



Qualifizieren
Entwickeln
F ö r d e r n

20
21

CAMPUS

Bildnachweise:

Teamfoto MARQUARDT	S. 20
Sacha Goerke	S. 22
MAS GmbH	S. 24
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG	S. 21, 23, 25
Adobe Stock	

„Die Digitalisierung aller Lebens- und Arbeitsbereiche fordert ihren Tribut und verschafft zugleich ungeahnte Möglichkeiten.“

Markus Baumanns



Liebe Mitarbeiterinnen, liebe Mitarbeiter,

das persönliche „sich treffen“, um im Rahmen unserer seit einigen Jahren stattfindenden CAMPUS-Schulungen Wissen vermittelt zu bekommen, sich mit den Kollegen auszutauschen und seine eigene Entwicklung und die der DEG weiter nach vorne zu bringen, war und ist ein wesentlicher Grundgedanke des DEG CAMPUS.

Im Jahr 2020 mussten wir feststellen, dass ein Virus unsere Campus-Planungen durchkreuzte, so dass wir nahezu alle Veranstaltungen absagen mussten.

Das Angebot des DEG CAMPUS soll jedoch nicht weiter unter der aktuellen Situation leiden, so dass die Mitarbeiter/innen des Bereichs Personal und Organisation auch für das Jahr 2021 einen vollständigen Schulungsumfang auf die Beine gestellt haben.

Nahezu alle Schulungen können als Präsenzveranstaltung, aber auch - wenn dies auf Grund der Kontaktbeschränkungen sinnvoll ist - in einem digitalen Format erfolgen. Wir werden hier sicherlich noch viel lernen müssen, aber sicher ist: Die DEG ist auf allen digitalen Kanälen präsent und kann die notwendige Kommunikation und Information im Unternehmen ständig aufrecht erhalten!

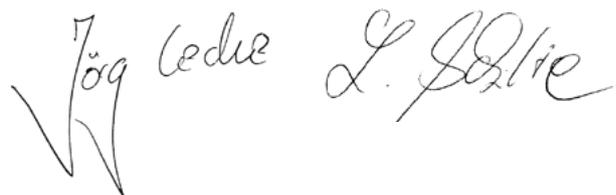
Seien Sie auch bei der digitalen Durchführung von Seminaren neugierig!

Wir freuen uns aber jetzt schon darauf, Ihnen in Zukunft wieder persönlich die Hand zu geben und uns mit Ihnen über DEG-Themen, gerne aber auch über Persönliches, auszutauschen!

Mit besten Grüßen

Jörg Lecke

Lothar Schütte



Inhalt

Qualifizieren
Entwickeln
F ö r d e r n

20
21

Verkauf

- Überzeugende digitale Live-Formate im Kontaktmanagement 6
- Beschwerden als Chance zur Kundenbindung 7

Führung

- Virtuelle Führung – alles wie immer, nur online? 8
- Als Logistikleiter souverän agieren 9
- Der Ausbilder bei der DEG – Vorbild, Coach und Lernbegleiter 10

Kommunikation

- Konfliktmanagement für Lageristen und Kraftfahrer 11
- Konfliktmanagement für Verkaufsmitarbeiter 12

Ausbildung

- Start-Up für Auszubildende im 1. Ausbildungsjahr 13
- „Verkaufen!“ Ein Verkaufsseminar für Auszubildende der DEG 14
- SAP ERP ECC 6.0 15

SAP/Software

- Office-Seminare: Word, Excel, Power Point und Outlook 16
- SAP: Employee Self-Service/ Manager Self-Service 17
- SAP: Zeitwirtschaft im NetWeaver Business Client 18
- OBIS – Online Bestell- und Informations-Service 19

Inhalt

Qualifizieren
Entwickeln
F ö r d e r n

20
21

Logistik, Fuhrpark, Sicherheit

Modulschulung nach BKrFQG	20
Fuhrparkrecht in der Praxis	21
Der Fahrer und Lagerist als Visitenkarte der DEG	22

Warenwirtschaft

Werkzeuge und Maschinen	23
Sachkundiger PSA gegen Absturz	24
Photovoltaikanlagen	25
Fassade Starterprogramm	26
Fassade Seminar für Fortgeschrittene	27

Weitere Seminare

Zeit- und Selbstmanagement	28
Neu bei der DEG	29

Überzeugende digitale Live-Formate im Kontaktmanagement

Kunden optimal digital betreuen und erfolgreich verkaufen

• Thema

Das Corona-Virus katapultiert vor allem den auf Präsenz ausgerichteten Vertrieb der Fachberater stark in den telefonischen und digitalen Lösungs-Verkauf. Wer hier schnell und souverän mit den gängigen digitalen Instrumenten und Web-Tools agiert, ist zukünftig auf dem richtigen Weg, denn das Rad wird sich kaum zurückdrehen lassen. Bisher konnten Sie als Fachberater durch Ihre körperliche Präsenz, Vertrauen und Sicherheit vermitteln und damit stark unterstützend den Kunden zur Entscheidung führen. Zukünftig werden Sie in Web-Konferenzen und Bild-Telefongesprächen aber ganz anderen Gesprächsanforderungen ausgesetzt sein. Um hier auch zukünftig erfolgreich zu verkaufen, gilt es, die gängigsten digitalen Instrumente situationsgerecht und überzeugend einzusetzen.

