



AKADEMIE **WÜRTH**
HANDWERKERZENTRUM

KUNDEN **SEMINARE 2012**

Knowhow für die Erfolge von morgen

EINE INVESTITION IN WISSEN BRINGT IMMER NOCH DIE BESTEN ZINSEN...

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

dieses Zitat von Benjamin Franklin wird sehr häufig im Zusammenhang mit Weiterbildung verwendet. Dennoch passt es wie kaum ein anderes in die heutige Zeit. Mit Blick auf das Auf und Ab an der Börse oder die andauernde Angst vor einer Bankenkrise, so bekommt dieser Ausspruch eine ganz neue Note.

Mit diesem Exemplar halten Sie die 15. Auflage unserer Kundenseminarbrochure in der Hand. In ihr finden Sie sowohl bewährte als auch neue Seminare. So haben wir zum Beispiel die Problematik der immer schwerer werdenden Fensterelemente und der modernen Baustoffe am Bau aufgegriffen und bieten speziell hierfür das Seminar „Fensterbefestigung nach Stand der Technik“ an.

Ebenso möchten wir Sie beim Thema VOB mit unserem neuen Seminar „Rechtssicherheit im Baualltag“ unterstützen. In unserem Programm bieten wir Ihnen nun auch Seminare zu den Themenbereichen Schweißtechnik und professionelle Bearbeitung von Edelstahloberflächen an. Für welches Seminar Sie sich auch entscheiden, bei allen angebotenen Themen ist es uns wichtig, Ihnen Fachwissen so praxisnah wie möglich zu vermitteln.

Mit unseren ca. 1.200 Seminarterminen in unseren 50 Handwerkerzentren im gesamten Bundesgebiet bieten wir Ihnen die Möglichkeit, sich gewinnbringendes Wissen anzueignen. Gerne beraten wir Sie auch individuell und führen bei Ihnen vor Ort eines unserer zahlreichen Kundenseminare durch.

Meine Kolleginnen und Kollegen freuen sich mit mir auf Ihre Anfrage und Anmeldung.

Viel Spaß beim Lesen und Entdecken neuer Impulse in Ihr Wissen zu investieren,

wünscht Ihnen Ihr



Uwe Born
Akademie Würth Handwerkerzentrum



Inhalt

	Seite
Vorwort	3
Gliederung Seminare	5
Technische Seminare	
Nylondübel & Co.	8
Einführung in die Dübeltechnik	9
Zertifizierter Befestigungstechniker	10
Fensterbefestigung nach Stand der Technik	11
Fenster und Türen – richtig eingebaut	12
Fugenabdichtung	13
Brandschutztechnik mit Praxisteil	14
Zertifizierter Brandschutztechniker	15
Schweißtechnik	16
Oberflächenbearbeitung	17
Solarstrom – Photovoltaik für Einsteiger	18
Befestigungstechnik für Photovoltaikanlagen	19
Ladungssicherung für Kleintransporter	20
Klimaanlage mit Sachkundenachweis	21
Professionelle Fahrzeugaufbereitung Einführungskurs	22
Professionelle Fahrzeugaufbereitung Intensivkurs	23
Drückertechnik	25

	Seite
Lackschadensfreie Ausbeultechniken	26
Spot Repair	27
KFZ-Diagnose mit dem WOWI-System	28
Serviceannahme im Autohaus	29
Gefahrstoffmanagement	30
Rechtssicherheit im Baualltag	31
Kaufmännische Seminare	
Der Monteur im Kundenkontakt	33
Erfolgreich verkaufen Grundlagen	34
Erfolgreich verkaufen Aufbau	35
Souverän reagieren	36
Rhetorik	37
Arbeitsorganisation Grundlagen	38
Arbeitsorganisation für Führungskräfte	39
Zeit- und Selbstmanagement	40
Reklamationsmanagement	41
Effizientes Mahnwesen	43
Mitarbeiterführung und Motivation Grundlagen	44

	Seite
Mitarbeiterführung und Motivation Aufbau	45
Methoden der Unternehmensführung	46
Zusammenarbeit im Familienunternehmen	47
Inhouse Kundenseminare	
Allgemeines	48
Aktives Telefonieren	49
WIT-Rebar Bewehrungstechnik	49
Markisen – richtig befestigen	51
Geländer – richtig befestigen	51
Ladungssicherung im Straßen-transport mit dem LKW nach BKRFQG	52
Airbag- und Gurtstraffersysteme	52
Zertifizierungsschulung Schließ-folgeregelung und Feststellanlagen	53
Anfrage Inhouse Kundenseminar	54
<hr/>	
Allgemeine Geschäftsbedingungen	55
Meisterschulen	56
Handwerkerzentren im Überblick	57
Adressen der Handwerkerzentren	58
Anmeldung	60

Liebe Kunden,

um Ihnen die Navigation in unserer Broschüre zu vereinfachen, finden Sie hier eine Orientierungshilfe.
Wir haben aufgelistet, welche technischen Seminarthemen für Ihren Bereich besonders interessant sind.

Seminar	Seite	Metall	Betriebswerkstätten	Haus-technik	Bau	Holz	Pkw	Cargo
Nylondübel & Co	8	✓	✓	✓	✓	✓		
Einführung in die Dübeltechnik	9	✓	✓	✓	✓	✓		
Zertifizierter Befestigungstechniker	10	✓	✓	✓	✓	✓		
Fensterbefestigung nach Stand der Technik	11	✓	✓		✓	✓		
Fenster und Türen richtig eingebaut	12	✓	✓		✓	✓		
Fachgerechte Fugenabdichtung	13	✓	✓	✓	✓	✓		
Brandschutztechnik Praxisseminar	14			✓	✓			
Zertifizierter Brandschutztechniker	15			✓	✓			
Schweißtechnik	16	✓	✓	✓				✓
Oberflächenbearbeitung	17	✓						
Solarstrom	18			✓	✓			
Befestigungstechnik für Photovoltaikanlagen	19			✓	✓			
Ladungssicherung für Kleintransporter	20	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Klimaanlage mit Sachkundenachweis	21						✓	✓
Professionelle Fahrzeugaufbereitung - Einführungskurs	22						✓	
Professionelle Fahrzeugaufbereitung - Intensivkurs	23						✓	
Drückertechnik	25						✓	
Lackschadensfreie Ausbeultechniken	26						✓	
Spot Repair	27						✓	
WOW- Basistraining	28						✓	
Serviceannahme im Autohaus	29						✓	
Gefahrstoffmanagement	30	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

GUT ZU WISSEN

RABATTE

Wenn sich von Ihrem Unternehmen mehrere Teilnehmer für dasselbe Seminar anmelden, können wir Ihnen folgende Rabatte anbieten:

- für den 2. Teilnehmer 10 % Rabatt auf die Seminargebühr*
- für den 3. und jeden weiteren Teilnehmer 20 % Rabatt auf die Seminargebühr*

PARTNER-KUNDEN

Als Partner-Kunde erhalten Sie auf jedes Seminar und für jeden Teilnehmer 20 % Rabatt*.

INHOUSE KUNDENSEMINARE

Alle in dieser Broschüre angebotenen Seminare können Sie auch als individuelles Inhouse Seminar buchen.

Weitere exklusive Themen finden Sie ab Seite 50

*Dieses Angebot gilt für die in der Broschüre ausgeschriebenen Seminartermine und Preise.

TECHNISCHE SEMINARE



NYLONDÜBEL & CO.

Wie finde ich heraus, welcher Dübel für untergeordnete Befestigungen der Richtige ist?

Immer wieder stoßen Monteure bei ihren Arbeiten auf schwierige oder undefinierbare Untergründe. Die Vielzahl der Montagemöglichkeiten, Anwendungsfälle und unterschiedlichen Lasten erschweren die Auswahl des richtigen Dübel systems.

Das Seminar wird von Trainern im Bereich Dübeltechnik der Adolf Würth GmbH & Co. KG durchgeführt und ist der ideale Einstieg in unser Fachseminar moderne Dübeltechnik zum „Zertifizierten Befestigungstechniker“.

Ihr Nutzen:

- Sie wissen zwischen „sicherheitsrelevante Dübelbefestigung“ oder „Dübelbefestigung ohne Sicherheitsanspruch“ zu unterscheiden
- Sie sind in der Lage die richtigen Dübel auszuwählen
- Entspricht den Richtlinien des DIBT

Seminarinhalt:

- Untergeordnete Befestigungen, was ist das?
- Die Auswahl des Dübels passend zum Untergrund und zur Last
- Wie hält ein Dübel in unterschiedlichen Untergründen
- Den Dübel richtig setzen

TEILNEHMERKREIS

Alle Betriebe mit Mitarbeitern (Meister und Gesellen) aus den Gewerken Bau, Ausbau, Elektro und Holz, die sich mit der Ausführung von Dübelverbindungen beschäftigen

Veranstaltungsort	Datum
Krefeld	09.01.12
Kassel	23.01.12
Rodgau	23.01.12
Bielefeld	26.01.12
Reutlingen	26.01.12
Osnabrück	30.01.12
Augsburg	31.01.12
Karlsruhe	06.02.12
Mülheim-Kärlich	09.02.12
Oldenburg	27.02.12
Kempten	28.02.12
Regensburg	08.03.12
Nürnberg	09.03.12
Hannover	26.03.12
Saarbrücken	26.03.12
Bayreuth	29.03.12
Erfurt	30.03.12
Freiburg	16.04.12
Stuttgart	17.04.12
Berlin	19.04.12
Essen	07.05.12
Braunschweig	21.05.12
Düsseldorf	11.06.12
Lübeck	14.06.12
Dresden	20.06.12
Chemnitz	21.06.12
Rosenheim	21.06.12
Neubrandenburg	11.10.12
Köln	15.10.12
Leipzig	26.11.12
Hamburg	03.12.12

Seminargebühr: 60,-*
Semindauer: 13.00 - 17.00 Uhr

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

*Die Seminargebühr wird bei Besuch des Seminars Zertifizierter Befestigungstechniker erstattet. Bitte bei der Anmeldung mit angeben.

EINFÜHRUNG IN DIE DÜBELTECHNIK

Den richtigen Dübel richtig setzen

Immer gefragter und wichtiger, auch bei der Vergabe von Aufträgen, ist der richtige Umgang mit bauaufsichtlichen Zulassungen.

Bei einer Reklamation hat der Handwerker die rechtlichen Konsequenzen zu tragen.

Das Seminar bietet Ihnen eine kompakte Einführung in die moderne Dübeltechnik in Theorie und Praxis. Das richtige Setzen von Dübeln, einen Überblick über die verschiedenen Dübelsysteme und die korrekte Auswahl eines Dübels, das sind die Schwerpunkte dieses Seminars.

Das Seminar wird von Trainern im Bereich Dübeltechnik der Adolf Würth GmbH & Co. KG durchgeführt und ist der ideale Einstieg in unser Fachseminar moderne Dübeltechnik zum „Zertifizierten Befestigungstechniker“.

Ihr Nutzen:

- Sie können die Dübelsysteme richtig montieren
- Sie sind in der Lage die richtigen Dübel auszuwählen
- Entspricht den Richtlinien des DIBT

Seminarinhalt:

- Zu den verschiedenen Baustoffen den richtigen Dübel auswählen
- Warum der Dübel trägt und hält
- Dübel fix und richtig montieren

Veranstaltungsort	Datum
Aachen	16.01.12
Stuttgart	16.01.12
Ulm/Neu-Ulm	16.01.12
Braunschweig	19.01.12
Crailsheim	19.01.12
Weingarten/Ravensburg	23.01.12
München	30.01.12
Leipzig	02.02.12
Siegen	02.02.12
Mannheim	03.02.12
Reutlingen	27.02.12
Hannover	01.03.12
Heilbronn	01.03.12

TEILNEHMERKREIS

Alle Betriebe mit Mitarbeitern (Meister und Gesellen) aus den Gewerken Bau, Metall und Holz, die sich mit der Ausführung von Dübelverbindungen beschäftigen

Veranstaltungsort	Datum
Krefeld	05.03.12
Neubrandenburg	06.03.12
Rodgau	16.03.12
Regensburg	16.04.12
Würzburg	18.04.12
Erfurt	23.04.12
Mülheim-Kärlich	26.04.12
Augsburg	07.05.12
Kassel	10.05.12
Nürnberg	21.05.12
Passau	04.06.12
Bayreuth	11.06.12
Kempten	18.06.12
Bielefeld	21.06.12
Rosenheim	04.07.12
Rostock	05.07.12
Hamburg	10.07.12
Magdeburg	10.07.12
Berlin	11.07.12
Dresden	12.07.12
Düsseldorf	12.07.12
Kassel	20.09.12
Wiesbaden	20.09.12
Bremen	27.09.12
Osnabrück	28.09.12
Köln	19.10.12
Stuttgart	26.10.12
Karlsruhe	29.10.12
Mönchengladbach	30.10.12
Chemnitz	06.11.12
Gießen	06.11.12
Freiburg	12.11.12
Cottbus	15.11.12
Saarbrücken	15.11.12
Kiel	05.12.12
Lübeck	06.12.12
Oldenburg	06.12.12
Essen	10.12.12

Seminargebühr: 60,-*

Semindauer: 13.00 - 17.00 Uhr

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

*Die Seminargebühr wird bei Besuch des Zertifizierten Befestigungstechnikers erstattet. Bitte bei der Anmeldung mit angeben.

ZERTIFIZIERTER BEFESTIGUNGSTECHNIKER

Fachseminar moderne Dübeltechnik

Neue Untergründe im Beton- und Mauerwerksbau, darauf abgestimmte Dübelssysteme, komplizierte Auswahlverfahren und neue Technologien verlangen vom Anwender für Befestigungstechnik immer mehr Spezialwissen. Um diesen hohen Anforderungen gerecht zu werden, bietet Würth als erstes Befestigungstechnikunternehmen Seminare zum „Zertifizierten Befestigungstechniker“ mit Prüfung durch eine anerkannte, neutrale Stelle an. In Zusammenarbeit mit dem Institut für Werkstoffe im Bauwesen der Universität Stuttgart, führendes Institut für Dübeltechnik in Deutschland, wurde der Lehrplan speziell für dieses Seminar mit dem Abschluss „Zertifizierter Befestigungstechniker“ entwickelt.

Ihr Nutzen:

Sie werden in der Lage sein, Würth Befestigungstechnik auszuwählen, korrekt anzuwenden und zu montieren. Das richtige Setzen von Dübeln und die korrekte Auswahl eines Dübels werden Sie im Praxisteil trainieren. Auszugsversuche vor Ort zeigen Ihnen eindrucksvoll, welchen Lastabfall falsch gesetzte Dübel haben. Mit der bestandenen Prüfung zum „Zertifizierten Befestigungstechniker“ können Sie Wettbewerbsvorteile nutzen, denn Sie sorgen nachweislich für die optimale Dübelauswahl und damit für die sichere und wirtschaftliche Ausführung von Befestigungen durch Ihren Betrieb! Durch die Zertifizierung des Instituts für Werkstoffe im Bauwesen der Universität Stuttgart zeigen Sie Ihrem Kunden, dass Sie zur professionellen Durchführung von Befestigungsaufgaben qualifiziert sind. Ihre Chancen, Aufträge zu generieren, werden steigen. Entspricht den Richtlinien des DIBT.

Seminarinhalt:

- Dübelanwendungen in der Praxis
- Umgebungsbedingungen
- Übertragbare Lasten
- Verankerungsgründe
- Haltemechanismen von Dübeln
- Montage
- Tragverhalten
- Brucharten
- Regelungen und gesetzliche Vorschriften
- Fehlanwendungen
- Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen
- Haftungsfragen
- Anwendungsbezogene Laborübungen

Prüfung:

Die Prüfung wird durch Prüfer des Instituts für Werkstoffe im Bauwesen der Universität Stuttgart abgenommen. Bei erfolgreichem Abschluss erhalten die Teilnehmer von der Universität Stuttgart den Titel „Zertifizierter Befestigungstechniker“ mit Zertifikat. Für drei Jahre können Sie dieses Zertifikat als besondere Qualifikation aktiv in Ihrer Werbung einsetzen. Gerne bieten wir Ihnen die Möglichkeit sich erneut für weitere drei Jahre zertifizieren zu lassen.

Veranstaltungsort	Datum
Köln	18. - 20.01.12
München	18. - 20.01.12
Hannover	25. - 27.01.12
Saarbrücken	25. - 27.01.12
Hamburg	01. - 03.02.12
Weingarten/Ravensburg	01. - 03.02.12
Chemnitz	08. - 10.02.12
Freiburg	08. - 10.02.12
Osnabrück	29. - 02.03.12
Rosenheim	29. - 02.03.12
Berlin	07. - 09.03.12
Stuttgart	07. - 09.03.12
Mülheim-Kärlich	13. - 15.03.12
Regensburg	13. - 15.03.12
Mönchengladbach	21. - 23.03.12
Magdeburg	28. - 30.03.12

TEILNEHMERKREIS

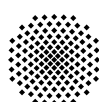
Alle Betriebe mit Mitarbeitern (Meister und Gesellen) aus den Gewerken Bau, Ausbau, Elektro und Metall sowie Holz, die sich mit der Ausführung von Dübelverbindungen beschäftigen

Veranstaltungsort	Datum
Wiesbaden	28. - 30.03.12
Oldenburg	18. - 20.04.12
Reutlingen	18. - 20.04.12
Leipzig	25. - 27.04.12
Düsseldorf	09. - 11.05.12
Ulm/Neu-Ulm	09. - 11.05.12
Gießen	04. - 06.06.12
Rostock	04. - 06.06.12
Aachen	13. - 15.06.12
Kempten	13. - 15.06.12
Würzburg	13. - 15.06.12
Karlsruhe	20. - 22.06.12
Bremen	27. - 29.06.12
Hannover	27. - 29.06.12
Nürnberg	27. - 29.06.12
Essen	04. - 06.07.12
Dresden	12. - 14.09.12
Stuttgart	12. - 14.09.12
Kiel	19. - 21.09.12
Landshut	19. - 21.09.12
Crailsheim	26. - 28.09.12
Lübeck	26. - 28.09.12
Bayreuth	10. - 12.10.12
Köln	10. - 12.10.12
Mannheim	17. - 19.10.12
Neubrandenburg	17. - 19.10.12
Augsburg	24. - 26.10.12
Hamburg	24. - 26.10.12
Kassel	07. - 09.11.12
Siegen	07. - 09.11.12
Bielefeld	14. - 16.11.12
Erfurt	14. - 16.11.12
Heilbronn	28. - 30.11.12
Berlin	05. - 07.12.12
München	05. - 07.12.12
Rodgau	12. - 14.12.12

Auf Anfrage unterstützen wir Sie gerne bei der Auswahl einer Übernachtungsmöglichkeit.

Seminargebühr: 350,-
Seminardauer: 2 1/2 Tage

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.



