



Qualifizieren
Entwickeln
F ö r d e r n

20
19

CAMPUS

„Ich kann niemanden lehren, etwas zu tun.
Ich kann ihm nur helfen, es in sich zu entwickeln.“

Galileo Galilei



Liebe Mitarbeiterinnen, liebe Mitarbeiter,

wir sind überzeugt davon, dass wir Ihnen mit dem neuen DEG Campus 2019 wiederum ein attraktives und umfangreiches Qualifizierungs- und Entwicklungsprogramm bieten können.

Blättern Sie durch und finden Ihre Favoriten, um Ihr persönliches Know-how und Wissen weiter auszubauen!

Bei der Auswahl der Themen und der Trainer legen wir sehr viel Wert darauf, dass Wissensvermittlung, Spaß am Lernen und das praktische Erleben sehr eng miteinander verknüpft werden.

Machen Sie sich auf die Suche nach Entwicklungsthemen für sich und die DEG und treten Sie gerne mit Ihrem Vorgesetzten und der Geschäftsleitung der DEG in den Dialog, welche Potentiale wir gemeinsam mit Ihnen entwickeln können. Wir werden Sie bei unserem nächsten Besuch bei Ihnen vor Ort mit Sicherheit darauf ansprechen.

Mit besten Grüßen

Jörg Lecke

Lothar Schütte



Verkauf

Leistungssteigerung im Außendienst	6
Optimale Potenzialausschöpfung im Gebiet	7

Führung

Leitbilder durch Führung vermitteln	8
Mitarbeiter motivieren und führen	9
Als Logistikleiter souverän agieren	10

Kommunikation

Schwierige Kundengespräche souverän meistern	11
Konfliktmanagement für kaufmännische Mitarbeiter	12
Konfliktmanagement für gewerbliche Mitarbeiter	13
Kunden, Kumpel und Kollegen	14
Zielgerichtet präsentieren	15
Fit for phone	16

Ausbildung

Start-up für Auszubildende im 1. Lehrjahr	17
„Verkaufen!“ Ein Verkaufsseminar für Auszubildende	18
Der Auszubildende als Visitenkarte der DEG	19
Technikschule Eslohe	20
SAP ERP ECC 6.0	21

SAP / Software

Bestellabwicklung	22
Retourenabwicklung	23
Rechnungsbearbeitung und Auftragsbestätigungen	24
OBIS	25
Zmart IT / Basis	26
Zmart IT / Professional	27
SAP für Quereinsteiger	28

Logistik, Fuhrpark, Sicherheit

Gefahrgutrecht	29
Brandschutzhelfer	30
Ordnungsgemäße Ladungssicherung auf LKW & Wechselbrücken ...	31
Der Fahrer und Lagerist als Visitenkarte der DEG	32
Praxisworkshop und Fahrsicherheitstraining	33
Die LKW-Flotte der DEG	34
Weiterbildung für Kraftfahrer nach BKrFQG	35
TEC 100 / Wörth	36

Warenwirtschaft

Die „Roto live erleben“ Tour	37
Holzschutz-Basis-Seminar	38
Holz Aufbau-Seminar	39
WISSENSWERK by Soprema	40
Fachunterweisung Fahrgerüste und Leitern	41
Fassade	42
Maschinenschulung Firma Schechtl	43
Werkzeuge und Maschinen I	44
Werkzeuge und Maschinen II	45

Weitere Seminare

Spaß am Geld verdienen	47
Zeit- und Selbstmanagement in Outlook	48
Entwicklungsprogramm Zukunft	49
Neu bei der DEG	50

Leistungssteigerung im Außendienst

Als Fachberater dauerhaft erfolgreich für die DEG

• Thema

Eine Leistungssteigerung ist vor allem dann erreichbar, wenn die entscheidenden Erfolgsfaktoren wie Kundenorientierung, Effizienz und Einsatz optimal zusammenwirken und aufeinander abgestimmt sind. Um jedoch diese Ansätze erfolgreich anzuwenden, gilt es, diese Erfolgsfaktoren an die persönliche Vorgehensweise und eigenen Stärken anzupassen. Denn jeder gute Verkäufer hat seinen individuellen Ansatz, um erfolgreich Kunden zu betreuen. Um diesem Ansatz gerecht zu werden, analysieren und reflektieren wir Ihr bisheriges Verkaufsvorgehen und erarbeiten gemeinsam ein tragfähiges Vorgehenskonzept auf den Ebenen Verhalten – Prozesse – Instrumente.

• Inhalte

- Systematisches Handeln für planbare Ergebnisse
- Priorisierung: Wirksamkeit eines effektiven Selbstmanagements für Verkäufer
- Effektive Verkaufs-, Routen- und Gesprächsplanung
- Erfolgsschlüssel im Spannungsfeld Unternehmen, Wettbewerb und Kunden
- Mit Rückschlägen umgehen: Individuelle Wahrnehmung und Verkaufserfolg
- Emotionaler Verkauf: Neueste Erkenntnisse der Kommunikations- und Gehirnforschung
- DNA: Rolle, Einstellung und mentale Voraussetzungen
- Rollenverständnis und Anforderungen für die erfolgreiche Gebietsbearbeitung
- Reiz- und Reaktionsmuster in Druck- und Stresssituationen kennen und für den Verkaufserfolg nutzen
- Analyse der eigenen Leistung und Effizienzkiller im Verkauf
- Prinzipien und Vorgehensweisen erfolgreicher Außendienstverkäufer

• Ihr Nutzen

Sie analysieren und reflektieren Ihr eigenes Verkaufsverhalten und lernen die wichtigsten Spielregeln kennen und anzuwenden, um zukünftig noch erfolgreicher im Verkauf zu agieren.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



• Teilnehmerkreis

Fachberater im Außendienst (m/w)

• Termine und Ort

1-tägig

a) 09.04.2019

b) 17.09.2019

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

V-1 / 2019.6

• Ihr Referent

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

Optimale Potenzialausschöpfung im Gebiet

Vorhandene Marktpotenziale systematisch erobern

• Thema

Ihre Verantwortung für ein Verkaufsgebiet als Verkaufsberater im Außendienst ist eine anspruchsvolle und herausfordernde Aufgabe. Um hier langfristig erfolgreich zu bestehen und den Erfolg weiter auszubauen, gilt es, den bestehenden Kundenstamm weiter erfolgreich zu betreuen, schlecht betreute - und möglicherweise verlorene - Kunden erneut zu überzeugen und neue Kunden zu gewinnen! Damit dies auch möglichst effektiv (WAS mache ich) und effizient (WIE mache ich was) gelingt, ist es wichtig, die zur Verfügung stehenden Steuerungsinstrumente und Prozesse der DEG optimal in das eigene Verkaufsverhalten zu integrieren.

• Inhalte

- Ansatzpunkte zur differenzierten Marktbearbeitung von der Wettbewerbs- und Kundenanalyse bis zur Umsetzung
- Effektive Routen- und Gesprächsplanung - Effektiv und effizient im Tagesgeschäft
- Verkaufsstandards für die professionelle Verkaufsarbeit
- Erfolgreiche Instrumente für die Kundenbindung und Potenzialausschöpfung
- Erfolgsfaktoren, um Nullkunden oder verlorene Kunden zurückzugewinnen
- Buying-Center des Kunden optimal betreuen
- Souveräner Umgang mit Reklamationen und aufgebracht Kunden
- Verkaufsgespräche effektiv und effizient gestalten
- Argumentationsketten: Nicht das Produkt, sondern der individuelle Kundennutzen interessiert den Kunden
- Einkäufer mit ihren eigenen Waffen schlagen und emotionale Preisspielchen gewinnen

• Ihr Nutzen

In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen, wie Sie sich in Ihrem Verkaufsgebiet erfolgreich positionieren, vorhandene Potenziale zielgerichtet ausschöpfen und auch in schwierigen Verkaufssituationen Erfolge erzielen.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



• Teilnehmerkreis

Fachberater im Außendienst (m/w)

• Termin und Ort

2-tägig

a) 11.02. – 12.02.2019

b) 25.03. – 26.03.2019

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

V-2 / 2019.7

• Ihr Referent

Joachim Wunderlich

*Inhaber von PSW, Verkaufstrainer,
Vortragsredner und Hörbuchautor*

PSW – Ihr Partner für Service-
und Vertriebsentwicklung

Leitbilder durch Führung vermitteln

Wertschätzend Führen für Niederlassungsleiter und Stellvertreter (m/w)

• Thema

Glaubwürdig sind Unternehmen nur, wenn die eigenen Werte nach innen und nach außen gelebt werden. Hierfür sind Sie als Niederlassungsleiter (m/w) und stellvertretender Niederlassungsleiter (m/w) die Repräsentanten: Sie leben das Leitbild der DEG nach innen gegenüber Mitarbeitern, Kollegen und Vorgesetzten. Von außen werden Sie von Mitgliedern, Kunden, Lieferanten und weiteren Stakeholdern betrachtet. Die Anforderungen sind weit gespannt: Fachliches und methodisches Können sind notwendig – reichen aber nicht aus, um Werte zu vermitteln. Die eigene Haltung muss zu den Werten unseres Unternehmens passen. Sie zeigt sich in unserem Kommunikationsverhalten und sorgt dafür, dass wir andere erreichen. Wertschätzende Führung verbindet eine wertschätzende Haltung mit einer klaren Sprache. Je mehr wir uns unserer Sprache bewusst werden, desto besser können wir damit Einfluss nehmen und eine Kultur der Kooperation fördern – nach innen wie nach außen.