• Inhalte

- Mit digitalen Live-Formaten den Gesprächspartner abholen, überzeugen und zur Entscheidung führen
- Die persönliche Kundenbetreuung durch Ihre körperliche Präsenz ist und bleibt ein wichtiges und wuchtiges Instrument um Kundenbeziehungen zu pflegen und erfolgreich zu verkaufen - viele Live-Formate haben aber faszinierende Möglichkeiten, die es zukünftig zielgerichtet zu nutzen gilt
- Der Weg dorthin ist nicht gerade einfach, denn das Geheimnis liegt in der Zusammenführung der vorhandenen Gesprächstechniken mit dem Anwendungs-Know-how der genutzten Medien, um das Potenzial der digitalen Live-Kommunikation optimal auszuschöpfen
- Ziel ist es, einfache und gängige Lösungen miteinander zu testen und zu trainieren und die bisher gemachten Erfahrungen miteinander abzugleichen und auszutauschen

• Ihr Nutzen

In diesem Training reflektieren Sie zusammen mit Ihren Kollegen/ Kolleginnen den optimalen Einsatz verschiedener digitaler Kommunikationsmedien und das dazu nötige bzw. passende Kommunikationsverhalten. Nutzen Sie Ihre Chance, die zur Verfügung stehenden digitalen Medien für Ihren Verkaufserfolg zielgerichtet einzusetzen.



• Teilnehmerkreis

Fachberater im Außendienst (m/w)

• Termin und Ort

Live-Webinar

1-tägig

a) Donnerstag, 04.03.2021

b) Donnerstag, 25.03.2021

• Buchungsnr.

V-5 / 2021.6

• Ihr Referent

Joachim Wunderlich

Inhaber von PSW, Verkaufstrainer,

Vortragsredner und Hörbuchautor

PSW – Ihr Partner für Service- und

Vertriebsentwicklung

Beschwerden als Chance zur Kundenbindung

So meistern Sie Reklamationen mit Gewinn

• Thema

Jede Beschwerde ist eine Chance, denn auch in schwierigen Situationen kann man eine gute Zusammenarbeit erreichen. Dabei ist es entscheidend, situativ die passenden Gesprächstechniken einzusetzen, um die Situation positiv zu beeinflussen. Die Teilnehmer/innen reflektieren ihr Gesprächsverhalten und lernen, wie sie auch in komplexen Situationen kundenorientiert agieren und den Kunden wieder für sich gewinnen.

• Inhalte

Der systematische Reklamations-Prozess:

- Je schneller Sie agieren, desto größer sind Ihre Chancen
- Sympathische und überzeugende Reklamationsgespräche führen
- Stolpersteine im Umgang mit Beschwerden und Reklamationen der Mitglieder und Kunden
- Mündlich oder schriftlich – Den richtigen Kanal wählen
- Wie Sie authentisch und überzeugend auf schwierige Kommunikations- und Verhaltensmuster reagieren
- Wie Sie durch Ihre Wortwahl, Stimme, Körperhaltung, Gestik und Mimik Ihr Gespräch positiv beeinflussen können
- Entscheidende Wirkfaktoren – Elegant und zielgerichtet die Ziele erreichen und schon im ersten Augenblick gewinnen
- Entwickeln Sie Ihre persönliche Vorgehensweise für den Umgang mit Problempersonen
- Wie Sie auch schwierige Gespräche zu einem konstruktiven Abschluss bringen
- Was tun, wenn überzogene Forderungen gestellt werden?
- Der professionelle Umgang mit Besserwissern, Nörglern und destruktiven Personen
- Praktische Tipps, Empfehlungen und Verhaltensweisen für den Umgang mit schwierigen Personen

• Ihr Nutzen

Sie lernen, wie Sie sich auf die emotionale Situation des verärgerten Kunden einstellen und reklamierende Kunden systematisch wieder zurückgewinnen.



• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter im Innendienst [m/w]

• Termin und Ort

Live-Webinar

1-tägig

a) Montag, 01.02.2021

b) Montag, 01.03.2021

• Buchungsnr.

V-6 / 2021.7

• Ihr Referent

Joachim Wunderlich

Inhaber von PSW, Verkaufstrainer,

Vortragsredner und Hörbuchautor

PSW – Ihr Partner für Service- und

Vertriebsentwicklung

Virtuelle Führung – alles wie immer, nur online?

• Thema

Was vor einem Jahr für viele noch nach Zukunftsmusik klang, ist schlagartig gelebter Alltag: Sogar erklärte Technikmuffel treffen sich ganz selbstverständlich in Online-Meetings, teilen Bildschirmpräsentationen und chatten mit Kollegen. Ausgefeilter Cloudtechnologie sei Dank kommen alle an ihre Daten und anders als befürchtet hat das „Homeoffice“ nicht flächendeckend zu Produktivitätseinbrüchen geführt. Also alles genau wie vorher, nur virtuell? Viele Führungskräfte spüren zunehmend, dass mit der neuen Kultur des Zusammenarbeitens auch neue Herausforderungen verbunden sind. Flexible Arbeitsplatzgestaltung will wohlgedacht sein, die ständigen Online-Sitzungen vor dem immer gleichen Bildschirm ermüden und auch in gut eingespielten Teams nagt die physische Distanz an Motivation und Zusammenhalt. In unserem Seminar beleuchten wir deshalb, wie wir als Führungspersonen unsere Teams auch im virtuellen Arbeitsraum am Ball halten. Wie schaffen wir eine professionelle und zugleich vertrauensvolle Atmosphäre, wenn der unmittelbare und oft auch ungeplante persönliche Austausch fehlt? Wie gehen wir mit Mitarbeitern um, denen es schwerfällt, sich zu Hause zu organisieren? Wie gestalten wir unter diesen Voraussetzungen klare Entscheidungs- und Kommunikationsprozesse? Denn eines ist klar: andere Umstände verlangen eine andere Führung!