Universität Stuttgart

FENSTERBEFESTIGUNG NACH STAND DER TECHNIK

Auswahl und Einsatz von Befestigungsmitteln

Moderne Baustoffe und 3-fach verglaste Fenster machen die Befestigung der Elemente immer mehr zu einer Herausforderung. Bisher bekannte Standardlösungen funktionieren oft nicht mehr. Moderne Abdichtmethoden lassen keine seitliche Verklotzung zu. Immer öfter müssen die Fenster in der Dämmebene, also vor der Fassade, montiert werden.

Alle diese Punkte machen es erforderlich, dass der Fenstermonteur auf dem aktuellen Stand der Befestigungstechnik bleibt, um sowohl Untergründe erkennen zu können, als auch die dafür geeignete Befestigungslösung auswählen zu können.

Ihr Nutzen:

Sie lernen moderne Befestigungsmethoden kennen, um auch in schwierigen Untergründen 3-fach verglaste Fenster sicher befestigen zu können. Sie lernen dazu die modernen Baustoffe im Detail kennen und erfahren, wie Sie eine Befestigung planen können. Sie lernen einfache Methoden kennen, wie Sie Untergründe auf das Tragverhalten hin beurteilen können.

Seminarinhalt:

- Montage von Fenstern in und vor der Leibung
- Auswahl von geeigneten Befestigungsmitteln
- Beurteilung von verschiedenen Untergründen in der Praxis
- Tragverhalten von verschiedenen Untergründen in der Praxis
- Umgang und Interpretation von/mit Prüfberichten
- Aktuelle Regelungen im Bereich der Fenstermontage
- Montage von einbruchhemmenden Fenstern
- Aktuelles aus der Normung

Veranstaltungsort	Datum
Berlin	25.01.12
Ulm/Neu-Ulm	02.02.12
Köln	08.02.12
Dresden	19.03.12
Stuttgart	19.03.12
Rodgau	20.03.12
Crailsheim	27.03.12
Essen	28.03.12

TEILNEHMERKREIS

Alle Planer und Monteure von Fenstern und Haustüren.

Veranstaltungsort	Datum
Mannheim	02.04.12
Braunschweig	03.04.12
Freiburg	03.04.12
Hannover	04.04.12
Gießen	11.04.12
Oldenburg	17.04.12
Bielefeld	19.04.12
Landshut	19.04.12
Mönchengladbach	23.04.12
Regensburg	30.04.12
Osnabrück	08.05.12
Leipzig	15.05.12
Neubrandenburg	16.05.12
Reutlingen	16.05.12
Nürnberg	23.05.12
Augsburg	24.05.12
Hamburg	01.06.12
Lübeck	07.06.12
Kempten	12.06.12
Rosenheim	14.06.12
Mülheim-Kärlich	19.06.12
Saarbrücken	04.09.12
Stuttgart	04.09.12
Bremen	06.09.12
Bayreuth	26.09.12
Magdeburg	26.09.12
Chemnitz	27.09.12
München	15.10.12
Essen	16.10.12
Siegen	24.10.12
Aachen	29.10.12
Heilbronn	30.10.12
Wiesbaden	05.11.12
Berlin	07.11.12
Karlsruhe	19.11.12
Kassel	19.11.12
Passau	22.11.12
Hannover	28.11.12
Erfurt	29.11.12
Weingarten/Ravensburg	30.11.12
Würzburg	03.12.12
Düsseldorf	05.12.12

Seminargebühr: 60,-
Seminardauer: 1/2 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

FENSTER UND TÜREN – RICHTIG EINGEBAUT

Montage von Fenstern, Haustüren und Bauelementen

Eine einwandfreie bauphysikalische Montage von Bauelementen steht für Qualität und Gebrauchstauglichkeit! Die Wärmeschutzverordnung nach DIN 4108 (Wärmeschutz im Hochbau) sowie die Energieeinsparverordnung (EnEV) fordern die Montage nach Stand und Regeln der Technik. Dieses Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Gewerblichen Akademie für Glas-, Fenster- und Fassadentechnik Karlsruhe durchgeführt.

Ihr Nutzen:

Sie erhalten Lösungen, technisch konstruktive Hinweise für die tägliche Praxis, die von den Teilnehmern selbst trainiert werden. Diese werden von erfahrenen Sachverständigen zusammen mit Referenten der Akademie Würth praxisnah mit Ihnen erarbeitet. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihre mitgebrachten Problemfälle, sowie deren bauphysikalischen und baukonstruktiven Nachweise, im entsprechenden Zeitrahmen zu bearbeiten. Durch die fachgerechte Beratung können Sie sich von Ihrem Wettbewerb differenzieren.

Seminarinhalt:

- Fenster-, Türen-, Wintergärten- und Kleinfassadenmontage
- Fallbeispiele aus der Sachverständigentätigkeit
- Bauphysikalische Grundlagen
- Isothermenverläufe – Simulation diverser Bauanschlussituationen
- Thermografien und Blower-Door
- Technische Regeln sowie Kommentare zur Umsetzung
- Bedenken-Anmeldung und Hinweispflicht
- Montage in der Praxis
- Praktische Einführung in die Vielfalt der Möglichkeiten der Montage-, Abdichtungs- und Befestigungstechnik bei Türen und Fenstern
- Hinweise für Alt- und Neubaupituationen
- Vorstellung der Baukörperanschluss-Datenbank & Simulations-Software
- Hinweise für Passivhaussituationen
- Wie erkläre ich meinem Kunden, warum die Abdichtung Pflicht und Stand der Technik ist?

Veranstaltungsort	Datum
Bremen	09.01.12
Mönchengladbach	23.01.12
München	26.01.12
Gießen	27.01.12
Berlin	06.02.12
Kempten	07.02.12
Nürnberg	15.02.12
Osnabrück	21.02.12
Crailsheim	23.02.12

TEILNEHMERKREIS

Alle Mitarbeiter und Monteure im Bereich Montage von Fenstern, Haustüren und Bauelementen

Veranstaltungsort	Datum
Kiel	27.02.12
Essen	07.03.12
Hannover	07.03.12
Mülheim-Kärlich	08.03.12
Chemnitz	12.03.12
Stuttgart	15.03.12
Würzburg	16.03.12
Saarbrücken	28.03.12
Hamburg	05.04.12
Mannheim	18.04.12
Regensburg	20.04.12
Düsseldorf	24.04.12
Dresden	27.04.12
Wiesbaden	09.05.12
Erfurt	10.05.12
Lübeck	10.05.12
Ulm/Neu-Ulm	16.05.12
Rosenheim	01.06.12
Leipzig	06.06.12
Neubrandenburg	20.06.12
Bayreuth	22.06.12
Saarbrücken	26.06.12
Freiburg	04.07.12
Rodgau	06.09.12
Stuttgart	11.09.12
Weingarten/Ravensburg	18.09.12
Augsburg	09.10.12
Siegen	22.10.12
Köln	23.10.12
Reutlingen	23.10.12
Oldenburg	05.11.12
Heilbronn	06.11.12
Magdeburg	06.11.12
Rostock	06.11.12
Aachen	14.11.12
Kassel	16.11.12
Braunschweig	20.11.12
Landshut	28.11.12
Karlsruhe	05.12.12
Bielefeld	07.12.12
Cottbus	13.12.12

Seminargebühr: 195,-
Seminardauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

FUGENABDICHTUNG

Die fachgerechte Fugenabdichtung im Bauhandwerk

Immer mehr verschiedenartige Untergründe sollen fachgerecht abgedichtet werden. Dabei sind häufig Normen und Richtlinien zu beachten. Fehleinschätzungen in der Auswahl der richtigen Dichtstoffe und mangelhafte Ausführung der Arbeiten führen oft zu unnötigen Reklamationen und teilweise zu teuren Nachbesserungsarbeiten oder gar kostspieligen Schäden.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen den richtigen Dichtstoff auszuwählen und fachgerecht zu verarbeiten
- Sie wissen welche Anforderungen ein Dichtstoff erfüllen kann

Seminarinhalt:

- Grundregeln der Fugenabdichtung
- Dichtstoffe – Eigenschaften, Anwendungsgebiete und Grenzen
- Klärung dichtstoffspezifischer Begriffe
- Praktische Übungen zu diversen Ver fugungen
- Wartung von Fugen
- Wichtige Normen und Richtlinien
- Erkennung und Beseitigung von Mängeln
- Praktische Tipps im Umgang mit Dichtstoffen

Veranstaltungsort	Datum
Aachen	19.01.12
Essen	20.01.12
Lübeck	02.02.12
Oldenburg	03.02.12
Augsburg	09.02.12
Bayreuth	10.02.12
Neubrandenburg	16.02.12
Magdeburg	17.02.12

TEILNEHMERKREIS

Mitarbeiter im Bereich Fugenabdichtung im Bauhandwerk

Veranstaltungsort	Datum
Reutlingen	01.03.12
Crailsheim	02.03.12
Saarbrücken	13.03.12
Wiesbaden	15.03.12
Leipzig	22.03.12
Dresden	23.03.12
Passau	29.03.12
Karlsruhe	30.03.12
Berlin	12.04.12
Erfurt	13.04.12
Rosenheim	18.04.12
Hamburg	26.04.12
Osnabrück	27.04.12
Düsseldorf	03.05.12
Mülheim-Kärlich	04.05.12
Kempten	16.05.12
München	25.05.12
Nürnberg	06.06.12
Freiburg	14.06.12
Stuttgart	05.07.12
Weingarten/Ravensburg	06.07.12
Mönchengladbach	12.07.12
Siegen	19.07.12
Bielefeld	24.08.12
Hannover	30.08.12
Chemnitz	03.09.12
Bremen	04.10.12
Essen	11.10.12
Gießen	12.10.12
Heilbronn	15.10.12
Saarbrücken	18.10.12
Kassel	31.10.12
Köln	09.11.12
Braunschweig	13.11.12
Landshut	15.11.12
Würzburg	16.11.12
Magdeburg	22.11.12
Leipzig	23.11.12
Rodgau	06.12.12
Mannheim	07.12.12
Regensburg	13.12.12
Ulm/Neu-Ulm	19.12.12

Seminargebühr: 90,-
Seminardauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

BRANDSCHUTZTECHNIK MIT PRAXISTEIL

Einführungsseminar

Unser Seminar zum gebäudetechnischen Brandschutz nach DIN 4102 ist für Sie eine hervorragende Gelegenheit, das Grundwissen zur Brandschutztechnik zu erwerben. In diesem Bereich müssen Verschlüsse in F 90 Bauteilen als bauaufsichtlich zugelassenes System oder gemäß Leitungsanlagen-Richtlinie ausgeführt werden.

Ihr Nutzen:

Wenn Ihr Betrieb bauaufsichtlich zugelassene Systeme einbaut, müssen Sie nachweisen, dass Sie von jedem Hersteller der eingesetzten Materialien intensiv geschult sind.

Die Teilnahmebestätigung dokumentiert die vermittelten Inhalte und gibt Ihnen den erforderlichen Nachweis, um Ihren Kunden gegenüber aufzuzeigen, dass Sie auf dem aktuellen Stand sind.

Des Weiteren ist in verschiedenen allgemeinen bauaufsichtlichen Zulassungen eine Teilnahme an diesen Seminaren seitens der Gesetzgebung gefordert und wird im Bedarfsfall von den Behörden geprüft.

Seminarinhalt:

Theoretischer Teil

- Gesetzliche Grundlagen und allgemeine Richtlinien wie z.B. DIN 4102 MBO bzw. Leitungsanlagen-Richtlinie
- Anforderungen an bauaufsichtlich zugelassene Kabelabschottungen bzw. Rohrabschottungen
- Kabel- und Rohrabschottungen nach den Erleichterungen der LAR
- Abstandsregeln zu benachbarten Kabel- oder Rohrabschottungen
- Fugenabschottung
- Besprechung von typischen Praxisfehlern
- Vorstellung aller Würth Brandschutzsysteme nach DIN 4102 wie z.B. Würth Kombischott, Würth Brandschutzmanschette, Würth Fugenabschottung
- Materialbedarfsermittlung anhand der Bemessungssoftware

Praktischer Teil

- Praxisnahe Erklärung aller Würth Brandschutzsysteme am Modell
- Arbeiten mit Montageanleitung, Zulassung bzw. Prüfzeugnis

Veranstaltungsort	Datum
Augsburg	17.01.12
Düsseldorf	06.02.12
Kassel	06.02.12
Reutlingen	06.02.12
Hannover	07.02.12
Weingarten/Ravensburg	10.02.12
Regensburg	14.02.12
Würzburg	14.02.12
Erfurt	15.02.12
Siegen	15.02.12
Ulm/Neu-Ulm	16.02.12
München	16.02.12
Hamburg	21.02.12
Berlin	28.02.12
Karlsruhe	02.03.12
Heilbronn	05.03.12
Leipzig	05.03.12
Bielefeld	08.03.12
Gießen	15.03.12
Magdeburg	27.03.12
Oldenburg	29.03.12
Aachen	16.04.12
Köln	17.04.12
Mülheim-Kärlich	17.04.12
Passau	17.04.12
Kempten	18.04.12
Braunschweig	20.04.12
Chemnitz	24.04.12
Stuttgart	25.04.12
Bayreuth	26.04.12
Kiel	03.05.12
Rostock	03.05.12
Bremen	04.05.12
Lübeck	04.05.12
Dresden	08.05.12
Essen	08.05.12
Nürnberg	08.05.12
Mannheim	10.05.12
Rodgau	14.05.12
Crailsheim	21.05.12
Osnabrück	30.05.12
Wiesbaden	12.06.12
Saarbrücken	19.06.12
Cottbus	22.06.12
Rosenheim	22.06.12
Hannover	25.06.12

TEILNEHMERKREIS

Alle Betriebe in den Bereichen Elektro, Sanitär, Heizung, Lüftung, Klima, Trockenbau, Isolierung und der Planung im Hochbau

Veranstaltungsort	Datum
Mülheim-Kärlich	25.06.12
Würzburg	26.06.12
Stuttgart	28.06.12
Berlin ; München	03.07.12
Neubrandenburg	04.07.12
Mannheim; Kempten	05.07.12
Köln	09.07.12
Hamburg	11.07.12
Magdeburg	04.09.12
Düsseldorf; Reutlingen	17.09.12
Heilbronn	24.09.12
Augsburg	27.09.12
Regensburg	09.10.12
Karlsruhe	10.10.12
Crailsheim	11.10.12
Saarbrücken	16.10.12
Ulm/Neu-Ulm	17.10.12
Mönchengladbach	18.10.12
Bayreuth; Bremen	23.10.12
Erfurt	24.10.12
Gießen; Leipzig	25.10.12
Dresden	26.10.12
Rodgau	30.10.12
Stuttgart	07.11.12
Essen	08.11.12
Neubrandenburg	08.11.12
Passau	08.11.12
Bielefeld; Hannover	13.11.12
Nürnberg	13.11.12
Siegen	14.11.12
Hamburg	20.11.12
Rosenheim	22.11.12
Berlin	27.11.12
Weingarten/Ravensburg	29.11.12
Oldenburg	30.11.12
Kiel	04.12.12
Freiburg; Lübeck	07.12.12
Kassel; Wiesbaden	11.12.12
Chemnitz; Osnabrück	13.12.12
Braunschweig	18.12.12

Seminargebühr: 90,-
Semindauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

ZERTIFIZIERTER BRANDSCHUTZTECHNIKER

Fachseminar Brandschutztechnik

Die Inhalte unseres Seminars zum gebäudetechnischen Brandschutz nach DIN 4102 wurden in Zusammenarbeit mit der Gesellschaft für Materialforschung und Prüfanstalt für das Bauwesen Leipzig mbH speziell für unsere Kunden entwickelt.

Ihnen wird zum baulichen Brandschutz das kompakte Wissen vermittelt, um die Vorgaben und gesetzlichen Anforderungen zu verstehen und umzusetzen. Die praktische Ausführung der Brand-schutzarbeiten und die Beurteilung von Einbausituationen sind weitere Schwerpunkte.

Ebenso werden die zukünftigen europäischen Regelungen, mit denen Sie immer häufiger konfrontiert werden, unterrichtet und erläutert.

Ihr Nutzen:

Mit der bestandenen Prüfung zum „Zertifizierten Brandschutztechniker“ können Sie Wettbewerbsvorteile nutzen, denn Sie sorgen nachweislich für die optimale Auswahl der Brandschutzsysteme und damit für die sichere und wirtschaftliche Ausführung von Brandschutz durch Ihren Betrieb!

Durch die Zertifizierung der Materialforschung und Prüfanstalt MFPA Leipzig zeigen Sie Ihrem Kunden, dass Sie zur professionellen Durchführung von Brandschutzaufgaben qualifiziert sind.

Ihre Chancen, Aufträge zu generieren, werden steigen.

Seminarinhalt:

Theoretischer Teil

- Schutzziele, Brandszenarien
- Baurecht: Musterbauordnung MBO, Landesbauordnungen LBO, die entsprechenden Richtlinien und Verordnungen, Nachweis-systeme, Klassifizierungssysteme
- Musterleitungsanlagen-Richtlinie MLAR/LAR
- Randbedingungen der allgemein bauaufsichtlichen Zulassungen abZ und allgemein bauaufsichtlichen Prüfzeugnisse abP
- Unterschied EN/DIN, zukünftige Regelungen
- Massivbauteile – Stahlbau/Holzbau – Grundlagen und Nachweisverfahren
- Umsetzung und Zusammenfassung in der Praxis
- Probleme bei der Umsetzung, Bewertung von Abweichungen, Lösungsansätze

Praktischer Teil

- Die Seminarteilnehmer werden in die Verarbeitung der Brandschutzprodukte anhand der allgemein bauaufsichtlichen Zulassungen eingewiesen und können selbst die Würth-Systeme an einem Modell einbauen.

Prüfung:

Zum Abschluss des Seminars legen die Teilnehmer eine Prüfung über die erarbeiteten Inhalte ab. Das Seminar wird von erfahrenen, an der MFPA Leipzig ausgebildeten, Referenten der Akademie Würth durchgeführt.