• Inhalte

- Basis schaffen: Die Unternehmenswerte für die eigene Aufgabe gestaltbar machen
- Nach innen schauen: Was unsere Werte mit unseren Mitgliedern und Kunden zu tun haben
- Perspektivwechsel vornehmen: Wie Mitglieder und Kunden unsere Werte erleben
- Sich kennenlernen und weiterentwickeln: Was Sie als Führungskraft ausmacht und wie sich das in Ihrem Verhalten widerspiegelt
- Werte transportieren: Klare Kommunikation in Feedback-Gesprächen
- Boden bereiten: Vertrauensvolle Atmosphäre schaffen

• Ihr Nutzen

Sie identifizieren sich noch besser mit dem DEG-Unternehmensleitbild und können dieses im Alltagsgeschäft zusammen mit Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vermitteln. Sie erfahren, wie Sie die Unternehmenswerte in Ihre täglichen Abläufe und Situationen integrieren können. Die Vertriebskultur wird zur Service- und Verkaufsorientierung weiterentwickelt. Sie erweitern Ihre Handlungsoptionen.



• Teilnehmerkreis

Niederlassungsleiter (m/w)
Stellvertretende Niederlassungsleiter (m/w)

• Termin und Ort

2-tägig
12.11. – 13.11.2019
jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

F-4 / 2019.8

• Ihre Referentin

Barbara B. Beyer
Coach und Unternehmensberaterin
Betriebsberatung Beyer

Mitarbeiter motivieren und führen

Was erfolgreiche Teamführung auszeichnet

• Thema

Ein funktionierendes Team wird von allen getragen, die Ergebnisse werden akzeptiert. Dazu braucht es eine Führung, welche die sozialen Aspekte eines Teams versteht und weiterentwickelt. In gut geführten Teams verspüren die Teammitglieder Freude an der Arbeit und entwickeln einen starken Gemeinschaftssinn innerhalb der Gruppe. Dabei ist Ihre Aufgabe als Führungskraft, die individuellen Stärken und Fähigkeiten jedes Teammitglieds zu fördern und gleichzeitig auftretende Schwierigkeiten und Konflikte im Team konstruktiv zu lösen.

• Inhalte

- Grundlagen von Teamführung:
Führungsaufgaben und Führungsrollen
- Vom ICH zum WIR:
Phasen der Teamentwicklung
- Führung dosieren:
Situatives Führen verstehen und einsetzen lernen
- Teammitglieder einordnen:
Stärken- und Schwächenanalyse des Teams
- Umgang regeln:
Spielregeln festlegen und mit Teamdynamiken umgehen
- Kommunikationswerkzeuge einsetzen:
Meetings und Teamprozesse effektiv moderieren
- Konflikte im Team verstehen und lösen:
Symptome und Handlungsmöglichkeiten kennenlernen
- Für Nachhaltigkeit sorgen:
Prozesse der Zielvereinbarung motivierend gestalten

• Ihr Nutzen

Sie entwickeln sich zum aktiven und konstruktiven Gestalter erfolgreicher Teams. Sie erfahren, wie Sie als Führungskraft in unterschiedlichen Kontexten auf Andere wirken. Sie klären Ihre Rolle als Teamleiter und bauen damit Ihre Führungskompetenz aus. Sie identifizieren im Team vorhandene Potenziale und nutzen diese optimal. Sie erlernen Methoden, mit denen Sie die Teamentwicklung steuern und Konflikte im Team bewältigen.



• Teilnehmerkreis

Niederlassungsleiter (m/w)
Stellvertretende Niederlassungsleiter (m/w)

• Termin und Ort

2-tägig
28.05. – 29.05.2019
jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

F-5 / 2019.9

• Ihre Referentin

Barbara B. Beyer
Coach und Unternehmensberaterin
Betriebsberatung Beyer

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

2020 • Modul II: Im persönlichen Gespräch führen und steuern

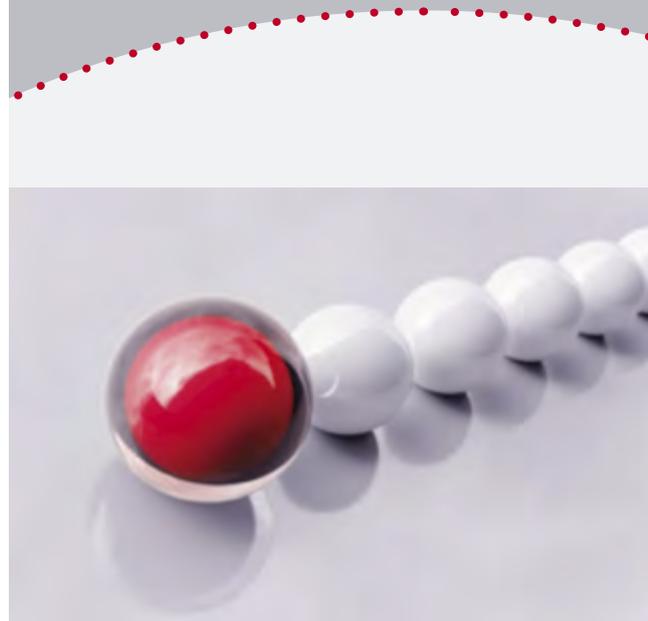
- In schwierigen Situationen die Führungsrolle konsequent ausfüllen
- In fachübergreifenden Situationen souverän agieren

2021 • 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

2-tägig

03.04. – 04.04.2019

jeweils 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

F-3 / 2019.10

• Ihr Trainer

Joachim Wunderlich

Inhaber von PSW, Verkaufstrainer,

Vortragsredner und Hörbuchautor

PSW – Ihr Partner für Service-

und Vertriebsentwicklung

Schwierige Kundengespräche souverän meistern

Sicherer Umgang mit Reklamationen, machtpolitischen Erpressern und Cholerikern

• Thema

Je besser Sie werden, desto schwieriger werden Ihre Gespräche. Aber es sind gerade diese Gespräche, die Sie und Ihr Unternehmen weiterbringen und weiter gesund wachsen lassen. Um jedoch diese Gespräche erfolgreich zu gestalten, bedarf es eines breiten Repertoires an praxiserprobten Gesprächstechniken, die zum einen dem Kunden Wertschätzung und Nähe vermitteln und zum anderen ihn führen und steuern. Nutzen Sie Ihre Chance gerade bei unfairen Angriffen Ihrer Kunden und zeigen Sie, dass Sie ein echter Profi sind.

• Inhalte

- Aufgebrachten Gesprächspartnern den Wind aus den Segeln nehmen und mit ihnen tragfähige Lösungen erarbeiten
- Auch unfaire Gesprächsstrategien erkennen und souverän dagegenhalten
- Festgefahrene Verhandlungssituationen entzerren und Lösungsansätze aufzeigen
- Überzeugende Argumentation – Den Kunden mit seinen Motiven fangen
- Dem Kunden Sicherheit, Vertrauen und Zuverlässigkeit vermitteln für eine Partnerschaft auf Augenhöhe
- Effektiv und effizient den Kunden zur Entscheidung führen
- Mit feiner und treffender Klinge kämpfen – Bei Angriffen des Kunden situationsgerecht schlagfertig und überzeugend dagegenhalten
- Lassen Sie sich nicht in Bockshorn jagen – testen Sie den Kunden, ob es auch so ist, wie er vorgibt, bevor Sie ihm entgegenkommen

• Ihr Nutzen

Werden Sie sich Ihrer Wirkung bewusst! Es ist eine erlernbare Kunst, partnerschaftlich und durchsetzungsstark Gespräche zu führen, Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit unfairen Angriffen, Cholerikern und schwierigen Gesprächspartnern. Sie lernen Möglichkeiten kennen, um auch in festgefahrenen Situationen den Kunden für sich zu gewinnen und zu überzeugen.



• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter im Innendienst (m/w)

• Termin und Ort

2-tägig

18.11. – 19.11.2019

jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

K-3 / 2019.11

• Ihr Trainer

Joachim Wunderlich

*Inhaber von PSW, Verkaufstrainer,
Vortragsredner und Hörbuchautor*

PSW – Ihr Partner für Service- und Vertriebsentwicklung

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

12.03.2019

09:00 Uhr – 16:30 Uhr

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

• Buchungsnr.

K-5 / 2019.12

• Ihre Trainerin

Dr. Julia Egbringhoff

BEA. Organisations- und
Personalentwicklung GmbH

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

02.10.2019
09:00 Uhr – 16:30 Uhr

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

• Buchungsnr.

K-6 / 2019.13

• Ihre Trainerin

Dr. Julia Egbringhoff
BEA. Organisations- und
Personalentwicklung GmbH

Kunden, Kumpel und Kollegen

Kundengespräche in der täglichen Arbeit

• Thema

Gelungene Kommunikation ist die Basis für eine erfolgreiche und dauerhafte Kundenbeziehung. Das gelingt aufgrund von Zeitdruck, hohen Kundenerwartungen und Tagesform nicht immer gleich gut. Doch den entscheidenden Unterschied zum Wettbewerber machen Sie als Mitarbeiter und Mitarbeiterin durch die Art und Weise, wie Sie mit den Kunden umgehen - mit Ihren persönlichen Eigenschaften, Ihrer Haltung, Ihrer Flexibilität.

In diesem Seminar geht es darum, das Gesprächsverhalten für eine erfolgreiche Kundenbeziehung optimal einzusetzen.

• Inhalte

- „Das hab' ich nicht gesagt!“ - Warum wir uns so oft nicht richtig verstehen
- Wortwahl: Was Sie besser (nicht) sagen sollten
- „Was Sie nicht sagen“ - Körpersprache
- Gesprächsphasen, Gesprächsaufbau
- Umgang mit Einwänden und Reklamationen
- Kommunikation an der Theke: 10 goldene Regeln
- Anwendungsbeispiele trainieren

• Ihr Nutzen

Sie lernen Kommunikationsprozesse zu verstehen und Störungen zu vermeiden. Sie wissen, worauf es beim Umgang mit Kunden ankommt, um wie ein Profi handeln zu können.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter (m/w)

• Termin und Ort

25.02.2019
09:00 Uhr – 16:30 Uhr

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

• Buchungsnr.