• Inhalte

- Grundlagen: Leistungsfaktoren und Kernkompetenzen für virtuelle Führung erkennen und nutzen
- Zusammenarbeit: Motivation und Performance im dezentralen Team erhalten, gute dezentrale Arbeitsstrukturen etablieren, inspirierende und fokussierte Online-Meetings gestalten
- Atmosphäre: Identität stiften und Vertrauen schaffen, Orientierung geben, Teamspirit fördern
- Kommunikation: Klar und transparent delegieren, Bedürfnisse unterschiedlicher Persönlichkeitstypen berücksichtigen, Gespräche mit belasteten Mitarbeitern führen
- Selbstreflexion: Eigene Rolle und Handlungsspielräume bewusst machen, Techniken zur professionellen Selbstorganisation und Abgrenzung im Homeoffice anwenden
- Methoden: Theorie-Input, Gruppenarbeit im virtuellen Seminarraum, Angeleitete Reflektion und kollegiale Beratung, Stimmungsabfragen, Whiteboard-Sharing

• Ihr Nutzen

Sie lernen unterschiedliche Methoden kennen und erhalten Impulse, die eine vertrauensvolle Zusammenarbeit fördern und können somit die Motivation und Performance in Ihrem Team aufrecht erhalten. Sie erfahren, wie Sie mit Mitarbeitern kommunizieren, die Schwierigkeiten mit der Arbeit auf Distanz haben und sind zukünftig in der Lage, fokussierte Online-Meetings fachmännisch zu planen und durchzuführen. Zudem erhalten Sie Tipps für Ihre eigene Selbstorganisation im Homeoffice, wofür Ihnen zukünftig Checklisten und eine (agile) Toolbox zur Verfügung stehen.



• Teilnehmerkreis

Niederlassungsleiter (m/w)

• Termin

Live-Webinar
Dienstag, 09.02.2021

• Buchungsnr.

F-7 / 2021.8

• Ihre Referentin

Barbara B. Beyer
Geschäftsinhaberin
BeNeCo
Beratung.Netzwerk.Coaching

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 I: Mitarbeiter durch Ansprachen motivieren

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

2021 • Modul II: Im persönlichen Gespräch führen und steuern

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

2022 • Modul III: Im Führungskreis sicher, partnerschaftlich und überzeugend agieren

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

• 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.

• Teilnehmerkreis

Logistikleiter (m/w)

• Termin und Ort

Präsenzveranstaltung 2-tägig
Jeweils von 09:00 – 17:00 Uhr

Termine werden noch bekannt gegeben!

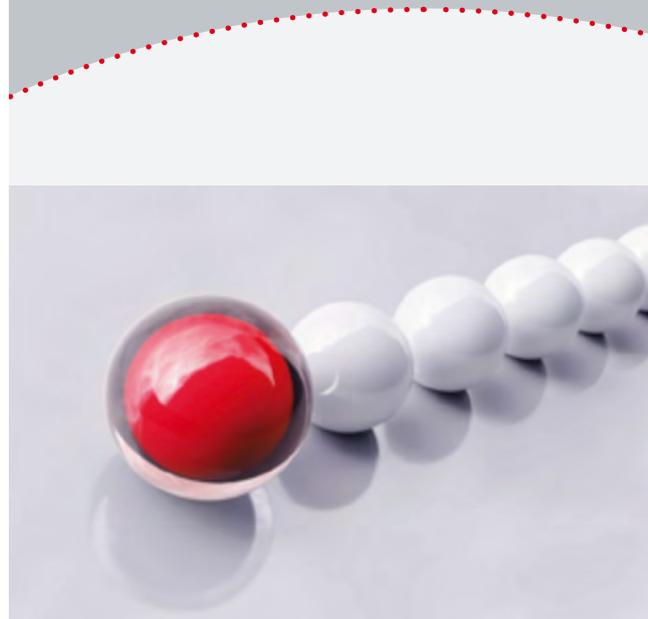
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

F-3 / 2021.9

• Ihr Referent

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



Der Ausbilder bei der DEG: Vorbild, Coach und Lernbegleiter

• Thema

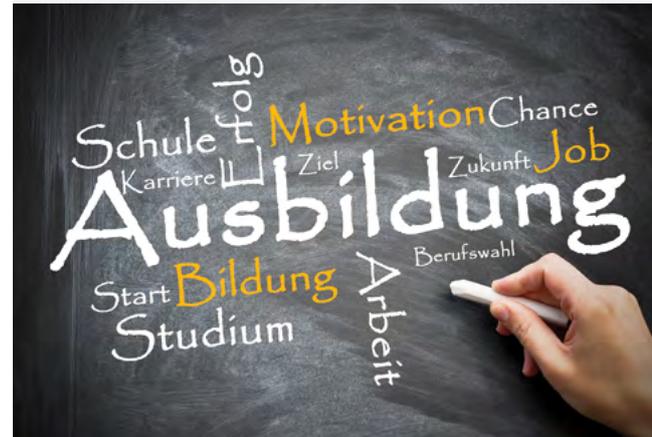
Mit den neuen Auszubildenden motiviert starten, die Anfangszeit gut gestalten, Einarbeitung optimal vorbereiten, Lernprozesse begleiten – dies sind nur einige der zahlreichen Aufgaben des Ausbildungsbeauftragten bei der DEG. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre Auszubildenden erfolgreich durch die Ausbildungszeit führen. Zudem frischen Sie Ihr Wissen über die wesentlichen Aufgaben des Ausbilders auf und werden darüber hinaus für Ihre Vorbildfunktion sensibilisiert.

• Inhalte

- Funktionen und Aufgaben des Ausbildungsbeauftragten
- Rechte und Pflichten
- Der DEG-Ausbilder als Vorbild
- Gegenseitige Erwartungen
- Auszubildende situativ und individuell führen und unterweisen
- Leistungen gerecht bewerten
- Der richtige Umgang mit Lob und Kritik

• Ihr Nutzen

In diesem Seminar frischen Sie Ihr Wissen über die Funktionen und Aufgaben des Ausbildungsbeauftragten auf und werden für diese Verantwortung sensibilisiert. Es werden Mittel und Methoden entwickelt, mit denen Sie die Auszubildenden erfolgreich durch die Ausbildungszeit führen.