Veranstaltungsort	Datum
Berlin	17. - 18.01.12
Stuttgart	17. - 18.01.12
Bremen	24. - 25.01.12
Kempten	24. - 25.01.12
Dresden	31. - 01.02.12
Gießen	31. - 01.02.12
Essen	07. - 08.02.12
Rosenheim	08. - 09.02.12
Crailsheim	28. - 29.02.12
Magdeburg	28. - 29.02.12
Aachen	06. - 07.03.12
Bayreuth	06. - 07.03.12
Hannover	13. - 14.03.12
Mannheim	13. - 14.03.12
Augsburg	27. - 28.03.12

TEILNEHMERKREIS

Betriebe, die in den Bereichen Elektro, Sanitär, Heizung, Lüftung, Klima, Trockenbau, Isolierung, Planung im Hochbau tätig sind

Veranstaltungsort	Datum
Kiel	27. - 28.03.12
Neubrandenburg	17. - 18.04.12
Erfurt	24. - 25.04.12
Köln	24. - 25.04.12
Kassel	08. - 09.05.12
Mönchengladbach	14. - 15.05.12
Heilbronn	15. - 16.05.12
Bielefeld	05. - 06.06.12
Landshut	05. - 06.06.12
Lübeck	12. - 13.06.12
Hamburg	19. - 20.06.12
München	19. - 20.06.12
Rodgau	26. - 27.06.12
Saarbrücken	03. - 04.07.12
Siegen	10. - 11.07.12
Weingarten/Ravensburg	11. - 12.09.12
Chemnitz	18. - 19.09.12
Freiburg	18. - 19.09.12
Oldenburg	25. - 26.09.12
Rosenheim	25. - 26.09.12
Mülheim-Kärlich	08. - 09.10.12
Berlin	09. - 10.10.12
Stuttgart	09. - 10.10.12
Düsseldorf	16. - 17.10.12
Regensburg	16. - 17.10.12
Magdeburg	23. - 24.10.12
Wiesbaden	23. - 24.10.12
Aachen	06. - 07.11.12
Reutlingen	06. - 07.11.12
Karlsruhe	13. - 14.11.12
Leipzig	13. - 14.11.12
Ulm/Neu-Ulm	27. - 28.11.12
Osnabrück	28. - 29.11.12
Rostock	04. - 05.12.12
Würzburg	04. - 05.12.12
Hamburg	11. - 12.12.12
Nürnberg	11. - 12.12.12

Auf Anfrage unterstützen wir Sie gerne bei der Auswahl einer Übernachtungsmöglichkeit.

Seminargebühr: 300,-
Seminardauer: 2 Tage

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

SCHWEISSTECHNIK

Einführungen in das Elektrodenschweißen, MIG/MAG Schweißen und WIG-Schweißen

Bei einer Konstruktion spielen die Schweißverbindungen eine – im wahrsten Sinne des Wortes – tragende Rolle. Eine fachgerechte Ausführung und Verarbeitung muss gewährleistet sein. Unkenntnis bzw. Falschanwendung können für einen Betrieb große Folgen nach sich ziehen. Aus diesem Grund bieten wir Ihnen ein Seminar mit den Grundlagen des Schweißens an. Der Kurs ist aufgeteilt in Theorie und Praxis, wobei der Focus auf den praktischen Anwendungen liegt.

Ihr Nutzen:

Nach Teilnahme des Schweißkurses werden Sie in der Lage sein, einfache Montagearbeiten aus Stahl, Edelstahl sowie Aluminium selbst herzustellen bzw. auch Bauteile zu reparieren.

Seminarinhalt:

- Vorstellung der unterschiedlichen Lichtbogenschweißverfahren
- Anwendung und Funktion des Elektrodenschweißens, des MIG/MAG Schweißens und des WIG-Schweißens
- Einsatz der Schweißverfahren in landwirtschaftlichen Betrieben
- Einsatz der Schweißverfahren
- Vor- und Nachbehandlung der Schweißnähte

TEILNEHMERKREIS

Schlossereien, Betriebswerkstätten,
Metallbau, Stahlbau, Landwirtschaft,
Karosserieinstandsetzung, Kfz-Betriebe

Veranstaltungsort	Datum
Magdeburg	07.03.12
Regensburg	28.03.12
Lübeck	17.04.12
Ulm/Neu-Ulm	26.04.12
Rodgau	08.05.12
Saarbrücken	23.05.12
Bremen	14.06.12
Karlsruhe	04.09.12
Bielefeld	11.09.12
Leipzig	12.09.12
Hamburg	18.09.12
München	19.09.12
Bochum	11.10.12
Kassel	23.10.12
Stuttgart	20.11.12

Seminargebühr:	89,-
Semindauer:	10 - 16 Uhr

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

OBERFLÄCHENBEARBEITUNG

Professionelle Bearbeitung von Edelstahloberflächen

Sie sind Meister, Geselle oder Auszubildender in einem metallverarbeitenden Unternehmen, haben geringe Erfahrungen im Umgang mit Edelstahl und wollen alle neuen Trends über die optimale Oberflächenbearbeitung dieses Werkstoffes wissen?

Die werkstoffgerechte Bearbeitung von Edelstahl Rostfrei verlangt vom Handwerker im metallverarbeitenden Handwerk spezifische Kenntnisse und Fertigkeiten. So stellt vor allem die Handhabung und Auswahl von geeigneten Maschinen, Werkzeugen, sowie Schleif- und Poliermitteln eine Herausforderung dar. Um professionelle und wirtschaftlich rentable Ergebnisse zu erzielen ist eine hohe Fachkompetenz des Anwenders nötig. Ob Handläufe oder Verkleidungen von Geschäftsräumen: Nichtrostende Edelstähle werden von den Kunden der Metallhandwerker immer häufiger gewünscht.

Innerhalb von einem Tag lernen Sie den Werkstoff Edelstahl kennen und bearbeiten diesen. Wir vermitteln Ihnen die Techniken in Theorie und Praxis an ausgewählten Blechen, Profilen und Rohren sowie die Grundlagen der Schleiftechnik.

Praktische Tipps aus der täglichen Arbeit runden das Seminar ab.

Ihr Nutzen:

- Sie erwerben ein Grundverständnis für den Werkstoff Edelstahl
- Sie erhalten Lösungen und technisch konstruktive Hinweise für die tägliche Praxis und können sie an mitgebrachten Problemfällen anwenden
- Sie erlernen die richtige Bearbeitung von Edelstahl und vermeiden somit kostenintensive Nacharbeiten

Seminarinhalt:

- Grundlagen (Was ist nichtrostender Stahl?)
- Theorie und Praxis an ausgewählten Blechen, Profilen und Rohren (Voraussetzungen für optimale Ergebnisse der Oberflächenbearbeitung)
- Erlernen der Handhabung von Maschinen und Schleifmittel
- Schleifen an ausgewählten Blechen, Profilen und Rohren
- Beseitigen von Anlauffarben (chemisch/mechanisch)
- Polierfähige Oberflächen herstellen
- Polieren
- Reinigen und Pflegen von Edelstahlbauteilen

TEILNEHMERKREIS

Meister, Gesellen oder Auszubildende in einem metallverarbeitenden Unternehmen

Veranstaltungsort	Datum
Bielefeld	07.02.12
Bielefeld	08.02.12
München	06.03.12
Hamburg	13.03.12
Kassel	17.04.12
Ulm/Neu-Ulm	24.04.12
Ulm/Neu-Ulm	25.04.12
Rostock	08.05.12
Saarbrücken	15.05.12
Karlsruhe	22.05.12
Rodgau	19.06.12
Lübeck	04.09.12
Bochum	18.09.12
Leipzig	17.10.12
Regensburg	23.10.12
Stuttgart	13.11.12
Bremen	27.11.12
Magdeburg	04.12.12

Seminargebühr: 99,-
Seminardauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

SOLARSTROM – PHOTOVOLTAIK FÜR EINSTEIGER

Ihre Kunden kompetent beraten

Solartechnik ist längst zum attraktiven Zusatzgeschäft für zahlreiche Handwerksbetriebe geworden. Dieser Markt entwickelt sich mit einer großen Dynamik und verzeichnet hohe Zuwachsraten. Dieses Seminar wird von unseren Experten von Würth Solar gehalten, so erhalten Sie erste Einblicke in dieses attraktive Geschäftsfeld.

Ihr Nutzen:

- Sie werden Ihr Wissen ergänzen und aktualisieren, um die notwendige Voraussetzung zu schaffen für eine kompetente Beratung von Interessenten und Kunden
- Sie verschaffen sich damit eine wichtige Voraussetzung, um ein neues Geschäftsfeld zu realisieren

Veranstaltungsort	Datum
Magdeburg	12.01.12
Mülheim-Kärlich	19.01.12
Neubrandenburg	26.01.12
Dresden	02.02.12
Nürnberg	08.02.12
Heilbronn	09.02.12

Seminarinhalt:

- Grundlagen der Photovoltaik
- Staatliche Rahmenbedingungen (Förderung, Verfahren usw.)
- Technische Grundlagen
- Finanzierungsmöglichkeiten
- Rentabilität von Solarstrom
 - Kosten
 - Nutzen
 - Amortisation
- Grundlagen der Planung
 - Entwicklung einer Solaranlage
 - Standortbestimmung

TEILNEHMERKREIS

Mitarbeiter in Handwerksbetrieben, die Zusatzgeschäfte im Bereich Solartechnik anbieten wollen

Veranstaltungsort	Datum
Bielefeld	23.02.12
Köln	08.03.12
Rosenheim	12.03.12
Freiburg	15.03.12
Hamburg	22.03.12
Erfurt	12.04.12
Essen	19.04.12
Lübeck	26.04.12
Mannheim	03.05.12
Augsburg	10.05.12
Hannover	23.05.12
Osnabrück	31.05.12
Weingarten/Ravensburg	14.06.12
Regensburg	21.06.12
Wiesbaden	28.06.12
Berlin	05.07.12
Crailsheim	12.07.12
Oldenburg	26.07.12
Reutlingen	02.08.12
Chemnitz	16.08.12
Düsseldorf	06.09.12
Kassel	06.09.12
Würzburg	18.09.12
Passau	19.09.12
Saarbrücken	20.09.12
Stuttgart	04.10.12
Leipzig	11.10.12
Bremen	18.10.12
Landshut	25.10.12
Ulm/Neu-Ulm	08.11.12
Gießen	15.11.12
Karlsruhe	15.11.12
Rodgau	22.11.12
Braunschweig	29.11.12
Mönchengladbach	29.11.12
München	13.12.12

Seminargebühr: 60,-
Seminardauer: 1/2 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

BEFESTIGUNGSTECHNIK FÜR PHOTOVOLTAIKANLAGEN

Unterschiedliche Formen, Neigungen, Ausrichtungen und Konstruktionen von Dächern sind Alltag bei der Planung und Montage von Photovoltaikanlagen. In diesem Seminar möchten wir Ihnen Möglichkeiten aufzeigen, eine sichere Montage von Photovoltaikanlagen auf Dächern nach den geltenden DIN Vorschriften zu planen und durchzuführen.

Ihr Nutzen:

- Sicherheit bei der Gestellauslegung
- Schnellere Montage durch den Einsatz von richtigen Materialien
- Sie können Unterkonstruktionen von PV-Anlagen richtig planen, auswählen und montieren
- Sie kennen die gesetzlichen Vorschriften und deren Auslegung
- Sie erhalten einen Einblick in die Kalkulation der Montage
- Sie erhalten wertvolle Tipps beim Vermarkten von Solarbefestigungssystemen

Seminarinhalt:

- Vorschriften für die Befestigungen
- Die richtige Dachbefestigungsauswahl
- Die richtige Systemträgerauswahl
- Welche Modulhalter für welche Module
- Aufständungen auf Flachdächern
- Kalkulation mit der Berechnungssoftware
- Einfache Montage mittels vorkonfektionierten Komponenten und dem Klick-System
- Zeitersparnis bei der Montage durch ein flexibles universelles System
- Planen Sie Ihre Unterkonstruktion selbst mittels unserer kostenlosen Solar-Bemessungssoftware!

TEILNEHMERKREIS

Solarteure, Elektriker, Dachdecker,
Zimmerleute, Installateure

Veranstaltungsort	Datum
Leipzig	24.01.12
Berlin	07.02.12
Neubrandenburg	09.02.12
Stuttgart	13.02.12
Mannheim	15.02.12
Nürnberg	28.02.12
Essen	06.03.12
Mönchengladbach	08.03.12
Kiel	24.04.12
Gießen	08.05.12
Düsseldorf	03.07.12
Bayreuth	10.07.12
Bremen	08.10.12
Hannover	10.10.12
Bielefeld	12.10.12
Erfurt	16.10.12
Magdeburg	18.10.12
München	20.11.12
Wiesbaden	28.11.12

Seminargebühr:	149,-*
Seminardauer:	1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

*inkl. Montage-Musterkoffer

LADUNGSSICHERUNG FÜR KLEINTRANSPORTER

Nach wie vor ist verlorene Ladung auf der Straße ein häufiger Grund für einen Polizeieinsatz. Dabei sind die bei Handwerkern beliebten Transporter mit Pritschenaufbauten eine spezielle Risikogruppe. Bei diesen Fahrzeugen ist die Versuchung groß, das Ladegut für eine kurze Strecke einfach auf der Ladefläche abzulegen. In dem Fall genügt schon ein abruptes Bremsmanöver mit niedriger Geschwindigkeit, um Schaufeln, Eimer und Kreissägen in unkontrollierbare Geschosse zu verwandeln. Auch bei geschlossenen Kastenwagen, insbesondere mit Dachlasten wie im Heizungs-, Sanitär- und Zimmereibereich, muss die Ladung gegen Verrutschen und unnötiges Lärmen gesichert werden.

Ihr Nutzen:

- Sie können Ihre individuelle Ladung professionell sichern und sind in der Lage, sie beschädigungsfrei zu transportieren
- Sie kennen die rechtlichen Anforderungen

Seminarinhalt:

- Rechtliche Grundlagen
- Physikalische Grundlagen
- Anforderungen an das Transportfahrzeug
- Arten der Ladungssicherung
- Ermittlung der erforderlichen Sicherungskräfte
- Zurrmittel und weitere Hilfsmittel zur Ladungssicherung

TEILNEHMERKREIS

Inhaber, Meister, Gesellen, Azubis

Veranstaltungsort	Datum
Augsburg	19.01.12
Bielefeld	25.01.12
Rodgau	10.02.12
Erfurt	29.02.12
Kassel	25.04.12
Düsseldorf	27.04.12
Weingarten/Ravensburg	03.05.12
Rosenheim	11.05.12
Kiel	23.05.12
Heilbronn	01.06.12
Berlin	25.07.12
Hannover	29.08.12
Karlsruhe	31.08.12
Siegen	07.09.12
Bremen	12.09.12
Regensburg	12.10.12
Dresden	17.10.12
Saarbrücken	17.10.12
Hamburg	07.11.12
Neubrandenburg	28.11.12

Seminargebühr:	195,-
Seminardauer:	1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

KLIMAANLAGE

mit Zertifikat Sachkundenachweis nach EG 307/2008

Nur Mitarbeiter, **die eine Ausbildung nach der EG-Verordnung Nr. 307/2008 absolviert haben**, dürfen Wartungen und Reparaturen an Klimaanlage durchführen und diese Anlagen befüllen. Die Werkstätten sind gefordert, ihr Servicepersonal seit Juli 2010 nach der neuen EU-Verordnung zu trainieren. Verstöße gegen die Klimaschutzverordnung können mit bis zu 50.000 Euro Bußgeld belegt werden.

Das Seminar wird von einem qualifizierten, anerkannten Sachverständigen gem. §5 Abs. 3 der deutschen ChemKlimaschutzverordnungV durchgeführt.

Ihr Nutzen:

Mit unserem KFZ-Praxisseminar können wir Sie dabei unterstützen, sich entsprechend zu qualifizieren und Ihnen und Ihren Mitarbeitern diese praktischen Kenntnisse im Seminar zu vermitteln. Jeder Teilnehmer erhält das Zertifikat **„Sachkunde nach der EG-Verordnung 307/2008“**. Der Klimasachkundennachweis ist auch gültig, wenn neue Fahrzeuge mit Typzulassung ab 01.01.2011 mit dem umweltfreundlichen Kältemittel R-1234yf befüllt werden müssen.

Seminarinhalt:

- Aufbau und Funktion von Klimaanlage in Kraftfahrzeugen
- Auswirkungen von Treibhausgasen auf die Klimaerwärmung
- Maßnahmen zur Reduktion von Treibhausgasen (Kyoto-Protokoll)
- Eigenschaften und Auswirkungen von fluorierten Treibhausgasen, die als Kältemittel in Kfz-Klimaanlagen zum Einsatz kommen und deren GWP-Faktor
- Maßnahmen der Europäischen Union zur Reduzierung von fluorierten Treibhausgasen (EG Verordnung 842/2006 und EG Richtlinie 2006/40/EG)
- Richtiger Umgang mit Kältemittelflaschen
- Korrektes Arbeiten mit einem Klimatechservicegerät an Kfz-Klimaanlagen

Veranstaltungsort	Datum
Lübeck	09.01.12
Düsseldorf	31.01.12
Stuttgart	01.02.12
Kassel	02.02.12
Hannover	03.02.12
Köln	01.03.12
Hamburg	02.03.12
Bremen	13.03.12

TEILNEHMERKREIS

KFZ-Mechatroniker/innen,
KFZ-Mechaniker/innen

Veranstaltungsort	Datum
Wiesbaden	02.04.12
Bayreuth	17.04.12
Landshut	18.04.12
Ulm/Neu-Ulm	19.04.12
Essen	24.04.12
Cottbus	25.04.12
Karlsruhe	25.04.12
Regensburg	26.04.12
München	07.05.12
Bad Dürkheim	08.05.12
Berlin	08.05.12
Erfurt	08.05.12
Reutlingen	09.05.12
Heilbronn	10.05.12
Mannheim	11.05.12
Mülheim-Kärlich	31.05.12
Saarbrücken	01.06.12
Weingarten/Ravensburg	05.06.12
Magdeburg	18.06.12
Bielefeld	19.06.12
Crailsheim	02.07.12
Dresden	04.07.12
Osnabrück	07.08.12
Gießen	14.08.12
Kiel	03.09.12
Karlsruhe	12.09.12
Würzburg	13.09.12
Hamburg	20.09.12
Hannover	05.10.12
Essen	08.10.12
Köln	09.10.12
Siegen	10.10.12
Stuttgart	11.10.12
Augsburg	12.10.12
Oldenburg	06.11.12
Berlin	08.11.12
Heilbronn	12.11.12
Chemnitz	13.11.12
Rosenheim	13.11.12
Rodgau	15.11.12
Leipzig	04.12.12
Neubrandenburg	11.12.12

Seminargebühr: 169,-
Seminardauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

PROFESSIONELLE FAHRZEUGAUFBEREITUNG

Einführungskurs: So können Sie den Fahrzeugwert steigern

Es wird heute kaum ein Fahrzeug verkauft, ohne dass im Vorfeld eine optische Aufwertung vorgenommen wurde. Dadurch ist im Hintergrund des KFZ-Handels eine Berufsgruppe entstanden, welche mittlerweile immer wichtiger für den erfolgreichen Verkauf von Fahrzeugen geworden ist. Das Tagesseminar wird in den Räumen und von Spezialisten professioneller Fahrzeugaufbereitungsbetriebe in Leipzig und Schwäbisch Hall durchgeführt. Der direkte Bezug zum laufenden Tagesgeschäft ist das besondere Merkmal der integrierten Trainingszentren.