K-7 / 2019.14

• Ihr Trainer

Dipl.-Ök. Ralf Blaeser
BEA Organisations- und
Personalentwicklung GmbH

Zielgerichtet präsentieren

*Handwerkszeug zur Durchführung
von Gruppen- und Einzelpräsentationen*

• Thema

Eine Präsentation bedarf der konzeptionell durchdachten und gründlichen Vorbereitung. Denn die Art und Weise, wie Themen, Vorschläge, Ergebnisse oder auch Produkte und Dienstleistungen aufbereitet und präsentiert werden, ist entscheidend für die Akzeptanz und den Erfolg des Vorhabens. Präsentationsanlässe nehmen zu und die Erwartungshaltung der Adressaten an eine Präsentation wird höher. Ziel des Seminars ist es, Ihnen die Grundlagen der Präsentation zu vermitteln und ihren Einsatz zielgerichtet und adressatenorientiert zu trainieren.

• Inhalte

- Anforderungen an eine gelungene Präsentation
z. B. von neuen Projekten, Produkten und Dienstleistungen
- Leitfragen zur Vorbereitung einer Präsentation
- Erarbeitung eines Konzeptes für eine Präsentation
- Aufbau und Durchführung einer Präsentation
- Rhetorische Mittel
- Visualisierung: Techniken und Übungen
- Vorbereitung und Durchführung von eigenen Präsentationen, insbesondere vor Kunden

• Ihr Nutzen

Sie erwerben Kenntnisse zur professionellen Gestaltung von Präsentationen und können mit eigenen Präsentationsmöglichkeiten Ihre Wirkung auf Andere erfahren. Sie erhalten durch Trainer- und Teilnehmerfeedback die Möglichkeit, sich im Thema Präsentation zu erproben.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



• Teilnehmerkreis

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

• Termin und Ort

2-tägig
20. – 21.11.2019
jeweils 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

K-2 / 2019.15

• Ihre Trainerin

Dr. Julia Egbringhoff
BEA. Organisations- und
Personalentwicklung GmbH

Fit for phone

Kommunikation am Telefon

• Thema

Das Telefonat ist der zentrale Kontakt zwischen Kunden und Unternehmen. Diese Kommunikation ist oft die Basis für die Kundenbeziehung. Mit einem optimalen Kundenservice am Telefon steigern Sie die Kundenzufriedenheit und setzen sich positiv von vielen Mitbewerbern ab. Nicht nur die fachliche Kompetenz, sondern die Art und Weise der Kommunikation ist für den Erfolg des Gesprächs verantwortlich. In diesem Seminar geht es darum, das Kommunikationsverhalten am Telefon für einen wirkungsvollen Kundendialog einzusetzen.

• Inhalte

- Das Besondere der Kommunikation am Telefon
- Kommunikationstechniken
- Gesprächsaufbau und Leitfaden
- Gesprächsführung und Gesprächsatmosphäre
- Umgang mit Einwänden
- Servicebewusstsein

• Ihr Nutzen

Sie lernen die Besonderheiten der Telefonkommunikation kennen und machen sich mit den Grundregeln erfolgreicher Kommunikationsstrategien vertraut. Ebenso erhalten Sie eine Einführung in die Anwendungstechnik.



• Teilnehmerkreis

Kaufmännische Mitarbeiter (m/w)

• Termin und Ort

14.11.2019

09:00 Uhr – 16:30 Uhr

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

• Buchungsnr.

K-8 / 2019.16

• Ihre Trainerin

Dr. Julia Egbringhoff
BEA Organisations- und
Personalentwicklung GmbH

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.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



• Teilnehmerkreis

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

• Termin und Ort

14.01.2019
09:00 – 16:30 Uhr

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

• Buchungsnr.

A-1 / 2019.17

• 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

04.02.2019
08:30 – 17:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

A-4 / 2019.18

• Ihr Referent

Lars Vogel
Vertriebstrainer
Genossenschaftsverband/GenoAkademie

Der Auszubildende als Visitenkarte der DEG

Ein Seminar für Auszubildende als Fachkraft für Lagerlogistik

• Thema

Die Logistikmitarbeiter [m/w] übernehmen im Kundenkontakt eine wichtige Rolle. Das Auftreten, die Arbeitsweise und die Kommunikation sind dabei von großer Bedeutung. Unsere Kunden erscheinen uns zunehmend anspruchsvoller, wenn es um die Faktoren wie Schnelligkeit, Zuverlässigkeit und Termintreue geht. Auch an den Auszubildenden im Lager werden darum hohe Anforderungen gestellt. Auf was kommt es bei den vielfältigen Aufgaben in der Lagerlogistik an, damit der Kunde zufrieden, von unseren Leistungen überzeugt ist und er auch zukünftig gerne bei der DEG kauft? Was soll der Auszubildende im Lager können und wissen, um seinen wichtigen Beitrag zum Unternehmenserfolg zu leisten?

Diese und weitere Fragen stehen im Mittelpunkt dieses Seminars.

• Inhalte

- Durch die Brille des Kunden die Erwartungen an die Lageristen kennen lernen
- Die Wirkung des äußeren Erscheinungsbildes und des eigenen Verhaltens auf den Kunden reflektieren und verbessern
- Weniger Missverständnisse durch gute Kommunikation
- Umgang mit schwierigen Situationen bei persönlichen Befindlichkeiten des Kunden

• Ihr Nutzen

Sie setzen sich mit der Bedeutung Ihrer Rolle als Auszubildender in der Logistik 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

Auszubildende als Fachkraft für Lagerlogistik im 2. und 3. Ausbildungsjahr

• Termin und Ort

14.03.2019
09:00 – 16:30 Uhr

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

• Buchungsnr.

A-5 / 2019.19

• Ihr Referent

Dipl.-Ök. Ralf Blaeser
BEA. Organisations- und
Personalentwicklung GmbH

Technikschule Eslohe

Das Dachdeckerhandwerk in der Praxis

• Thema

Eine Ausbildung bei der DEG ist sehr vielseitig und beinhaltet auch die Erlangung umfangreicher Warenkenntnisse. Die einwöchige Praxisschulung für alle Auszubildenden an der zentralen Ausbildungsstätte des Dachdeckerhandwerks Westfalen trägt dazu bei, dass die Verarbeitung der verschiedenen Materialien praxisnah erfahren wird und selbst Hand angelegt werden kann.

• Inhalte

- Technische Vorschriften für Bauprodukte
- Unterkonstruktionen aus Holz
- Unterdächer, Unterdeckungen, Unterspannungen
- Dacheindeckungen mit Schiefer
- Dacheindeckungen mit Dachziegeln und Dachsteinen
- Metallarbeiten Dachdeckerhandwerk
- Flachdächer mit Bitumenbahnen

• Ihr Nutzen

Sie lernen, die verschiedenen Dachmaterialien in der Praxis zu verarbeiten und erweitern Ihre Warenkenntnisse, um zukünftig fachkompetent beraten zu können.



• Teilnehmerkreis

Kaufmännische Auszubildende und Auszubildende als Fachkraft für Lagerlogistik (m/w), die sich zum Seminarzeitpunkt im 2. und 3. Ausbildungsjahr befinden.

• Termin und Ort

5-tägig
21.10. – 25.10.2019

Lorenz-Burmann-Schule
Böttgenbergstraße 20, 59889 Eslohe

• Buchungsnr.

A-6 / 2019.20

• Ihr Referent

N.N.

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
19



• Teilnehmerkreis

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

• Termin und Ort

Teil 1:
02.08.2019
09:00 – 16:00 Uhr

Teil 2:
03.09.2019
09:00 – 16:00 Uhr

Teil 3:
Januar 2020
09:00 – 16:00 Uhr

ZEDACH IT
Humpertshof 2, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

A-3 / 2019.21

• Ihre Referenten

Teil 1 + 2: Wolfgang Bergmann
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Teil 3: Ulrich Vinnenberg
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Bestellabwicklung bei der DEG

Workshop – Kenntnisse erwerben, vertiefen und austauschen

• Thema

Die Bedarfsdeckung durch die Bestellanlage ist eine der Kernaufgaben in unserem täglichen Handeln. Doch gibt es eine einheitliche Verfahrensweise? Was muss besonders beachtet werden?

Zusammen mit Ihnen wollen wir einen allgemeingültigen Leitfaden für die Bestellabwicklung erarbeiten. Haben Sie Interesse daran mitzuwirken?

• Inhalte

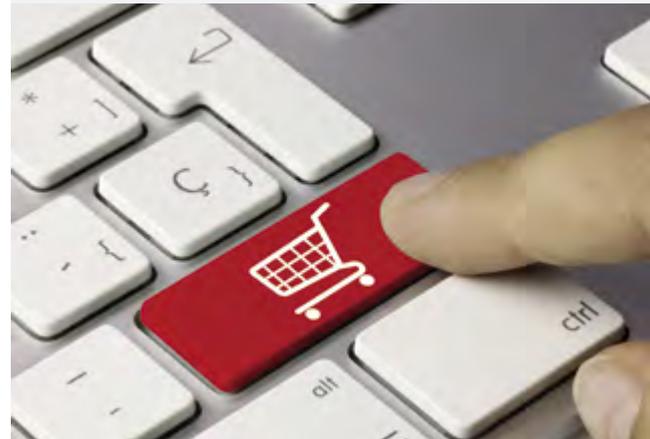
- Grundkenntnisse der Bedarfsermittlung
- die Bestellanforderung (BANF)
- die Verfügbarkeitsprüfung
- die SAP Bestellabwicklung
- die auftragsgebundene Bestellung
- das multifunktionale Bestelltool
- die Einkaufskonditionen und die Auswirkungen auf die Bestandsbewertung
- die Auftragsbestätigung
- die Anlieferung
- der Wareneingang
- die Rechnungsbearbeitung und -buchung

• Ihr Nutzen

Sie erhalten umfangreiches Basiswissen und durch den Erfahrungsaustausch hilfreiche Tipps und Tricks für die Bestellabwicklung.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



• Teilnehmerkreis

Verkaufssachbearbeiter (m/w)

• Termin und Ort

Termine und Veranstaltungsorte sind in Planung und werden noch bekannt gegeben.