• Teilnehmerkreis

Ausbildungsbeauftragte der DEG (m/w)

• Termin und Ort

Präsenzveranstaltung
Donnerstag, 07.10.2021
09:00 – 17:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

F-8 / 2021.10

• Ihr Referent

Lars Vogel
Vertriebstrainer
Genossenschaftsverband / GenoAkademie

Konfliktmanagement für Lageristen und Kraftfahrer (m/w)

Konflikte konstruktiv klären

• Thema

Konflikte sind unvermeidbar und gehören zum betrieblichen Alltag dazu. Bei Konflikten geht es um unterschiedliche bzw. gegensätzliche Wünsche, Erwartungen, Ziele, Werthaltungen oder auch Kämpfe um Vorteile und Ressourcen. Nicht jede lautstarke Auseinandersetzung muss zum Konflikt führen, oft befördern die Hektik des Alltags und Arbeiten unter Stress die Emotionalisierung - da ergibt schon mal ein Wort das andere. Mal wirkt so ein Aufprall wie ein reinigendes Gewitter, mal bleiben Verletzungen oder die Fronten verhärten sich. Daher gilt es, Haltungen und Verhaltensweisen zu entwickeln, um Konfliktsituationen konstruktiv zu lösen.

Bei diesem Seminar geht es darum zu erkennen, worum es mir selbst und dem anderen tatsächlich geht. Wir beschäftigen uns, wie man Konflikte rechtzeitig erkennt, angeht und regelt. Der bewusste und konstruktive Umgang mit Konflikten ist lernbar und leistet einen wichtigen Beitrag zur DEG Unternehmenskultur.

• Inhalte

- Begriffliche Grundlagen für das Verständnis von Konflikten
- Entstehung von Konflikten
- Umgang mit Affekten
- Konflikte konstruktiv lösen bzw. regeln
- Konfliktgespräche führen
- Praxisfälle bearbeiten

• Ihr Nutzen

In diesem Seminar reflektieren Sie Ihr persönliches Konfliktverhalten. Sie lernen Konfliktarten zu unterscheiden, Konflikte anzusprechen und lösungsorientiert auszutragen.



• Teilnehmerkreis

Lageristen und Kraftfahrer [m/w]

• Termin und Ort

Präsenzveranstaltung
Termin wird noch bekannt gegeben!

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

• Buchungsnr.

K-6 / 2021.11

• Ihre Referentin

Dr. Julia Egbringhoff
Personal- und Organisationsentwicklung

Konfliktmanagement für Verkaufsmitarbeiter (m/w)

Konflikte konstruktiv lösen

• Thema

Konflikte gehören zum betrieblichen Alltag dazu. Sowohl kleine als auch große Konflikte sind da unausweichlich, wo viele Menschen mit ganz unterschiedlichen Meinungen, Einstellungen, Erwartungen und Temperamenten zusammenarbeiten. Oft werden sie „unter den Teppich gekehrt“, manchmal platzen sie unvermittelt heraus. Immer wieder kann man erleben, wieviel Zeit und Energie in ungelösten Konflikten gebunden wird und wie entlastend und kostensparend sich Konfliktklärungen auswirken.

Der bewusste und konstruktive Umgang mit Konflikten ist lernbar und leistet einen wichtigen Beitrag zur DEG Unternehmenskultur. Bei diesem Seminar geht es nicht darum, Konflikte zu vermeiden, sondern sie optimal zu bewältigen - durch neue Sichtweisen und alternative Bewältigungsmöglichkeiten.

• Inhalte

- Begriffliche Grundlagen für das Verständnis von Konflikten
- Entstehung von Konflikten; Eskalationsphasen
- Umgang mit Affekten
- Erkennen, worum es mir und dem Anderen tatsächlich geht
- Konflikte konstruktiv lösen bzw. regeln
- Konfliktgespräche führen
- Praxisfälle bearbeiten

• Ihr Nutzen

In diesem Seminar reflektieren Sie Ihr persönliches Konfliktverhalten. Sie lernen Konfliktarten zu unterscheiden, Konflikte anzusprechen und lösungsorientierte Gespräche zu führen.



• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter im Innendienst (m/w)

• Termin und Ort

Live-Webinar
Donnerstag, 11.03.2021

• Buchungsnr.

K-5 / 2021.12

• Ihre Referentin

Dr. Julia Egbringhoff
Personal- und Organisationsentwicklung

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?

• 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.



• Teilnehmerkreis

Kaufmännische Auszubildende und Auszubildende als Fachkraft für Lagerlogistik im 1. Ausbildungsjahr (m/w)

• Termin und Ort

Präsenzveranstaltung
Montag, 20.04.2021
09:00 – 16:30 Uhr

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

• Buchungsnr.

A-1 / 2021.13

• Ihr Referent

Lars Vogel
Vertriebstrainer
Genossenschaftsverband / GenoAkademie

„Verkaufen!“ Ein Verkaufsseminar 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

• 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.



• Teilnehmerkreis

Kaufmännische Auszubildende
im 2. + 3. Ausbildungsjahr (m/w)

• Termin und Ort

Präsenzveranstaltung
(oder alternativ Live-Webinar)
Mittwoch, 24.02.2021

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

• Buchungsnr.