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten einen ersten Einblick in die wichtigsten Techniken und Methoden zur professionellen Fahrzeugaufbereitung
- Sie lernen die Reihenfolge der Arbeitsschritte sowie den korrekten Einsatz der wichtigsten Werkzeuge und Arbeitsmaterialien kennen
- Dieses Seminar stellt eine Entscheidungshilfe für Ihre berufliche oder betriebliche Entwicklung dar

Seminarinhalt:

Dieser Tag verschafft Ihnen einen Einblick in die Aufgaben und Tätigkeiten eines professionellen Fahrzeugaufbereiters und dessen Stellenwert im Geschäftsablauf eines Autohauses. Sie lernen die wichtigsten Technologien, die richtige Reihenfolge und die nötigen Handwerkszeuge kennen. Nach Vermittlung der Grundlagen in einem Theorieteil (ca. 120 Min.) beobachten Sie die Profis bei der Erfüllung verschiedener Aufträge im laufendem Tagesgeschäft. Zusätzlich erhalten Sie vom Trainer Erläuterungen zu den durchgeführten Arbeiten sowie ergänzende Vorführungen.

TEILNEHMERKREIS

Fahrzeugaufbereiter, Werkstatthelfer,
Berufseinsteiger bzw. -umsteiger

Veranstaltungsort	Datum
TZ Leipzig	25.01.12
TZ Schwäbisch Hall	16.02.12
TZ Leipzig	14.03.12
TZ Leipzig	04.04.12
TZ Schwäbisch Hall	19.04.12
TZ Leipzig	09.05.12
TZ Schwäbisch Hall	10.05.12
TZ Leipzig	13.06.12
TZ Schwäbisch Hall	21.06.12
TZ Schwäbisch Hall	19.07.12
TZ Leipzig	05.09.12
TZ Schwäbisch Hall	20.09.12
TZ Leipzig	10.10.12
TZ Schwäbisch Hall	18.10.12
TZ Leipzig	14.11.12
TZ Schwäbisch Hall	06.12.12

Seminargebühr:	110,-*
Semindauer:	1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

*Die Seminargebühr wird bei Besuch des Intensivkurses verrechnet.
Bitte bei der Anmeldung mit angeben.

PROFESSIONELLE FAHRZEUGAUFBEREITUNG

Intensivkurs

Eine Woche intensives Training vermittelt Ihnen das Fachwissen und die praktischen Erfahrungen als Start Ihrer beruflichen Karriere.

Da wir Ihnen die Möglichkeit bieten wollen, sich nur in einem Teilbereich weiterzubilden oder die Inhalte über einen Zeitraum verteilt zu erlernen, bieten wir Ihnen das Seminar auch in Modulform an.

In jedem Modul der Schulung ist ein Theorieteil zur Grundlagenvermittlung enthalten. Speziell für unsere Kunden werden die Seminare im Würth Trainingszentrum Leipzig von Spezialisten der Firma Albrecht & Grimm und im Würth Trainingszentrum Schwäbisch Hall von Spezialisten der Firma A + O Pflegeservice durchgeführt. Hier stehen alle Möglichkeiten zur Verfügung, um Sie in der Umsetzung der verschiedenen Arbeitsschritte des professionellen Fahrzeugaufbereiters zu unterstützen. Der direkte Bezug der Praxisteile zum laufenden Tagesgeschäft unserer Trainingspartner ist das besondere Merkmal des integrierten Trainingszentrums. Das erlernte Wissen ist universell und markenunabhängig einsetzbar.

Ihr Nutzen:

- Sie erlernen die effektive und fachgerechte Durchführung der Fahrzeugaufbereitung im Betrieb
- Für optimales Lernen ist der Lehrgang modulartig aufgebaut und die Teilnehmerzahl begrenzt

Seminarinhalt:

Intensives Training und Theorieschulungen vermitteln Ihnen das Fachwissen und die praktischen Erfahrungen als soliden Grundstein im Bereich der Fahrzeugaufbereitung. Der modulartige Aufbau ermöglicht Ihnen auch die schrittweise Weiterbildung in Teilbereichen. Arbeitskleidung wird empfohlen.

- Das Modul **Außenaufbereitung** beinhaltet einen Tag zum Thema Nassaufbereitung und zwei Tage zum Thema Lackaufbereitung mit jeweils separatem Theorieteil.
- Das Modul **Innenaufbereitung** dauert 2 Tage und startet mit einem Theorieteil zur Vermittlung der vielfältigen Reinigungs- und Pflegemethoden. Im weiteren Verlauf wird das Erlernte praktisch trainiert.

TEILNEHMERKREIS

Fahrzeugaufbereiter, Werkstatthelfer

Veranstaltungsort Leipzig	
Modul 1	Modul 2
20. - 22.02.12	23. - 24.02.12
23. - 25.04.12	26. - 27.04.12
21. - 23.05.12	24. - 25.05.12
17. - 19.09.12	20. - 21.09.12
22. - 24.10.12	25. - 26.10.12
Veranstaltungsort Schwäbisch Hall	
Modul 1	Modul 2
12. - 14.03.12	15. - 16.03.12
02. - 04.07.12	05. - 06.07.12
05. - 07.11.12	08. - 09.11.12

Auf Anfrage unterstützen wir Sie gerne bei der Auswahl einer Übernachtungsmöglichkeit.

Intensivkurs:	950,-
Seminardauer:	5 Tage
Modul 1	
Außenaufbereitung:	630,-
Seminardauer:	3 Tage
Modul 2	
Innenaufbereitung:	420,-
Seminardauer:	2 Tage

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
Intensivkurs „Professionelle Fahrzeugaufbereitung“				
950,-				
Modul 1 „Außenaufbereitung“			Modul 2 „Innenaufbereitung“	
630,-			420,-	



Die Strategie, mehr Knowhow ins Unternehmen zu bringen und damit letztlich Zeit und Kosten zu sparen, hat unseren Betrieb erheblich effizienter gemacht. Die Seminare von Würth sind dabei ein wichtiger Baustein, denn hier wird praxisnahes Wissen mit sehr hoher Kompetenz zu einem vernünftigen Preis vermittelt.

Hartmut Berner FINK Bedachungen,
Illingen

DRÜCKERTECHNIK

Praxisseminar KFZ

KFZ-Versicherer drängen immer mehr und mehr zur Anwendung von Reparaturmethoden, die eine zeitwertgerechte Reparatur von Kleinschäden sicherstellen.

Unser Praxistraining unterstützt Sie durch aktives Arbeiten mit den entsprechenden Werkzeugen in der Drückertechnik. Um optimale Bedingungen für das praktische Training zu schaffen, ist die Anzahl der Teilnehmer auf sechs Personen begrenzt. So können Sie die Arbeitsschritte unter Anleitung eines erfahrenen Fachmannes der Drückertechnik ausführen.

Ergänzend zur Drückertechnik wird auch auf die Klebetechnik eingegangen.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen die ersten Schritte um leichte Dellen (Park- und Hagelschäden) ohne eine sonst oft erforderliche Lackierung herauszudrücken
- Diese Grundlagen helfen Ihnen durch solche Reparaturen mehr Umsatz zu generieren und sich zum Drückerprofi weiterzuentwickeln

Seminarinhalt:

- Einführung in die Ausbeultechnik
- Schritte zur Vorbereitung des zu bearbeitenden Objekts
- Auswahl der Werkzeuge, Werkzeug- und Materialkunde
- Dellentypen und deren Beseitigung
- Training der Arbeitsschritte
- Einsetzen der Lichttechnik
- Beseitigung der Dellen, evtl. benötigte Schleif- und Poliertechniken
- Klebetechnik

TEILNEHMERKREIS

Karosseriebauer, Fahrzeugaufbereiter,
Gutachter

Veranstaltungsort	Datum
Karlsruhe	09. - 10.01.12
Bielefeld	16. - 17.01.12
Siegen	18. - 19.01.12
Regensburg	23. - 24.02.12
Augsburg	01. - 02.03.12
Dresden	27. - 28.03.12
Rostock	29. - 30.03.12
Rodgau	03. - 04.04.12
Berlin	22. - 23.05.12
Hamburg	24. - 25.05.12
München	12. - 13.06.12
Erfurt	03. - 04.07.12
Oldenburg	11. - 12.09.12
Bad Dürkheim	18. - 19.09.12
Köln	06. - 07.11.12
Kassel	27. - 28.11.12
Hannover	04. - 05.12.12
Heilbronn	04. - 05.12.12
Kiel	06. - 07.12.12
Stuttgart	11. - 12.12.12

Auf Anfrage unterstützen wir Sie gerne bei der Auswahl einer Übernachtungsmöglichkeit.

Seminargebühr:	480,-
Seminardauer:	2 Tage

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

LACKSCHADENSFREIE AUSBEULTECHNIKEN

Praxisseminar KFZ

KFZ-Versicherer drängen mehr und mehr zur Anwendung von Reparaturmethoden, die eine zeitwertgerechte Reparatur von Kleinschäden sicherstellen. Vor diesem Hintergrund haben sich für die Reparatur von Dellen in den letzten Jahren einige neue Techniken und Systeme etabliert.

Bei vergleichsweise niedrigen Anschaffungskosten sind die Systeme attraktiv für Werkstätten, die sich über diese Anwendungen mehr Umsatz sichern möchten. Für die Gebrauchtwagenaufbereitung sind die Möglichkeiten für das Beseitigen von Dellen ohne Beschädigung des Lackes besonders interessant. Sichern Sie sich dieses Knowhow für den Erfolg Ihrer Firma.

Ihr Nutzen:

Sie lernen die verschiedenen lackschadensfreien Ausbeultechniken mit deren Möglichkeiten und Stärken kennen. Sie üben den richtigen Einsatz des Würth Dellenlifter- und Pin Pullersystems mit Klebtechnik in den Leistungsbereichen Gebrauchtwagenaufbereitung, Lackiervorbereitung und Karosserieinstandsetzung. Den Schwerpunkt des Seminars bilden die praktischen Übungen unter der Anleitung eines qualifizierten Fachreferenten der DEKRA Akademie.

Seminarinhalt:

- Techniken und Werkzeuge zur Beseitigung von Dellen und ihre Anwendungsgebiete
- Das Dellenlifter- und Pin Pullersystem und seine Anwendung
- Praxisbeispiele: Kleinschäden und deren Reparatur
- Praktisches Training von Reparaturarbeiten unter fachlicher Anleitung
- Einsatzgebiete und Nutzen, das Dellenlifter- und Pin Pullersystem als Kundenbindungsinstrument

TEILNEHMERKREIS

Karosseriebauer, Fahrzeugaufbereiter,
Gutachter

Veranstaltungsort	Datum
Bremen	31.01.12
Magdeburg	02.02.12
Weingarten/Ravensburg	27.03.12
Karlsruhe	29.03.12
Leipzig	24.05.12
München	05.06.12
Kassel	12.06.12
Rodgau	13.06.12
Berlin	04.09.12
Köln	06.09.12
Reutlingen	11.09.12
Siegen	30.10.12
Bad Dürkheim	06.11.12
Düsseldorf	13.11.12
Hamburg	15.11.12

Seminargebühr: 210,-
Seminardauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

SPOT REPAIR

Beseitigung von kleinen Lackschäden

Mit diesem Seminar können Sie Steinschläge, Parkschrammen oder sonstige Lackkratzer zeitwertgerecht und kostengünstig reparieren. Sichern Sie sich Ihre Zusatzaufträge durch ein sachgerechtes Spot Repair Leistungsangebot

Ihr Nutzen:

Unter Anleitung eines erfahrenen Lackiermeisters erfolgen zu allen Arbeitsschritten schwerpunktmäßig praktische Übungen. Um eine intensive Lern- und Übungsatmosphäre zu schaffen, ist die Teilnehmerzahl auf maximal 6 Personen begrenzt. Dies gewährleistet die intensive Bearbeitung der Arbeitsschritte, um Sie für die Ausführung dieser Reparaturen mit dem kompletten System in Ihrem Betrieb fit zu machen. Das Seminar wird in dem professionellen Lackierbetrieb unseres Trainingpartners Kießling in Weißenburg durchgeführt. Durch den Vorteil eines laufenden Betriebes können Sie die Arbeitsschritte unter realistischen Voraussetzungen erlernen.

Seminarinhalt:

Einführung in die Möglichkeiten des Spot Repair Systems

- Schadensbegutachtung und Preiskalkulation
- Größe, Beschaffenheit und Platzierung der Reparaturstelle
- Grenzwerte bestimmen für Spot Repair

Arbeitsschritte bei der Lackausbesserung in Theorie und Praxis

- Farblehre (Farbton bestimmen und Farbe mischen)
- Befüllen einer Spraydose
- Schleiftechniken (nass oder trocken, per Hand oder Maschine)
- Grundierungsbestimmung - nach Untergrund und Farbton
- Endschliff vor Lackierung
- Oberflächenreinigung mit Silikonentferner
- Endreinigung mit Aquaclear
- Lackiertechniken aus der Sprühdose
- Finisharbeiten - Einschlüsse entfernen und Übergänge polieren
- Erläuterungen zu den verschiedenen Produkten
- Geräte, Materialien, Produkte und Bezugsquellen

TEILNEHMERKREIS

Fahrzeugaufbereiter,
Lackierer und Karosseriebauer

Veranstaltungsort	Datum
TZ Weißenburg	16. - 17.01.12
TZ Weißenburg	06. - 07.02.12
TZ Weißenburg	05. - 06.03.12
TZ Weißenburg	23. - 24.04.12
TZ Weißenburg	07. - 08.05.12
TZ Weißenburg	25. - 26.06.12
TZ Weißenburg	09. - 10.07.12
TZ Weißenburg	01. - 02.10.12
TZ Weißenburg	19. - 20.11.12
TZ Weißenburg	10. - 11.12.12

Auf Anfrage unterstützen wir Sie gerne bei der Auswahl einer Übernachtungsmöglichkeit.

Seminargebühr:	350,-
Semindauer:	2 Tage

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

KFZ-DIAGNOSE MIT DEM WOW!-SYSTEM

Fehler finden und beheben

Die Arbeit mit elektronischen Diagnosesystemen gehört heute zur alltäglichen Arbeit der Pkw-Werkstatt. Der produktive und optimale Einsatz dieser Geräte setzt jedoch oft ein hohes Anwenderwissen voraus.

Wir möchten Sie in Ihrem Kerngeschäft bestmöglich unterstützen und bieten Ihnen das passende Praxisseminar zu Ihrem Diagnosesystem an: „Pkw-Diagnose mit dem WOW! System – Fehler finden und beheben“.

Durch gezieltes Training zeigen wir Ihnen im Seminar den Einsatz Ihres WOW! Gerätes zur Diagnose und Reparatur. So erwerben Sie das notwendige Grundwissen für einen sicheren Umgang mit dem WOW! Diagnosetester in der täglichen Arbeit!

Ihr Nutzen:

- Sicherheit sowie höhere Mitarbeiterzufriedenheit durch den geschulten Umgang mit dem WOW! Tester
- Zeitersparnis durch effizienteres Arbeiten mit dem System
- Höherer Verdienst durch schnellere Fahrzeugreparatur
- Kompetenz und sicheres Auftreten beim Kundengespräch
- Höhere Kundenzufriedenheit durch optimalen Reparatur- und Serviceablauf

Seminarinhalt:

- Grundsätzliche Handhabung und Bedienung der Diagnosewerkzeuge
- Funktionsweise der Eigendiagnose von Steuergeräten
- Erweiterte Steuergerätediagnose (Lesen und interpretieren von Messdaten)
- Prüfung von Stellgliedern
- Verhalten von vernetzten Steuergeräten

TEILNEHMERKREIS

Mechaniker/innen, Meister/innen mit wenig Diagnoseerfahrung und Einsteiger in die Mechatronik

Veranstaltungsort	Datum
Osnabrück	13.01.12
Bremen	06.02.12
Chemnitz	08.03.12
Bayreuth	09.03.12
Heilbronn	12.03.12
Bad Dürkheim	16.03.12
Dresden	12.04.12
Mülheim-Kärlich	12.04.12
Landshut	14.05.12
Hamburg	29.05.12
Erfurt	06.06.12
Rodgau	11.06.12
Lübeck	06.07.12
Kassel	26.07.12
Siegen	20.08.12
Köln	03.09.12
Ulm/Neu-Ulm	20.09.12
Rosenheim	16.10.12
Weingarten/Ravensburg	17.10.12
Leipzig	29.10.12
Magdeburg	13.11.12
Karlsruhe	04.12.12
Wiesbaden	05.12.12
Berlin	10.12.12

Seminargebühr: 180,-
Semindauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

SERVICEANNAHME IM AUTOHAUS

Mehr Umsatz und Ertrag im Service durch die aktive Serviceberatung

Das Wachstum im Servicegeschäft stößt an seine Grenzen. Die Reparaturhäufigkeit der Fahrzeuge nimmt ab und rückläufige Lohn- und Teileumsätze sowie härter werdender Wettbewerb stellen sich ein. Das Thema „Preis“ gewinnt immer mehr an Bedeutung und Ihre Kunden möchten klare Transparenz der in Rechnung gestellten Leistungen.

Ihr Nutzen:

Mit einem guten Konzept in der Serviceannahme lasten Sie Ihre Werkstatt besser aus und verkaufen mehr Stunden (dadurch auch Ersatzteile und Zubehör) pro Reparaturauftrag. Des Weiteren bietet es Ihnen die Möglichkeit Ihren Kunden zu zeigen, woran sie vielleicht noch nicht gedacht haben. Wie ist der Ölstand des Motors oder der Zustand der Wischerblätter? Dabei heißt aktiver Serviceverkauf nicht, den Kunden zu übervorteilen! Es heißt vielmehr, durch eine technisch kompetente Beratungsleistung für die Sicherheit des Kunden zu sorgen und ihm dadurch Nutzen und Vorteile bei gleichzeitiger Kostentransparenz zu bieten. So haben Sie die Möglichkeit kompetent zu beraten, Kundenbindung zu fördern und Mehrumsatz zu generieren.

Seminarinhalt:

In diesem Training für die Serviceannahme, wird Ihnen der Gedanke der Serviceannahme sowie dessen Notwendigkeit anhand von Theorie und Praxis vermittelt. Im Fokus stehen das Erlernen der richtigen Serviceannahme in der alltäglichen Anwendung sowie das Generieren von Zusatzumsätzen. Des Weiteren wird Ihnen die Nutzenargumentation nahe gebracht und Tipps zum Thema Zusatzverkäufe vermittelt.

TEILNEHMERKREIS

Das Training richtet sich an Serviceleiter und Serviceberater Ihres Unternehmens

Veranstaltungsort	Datum
Hannover	12.01.12
Karlsruhe	21.02.12
Essen	14.03.12
Künzelsau, AWKG	29.03.12
TZ Leipzig	19.04.12
Innung Würzburg	10.05.12
Karlsruhe	19.06.12
Kassel	05.07.12
Hannover	27.09.12
Innung Würzburg	18.10.12
Künzelsau, AWKG	27.11.12
Kassel	12.12.12

Seminargebühr: 210,-
Semindauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

GEFAHRSTOFFMANAGEMENT

Sicherer und regelkonformer Umgang mit Gefahrstoffen

Betriebe stehen im Gefahrstoff- und Umweltmanagement einer zunehmenden Anzahl gesetzlicher Verpflichtungen und Anforderungen gegenüber. Diese dienen der Sicherheit am Arbeitsplatz sowie dem Schutz der Allgemeinheit und der Umwelt. Aus der Gefahrstoffverordnung ergeben sich Pflichten, die von jedem Betrieb bzw. Arbeitgeber zu erfüllen sind.

