

DEG
DACH-FASSADE-HOLZ eG





Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
23

CAMPUS



CAMPUS



**„Kultur fällt uns nicht wie eine reife Frucht
in den Schoß. Der Baum muss gewissenhaft gepflegt
werden, wenn er Früchte tragen soll.“**

Nicolas Nowack

Liebe Mitarbeiterinnen, liebe Mitarbeiter,

„Stark im WIR “ – füreinander da, miteinander stark.
Unter dieses Motto stellen wir unser Geschäftsjahr 2023.

Die DEG ist erfolgreich, weil ihr Erfolg ein gemeinsamer ist; füreinander da sein, damit alle profitieren. Wir leben das WIR, weil wir überzeugt sind, dass das WIR gewinnt. Äußere und innere Einflüsse, Veränderungen im Markt und in unserem gesellschaftlichen Umfeld, individuelle und kollektive Verhaltensmuster sowie geschriebene und ungeschriebene Spielregeln in unserer DEG beeinflussen uns, also das WIR.

Daher bieten wir im CAMPUS 2023 eine Workshop-Serie für alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit dem Ziel an, die bestehende Kooperationskultur der DEG weiter zu entwickeln.

Bitte seien Sie neugierig und bringen sich mit Ihren Gedanken sowie Ideen und Hinweisen, wie wir diese Kultur weiter entwickeln können, gerne ein!

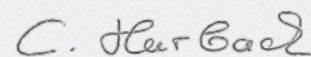
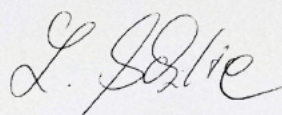
Nachdem wir auf Grund der ungünstigen Rahmenbedingungen, bedingt durch die Corona-Pandemie, unsere Campus-Schulungen in den Jahren 2021 und 2022 stark reduzieren mussten, freuen wir uns umso mehr, mit dem Campus 2023 wieder einen interessanten und umfangreichen Qualifizierungskatalog anbieten zu können.

Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten im Rahmen unserer Qualifizierungsangebote, Ihr Wissen und Ihren Horizont zu erweitern und mit Ihren Kolleginnen und Kollegen ins Gespräch zu kommen.

Mit besten Grüßen

Lothar Schütte

Carolin Harbach



Inhalte



Stark im WIR

Stark im WIR **6**



Führung

Die Feedback-Kultur der DEG stärken **7**

Weiterbildung zum Ausbildungsbegleiter **8**

Als Logistikleiter souverän reagieren **9**



Verkauf

Außendienst: Erfolg im Vertrieb **10**

Die gesamte Kundenreise ermitteln **11**



Kommunikation

Wahrnehmbare Sympathie, Sicherheit
und Kompetenz **12**

Kommunikation unter Druck **13**



Ausbildung

Start-Up für Auszubildende im 1. Ausbildungsjahr
„Verkaufen!“ **14**

Ein Verkaufsseminar für Auszubildende der DEG **15**

SAP für Auszubildende **16**



SAP Software

Employee Self Service **17**

Zeitwirtschaft im NetWeaver Business Client **18**

SAP für (Quer-)Einsteiger **19**

SAP für Fortgeschrittene **20**

SAP für Logistikleiter (Einsteiger) **21**

SAP für Logistikleiter (Fortgeschrittene) **22**

SAP NetWeaver Business Client **23**





Logistik, Fuhrpark, Sicherheit

Modulschulung nach BKrFQG	24
Ladungssicherung	25
Führerschein für Hebebühnen und Hubarbeitsbühnen	26
Betrieblicher Ersthelfer	27
Praxisworkshop und Fahrsicherheitstraining	28
PKW-Fahrsicherheitstraining	29



Warenwirtschaft

Werkzeuge und Maschinen I	30
Werkzeuge und Maschinen II	31
Grund- und Basiswissen im Bereich Holz-Terrassenbau	32
Grund- und Basiswissen im Bereich Holz	33
Bauder Flachdach-Systeme	34
Roto live erleben – in Bad Mergentheim	35
Fassade – Starterprogramm	36
Fassade – Seminar für Fortgeschrittene	37
Photovoltaikanlagen	38
Gut gesichert – Absturzsicherungen bei Dacharbeiten von LUX-top®	39



Weitere Seminare

Das Führungskräftenachwuchsprogramm der DEG	40
Belastbarkeit sichern und Stress- situationen vermeiden	42
Herzlich willkommen im Team der DEG	43
So melden Sie sich an	44

Stark im WIR

• Teilnehmerkreis

Alle Mitarbeiter der DEG (m/w/d)

Die Veranstaltung wird als Workshop für alle Mitarbeiter/innen eines Standortes bzw. Geschäftsbereichs angeboten. Ein standortübergreifender Workshop ist ebenfalls möglich.

• Termin und Ort

Termin auf Anfrage

Vor Ort am Standort

• Buchungsnr.

SIW-1

• Ihr Referent

Michael Schellberg

Geschäftsführer "Nice to meet you"
Keynote – Workshop – Event

Ihr Nutzen

Sie haben Gelegenheit, sich gemeinsam mit den Kolleginnen und Kollegen Ihrer Niederlassung oder Ihres Geschäftsbereichs intensiv mit der bestehenden Kooperationskultur in der DEG auseinanderzusetzen.

Der Workshop eröffnet Ihnen Denk- und Dialogräume, um kooperative Erfolgsmuster und brachliegende Kooperationspotenziale schnell zu identifizieren und im Sinne der kooperativen DEG-Kultur weiter zu entwickeln.

Stark im WIR

Füreinander da – miteinander stark

Thema

WIR wohin man schaut.

Das WIR ist tief in der DNA der DEG verankert. WIR, das ist das grundlegende Prinzip unserer Genossenschaft. Die DEG ist erfolgreich, weil ihr Erfolg ein gemeinsamer ist. Füreinander da sein, damit alle profitieren. Wir leben das WIR, weil wir überzeugt sind, dass das WIR gewinnt.

Doch wir wissen auch: Das WIR ist keine statische Größe, das WIR verändert sich ständig. Äußere und innere Einflüsse, Veränderungen im Markt und in unserem gesellschaftlichen Umfeld, individuelle und kollektive Verhaltensmuster sowie geschriebene und ungeschriebene Spielregeln in unserer Organisation beeinflussen uns, also das WIR.

Inhalte

- **Warum das WIR gewinnt**
Beobachtungen zu kooperativen Verhaltensmustern.
- **Wenn das WIR verliert**
Einsichten und Erfahrungen mit unkooperativen Denk- und Verhaltensmustern im Allgemeinen und in der DEG im Besonderen.
- **Das WIR-Barometer**
Wo stehen wir derzeit in der Entwicklung der kooperativen Kultur der DEG?
- **Wie das WIR nachhaltig gewinnt**
Dialog und Gestaltung notwendiger Entwicklungsschritte für eine starke und nachhaltige Kooperationskultur.



Die Feedbackkultur der DEG stärken

Von einer Fehler- zur Lernkultur

Thema

Was sind die Do's & Don'ts für eine offene Feedbackkultur? Wie gebe ich positives und kritisches Feedback? Wie kann ich 360°-Feedback fördern und damit eine Entwicklung auf den Ebenen Person-Team-Organisation ermöglichen? Welche Bedeutung hat eine offene Fehler- bzw. Lernkultur für die unterschiedlichen Perspektiven? Welche Tools können dabei unterstützen?

All diese Fragen werden Ihnen in diesem Seminar beantwortet, um das Bewusstsein für den hieraus resultierenden Erfolgseinfluss zu stärken und Vertrauen durch den Umgang mit Fehlern zu fördern.

Inhalte

- Grundlagen von Feedback
- Positives Feedback geben & annehmen
- Klarheit und Einfachheit in der Sprache, so dass mich andere verstehen
- Zuhören, um zu verstehen und nicht um zu antworten
- Kritisches Feedback geben und einen Konsens mit anderen verhandeln
- Bedeutung einer offenen Fehlerkultur bzw. einer Lernkultur zur Zukunftssicherung und Wertschöpfung

WEBINAR

Führung

- **Teilnehmerkreis**

Führungskräfte der DEG (m/w/d)

- **Termin und Ort**

Webinar

Mittwoch, 19.04.2023

09:00 - 17:00 Uhr

- **Buchungsnr.**

F-9

- **Ihre Referentin**

Tatjana Güntensperger

Executive Coach und Trainerin

Ihr Nutzen

Nach der Teilnahme an diesem Seminar sind Sie in der Lage, positives und konstruktiv-kritisches Feedback zu geben.

Sie wissen, wie Sie in kritischen Situationen emphatisch agieren können.

Führung

• Teilnehmerkreis

Führungskräfte, Ausbilder und Ausbildungsstellen der DEG (m/w/d)

• Termin und Ort

Tag 1 + Tag 2

Mittwoch, 15.02.2023

Mittwoch, 24.05.2023

Jeweils 09:00 – 16:30 Uhr

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

Tag 3:

Mittwoch, 15.11.2023

09:00 – 12:00 Uhr

Digitale Veranstaltung

• Buchungsnr.

F-8

• Ihr Referent

Esbjörn Gerking

Digital Consultant & Facilitator

Ihr Nutzen

Sie lernen als Ausbildungsbegleiter den Umgang mit den Besonderheiten der Generation Z und lernen, die Potentiale der Auszubildenden – entsprechend der DEG Prinzipien – zu entwickeln und zu fördern.

Weiterbildung zum Ausbildungsbegleiter

Potentiale entwickeln – Auszubildende fördern und fordern

Thema

Mit den neuen Auszubildenden motiviert starten, die Anfangszeit gut gestalten, die Einarbeitung optimal vorbereiten und Lernprozesse begleiten – dies sind nur einige der zahlreichen Aufgaben des Ausbildungsbegleiters.

In diesem mehrtägigen Seminar erfahren Sie die Besonderheiten in der Arbeit mit der Generation Z und lernen, die Balance zwischen Fordern und Fördern zu finden.

Inhalte

Tag 1: 15.02.2023

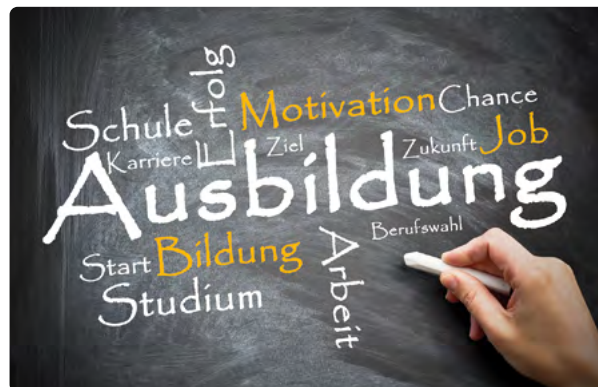
- Besonderheiten in der Arbeit mit der Generation Z
- Grundlagen zur Führung
- Die Rolle des Ausbildungsbegleiters im Kontext mit der Berufsausbildung

Tag 2: 24.05.2023

- Lösungsfokussierte Gesprächsführung
- Potentialentwicklung entfalten
- DEG-Prinzipien und Werte vermitteln
- Die Balance zwischen Fordern und Fördern finden
- Mit dem SCARF Modell bedürfnisorientiert begleiten

Tag 3: 15.11.2023

- Kollegiale Fallberatung – Unterstützung, das Erlernte in der Praxis umzusetzen



Als Logistikleiter souverän agieren

Mitarbeiter motivierend führen

Thema

Als Logistikleiter benötigen Sie ein hohes Maß an Flexibilität im Agieren und Reagieren, um erfolgreich zu bestehen. Dazu ist zum einen ein kooperatives Verhalten und authentisches Einfühlungsvermögen nötig.