A-4 / 2021.14

• Ihr Referent

Lars Vogel
Vertriebstrainer
Genossenschaftsverband/GenoAkademie

SAP ERP ECC 6.0

Grundlagen für neue Auszubildende (m/w)

• 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

• Ihr Nutzen

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

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
21



• Teilnehmerkreis

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

• Termin und Ort

Teil 1:

August 2021
09:00 – 16:00 Uhr

Teil 2:

September 2021
09:00 – 16:00 Uhr

Teil 3:

Januar 2022
09:00 – 16:00 Uhr

ZEDACH IT
Humpertshof 2, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

A-3 / 2021.15

• Ihre Referenten

Marcel Krüger
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Office-Seminare: Word, Excel, Power Point und Outlook

Für Anfänger und Fortgeschrittene

• Thema

Der Umgang mit den Standard-Office-Programmen ist im Arbeitsalltag nicht mehr wegzudenken. Richtig angewandt, können diese Programme dem Anwender eine Menge Zeit ersparen. In den nachstehenden Seminaren erweitern Sie Ihre bisherigen Kenntnisse - die genannten Inhalte dienen zunächst der Orientierung. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns einen Fragebogen zur Selbsteinschätzung und einen Anforderungsbogen, welche Sie bitte ausgefüllt an uns zurücksenden. So können wir die entsprechenden Gruppen nach Kenntnisstand einteilen.

• Inhalte

Word Einführung	• Kennenlernen des Programms, sicheres Navigieren, Grundlagen von Word verstehen und üben
Word Fortsetzung	• Automatisierung von Abläufen, Gruppenzusammenarbeit, Massendruck
Word Vertiefung	• Professionellere Dokumentgestaltung, Eingaben in vorgefertigte Tabellen und Vorlagen
Excel Einführung	• Kennenlernen des Programms, sicheres Navigieren, Grundlagen von MS Excel verstehen und üben
Excel Fortsetzung	• Schnelles Wiederfinden, Berechnen, Gliedern und Sortieren von Daten in Excel-Datenbanken- und tabellen
Excel Vertiefung	• Erweiterte Funktionen nutzen, grafische Aufarbeitung von Daten
Power Point Einführung	• PowerPoint für den Einsatz von professionellen Präsentationen effektiv und schnell einsetzen zu können
Power Point Vertiefung	• Wissen vertiefen, Kenntnisse erweitern, eigene Anforderungen stellen und gemeinsam lösen, Erstellung einer eigenen PowerPoint-Vorlage
Outlook Einführung	• Die Teilnehmer lernen den Termin- und Aufgabenplaner von Microsoft kennen. Outlook ist nicht nur als Mailprogramm, sondern auch zum Verwalten von Terminen, Aufgaben und Adressen einzusetzen.
Outlook Vertiefung	• Individuelles Einrichten von Outlook, erweiterte Funktionen, Gruppenzusammenarbeit



• Teilnehmerkreis

Alle interessierten kaufmännischen Mitarbeiter und Logistikleiter (m/w)

• Termin und Ort

Präsenzveranstaltung
(oder alternativ Live-Webinar)
4. Quartal 2021

Die genauen Termine werden wir Ihnen nach entsprechender Gruppeneinteilung zum gegebenen Zeitpunkt mitteilen.

Anmeldeschluss: 30.04.2021

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

• Buchungsnr.

S-4 / 2021.16

• Ihre Referenten

IT-Referenten des Bildungsinstituts
„Die Schule“

SAP: Employee Self-Service/ Manager 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

• 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.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
21



• Teilnehmerkreis

Niederlassungsleiter und stellvertretende
Niederlassungsleiter (m/w)

• Termin und Ort

Halbtägige Präsenzveranstaltung
(oder Live-Webinar) im 3. Quartal 2021
Details werden noch bekannt gegeben!

• Buchungsnr.

S-11 / 2021.17

• Ihre Referentin

Magdalena Stork
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

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 in diesem Workshop 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.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
21



• Teilnehmerkreis

Zeitverantwortliche der DEG (m/w)

• Termin und Ort

Halbtägige Präsenzveranstaltung
(oder Live-Webinar) im 3. Quartal 2021
Details werden noch bekannt gegeben!

• Buchungsnr.

S-12 / 2021.18

• Ihre Referentin

Magdalena Stork
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

OBIS – Online Bestell- und Informations-Service

Workshop für Mitarbeiter/innen der
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

• Thema

In einer vernetzten Welt spielt das Internet und eine daraus resultierende schnelle Reaktionszeit eine wichtige Rolle. Der schnelle Abruf von Informationen ist für die tägliche Arbeit im Dachdeckerhandwerk unausweichlich.

Mit unserem OBIS stellen wir unseren Mitgliedern und Kunden einen Service zur Verfügung, der in deren täglichen Berufspraxis von großem Nutzen ist.

• Inhalte

- Artikelsuche
- Artikelinformationen:
Preise / Technische Daten / Zusatzdokumente
- Erstellen von Preisanfragen und Bestellungen
- Hitliste
- Anlegen und Verwalten von Favoritenlisten
- Datanorm
- Einblick in den kundenindividuellen Kontobereich
- Offene bzw. archivierte Angebote
- Rechnungs- und Lieferscheinarchiv
- Offene Posten / Kontoauszüge / Umsätze
- Benutzerverwaltung

• Ihr Nutzen

Sie erhalten in diesem Workshop einen detaillierten Einblick in Funktionalität und Informationsumfang von OBIS aus Kundensicht. Ziel ist es, Sie mit dem Thema „OBIS“ vertraut zu machen, um unseren Mitgliedern und Kunden auch weiterhin als fachkompetenter Ansprechpartner vor Ort zur Seite zu stehen.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
21



• Teilnehmerkreis

Niederlassungsleiter (m/w)
Fachberater (m/w)
Verkaufsmitarbeiter (m/w)

• Termin und Ort

Präsenzveranstaltung
(oder alternativ Live-Webinar)
Montag, 22.03.2021
09:00 – 12:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

S-3 / 2020.19

• Ihr Referent

Martin Höhmann
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Modulschulung nach BKrFQG

