



**Trainingsprogramm
Kiesel Group 2024**

COREUM
AKADEMIE

**lernen,
trainieren,
austauschen.**

Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen,

wie hoch ist die Halbwertszeit eures Wissens? Wir befinden uns in einem Zeitalter der regelrechten Wissensexplosion. Nie veraltet Wissen schneller als heute. Wusstet ihr das? Bis zum Jahr 1900 verdoppelte sich das verfügbare Wissen etwa alle 100 Jahre. Seitdem hat das Tempo deutlich angezogen, inzwischen braucht es für denselben Sprung nur noch fünf bis zehn Jahre. Die Internetrevolution hat dieser Entwicklung einen weiteren Schub verpasst, da neueste Erkenntnisse auf Knopfdruck mit der ganzen Welt geteilt werden. Diese rasante Entwicklung hat Konsequenzen, die jeder von uns am eigenen Leib spürt: Je schneller neues Wissen produziert und geteilt wird, umso schneller werden alte Erkenntnisse überflüssig. Im Beruf sind die Zeiten schon lange vorbei, in denen die Inhalte einer Ausbildung oder eines Studiums ein Leben lang galten. In vielen Bereichen sind sie kaum mehr ein paar Jahre aktuell. Das macht lebenslanges Lernen unumgänglich.

Wir von der Coreum Akademie haben es uns zur Aufgabe gemacht, euch im Lernprozess zu unterstützen und bieten ein umfassendes Aus- und Weiterbildungsprogramm an. Unser Ziel ist es, neues Wissen aufzuspüren und praxisgerecht in verschiedenen Formaten aufzubereiten – online, hybrid und als Präsenzformat. Unsere Seminare sind keine Großveranstaltungen. Mit dem Ziel, dass alle optimal profitieren, bilden wir Gruppen mit ähnlichen Voraussetzungen und Erwartungen. Damit wollen wir auch den spannenden Erfahrungsaustausch sicherstellen.

Auf unsere Kompetenz in Sachen Lernen könnt ihr euch verlassen – heute, morgen und auch übermorgen noch. Damit das ganze zum Erfolg wird, fehlt noch die Leidenschaft für neue Themen, die ihr mitbringen müsst. Veränderung braucht immer Offenheit im Denken und Handeln – auch und gerade beim Lernen in Zeiten zunehmender Digitalisierung.

In diesem Programm werden wir euch die Möglichkeit bieten, euer Wissen und eure Fähigkeiten in verschiedenen Bereichen zu erweitern. Unser Ziel ist es, euch das nötige Rüstzeug zu geben, um eure beruflichen Ziele zu erreichen und eure persönliche Entwicklung voranzutreiben. Wir haben ein abwechslungsreiches und praxisorientiertes Programm zusammengestellt, das euch ermöglicht, euer Potenzial voll auszuschöpfen. Wir sind überzeugt, dass ihr von unserem Angebot profitieren werdet und freuen uns darauf, euch auf eurem Lernweg zu begleiten.

Herzliche Grüße

Geschäftsführung der Kiesel Group und das gesamte Team der Coreum Akademie.

Inhaltsverzeichnis

Coreum. Deine Welt der Möglichkeiten.

| | |
|--|---------|
| Was ist das Coreum? | 10-19 |
| Allgemeine Infos | |
| Online Lernplattform | 22 |
| Live-Online-Training | 23 |
| Digitale Sprechstunden | 24 |
| Lern-Videos | 24 |
| Individueller Trainingsbedarf | 25 |
| Persis | 25 |
| Onboarding | |
| Onboarding | 28-32 |
| Willkommen bei Kiesel | 28 |
| Onboarding Vertrieb | 30 |
| Übersicht Onboarding Live-Online-Trainings | 32 |
| Administration | |
| Digitales | 36-40 |
| Ersatzteilwesen | 42-44 |
| Mietpark | 46-48 |
| Allgemein | |
| Gesundheitsmanagement | 52-54 |
| Kommunikation | 56 |
| MethodenKompetenz | 58 |
| Trainer | 60 |
| Arbeitssicherheit | |
| Qualifikationen | 64-68 |
| Führung | |
| Führungskraft | 72-86 |
| Nachwuchs | 88-90 |
| Service | |
| IHK Servicemechaniker | 94-106 |
| Anbaugeräte | 108-112 |
| Bau | 114 |
| Bell | 114-122 |
| Dynapac | 124 |
| Giant | 126 |
| Hitachi | 128-152 |
| KTEG | 154-158 |
| Umschlag | 160 |
| Fuchs | 160-172 |
| Sonstiges | 174-186 |
| Vertrieb | |
| IHK Servicemechaniker | 190 |
| Methodik | 192-214 |
| Branche und Produkt | 216-220 |

Coreum. Deine Welt der Möglichkeiten.