Zum anderen müssen Sie aber auch immer mal wieder klare Grenzen ziehen.

Um all diesen Anforderungen gerecht zu werden, ist es wichtig, dass Sie Ihr Bewusstsein für die tragenden Werte unseres Unternehmens, Ihres eigenen Werteprofiles und die Werte und Einstellungen Ihrer Mitarbeiter schärfen und ein angemessenes Lösungsrepertoire entwickeln.

Inhalte

2019 – Modul 1: Mitarbeiter durch Ansprachen motivieren

- Die Mitarbeiter in kurzen Ansprachen motivierend führen und organisieren
- Durch eine überzeugende Ansprache andere zum Handeln bringen

2021 – Modul 2: Mitarbeiter durch Ansprachen motivieren

- In schwierigen Situationen die Führungsrolle konsequent ausfüllen
- In fachübergreifenden Situationen souverän agieren

2023 – Modul 3: Im Führungskreis sicher, partnerschaftlich und überzeugend agieren

- Überzeugend und sicher im Führungskreis agieren
- Die eigenen Ideen einbringen und partnerschaftliche Lösungen erarbeiten

Führung

• Teilnehmerkreis

Logistikleiter (m/w/d)

• Termin und Ort

2-tägig

a) 12.06. - 13.06.2023

b) 11.09. - 12.09.2023

Jeweils 09:00 - 17:00 Uhr

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Harkortstr. 26, 48163 Münster

• Buchungsnr.

F-3

• Ihr Referent

Joachim Wunderlich

*Inhaber von PSW, Verkaufstrainer,
Vortragsredner und Hörbuchautor
PSW – Ihr Partner für Service- und
Vertriebsentwicklung*

Ihr Nutzen

Sie analysieren und reflektieren Ihr eigenes Führungsverhalten durch die Sensibilisierung und Bewusstseins-schaffung auf Ihre vorhandenen Stärken und Potenziale und lernen die wichtigsten Verhaltensweisen und Spielregeln kennen und anzuwenden, um zukünftig noch erfolgreicher als Führungskraft zu agieren.

Verkauf

- **Teilnehmerkreis**

Fachberater im Außendienst (m/w/d)

- **Termin und Ort**

2-tägig

09.05. - 10.05.2023

Jeweils 09:00 - 17:00 Uhr

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

- **Buchungsnr.**

V-8

- **Ihre Referentin**

Dipl.-Ing. Anja Sommerfeld

*ROSAMI: Agentur für Vertrieb,
Marketing und Digitalisierung*

Ihr Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie, noch freier und selbstbewusster zu sprechen und Ihre Wirkung zu reflektieren.

Sie erfahren, wie Sie Ihren Kunden besser verstehen können, um so bessere und optimale Angebote zu entwickeln.

Außendienst: Erfolg im Vertrieb

Thema

Sie als Fachberater/in im Außendienst sind maßgeblich für den Erfolg des Unternehmens verantwortlich, denn schließlich bilden Sie die Schnittstelle zwischen dem Kunden und der DEG und hiermit auch zwischen Aufträgen und dem Absatz von Produkten und Dienstleistungen. Nicht umsonst spricht man bei den Außendienstmitarbeitern von den Unternehmern im Unternehmen. Es gibt besondere Eigenschaften, die für Außendienstmitarbeiter unerlässlich sind. Eine Eigenschaft ist die Hartnäckigkeit – meint nicht ein Durchsetzungsvermögen um jeden Preis, sondern ein sich weiches Durchsetzen.



Auch das Durchhaltevermögen ist von besonderer Bedeutung. Wer da schnell den Kopf in den Sand steckt, ist von Frustration geplagt. Eine weitere wichtige Eigenschaft ist der Umgang mit der eigenen Resilienz. Sich nach Absagen oder Fehlschlägen immer wieder neu zu motivieren, darauf kommt es im Vertrieb an.

Auch sind grundlegende kaufmännische Kenntnisse stets wichtig, um Preismodelle schnell zu erfassen und zu erläutern. Empathie ist im Außendienst essentiell, denn Kunden kaufen immer auch den Wohlfühlfaktor mit.

Zudem verändert sich unsere Welt derzeit rasant. Neue Technologien, Hilfsmittel und Digitalisierung sind Begriffe, die in aller Munde sind. Heute können neben dem klassischen Außendienst auch viele andere Möglichkeiten genutzt werden, um mit den Kunden in Kontakt zu treten. Es kommt immer darauf an, wie und wo die Kunden im Augenblick auf ihrer Kundenreise stehen und wo man sie abholt. Mehr darüber erfahren Sie in diesem Seminar.

Inhalte

- **Vorbereitung ist alles: Kommen Sie gut vorbereitet und strukturiert zu einem Termin (Selbstorganisation)**
- **Zielklarheit und Konzentration**
- **Das Kundengespräch: Wie Sie noch empathischer wirken und freier sprechen und mit Redekunst das Gespräch führen**
- **Der Kunde: Wer ist meine Zielgruppe? Wo bewegt sich diese um sich zu informieren, zu orientieren und zu kaufen?**
- **Präsentationsformen und -techniken: Werden Sie ein Meister der Präsentation (Selbst- und Unternehmenspräsentation)**
- **Die Gesprächsführung: Das Gespräch, die Diskussion und der Umgang mit Einwänden**
- **Umgang mit Störungen (Black-Out, Pannen, Provokationen)**
- **Körpersprache: Sensibilisierung auf das Wesentliche – Signale wahrnehmen und verstehen**

Die gesamte Kundenreise ermitteln

Prozesse verstehen und Kundenerlebnisse kreieren

Thema

Als Kundenreise wird der Prozess bezeichnet, an dessen Ende die Kunden ein Produkt kaufen oder eine Dienstleistung erfragen. Sie beschreibt den Weg, den Kunden einer bestimmten Zielgruppe einschlagen, um entlang einer Informations-, einer Kauf- und einer Nachkaufphase den Kauf eines Produktes oder den Erwerb einer Dienstleistung zu vollziehen.

Eine besondere Bedeutung kommt dabei den Punkten zu, an denen die Kunden auf dieser Reise in Kontakt mit dem Unternehmen kommen – den sogenannten Kundenkontaktpunkten.

In einer sich immer mehr digitalisierenden Welt bieten sich neben den klassischen Informations- und Verkaufskanälen neue ungeahnte Möglichkeiten. Wichtig ist dabei, das Bedürfnis der Zielgruppe zu verstehen.

Lernen Sie in diesem Seminar, die Zielgruppe zu definieren, entwickeln Sie einen Musterkunden und lernen Kundenbedürfnisse besser verstehen. Ihnen wird vermittelt, wie Kunden die Reise von der ersten Wahrnehmung bis zum Kauf erleben.

Inhalte

- Verständnis für die Reise des Kunden
- Informationsphase
- Kundenkontaktpunkte
- Kaufphase
- Nachkaufphase
- An welchen Kontaktpunkten können Prozesse zukünftig auch digital abgebildet werden?
- Was bedeutet das für die Organisation, Strukturen und internen Prozesse?
- Ideenentwicklung neuer Kundenkontaktpunkte im eigenen Unternehmen
- Entwicklung von Musterkunden



Verkauf

• Teilnehmerkreis

Fachberater im Außendienst (m/w/d)

• Termin und Ort

2-tägig

28.03. - 29.03.2023

Jeweils 09:00 - 17:00 Uhr

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

V-7

• Ihre Referentin

Dipl.-Ing. Anja Sommerfeld

ROSAMI: Agentur für Vertrieb,
Marketing und Digitalisierung

Ihr Nutzen

In diesem Workshop erhalten Sie Methodenwissen für einen strukturierten Vertrieb.

Sie lernen konzeptionelle Denkansätze kennen und erhalten Verständnis, wie zukünftig durch die Digitalisierung Prozesse miteinander verschmelzen – denn dies hat Auswirkungen auf bestehende Rollen und Aufgaben jedes Einzelnen im Unternehmen.

Kommuni- kation

• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter
im Innen- und Außendienst (m/w/d)

• Termin und Ort

1-tägig
a) Montag, 04.09.2023
b) Dienstag, 05.09.2023
Jeweils 09:00 - 17:00 Uhr

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

K-10

• Ihr Referent

Joachim Wunderlich
*Inhaber von PSW, Verkaufstrainer,
Vortragsredner und Hörbuchautor
PSW – Ihr Partner für Service- und
Vertriebsentwicklung*

Ihr Nutzen

Nutzen Sie Ihre Chance!

Dieses Intensiv-Training vermittelt Ihnen sofort umsetzbares Know-how der wirksamsten Ansätze und psychologischer Effekte aus Forschung und Praxis für Ihren Erfolg.

Wahrnehmbare Sympathie, Sicherheit und Kompetenz

Was wirkt und auf was kommt es an!

Thema

Seien Sie sich Ihrer Wirkfaktoren bewusst, die Sie in den Augen Ihres Gegenübers kompetent, sympathisch und sicher wirken lassen und das selbst in schwierigen Präsentations-, Verhandlungs- und Reklamationsgesprächen.



Dass harte Arbeit nicht allein zum Erfolg beiträgt, dürfte hinlänglich bekannt sein – doch was sind die wahren Treiber? Es ist die Dosierung der richtigen Themen und Ansätze, die über Gift oder Zaubertrank über Ihren Erfolg entscheiden.

In diesem Training erfahren Sie, welche Punkte Sie wie einsetzen sollten. Denn nur, wenn Sie die richtigen Stellschrauben authentisch und echt einsetzen, erreichen Sie auch die gewollte Wirkung bei Ihrem Gegenüber.

Inhalte

- **Kompetenz zeigen** – Es zählt weniger die tatsächliche als die wahrgenommene Kompetenz
- **Überzeugung** – Der Kunde entscheidet sich nicht für die beste Wahl, sondern vielmehr, eine schlechte zu vermeiden
- **Zuversicht** – Seien Sie Teil der Lösung, denn der Kunde erinnert sich an das Gefühl, das Sie ihm vermittelt haben
- **Keine Bescheidenheit** – Es gilt das Offensichtliche auszusprechen
- **Ihre Präsenz in guten und schwierigen Situationen**
- **Power Talking** – Durch das eigene Gesprächsverhalten Klarheit, Vertrauen und Sicherheit vermitteln
- **Blickkontakt und Augenbewegung** – Der vermittelte Status bringt Sie ans Ziel und steigert Ihre Beliebtheit
- **Gestik und Körpersprache** – Entscheidende Elemente bei der Wahrnehmung von Größe und Überzeugungskraft
- **Sicher auftreten und wirken** – Damit Körpersprache nicht zur Falle wird, sondern Präsenz verschafft
- **Erfolgsinstrument innere Einstellung** – Ihr Mindset für die erfolgreiche Umsetzung
- **Loben und Komplimente** – Berühren Sie das Herz des Gegenübers, aber nicht plump
- **Sympathie** – Die Bedeutung und Attraktivität von Ähnlichkeiten für Ihren Erfolg

Kommunikation unter Druck

Konflikte im Alltag besser meistern

Thema

Es scheint eine nicht mehr enden wollende Welle an Problemen und Herausforderungen zu geben, mit denen sich die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen inzwischen im Alltagsgeschäft konfrontiert sehen.

Früher war es ein Vergnügen und auch Sinn und Zweck die Probleme der Kunden zu lösen. Heute liegt der Unterschied darin, dass die Kommunikation immer schwieriger wird, denn meist hat man eher schlechte Nachrichten zu überbringen und so steigt der Stresslevel und viele Konflikte sind intern wie extern fast schon vorprogrammiert.