Kenntnisbereich 3: Gesundheit, Verkehrs- und Umweltsicherheit, Dienstleistung, Logistik

• Thema

Die Anforderungen an Kraftfahrer/innen im Personen- und Güterverkehr sind stetig gestiegen, 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

- Bewusstseinsbildung für Risiken des Straßenverkehrs und hiermit verbundene Arbeitsunfälle
- Gesundheitsschäden vorbeugen: Grundsätze der Ergonomie, gesundheitsbedenkliche Bewegungen und Haltungen, Auswirkungen von Müdigkeit und Stress, Auswirkung von Stoffen, die eine Verhaltensänderung bewirken können, die Rolle des Zyklus von Aktivität und Ruhezeit
- Das richtige Verhalten in Notfällen
- Wie trägt das Verhalten des Fahrers dazu bei, ein positives Bild des Unternehmens darzustellen?

• 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.



• Teilnehmerkreis

Alle Kraftfahrer/innen mit der FSK C bzw. CE

• Termine und Orte (unter Vorbehalt)

a) Samstag, 06.02.2021, 08:30 Uhr – 16:30 Uhr
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Kasseler Str. 60, 34277 Fulda

b) Samstag, 13.02.2021, 08:30 Uhr – 16:30 Uhr
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Josef-Baumann-Str. 27, 44805 Bochum

c) Samstag, 20.02.2021, 08:30 Uhr – 16:30 Uhr
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Josef-Baumann-Str. 27, 44805 Bochum

d) Samstag, 27.02.2021, 08:30 Uhr – 16:30 Uhr
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Bruchfeld 93-95, 47809 Krefeld

e) Samstag, 06.03.2021, 08:30 Uhr – 16:30 Uhr
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Josef-Baumann-Str. 27, 44805 Bochum

f) Samstag, 13.03.2021, 08:30 Uhr – 16:30 Uhr
KÜHLING-OPTIPARK
Hauptstr. 49, 59227 Ahlen-Vorhelm

• Buchungsnr.

LFS-5 / 2021.20

• Ihr Referent

Dieter Kühling
Geschäftsführer
KÜHLING-OPTIPARK

Fuhrparkrecht in der Praxis

Halterverantwortung

• Thema

Sie sind als Niederlassungsleiter, Disponent oder Logistikleiter (m/w) für den Bereich Fuhrpark in unserem Unternehmen verantwortlich. Mit diesem Seminar möchten wir Sie mit den relevanten gesetzlichen Vorschriften vertraut machen, damit Sie Ihre Pflichten in eigener Verantwortung selbständig erfüllen können.

• Inhalte

- Halterhaftung nach §7 nStVG und deren Delegation
- Einhaltung des Arbeitszeitgesetzes in Verbindung mit dem Lenkzeitgesetz
- Verantwortlichkeiten nach VO EU 561/2006 (Lenk- und Ruhezeiten)
- Verantwortlichkeiten nach VO EU 165/2014 (Digitaler Tachograph)
- Verantwortlichkeiten in der Ladungssicherung von Absender, Frachtführer, Verloader, Halter und Fahrer nach VDI 2700 ff, §412 HGB und §22 StVO

• Ihr Nutzen

In diesem Seminar erfahren Sie alles Wesentliche zu den relevanten Themen des Fuhrparkrechts. Im Anschluss sind Sie in der Lage, Ihre Pflichten in eigener Verantwortung selbständig erfüllen zu können.



• Teilnehmerkreis

Niederlassungsleiter (m/w)
Disponenten (m/w)
Logistikleiter (m/w)

• Termin und Ort

Präsenzveranstaltung
Termin wird noch bekannt gegeben!

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

• Buchungsnr.

LFS-10 / 2021.21

• Ihr Referent

Dieter Kühling
Geschäftsführer
KÜHLING-OPTIPARK

Der Fahrer und Lagerist (m/w) als Visitenkarte der DEG

• Thema

Die Praxis zeigt klar, dass die Professionalität und das Auftreten des Fahrers und des Lageristen (m/w) bei der Auslieferung bzw. der Übergabe der Ware eine außerordentlich große Bedeutung haben. Unsere Kunden erscheinen uns zunehmend anspruchsvoller, wenn es um Faktoren wie Flexibilität, Schnelligkeit und Termintreue geht. Aber welchen Beitrag kann ein Fahrer/Lagerist (m/w) als Repräsentant der DEG leisten, damit der Kunde mit uns zufrieden ist, von unseren Leistungen überzeugt ist und damit auch zukünftig gerne bei der DEG kauft? Wie kann es einem Fahrer (m/w) trotz des permanent hohen Zeitdrucks sowie häufig unkalkulierbaren Verkehrsverhältnissen gelingen, die Freude an seiner Arbeit zu erhalten? Diese und weitere Fragen stehen im Mittelpunkt dieses Seminars.

• Inhalte

- Durch die Brille des Kunden die Erwartungen an die Fahrer/Lageristen (m/w) kennen lernen
- Die Wirkung des äußeren Erscheinungsbildes und des eigenen Verhaltens auf den Kunden
- Weniger Missverständnisse durch gute Kommunikation
- Gute Abstimmung zwischen der Niederlassung und den Fahrern/Lageristen (m/w)
- Umgang mit schwierigen Situationen bei persönlichen Befindlichkeiten des Kunden
- Schwierige Situationen (Verspätungen, Behinderungen, Pannen) souverän meistern
- Verhaltensweisen bei Reklamationen
- Festigung einer langfristigen Kundenbindung
- Der Informationsbote: Wichtige Informationen des Kunden an die Niederlassung übermitteln

• Ihr Nutzen

Sie setzen sich mit der Bedeutung Ihrer Rolle als Fahrer und/oder Lagerist (m/w) für die Kunden auseinander. Sie lernen, auf die wichtigen Momente zu achten und was zu tun und zu lassen ist, um positiv zu wirken.