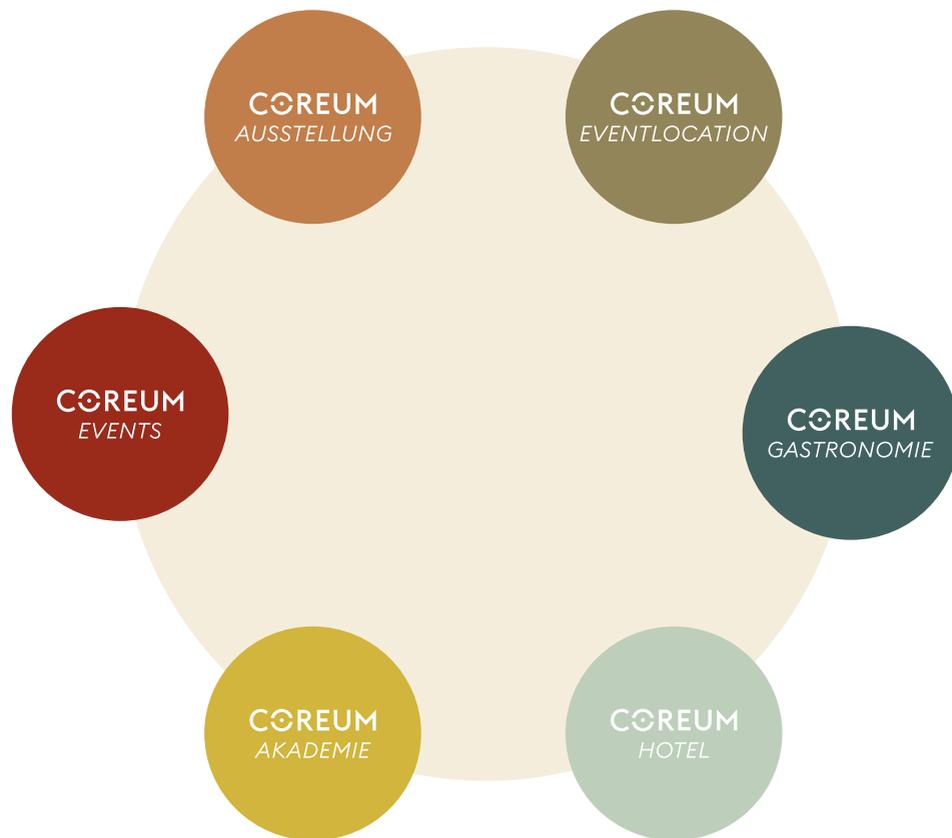


Was ist das Coreum?

Das Coreum ist eines der drei strategischen Geschäftsfelder der Kiesel Group und dient als Schaufenster für uns. Wenn wir das Coreum unseren Kunden und Interessenten erklären, dann wie folgt:

Im Coreum ist die Bau-, Materialumschlag- und Recyclingbranche zuhause – und du bist es auch. Teste Technik, veranstalte Events, stärke dich und übernachtete dort, wo die Bagger schlummern. Das Coreum ist Plattform, Showroom, Eventlocation für alle, die sich von großen Maschinen faszinieren lassen. Vielleicht ein bisschen mehr, aber auf gar keinen Fall weniger.

Das Coreum selbst ist in sechs Säulen unterteilt.



Coreum Ausstellung

Entdecken. Erleben. Testen. Wir zeigen ganzjährig die Produkte und Dienstleistungen von aktuell 55 Partnern, darunter Kiesel mit ihrem kompletten Angebot an Systemlösungen. Kunden und Interessenten kommen ins Coreum, um sich beraten zu lassen, Produkte zu vergleichen und diese in den diversen realitätsnahen Demobaustellen ausgiebig zu testen.

Coreum Akademie

Das Trainingscenter für alle aus der Branche. Seit 2023 kümmert sich die Akademie neben den bekannten Anwender- und Technikertrainings für Kunden auch um die komplette Weiterbildung für alle Kolleginnen und Kollegen. Die Trainings finden überwiegend in den Seminarräumen und Werkstätten im Coreum statt.

Coreum Events

Die Eventreihe für die Branche. Zweimal im Jahr laden wir zu Branchenevents ins Coreum.

Den Start macht die **Bits and Machines** – Die Zukunftskonferenz. Hier können sich Gäste an zwei Tagen Ideen und Inspiration für die Zukunft ihres Unternehmens holen, und das über unsere Branchen hinaus. Neben zahlreichen Impulsvorträgen von hervorragenden Speakern haben Gäste Zeit zum Testen und Netzwerken.