Die Interessenkonflikte zwischen allen Beteiligten (Markt, DEG, Mitglieder, Industrie) überschatten die vielen guten Vorteile des Handels (der DEG) für die Mitglieder und Kunden. In diesem Seminar werden wir eine Vielfalt an Werkzeugen und Instrumenten anbieten und ausprobieren, auf die Sie zukünftig unter Druck und in Konfliktsituationen zurückgreifen zu können.

Inhalte

- Bekanntmachen mit dem Thema und dem Ziel
- Neurowissenschaftliche Erkenntnisse
- Vorstellung klassischer Stressauslöser und -verstärker
- Lösungsinselformen anpeilen
- Erlauber kennenlernen
- Erfahrungsaustausch
- Lösungsinselformen ausbauen
- Eigene Themen bearbeiten



Kommunikation

• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter im Innen- und Außendienst (m/w/d)

• Termin und Ort

2-teilig

Teil 1: Donnerstag, 30.03.2023

Teil 2: Donnerstag, 11.05.2023

Jeweils 09:00 - 17:00 Uhr

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

K-11

• Ihre Referenten

Ralf Fassbender

Geschäftsführer Fassbenderhochzwei – Freiraum für Entwicklung

Barbara Beyer

Geschäftsinhaberin BeNeCo Beratung.Netzwerk.Coaching

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Stress die Kommunikation erschweren kann. Hieraus entwickeln Sie Ansätze und lernen, wie Sie zukünftig in schwierigen Kommunikationssituationen konstruktiv im Dialog bleiben.

Ausbildung

• Teilnehmerkreis

Alle Auszubildenden (m/w/d), die sich zum Seminarzeitpunkt im 1. Ausbildungsjahr befinden

• Termin und Ort

Mittwoch, 22.03.2023
09:00 - 16:30 Uhr

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

A-1

• Ihr Referent

Lars Vogel

Vertriebstrainer Genossenschaftsverband
GenoAkademie

Ihr Nutzen

Sie werden auf Ihre berufliche Verantwortung vorbereitet und erwerben Kenntnisse über Voraussetzungen für die erfolgreiche Zusammenarbeit in einem Arbeitsteam.

Sie lernen, Kommunikationsprozesse zu verstehen und entwickeln ein Grundverständnis für die Bedeutung des kundenorientierten Umgangs bei der DEG.

Start-Up für Auszubildende im 1. Ausbildungsjahr

Erwartungen & Anforderungen, Kommunikation, Teamwork

Thema

Die Innovations- und Leistungsfähigkeit einer Organisation ist abhängig von der Kooperationsfähigkeit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und deren Bereitschaft, im Team zu arbeiten. Es kommt darauf an, diese Teamfähigkeit bei jedem Einzelnen zu entwickeln. Auch gehört die Kommunikation mit Kollegen und Kunden zum Berufsalltag.



Gespräche können helfen, die Leistungserbringung und die Zielerreichung im Unternehmen zu steuern. In diesem Seminar werden Sie als Auszubildende/r der DEG auf Ihre berufliche Verantwortung vorbereitet und für den fordernden Berufsalltag in Ihrer Motivation, Kommunikation und Teamfähigkeit gestärkt.

Inhalte

Meine Rolle als Auszubildende/r:

- Erwartungen und Anforderungen
- Eigenschaften und Fähigkeiten

Erfolgreicher Umgang mit hohen Anforderungen:

- Arbeiten im Team
- Was ist ein Team?
- Was macht ein Teammitglied effektiv?
- Verantwortung innerhalb eines Teams übernehmen

Kommunikation:

- Kommunikation im Team
- Kommunikation und Interaktion
- Körpersprache und ihre Wirkung
- Kommunikation am Telefon
- Wie entsteht Sympathie?

„Verkaufen!“ Ein Seminar für Auszubildende der DEG

Thema

Auch als Auszubildende/r können Sie einen wertvollen Beitrag zum vertrieblichen Unternehmenserfolg leisten. In unserem Seminar „Verkaufen!“ bereiten Sie sich auf einen guten Start im Verkauf vor und nehmen den Verkaufsprozess von A bis Z unter die Lupe. Von „A“ wie Ansprache bis „Z“ wie Zusatzverkauf.

Praxisnähe ist dabei oberstes Gebot. Anhand anschaulicher Beispiele widmen wir uns jedem Punkt des strukturierten Verkaufsgesprächs und setzen das Gelernte in Praxissimulationen um.

Inhalte

Die Grundlagen der Kommunikation

- Wie Sympathie und Vertrauen entstehen
- Unsere persönlichen Wirkungsmittel
- Kundentypen erkennen
- Kommunikation auch mit schwierigen Kunden

Die Struktur des Verkaufsgesprächs

- Der Kundenkontakt
- Die Bedarfsanalyse
- Das passende Angebot
- Wirkungsvoll Präsentieren
- Der Verkaufsabschluss
- Zusatzverkäufe platzieren
- After-Sales-Maßnahmen



Ausbildung

• Teilnehmerkreis

Kaufmännische Auszubildende (m/w/d), die sich zum Seminarzeitpunkt im 2. bzw. 3. Ausbildungsjahr befinden

• Termine und Ort

2. Ausbildungsjahr:
Mittwoch, 15.03.2023

3. Ausbildungsjahr:
Donnerstag, 16.03.2023

Jeweils 08:30 - 17:00 Uhr

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

A-4

• Ihr Referent

Lars Vogel

Vertriebstrainer Genossenschaftsverband
GenoAkademie

Ihr Nutzen

Sie lernen, Kommunikationsprozesse zu verstehen und entwickeln ein Grundverständnis für die Bedeutung des kundenorientierten Umgangs bei der DEG.

Darüber hinaus erlernen und erfahren Sie anhand von Praxissimulationen, optimal auf die individuellen Bedürfnisse und Überlegungen des Kunden einzugehen.

Ausbildung

• Teilnehmerkreis

Kaufmännische Auszubildende (m/w/d), die sich zum Seminarzeitpunkt im 1. Ausbildungsjahr befinden

• Termin und Ort

Teil 1:

August 2023
09:00 – 16:00 Uhr

Teil 2:

September 2023
09:00 – 16:00 Uhr

Teil 3:

Januar 2024
09:00 – 16:00 Uhr

ZEDACH IT

Humpertshof 2, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

A-3

• Ihr Referent

Diana Hartmann
Sina Kampert
Marcel Krüger
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Ihr Nutzen

Ihnen werden grundlegende Kenntnisse in SAP vermittelt, die Sie dazu befähigen, alle wesentlichen SAP-gestützten Prozesse abzuwickeln.

SAP für Auszubildende

Grundlagen für neue Auszubildende

Thema

Sie haben Ihre Ausbildung bei der DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG gerade begonnen. In diesem Seminar, welches sich aus 3 Themenbereichen zusammensetzt, werden Ihnen die notwendigen Grundkenntnisse für unsere betriebswirtschaftliche Software SAP vermittelt.

Inhalte

Teil 1: SAP – Basisschulung

- Grundbegriffe und Grundlagen
- Matchcode Suche
- Stammdaten Debitoren, Kreditoren, Material
- Angebotserstellung

Teil 2: SAP – Vertrieb (SD) ZMART Order + Geschäftsprozesse

- Abholung
- Anlieferung
- Strecke
- Kundenkommission
- Retouren
- Barverkauf

Teil 3: SAP – Beschaffung (MM)

- Bestandsbuchung
- Inventurbearbeitung
- Bestellanlage und Bestellpreispflege
- Kundenkommission
- Rechnungsbearbeitung
- Bestandsbeauskunftung
- Bestandsanalyse
- Disposition



Employee Self Service

Thema

Mit dem neuen Employee Self-Service (ESS) und dem Manager Self-Service (MSS) können wir uns von der oft lästigen und komplizierten Papierwirtschaft befreien und zeitgemäße HR-Prozesse digital einsehen und bearbeiten. Persönliche Daten werden schneller bearbeitet und sowohl Aufgaben als auch Dokumentenerstellung und Austausch werden unkompliziert verwaltet. In diesem Seminar zeigen wir Ihnen, wie's geht!



Inhalte

- Oberflächen und Daten anzeigen und auswerten
- Daten selbstständig erfassen
- Aufgaben bearbeiten und Fristen einhalten
- Digitale Personalakte richtig anzeigen mit individueller Gestaltung
- Genehmigungen und Verknüpfungen zur Personalakte
- Transaktionen und Arbeiten mit Layouts
- Individuelle Reports
- Analysemöglichkeiten
- Digitale Unterschrift auf Formularen und Richtlinien

SAP Software

• Teilnehmerkreis

Niederlassungsleiter
und stellvertretende
Niederlassungsleiter (m/w/d)

• Termin und Ort

Halbtägige Präsenzveranstaltung
Termin und Ort werden noch
bekanntgegeben

• Buchungsnr.

S-11

• Ihre Referenten

Magdalena Stork
Marcel Krüger
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Ihr Nutzen

Sie erhalten in diesem Seminar einen detaillierten Einblick in den neuen SAP ESS und MSS.

Zudem erwerben Sie grundlegende Kenntnisse, um HR-Prozesse zukünftig digital einsehen und bearbeiten zu können.

SAP: Zeitwirtschaft im NetWeaver Business Client

Workshop für Einsteiger und Fortgeschrittene

Thema

Die Zeitwirtschaft und die hiermit verbundene Pflege der An- und Abwesenheiten ist ein wichtiger Bestandteil Ihrer täglichen Arbeit. Aktuell sind noch nicht alle DEG-Standorte auf den NetWeaver Business Client (NWBC) umgestellt, so dass derzeit mit unterschiedlichen Systemen gearbeitet wird.

In diesem praxisnahen Grundlagenworkshop werden wir Ihnen das neue Zeitwirtschaft-Tool im NWBC vorstellen und allen Zeitverantwortlichen den gleichen Wissensstand vermitteln.

Inhalte

- Kacheln und Tools im NWBC
- Pflege und Anwendung
- Urlaubsanträge erfassen
- Teamkalender und Betrachtungszeiträume
- Arbeitszeiten und Berufsschule pflegen
- Stornierung und Nachbearbeitung
- Zukünftige Übermittlung und Bearbeitung der digitalen Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen
- Ablage und Genehmigungshistorien
- Richtlinien und Vorgaben der Überstunden-Ampel
- Fehlermeldung und -behebung
- Sonstige Formulare und Bescheinigungen übermitteln



Ihr Nutzen

Sie erhalten einen detaillierten Einblick in die neue Zeitwirtschaft und vertiefen Ihre Kenntnisse in diesem Bereich.

Bei der richtigen Anlage und Nutzung wird eine übersichtliche Navigation innerhalb der Anwendung ermöglicht. Unser Ziel ist es, Sie mit der Zeitwirtschaft im NWBC vertraut zu machen und alle Zeitverantwortlichen der DEG auf einen einheitlichen und neuen Wissensstand in diesem Bereich zu bringen.

SAP für (Quer-)Einsteiger

Für Mitarbeiter/innen ohne DEG-spezifische Vorkenntnisse

Thema

Dieses Seminar richtet sich an (Quer-)Einsteiger ohne SAP-Kenntnisse. Sie erhalten hier eine Einführung in die durch SAP unterstützten DEG-Standardprozesse.