• Teilnehmerkreis

Berufskraftfahrer und Lageristen (m/w)

• Termin und Ort

Präsenzveranstaltung
Termin wird noch bekannt gegeben!

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

• Buchungsnr.

LFS-1 / 2021.22

• Ihr Referent

Dipl.-Ök. Ralf Blaeser
Unternehmensberatung



Werkzeuge und Maschinen

Zu Gast im neuen DEG-Abkantbetrieb in Lage

• 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 Marktauftritt unseren Mitgliedern und Kunden präsentieren.

• Inhalte

Tag 1

- Besichtigung des neuen Abkantbetriebes in Lage
- Vorstellung neuer Produkte und Produktänderungen
- Umsatzdurchsprache und Kalkulationen von Klein- und Großmaschinen

Tag 2

- Interner Informationsaustausch der DEG Fachgruppe Werkzeuge und Maschinen
- Strategien, Zusammenarbeit, Entwicklung, Ausrichtung
- Vorstellung und Durchsprache des ZEDACH-Investitionskataloges 2020/2021

• Ihr Nutzen

Sie lernen unseren neuen Abkantbetrieb in Lage kennen und erhalten vor Ort umfangreiche Kenntnisse und Informationen zum Thema „Werkzeuge und Maschinen“.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
21



• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter (m/w)
Fachberater (m/w)
Mitarbeiter der Fachgruppe Werkzeuge und Maschinen (m/w)

• Termin und Ort

Präsenzveranstaltung
Termin wird noch bekannt gegeben!

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

• Buchungsnr.

W-7 / 2021.23

• Ihre Referenten

André Stelzer
Dirk Bollhorst
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
N.N.
Industriepartner

Sachkundiger PSA gegen Absturz

Auffrischungsseminar mit Zertifizierung

• Thema

Sie haben bereits vor einiger Zeit die Ausbildung zum Sachkundigen PSA gA erfolgreich bestanden. Dieses Seminar dient der Auffrischung der Lehrgangsinhalte und gibt Neuerungen im Bereich der Absturzsicherung bekannt.

• Inhalte

Allgemeine Grundlagen im Arbeitsschutz

- Grundsätze der Unfallverhütung
- TOP-Prinzip (technisch, organisatorisch, persönlich)

Allgemeine Grundlagen

- Bauarten von persönlichen Schutzausrüstungen gegen Absturz
- Bewertung, Auswahl
- Bestandteile
- Bestimmungsgemäße Verwendung
- Aufbewahrung und Pflege
- Kennzeichnung
- Pflichten eines Sachkundigen
- Einsatz- und Verwendungsbereiche

Praktische Ausbildung

Anhand von praktischen Beispielen wird den Teilnehmern der bestimmungsgemäße Einsatz und die Funktion von verschiedenen Bauarten der persönlichen Schutzausrüstungen gegen Absturz erläutert.

• Ihr Nutzen

In diesem Seminar frischen Sie Ihr Wissen auf und erlernen anhand von Übungen an Demonstrationsobjekten Schäden und Mängel an persönlichen Schutzausrüstungen gegen Absturz zu erkennen und über die weitere Benutzung zu entscheiden.



• Teilnehmerkreis

Befähigte Personen zum Prüfen der PSA (m/w)

• Termin und Ort

Präsenzveranstaltung
Termin wird noch bekannt gegeben!

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

• Buchungsnr.

W-15 / 2021.24

• Ihr Referent

Benedikt Stahl
MAS GmbH

Photovoltaikanlagen

Produkt- und Vertriebsschulung

• 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 dem Thema Photovoltaik. Nach den boomenden 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.

Seit 2019 steigt die Nachfrage wieder im Bereich Eigenverbrauchsanlagen und auch die Wirtschaftlichkeit einer Photovoltaikanlage ist den meisten Fällen durchaus gegeben.

• Inhalte

- Komponenten einer Photovoltaikanlage
- Kundenberatung – die ersten Schritte
- Planung und Projektierung – was ist zu beachten?
- Angebots- und Auftragsabwicklung intern/extern
- Innovative PV- und Speichersysteme
- Elektromobilität

• Ihr Nutzen

Sie lernen die hochwertigen Produkte der Firma Bauder kennen. Das erlernte Wissen wird Ihnen zukünftig in Ihrem Berufsalltag helfen, Ihre Kunden kompetent zu beraten und mit Profitipps zu überzeugen.



• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter im Innendienst (m/w)
Fachberater im Außendienst (m/w)

• Termin und Ort

Präsenzveranstaltung
Termin wird noch bekannt gegeben!

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

• Buchungsnr.

W-16 / 2021.25

• Ihre Referenten

Dirk Bollhorst
Manuel Joswig
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Hubert Reinelt
Paul Bauder GmbH & Co. KG

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!

• 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.



• Teilnehmerkreis

Interessierte Verkaufsmitarbeiter (m/w)

• Termin und Ort

Präsenzveranstaltung
(oder alternativ Live-Webinar)
Termin wird noch bekannt gegeben!

• Buchungsnr.

W-13 / 2021.26

• Ihre Referenten

Mirco Jerominski
Bernd Daus
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

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 geheißen.

• Inhalte

• Ejet

- 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

• 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

Interessierte Verkaufsmitarbeiter mit Grundkenntnissen im Bereich Fassade (m/w)
Fachberater im Außendienst (m/w)

• Termine und Ort

Präsenzveranstaltung
(oder alternativ Live-Webinar)
Termin wird noch bekannt gegeben!

• Buchungsnr.

W-17 / 2021.27

• Ihr Referent

N.N.