Im Herbst öffnen wir die Türen drei Tage lang für die **Coreum Praxistage**. Dann heißt es: Alles. Live. Testen. – und der Slogan ist Programm. In allen Demobaustellen werden die Produkte und Lösungen aller Coreum-Partner gezeigt und die Besucher dürfen alles direkt testen. Ein absolutes Muss im Kalender.

Coreum Gastronomie

Rundum versorgt. Egal zu welchem Anlass ihr in das Coreum kommt, wir bieten von Frühstück bis Abendessen, von Kaffee bis Cocktail, von Currywurst bis Kaviar alles über unser haus-eigenes Restaurant an. Im Hotel, im Coreum Restaurant oder als Catering bei Trainings oder Galas. Aus regionalen und saisonalen Zutaten mit Liebe für euch zubereitet.

Coreum Hotel

Schlafen wo die Bagger schlummern. Seit April 2023 gehört zum Coreum ein eigenes Hotel mit 129 Wohlfühlzimmern, einem großen Loungebereich, einer Bar sowie ein Fitnessraum. Es rundet unser Angebot ab. Ob Kundenbesuch, Trainingsteilnehmer oder Gast bei einem Event, sie bekommen alles aus einer Hand und alles an einem Ort.

Coreum Eventlocation

Raum für eure Ideen – und die eurer Kunden. Das Coreum ist neben Plattform und Showroom für die Präsentation von Produkten und Dienstleistungen auch Eventlocation für die Branche. Wir bieten Raum für jegliche Art von Veranstaltung von zwei bis 850 Personen. Betriebsausflüge, Kick-offs, Weihnachtsfeiern, interne Workshops oder Fortbildungen – alles ist möglich.

Coreum in Zahlen

Das Coreum öffnete im Oktober 2018 seine Türen. Die Idee zum Coreum stammt jedoch bereits aus dem Jahr 2010 von Toni Kiesel – Initiator und Gründervater. Spruchreif wurde das Großprojekt dann 2012 und der Spatenstich erfolgte 2017. Zum damaligen Zeitpunkt hieß das Projekt noch „Kiesel Technik Welt“.

Ursprünglich sollte das Coreum als Aus- und Weiterbildung sowie Showroom für die Kiesel Group und seine Partner dienen. Durch viele Gespräche und Diskussionen mit Kunden, Geschäftspartnern, Lieferanten und Verbänden hat sich die Ursprungsidee immer weiterentwickelt und es wurde sich zum Ziel gesetzt, die Faszination Baumaschinen für alle erlebbar zu machen, persönlich und greifbar.

Heute sind wir eine Plattform mit über 55 Partnern, die ganzjährig und dauerhaft mit ihren über 100 Maschinen und 350 Anbaugeräten das Coreum bespielen.

120.000 m²

Gesamtfläche



10

Demobaustellen
zum Trainieren

2.261

Schulungsteilnehmer in 2023



129

Wohlfühlzimmer im Hotel

80.000 m²

Demofläche



> 1.320t

Gewicht aller Maschinen auf dem Gelände

5.500 m²

Indoorfläche für Schulungen, Tagungen und Events



Mehr als **55**

Partner präsentieren ihre Produkte



20.000

Coreum Besucher im Jahr 2022

20



Veranstaltungsräume, mit
Werkstätten und Indoor-Sandkasten

6.216

Tassen Kaffee wurden von
Akademie Teilnehmern getrunken



über **350**

Anbaugeräte auf dem Areal



Die zwei Bereiche der Akademie

Die Coreum Akademie kümmert sich um die Auswahl des Trainingsangebots, die Inhalte, die Organisation und die Durchführung aller Trainings – sowohl für die Kiesel Group als auch für Kunden und Partner.



Trainings Kiesel Group

Das Kernteam wird bei der Ausarbeitung der Inhalte sowie der Durchführung der Trainings unter anderem durch die Kolleginnen und Kollegen aus der Kiesel Group und durch externe Trainer unterstützt.

Trainings für Kunden und Partner

Die Coreum Akademie stärkt das Fachwissen von Profis aus den Branchen Bau-, Materialumschlag- und Recycling. Neueste Maschinenteknik, eine passgenaue Ausstattung der Trainingsräume und Werkstätten sowie realitätsnahe Demobaustellen erwarten dich. Wir bieten sowohl Trainings für Maschinisten, als auch für Techniker, Mechaniker und alle Bildungshungrigen an.

Wir unterscheiden nach „offenen Trainings“ und „Individualtrainings“. Zu den offenen Trainings kann sich jeder anmelden, der Bedarf hat. Individuelle Trainings werden auf die Anforderungen und Wünsche eines Unternehmens zugeschnitten und für deren Mitarbeiter durchgeführt.