Inhalte

- Allgemeiner Überblick über die Geschäftsprozesse der DEG
- Allgemeine Einführung ins SAP-System der DEG
- Standardmenü DEG für die Niederlassungen
- Auftragsarten und Auftragsabwicklung in der Niederlassung
- Relevante Auswertungen und Protokolle zur Unterstützung der täglichen Arbeit



SAP Software

• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter (m/w/d)

• Termin und Ort

Eintägig

Termin auf Anfrage

ZEDACH IT

Humpertshof 2, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

S-7

• Ihr Referent

Marcel Krüger

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Ihr Nutzen

Nach kurzer Unternehmenszugehörigkeit werden Sie auf einen einheitlichen und für alle kaufmännischen Mitarbeiter/innen verbindlichen Wissensstand im SAP-Umfeld gebracht.

- **Teilnehmerkreis**

Verkaufsmitarbeiter (m/w/d)

- **Termin und Ort**

Eintägig

Termin auf Anfrage

ZEDACH IT

Humpertshof 2, 59069 Hamm

- **Buchungsnr.**

S-6

- **Ihr Referent**

Marcel Krüger

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Ihr Nutzen

In diesem Seminar frischen Sie Ihre Vorkenntnisse auf und erweitern Ihr Wissen im Umgang mit SAP.

Ihnen werden fundierte Anwenderkenntnisse in den Modulen SD und MM vermittelt.

SAP für Fortgeschrittene

Für Mitarbeiter/innen mit DEG-spezifischen Vorkenntnissen

Thema

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter/innen mit bereits vorhandenen SAP-Kenntnissen.

Es werden Ihnen praxisnahe Inhalte und anwendungsbezogene Fertigkeiten in den Bereichen Materialwirtschaft (MM) und Vertrieb (SD) vermittelt.



Inhalte

- Wiederholung von SAP Begrifflichkeiten
- SAP Benutzerdaten
- Formulare in SAP
- Ausdruck von Listen
- Varianten in Transaktionen
- SAP Listen und das Arbeiten mit Layouts
- Matchcodesuche in SAP
- Prozesse: Angebot, Anfragen, ZmArt Order+, Auftragsbearbeitung
- Prozess Barverkauf
- Prozess Retouren
- Prozess Wertlastschriften und Wertgutschriften
- Kontrolllisten Verkauf
- Konditionen SD und MM
- Statistikauswertungen Vertrieb
- Grundlagen Bestellanlage
- Rechnungsbearbeitung
- Neuerungen SAP
- Umbuchung über die MIGO – Warenbewegung
- Lagerkontrolllisten
- Lieferungskontrolllisten

SAP in der Logistik (Einsteiger)

Für Logistikleiter/innen
ohne DEG-spezifische Vorkenntnisse

Thema

Dieses Seminar richtet sich an Logistikleiter/innen ohne SAP-Kenntnisse. Sie erhalten hier eine Einführung in die durch SAP unterstützten DEG-Standardprozesse.

Inhalte

- Einführung in die SAP Systemlandschaft
- SAP Grundlagen Layout / Bedienung
- SAP-Einkaufsprozesse mit Bezug zur Logistik
- Umlagerungsbestellung
- Lagerbestellung
- Kundenkommissionsbestellung
- Umgang mit Leergut
- SAP-Verkaufsprozesse mit Bezug zur Logistik
- Abholung
- Lieferung
- Kommission
- Retourenprozess
- Umgang mit Leergut
- SAP-Buchungen für Warenbewegungen
- Wareneingang zur Bestellung (MIGO / Anlieferungen)
- Warenausgang zur Lieferung (UB oder KDN-Auftrag)
- Umbuchungen (gesperrte Waren / entsperren von Waren)
- Umbuchungen (Kommi-Ware an frei verwendbar + Storno)
- Verschrottungsbuchungen
- Eigenverbrauchsbuchungen
- Industrieretouren



• Teilnehmerkreis

Logistikleiter (m/w/d)

• Termin und Ort

Eintägig

Termin auf Anfrage

ZEDACH IT

Humpertshof 2, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

S-13

• Ihre Referenten

Diana Hartmann

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Marcel Krüger

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Ihr Nutzen

In diesem Seminar werden Sie auf einen einheitlichen und für alle Logistikleiter/innen verbindlichen Wissensstand im SAP-Umfeld gebracht.

- **Teilnehmerkreis**

Logistikleiter (m/w/d)

- **Termin und Ort**

Eintägig

Termin auf Anfrage

ZEDACH IT

Humpertshof 2, 59069 Hamm

- **Buchungsnr.**

S-14

- **Ihre Referenten**

Diana Hartmann

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Marcel Krüger

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Ihr Nutzen

In diesem Seminar frischen Sie Ihre Vorkenntnisse auf und erweitern Ihr Wissen im Umgang mit SAP.

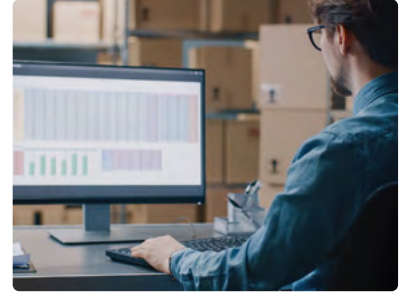
Fundierte Anwenderkenntnisse werden Ihnen hier von unseren Referenten vermittelt.

SAP in der Logistik (Fortgeschrittene)

Für Logistikleiter/innen
mit DEG-spezifischen Vorkenntnissen

Thema

Dieses Seminar richtet sich an Logistikleiter/innen mit bereits vorhandenen SAP-Kenntnissen. Es werden Ihnen praxisnahe Inhalte und anwendungsbezogene Fertigkeiten im DEG-spezifischen SAP-Umfeld vermittelt.



Inhalte

SAP-Einkaufsprozesse mit Bezug zur Logistik

- Umlagerungsbestellung
- Lagerbestellung
- Kundenkommissionsbestellung
- Umgang mit Leergut

SAP-Verkaufsprozesse mit Bezug zur Logistik

- Abholung
- Lieferung
- Kommission
- Retourenprozess
- Umgang mit Leergut

SAP-Buchungen für Warenbewegungen

- Wareneingang zur Bestellung (MIGO/Anlieferungen)
- Warenausgang zur Lieferung (UB oder KDN-Auftrag)
- Umbuchungen (gesperrte Waren/entsperren von Waren)
- Umbuchungen (Kommi-Ware an frei verwendbar + Storno)
- Verschrottungsbuchungen
- Eigenverbrauchsbuchungen
- Industrieretouren

Inventuren

- Anlage Inventurbeleg
- Anlage Zählbeleg
- Eingabe Zählergebnisse
- Prüfung Inventurliste
- Buchung Inventurergebnisse

Bestandsübersichten / Eigenkontrollen

- Anlieferungsmonitor
- Auslieferungsmonitor
- Materialbelegliste
- Transitbestände
- Bestands-Bedarfsliste

SAP NetWeaver Business Client

Seminar für Key-User

Thema

Der SAP NetWeaver Business Client (NWBC) wird zukünftig den SAP GUI komplett ersetzen. Somit ist es absehbar, dass sich alle SAP-Anwender mit einer neuen Bedieneroberfläche anfreunden müssen.

Die Oberfläche des NWBC ist klar strukturiert – erfolgt jedoch im Gegensatz zum SAP GUI prozessorientiert.

In diesem Seminar werden wir einen Key-User pro Standort mit der neuen SAP-Oberfläche vertraut machen. Sie als Key-User können dann die Umstellung auf den NWBC an Ihrem Standort kompetent begleiten und Ihren Kolleginnen und Kollegen vor Ort dabei behilflich sein, die neue SAP-Struktur kennenzulernen.

Inhalte

- SAP NWBC Systemlandschaft
- SAP NWBC Grundlagen Layout / Bedienung
- Ansicht, Zoom und Schriftgröße
- Einstellungen / Personalisieren
- Tastenkombinationen
- Favoriten und Suche für Anwendungen / Transaktionen
- Indexseite, Kacheln und Menübaum



SAP Software

- **Teilnehmerkreis**

Verkaufsmitarbeiter (m/w/d)

- **Termin und Ort**

2-stündige digitale Veranstaltung

Termin auf Anfrage

- **Buchungsnr.**

S-15

- **Ihr Referent**

Marcel Krüger

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Ihr Nutzen

In diesem Seminar wird Ihnen die neue SAP-Bedieneroberfläche des NWBC detailliert vorgestellt.

Als Schlüsselperson Ihres Standortes sind Sie anschließend in der Lage, Ihren Kolleginnen und Kollegen die neue Anwenderoberfläche vor Ort vorzustellen und die Einführung kompetent zu begleiten.

• Teilnehmerkreis

Alle Kraftfahrer mit der FSK C
bzw. CE (m/w/d)

• Termine und Orte

a) Samstag, 11.02.2023, 08:00 - 16:00 Uhr
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Josef-Baumann-Str. 27, 44805 Bochum

b) Samstag, 18.03.2023, 08:00 - 16:00 Uhr
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Walzwerkstr. 2, 44145 Dortmund

c) Samstag, 22.04.2023, 08:00 - 16:00 Uhr
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Josef-Baumann-Str. 27, 44805 Bochum

b) Samstag, 27.05.2023, 08:00 - 16:00 Uhr
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Walzwerkstr. 2, 44145 Dortmund

• Buchungsnr.

LFS-5

• Ihr Referent

N.N.

Verkehrsinstitut & Fahrschule
REINHOLD GmbH

Ihr Nutzen

Nach der Teilnahme an der Weiterbildung erhalten Sie eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung zur Vorlage bei der zuständigen Behörde.

Es wird Ihnen der Besuch der gesetzlich verpflichtenden Weiterbildung nach Berufskraftfahrerqualifikationsgesetz (BKrFQG) zur Verlängerung der Fahrerlaubnis bestätigt.

Modulschulung nach BKrFQG

Modul 4

Schaltstelle Fahrer: Dienstleister, Imagerträger, Profi

Thema

Die Anforderungen an Kraftfahrer/innen im Güterverkehr wachsen stetig, so dass allein der Besitz der Fahrerlaubnis zur Ausübung des Berufes nicht mehr ausreicht. Mit dem Zielgedanken der Qualitätssicherung, der Verbesserung der Straßenverkehrssicherheit und der Sicherheit der Fahrer besteht gemäß Berufskraftfahrerqualifikationsgesetz die Nachweispflicht über regelmäßige Weiterbildungen.

Inhalte

- Kenntnis des wirtschaftlichen Umfelds des Güterverkehrs und der Marktordnung
- Der Fahrer als Imagerträger des Unternehmens
- Kommunikationspartner des Fahrers
- Die Bedeutung „qualifizierter Fahrer“
- Die angemessene Arbeitsorganisation
- Unterschiedliche Rollen des Fahrers
- Sensibilisierung für die Bedeutung einer guten körperlichen und geistigen Verfassung
- Fähigkeit, Gesundheitsschäden vorzubeugen



Ladungssicherung

Schulung für Verantwortliche der Bereiche Be- und Entladung sowie Transport

Thema

Ladungssicherung geht uns alle an und ist für jeden Verantwortlichen ein wichtiges Thema. Wird eine Ladung auf öffentlichen Straßen transportiert, sind alle Beteiligten der Transportkette für eine einwandfreie Ladungssicherung mit wirkungsvollen Ladungssicherungsmaßnahmen verantwortlich. Waren, welche für den Transport auf den Fahrzeugen nicht fachgerecht gesichert sind, verrutschen und können dadurch Schaden nehmen. Wenn sich der Schwerpunkt des Fahrzeugs plötzlich verändert, kann das zu schweren Verkehrsunfällen führen und damit die Sicherheit des Fahrers und des Fahrzeugs gefährden.



Fuhrparkverantwortliche und Berufskraftfahrer müssen zudem bei der Beförderung von Gefahrgut auch haftungsrechtliche Aspekte beachten – dies gilt insbesondere auch für die Ladungssicherung.