Das Seminar wird in Zusammenarbeit mit praxiserfahrenen DEKRA-Sachverständigen durchgeführt.

Ihr Nutzen:

Sie erhalten praktische Handlungshilfe, die Ihnen Ihr Gefahrstoffmanagement erleichtert, wenn Ihnen der Paragraphen-Dschungel manches Mal zu dicht ist.

Notwendige Grundlagen werden Ihnen praxisbezogen vermittelt, zeitsparende Handlungshilfen aufgezeigt und aktuelle Erfahrungen aus der Praxis weitergegeben.

Seminarinhalt:

- Gefahrstoffe – was gehört dazu?
- Rechtsgrundlagen – das Wichtigste
- Organisatorische Aufgaben im Betrieb
- Gefährdungsbeurteilung für Gefahrstoffe am Arbeitsplatz
- Erstellung von Betriebsanweisungen und Gefahrstoffverzeichnissen
- Unterrichtung und Unterweisung
- Hinweise zur Erstellung von Explosionsschutzdokumenten
- Gefahrstoffe lagern – sicher und regelkonform
- Gefahrgut – mitführen, versenden, transportieren
- Verantwortlichkeiten – bis zur persönlichen Verantwortung



Bei Teilnahme an diesem Seminar ist die **kostenfreie Nutzung** der isii! Software inklusive.

Veranstaltungsort	Datum
Dresden	19.01.12
München	31.01.12
Chemnitz	02.02.12
Passau	02.02.12
Hamburg	09.02.12
Berlin	06.03.12
Crailsheim	06.03.12
Ulm/Neu-Ulm	07.03.12
Kassel	22.03.12
Reutlingen	22.03.12
Karlsruhe	23.03.12

TEILNEHMERKREIS

Im betrieblichen Umgang mit Gefahrstoffen beauftragte Mitarbeiter, wie z. B. Betriebsleiter, Führungskräfte, Meister, Ausbilder, Betriebsräte, Sicherheits-/Umweltbeauftragte, Fachkräfte für Arbeitssicherheit

Veranstaltungsort	Datum
Mülheim-Kärlich	28.03.12
Braunschweig	18.04.12
Bremen	19.04.12
Bayreuth	24.04.12
Rodgau	25.04.12
Essen	26.04.12
Kiel	08.05.12
Leipzig	10.05.12
Nürnberg	15.05.12
Aachen	05.06.12
Augsburg	05.06.12
Bielefeld	14.06.12
Weingarten/Ravensburg	19.06.12
Siegen	20.06.12
Rosenheim	05.07.12
Düsseldorf	30.08.12
Gießen	30.08.12
Hannover	13.09.12
Oldenburg	19.09.12
Cottbus	20.09.12
Köln	20.09.12
Mannheim	20.09.12
Osnabrück	26.09.12
Stuttgart	26.09.12
Würzburg	26.09.12
Chemnitz	11.10.12
Wiesbaden	17.10.12
Lübeck	23.10.12
Heilbronn	24.10.12
Erfurt	25.10.12
Magdeburg	25.10.12
Berlin	06.11.12
Freiburg	08.11.12
Regensburg	13.11.12
Ulm/Neu-Ulm	21.11.12
Neubrandenburg	27.11.12
Saarbrücken	29.11.12
Mönchengladbach	04.12.12
Kempten	12.12.12

Seminargebühr: 180,-
Seminardauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

RECHTSSICHERHEIT IM BAUALLTAG

Grundlagen der VOB – Es geht um Ihr Recht!

Bei der Ausschreibung, Vergabe, Durchführung und Abrechnung von Baumaßnahmen geht es um komplexe Vorgänge, die jeden Handwerksunternehmer betreffen. Um Nachteile zu vermeiden ist es für den Selbständigen daher wichtig, im Umgang mit Kunden zu wissen, was sein Recht ist. Durch die Neuerungen der VOB 2009 hat sich eine Reihe von Änderungen ergeben, die den Praktiker und die rechtsgültige Anwendung dieses Vertragswerks direkt betreffen.

Ihr Nutzen:

Dieses Seminar bringt Ihr Wissen um die VOB wieder auf den neuesten Stand. Anhand zahlreicher Beispiele aus der Praxis erhalten Sie das Rüstzeug, sich wichtige Wettbewerbsvorteile zu verschaffen – schließlich geht es um Ihr Geld!

Seminarinhalt:

- Wie Sie die VOB/B wirksam einbeziehen
- Was ist ein rechtssicherer Vertrag?
- VOB oder BGB?
- Worauf kommt es bei der Bauabwicklung wirklich an?
- Welches vertragliche Rüstzeug ist auf der Baustelle notwendig?
- Was sind die wichtigsten Bestimmungen und wie wenden Sie diese rechtssicher an?
- Praxisbeispiele

TEILNEHMERKREIS

Inhaber/innen und Führungskräfte

Veranstaltungsort	Datum
Hamburg	27.01.12
Stuttgart	01.03.12
Essen	09.03.12
München	22.03.12
Kempten	19.04.12
Gießen	04.05.12
Hannover	01.06.12
Mülheim-Kärlich	14.06.12
Neubrandenburg	29.06.12
Oldenburg	12.07.12
Erfurt	27.07.12
Aachen	24.08.12
Reutlingen	07.09.12
Bayreuth	20.09.12
Karlsruhe	05.10.12
Rodgau	18.10.12
Berlin	02.11.12
Regensburg	08.11.12
Magdeburg	30.11.12
Saarbrücken	13.12.12

Seminargebühr:	220,-
Seminardauer:	1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

KAUFMÄNNISCHE SEMINARE



DER MONTEUR IM KUNDENKONTAKT

Machen Sie Ihre Mannschaft fit

Monteure, Montageleiter und Werkstattmeister haben meist direkten und intensiven Kontakt zum Kunden.

Die Begegnung mit dem Monteur wird für den Kunden oft zum bleibenden Erlebnis. Sorgen Sie deshalb dafür, dass dieses Bild positiv ausfällt, denn der Kunde überträgt es dann auf den gesamten Betrieb.

Wenn die Leistung und das Verhalten des Monteurs gut sind, entstehen daraus Folgeaufträge und Weiterempfehlungen. Die Teilnehmer erlernen einfache Techniken für den Umgang mit dem Kunden in Standardsituationen wie der Begrüßung, dem Besprechen des Arbeitsablaufes, dem Umgang mit Sonderwünschen und Reklamationen und einem positiven Gesprächsabschluss nach der Abnahme.

Ihr Nutzen:

- Der Monteur bekommt im Umgang mit dem Kunden ein sicheres Auftreten und das Wissen um die Wünsche des Kunden
- Er lernt die Signale, die der Kunde sendet, zu erkennen und zu deuten
- Er kann gezielt und kundenorientiert Mehrleistungen verkaufen

Veranstaltungsort	Datum
Reutlingen	16.01.12
Wiesbaden	26.01.12
Chemnitz	06.02.12
Bayreuth	07.02.12
Hannover	14.02.12
Berlin	15.02.12
Oldenburg	24.02.12
Karlsruhe	27.02.12

Seminarinhalt:

- Sensibilisierung für die neue Rolle des Monteurs
- Vom reinen Fachmann hin zum kundenorientierten Dienstleister
- Die positive Einstellung zum Kunden als Basis für einen guten Auftritt
- Was erwartet der Kunde von einem Monteur?
- Welche Regeln sind auf der Baustelle zu beachten?
- Auftreten und Verhalten: Von der Begrüßung, zur Einweisung bis zur Verabschiedung
- Kundenorientierte Kommunikation
- Grundlagen für den Verkauf
- Augen auf für weitere Aufträge
- Bedarf des Kunden erkennen
- Durch den letzten positiven Eindruck zur Kundenbindung und Empfehlung

TEILNEHMERKREIS

Im Kundenkontakt stehende Monteure,
Montageleiter und deren Vorgesetzte

Veranstaltungsort	Datum
Lübeck	01.03.12
Düsseldorf	02.03.12
Bielefeld	06.03.12
Würzburg	07.03.12
Passau	12.03.12
Stuttgart	26.03.12
Erfurt	05.04.12
Bremen	20.04.12
Rosenheim	30.04.12
Dresden	04.05.12
Nürnberg	07.05.12
Braunschweig	09.05.12
Freiburg	10.05.12
Siegen	01.06.12
Augsburg	18.06.12
Essen	18.06.12
Kempten	25.06.12
Aachen	09.07.12
Gießen	20.08.12
Cottbus	23.08.12
Crailsheim	31.08.12
Berlin	07.09.12
Hamburg	12.09.12
Mülheim-Kärlich	14.09.12
Ulm/Neu-Ulm	18.09.12
Reutlingen	20.09.12
München	09.10.12
Heilbronn	11.10.12
Magdeburg	12.10.12
Köln	16.10.12
Hannover	19.10.12
Rodgau	19.10.12
Neubrandenburg	23.10.12
Kiel	25.10.12
Mönchengladbach	05.11.12
Mannheim	06.11.12
Leipzig	07.11.12
Saarbrücken	09.11.12
Kassel	13.11.12
Regensburg	03.12.12
Osnabrück	07.12.12
Weingarten/Ravensburg	11.12.12

Seminargebühr: 220,-
Seminardauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

ERFOLGREICH VERKAUFEN - GRUNDLAGEN

Verkaufsgespräche aktiv zum Erfolg führen

Wie Sie hochwertige Produkte und Dienstleistungen überzeugend verkaufen – das erfahren Sie in diesem Grundlagentraining. Wir haben es für die besonderen Belange von Handwerkern im Verkauf entwickelt. Wenn Sie Kunden von Ihren Ideen überzeugen und auf deren Bedürfnisse flexibel eingehen, steigern Sie Ihren Verkaufserfolg. Nutzen Sie diese Chance!

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten einen roten Faden für den gelungenen Ablauf eines Verkaufsgesprächs
- Sie erlernen effektive Verkaufstechniken und -methoden
- Sie können anschließend Ihre Verhandlungspartner besser einschätzen und Ihre Argumentation auf verschiedene Kundentypen zielgenau abstimmen

Veranstaltungsort	Datum
Regensburg	09.01.12
Aachen	25.01.12
Wiesbaden	27.01.12
Saarbrücken	01.02.12
Magdeburg	07.02.12
Siegen	10.02.12
Berlin	15.02.12
Bayreuth	21.02.12

Seminarinhalt:

- Der erste Eindruck im Verkaufsgespräch
- Grundlagen der Körpersprache
- Abgleich von Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Menschentypen und Ihr Kaufverhalten
- Was will der Kunde? – Ergründen Sie die Motive
- Der rote Faden in Ihrer Gesprächsführung
- Der richtige Gesprächseinstieg
- Einstiegsfragen gezielt einsetzen
- Kundennutzenargumentation – so überzeugen Sie richtig
- Erklärungsbedürftige Produkte verständlich und kundengerecht präsentieren
- Angebote erfolgreich nachfassen
- Tipps und Tricks im Verkauf sowie erfolgreiche Abschlusstechniken

TEILNEHMERKREIS

Mitarbeiter/innen die Beratungs- und Verkaufsgespräche führen.

Veranstaltungsort	Datum
Essen	01.03.12
Stuttgart	06.03.12
Passau	13.03.12
Erfurt	19.03.12
Köln	28.03.12
Hamburg	17.04.12
Rosenheim	17.04.12
Bremen	18.04.12
Karlsruhe	18.04.12
Freiburg	11.05.12
Nürnberg	14.05.12
Bielefeld	15.05.12
Reutlingen	15.05.12
Dresden	06.06.12
Augsburg	19.06.12
Würzburg	20.06.12
Kempten	26.06.12
Neubrandenburg	10.07.12
Magdeburg	11.07.12
Kiel	07.08.12
Köln	21.08.12
Heilbronn	30.08.12
Lübeck	10.09.12
Rodgau	13.09.12
Leipzig	17.09.12
Gießen	18.09.12
Saarbrücken	19.09.12
Ulm/Neu-Ulm	19.09.12
Mönchengladbach	01.10.12
Mülheim-Kärlich	02.10.12
München	08.10.12
Crailsheim	10.10.12
Hannover	16.10.12
Osnabrück	17.10.12
Oldenburg	07.11.12
Braunschweig	08.11.12
Kassel	12.11.12
Düsseldorf	20.11.12
Mannheim	20.11.12
Chemnitz	06.12.12
Weingarten/Ravensburg	12.12.12
Regensburg	17.12.12

Seminargebühr: 220,-
Seminardauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

ERFOLGREICH VERKAUFEN - AUFBAU

Praxistraining zur Vertiefung Ihres Verkaufswissens

Dieses Seminar baut auf dem Seminar "Erfolgreich Verkaufen - Grundlagen" auf. Es ist eine erlernbare Kunst, partnerschaftlich und durchsetzungsstark Gespräche zu führen, denn nur wenn Sie für Ihre Leistung auch einen angemessenen Preis bekommen, ist der Kunde für Sie rentabel und langfristig interessant.

Durch umsetzbare Verkaufs- und Abschlusstechniken stellen Sie sich auf die Siegerseite. Nutzen Sie die Gelegenheit, sich von der Masse abzuheben und Ihre Gewinnerstrategien zu trainieren.

Ihr Nutzen:

- Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Einwänden und schwierigen Verkaufssituationen
- Sie lernen Möglichkeiten kennen, um auch in festgefahrenen Situationen den Kunden für sich zu gewinnen und im richtigen Moment das Verkaufsgespräch zum Abschluss zu führen
- Sie erfahren, wie Sie den Kaufprozess von A bis Z zum Auftrag steuern
- Sie sind in der Lage aus verschiedenen Preisstrategien die richtige zu wählen
- Sie können professionell mit Einwänden und Vorwänden umgehen

Seminarinhalt:

- Einwand- und Argumentationstechniken
- Selbstanalyse im Gespräch
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen
- Der Mensch und seine Wahrnehmung – Gespräche kundenspezifisch aufbauen und führen
- Mentale Tricks, um Abschlüsse nach dem Win-Win-Prinzip zu erzielen
- Wie Sie überzeugen und sich als Experte positionieren
- Wie Sie durch eine klare Ziel- und Terminsprache für den Folgetermin das Verhältnis von Aufwand und Ergebnis verbessern
- Preisverhandlungsstrategien effektiv einsetzen
- Wie Sie souverän mit Einwänden umgehen, Gegenargumente respektvoll entkräften und sich höflich von anderen Anbietern abgrenzen
- Voraussetzungen für den Abschluss – Kaufsignale erkennen und den Kunden geschickt zum Abschluss führen

TEILNEHMERKREIS

Mitarbeiter/innen die Beratungs- und Verkaufsgespräche führen

Veranstaltungsort	Datum
Regensburg	01. - 02.03.12
Berlin	12. - 13.04.12
Siegen	18. - 19.04.12
Stuttgart	07. - 08.05.12
Erfurt	14. - 15.05.12
Essen	23. - 24.05.12
Bremen	05. - 06.06.12
Hamburg	07. - 08.06.12
Reutlingen	04. - 05.07.12
Bielefeld	30. - 31.08.12
Dresden	10. - 11.09.12
Magdeburg	12. - 13.09.12
Köln	13. - 14.09.12
Augsburg	24. - 25.09.12
Nürnberg	26. - 27.09.12
Kempten	27. - 28.09.12
Heilbronn	17. - 18.10.12
Lübeck	05. - 06.11.12
Rodgau	05. - 06.11.12
Saarbrücken	07. - 08.11.12
Leipzig	12. - 13.11.12
Kassel	04. - 05.12.12
Osnabrück	05. - 06.12.12
Hannover	10. - 11.12.12
München	10. - 11.12.12

Auf Anfrage unterstützen wir Sie gerne bei der Auswahl einer Übernachtungsmöglichkeit.

Seminargebühr:	420,-
Semindauer:	2 Tage

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

SOUVERÄN REAGIEREN

Schlagfertig im Gespräch - ohne Wortgefecht

Sie möchten Ihre „Sprachlosigkeit“ in schwierigen Gesprächen überwinden? Ihnen fallen die besten Antworten immer erst nach einer Gesprächssituation ein? Spontan und situationsbedingt zu agieren und nicht einfach nur zu reagieren, das können Sie erlernen.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen sich elegant durchzusetzen
- Sie entdecken Reaktionsmöglichkeiten, um Ihr Gesicht und das Ihres Gegenübers zu wahren
- Sie sind in der Lage, in Zukunft auch unter Stress selbstbewusster und souveräner zu reagieren

Seminarinhalt:

- Wie Sie Kommunikationswerkzeuge im Gespräch anwenden
- Warum Sie bei verbalen Angriffen blockiert sind und wie Sie dem Teufelskreis der Sprachlosigkeit entkommen
- Wie Sie durch Atem und Bewegung Blockaden lösen – in der Ruhe liegt die Kraft
- Wie Sie durch Zeitgewinn überlegener werden
- Wie Sie Ihren aktiven Wortschatz erweitern
- Wie Sie bei Angriffen sachlich reagieren und gelassen bleiben
- Wie Sie im Gespräch mit Fragen, Störungen oder Dauerrednern fertig werden

TEILNEHMERKREIS

Führungskräfte, Mitarbeiter/innen im Kundenkontakt

Veranstaltungsort	Datum
Bielefeld	23.01.12
Freiburg	31.01.12
Leipzig	06.02.12
Weingarten/Ravensburg	07.02.12
Mülheim-Kärlich	13.02.12
Mannheim	05.03.12
Nürnberg	16.04.12
Bremen	25.04.12
Aachen	03.05.12
Bayreuth	10.05.12
Berlin	04.06.12
Chemnitz	02.07.12
Dresden	06.08.12
Reutlingen	29.08.12
Rosenheim	04.09.12
Passau	06.09.12
Düsseldorf	12.09.12
Hannover	20.09.12
Köln	01.10.12
Hamburg	15.10.12
Erfurt	07.11.12
Stuttgart	28.11.12
Essen	03.12.12
Lübeck	03.12.12
Braunschweig	11.12.12

Seminargebühr: 220,-
Semindauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

RHETORIK

Beim Reden überzeugen

Für jeden Dienstleister ist es heutzutage nicht mehr ausreichend, „nur“ fachlich kompetent zu sein und gute Arbeit zu leisten. Kunden und Mitarbeiter erwarten ein sicheres und professionelles Auftreten, wenn Sie sich und Ihre Leistung präsentieren. Damit repräsentieren Sie Ihren Betrieb.