Das Drumherum macht den Unterschied

Zielgerichtete Trainingsinhalte und top ausgebildete Trainer sind das Eine, die passgenaue Umgebung das Andere. Bei uns gibt es alles, um effektiv zu lernen und zu üben – und es sich nach einem anstrengenden Trainingstag gut gehen zu lassen.

Die passende Trainingsumgebung für dich:

- > Moderner Maschinenpark
- > Realitätsnahe Trainingsbedingungen
- > Trainer mit jahrelanger Praxiserfahrung
- > Top ausgestattete Schulungsräume
- > Wetterunabhängig
- > Zentral in Deutschland gelegen
- > Kostenlose Parkplätze
- > Gut mit öffentlichen Verkehrsmitteln erreichbar

Zeit zum Austauschen, Genießen oder Relaxen

Während deines Trainings wirst du bei uns rundum versorgt. Tagsüber gibt es Verpflegung aus dem hauseigenen Restaurant. Du übernachtst im Coreum Hotel, das nur einen Steinwurf entfernt ist. Mit deinen Trainingskollegen kannst du dich während der Pausenzeiten oder am Abend bei einem kühlen Drink an der Hotelbar austauschen, in der Lounge oder dem Garten relaxen und den Tag Revue passieren lassen.



Gut gestärkt durch deinen Trainingstag

Wer viel arbeitet, will gut essen. Bei uns wirst du den Tag über rundum versorgt. Das Essen wird im hauseigenen Coreum Restaurant zubereitet, aus besten regionalen und saisonalen Zutaten. An jedem Trainingstag gibt es am Vor- und Nachmittag Pausenverpflegung. Mittags erwartet euch ein leckere 3-Gang-Menü im Restaurant. Bei einem mehrtägigen Training ist ein Abendessen mit inkludiert.



Schlafen, wo die Bagger schlummern

Du hast dich für die Übernachtung entschieden? Prima! Freu dich auf das gemütliche Comfort Zimmer*, ein reichhaltiges Frühstück, eine Runde Dart oder Billard und wenn du nach einem anstrengenden Tag noch Power hast, schau in unserem Fitnessraum vorbei.

* Je nach Verfügbarkeit. Alternativ sorgen wir für deine Unterbringung in einem Hotel in der Nähe.



Allgemeine Infos



Unsere Online-Lernplattform ILIAS

Sämtliche digitale Lehr- und Lernmaterialien rund um die Themenfelder innerhalb der Organschaft werden hier bereitgestellt. Die Inhalte sind zielgruppenspezifisch strukturiert, dadurch lassen sich relevante Inhalte leicht finden. Lernstände werden jederzeit gespeichert, sodass ein gezielter Wiedereinstieg möglich ist.

Anmeldung:

- > Jeder Mitarbeiter der Kiesel Group hat automatisch Zugang zur Online-Lernplattform
- > Kompaktmaschinenpartner (KMP) und Kooperationspartner (KOPA) können sich über elearning@kiesel.net einen Zugang einrichten lassen

Erreichbarkeit:

- > <https://akademie.kiesel.net/>
- > Benutzername: Erster Buchstabe vom Vorname gefolgt von einem Punkt und dem Nachnamen (m.mustermann)
- > Passwort: Dein persönliches Windows-Passwort, mit dem du dich an deinem Endgerät anmeldest.

Inhalte:

Über alle Zielgruppen hinweg gibt es Lerninhalte zu der gängigsten Software, die in der Kiesel Group verwendet wird. Dies beinhaltet u.a. Microsoft 365, Persis, Tisoware, eGecko und TopLog.

Des Weiteren stehen Unterweisungen sowie Grundlagen Lernmodule zu Maschinen und Branchen zur Verfügung.

Vertiefende Lernmodule und technische Inhalte lassen sich vorallem in den Zielgruppe Vertrieb und Service finden.

Zielgruppen:

Vertrieb
Kundendienst
Miete
Verwaltung
Management

Unsere Live-Online-Trainings (Microsoft Teams)

Live-Online-Trainings sind live, digital und interaktiv. Hierzu treffen sich Trainer und Teilnehmer in einem „virtuellen Klassenzimmer“ und tauschen sich zu aktuellen Lerninhalten aus.

