.de oder Tel.: +49 3621 736 4483)

PfT-Akademie Knigge

Grundsätzlich gilt:

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

... vor der Veranstaltung

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

... während der Veranstaltung

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

... nach der Veranstaltung

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