Zeit- und Selbstmanagement

Zeitdieben auf die Spur kommen und Abläufe effizient organisieren

• Thema

Wieder so ein Tag: Das Telefon hört nicht auf zu klingeln, die Lieferanten verschieben kurzfristig die Termine, der anstrengende Kunde steht schon wieder in der Tür, die Kollegin wartet ungeduldig auf Unterlagen und auf dem Schreibtisch wird der Stapel mit unerledigten Vorgängen immer höher. Alles soll am besten gestern fertig sein, natürlich in höchster Qualität. Aber die Phasen, in denen wir uns in Ruhe und ohne Ablenkung einer Aufgabe widmen und sie bis zum Ende bearbeiten können, werden immer seltener. Das kommt Ihnen bekannt vor? Dann ist dieses Seminar genau das richtige für Sie: Wir vermitteln Ihnen Methoden, mit denen Sie Zeitdiebe schnell erkennen, Arbeitsabläufe und Prozesse optimieren und endlich wieder Zeit für das wirklich Wichtige bekommen.

• Inhalte

- Nicht die Zeit managen, sondern sich selbst: individuelle Zeitfresser identifizieren und in den Griff bekommen
- Praktische Werkzeuge für die optimale Arbeitsorganisation: hilfreiche Strukturen, Routinen und Wochenpläne einführen (und einhalten!)
- Klarheit schaffen: Aufgaben bewerten, Prioritäten setzen, Ziele definieren und erreichen
- Gute Zusammenarbeit: Prozesse gemeinsam mit Kollegen (m/w) verbessern, ineffiziente Abläufe erkennen und ersetzen und so Entlastung für alle Beteiligten schaffen
- Schon fertig? Den Blick auf die Haben-Seite richten

• Ihr Nutzen

Sie erlernen Methoden, um Ihr Zeitmanagement zu optimieren und entwickeln praktische Fertigkeiten, um die Betriebsorganisation zu verbessern.



• Teilnehmerkreis

Alle kaufmännischen Mitarbeiter (m/w)

• Termin und Ort

Präsenzveranstaltung
(oder alternativ Live-Webinar)
Termin wird noch bekannt gegeben!

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

• Buchungsnr.

WS-2 / 2021.28

• Ihre Referentin

Barbara B. Beyer
Geschäftsinhaberin
BeNeCo
Beratung.Netzwerk.Coaching

Neu bei der DEG

Worauf es beim Ankommen ankommt!

• Thema

Wer neu ins Unternehmen kommt, muss schnell viele neue Informationen verarbeiten, Kollegen kennenlernen, Abläufe umsetzen und Spielregeln erfassen. Die DEG will mit diesem fachübergreifenden Qualifizierungsbaustein dazu beitragen, dass die neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Sicherheit im alltäglichen Umgang mit Kunden, Lieferanten und Kollegen gewinnen. In diesem Seminar geht es darum, sich nach der ersten Orientierungsphase mit Themen wie Kommunikation, kundenorientiertem Denken und Handeln sowie Motivation zu beschäftigen. DEG-Standards und Soll-Vorstellungen sollen vermittelt, der Austausch untereinander gefördert werden und Klarheit darüber entstehen, worauf es bei der DEG ankommt.

• Inhalte

- Einführung in die Kundenorientierung der DEG
- Arbeitszufriedenheit - Kundenzufriedenheit:
Was macht wen zufrieden?
- Motivation und Ziele
- Moderne Umgangsformen im Kundenkontakt - Basics für alle
- „Wir bei der DEG“ - Kollegen im Dialog mit einem Mitglied der Geschäftsleitung
- Die Genossenschaft: Genossenschaftswesen, Genossenschaftsgesetz, Vorteile, Argumente für die Mitgliedschaft in der DEG

• Ihr Nutzen

Sie machen sich mit den angestrebten Unternehmenswerten und relevanten Standards der DEG vertraut. Sie befassen sich mit den Grundregeln der (Kunden-)Kommunikation. Sie haben die Gelegenheit, sich mit einem Mitglied der DEG Geschäftsleitung und den anderen Teilnehmer/innen über aktuelle Themen und Fragestellungen rund um die DEG auszutauschen.



• Teilnehmerkreis

Neue Mitarbeiter der DEG (m/w)

• Termin und Ort

Präsenzveranstaltung
Termin wird noch bekannt gegeben!

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

• Buchungsnr.

WS-4 / 2021.29

• Ihre Referentin

Dr. Julia Egbringhoff
Personal- und Organisationsentwicklung

So melden Sie sich an

Teilnahmebedingungen und organisatorische Hinweise

- 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

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
21



Information

Sie haben Fragen?

Ihre Ansprechpartnerinnen beraten Sie gern:

Carolin Harbach

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

Julia Kramer

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

Ihre Anmeldung

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

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
21



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

Fax
E-Mail

(0 23 85) 933-440
campus@dde.de

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Abt. Personal & Organisation
Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

2021

Januar

M	D	M	D	F	S	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Februar

M	D	M	D	F	S	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28

März

M	D	M	D	F	S	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

April

M	D	M	D	F	S	S
				1	2	3
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Mai

M	D	M	D	F	S	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
						31

M	D	M	D	F	S	S
				1	2	3
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Juli

M	D	M	D	F	S	S
				1	2	3
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

August

M	D	M	D	F	S	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

September

M	D	M	D	F	S	S
				1	2	3
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

Oktober

M	D	M	D	F	S	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

November

M	D	M	D	F	S	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

Dezember

M	D	M	D	F	S	S
				1	2	3
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Oberster Kamp 6 • 59069 Hamm

T (02385) 933-0 • F (02385) 933-440

www.dde.de

DEG
DACH-FASSADE-HOLZ eG



„Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen.“

Chinesisches Sprichwort



ZEDACH
GRUPPE