• Buchungsnr.

S-8 / 2019.22

• Ihre Referenten

Michael Abel
Einkaufsleiter
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
(oder Facheinkäufer)

Ulrich Vinnenberg
Abteilung Einkauf / Warenwirtschaft
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Retourenabwicklung

• Thema

Die Abwicklung von Retourenprozessen erfolgt zukünftig bei der DEG nach einheitlichen und verbindlichen Abläufen. Unterstützung bietet hier das von der ZEDACH IT entwickelte Cockpit „Erweiterte Retourenabwicklung“, welches wir Ihnen in diesem Vor-Ort-Seminar detailliert vorstellen.

• Inhalte

Ihnen werden neben der prozessgesteuerten Abwicklung:

- Retoure allgemein
- Retoure mit Auftragsbezug
- Retoure mit Fakturabezug
- Retoure Barverkauf

zahlreiche Monitoringfunktionen zur Überwachung der Retourenprozesse im Cockpit vorgestellt. Die unterschiedlichen Retourenprozesse werden an Hand von Beispielen erarbeitet und im System abgebildet.

• Ihr Nutzen

Zukünftig können Sie anhand verschiedener Cockpits den Status der Retouren prüfen und im System über die komplette Belegflusskette nachvollziehen. Die jeweiligen Prozesse werden durch Systemeinstellungen für DEG-Standards unterstützt. Die standardisierten Prozesse sind systemseitig voreingestellt und orientieren sich an den zukünftigen DEG-Standards für Retourenabwicklungen.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



• Teilnehmerkreis

Verkaufssachbearbeiter (m/w)

• Termin und Ort

Die Schulungen finden vor Ort in den Niederlassungen und Fachabteilungen statt. Die genauen Termine werden von Herrn Bergmann koordiniert.

• Buchungsnr.

S-9 / 2019.23

• Ihr Referent

Wolfgang Bergmann
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Rechnungsbearbeitung und Auftragsbestätigungen

Workshop für Einsteiger und Fortgeschrittene

• Thema

Die Rechnungsbearbeitung ist ein wichtiger Geschäftsprozess. Durch gezielte Qualifizierungen erhalten Sie die notwendige Handlungssicherheit. Die qualifizierte Bearbeitung der Auftragsbestätigung vereinfacht die Auftragsbearbeitung, die Bestandsbuchung und die Rechnungsbearbeitung. Im Austausch mit den Teilnehmern des Workshops erfahren Sie wichtige Informationen (Best Practices, Tipps, Tricks & Anregungen).

• Inhalte

Rechnungsbearbeitung: Besonderheiten in der Rechnungsbuchung

- Frachten und Frachtvergütungen
- Leergut, Paletten, Bezugsnebenkosten
- periodengerechte Rechnungs-Buchung
- wareneingangsbezogene Rechnungs-Buchung
- Das Wareneingangs-Rechnungs-Verrechnungskonto (WERE-Konto / 296000er) und die Auswirkungen auf den Bestand und die Bestandsbewertung
- Korrektur von Buchungsfehlern
- Idoc-Nachbearbeitung: Handhabung und Workflow, Berichtigung der Umsatzsteuer etc.

Gibt es Beispiele zu Buchungsvorgängen bei denen Sie Schwierigkeiten in der Bearbeitung hatten oder haben? Bringen Sie diese gerne mit!

Auftragsbestätigungen: Der Workflow Auftragsbestätigungen wurde im Jahr 2018 vorgestellt und eingeführt. Hier wird das Arbeiten mit dem Workflow Auftragsbestätigungen noch einmal kurz vorgestellt.

- Handhabung des Workflows kennenlernen und üben
- Hintergrundwissen der Auftragsbestätigungsbearbeitung erhalten
- Aktuelle Fragen und Probleme in der Gruppe diskutieren

• Ihr Nutzen

Sie erhalten und vertiefen Ihre Kenntnisse im Bereich der Rechnungsbuchung und der Auftragsbestätigungsbearbeitung.



• Teilnehmerkreis

Rechnungsbucher/innen
Einsteiger und Fortgeschrittene

• Termin und Ort

Termine nach Absprache in kleinen Gruppen
getrennt nach Fortgeschrittenen und
Einsteigern im 2. + 3. Quartal 2019

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

• Buchungsnr.

S-2 / 2019.24

• Ihre Referenten

Sina Kampert
Ulrich Vinnenberg
Einkauf
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 auf Vorgänge eine immer wichtigere Rolle. Der schnelle Abruf von Informationen ist daher auch für die tägliche Arbeit im Dachdeckerhandwerk unausweichlich geworden.

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
- Datenorm
- 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
19



• Teilnehmerkreis

Niederlassungsleiter (m/w)
Fachberater (m/w)
Verkaufssachbearbeiter (m/w)

• Termin und Ort

21.02.2019
09:00 – 12:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

S-3 / 2019.25

• Ihr Referent

Martin Höhmann
Vertrieb
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

ZmArt IT Basis

• Thema

Qualifizierter SAP-User im Bedachungsfachhandel

• Inhalte

- SAP Begrifflichkeiten
- SAP Benutzerdaten
- Persönliche Einstellung in SAP
- Unterschied von Listen und Formularen
- Varianten als Transaktionen
- SAP Listen und das Arbeiten mit Layouts
- Matchcodesuche in SAP
- Stammdaten in SAP
- Prozesse: Angebot, Anfrage, Abholung, Anlieferung, Strecke, Kundenkommission, Retouren, Barverkauf, Wertlastschriften und Wertgutschriften
- Offene Postenliste Debitoren
- Kreditmanagement Information um den Kunden
- Statistikauswertung Vertrieb
- Bestellabwicklung (Lager, Strecke, Kommission, Umlagerung)
- Umbuchungen über die MIGO Warenbewegung
- Sachkontenbuchungen für das Wareneingangs-, Rechnungseingangsverrechnungskonto 296000
- Lagerkontrolllisten
- Prozess Rechnungsprüfung und Rechnungsbuchung
- Multifunktionales Bestelltool

• Ihr Nutzen

Ihnen werden fundierte Basiskenntnisse in den Modulen SD und MM vermittelt. Darüber hinaus entwickeln Sie ein Verständnis dafür, wie SAP strukturiert und aufgebaut ist.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



• Teilnehmerkreis

Verkaufssachbearbeiter (m/w)

• Termin und Ort

2-tägig
Termine auf Anfrage

ZEDACH IT
Humpertshof 2, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

S-5 / 2019.26

• Ihre Referenten

N.N.
ZEDACH IT

ZmArt IT Professional

• Thema

Qualifizierter SAP-User im Bedachungsfachhandel

• Inhalte

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

• Ihr Nutzen

Nach der Teilnahme am Kurs Basis oder nach Bescheinigung entsprechender Praxiserfahrung durch die DEG haben Sie die Möglichkeit, die vermittelten Kenntnisse zu vertiefen und über einen Abschlusstest das ZmArt IT-Zertifikat als qualifizierter SAP-User im Bedachungsgroßhandel zu erwerben.



• Teilnehmerkreis

Verkaufssachbearbeiter (m/w)

• Termin und Ort

2-tägig
Termine auf Anfrage

ZEDACH IT
Humpertshof 2, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

S-6 / 2019.27

• Ihre Referenten

N.N.

SAP Training für Quereinsteiger

Für Mitarbeiter/innen ohne DEG-spezifische SAP-Kenntnisse

• Thema

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 Protokolle zur Unterstützung der Tagesarbeit

• Ihr Nutzen

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

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



• Teilnehmerkreis

Verkaufssachbearbeiter (m/w)

• Termin und Ort

Termine auf Anfrage

ZEDACH IT

Humpertshof 2, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

S-7 / 2019.28

• Ihr Referent

Wolfgang Bergmann

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Gefahrgutrecht

*Beauftragte Personen gem. ADR Kapitel 1.3
mit Sachkundenachweis*

• Thema

Ergänzend zum Sicherheits- und Brandschutzbeauftragten ist es dringend erforderlich, dass auch pro DEG-Standort eine Person über notwendige Kenntnisse im Bereich Gefahrgutrecht verfügt und hierfür zukünftig als Ansprechpartner vor Ort zur Verfügung steht. In diesem Seminar wird das Gefahrgutrecht im Detail thematisiert. Dabei wird ausschließlich auf den Stückguttransport eingegangen. Anhand von Beispielaufgaben werden die gefahrgutrechtlichen Rahmenbedingungen durch die Teilnehmer/innen eigenständig erarbeitet.

• Inhalte

- Wer ist für was verantwortlich?
- Aufbau des ADR mit Kapitel 1 - 9
- umweltgefährdende Stoffe nach GHS und ADR 2017 (2019)
- UN-Codierung für feste Stoffe, flüssige Stoffe, Bergungsverpackungen etc.
- allgemeine und besondere Verpackungsvorschriften
- Kennzeichnung und Markierung von Versandstücken
- Beförderungspapiere nach Kapitel 5.4 ADR
- Anforderung an die Fahrzeuge
- neue schriftliche Weisungen (formgebunden)
- Fahrzeugausstattung
- Kennzeichnung der Fahrzeuge
- Zusammenladen, Beladen, Entladen, Trenntabelle
- Tunnelbeschränkungs-codes
- Pflichten des Empfängers

• Ihr Nutzen

Sie erwerben grundlegende Kenntnisse für Ihren Verantwortungsbereich Gefahrgut. Nach einer theoretischen Prüfung erhält jede/r Teilnehmer/in einen Sachkundenachweis.