Live- Online-Trainings und ihre Vorteile:

- > Live: Erleben unsere Trainer live und tausche dich aktiv mit ihnen aus
- > Flexibel: Ganz bequem von deinem Arbeitsplatz aus, von zu Hause oder von unterwegs
- > Interaktiv: Tausche dich mit den Teilnehmern und Trainern aus und kläre offene Fragen oder erarbeite Verbesserungsvorschläge uvm.
- > Digital: Austausch im „virtuellen Klassenzimmer“ durch Vorträge, Präsentationen, Diskussionen, Workshops uvm.
- > Zeitgemäß: Wir nutzen Microsoft Teams für einen reibungslosen Ablauf
- > Trainereinsatz: Gezielter Einsatz von Trainern, die in den jeweiligen Themengebieten unsere Spezialisten sind
- > Vorbereitend: Die theoretischen Lerninhalte eines Trainings werden durch das Live-Online-Training vermittelt, so dass die Teilnehmer im Präsenztraining sich auf die Praxis konzentrieren können und sich alle bereits im Vorfeld mit den Trainingsinhalte auseinandergesetzt haben
- > Begeisternd: Die bisher durchgeführten Live-Online-Trainings kommen bei den Teilnehmern sehr gut an, da sie sich zeit- und ortsunabhängig schnell und unkompliziert weiterbilden können.

Wie funktioniert ein Live-Online-Training?

- > Einladung zum Training durch die Coreum Akademie
- > Jeder Teilnehmer erhält eine Einladung zum Training via Outlook
- > Teilnahme erfolgt über Microsoft-Teams über den versandten Besprechungslink „An Microsoft Teams Besprechung teilnehmen“
- > Anmeldung zu diversen Live-Online-Trainings auch über Persis möglich

Digitale Sprechstunden (Microsoft Teams)

Digitale Sprechstunden bieten die Möglichkeit

- > Aktuelle Themen und Problemstellungen in einer von Experten gesteuerten Runde zu besprechen
- > Beantwortung eingereicherter Fragestellungen
- > Sicherer im Umgang mit den Systemen zu werden
- > Erfahrungen untereinander auszutauschen
- > Tipps und Tricks zu bestimmten Themen zu erhalten

Citrix Sprechstunde

ET Sprechstunde

Microsoft Dynamics Sprechstunde

Office 365 Sprechstunde

Innendienst Sprechstunde

Lern-Videos (Microsoft Stream)

Microsoft-Stream (web.microsoftstream.com) ist die Video-Plattform für Kiesel. Hier werden alle aufgenommen Live-Online-Trainings im Videoformat geteilt. So können alle Kolleginnen und Kollegen sich fachbereichsübergreifend informieren und weiterbilden. Habt ihr ein Live-Online-Training verpasst oder möchten einen Themenpunkt nochmals genauer anschauen, so kannst du absolut flexibel das Lernvideo im Nachgang anschauen.

Vorteile von Microsoft-Stream:

- > Schnelle und einfache Handhabung beim Hochladen der Videos
- > Schau dir die beliebtesten Videos in der Kiesel Group an
- > Teile Videos mit deinen Kollegen
- > Folge Kanälen, die für dich interessant sind, wie z.B. Ausbildungsplaner, IT Tipps, Onlinetraining Vertrieb uvm.

Inhalte:

- > Online-Trainings Vertrieb
- > IT Tipps
- > Vertriebskalkulation
- > Teams-Training
- > Microsoft Dynamics
- > Ausbildungsplaner
- > Webshop Anleitung
- > Office 365
- > Prozess: Auftragsausführung

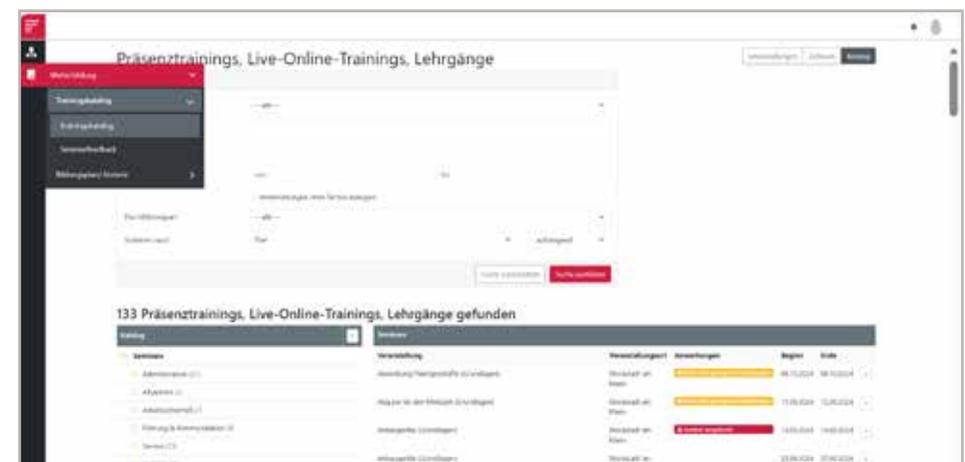
Individueller Trainingsbedarf

- > Neben den angebotenen Trainings im Coreum Akademie Programm, habt ihr die Möglichkeit euch individuell weiterzubilden.
- > Sprecht euren individuellen Trainingsbedarf mit eurer Führungskraft ab. Gerne berät die Coreum Akademie euch dabei und steht euch bei der Organisation unterstützend zur Seite.