Des Weiteren sehen wir aktuell den Bedarf, allen Verantwortlichen wissenswerte Details zum Thema Ladungssicherung auf Wechselbrücken zu vermitteln, damit Arbeitsunfälle während der Be- und Entladung zukünftig vermieden werden können.

Im Anschluss werden wir einen praxisorientierten Workshop planen, der sich an die Kraftfahrer und Lageristen richtet.

Inhalte

- Welche Verantwortung tragen Sie als Verantwortlicher für die Ladungssicherung bei internen und externen Transporten?
- Rechtliche Grundlagen und haftungsrechtliche Aspekte
- Beurteilung und Analyse von (internen) Arbeitsunfällen insbesondere bei der Be- und Entladung
- Arten der Sicherungsmethoden und Hilfsmittel
- Ladungssicherung von DEG-spezifischen Materialien
- Ladungssicherung von Gefahrgütern
- Hilfsmittel zur Ladungssicherung

• Teilnehmerkreis

ZNL-Leiter (m/w/d)
Logistikleiter (m/w/d)
Transportdisponenten (m/w/d)
Verantwortliche für den Bereich Be- und Entladung (m/w/d)

• Termin und Ort

1-tägig
a) Dienstag, 18.04.2023
b) Mittwoch, 27.09.2023

Jeweils 09:00 - 14:00 Uhr

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

LFS-12

• Ihre Referenten

Werner Böttge
*Fachkraft für Arbeitssicherheit
Sachverständigenbüro Dr. Zentgraf*

Andreas Balzer
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Ihr Nutzen

In diesem Seminar wird Ihnen vermittelt, wie wichtig das Thema Ladungssicherung für unser Unternehmen ist. Rechtliche Grundlagen und haftungsrechtliche Aspekte werden Ihnen nähergebracht. Anhand von praxisorientierten Beispielen erfahren Sie, wie Sie zukünftig Arbeitsunfälle, Transportschäden, Unfall- und olgekosten sowie Bußgelder vermeiden können.

Führerschein für Hebebühnen und Hubarbeitsbühnen

Unterweisung zur Bedienung von Arbeitsbühnen

Thema

Mit Hilfe von fahrbaren Hubarbeitsbühnen können Arbeiten in großen Höhen sicher und effizient durchgeführt werden. Vor der Nutzung ist es zwingend erforderlich, ein Seminar zur Erlangung eines Hebebühnen- und Hubarbeitsbühnenscheins zu absolvieren.

In diesem Seminar wird Ihnen das theoretische Fachwissen als auch die praktische Anwendung anhand unserer eigenen Scherenbühne „Haulotte“ nahegebracht. Nach Abschluss des Seminars erhalten Sie ein Zertifikat und den Bedienerausweis.

Inhalte

Theoretische Ausbildung

- Rechtliche Grundlagen
- Voraussetzungen und Pflichten des Bedienpersonals
- Unfallgeschehen
- Art, Aufbau und Funktion von Hubarbeitsbühnen
- Sicherheitseinrichtungen
- Physikalische Grundlagen (Schwerpunkte/ Standsicherheit)
- Aufbau und Einsatz
- Regelmäßige Prüfungen

Praktische Ausbildung

- Abfahrtskontrolle
- Bedienung
- Notablass



• Teilnehmerkreis

Alle interessierten Mitarbeiter der DEG (m/w/d)

• Termin und Ort

Eintägig

Termin auf Anfrage

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

LFS-13

• Ihr Referent

Frank Weber

Logistik Ausbilder und Fahrtrainer
KOOP für Gabelstapler GmbH

Ihr Nutzen

Mit dem Hubarbeitsbühnenschein können Sie fahrbare Arbeitsbühnen bedienen um Reparatur-, Wartungs-, Pflege- oder Inventurarbeiten im Lager oder am Gebäude durchführen zu können.

Die Arbeitsbühne der DEG bietet Platz für mehrere Personen und sicheres Arbeiten in bis zu 10 Metern Arbeitshöhe.

Betrieblicher Ersthelfer

Aus- und Fortbildung für zukünftige und bereits ausgebildete Ersthelfer der DEG

Thema

Ersthelfer sind in jedem Betrieb wichtig! Grundsätzlich benötigt jedes Unternehmen Ersthelfer, damit im Notfall mindestens eine Person schnell und aktiv helfen kann – ein beherztes Eingreifen kann im Ernstfall Leben retten.



In unseren DEG-Standorten müssen fünf Prozent der Belegschaft zum Ersthelfer ausgebildet sein und nach Vorgaben der Unfallversicherungsträger muss die Ersthelfer-Ausbildung alle 2 Jahre mit einer Fortbildung aufgefrischt werden.

Neu ist, dass zwischen Aus- und Fortbildung nicht mehr unterschieden wird. Somit richtet sich dieses Seminar an alle, die betrieblicher Ersthelfer werden möchten und an die bereits ausgebildeten Ersthelfer, deren Ausbildung bereits zwei Jahre zurückliegt.

Inhalte

- Verhalten am Unfallort im Unternehmen, Rettungskette
- Bewusstlosigkeit, Atem- und Kreislaufstillstand
- Schock, starke Blutungen
- Amputations- und Fremdkörperverletzungen
- Hitze- und Kälteschäden
- Frakturen, Brustkorb- und Bauchverletzungen
- Insektenstiche, Verschlucken, Stromunfälle, Vergiftungen
- Praktische Anwendungen
- Betriebsspezifische Themen

• Teilnehmerkreis

Alle Mitarbeiter der DEG (m/w/d), die sich zum betrieblichen Ersthelfer ausbilden lassen möchten und bereits ausgebildete Ersthelfer, deren Erste-Hilfe-Grundlehrgang länger als 2 Jahre zurückliegt

• Termine und Orte

Termine und Veranstaltungsorte noch in Planung

• Buchungsnr.

LFS-14

• Ihr Referent

N.N.

Ihr Nutzen

In diesem Kurs werden Sie zum betrieblichen Ersthelfer ausgebildet und erlernen in Theorie und Praxis die wichtigsten lebensrettenden Maßnahmen.

• Teilnehmerkreis

Kraftfahrer (m/w/d) mit der FSK C bzw. CE, die in den letzten 3 Jahren an keinem LKW-Fahrsicherheitstraining teilgenommen haben

• Termin und Ort

2-tägig

20.10. + 21.10.2023

Forschungs- und Technologiezentrum
Ladungssicherung Selm gGmbH
Auf der Koppel 100, 59379 Selm

• Buchungsnr.

LFS-3

• Ihr Referent

N.N.

Mitarbeiter des Forschungszentrums
LaSiSe

Ihr Nutzen

Sie lernen in dem Fahrsicherheitstraining die Belastungen und Grenzen während einer LKW-Fahrt kennen und können Ausnahmesituationen zukünftig wesentlich besser einschätzen und mit Ihnen umgehen.

Zudem erweitern Sie Ihre Kenntnisse zur notwendigen Ladungssicherung und zu den möglichen Ladungssicherungsvarianten durch praxisnahes Erfahren und Erleben. Desweiteren erwerben Sie 2 Qualifikationsmodule gemäß BKrFQG.

Praxisworkshop und Fahrsicherheitstraining

Thema

Das Forschungszentrum LaSiSe in Selm bietet Ihnen ein Fahrsicherheitstraining auf höchstem Niveau. Mit einer einzigartigen Kombination aus Trainingsmodulen kann nahezu jede Situation im öffentlichen Straßenverkehr simuliert werden. Ergänzt wird das Fahrsicherheitstraining mit einer Ladungssicherungsschulung in Anlehnung an VDI 2700 ff.

Die VDI-Richtlinie ist als „objektiviertes Sachverständigengutachten“ allgemein zu betrachten. Dies bedeutet, dass die Ladungssicherung auf der Basis dieser Richtlinie durchzuführen ist.

Inhalte

Fahrsicherheitstraining:

- Höhenmessung der Fahrzeuge bei der Zufahrt zu den Testflächen
- Geschwindigkeitsaufzeichnungen während der Testfahrten
- Achsenverwiegungen mit Rückschlüssen auf die Gewichtsverteilung
- Steuerungskomponenten
- Die Schwerbelastungsstrecke ermöglicht Rückschlüsse auf die Beanspruchung von Fahrzeugen und deren Ladung durch ausgefahrene Straßen, unebene Kreisverkehre oder beruhigte Zonen innerhalb geschlossener Ortschaften
- Grenzen der Ladungssicherung im Realbetrieb erfahren

Ladungssicherungsschulung:

- Rechtliche und physikalische Grundlagen
- Anforderungen an das Transportfahrzeug
- Arten der Ladungssicherung
- Ermittlung der erforderlichen Sicherungskräfte
- Zurrmittel für die Ladungssicherung
- Weitere Hilfsmittel zur Ladungssicherung
- Praktische Übungen am Fahrzeug



PKW-Fahrsicherheitstraining

Thema

Das Forschungszentrum La-SiSe in Selm bietet Ihnen ein Fahrsicherheitstraining auf höchstem Niveau.

In einem interessanten und abwechslungsreichen Mix aus Theorie- und umfangreichen Praxisanteilen trainieren Sie die Fahrsicherheit mit Ihrem eigenen PKW.



Inhalte

Theorie

- Assistenzsysteme
- Zurrmittel und Hilfsmittel
- Fahrphysikalische Grundlagen
- Grundlagen der Ladungssicherung
- Sensibilisierung für Gefahrensituationen

Praxis

- Handling
- Ausweichmanöver
- Fahr- und Bremsversuche
- Überprüfung der Ladungssicherung vor den Übungen
- Kontrolle der Ladungssicherung nach den Übungen
- Vermittlung der Fahrer-Sitzposition entsprechend den Sicherheitsgrundsätzen
- Fahrzeugbeherrschung auf unterschiedlichen Fahrbahnuntergründen und bei verschiedenen Witterungsverhältnissen (Trockenheit, Regen, Glätte und Schnee)

Hinweis: Die Anmeldefrist für dieses Training endet am 30.04.2023.

• Teilnehmerkreis

Alle Mitarbeiter (m/w/d) der DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG, die im Besitz einer gültigen PKW-Fahrerlaubnis sind und innerhalb der letzten 5 Jahre an keinem Fahrsicherheitstraining teilgenommen haben

• Termin und Ort

1-tägig

Samstags 08:30 Uhr – 16:30 Uhr
im Herbst 2023

Forschungs- und Technologiezentrum
Ladungssicherung Selm gGmbH
Auf der Koppel 100, 59379 Selm

• Buchungsnr.

LFS-15

• Ihre Referenten

Anerkannte DVR-Trainer

Ihr Nutzen

Sie trainieren unter Anleitung erfahrener Trainer in einem mit modernster Technik ausgestatteten Fahrsicherheitszentrum alles, was Sie zur Bewältigung von Notsituationen im Straßenverkehr benötigen.

Da auch mit dem PKW immer mal wieder Dinge transportiert werden, lernen Sie, wie man diese zum Eigenschutz einfach und schnell sichert.

Waren- wirtschaft

- **Teilnehmerkreis**

Verkaufsmitarbeiter im Innen-
und Außendienst (m/w/d)
Mitarbeiter der Fachgruppe
Werkzeuge und Maschinen (m/w/d)

- **Termin und Ort**

Donnerstag, 23.03.2023
Veranstaltungsort wird noch
bekanntgegeben

- **Buchungsnr.**

W-6

- **Ihre Referenten**

Dirk Bollhorst
Sebastian Osthof
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Ihr Nutzen

Vertiefen Sie Ihr Wissen im Bereich der Werkzeuge und Maschinen und tauschen Sie sich im internen Informationsaustausch untereinander aus.