• Teilnehmerkreis

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

• Termin und Ort

1-tägig
a) 27.03.2019, 09:00 Uhr – 15:00 Uhr
b) 04.11.2019, 09:00 Uhr – 15:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

LFS-7 / 2019.29

• Ihr Referent

Dr.-Ing. Christian Zentgraf
Sicherheitsingenieur und
Gefahrgutbeauftragter der
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Brandschutzhelfer

Theoretische und praktische Unterweisung zum Umgang mit Feuerlöscheinrichtungen nach Arbeitsstättenregel A2.2

• Thema

Effektiver Brandschutz im Betrieb ist unerlässlich. Gemäß ASR A2.2 „Maßnahmen gegen Brände“ müssen alle Unternehmen eine ausreichende Anzahl von Beschäftigten im Umgang mit Feuerlöscheinrichtungen unterweisen. Alle Brandschutzhelfer der DEG müssen diese Unterweisung in einem Abstand von 3 Jahren regelmäßig wiederholen.

• Inhalte

- Grundzüge des vorbeugenden Brandschutzes
- Die betriebliche Brandschutzorganisation
- Mitwirkung des Brandschutzhelfers im betrieblichen Brandschutzmanagement
- Funktions- und Wirkungsweise von Feuerlöscheinrichtungen
- Brandgefahren
- Verhalten im Brandfall
- Praktische Übungen im Umgang mit Feuerlöscheinrichtungen

• Ihr Nutzen

Sie erwerben in Theorie und Praxis die erforderlichen Kenntnisse zur Brandverhütung und erproben Sofortmaßnahmen im Brandfall gemäß Arbeitsstättenregel.



• Teilnehmerkreis

Alle Brandschutzhelfer der DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

• Termin und Ort

18.02.2019
09:00 Uhr – 12:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

LFS-8 / 2019.30

• Ihr Referent

Dr.-Ing. Christian Zentgraf
*Sicherheitsingenieur und Gefahrgutbeauftragter
der DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG*

Ordnungsgemäße Ladungssicherung auf LKW und Wechselbrücken

Theorie- und Praxisseminar für Lageristen der DEG

• Thema

Wird eine Ladung auf öffentlichen Straßen transportiert, sind alle Beteiligten der Transportkette für eine einwandfreie Ladungssicherung verantwortlich. Eine ordnungsgemäße Ladungssicherung führt zur Reduzierung von Transportschäden und Unfallkosten sowie der Vermeidung von Bußgeldern. Dieses Seminar richtet sich an alle DEG-Lageristen, die regelmäßig mit der Ladungssicherung unserer Fahrzeuge beauftragt sind.

• Inhalte

- Rechtliche Grundlagen nach VDI 2700 ff.
- Physikalische Grundlagen
- Anforderungen an das Transportfahrzeug
- Arten der Ladungssicherung
- Ermittlung der erforderlichen Sicherungskräfte
- Zurrmittel und weitere Hilfsmittel zur Ladungssicherung
- Praktische Übungen an Wechselbrücken im Zentrallager

• Ihr Nutzen

In diesem Seminar werden Ihnen die aktuellen rechtlichen Grundlagen vermittelt und Sie lernen die Techniken der Ladungssicherung in der Praxis anzuwenden.



• Teilnehmerkreis

Lageristen (m/w)

• Termin und Ort

Termin in Planung
09:00 – 14:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

LFS-9 / 2019.31

• 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

07.03.2019

09:00 – 16:30 Uhr

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Oberster Kamp 6, 59069 Hamm

• Buchungsnr.

LFS-1 / 2019.32

• Ihr Referent

Dipl.-Ök. Ralf Blaeser

BEA. Organisations- und

Personalentwicklung GmbH

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

• 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.



• Teilnehmerkreis

Kraftfahrer (m/w) mit der
Führerscheinklasse C bzw. CE

• Termin und Ort

2-tägig
29.03. – 30.03.2019

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

• Buchungsnr.

LFS-3 / 2019.33

• Ihre Referenten

N.N.
Mitarbeiter des Forschungszentrums LaSiSe

Die LKW-Flotte der DEG

Sichere und wirtschaftliche Handhabung im Umgang, sowie Wartung und Service

• Thema

Sie sind als Kraftfahrer (m/w) bei der DEG tätig und sorgen täglich für die schnelle und reibungslose Belieferung unserer Kunden mit Ware. Hierbei sind Sie darauf angewiesen, dass Lastkraftwagen und Kräne sowie Mitnahmestapler in einem technisch einwandfreien und immer voll funktionsfähigen Zustand sind.

• Inhalte

- Was umfasst Wartung und Pflege?
- Kleine Servicearbeiten eigenständig durchführen
- Terminüberwachung TÜV und UVV
- Das ABC des Kranfahrers bzw. Staplerfahrers
- Verhalten in Notsituationen
- Das DEG-Mängelbuch korrekt handhaben
- Praktische Übungen

Ergänzendes Highlight

Von der mobilen Vergangenheit in die mobile Zukunft:

Sie erhalten im Rahmen der Schulung die Möglichkeit, das Oldtimer-Center am Schulungsstandort nebst Werkstatt zu besichtigen und erhalten Einblicke in die zukünftige Welt der Elektromobilität.

• Ihr Nutzen

Das Training gibt Ihnen vertiefte Einblicke in die Technik der Fahrzeuge und deren optimales Handling. Die Trainer zeigen Ihnen Möglichkeiten im Bereich Service und Pflege auf, mit denen Sie Ihr Last-Fahrzeug nebst Kran und Mitnahmestapler immer in einem technisch einwandfreien Zustand halten und somit auch die Wirtschaftlichkeit gewährleisten können.



• Teilnehmerkreis

Kraftfahrer mit der Führerscheinklasse C oder CE (m/w)

• Termin und Ort

samstags, halbtätig
jeweils von 09:00 – 13:00 Uhr

Termine in Planung

Mercedes Ostendorf GmbH
Dortmunder Straße 84, 59067 Hamm

• Buchungsnr.

LFS-6 / 2019.34

• Ihre Referenten

Werkstattmeister
Mercedes Ostendorf

Dipl.-Ing. Andreas Braune
Torben Schmielasz
Firma Ulber

Weiterbildung für Kraftfahrer nach dem BKrFQG

Modul 5: Ladung sichern

• 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/innen besteht gemäß Berufskraftfahrerqualifikationsgesetz die Nachweispflicht über regelmäßige Weiterbildungen.

• Inhalte

- Gefahren durch unzureichend gesicherte Ladung
- Gesetzliche Regelungen
- Physikalische Kräfte
- Fahrzeugaufbauten und Lastverteilung
- Zurr- und Hilfsmittel für die Ladungssicherung
- Arten der Ladungssicherung
- Berechnungen zur Ladungssicherung
- Spezielle Güter sichern

• Ihr Nutzen

Innerhalb von 5 Jahren ist die Teilnahmebescheinigung für dieses Modul, in Kombination mit den Nachweisen über die 4 weiteren geforderten Kenntnisbereiche, als Nachweis der Weiterbildung bei der zuständigen Behörde verwendbar.



• Teilnehmerkreis

Alle Kraftfahrer/innen mit der Führerscheinklasse C bzw. CE

• Termin und Ort

a) Samstag, 09.02.2019, 08:30 Uhr – 16:30 Uhr
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Kasseler Str. 60, 34277 Fuldaabrück

b) Samstag, 16.02.2019, 08:30 Uhr – 16:30 Uhr
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Josef-Baumann-Str. 27, 44805 Bochum

c) Samstag, 23.02.2019, 08:30 Uhr – 16:30 Uhr
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Josef-Baumann-Straße 27, 44805 Bochum

d) Samstag, 09.03.2019, 08:30 Uhr – 16:30 Uhr
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Bruchfeld 93-95, 47809 Krefeld

e) Samstag, 23.03.2019, 08:30 Uhr – 16:30 Uhr
KÜHLING – OPTIPARK
Rebhuhnweg 3, 59227 Ahlen-Vorhelm

• Buchungsnr.

LFS-5 / 2019.35

• Ihr Referent

Dieter Kühling
Geschäftsführer
KÜHLING – OPTIPARK

TEC100 / Wörth

Fahrertraining nach BKrFQG und Abholung der DEG Neufahrzeuge im Mercedes-Benz-Werk Wörth

• Thema

Sie sind als Kraftfahrer/in mit den Führerscheinklassen C bzw. CE bei der DEG tätig und sorgen täglich für die schnelle und reibungslose Belieferung unserer Kunden mit Ware. Im Rahmen des Berufskraftfahrerqualifizierungsgesetzes (BKrFQG) benötigen Sie noch ein Modul und haben Interesse an einem qualitativ sehr hochwertigen Fahrertraining.

• Inhalte

- Besichtigung des Mercedes-Benz-Werks
- Moderne Nutzfahrzeugtechnik in der Praxis
- Aktuelle Sicherheitstechnik
- Effektive Bedienung der Mercedes-Benz-LKW
- Praktische Tipps zur wirtschaftlichen Fahrweise
- Optimierung des Kraftstoffverbrauchs

• Ihr Nutzen

Das Fahrertraining gemäß BKrFQG vervollständigt Ihre Qualifikationsmodule, die Sie seit dem 01.09.2014 zwingend erworben haben müssen, um einen LKW im gewerblichen Bereich zu führen.



• Teilnehmerkreis

Kraftfahrer (m/w) mit der Führerscheinklasse C bzw. CE

• Termin und Ort

3-tägig
11.02. – 13.02.2019

Mercedes-Benz-Werk
Daimlerstraße 1
76742 Wörth am Rhein
(gemeinsame Anreise mit dem Bus ab der DEG Hauptverwaltung Hamm)

• Buchungsnr.

LFS-2 / 2019.36

• Ihre Referenten

N.N.