Seminaranmeldung & -organisation über Persis

Um die Abläufe in Bezug auf Trainingsanmeldungen zu vereinheitlichen und vor allem zu vereinfachen, läuft die Seminarorganisation über Persis. Dies bietet allen Beteiligten folgende Mehrwerte:

- > Alle buchbaren Trainings sind im digitalen Trainingskatalog in Persis abgebildet
- > Digitalisierte Bildungshistorie: Vorgesetzte und Mitarbeiter selbst sehen, welche Trainings bereits absolviert wurden
- > Trainingsübersicht: Die Software bietet nun Einblick in alle angebotenen Trainings und gibt Infos über z.B. Termine, Inhalte und Voraussetzungen
- > Eintragung in Trainings: Vorgesetzte können Mitarbeiter in Trainings einbuchen; der Mitarbeiter selbst kann Trainingsanträge an den Vorgesetzten stellen
- > Einladungen und Erinnerungen: E-Mails werden automatisch an die eingebuchten Trainingsteilnehmer verschickt



Onboarding



Willkommen bei Kiesel

Wenn man neu in einem Unternehmen ist, gibt es viele Fragen – beispielsweise: Was ist die Strategie des Unternehmens? Wie ist das Unternehmen aufgebaut? Wo finde ich was im Intranet? Wer sind meine Ansprechpartner? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten alle neuen Kollegen bei der 3-tägigen Veranstaltung „Willkommen bei Kiesel“.

Lernziele:

- > Gesamtüberblick Kiesel-Gruppe
- > Einblicke in die Branchen

Inhalte:

- > Unternehmensentwicklung
- > Organisationsstruktur
- > Geschäftsfelder Handel, Hersteller, Coreum, Beteiligungen
- > Coreum Rundgang “Kiesel mein Systempartner“
- > Kiesel als Arbeitgeber
- > Das 1x1 der Kommunikation
- > Arbeitssicherheit
- > Unternehmenskommunikation intern & extern
- > Digitales (IT Infrastruktur, Software, IT Security...)
- > Branchen- & Produktraining im Stationsbetrieb

Nutzen:

- > Netzwerk zu anderen Kollegen aufbauen
- > Das Unternehmen kennenlernen



Zielgruppe: Alle neuen Mitarbeiter

Dauer: 3 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 90 / mind. 20

Trainer: Geschäftsführung, Abteilungs- und Bereichsleiter, Experten aus den Fachabteilungen

Termine: 3 x jährlich

Anmeldung: Automatisch bei Eintritt

Onboarding Vertrieb

Die Einarbeitung im Vertrieb soll alle neuen Kollegen im Vertriebsaußendienst und -innen-dienst ihren Einstieg im Unternehmen erleichtern und sie während ihrer Orientierungsphase unterstützen.

Lernziele:

- > Prozesse und Aufgaben im Vertrieb kennen lernen
- > Vertriebsrelevante Themen trainieren

Inhalte Präsenz-Training Onboarding Vertrieb Branchen & Produkte:

- > Branchentraining GaLabau, Abbruch, Tiefbau, Verkehrswegebau, Gewinnung, Umschlag

Inhalte Präsenz-Training (Vertriebswoche 2)

- > Mietpark und Vorfürwesens
- > Grundlagen BWL, Recht und Finanzierung
- > Maschinenparkaufnahme und Rücknahmebewertung
- > Vertriebsstruktur, Händlerstruktur
- > Projektsteuerung
- > Schnittstellen Service/Vertrieb
- > Vor- und Nachkalkulation

Inhalte Präsenz-Training Grundlagen Microsoft Dynamics:

- > Grundlagenschulung/Grundeinstellungen-Datensätze (Firmen, Kontakte, Maschinen)
- > Verkaufsprozess (Leads, VK-Chancen, Vorfürhungen)
- > Mobile Endgeräte (Smartphone, Tablet, DynamicsApp)

Nutzen:

- > Einführung in den Vertrieb und vertriebsrelevante Themen durch die fachlichen Experten
- > Ansprechpartner kennen lernen

Methoden:

- > Fachvorträge
- > Training an der Maschine
- > Online-Lernmodule
- > Lern-Videos
- > Live-Online-Training
- > Erfahrungsaustausch



Zielgruppe: Neue Mitarbeiter im Vertrieb (Innen- & Außendienst) und Miete

Trainingsort: Microsoft-Teams, ILIAS, Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 20 / mind. 8

Anmeldung: Automatisch bei Eintritt

Übersicht Onboarding Live-Online-Trainings (LOT)

Die Trainings finden monatlich statt, jede erste Kalenderwoche im Monat.
Die Anmeldung erfolgt automatisch bei Eintritt.