Das erlernte Wissen wird Ihnen zukünftig in ihrem Berufsalltag helfen, Ihre Kunden kompetent zu beraten.

Werkzeuge und Maschinen I

Thema

Als Mitarbeiter/in im Bedachungsfachhandel müssen Sie sich immer höheren Anforderungen stellen. Insbesondere im Bereich von Maschinen und Werkzeugen werden seitens unserer Kundschaft Fachkenntnisse in diesem Bereich geschätzt.

Darüber hinaus setzen wir uns das Ziel, dass sich alle Zweigniederlassungen mit einem geschlossenen Produkt- und Markauftritt unseren Mitgliedern und Kunden präsentieren.

Inhalte

- **Interner Informationsaustausch der DEG Fachgruppe Werkzeuge und Maschinen**
- **Strategien, Zusammenarbeit, Entwicklung, Ausrichtung**
- **Umsatzdurchsprache**
- **Resümee des Zedach Investitionskataloges 2022 / 2023**



Werkzeuge und Maschinen II

Thema

Als Mitarbeiter/in im Bedachungsfachhandel müssen Sie sich immer höheren Anforderungen stellen. Insbesondere im Bereich von Maschinen und Werkzeugen werden seitens unserer Kundschaft Fachkenntnisse in diesem Bereich geschätzt.

Darüber hinaus setzen wir uns das Ziel, dass sich alle Zweigniederlassungen mit einem geschlossenen Produkt- und Markauftritt unseren Mitgliedern und Kunden präsentieren.



Inhalte

- Vorstellung neuer Produkte und Produktänderungen
- Umsatzdurchsprache und Kalkulationen von Klein- und Großmaschinen
- Interner Informationsaustausch der DEG Fachgruppe Werkzeuge und Maschinen
- Strategien, Zusammenarbeit, Entwicklung, Ausrichtung
- Vorstellung und Durchsprache des Zedach-Investitionskataloges 2023/2024

Warenwirtschaft

• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter im Innen- und Außendienst (m/w/d)
Mitarbeiter der Fachgruppe Werkzeuge und Maschinen (m/w/d)

• Termin und Ort

2-tägig
18.10. - 19.10.2023

Voraussichtlich
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Kantbetrieb
Im Seelenkamp 33a, 32791 Lage

• Buchungsnr.

W-7

• Ihre Referenten

Dirk Bollhorst
Sebastian Osthof
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Ihr Nutzen

Vertiefen Sie Ihr Wissen im Bereich der Werkzeuge und Maschinen und tauschen Sie sich im internen Informationsaustausch untereinander aus.

Das erlernte Wissen wird Ihnen zukünftig in ihrem Berufsalltag helfen, Ihre Kunden kompetent zu beraten.

- **Teilnehmerkreis**

Holzbeauftragte und
Holzfachverkäufer der DEG (m/w/d)

- **Termin und Ort**

Dienstag, 08.03.2023
10:00 - 16:00 Uhr

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Pamplonastrasse 22, 33106 Paderborn

- **Buchungsnr.**

W-18

- **Ihre Referenten**

Manfred Vogel

Schulungsleiter | Karle & Rubner GmbH

Bernd Schnittkamp

Produktmanagement | Karle & Rubner GmbH

Georg Schmidt

Gebietsverkaufsleiter | Karle & Rubner GmbH

Frank Ellerbrock

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Ihr Nutzen

In diesem Seminar werden Ihnen die Grundregeln für den Terrassenbau vermittelt und Sie können zukünftig unsere Mitglieder und Kunden kompetent beraten.

Zudem erhalten Sie hier alle erforderlichen Informationen über die benötigten Produkte und Zusatzmaterialien, um zukünftig fachgerechte Terrassen planen und anbieten zu können.

Grund- und Basiswissen im Bereich Holz-Terrassenbau

Terrassenbau mit einem Aluminiumsystem
der Karle & Rubner GmbH

Thema

Das Thema Terrassenbau ist bei der DEG nicht mehr wegzudenken.

Wir verkaufen an allen DEG Standorten Terrassenprodukte für ebenerdige Terrassen und Balkone.

Damit Sie die Anforderungen unserer Kunden und Terrassenprofis verstehen und gezielte Fragen zukünftig kompetent beantworten können, lernen Sie hier den Einsatz und die richtige Verlegung der Terrassenprodukte kennen.

Dieses Seminar steht unter dem Motto „learning by doing“ und Sie werden den Unterbau im Aluminiumsystem und mögliche Deckbeläge sowohl theoretisch als auch praktisch mit allen Sinnen erfahren.

Inhalte

- Referenzprojekte – wie plane ich?
- Verlegung von Dielen
- Verlegung von Platten
- Parcours für theoretisches Grundwissen und Regelwerke



Grund- und Basiswissen im Bereich Holz

Grundkenntnisse der verschiedenen Holzarten und Einsatzmöglichkeiten der Produkte im Holzbau mit Werksbesichtigung

Thema

Das Thema Holz ist bei der DEG nicht mehr wegzudenken.

Wir verkaufen an allen DEG Standorten Produkte für den konstruktiven Holzbau. Damit Sie die Anforderungen unserer Kunden und Holzbauprofis verstehen und die richtigen Antworten geben können werden Sie im Grundseminar Holz zum Einsatz der Produkte und den Fachbegriffen von Holzbezeichnungen geschult.

Inhalte

- Holzarten und Verwendung
- Unsere Sortimente
- Konstruktiver Holzbau (Grundkenntnisse und Fachbegriffe)
- Holzrahmenbau (Wand- und Dachaufbauten)
- Vorgehensweise bei Reklamationen
- Besichtigung Sägewerk



Warenwirtschaft

• Teilnehmerkreis

Holzbeauftragte und Holzfachverkäufer der DEG (m/w/d)

• Termin und Ort

2-tägig
03.05. - 04.05.2023

Egger Holzwerkstoffe
Brilon GmbH & Co. KG
Im Kissen 19, 59929 Brilon

• Buchungsnr.

W-19

• Ihre Referenten

Marvin Haußmann
Egger Holzwerkstoffe Brilon GmbH & Co. KG
Frank Ellerbrock
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Ihr Nutzen

Von der Produktion, den Produkten und Ihrer Verwendung erhalten Sie umfangreiche Kenntnisse.

Mit diesem Grundwissen werden Sie Unsicherheiten verlieren und die erlernten Fachthemen werden Ihnen zukünftig in Ihrem Berufsalltag helfen, unsere Kunden und Mitglieder kompetent zu beraten.

• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter im Innen- und Außendienst (m/w/d)

• Termin und Ort

2-tägig

29.08. - 30.08.2023

Paul Bauder GmbH & Co. KG

Hiltroper Straße 250, 44807 Bochum

• Buchungsnr.

W-5

• Ihr Referent

N.N.

Paul Bauder GmbH & Co. KG

Ihr Nutzen

Nach der Teilnahme an diesem Seminar sind Sie in der Lage, Bauder Bitumen- und Kunststoffabdichtungen fachgerecht und nach den Verlegevorschriften kompetent zu beraten.

Nach bestandener Leistungskontrolle erhalten Sie ein Zertifikat des TÜV SÜD und der Paul Bauder GmbH & Co. KG.

Bauder Flachdach-Systeme

TÜV SÜD-zertifizierte Händlerschulung

Thema

Technisch geschulte Mitarbeiter/innen sind wertvoll für unser Unternehmen. Sie sichern noch stärker die Qualität der Beratung, Kunden schätzen die kompetente Beratung und sie tragen dazu bei, dass sich unser Unternehmen besser im Wettbewerb behaupten kann.

Daher hat die Firma Bauder zusammen mit dem TÜV SÜD eine zertifizierte Händlerschulung konzipiert und somit einen Leistungsstandard erarbeitet, der ein hohes Qualitätsniveau in der Beratung gewährleistet. In diesem Seminar erlernen Sie die fachgerechte Beratung und Verarbeitung von Bitumen- und Kunststoffabdichtungen auf dem Flachdach.

Inhalte

1. Seminartag

- 10:30 Uhr Eintreffen im Werk
Unternehmensvorstellung
Grundlagen Bitumen, Bitumenbahnen, Systemaufbauten – Bauder, Flachdachnavigator, PIR-Dämmstoffvergleich, Preisliste, Produktübersicht
- 12:00 Uhr Gemeinsames Mittagessen
- 12:45 Uhr Flachdach Bitumen-Materialien in der Praxis erleben
- 14:30 Uhr Flachdach Bitumen Zusammenfassung und Lernkontrolle
- 15:00 Uhr Abfahrt und Einchecken im Hotel
- 16:00 Uhr Grillkurs im Hotel
- 21:30 Uhr Ausklang an der Hotelbar

2. Seminartag

- 08:00 Uhr Flachdach Kunststoff Theorie
- 09:30 Uhr Flachdach Kunststoff Praxis
- 11:30 Uhr Flachdach Kunststoff Zusammenfassung und Lernkontrolle
- 12:00 Uhr Gemeinsames Mittagessen
- 12:30 Uhr Werksführung
- 13:30 Uhr Verabschiedung

BAUDER
macht Dächer sicher.

Roto live erleben – in Bad Mergentheim

Theoretische Schulung und praktischer Einbau
von Roto Produkten

Thema

Erleben Sie im RotoCampus, dem Schulungszentrum in Bad Mergentheim, bei einer 2-tägigen Schulung die Themen Montagefreundlichkeit, Produktqualität und Energieeffizienz auf einzigartige Weise.

Beim praktischen Einbau von Roto Fenstern und Rollläden und der Einführung in den Aufbau der Preisliste und ihre Anwendung, werden Sie optimal auf den Verkauf von Roto Produkten im Tagesgeschäft vorbereitet.

Inhalte

1. Seminartag

- 11:00 Uhr **Anreise**
- 11:30 Uhr **Werksführung**
- 12:30 Uhr **Mittagessen in der Rotoria**
- 13:30 Uhr **Praktischer Einbau der Testsieger Dachfenster inkl. Außenrollladen, neue Perspektiven mit dem Roto OnTop Flachdachfenster, Mehrwertkonzept Roto: Wie Dein Kunde von Roto profitiert**
- 17:00 Uhr **Einchecken ins Hotel Edelfinger Hof, Bad Mergentheim.**
- 18:30 Uhr **Brauereibesichtigung**
- 22:30 Uhr **Ausklang an der Hotelbar**

2. Seminartag

- 09:00 Uhr **Fortsetzung der Schulung, Handbuchschulung**
- 12:00 Uhr **Abreise**



• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter in Innen- und Außendienst (m/w/d)

• Termin und Ort

2-tägig
14.09. - 15.09.2023

Roto Frank DST Vertriebs-GmbH
Wilhelm-Frank-Straße 38-40
97980 Bad Mergentheim

• Buchungsnr.

W-9

• Ihr Referent

Aljoscha Wolff
Roto Frank DST Vertriebs-GmbH

Ihr Nutzen

Sie erhalten und vertiefen Ihr Wissen und bekommen wertvolle Impulse für unser Unternehmen im Bereich Dachfenster. Sie überzeugen durch Ihr Know-how und gewinnen erfolgreich das Vertrauen unserer Kunden bei der Beratung und Verkauf der Roto-Produktpalette.

Waren- wirtschaft

- **Teilnehmerkreis**

Interessierte Verkaufsmitarbeiter (m/w/d)

- **Termin und Ort**

Donnerstag, 20.04.2023

Veranstaltungsort wird noch bekanntgegeben

- **Buchungsnr.**

W-13

- **Ihre Referenten**

Mirco Jerominski

Bernd Daus

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Ihr Nutzen

Sie erhalten wichtiges Grundwissen rund um das Thema Fassade, um unsere Mitglieder und Kunden im Tagesgeschäft kompetent beraten zu können.