„Roto live erleben-Tour“

*Dachfenster-Workshop und Besichtigung
der modernsten Fertigungsstraße für
Dachfenster weltweit*

• Thema

In diesem Seminar erhalten Sie einen Einblick in den Einbau von Roto Dachfenstern nebst Zubehör. Des Weiteren erwartet Sie ein produktneutrales Verkäufertraining welches Sie in die Lage versetzt, Ihre Kunden zukünftig besser zu verstehen und zu führen.

• Inhalte

- Profischulung in Theorie und Praxis
- Roto Preisliste: Kennen und Können!
- Fertigung live: Kennen Sie das Toyota Prinzip?
Seien Sie gespannt!
- Produktneutrale Verkäuferschulung:
Angebote minimieren, Aufträge erhöhen,
> Kundenanpassung versus Kundenführung

• Ihr Nutzen

Sie erweitern und vertiefen Ihr Wissen über die Roto-Produktpalette, überzeugen durch Ihr Knowhow und gewinnen so erfolgreich das Vertrauen unserer Kunden bei der Produktberatung. Zudem erwartet Sie eine Abendveranstaltung mit Überraschungsprogramm in tollem Ambiente.



• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter im Innendienst (m/w)

• Termin und Ort

2-tägig
24.01. – 25.01.2019

Roto Dach- und Solartechnologie GmbH
Wilhelm-Frank-Str. 38 – 40
97980 Bad Mergentheim

• Buchungsnr.

W-9 / 2019.37

• Ihre Referenten

Roto Trainer Campus
Roto Vertriebsmitarbeiter
Ihrer Verkaufsregion

Marc Moter
Vertriebsleiter Nordwest

Holzschutz-Basis-Seminar

• Thema

Holz als nachhaltiger, nachwachsender Rohstoff erfüllt seine konstruktive Funktion am Bau seit Jahrtausenden und ist in vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten nach wie vor beliebt. Holz ist aber auch ein gestalterisches Element an und in Haus und Garten. Im Fokus der Kunden stehen Funktion, Langlebigkeit und Optik. Die dauerhafte Funktion von klimabeanspruchten Holzbauteilen im Außenbereich hängt vor allem von der Holzart, Holzqualität, konstruktivem Holzschutz und eben auch chemischen Holzschutzmaßnahmen ab. Großen Stellenwert für den Kunden hat die durch Beschichtungs-Systeme erzielte Optik. Diese soll während der Lebensdauer eines Holzbauteils möglichst beibehalten werden. Aber eben wegen der hohen Klimabeanspruchung, der möglichen organischen Schädigungen und teils intensiven Nutzung eines Holzbauteils während dessen Lebenszyklus, bleiben uns Pflege und Wartung der Holzoberflächen und deren Beschichtung nicht erspart.

• Inhalte

- Der Werkstoff Holz und seine natürlichen Feinde
- Schutzmaßnahmen gegen holzerstörende Organismen
- Zweck von chemischen Holzschutzmaßnahmen und Holz-Beschichtungen
- Holz im Außenbereich und die gestalterischen Möglichkeiten
- Holzbauteile sind Wartungsteile

• Ihr Nutzen

Sie erhalten wichtiges Grundwissen rund um das Thema Holzschutz und erlernen die zielgerichtete Beratung für einen fachgerechten Beschichtungsaufbau mit den KORA-Holzschutzprodukten. Diese sind im täglichen Verkauf der Holzsortimente sinnvolle Ergänzung und das professionelle Finish für unsere Kunden.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



• Teilnehmerkreis

Verkaufssachbearbeiter (m/w)
Fachberater (m/w)

• Termin und Ort

19.03.2019
10:00 – 14:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

W-10 / 2019.38

• Ihr Referent

André Braun
Vertriebsleiter und Sachverständiger für
KORA Holzschutz
Kurt Obermeier GmbH & Co. KG

Holz-Aufbauseminar

*Folgeveranstaltung für die Ansprechpartner
Holz und interessierte Mitarbeiter*

• Thema

Die strategische Bedeutung des Geschäftsfeldes Holz ist durch die Eröffnung des 3. kombinierten Dach- und Holzstandortes in Münster von hoher Relevanz für unser gesamtes Unternehmen. Durch die Identifikation von Ansprechpartnern in allen Standorten und die Einführung einer regelmäßigen Wissens- und Informationsveranstaltung erhalten unsere Mitarbeiter das nötige Know-how, um dem Dachdecker- und Zimmerer in grundlegenden Fragestellungen behilflich zu sein.

• Inhalte

- Holztechnik
- Holzwerkstoffe
- Holzfaserdämmstoffe
- Hobelware
- Terrassendielen
- Einsatzmöglichkeiten von Holzbauprodukten
- Ausführungen des Holzbaus (Holzrahmenbau, Massivholzbau, Fachwerkbau)
- Kalkulation von Holzprodukten
- Anforderungen an die Logistik
- Reklamationsbearbeitung

• Ihr Nutzen

Sie erhalten umfangreiche Kenntnisse und Informationen zum Werkstoff Holz. Mit diesem Grundwissen werden Sie Unsicherheiten verlieren und das erlernte Grundwissen wird Ihnen zukünftig in Ihrem Berufsalltag helfen, Ihre Kunden kompetent zu beraten.



• Teilnehmerkreis

Ansprechpartner Holz aus den
Dachstandorten (m/w)
Interessierte Mitarbeiter (m/w)

• Termin und Ort

27.11.2019

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Erich-Hoepner-Ring 2, 42369 Wuppertal

• Buchungsnr.

W-2 / 2019.39

• Ihre Referenten

N.N.

WISSENSWERK by SOPREMA

*Bitumenabdichtungen, Kunststoffbahnen
und Flüssigkunststoffe*

• Thema

Als Komplettanbieter hochqualitativer und innovativer Abdichtungs- und Dämmprodukte liefert SOPREMA optimal aufeinander abgestimmte Systeme für jede bauliche Gegebenheit. Das Portfolio für die Abdichtung im Flachdach- und Bauwerksbereich umfasst Bitumenabdichtungen, Kunststoffbahnen sowie Flüssigkunststoffe. Mit dem WISSENSWERK by SOPREMA bietet das Unternehmen ein umfassendes Weiterbildungs- und Informationsangebot für Verarbeiter, Fachhändler und Planer. Darüber hinaus steht das WISSENSWERK für technische Dienstleistungen, Beratungen und Produktentwicklungen.

• Inhalte

- Vorstellung der SOPREMA GmbH
- Besichtigung des Bitumenwerks
- Besichtigung des PE-Werks
- Flachdachrichtlinie
- Vaprossystem
- Alsan Flashing Quadro

• Ihr Nutzen

Die Schulung versetzt Sie in die Lage, die Mitglieder und Kunden individuell und den Anforderungen entsprechend zu beraten und dient zum Auf- und Ausbau des Wissens rund um die Produktfamilie aus dem Hause Soprema. Detaillierte Neuheiten und Kenntnisse der Soprema-Produkte werden vermittelt und erläutert, sodass Sie sich in Ihrem täglichen Arbeitsumfeld sicher bewegen können.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter (m/w)

• Termin und Ort

12.02.2019
10:00 – 16:30 Uhr

SOPREMA GmbH
WISSENSWERK
Mammutfeld 1, 56479 Oberroßbach

• Buchungsnr.

W-11 / 2019.40

• Ihre Referenten

Thorsten Stein
Vertriebsleiter West
SOPREMA GmbH
und andere

Fachunterweisung Fahrgerüste und Leitern

Produktschulung Fahrgerüste und Leitern mit der Firma Layher Steigtechnik GmbH sowie Zertifizierung zur befähigten Person für Leiter- und Trittprüfungen

• Thema

Der Gerüstbau hat sich in den letzten Jahren einem großen Wandel unterzogen und steht im Hinblick auf Baustelleneffizienz und vor allem Arbeitssicherheit verstärkt im Fokus. Die Firma Layher ist als Innovationsführer dafür bekannt, ihre hochwertigen und wirtschaftlichen Produkte kontinuierlich weiterzuentwickeln. Dazu kommen immerwährende Veränderungen von Normen und Gesetzen, was ein fundiertes Fachwissen im Gerüstbau und in der Anwendung von Gerüstsystemen, Leitern und Fahrgerüsten erfordert.

Das Ziel der Technik-Seminare ist, den Kunden das geballte Wissen aus mehr als sieben Jahrzehnten Erfahrung weiterzugeben.

• Inhalte

- Unfallvermeidung
- DIN-Normen und Betriebssicherheitsverordnung
- Leiterprüfung – befähigte Personen (mit Zertifikat)
- BG-Bau Förderung
- Digitalisierung
- Präsentationsmodule

• Ihr Nutzen

Sie erhalten umfangreiche Kenntnisse und Informationen zum Thema „Fahrgerüste und Leitern“. Mit diesem Grundwissen werden sie Unsicherheiten verlieren und das erlernte Grundwissen wird ihnen zukünftig in ihrem Berufsalltag helfen, Ihre Kunden kompetent zu beraten.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



Layher.

Mehr möglich. Das Gerüst System.

• Teilnehmerkreis

Verkaufsmitarbeiter (m/w)

• Termin und Ort

13.03.2019
ab 10:00 Uhr

Wilhelm Layher GmbH & Co KG
Kleyer Weg 35, 44149 Dortmund

• Buchungsnr.

W-12 / 2019.41

• Ihr Referent

Marco Terkelj
Key Account Manager Deutschland
Layher Steigtechnik GmbH

Fassade

Vorträge von Lieferanten rund um die Vorgehängten Hinterlüfteten Fassaden (VHF)

• Thema

In dieser Veranstaltung werden die Möglichkeiten der Fassadengestaltung angesprochen und die grundsätzliche Technik der Vorgehängten Hinterlüfteten Fassaden (VHF) beleuchtet. Geplant ist eine jeweils einstündige Vorstellung der nachstehenden Unternehmen und ihrer Produkte.