LOT Onboarding allgemein + MS Sharepoint + MS Teams

- > Einblick in die digitale Welt der Kiesel Group
- > Kommunikation bei Kiesel
- > Sharepoint verstehen

Trainer: Vanessa Winterfeld

LOT Onboarding HR-Tools

- > Zeiterfassung und Urlaubsanträge über Tisoware
- > Reisekostenabrechnung über eGecko
- > Seminarbuchung über Persas

Trainer: Andreas Stoll

LOT Onboarding MS Field Service für Servicetechniker

- > Erste Schritte in Field Service
- > Mobile Anwendung für Servicetechniker
- > Verwaltung von Arbeitsaufträgen

Trainer: Lena Schukowez

LOT Onboarding MS Field Service für Kundendienst-Disponenten

- > Erste Schritte in Field Service
- > Anwendungen für Kundendienst-Disponenten
- > Verwaltung von Arbeitsaufträgen

Trainer: Lena Schukowez





Sprechstunde Citrix

Tipps & Tricks

Lernziele:

- > Tipps und Tricks im Umgang mit der Citrix-Plattform

Inhalte:

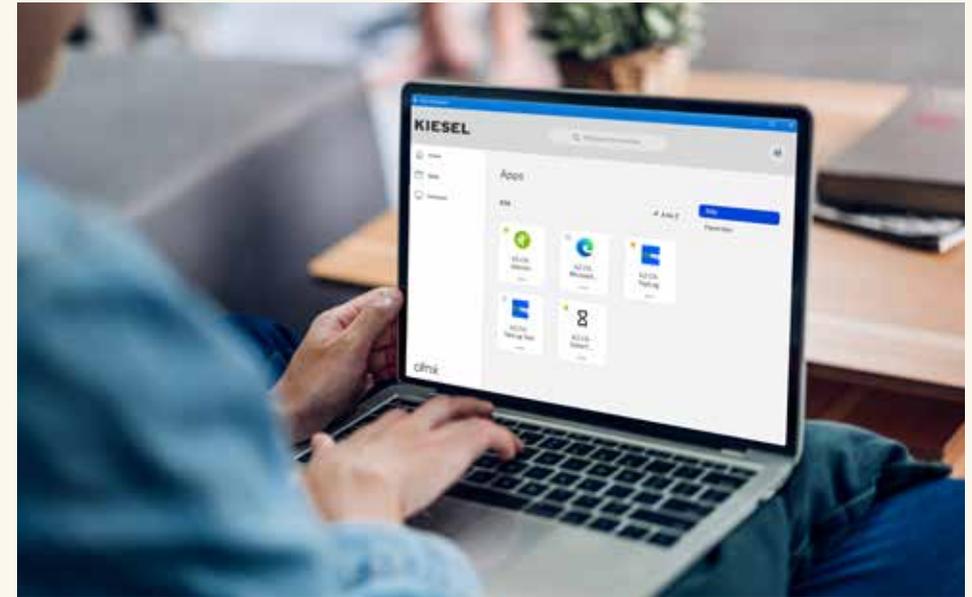
- > Architektur von Citrix
- > Kennwort ändern am Igel und PC
- > Connection Manager
- > Desktop über 2 Monitore spannen
- > Was tun bei Druckerproblemen
- > Warum Trennen nicht hilft
- > Citrix im Homeoffice
- > Verbinden über Browser
- > PDF-Handler umstellen
- > App vs. Desktop - Architektur von Citrix
- > Kennwort ändern am Igel und PC
- > Connection Manager
- > Desktop über 2 Monitore spannen
- > Was tun bei Druckerproblemen
- > Citrix im Homeoffice
- > Verbinden über Browser
- > PDF-Handler umstellen
- > App vs. Desktop

Nutzen:

- > Sichere Anwendung der Citrix-Plattform

Methoden:

- > Erfahrungsaustausch
- > Praxisbeispiele
- > Demonstration



Zielgruppe: Nutzer von Igel und Laptops

Level: Grundlagen

Dauer: 1 Stunde

Trainingsort: Live-Online-Training

Teilnehmer: Max. 20 / mind. 5

Trainer: Thomas Scherhag

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Sprechstunde CRM

Microsoft Dynamics 365

Lernziele:

- > Sicherer Umgang mit Microsoft Dynamics

Inhalte:

- > Grundlagenschulung/Grundeinstellungen-Datensätze (Firmen, Kontakte, Maschinen)
- > Verkaufsprozess (Leads, VK-Chancen, Vorführungen)
- > Mobile Endgeräte (Smartphone, Tablet, DynamicsApp)
- > Ansichten erweitern / Tipps und Tricks