Begriffe der Warengruppe Fassade werden Sie schnell in Ihren Arbeitsablauf integrieren und das erlernte Grundwissen lässt Sie bei der Bearbeitung von Angeboten und Aufträgen zukünftig sicherer werden.

Fassade – Starterprogramm

Vorträge rund um die
Vorgehängte Hinterlüftete Fassade (VHF)

Thema

In diesem Seminar werden Ihnen die Grundlagen im Bereich Fassade vermittelt. Geplant sind vier Vorträge mit einer jeweils kurzen Gesprächsrunde nach jedem Vortrag.



Inhalte

Verankerungsprinzip

- Das Mauerwerk
- Untergründe
- Auszugsversuch Dübel

Grundprinzip

- Hinterlüftung
- Unterkonstruktion
- Statik
- Aufgaben und Anforderungen an die VHF

Wärmedämmung

- Aspekte zum Thema Bauphysik und Brandschutz

Außenwandbekleidung

- HPL, Composit, Faserzement – erlaubt ist, was gefällt!

Fassade – Seminar für Fortgeschrittene

Besuch eines Zwischenhändlers,
Vorträge zum Thema VHF und praktische Anwendung

Thema

In diesem Seminar erweitern und vertiefen Sie Ihre Kenntnisse im Bereich Fassade. Die Firma Vink Kunststoffe GmbH in Emmerich öffnet ihre Türen für die DEG Mitarbeiter/innen aus der Region Rhein-Ruhr.

Die Mitarbeiter/innen aus den Regionen Ostwestfalen-Lippe, Hessen und Niedersachsen werden bei der Findeis GmbH willkommen heißen.

Inhalte

Ejot

- Verankerungsmittel
- Auszugsversuche

Metall-Unterkonstruktionen

- Metall UK erkennen und verstehen
- Angebote sicher und kompetent bearbeiten

Außenwandbekleidung

- Möglichkeiten und Unterschiede
- Bearbeitung beim Lieferanten
- Verarbeitung

Brandschutzordnung

- Landesbauordnung
- Gebäudekategorien



• Teilnehmerkreis

Interessierte Verkaufsmitarbeiter mit abgeschlossener Starterschulung im Bereich Fassade (m/w/d) sowie Fachberater im Außendienst (m/w/d)

• Termin und Ort

Dienstag, 25.04.2023

Veranstaltungsort wird noch bekanntgegeben

• Buchungsnr.

W-17

• Ihre Referenten

Mirco Jerominski

Bernd Daus

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Ihr Nutzen

Sie erweitern und vertiefen Ihr bestehendes Wissen rund um das Thema Fassade.

Das erlernte Wissen wird Ihnen zukünftig helfen, Probleme frühzeitig zu erkennen, in der Bearbeitung von Angeboten sicherer zu werden und Ihre Kunden im Berufsalltag kompetent zu beraten.

• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter im Innen- und Außendienst (m/w/d)

• Termin und Ort

Dienstag, 07.03.2023, 08:30 – 16:30 Uhr

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Walzwerkstraße 2, 44145 Dortmund

• Buchungsnr.

W-16

• Ihre Referenten

Thomas Fellenberg

Produktmanagement / Anwendungstechnik
RHEINZINK

Marcus Kartzig

Projektberatung und Verkauf
RHEINZINK

Dirk Bollhorst

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erhalten Sie umfassende und detaillierte Informationen zum RHEINZINK-Metalldach in Kombination mit Solartechnik.

Des Weiteren erhalten Sie wissenswerte Informationen und Profitipps für eine kompetente Beratung unserer Mitglieder und Kunden.

Photovoltaikanlagen

Zweiteilige Produkt- und Vertriebschulung

Thema

Als Mitarbeiter/in im Bedachungsfachhandel müssen Sie sich immer höheren Anforderungen stellen. Insbesondere im Bereich regenerative Energien werden seitens unserer Kundschaft Fachkenntnisse in diesem Bereich geschätzt. Darüber hinaus setzen wir uns das Ziel, dass



sich alle Zweigniederlassungen mit einem geschlossenen Produkt- und Marktauftritt unseren Mitgliedern und Kunden präsentieren.

Die DEG befasst sich seit 2004 intensiv mit Thema Photovoltaik. Nach den intensiven Jahren 2009 bis 2012 ging die Nachfrage von Jahr zu Jahr zurück. Wir als DEG haben dieses Projektsegment jedoch nicht wie andere aufgegeben und bieten unseren Mitgliedern und Kunden weiterhin einen hohen Service mit Beratung und Projektierung.

Im ersten Teil des Seminartages erfahren Sie alles rund um die fachgerechte Montage von RHEINZINK Stehfalzbekleidung und die Integration des RHEINZINK PV Solarsystems und erhalten wissenswerte Tipps zur Planung und Umsetzung. Im zweiten Teil erhalten Sie durch unseren internen Produktmanagementbereich Photovoltaik weitere wissenswerte Informationen und Profitipps für eine kompetente Beratung unserer Mitglieder und Kunden.

Inhalte

Teil 1: 08:30 Uhr – 12:30 Uhr / RHEINZINK

- Produktlinien
- Konstruktionen für Stehfalzdeckungen
- Befestigung der Stehfalzbekleidung/CLIPFIX
- Politische Voraussetzungen/Solarpflicht
- Solarsystem RHEINZINK-PV
- Kooperation Dachmontage und Elektrotechnik
- Problematik von Falzklemmen
- Referenzen
- RHEINZINK-SolarCheck
- FAQs in der Beratung

Teil 2: 13:15 Uhr – 16:30 Uhr / DEG Produktmanagementbereich PV

- Komponenten einer Photovoltaikanlage
- Kundenberatung – die ersten Schritte
- Planung und Projektierung – was ist zu beachten?
- Angebots- und Auftragsabwicklung intern/extern
- Innovative PV-Systeme
- Elektromobilität
- Kooperation Dachmontage und Elektrotechnik
- Problematik von Falzklemmen
- Referenzen
- RHEINZINK-SolarCheck
- FAQs in der Beratung

Gut gesichert – Absturzsicherungen bei Dacharbeiten von LUX-top®

LUX-top® Fall Protection S.A.

Thema

Bau- und Wartungsarbeiten auf dem Dach sind gefährlich und erfordern ab einer gewissen Absturzhöhe das Errichten von Absturzsicherungen. Diese soll den Sturz einer Person vom Dach, durchs Dach oder durch eine Dachöffnung verhindern. Insbesondere bei schlechten Wetterverhältnissen oder bei Nacht besteht erhöhte Gefahr.

In diesem Seminar erfahren Sie alles rund um das Thema Absturzsicherungssysteme, welche eine sichere Wartung und Instandhaltung von Dächern ermöglichen.

Inhalte

- Absturzsicherungen – warum?
- Gesetzliche Grundlagen: DGUV-I 201-056, Regelwerke
- DIBt – Überblick über die aktuelle Rechtslage,
- TOP-Prinzip
- Ausstattungsklassen
- Planung von Absturzsicherungen
- Dokumentation
- Produktsortiment LUX-top®

LUX-top®
ABSTURZSICHERUNGEN

Waren- wirtschaft

• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter im Innen- und Außendienst (m/w/d)

• Termin und Ort

Dienstag, 07.02.2023
09:00 - 16:00 Uhr

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

W-20

• Ihr Referent

Bernd Kühle
Leitung Schulung / Seminarwesen

Ihr Nutzen

Sie erweitern Ihr Wissen und erlangen Sicherheit im Umgang mit Absturzsicherungssystemen.

Zudem erhalten Sie einen Überblick über die verschiedenen Systeme für Wartung und Instandhaltung und deren Zertifizierungen und erfahren, welche Absturzsicherungen für verschiedene Dachsituationen geeignet sind.

Weitere Seminare

• Teilnehmerkreis

Fach- und Führungsnachwuchskräfte der DEG (m/w/d)

• Termine

Digitales Kick-Off:	21.10.2022
Modul 1:	25.10. - 26.10.2022
Modul 2:	18.01. - 19.01.2023
Modul 3:	28.02.2023
Modul 4:	01.03.2023
Modul 5:	27.04.2023
Modul 6:	23.08. - 24.08.2023
Modul 7:	25.10. - 26.10.2023
Modul 8:	16.01. - 17.01.2024
Modul 9:	06.03. - 07.03.2024

Abschluss-
zeremonie: 11.04.2024

• Buchungsnr.

WS-3

• Ihre Referent/innen

Barbara Beyer
Tatjana Güntensperger
Esbjörn Gerking
BeNeCO TrainerTeam
Beratung, Netzwerk, Coaching

Das Führungskräftenachwuchsprogramm der DEG

Thema

Das Führungsnachwuchsprogramm richtet sich an die potentiellen Führungskräfte der DEG. Es ist angepasst auf deren spezifischen Belange und berücksichtigt zugleich die sich immer weiterentwickelnden Veränderungen im Arbeitsumfeld, sowie der Digitalisierung und Globalisierung. Führungskräfte stehen oft im „Rampenlicht“ – sowohl in ihrer Funktion im Unternehmen als auch als Person mit Wirkung und Ausstrahlung. Gleichzeitig haben sie vielfältige fachliche, strategische und persönliche Herausforderungen zu bewältigen.

Das zukunftsorientierte, nachhaltige Führungskonzept initiiert und begleitet Entwicklungs- und Veränderungsprozesse, bereitet auf Fach- sowie Führungsaufgaben vor und schafft somit die Basis zu erfolgreichem Selbstmanagement, Steigerung der Wertschöpfung und Sicherung der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens.

Das modular aufgebaute Qualifizierungsprogramm erstreckt sich über 9 Module in einem Zeitraum von 18 Monaten.