• Inhalte

Pohl DWS GmbH

- Grundlagen einer Unterkonstruktion für eine VHF

Deutsche Rockwool GmbH & Co. KG

- Dämmung in der VHF

Eternit GmbH

- Gestaltung mit großformatigen (Faserzement) Fassadentafeln

Prefa GmbH Alu-Dächer und Fassaden

- Aluminium Metallfassaden

• Ihr Nutzen

Sie erweitern und festigen Ihre Produkt- und Anwendungskennnisse im gesamten Produktspektrum VHF, um unsere Mitglieder und Kunden fachlich kompetent beraten zu können. Unser Ziel ist es, pro DEG-Niederlassung mindestens eine/n Mitarbeiter/in in diesem Bereich zu schulen, um die Kompetenz einheitlich an allen Standorten zu steigern. Zudem möchten wir darauf hinweisen, dass jede/r Teilnehmer/in großes Interesse zeigen sollte, sich in diesem Bereich stets weiterzubilden. Auch nach dem Seminartermin sollten die Teilnehmer/innen bereit sein, ihre Kolleginnen und Kollegen am Standort über die geschulten Inhalte zu informieren.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



• Teilnehmerkreis

Fachberater (m/w)
Interessierte Verkaufsmitarbeiter (m/w)

• Termin und Ort

14.02.2019
09:00 – 16:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

W-13 / 2019.42

• Ihre Referenten

Oliver Schultz-Rosenberg
Dipl. Ing. FH Produktmanager
Pohl DWS GmbH

Sven Schmitz
Gebietsleiter
Deutsche Rockwool GmbH & Co. KG

Markus Stieger
Master of Laws,
Diplom Wirtschaftsingenieur (FH)
Eternit GmbH

René von den Driesch
Gebietsverkaufsleiter
Prefa GmbH Alu-Dächer und Fassaden

Maschinenschulung im Hause der Firma Schechtl

• Thema

In den letzten Jahren hat sich der Umsatz im Bereich Werkzeuge und Maschinen deutlich gesteigert. Insbesondere der Bereich Großmaschinen erfordert ein besonderes Grund- und Fachwissen. Sowohl im Handmaschinenbereich als auch im vollhydraulischen Maschinensegment, nimmt die Digitalisierung Fahrt auf. In diesem Seminar wird Ihnen im Bereich Abkant- und Schneidtechnik ein entsprechendes Grundwissen vermittelt, welches Ihnen zukünftig hilft, Ihre Kunden kompetent zu beraten. Die Firma Schechtl, ein langjähriger ZEDACH-Partner, ist ein weltweit bedeutender Hersteller von Schneid- und Biegemaschinen für den Klempner- bzw. Metallbereich. Mit einem Exportanteil von über 60 % in 2018 ist Schechtl einer von wenigen Lieferanten, die enorm hohe Lieferzeiten von bis zu 25 KW zu verzeichnen haben. In Deutschland vertreibt die Fa. Schechtl ausschließlich über den Fachhandel.

• Inhalte

Übersicht der Maschinen-Modelle und Ausstattungsvarianten:

- Manuelle Schwenkbiege- u. Segment-Schwenkbiegemaschinen
- Motor-Schwenkbiege- und Segment-Schwenkbiegemaschinen
- Manuelle Tafelschere • Motor Tafelscheren
- Motor Z-Profiliermaschinen

Geeignete Einsatzgebiete der Maschinen:

- Optimale Kombination Schwenkbiegemaschinen/Tafelscheren
- Vorteile der Maschinen, zugeschnitten auf die Bedürfnisse des Handwerkers und der geforderten Aufgaben
- Übersicht und Demonstration der elektronischen Steuerungen

Einstellungen + Funktionsweisen der Maschinen:

- Wie wartet und stellt man die Maschinen ein?
- Was muss dabei beachtet werden?
- Wie kann man mit wenigen Handgriffen dem Kunden und der Maschine helfen optimal arbeiten zu können?

• Ihr Nutzen

Sie lernen die Produkte und den Hersteller Schechtl näher kennen und können zukünftig schneller einschätzen, welche Maschine für welchen Zweck sinnvoll ist. Mit Ihrem Wissen „bauen Sie die Brücke“ zwischen Kunden und Hersteller und bleiben auch nach dem Kauf für Ihre Kunden ein wichtiger Ansprechpartner.



• Teilnehmerkreis

Mitarbeiter der Fachgruppe
Werkzeuge und Maschinen (m/w)
Verkaufsmitarbeiter(m/w)
Fachberater (m/w)
(die Teilnehmerzahl ist auf 10 Personen begrenzt)

• Termin und Ort

Anreise: Sonntag, 22.09.2019
Schulung: 23. – 24.09.2019
Schechtl Maschinenbau GmbH
Viehhauser Str. 4, 83533 Edling

• Buchungsnr.

W-14 / 2019.43

• Ihre Referenten

Christoph Jakobs
Vertriebsleiter

Maria Schechtl
Geschäftsführerin
Schechtl Maschinenbau GmbH



Werkzeuge und Maschinen I

Produktschulung bei der Leister Technologies Deutschland GmbH

• Thema

Als Mitarbeiter/-in im Bedachungsfachhandel müssen Sie sich immer höheren Anforderungen stellen. Insbesondere im Bereich von Maschinen und Werkzeugen werden seitens unserer Kundenschaft 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 Firma Leister ist weltweit führend im Bereich Heißlufttechnik und Kunststoffschweißen. Auch unter schwierigen Umweltbedingungen begeistert die Leister-Technologie den Profi durch ihre einfache Bedienung, durch die Robustheit und Zuverlässigkeit.

• Inhalte

Tag 1

- Aussichten, Trends, und Innovationen: Kunststoffschweißen im Flachdachbau mit Leister
- Theoretische und praktische Schulung: Schweißen von Kunststoff-Dachbahnen
- Tipps und Tricks für den Profi
- Beiträge zur Qualitätssicherung
- Wartung und Reparatur
- Austausch zu Erwartungen und Bedürfnissen unserer Kunden

Tag 2

- Interner Informationsaustausch der DEG Fachgruppe Werkzeuge und Maschinen
- Strategien, Zusammenarbeit, Entwicklung, Ausrichtung
- Umsatzdurchsprache

• Ihr Nutzen

Lernen Sie selbst die begeisternde Technik und die einfache Handhabung der hochwertigen Produkte der Firma Leister kennen und überzeugen Sie Ihre Kunden mit Profitipps. Das erlernte Wissen wird Ihnen zukünftig in Ihrem Berufsalltag helfen, Ihre Kunden kompetent zu beraten.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



• Teilnehmerkreis

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

• Termin und Ort

2-tägig
19.02. – 20.02.2019

Leister Technologies Deutschland GmbH
Elsässer Str. 14–18, 42697 Solingen

• Buchungsnr.

W-6 / 2019.44

• Ihre Referenten

Roland Beeler
*Head of Business Line Plastic Fabrication,
Roofing, Flooring*

Ralf Weil
Teamleiter Plastic Welding

Andreas Schreiber
Technischer Verkaufsberater Roofing

Dirk Bollhorst
DEG Dach-Fassade-Holz eG



Werkzeuge und Maschinen II

Seminar in Theorie und Praxis der
Firma Perkeo-Werk GmbH & Co. KG

• 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. Die Firma Perkeo-Werk GmbH & Co. KG mit Sitz in Schwieberdingen (Baden-Württemberg) produziert das komplette Produktportfolio für den Bereich Löt- und Schweißtechnik. Perkeo gibt es bereits seit 1919 und steht für höchste Qualität und Weiterentwicklung, auch im Bereich des Klempner- und Dachdeckerhandwerks.

• Inhalte

Tag 1: Theoretischer Teil

- PERKEO – Wer sind wir?
- PERKEO – Produktvorteile: Qualität und Fertigung im Vergleich

Praktischer Teil: Weichlöten

- mit dem Propan Hochleistungs-LötKolben • mit UNIGEL
- mit ZINNLUX LONGLIFE • Achtung PIRANHA!
- Wann braucht man TWISTER? • Kupferstückreinigung mit ZINNFIX im Vergleich zu Salmiakstein • Umfüllen mit QUICKY
- PERKEO Dachdecker-Katalog – Kategorie Löten und Transportschutz

Tag 2

- Interner Informationsaustausch der DEG Fachgruppe Werkzeuge und Maschinen
- Strategien, Zusammenarbeit, Entwicklung, Ausrichtung
- Besichtigung der Verkaufsausstellung und des Holz- und Dachstandortes Münster

• Ihr Nutzen

Lernen Sie die hochwertigen Produkte der Firma PERKEO kennen und überzeugen Sie Ihre Kunden mit Profitipps. Das erlernte Wissen wird Ihnen zukünftig in Ihrem Berufsalltag helfen, Ihre Kunden kompetent zu beraten. Zudem lernen unseren neuen DEG-Standort in Münster kennen und erhalten hier vor Ort umfangreiche Kenntnisse und Informationen zum Thema „Werkzeuge und Maschinen“.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



• Teilnehmerkreis

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

• Termin und Ort

2-tägig
29.10. – 30.10.2019

DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG
Harkortstraße 26, 48163 Münster

• Buchungsnr.