Ihr Nutzen:

- Sie erfahren, wie Sie kleine Präsentationen und Redebeiträge zielgerichtet vorbereiten und wie Sie leichter die passenden Worte finden
- Mit diesem Seminar sind Sie in der Lage, über Körpersprache und Atmung souverän aufzutreten
- Sie werden es schaffen, sich auf Ihre Zuhörer einzustellen und den richtigen Ton zu treffen
- Sie lernen, wie Sie sich bei offiziellen Anlässen sprachlich sicher bewegen und in jeder Situation einen guten Eindruck machen

Seminarinhalt:

- Festreden oder Überzeugungsbeiträge – zu jedem Anlass eine gute Idee und einen roten Faden
- Wenn da die Nervosität nicht wäre – praktische Übungen, wie Sie die nötige Ruhe entwickeln
- Sicher auftreten – wie Sie mit Ihrer Körpersprache schon im ersten Augenblick gewinnen
- Die Macht der Stimme einsetzen – wie Sie mit deutlicher Sprechweise Akzente setzen und durch Pausen beeindrucken
- Gut im Kontakt sein – wie Sie die Zuhörer im Blick haben und sie mit Ihrer Sprache und Ihrer Argumentation da abholen, wo sie stehen
- Souverän, glaubwürdig und sympathisch – worauf es ankommt, um zu beeindrucken
- Reden lernt man nur durch Reden – nutzen Sie das Seminar als Übungsraum und entwickeln Sie Freude an der Herausforderung!

TEILNEHMERKREIS

Inhaber/innen, Geschäftsführer/innen und Mitarbeiter/innen im Kundenkontakt

Veranstaltungsort	Datum
Bielefeld	09.01.12
Rodgau	16.01.12
Saarbrücken	18.01.12
Rosenheim	02.02.12
Hamburg	16.02.12
Nürnberg	07.03.12
Leipzig	08.03.12
Köln	14.03.12
Essen	16.04.12
Stuttgart	18.04.12
Dresden	19.04.12
Kempten	25.04.12
Heilbronn	02.05.12
Hannover	10.05.12
Magdeburg	06.06.12
Freiburg	02.07.12
Mülheim-Kärlich	03.07.12
Kassel	21.08.12
Passau	05.09.12
Osnabrück	11.09.12
Berlin	12.09.12
Neubrandenburg	13.09.12
Regensburg	25.09.12
Bayreuth	01.10.12
Erfurt	01.10.12
Aachen	11.10.12
Bremen	11.10.12
Karlsruhe	16.10.12
Kiel	08.11.12
Ulm/Neu-Ulm	03.12.12

Seminargebühr: 220,-
Seminardauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

ARBEITSORGANISATION - GRUNDLAGEN

Die persönliche Arbeitsorganisation

Wie organisieren Sie Ihre eigene Arbeit? Fühlen Sie sich von Kunden oder von Ereignissen getrieben, oder steuern Sie selbst gezielt, was Sie tun? Das fällt vielen Handwerkern noch schwer: Der Schreibtisch sieht eher aus wie eine „Wanderdüne“ – die Stapel werden zwar bewegt, aber sie verschwinden nie. Dauernd ist man mit Suchen beschäftigt. Notizen, Kundenunterlagen oder Muster gehen sogar manchmal verloren oder müssen aufwändig gesucht werden. So entsteht häufig vermeidbare Doppelarbeit. Durch die vielen Kleinigkeiten verliert man leicht den Überblick. Am Ende des Tages hat man das Gefühl, „viel getan, aber zu wenig bewegt“ zu haben. Das geht auch anders!

Ihr Nutzen:

- Sie behalten den ganzen Tag im Überblick
- Sie finden schnell die richtigen Unterlagen
- Sie erreichen mehr mit weniger Aufwand

Seminarinhalt:

- Grundlagen der Büroorganisation
- Was Kalender und Notizbücher leisten können
- Ablage von Unterlagen: Sie finden auf Anhieb, was Sie suchen
- Grenzen erkennen und Prioritäten setzen
- Der innere Schweinehund und warum Arbeitsorganisation Typsache ist

TEILNEHMERKREIS

Inhaber/innen, Führungskräfte, im Handwerksbetrieb mitarbeitende Angehörige und Mitarbeiter/innen

Veranstaltungsort	Datum
Saarbrücken	12.01.12
Kempten	18.01.12
Essen	25.01.12
Aachen	31.01.12
Bremen	07.02.12
Chemnitz	14.02.12
Regensburg	15.02.12
Würzburg	28.02.12
Gießen	29.02.12
Reutlingen	20.03.12
Berlin	22.03.12
Neubrandenburg	11.04.12
Hamburg	12.04.12
Freiburg	19.04.12
Mülheim-Kärlich	19.04.12
Mannheim	23.04.12
Stuttgart	09.05.12
München	14.05.12
Braunschweig	18.06.12
Osnabrück	20.06.12
Erfurt	26.06.12
Dresden	27.06.12
Rosenheim	02.07.12
Magdeburg	04.07.12
Bielefeld	06.07.12
Köln	10.07.12
Crailsheim	18.07.12
Rodgau	19.07.12
Berlin	31.07.12
Hannover	02.10.12
Kassel	08.10.12
Oldenburg	09.10.12
Passau	12.10.12
Siegen	18.10.12
Düsseldorf	26.10.12
Kiel	29.10.12
Nürnberg	30.10.12
Augsburg	09.11.12
Heilbronn	13.11.12
Leipzig	05.12.12

Seminargebühr: 220,-
Semindauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

ARBEITSORGANISATION FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Die betriebliche Arbeitsorganisation

Sie benötigen immer mehr Arbeitszeit für die Betriebsführung und die Organisation der Arbeit, und Sie merken: Die Arbeitsverteilung „auf Zuruf“ funktioniert nicht mehr, weil der Betrieb wächst oder weil die Einsatzorte weit weg sind.

Mitarbeiter kommen während der Arbeit noch zu häufig mit Detailfragen auf die Führungskräfte zu. Sie treffen zu wenige Entscheidungen selbstverantwortlich oder „improvisieren“ auf unvorteilhafte Weise. Stoßzeiten entstehen, wenn „alles auf einmal“ kommt – obwohl man vieles eigentlich schon früh genug gewusst hat. Nicht für alle Mitarbeiter ist eine sorgfältige Arbeitsorganisation schon ein verbindlicher Teil ihrer Arbeit. So können Fehler entstehen, welche Nacharbeit und vermeidbare Kosten für den Betrieb verursachen.

Wir werden in diesem Seminar an praxisnahen Beispielen arbeiten und über Ihre ganz konkreten Fragen sprechen. Sie erkennen, wie wichtig es ist, die eigenen Ziele (wieder) zu finden und wie positiv sich dies auf die betriebliche Arbeitsorganisation auswirkt, bis hin zur Motivation der Mitarbeiter/innen.

Ihr Nutzen:

- Sie planen und delegieren gezielt, statt „auf Zuruf“ zu arbeiten
- Sie beziehen Mitarbeiter besser ein und motivieren sie
- Sie schaffen Übersicht über den Arbeitsfluss
- Sie setzen organisatorische Ziele und erreichen diese auch

Seminarinhalt:

- Der Stil der Betriebsführung prägt die Arbeitsorganisation
- Mit Besprechungen und guten Arbeitsanweisungen mehr Qualität erreichen
- Ziele setzen und Standards einführen, die realistisch und messbar sind
- Den Arbeitsfluss und den Zeitbedarf deutlich machen
- Übersichten schaffen mit Wandtafeln und Excel-Tabellen
- Mitarbeiter führen und für eine gute Arbeitsorganisation motivieren

TEILNEHMERKREIS

Inhaber/innen und Führungskräfte im Handwerksbetrieb (Kenntnisse von Grundlagen der Arbeitsorganisation sind hilfreich)

Veranstaltungsort	Datum
Heilbronn	13.01.12
Ulm/Neu-Ulm	19.01.12
Wiesbaden	24.01.12
Düsseldorf	01.02.12
Oldenburg	08.02.12
Passau	13.02.12
Leipzig	01.03.12
Karlsruhe	06.03.12
Mönchengladbach	07.03.12
Kassel	27.03.12
Lübeck	28.03.12
Hannover	29.03.12
Berlin	16.04.12
Reutlingen	24.04.12
Saarbrücken	10.05.12
Weingarten/Ravensburg	11.06.12
Gießen	13.06.12
Chemnitz	14.06.12
Regensburg	15.06.12
Bremen	19.06.12
Bayreuth	29.06.12
Stuttgart	09.07.12
München	13.07.12
Mülheim-Kärlich	20.07.12
Freiburg	23.07.12
Dresden	01.08.12
Erfurt	02.08.12
Neubrandenburg	10.09.12
Hamburg	11.09.12
Osnabrück	12.09.12
Essen	13.09.12
Magdeburg	01.10.12
Bielefeld	02.10.12
Köln	04.10.12
Rosenheim	19.10.12
Berlin	23.10.12
Siegen	21.11.12
Crailsheim	28.11.12
Braunschweig	07.12.12
Nürnberg	13.12.12

Seminargebühr: 220,-
Seminardauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

ZEIT- UND SELBSTMANAGEMENT

Das Seminar zur Selbstentlastung für Unternehmerfrauen

Obwohl viele Unternehmerfrauen bereits ein sehr gutes Zeitmanagement haben, fühlen sie sich öfters gehetzt und getrieben. Die Anforderungen steigen und immer mehr soll in immer kürzerer Zeit erledigt werden. Dazu kommt noch das schlechte Gewissen, wenn sich die Familie beschwert. Kennen Sie dieses Gefühl auch?

Ihr Nutzen:

In diesem Seminar lernen Sie ein ausgefeiltes Selbstmanagement kennen. Es zeigt Ihnen praktische Möglichkeiten auf, wie Sie sich die Ziele setzen können, um damit eine ausgewogene Balance für Ihre innere Zufriedenheit zu erreichen. Sie bringen Ihre verschiedenen Aufgaben und Lebensbereiche in ein gesundes Gleichgewicht. Konkrete Umsetzungshilfen und Ihr persönliches Trainingsprogramm für den Alltag sichern den Erfolg und unterstützen Sie in Ihrer Aufgabenbewältigung. Sie behalten in jeder Situation die Selbstsicherheit und zeigen auch mit Ihrem Erscheinungsbild und Verhalten stets Kompetenz.

Seminarinhalt:

- Das Work-Live-Balance-Modell bringt interessante Erkenntnisse
- Sich auf die wirklich wichtigen Dinge konzentrieren
- Was kostet mich Kraft? Was gibt mir Kraft?
- Analysieren Sie Ihre Kraftquellen
- Umgang mit den Schattenseiten Ihrer beruflichen Aufgaben
- Freundlich, aber bestimmt, die „gelbe Karte“ zeigen
- Anti-Stress Strategien am Arbeitsplatz
- Mehr Energie für Ihren Erfolg
- Selbstsicherheit, Ausstrahlung, Durchsetzungsvermögen
- So wird jeder Kontakt zu einem professionellen Auftritt

TEILNEHMERKREIS

Unternehmerinnen, im Betrieb mitarbeitende Ehefrauen und Partnerinnen

Veranstaltungsort	Datum
Regensburg	23.01.12
Lübeck	01.02.12
Nürnberg	06.03.12
Neubrandenburg	13.03.12
Gießen	26.04.12
München	09.05.12
Erfurt	05.06.12
Karlsruhe	27.06.12
Chemnitz	30.08.12
Heilbronn	13.09.12
Osnabrück	25.09.12
Mülheim-Kärlich	22.10.12
Braunschweig	29.10.12
Freiburg	05.11.12
Wiesbaden	07.11.12
Aachen	05.12.12

Seminargebühr: 220,-
Semindauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

REKLAMATIONSMANAGEMENT

Reklamation als Kundenbindung

Der Umgang mit Reklamationen fällt vielen Menschen schwer. Emotionalität auf beiden Seiten verstellt den Zugang zu rationalen Argumenten. Doch gerade in der geschickten und effizienten Bearbeitung von Reklamationen stecken Chancen zur Kundenbindung, die für das Image und auch für den Erfolg Ihres Betriebes sehr wichtig sind.

Ihr Nutzen:

- Sie kennen die optimale Reklamationsannahme und -bearbeitung
- Sie sind in der Lage, die Potentiale einer erfolgreichen Reklamationsbearbeitung zu erkennen und zu nutzen

Seminarinhalt:

- Die Psychologie der Reklamation – wie wirkt Ihre Leistung auf Ihren Kunden
- Umgang mit den Emotionen der Kunden
- Optimales Verhalten in kritischen Gesprächen
- Reklamationen zu positiven Erlebnissen für den Kunden werden lassen
- „Werkzeugkoffer“ für einen effektiven Gesprächsablauf
- Die Stufen des Beschwerdemanagements
- Erwartungen des reklamierenden Kunden
- Positive Formulierungen und kundenorientiertes Verhalten bewusst einsetzen
- Die optimale Reklamationsannahme und -bearbeitung

TEILNEHMERKREIS

Im Kundenkontakt stehende Führungskräfte und Mitarbeiter/innen

Veranstaltungsort	Datum
Reutlingen	08.02.12
Oldenburg	16.02.12
Neubrandenburg	08.03.12
Nürnberg	22.03.12
Mülheim-Kärlich	13.04.12
Hannover	18.04.12
Heilbronn	09.05.12
Gießen	10.05.12
Hamburg	05.06.12
Karlsruhe	13.06.12
Dresden	05.07.12
Kempten	11.07.12
Erfurt	19.07.12
Düsseldorf	01.08.12
Regensburg	02.08.12
Rodgau	04.09.12
Aachen	19.09.12
Braunschweig	10.10.12
Magdeburg	11.10.12
Osnabrück	11.10.12
Passau	25.10.12
Ulm/Neu-Ulm	07.11.12
Berlin	08.11.12
Chemnitz	07.12.12
Saarbrücken	11.12.12

Seminargebühr: 220,-
Seminardauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.



Es gibt Seminare, die sich in der Theorie verlieren und es gibt Seminare, die aus der Praxis berichten. Bei Würth habe ich immer Letzteres erlebt: **Topkompetente Schulungsleiter, die wissen, wovon sie sprechen und die ihr Wissen sehr praxisnah vermitteln können. Wir bauen daher auch in Zukunft auf diese Unterstützung der Vertriebs-Profis.**

Christian Ruf, Leiter Merchandising /
Lizenzen, VfB Stuttgart

EFFIZIENTES MAHNWESEN

Erfolgreiches Management bei offenen Rechnungen

Außenstände haben direkten Einfluss auf die Liquidität Ihres Unternehmens. Durch ein effizientes Forderungsmanagement lässt sich sehr schnell die Ertragssituation verbessern.

Wir zeigen Ihnen anhand von Beispielen zum Forderungsmanagement aus der Praxis der Würth-Gruppe Möglichkeiten auf, Risiken frühzeitig zu erkennen, Forderungsausfälle zu vermeiden und durch ein effizientes Mahnwesen Zahlungseingänge zu sichern.

Informieren Sie sich bei unseren Experten. Holen Sie sich in diesem Seminar das Knowhow, um Ihre Außenstände zu verringern.

Ihr Nutzen:

Sie lernen Risiken frühzeitig zu erkennen, Forderungsausfälle zu vermeiden und Zahlungseingänge zu sichern.

Seminarinhalt:

- Die Veränderung von Zahlungsgewohnheiten durch die EU-Richtlinie 2000/35/EG
- Die Vereinbarung von Zahlungskonditionen
- Festlegen von Bonitätsmerkmalen
- Beseitigen von Schwachstellen im Prozess, z. B. Kontrolle von Zahlungsfristen
- Aufbau und Ablauf eines effizienten Mahnwesens
- Praktische Vorschläge zu den Kundenkontakten (Mahnungen, Fax, Telefon)
- Internes oder externes Mahnwesen

TEILNEHMERKREIS

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die für die Rechnungserstellung in kleinen und mittelständischen Betrieben verantwortlich sind

Veranstaltungsort	Datum
München	01.02.12
Hannover	22.02.12
Essen	29.02.12
Leipzig	16.03.12
Karlsruhe	28.03.12
Würzburg	04.06.12
Berlin	19.06.12
Mülheim-Kärlich	27.06.12
Köln	03.07.12
Augsburg	10.07.12
Hamburg	03.09.12
Nürnberg	09.10.12
Kassel	10.10.12
Braunschweig	28.11.12
Stuttgart	05.12.12

Seminargebühr:	120,-
Semindauer:	1/2 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

MITARBEITERFÜHRUNG UND MOTIVATION – GRUNDLAGEN

Mit den Mitarbeitern zum Erfolg

„Ich bin davon überzeugt, dass Menschenführung zu mehr als fünfzig Prozent über Gewinn und Verlust entscheidet.“

Prof. Dr. h. c. mult. Reinhold Würth

Was würden Ihre Mitarbeiter antworten, wenn Sie sie fragen: „Was muss ich tun, damit Sie gut arbeiten können?“ Wissen Sie, was Ihre Mitarbeiter motiviert – und was sie eher entmutigt?

Täglich müssen Sie als Führungskraft die Herausforderung bewältigen: Den Anforderungen des Unternehmens durch Zielerreichung gerecht zu werden und gleichzeitig die persönlichen Erwartungen Ihrer Mitarbeiter zu erfüllen. Hierfür ist es entscheidend das richtige Führungsverhalten anzuwenden, damit Ihre Mitarbeiter motiviert sind, die geplanten Ziele zu erreichen.

Ihr Nutzen:

- Sie erkennen, wie Sie als Führungskraft auf die Motivation Ihrer Mitarbeiter einwirken
- Sie erproben und diskutieren, wie Sie Ihre Mitarbeiter gezielt führen und ganz konkret im Arbeitsalltag motivieren können
- Sie erkennen Stärken Ihrer Mitarbeiter und können so ein leistungsfähiges Team formen
- Das Seminar wird Sie dabei unterstützen, Ihre Führungsrolle zu hinterfragen und eigene Handlungsmöglichkeiten zu erarbeiten, um Ihre Mitarbeiter zielgerichtet zu führen

Seminarinhalt:

- Aufgaben einer Führungskraft
- Was motiviert Menschen?
- Motivatoren erkennen
- Demotivation und innere Kündigung – vorbeugen statt heilen!
- Motivierende Mitarbeitergespräche führen
- Die Wirkung des eigenen Verhaltens auf die Mitarbeiter
- Frühwarnsysteme in der Mitarbeiterführung
- Konkrete Beispiele: Mitarbeiter im Alltag führen und motivieren

TEILNEHMERKREIS

Dieses Seminar ist geeignet für Inhaber, Führungskräfte und Führungs-Nachwuchskräfte, die sich eine solide Grundlage für ihren Führungsalltag aufbauen wollen

Veranstaltungsort	Datum
Saarbrücken	24.01.12
Karlsruhe	25.01.12
Mönchengladbach	27.01.12
München	09.02.12
Düsseldorf	13.02.12
Bielefeld	15.02.12
Reutlingen	15.02.12
Nürnberg	16.02.12
Leipzig	23.02.12
Dresden	06.03.12
Passau	07.03.12
Crailsheim	08.03.12
Oldenburg	15.03.12
Hannover	20.03.12
Mannheim	29.03.12
Chemnitz	03.04.12
Magdeburg	04.04.12
Stuttgart	11.04.12
Rodgau	19.04.12
Kempten	24.04.12
Braunschweig	03.05.12
Mülheim-Kärlich	07.05.12
Köln	08.05.12
Regensburg	08.05.12
Essen	09.05.12
Heilbronn	20.06.12
Neubrandenburg	25.06.12
Berlin	29.06.12
Aachen	05.07.12
Wiesbaden	30.07.12
Gießen	29.08.12
Osnabrück	30.08.12
Bremen	04.09.12
Kiel	06.09.12
Weingarten/Ravensburg	19.09.12
Erfurt	05.10.12
Hamburg	16.10.12
Würzburg	24.10.12
Freiburg	20.11.12

Seminargebühr: 220,-
Semindauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

MITARBEITERFÜHRUNG UND MOTIVATION - AUFBAU

Kommunikation im Führungsalltag

Ein Besuch des Grundlagenseminars im Vorfeld ist empfehlenswert.