Inhalte

Modul 01:

- Unternehmensführung

Modul 02:

- Teams mobilisieren

Modul 03:

- Feedback & Lernkultur:

Modul 04:

- Konflikt & Verhandlung

Modul 05:

- Moderationskompetenz

Modul 06:

- Innovationskultur stärken

Modul 07:

- Hybrides Projektmanagement

Modul 08:

- Veränderungen erfolgreich umsetzen

Modul 09:

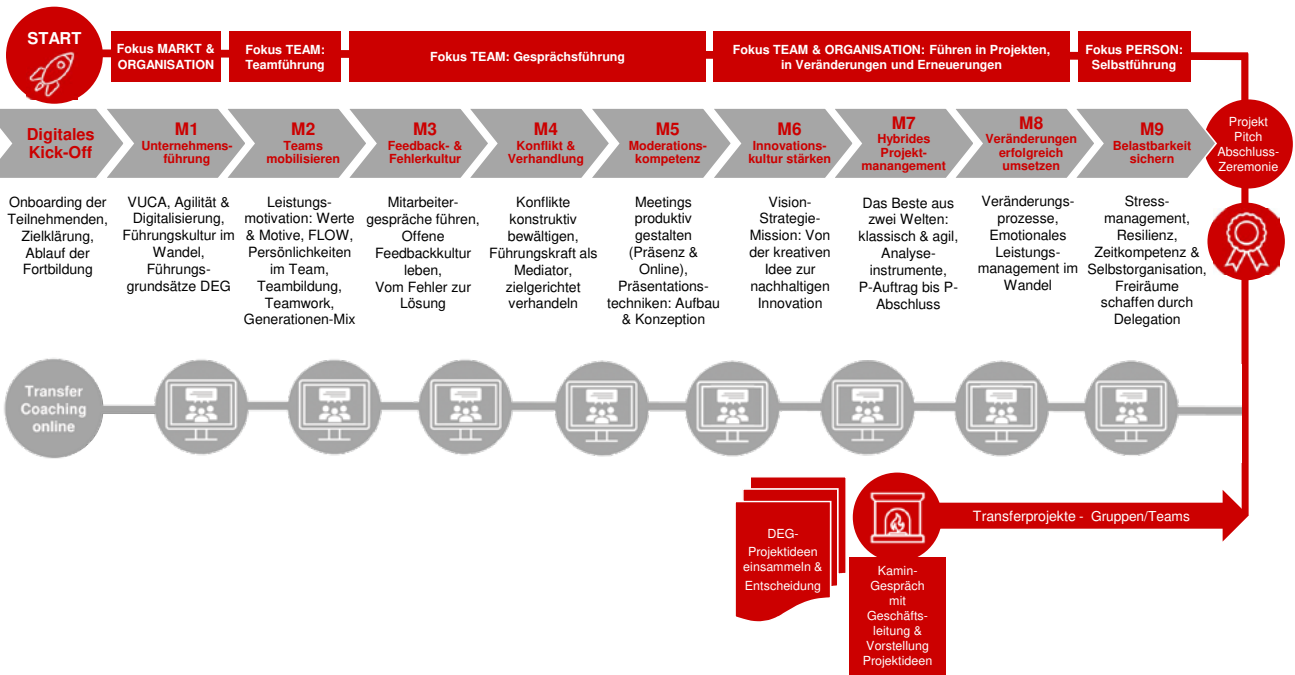
- Belastbarkeit sichern

Abschluss:

- Projektpitch



ENTWICKLUNGSPROGRAMM FÜR NACHWUCHSKRÄFTE DER DEG: MODULAR & ZUKUNFTSORIENTIERT



Weitere Seminare

• Teilnehmerkreis

Alle interessierten Mitarbeiter/innen der DEG

• Termin und Ort

Donnerstag, 02.03.2023
09:00 – 17:00 Uhr

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

WS-7

• Ihre Referentin

Tatjana Güntensperger
Executive Coach und Trainerin

Ihr Nutzen

Nach Ihrer Teilnahme an diesem Seminar wissen Sie, wie Stress entsteht und können Ihre persönlichen Stressoren identifizieren. Sie kennen die Resilienz-Faktoren und sind in der Lage, diese bewusst zu stärken. Zudem wissen Sie, wie Sie Resilienz förderliche Bedingungen für sich schaffen und nach außen vertreten.

Belastbarkeit sichern und Stresssituationen vermeiden

Resilienz und innere Stärke

Thema

Wenn der Alltag von Druck, Hektik und unvorhersehbaren Situationen bestimmt wird, kann das die Leistungsfähigkeit und die Gesundheit beeinträchtigen. Da Stress oft nicht vermeidbar ist, braucht jeder Mensch eine gute und individuelle Strategie zur Regulation und Stress-Bewältigung.

Die Teilnahme an diesem Seminar hilft Ihnen, Verhaltensmuster in Stresssituationen bei Ihnen persönlich und bei anderen besser zu erkennen.

Sie erlernen Methoden zur kurzfristigen Stress-Bewältigung und zur nachhaltigen Stärkung der individuellen Resilienz und Widerstandsfähigkeit. Diese unterstützen Sie dabei, souveräner, gelassener und belastbarer zu sein. So bleiben Sie auch bei hohem Arbeitsaufkommen leistungsfähig, sind in der Lage, in Stressphasen aktiv auf Ihren Energiehaushalt zu achten und vermeiden für sich und andere Reibungsverluste im Tagesgeschäft. Gleichzeitig steigern Sie die Zufriedenheit und Qualität in Ihrem (Arbeits-)Leben und in Ihrem Umfeld.

Inhalte

- **Human Balance Kompass: Gleichgewicht in den Bereichen Körper-Seele-Kognition-Emotion**
- **Hintergründe von Stress: Individuelle Stressoren und Umgangsstrategien**
- **Resilienz-Faktoren zur Förderung der Widerstandskraft**
- **Ressourcenaktivierung: Stresssituationen gelassen begegnen**
- **Kraftquellen & Entspannungstechniken: souveräne Selbststeuerung sichern**



Herzlich willkommen im Team der DEG

Orientierungshilfe und Vernetzung

Thema

Wie - - - schon 30 - 60 - 90 Tage rum!?

Wie im Flug sind sie vergangen, die ersten Wochen und Monate als neuer Mitarbeiter im Unternehmen!



Neu in einer Firma heißt, einen völlig neuen Mikrokosmos kennenzulernen. Prozesse, Abläufe, Strukturen, Kommunikationen, Kollegen, Kultur und auch Fettnäpfchen! Klar möchte man doch auch zeigen was in einem steckt und versucht alles irgendwie richtig zu machen. Aber was ist eigentlich richtig und was falsch und was wird hier so grundsätzlich erwartet? Schließlich möchte man einen guten Eindruck machen und sich direkt gut vernetzen, lernen und sich weiterentwickeln.

Mit diesem Seminar erhalten Sie als Neankömmling bei der DEG für all das eine zusätzliche Orientierungshilfe.

Inhalte

- **Erwartungen auf allen Seiten. Was hat sich seit dem Eintritt ins Unternehmen bestätigt? Und wo braucht es ggf. nochmals einen Abgleich?**
- **Wir bei der DEG und was uns auszeichnet!**
- **Wir im Netzwerk der DEG und was uns stark macht!**
- **Wir und unsere Unternehmenswerte!**
- **Wir und unsere Kunden, Lieferanten und Mitglieder: Kenntnis und Verständnis**
- **Genossenschaftswesen: Was ist das?**

Weitere Seminare

• Teilnehmerkreis

Neue Mitarbeiter der DEG (m/w/d)

• Termin und Ort

Mittwoch, 26.04.2023

Dienstag, 24.10.2023

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

W-4

• Ihre Referentin

Barbara Beyer

Geschäftinhaberin

BeNeCo Beratung.Network.Coaching

Ihr Nutzen

Überprüfen Sie Ihre eigene Situation. Wie gut sind Sie schon etabliert und wie gut haben Sie die Unternehmenskultur der DEG schon erfasst? In diesem Seminar werden Ihnen noch vorhandene Fragen beantwortet und Lücken werden weiter geschlossen. Zudem haben Sie die Gelegenheit, sich mit einem Mitglied der Geschäftsleitung und den anderen Teilnehmern über aktuelle Themen rund um die DEG auszutauschen.

So melden Sie sich an

- 1** Möchten Sie an einem Seminar oder Training teilnehmen, wenden Sie sich bitte mit dem Anmeldeformular an Ihren Vorgesetzten.

Dieser gibt die Anmeldung zusammen mit seiner Stellungnahme an die Abteilung Personal & Organisation weiter.

- 2** Sofern Sie an mehreren Veranstaltungen teilnehmen möchten, ist für jedes Seminar/Training ein separates Anmeldeformular einzureichen.

- 3** Die Seminarplätze werden in der Reihenfolge der Anmeldungseingänge vergeben.

- 4** Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie unmittelbar eine Buchungsbestätigung.

- 5** Ist eine Veranstaltung bereits ausgebucht, informieren wir Sie über Ihren Platz auf der Warteliste.

- 6** Ihre Anmeldung ist verbindlich und kann nur aus wichtigen Gründen über Ihren Vorgesetzten abgesagt werden.

Die Abteilung Personal & Organisation ist in diesem Fall schnellstmöglich zu informieren, damit der Seminarplatz anderen Interessenten zur Verfügung gestellt werden kann.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch bei uns!
Ihr Team der DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Sie haben Fragen? Ihre Ansprechpartnerinnen beraten Sie gern:

Julia Kramer
T (02385) 933-452
F (02385) 933-440
julia.kramer@dde.de

Carolin Harbach
T (02385) 933-453
F (02385) 933-440
carolin.harbach@dde.de

**Ich melde mich hiermit für folgendes Seminar/
Training verbindlich an und erkläre mich mit
den Teilnahmebedingungen einverstanden:**

Name, Vorname

Niederlassung

Trainingsmaßnahme

Buchungsnummer

Termin

Wünschen Sie eine Hotelübernachtung?

(nur möglich bei mehrtägigen Schulungen)

Ja Nein

Ich möchte teilnehmen, weil ich für mich folgenden Nutzen sehe:

Ort, Datum, Unterschrift Teilnehmer/in

**Stellungnahme bzw. Empfehlung des Vorgesetzten
zur Teilnahme:**

Ort, Datum, Unterschrift Vorgesetzte/r

Bitte nutzen Sie dieses
Formular als Kopiervorlage
und senden es per Fax oder
E-Mail an:

Fax (0 23 85) 933-440

E-Mail campus@dde.de

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Abt. Personal & Organisation

Oberster Kamp 6

59069 Hamm

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Oberster Kamp 6

59069 Hamm

T (02385) 933-0

F (02385) 933-440

www.dde.de



2023

JANUAR

	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
52							1
1	2	3	4	5	6	7	8
2	9	10	11	12	13	14	15
3	16	17	18	19	20	21	22
4	23	24	25	26	27	28	29
5	30	31					

FEBRUAR

	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
5			1	2	3	4	5
6	6	7	8	9	10	11	12
7	13	14	15	16	17	18	19
8	20	21	22	23	24	25	26
9	27	28					

MÄRZ

	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
9			1	2	3	4	5
10	6	7	8	9	10	11	12
11	13	14	15	16	17	18	19
12	20	21	22	23	24	25	26
13	27	28	29	30	31		

APRIL

	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
13						1	2
14	3	4	5	6	7	8	9
15	10	11	12	13	14	15	16
16	17	18	19	20	21	22	23
17	24	25	26	27	28	29	30

MAI

	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
18	1	2	3	4	5	6	7
19	8	9	10	11	12	13	14
20	15	16	17	18	19	20	21
21	22	23	24	25	26	27	28
22	29	30	31				

JUNI

	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
22				1	2	3	4
23	5	6	7	8	9	10	11
24	12	13	14	15	16	17	18
25	19	20	21	22	23	24	25
26	26	27	28	29	30		

JULI

	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
26						1	2
27	3	4	5	6	7	8	9
28	10	11	12	13	14	15	16
29	17	18	19	20	21	22	23
30	24	25	26	27	28	29	30
31	31						

AUGUST

	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
31		1	2	3	4	5	6
32	7	8	9	10	11	12	13
33	14	15	16	17	18	19	20
34	21	22	23	24	25	26	27
35	28	29	30	31			

SEPTEMBER

	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
35					1	2	3
36	4	5	6	7	8	9	10
37	11	12	13	14	15	16	17
38	18	19	20	21	22	23	24
39	25	26	27	28	29	30	

OKTOBER

	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
39							1
40	2	3	4	5	6	7	8
41	9	10	11	12	13	14	15
42	16	17	18	19	20	21	22
43	23	24	25	26	27	28	29
44	30	31					

NOVEMBER

	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
44			1	2	3	4	5
45	6	7	8	9	10	11	12
46	13	14	15	16	17	18	19
47	20	21	22	23	24	25	26
48	27	28	29	30			

DEZEMBER

	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
48					1	2	3
49	4	5	6	7	8	9	10
50	11	12	13	14	15	16	17
51	18	19	20	21	22	23	24
52	25	26	27	28	29	30	31

DEG
DACH-FASSADE-HOLZ eG



*„Niemand wird kultiviert,
sondern hat sich selbst zu kultivieren..“*

Johann Gottlieb Ficht

CAMPUS