W-7 / 2019.45

• Ihre Referenten

N.N.
Firma Perkeo-Werk GmbH & Co. KG
Dirk Bollhorst
DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG

Spaß am Geld verdienen

Gutes Geld für Ihre professionelle Arbeit; der Preis als Wertschätzung des Kunden für Ihre Leistung

• Thema

Gutes Geld für professionelle Arbeit! – Aber gilt das auch für Standardlösungen? Ja, und sogar bei Onlinekäufen. Selbst hier gibt es für das gleiche Produkt sehr unterschiedliche Preise. So kaufen wir selbst im Internet nicht beim billigsten Onlinehändler, sondern doch wieder bei Amazon. Selbst bei noch so preissensiblen Produkten schwingen bei uns immer noch die Themen *Sicherheit und Vertrauen, Bequemlichkeit und Anerkennung* mit, bzw. beeinflusst uns die Angst vor eventuellen Problemen. Nutzen Sie diese Möglichkeit für mehr Erfolg für sich und Ihr Unternehmen und lassen Sie sich nicht von dem Wissen, dass Sie eventuell scheitern könnten, limitieren. „Denn wenn die Hummel wüsste, dass Sie nach den Gesetzen der Aerodynamik nicht fliegen könnte, hätte Sie es nie probiert.“

• Inhalte

- Der unbewusste Verhandlungspartner – Der härteste Verhandlungspartner sitzt uns nicht gegenüber, sondern in uns selbst.
- Identifikation – Der Grad Ihrer Identifikation zu sich selbst, für Ihr Unternehmen, für Ihre Produkte und Ihre Preise, entscheidet über Ihren Erfolg.
- Es ist O.K., dass der Kunde einen besseren Preis haben möchte. Das heißt aber noch lange nicht, dass Sie das mitmachen müssen.
- Ja, aber – Professionelle Widerstandstechniken, die zum einen dem Kunden Wertschätzung vermitteln und zum anderen Ihre Ziele erreichen lassen.

• Ihr Nutzen

Als Seminareinstieg erwartet Sie ein Interview mit einem Mitglied der Geschäftsleitung und Sie erleben zusammen mit Ihren Kolleginnen und Kollegen, wie Sie „Ihren Spaß am Geld verdienen“ für sich persönlich weiterentwickeln und vorhandene Potentiale zielgerichtet ausschöpfen. Anhand einiger von Ihnen mitgebrachter „schwieriger“ Beispiele, bei denen Sie auf „Granit beißen“, steht das praktische Erleben im Vordergrund.



• Teilnehmerkreis

Je 1 Mitarbeiter (m/w) pro Standort/Werk
(nach Abstimmung mit dem Vertriebsverantwortlichen Ihrer Region)

• Termin und Ort

1-tägig

a) 13.02.2019

b) 18.09.2019

jeweils 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

WS-5 / 2019.46

• Ihr Trainer

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

Zeit- und Selbstmanagement in Outlook

*Selbstorganisation im beruflichen Alltag mit System
und vorhandenen Werkzeugen (Outlook)*

• Thema

Sich verändernde Rahmenbedingungen und Erwartungshaltungen von Kunden sowie Kollegen führen zu immer größeren Herausforderungen inhaltlicher und terminlicher Art. „Immer mehr in weniger Zeit“, so scheint der Zeitgeist. Hierbei laufen wir Gefahr, uns durch ungeeignete Strukturen in der Selbstorganisation selbst zu verlieren. Gerade die steigende Flut an Informationen und die schnellen Kommunikationswege erhöhen den Zeitdruck immens. In diesem Training gibt es ein reichhaltiges Angebot von praxisnahen Ideen, Möglichkeiten und Tipps für Sie, um sich besser zu organisieren und dadurch den Alltag entspannter zu bewältigen.

• Inhalte

- Grundgedanke: Zeitmanagement ist Selbstmanagement
- Angewohnheiten und unsere Komfortzone – was uns hemmt
- Umgang mit Zeitdieben oder Zeitfallen als Zeitfresser
- Eigene Ziele motivierend definieren
- Die Festlegung förderlicher Prioritäten zur Orientierung
- Realistische Tagesplanung unter den jeweiligen Rahmenbedingungen in der Praxis
- Kommunikation / Delegieren im Kollegen-, Mitarbeiter- und Kundenumfeld
- Umgang mit Informationsflut (E-Mail, Telefon, Meetings etc.)
- Umsetzungsproblematik im Zusammenhang mit dem persönlichen Arbeitstyp
- Begleitend zu den Inhalten Einsatzmöglichkeiten von Outlook

• Ihr Nutzen

Sie lernen in Abhängigkeit Ihres Arbeitsumfeldes und Ihrer persönlichen Disposition den Berufsalltag entspannter zu bewältigen. Sie können zukünftig durch Ihre individuelle Selbstorganisation und den sinnvollen Einsatz unterstützender Werkzeuge und Medien noch ausgeglichener agieren.

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



• Teilnehmerkreis

Alle kaufmännischen Mitarbeiter (m/w)

• Termin und Ort

2-tägig
09.10. – 10.10.2019
09:00 – 17:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

WS-2 / 2019.47

• Ihr Referent

Georg Macheridis
partnerteams GmbH & Co. KG

Entwicklungsprogramm „Zukunft“

Das DEG-Qualifizierungsprogramm für den Fach- und Führungskräftenachwuchs

• Thema

Das „Entwicklungsprogramm Zukunft“ richtet sich an die Fach- und Führungsnachwuchskräfte in der Hauptverwaltung und den Niederlassungen. Es ist auf die spezifischen Belange der DEG ausgerichtet und bereitet die Teilnehmer und Teilnehmerinnen auf zukünftige Fach- und Führungsaufgaben vor. Damit sollen fähige Fach- und Führungskräfte herangebildet werden, die in der Lage sind, die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu erhalten und weiter zu entwickeln. Hierzu sollen Managementkenntnisse, Führungsfähigkeiten und Schlüsselqualifikationen entwickelt und weiter ausgebaut werden.

Das modular aufgebaute Qualifizierungsprogramm erstreckt sich über 10 Module in einem Zeitraum von 2 Jahren.

• Module 2019

Modul VII

- Zielgerichtet verhandeln

Modul VIII

- Konfliktmanagement im Unternehmen:
Konflikte konstruktiv lösen

Modul IX

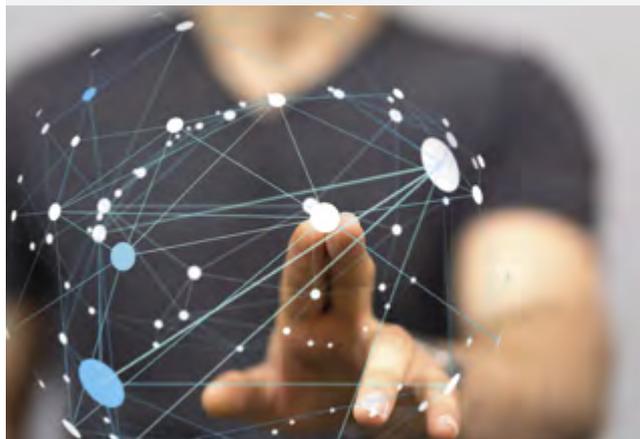
- Stressmanagement und Resilienz:
Selbstführungskompetenzen der Zukunft

Modul X

- Professionell moderieren: Besprechungen,
Konferenzen, Veränderungsprozesse

Qualifizieren
Entwickeln
Fördern

20
19



• Teilnehmerkreis

Fach- und Führungsnachwuchskräfte der DEG

• Termin und Ort

Modul VII: 26. + 27.02.2019

Modul VIII: 10. + 11.04.2019

Modul IX: 09. + 10.09.2019

Modul X: 03. + 04.12.2019

Jeweils 09:00 – 17:00 Uhr

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

• Buchungsnr.

WS-3 / 2019.48

• Ihre Trainer

Dr. Julia Egbringhoff

Dipl.-Ök. Ralf Blaeser

BEA. Organisations- und Personal-
entwicklung GmbH

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

1-tägig
Termin in Planung

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

• Buchungsnr.

WS-4 / 2019.49

• Ihre Trainerin

Dr. Julia Egbringhoff
BEA. Organisations- und
Personalentwicklung GmbH

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
19



Sie haben Fragen?

Ihre Ansprechpartner/innen beraten Sie gern:

Carolin Harbach

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

Brigitte Beschorner

T (02385) 933-451
F (02385) 933-440
beschorner@dde.de

Lothar Schütte

T (02385) 933-450
F (02385) 933-440
schuette@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
F ö r d e r n

20
19



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

CAMPUS

2019

Januar

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
		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

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
					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

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
					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

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
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					

Mai

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
		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		

Juni

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
						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

Juli

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
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				

August

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
			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

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
						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						

Oktober

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
		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

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
					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

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
						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					

1.1. Neujahr, 6.1. Hl.3 Könige, 19.4. Karfreitag, 21.4. Ostersonntag, 22.4. Ostermontag, 1.5. Tag der Arbeit, 30.5. Christi Himmelfahrt, 9.6. Pfingstsonntag, 10.6. Pfingstmontag, 20.6. Fronleichnam, 15.8. Mariä Himmelfahrt, 3.10. Tag der dt. Einheit, 31.10. Reformationstag, 1.11. Allerheiligen, 20.11. Buß- und Betttag, 25.12. 1.Weihnachtsfeiertag, 26.12. 2.Weihnachtsfeiertag

Bildnachweise:

Heinz Feußner	S. 14, 15, 50
Sacha Goerke	S. 16, 23, 31, 32
teamfoto MARQUARDT	S. 19, 35, 42
F&P LaSiSe	S. 33
DEG Alles für das Dach	S. 34
Jens Peters	S. 36
Roto GmbH	S. 37
Soprema GmbH	S. 40
Layher GmbH	S. 41
Schechtl GmbH	S. 43
Leister GmbH	S. 44
Perko-Werk GmbH & Co. KG	S. 45
Fotolia	

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 du ein Schiff bauen willst,
dann trommle nicht Männer zusammen,
um Holz zu beschaffen, Aufgaben zu
vergeben und die Arbeit einzuteilen,
sondern lehre die Männer die Sehnsucht
nach dem weiten, endlosen Meer.“

Antoine de Saint-Exupéry



ZEDACH
GRUPPE