Je höher Führungskräfte die Führungsleiter emporsteigen, desto größer wird der Anteil der Arbeitszeit, die sie mit Kommunikation verbringen. Vorgesetzte geben Arbeitsanweisungen, führen Telefonate, sprechen mit Mitarbeitern und schaffen allerlei Schwierigkeiten aus dem Weg.

Zur zeitgemäßen Mitarbeiterführung braucht eine Führungskraft daher, neben der fachlichen Qualifikation, ebenso hohe kommunikative Fähigkeiten.

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten neue Impulse und haben die Möglichkeit, Ihr Führungsverhalten zu reflektieren
- Sie trainieren wertschätzende Kommunikationsstrategien
- Sie erkennen die Auswirkung Ihres Führungsstils auf Ihre Mitarbeiter
- Sie erarbeiten an praktischen Beispielen Lösungsansätze für Ihre Situation im Umgang mit den Mitarbeitern

Seminarinhalt:

- Ablauf und Führen von Mitarbeitergesprächen
- Freiheit und Kontrolle – welche Balance passt in Ihrem Betrieb?
- Gute Mitarbeiter ans Unternehmen binden
- Konstruktives Feedback formulieren und üben
- Das Führungskonzept „Situativ Führen“
- Zielvereinbarung und Leistungseinforderung
- Gezielte Mitarbeitermotivation
- Kritische Situationen souverän meistern
- Fallbeispiele und Lösungen für Führungs- und Motivationsprobleme

TEILNEHMERKREIS

Dieses Seminar richtet sich an Inhaber und Führungskräfte mit Führungserfahrung, die bereits über Grundlagenwissen in diesem Bereich verfügen

Veranstaltungsort	Datum
Saarbrücken	12.04.12
Bielefeld	04.05.12
Mönchengladbach	07.05.12
Düsseldorf	21.05.12
Hannover	06.06.12
Stuttgart	06.06.12
Chemnitz	12.06.12
Mannheim	28.06.12
Passau	11.07.12
Mülheim-Kärlich	03.09.12
Berlin	21.09.12
Essen	27.09.12
Köln	08.10.12
Wiesbaden	08.10.12
Osnabrück	18.10.12
Ulm/Neu-Ulm	25.10.12
Würzburg	19.11.12
Bremen	29.11.12
Heilbronn	29.11.12
Gießen	05.12.12

Seminargebühr: 220,-
Seminardauer: 1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

METHODEN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die besten Vorschläge für Ihre erfolgreiche Unternehmensführung

Trotz eines schwierigen Umfelds haben alle Unternehmen Chancen, die es zu nutzen gilt. Professor Nagel zeigt Ihnen Schritte auf, die Ihren Betrieb fit für die Anforderungen machen, die unsere Zeit von Handwerksbetrieben verlangt!

Sie erhalten Instrumente an die Hand, mit denen Sie Ihr Unternehmen konkret weiterbringen können. In diesen Verbesserungen liegen die Chancen für die Fitness, um die vielseitig diskutierten Rating-Prozesse erfolgreich zu bestehen.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen die besten Methoden der Unternehmensführung kennen
- Sie sind in der Lage, Probleme besser zu lösen
- Sie wissen, welche Faktoren bei Ihrem Rating wichtig sind

Seminarinhalt:

- Tendenzen in Ihrem geschäftlichen Umfeld und was Sie tun müssen
- Die besten Methoden der Unternehmensführung
- Die besten Vorschläge für Erfolg
 - im Markt
 - in der Organisation
 - in der Personalführung
 - in den Finanzen
- Mit Quick-Tests ermitteln, wo Ihr Unternehmen steht
- Rating
 - So verbessern Sie Ihr Rating
 - Wo uns das Rating fordert
 - Klärung einzelner Fragestellungen zum Rating

TEILNEHMERKREIS

Inhaber/innen und Geschäftsführer/innen
kleiner und mittelständischer Betriebe

Veranstaltungsort	Datum
Leipzig	16.01.12
Bremen	23.02.12
Kassel	29.02.12
Siegen	01.03.12
Crailsheim	21.03.12
Dresden	23.04.12
Weingarten/Ravensburg	26.04.12
Freiburg	03.05.12
Berlin	10.05.12
Saarbrücken	04.06.12
Kiel	18.06.12
Hamburg	06.07.12
Düsseldorf	09.07.12
Passau	18.09.12
Augsburg	19.09.12
Rosenheim	02.10.12
Erfurt	05.11.12
Hannover	06.11.12
Mannheim	12.11.12
Köln	03.12.12

Seminargebühr:	120,-
Seminardauer:	1/2 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

ZUSAMMENARBEIT IM FAMILIENUNTERNEHMEN

So arbeiten Sie gemeinsam an Ihrem Erfolg

Die Zusammenarbeit zwischen Ehepartnern, Eltern und Söhnen bzw. Töchtern oder zwischen Geschwistern stellt eine besondere Herausforderung für viele Handwerksbetriebe dar, bietet aber auch wunderbare Chancen.

Wer hat im Betrieb was zu sagen, wer ist wofür zuständig? Wie gehen eine Familie oder die Belegschaft mit unterschiedlichen Führungsstilen seitens der Familie um? Gefragt sind auch Tipps, um eine bessere Balance zwischen Arbeit und Freizeit und zwischen Firma und Familie zu gewinnen. Die Aufteilung der Verantwortung fällt vielen schwer, wenn die Elterngeneration oder ein Partner einerseits „abgeben“ möchte, andererseits aber noch Schwierigkeiten hat, loszulassen.

Wir sprechen über betriebliche und persönliche Fragen, die sehr individuell sein können. Im Seminar haben Sie Gelegenheit für Gespräche in kleineren Gruppen. Profitieren Sie davon, mit anderen Inhaber/innen und Familienangehörigen Erfahrungen auszutauschen! Der gemeinsame Seminarbesuch von mindestens zwei Familienmitgliedern wird empfohlen, ist aber nicht Voraussetzung.

Ihr Nutzen:

- Sie gewinnen persönliche Ansatzpunkte, um die vor Ihnen liegenden Herausforderungen zu meistern
- Sie erkennen, welche Absprachen in der Familie nötig und hilfreich sind
- Die Chancen und Möglichkeiten Ihres Familienunternehmens rücken (wieder) in den Vordergrund

Seminarinhalt:

- Das Familienunternehmen – Chancen und Risiken für die Zusammenarbeit
- Typische Konflikte: Erkennen, vorbeugen, lösen
- Arbeit und Privates verbinden oder trennen?
- Was ist meine Rolle – womit fühle ich mich wohl?
- Den Erfahrungsschatz der Seminargruppe nutzen

TEILNEHMERKREIS

Dieses Seminar richtet sich an Inhaber/innen und Familienmitglieder im Betrieb

Veranstaltungsort	Datum
Berlin	26.01.12
Stuttgart	02.02.12
Augsburg	30.04.12
Hamburg	02.05.12
Hannover	05.07.12
Mannheim	12.07.12
Düsseldorf	01.10.12
Köln	17.10.12
München	29.11.12
Nürnberg	06.12.12

Seminargebühr:	220,-
Seminardauer:	1 Tag

Alle Preise in Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

INHOUSE **KUNDENSEMINARE**



ALLGEMEINES

Arbeiten Sie zusammen mit Ihren Mitarbeitern an Ihrem Erfolg

Sie wollen das Knowhow Ihrer Mitarbeiter steigern, damit Sie Ihre Prozesse effektiver und effizienter gestalten können?

Sie benötigen maßgeschneiderte Trainingskonzepte, mit den genau für Ihren Betrieb relevanten Themen und Inhalten?

Sie möchten Ihre Mitarbeiter in bestimmten Bereichen professionell schulen?

Sie suchen nach geeigneten Weiterbildungsmaßnahmen, um im globalen Wettbewerb und rasanten technischen Fortschritt zu bestehen?

Dann bietet Ihnen die Akademie Würth fachliche praxisorientierte Unterstützung durch eine Vielzahl von Seminarthemen an!

Machen Sie Ihre Mannschaft fit, fördern Sie selbstverantwortliche Entscheidungen!

Wählen Sie ein Thema aus, das Sie und Ihre Mitarbeiter fachlich, organisatorisch und persönlich weiter qualifiziert!

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung im Handwerk!

Unser gesamtes Spektrum an Seminaren führen wir auch gerne in Ihren Räumlichkeiten durch. Umfang und Inhalt werden mit Ihnen im Vorfeld abgestimmt, damit Sie den größtmöglichen Nutzen daraus ziehen können. Beispiele aus Ihrer täglichen Praxis sorgen für ein abwechslungsreiches und vielseitiges Programm.

So erreichen Sie Ihre Bildungsziele mit praxisorientierten, bedarfsgerechten Inhouse Kundenseminaren!

Ihre Vorteile

- Weiterbildung vor Ort in Ihrem Unternehmen
- Keine Anfahrtszeiten und Reisekosten für Ihre Mitarbeiter
- Individuelle Lösungen
- professionelles Trainerteam
- Komplettservice vom Angebot bis zur Durchführung

Stärken Sie Ihre wichtigste Ressource: Ihre Mitarbeiter, Ihr Team!

Alle in dieser Broschüre angebotenen Seminare können Sie als Inhouse Kundenseminar bei uns buchen. Weitere exklusive Themen finden Sie auf den folgenden Seiten.

Fordern Sie ein individuelles unverbindliches Angebot für Ihren Betrieb an!

Kontaktieren Sie uns, wir beraten Sie gerne. Das Team der Akademie Würth Kundenseminare freut sich auf Sie!

ANFRAGEN AN:

Cornelia Schneider: T 07940 15-2894

Martina Weidner: T 07940 15-2308

F 07940 15 4099

akademie-kundenseminare@wuerth.com

www.wuerth.de/seminare

AKTIVES TELEFONIEREN

Durch eine zielorientierte Kommunikation am Telefon wird die Verbindung zum Kunden wesentlich effizienter. So können Konflikte vermieden, Missverständnisse verhindert und durch geeignete Akquise-, Gesprächs- und Abschlusstechniken auch schwierige Kunden als Partner gewonnen werden.

Ihr Nutzen:

Am Ende dieses Telefontrainings haben die Teilnehmer gelernt, auch in kritischen Situationen die richtigen Worte zu finden und ein aktives und zielorientiertes Telefonat zu führen. Ihre Mitarbeiter können mit Kunden freundlich und souverän umgehen, ein Gespräch sicher führen und mit den machbaren Interessen Ihrer Firma verbinden.

Seminarinhalt:

- Der Meldetext – die Visitenkarte für Ihr Unternehmen
- Wie schafft man ein gutes Gesprächsklima?
- Guten Kontakt herstellen durch Sie-Formulierungen
- Mit Nutzen-Argumenten überzeugen
- Angebote nachverfolgen und zum Abschluss bringen
- Unangenehme Nachrichten übermitteln
- Vom Umgang mit schwierigen Telefonpartnern

WIT-REBAR BEWEHRUNGSTECHNIK

Das Fachseminar „WIT-REBAR“ ist eine Qualifizierung des Baustellenfachpersonals zur Herstellung nachträglich eingemörtelter Bewehrungsanschlüsse und wendet sich an alle, die sich mit der Ausführung von Bewehrungsanschlüssen mit Injektionsmörtel WIT-PE 500 nach allgemeiner bauaufsichtlicher Zulassung Z-21.8-1834 beschäftigen.

Ihr Nutzen:

Mit unserem „WIT-REBAR-Seminar“, das aus einem theoretischen und praktischen Teil sowie einer anschließenden Prüfung besteht, erhalten Sie den Eignungsnachweis. Dieser ist nach Zulassung gefordert und Voraussetzung für die praktische Durchführung der Arbeiten auf der Baustelle.

Seminarinhalt:

- Inhalte und Vorschriften der Zulassung
- Anwendungs- / Einsatzmöglichkeiten
- Umgang mit Montagewerkzeugen
- Arbeiten mit Bohrhilfe
- Bohrlochreinigung gemäß Zulassung
- Luftblasenfreie Mörtelinjektion mit Injektionsgeräten
- Setzen von Bewehrungsstäben
- Ausfüllen des Montageprotokolls

MARKISEN RICHTIG BEFESTIGEN

Die Norm DIN EN 13561 legt fest, welche Neuerungen für die Lieferung und Montage von Markisen erforderlich sind.

Im Allgemeinen werden bei der Bestellung der Markise keine Konsolen vom Markisenhersteller pauschal mitgeliefert. Der Markisenhersteller gibt die Einteilung der Windlast vor und damit die Last, die in den Untergrund eingeleitet werden muss. Der Handwerker muss an Hand des Untergrunds bestimmen, wie viele Konsolen benötigt werden.

Ihr Nutzen:

Jeder Teilnehmer kann nach dem Seminar entscheiden, welche optimalen Dübelsysteme eingesetzt werden können, die richtigen Konsolen auswählen und die Markisenmontage ordnungsgemäß ausführen.

Seminarinhalt:

- Wichtige Neuerungen nach DIN EN 13561
- Vorstellung der BKTex – Richtlinie
- In welchen Untergründen werden Dübel eingesetzt?
- Welche Einwirkungen auf Dübel gibt es?
- Welche Wirkprinzipien haben Dübel?
- Was muss beim Einsatz von Dübeln beachtet werden?

GELÄNDER RICHTIG BEFESTIGEN

Geländer richtig befestigen und die Anforderungen der Architekten, der Statiker und des Bauherren erfüllen, stellt hohe Ansprüche an die fachlich korrekte Ausführung durch den Handwerker.

Ihr Nutzen:

Sie werden sicher entscheiden können, welche Pfostenabstände mit welchen Ankerplattengrößen und Ankern möglich sind und ob durch Optimierung eventuell auch Einsparungen getroffen werden können.

Seminarinhalt:

- Geländerrichtlinie vom September 2008
- Welche Dübel sind für die verschiedenen Untergründe geeignet bzw. zulässig?
- Welche Einwirkungen auf Dübel gibt es?
- Welche Wirkprinzipien haben Dübel?
- Was muss beim Einsatz von Dübeln beachtet werden?
- Welche Lasten wirken auf den Dübel?
- Im Außenbereich Edelstahldübel?
- Zum Verständnis werden in der Bemessungssoftware Beispiele dargestellt

LADUNGSSICHERUNG IM STRASSENTRANSPORT MIT DEM LKW NACH BKRFQG

Beim Transport auf der Straße treten aufgrund von Anfahrt- und Bremsvorgängen, sowie beim Durchfahren von Kurven, Kräfte auf, die auf die Ladung einwirken. In vielen Fällen reicht die Reibungskraft dann nicht mehr aus, um die Ladung auf der Ladefläche zu halten und sie gerät ins Rutschen. Ist eine Ladung erstmal in Bewegung geraten ist es möglich, dass sie auf der Ladefläche beschädigt wird.

Ihr Nutzen:

Dieses Seminar gibt Ihrem Betrieb durch die Vermittlung der erforderlichen Kenntnisse einen „Handwerkskoffer“ an die Hand, der es den Mitarbeitern ermöglicht, die täglich neu kommissionierte, individuelle Ladung professionell zu sichern.

Seminarinhalt:

- Rechtliche Grundlagen
- Physikalische Grundlagen
- Anforderungen an das Transportfahrzeug
- Arten der Ladungssicherung
- Ermittlung der erforderlichen Sicherungskräfte
- Zurrmittel und weitere Hilfsmittel zur Ladungssicherung

AIRBAG- UND GURTSTRAFFERSYSTEME

Werden an Fahrzeugen Arbeiten durchgeführt, die einen Eingriff in pyrotechnische Rückhaltesysteme erfordern, benötigen die Personen einen Sachkundenachweis im Sinne des Sprengstoffgesetzes. Der Umgang mit diesen pyrotechnischen Gegenständen ist grundsätzlich nur durch geschultes Personal erlaubt, das mit den Sicherheitsvorschriften vertraut ist und spezifische Vorkehrungen dafür trifft, dass diesen Anordnungen gefolgt wird.

Im Umgang sind alle Tätigkeiten erfasst, insbesondere die Lagerung, der Transport (auch innerbetrieblich) und die Verwendung der pyrotechnischen Gegenstände.

Ihr Nutzen:

Das Seminar berechtigt Sie im Sinne des § 19 Sprengstoffgesetzes als verantwortliche Person tätig zu werden, damit sichergestellt ist, dass im Betrieb überhaupt mit diesen Gegenständen umgegangen werden darf.

Seminarinhalt:

- Handhabung von Airbag- und Gurtstraffersystemen
- Arbeitsweise und Aufbau von Sicherheitssystemen
- Funktionsfehler und Möglichkeiten zur Behebung
- Rechtliche Grundlagen (Sprengstoffrecht)
- Lagerung pyrotechnischer Bauteile
- Sicherheitshinweise

ZERTIFIZIERUNGSSCHULUNG SCHLISSFOLGEREGELUNG UND FESTSTELLANLAGEN

Türschließer dienen dazu, Drehflügeltüren nach dem manuellen Öffnungsvorgang wieder zu schließen. Der Schließvorgang erfolgt einstellbar hydraulisch gedämpft. Die erforderliche Schließkraft bezogen auf die Flügelbreiten ist in der EN 1154 festgelegt. Für die verschiedenen Einsatzbereiche sind die Angaben der Hersteller maßgebend.

Bei Brandschutztüren, Feuer- und Rauchschutztüren oder anderen genormten selbstschließenden Türen sind Montageart, Position und Einstellung genau vorgeschrieben und nach Herstellerangaben fachmännisch auszuführen.

Ihr Nutzen:

Ihre Mitarbeiter erhalten umfangreiche und grundlegende Informationen über den korrekten Einbau und die Instandhaltung sowie Wartung der sicherheitsrelevanten Bauteile von Türschließsystemen aus Herstellerhand mit abschließender Prüfung und Zertifizierung.

Seminarinhalt:

- Euro Normung
- Vorbeugender Brandschutz
- Türschließersysteme
- Feststellvorrichtungen
- Feststellanlagen
- Zertifizierungs- und Montageschulung
- Prüfung

**Fragen Sie weitere Seminarthemen bei uns an,
die für Ihr Unternehmen wichtig sind.**

**Gerne suchen wir Lösungen für Ihre branchen-
spezifische Anfrage.**

ANFRAGE INHOUSE KUNDENSEMINARE

Bitte lassen Sie mir ein unverbindliches Angebot zukommen!

Thema: _____

Inhalte und Schwerpunkte: _____

Anzahl Teilnehmer: _____

Gewünschter Ort: eigene Räumlichkeiten
 Würth Handwerkerzentrum _____
(siehe Adressen der Handwerkerzentren S. 58, 59)
 sonstiges: _____

Firma: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Kundennummer:

--	--	--	--	--	--	--

ANFRAGEN AN:

Cornelia Schneider: T 07940 15-2894
Martina Weidner: T 07940 15-2308
F 07940 15 4099
akademie-kundenseminare@wuerth.com
www.wuerth.de/seminare

Ansprechpartner: _____

Funktion: _____

Telefon: _____

Telefax: _____

E-Mail: _____

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

der AKADEMIE WÜRTH/Handwerkerzentrum

1.

Für unsere Seminare ist jeweils eine Mindestteilnehmerzahl festgelegt. Die Anmeldungen werden nach der Eingangsreihenfolge berücksichtigt. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Wir behalten uns vor, Seminare aufgrund zu geringer Teilnehmerzahl bis zu acht Kalendertage vor Seminarbeginn abzusagen. Schadensersatzansprüche bestehen dadurch nicht.

2.

Sobald Ihre Anmeldung bei uns eingegangen ist, erhalten Sie eine Bestätigung darüber, dass Sie sich angemeldet haben (Anmeldebestätigung). Ihre Anmeldung ist verbindlich.

3.

Sollten Sie nicht am Seminar teilnehmen können, bitten wir Sie um eine schriftliche Abmeldung (per Post, Fax oder E-Mail). Achten Sie bitte unbedingt darauf, dass die Abmeldung nur eingereicht werden kann bei:

Adolf Würth GmbH & Co. KG
Akademie Würth/Handwerkerzentrum
74650 Künzelsau
akademie-kundenseminare@wuerth.com
F 07940 15-4099

4.

Bei Abmeldungen, die bei uns bis zu acht Kalendertage vor Seminarbeginn eingehen, besteht ein freies Rücktrittsrecht (keine Berechnung).

Bei späteren Abmeldungen sowie bei Nichterscheinen (z. B. auch bei Krankheit) wird die volle Seminargebühr berechnet. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

5.

Findet das Seminar statt, erhalten Sie 1-2 Wochen vor Seminarbeginn eine Einladung mit Anfahrtsskizze.

6.

Die Rechnung erhalten Sie mit separater Post. Die Seminargebühr versteht sich zzgl. gesetzlicher MwSt. inklusive Tagesverpflegung, Zertifikat oder Teilnahmebestätigung und Seminarunterlagen.

7.

Der Teilnehmer erhält nach erfolgreicher Teilnahme am Seminar ein Zertifikat (gegebenenfalls mit zeitlicher Begrenzung, gemäß Ausschreibung in der Seminarbroschüre) oder Teilnahmebestätigung.

8.

Bei Inhouse Kundenseminaren (Seminare vor Ort beim Kunden) gelten folgende Regelungen bei einer Stornierung seitens des Auftraggebers (Kunden):

4 Wochen vor Seminartermin:

30 % der Seminargebühr

3 Wochen vor Seminartermin:

40 % der Seminargebühr

2 Wochen vor Seminartermin:

50 % der Seminargebühr

1 Woche vor Seminartermin:

100% der Seminargebühr

9.

Programmänderungen aus dringendem Anlass behalten wir uns vor.

Ein Anspruch auf Durchführung eines bestimmten Seminars aus unserem Seminarprogramm besteht nicht.

Ergänzend gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Adolf Würth GmbH & Co. KG.

BILDUNGS- UND INFORMATIONSMANGEBOTE FÜR MEISTERSCHULEN

Zusätzlich zu den aufgeführten Kundenseminaren unterstützt Würth auch Meister, Techniker- und Hochschulen bei der Ausbildung.

Wir bieten den Meisterschulen einen Knowhow Transfer an und stellen unser gesammeltes Marktwissen in Bezug auf Verarbeitungstechniken und Produktanwendungen der Ausbildung zur Verfügung.

Individuelle Lösungen gemäß den entwickelten Lehrplänen sind möglich.

Neben der eigens für Lehrer und Ausbilder geschaffenen Informationsplattform stehen fachkundige Außendienstkollegen und Trainer auch für Produkttrainings bereit. Auf Wunsch präsentieren wir unser Leistungsspektrum auf Messen und Symposien. Sehr gern begrüßen wir Sie auch in unserer Firmenzentrale in Künzelsau.

Wir stellen Ihnen Referenten zu Themen wie Marketing, Qualitätssicherung, Mitarbeiterführung usw. zur Verfügung.

Ihren Besuch runden wir mit einem entsprechenden Rahmenprogramm ab.

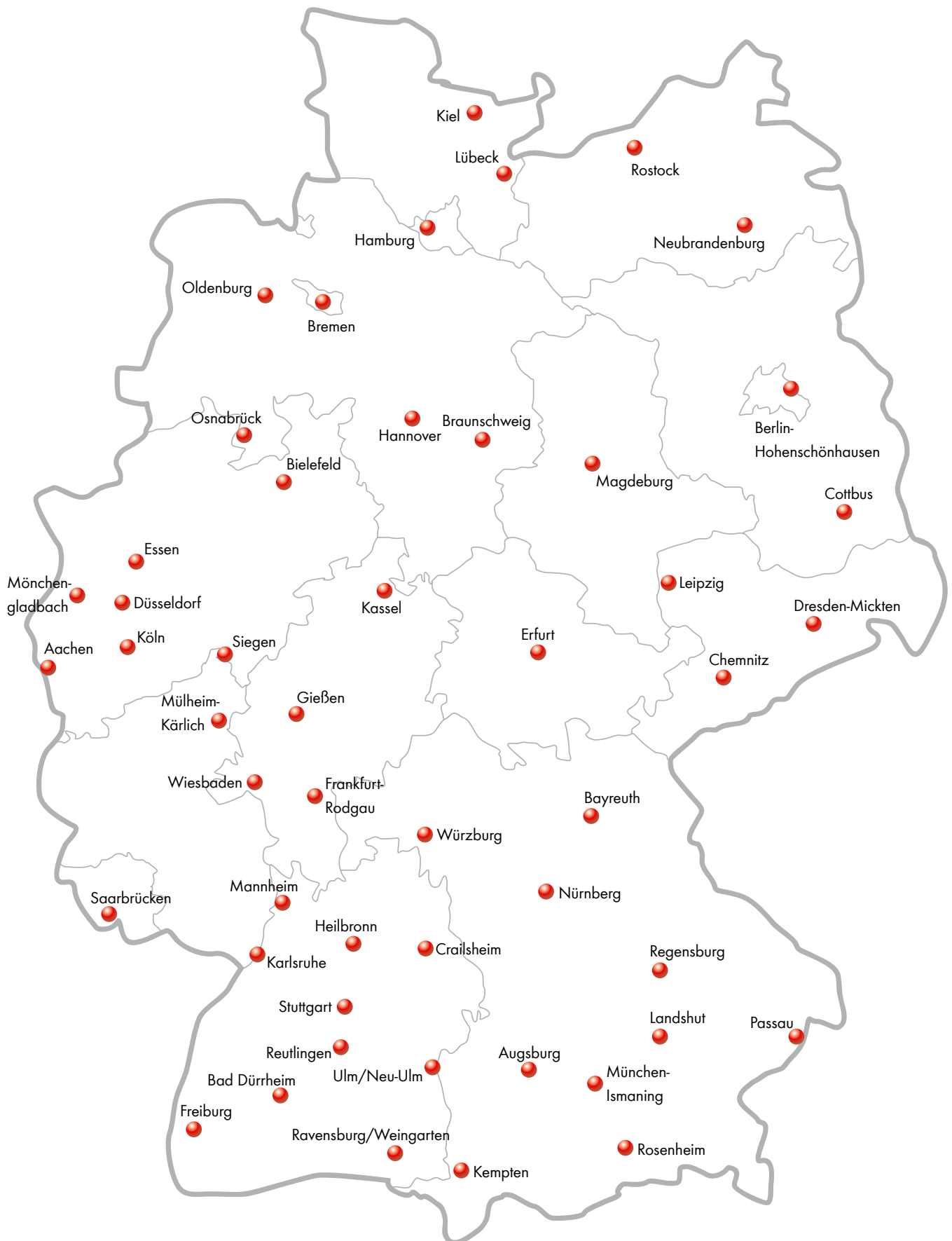
HABEN SIE INTERESSE?

**Hier unsere Kontaktadresse für
Meisterschulen:**

Adolf Würth GmbH & Co. KG
Kathrin Stockert
74650 Künzelsau
T 07940 15-1340
F 07940 15-51340
kathrin.stockert@wuerth.com



HANDWERKERZENTREN IM ÜBERBLICK



ADRESSEN DER HANDWERKERZENTREN

Aachen

Jülicher Str. 236-248
52070 Aachen
T 0241 568790
F 0241 5687950

Augsburg-Gersthofen

Flotowstr. 15
86368 Gersthofen
T 0821 297610
F 0821 2976150

Bad Dürkheim

Carl-Friedrich-Benz-Str. 11
78073 Bad Dürkheim
T 07726 378790
F 07726 3787950

Bayreuth

Am Pfaffenleck 14
95448 Bayreuth-Eichelberg
T 0921 792050
F 0921 7920550

Berlin-Hohenschönhausen

Grenzgrabenstr. 4
13053 Berlin Alt-Hohenschönhausen
T 030 9860010
F 030 98600155

Bielefeld

Potsdamer Str. 215
33719 Bielefeld-Oldentrup
T 0521 924187
F 0521 924188

Braunschweig

Hansestr. 66
38112 Braunschweig-Veltenhof
T 0531 354780
F 0531 354780

Bremen-Walle

Straubinger Str. 11
28219 Bremen-Walle
T 0421 399880
F 0421 399880

Chemnitz-Kappel

Carl-Hamel-Str. 5
09116 Chemnitz-Kappel
T 0371 271470
F 0371 2714750

Cottbus

Am Gleis 15
03042 Cottbus
T 0355 756610
F 0355 7566150

Crailsheim

Haller Str. 207
74564 Crailsheim
T 07951 96370
F 07951 963750

Dresden-Mickten

Marie-Curie-Str.6
01139 Dresden-Mickten
T 0351 414530
F 0351 4145350

Düsseldorf

Lierenfelder Str. 53
40231 Düsseldorf-Lierenfeld
T 0211 973060
F 0211 9730650

Erfurt

Über dem Feldgarten 11
99198 Linderbach
T 0361 420570
F 0361 4205750

Essen-Dellwig

Heinz-Bäcker-Str. 15
45356 Essen-Dellwig
T 0201 866450
F 0201 8664550

Freiburg

Mitscherlichstr. 5
79108 Freiburg
T 0761 559660
F 0761 5596650

Gießen

Ferniestr. 2
35440 Linden
T 06403 609850
F 06403 6098550

Hamburg-Norderstedt

Gutenbergring 44
22848 Norderstedt-Garstedt
T 040 5343610
F 040 53436150

Hannover

Bayernstr. 37
30855 Langenhagen-Godshorn
T 0511 786800
F 0511 786800

Heilbronn

Dieselstraße 8
74076 Heilbronn
T 07131 95560
F 07131 955650

Karlsruhe-Hagsfeld

Printzstr. 2a
76139 Karlsruhe-Hagsfeld
T 0721 625220
F 0721 6252250

Kassel

Otto-Hahn-Str. 18
34123 Kassel
T 0561 998680
F 0561 9986850

Kempten

Messerschmittstr. 16
87437 Kempten
T 0831 574480
F 0831 5744850

Kiel

Seekoppelweg 7a
24113 Kiel
T 0431 647400
F 0431 6474050

Köln

Köhlstr. 43
50827 Köln-Ossendorf
T 0221 9564420
F 0221 95644250

Landshut

Siemensstr. 21a
84030 Landshut
T 0871 953710
F 0871 9537150

Leipzig-Rückmarsdorf

Zum Bahnhof 20
04178 Leipzig Burghausen-Rückmarsdorf
T 0341 490140
F 0341 4901440

Lübeck

Taschenmacherstr. 10
23556 Lübeck-St. Lorenz Nord
T 0451 871920
F 0451 8719250

Magdeburg

Silberbergweg 29
39128 Magdeburg-Großer Silberberg
T 0391 255870
F 0391 2558750

Mannheim-Käfertal

Fraunhoferstr. 7
68309 Mannheim-Käfertal
T 0621 727460
F 0621 7274650

Mönchengladbach-Neuwerk

Borsigstr. 13
41066 Mönchengladbach-Neuwerk
T 02161 477690
F 02161 477690

Mülheim-Kärlich

Auf dem Hahnenberg 51
56218 Mülheim-Kärlich
T 02630 94700
F 02630 94700

München-Ismaning

Am Lenzenfleck 2
85737 Ismaning
T 089 9607030
F 089 96070350

Neubrandenburg

Gneisstr. 8
17036 Neubrandenburg
T 0395 430480
F 0395 4304850

Neu-Ulm

Carl-Zeiss-Str. 3
89231 Neu-Ulm-Offenhausen
T 0731 978980
F 0731 9789850

Nürnberg-Höfen

Sigmundstr. 175/177
90431 Nürnberg
T 0911 931920
F 0911 9319250

Oldenburg

Ammerländer Heerstr. 246
26129 Oldenburg-Wechloy
T 0441 219890
F 0441 2198950

Osnabrück

Hettlicher Masch 12
49084 Osnabrück-Fledder
T 0541 909010
F 0541 9090150

Passau

Regensburger Str. 14
94036 Passau-Haidenhof Nord
T 0851 956620
F 0851 9566250

Ravensburg

Hähnlehofstr. 5
88250 Weingarten
T 0751 561040
F 0751 5610450

Regensburg

Franz-Hartl-Str. 4
93053 Regensburg-Galgenberg
T 0941 783987
F 0941 783988

Reutlingen

Ferdinand-Lassalle-Str. 55
72770 Reutlingen
T 07121 56950
F 07121 569550

Rodgau

Daimlerstr. 19
63110 Rodgau-Weiskirchen
T 06106 84010
F 06106 840150

Rosenheim

Rosenheimer Str. 101
83604 Raubling
T 08035 967860
F 08035 9678610

Rostock

Neu Roggentiner Str. 4
18184 Roggentin
T 03820 46160
F 03820 461650

Saarbrücken

Im Rotfeld 21
66115 Saarbrücken-Malstatt
T 0681 948650
F 0681 9486550

Siegen-Kaan-Marienberg

Hauptstr. 84
57074 Siegen-Kaan-Marienberg
T 0271 660490
F 0271 6604920

Stuttgart-Hallschlag

Kölner Str. 10
70376 Stuttgart-Bad Cannstatt
T 0711 955730
F 0711 955730

Wiesbaden

Rheingaustr. 32
65201 Wiesbaden-Schierstein
T 0611 186970
F 0611 1869750

Würzburg

Sandäcker 11
97076 Würzburg-Lengfeld
T 0931 279890
F 0931 279890

SEMINARANMELDUNG

Seminarthema: _____

Seminarort: _____

Seminartermin: _____

Ansprechpartner: _____

Telefon: _____

Telefax: _____

E-Mail: _____

Firma: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Kundennummer:

--	--	--	--	--	--	--	--

T 07940 15-2330 · F 07940 15-4099
akademie-kundenseminare@wuerth.com
www.wuerth.de/seminare

Teilnehmer:

Herr Frau Vorname: _____ Name: _____

Herr Frau Vorname: _____ Name: _____

Herr Frau Vorname: _____ Name: _____

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Anmeldungen werden nach Eingangsreihenfolge berücksichtigt. Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen.

SEMINARANMELDUNG

Seminarthema: _____

Seminarort: _____

Seminartermin: _____

Ansprechpartner: _____

Telefon: _____

Telefax: _____

E-Mail: _____

Firma: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Kundennummer:

--	--	--	--	--	--	--	--

T 07940 15-2330 · F 07940 15-4099
akademie-kundenseminare@wuerth.com
www.wuerth.de/seminare

Teilnehmer:

Herr Frau Vorname: _____ Name: _____

Herr Frau Vorname: _____ Name: _____

Herr Frau Vorname: _____ Name: _____

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Anmeldungen werden nach Eingangsreihenfolge berücksichtigt. Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen.

SEMINARANMELDUNG

Seminarthema: _____

Seminarort: _____

Seminartermin: _____

Ansprechpartner: _____

Telefon: _____

Telefax: _____

E-Mail: _____

Firma: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Kundennummer:

--	--	--	--	--	--	--	--

T 07940 15-2330 · F 07940 15-4099
akademie-kundenseminare@wuerth.com
www.wuerth.de/seminare

Teilnehmer:

Herr Frau Vorname: _____ Name: _____

Herr Frau Vorname: _____ Name: _____

Herr Frau Vorname: _____ Name: _____

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Anmeldungen werden nach Eingangsreihenfolge berücksichtigt. Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen.

SEMINARANMELDUNG

Seminarthema: _____

Seminarort: _____

Seminartermin: _____

Ansprechpartner: _____

Telefon: _____

Telefax: _____

E-Mail: _____

Firma: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Kundennummer:

--	--	--	--	--	--	--	--

T 07940 15-2330 · F 07940 15-4099
akademie-kundenseminare@wuerth.com
www.wuerth.de/seminare

Teilnehmer:

Herr Frau Vorname: _____ Name: _____

Herr Frau Vorname: _____ Name: _____

Herr Frau Vorname: _____ Name: _____

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Anmeldungen werden nach Eingangsreihenfolge berücksichtigt. Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen.

KUNDENSEMINARE 2012

Adolf Würth GmbH & Co. KG
74650 Künzelsau
T +49 7940 15-0
F +49 7940 15-1000
info@wuerth.com
www.wuerth.de

© by Adolf Würth GmbH & Co. KG
Printed in Germany
Alle Rechte vorbehalten
Verantwortlich für den Inhalt:
Abt. VHZ/Uwe Born
Abt. VHZ/Laura Adrian
Redaktion:
Abt. MWK/Markus Hable

15. Ausgabe
Nachdruck nur mit Genehmigung
MWK - DNP - SA -30' - 12/11
Gedruckt auf umweltfreundlichem Papier.