Nutzen:

- > Praxisnahes Training unter Einbezug digitaler Hilfsmittel
- > Austausch mit Kollegen, Best-Practice-Beispiele erfahren

Methoden:

- > Präsenztraining
- > Wissensinput
- > Erfahrungsaustausch
- > Moderation



Zielgruppe: User von Micosoft Dynamics

Level: Grundlagen

Dauer: 1 Stunde

Trainingsort: Live-Online-Training

Teilnehmer: Max. 30 / mind. 5

Trainer: Stefan Sachse

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Sprechstunde KSA

Produkt Customer Service als Kiesel Service Anfrage

Lernziele:

- > Tipps und Tricks im Umgang mit dem KSA System

Inhalte:

- > Einführung Customer Service allgemein
- > Persönliche Einstellungen
- > Neue KSA anlegen
- > Anhänge wie Bilder und Dokumentation hochladen
- > KSA bearbeiten & zuweisen (Service Routing etc.)
- > Warteschlangen
- > KSA richtig abschließen
- > Kommunikation über das System (E-Mail anhängen, Notizen anlegen, etc.)
- > Suchen von KSAs zum Beispiel nach Maschinefehlercode und Beschreibung filtern
- > Tipps & Tricks

Nutzen:

- > Sicherer Umgang mit dem KSA-System

Methoden:

- > Erfahrungsaustausch
- > Praxisbeispiele
- > Demonstration



Zielgruppe: Service-Inspektoren und Service-Spezialisten, Servicetechniker, Disponenten

Level: Grundlagen

Dauer: 1 Stunde

Trainingsort: Live-Online-Training

Teilnehmer: Max. 90 / mind. 10

Trainer: Patrick Kärst

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

ET-Mitarbeiter Schulung

Lernziele:

- > Bestellprozesse (Identifikation/Ablauf)
- > Besonderheiten im Gewährleistungsfall
- > Fallbeispiele aus der tgl. Praxis
- > Praktische Arbeit mit den Online-Portalen
- > Gelerntes in den Alltag integrieren
- > Motivationstraining/Verkaufstraining

Inhalte:

Fachbereich KMW:

- > Webshop
- > Verschleißteileschulung
- > Identifikation Ersatzteile

Fachbereiche (Baumaschinen, Umschlagmaschinen, Anbaugeräte):

- > Produktvorstellung Hersteller
- > Besonderheiten Gewährleistungen
- > Herstellerportale Einkauf und Service
- > Maschinenrundgang
- > 3D Steuerung (Basic/Professional)

Spezialbereiche:

- > ET-Beschaffung im Garantiefall
- > Fabrik Umbausätze, Zusammensetzung Artikelstamm
- > Bestellverfahren - Wo finde ich was

Personal Training:

- > Lösungsentwicklung für schwierige Situationen und Problemstellungen

Sonderthemen:

- > FieldService
- > Sharepoint



Methoden:

- > Theorie
- > Praktische Übungen (EDV)
- > Praktische Darstellung am Gerät
- > Fallbeispiele aus der täglichen Praxis
- > Supervision
- > Erfahrungsaustausch

Zielgruppe: ET-Mitarbeiter

Level: Grundlagen

Dauer: 1 Tag

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 40 / mind. 12

Trainer: Individuell

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Sprechstunde ET-Mitarbeiter

Lernziele:

- > Verbesserung Handling ERP und Händlerportale
- > Prozesskenntnisse Kiesel ET
- > Vertiefung Jahres-ET-Schulung

Inhalte:

- > Vorstellung News ET-Bereich
- > Beantwortung eingereicherter Fragestellungen und situativer Fragen

Nutzen:

- > Sicherer Umgang der Systeme
- > Verbesserung der ET-Kundenbetreuung

Methoden:

- > Fachvortrag
- > Erfahrungsaustausch
- > Praxisbeispiele



Zielgruppe: Mitarbeiter des Ersatzteilwesens und des ET-Vertriebs

Level: Grundlagen

Dauer: 1 Stunde

Trainingsort: Microsoft Teams

Teilnehmer: Max. 20 / mind. 5

Trainer: Wilhelm Houben

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Training
nur online

Akquise für den Mietparkdisponenten

Lernziele:

- > Sicherheit bei der Akquise
- > Souveräne und professionelle Gesprächsführung
- > Systematische Neukundengewinnung
- > Aufträge einholen und sichern

Inhalte:

- > Status quo – Analyse der eigenen Akquisetätigkeit
- > Akquisevorbereitung – was erwartet der Kunde von uns?
- > Neukunden am Telefon gewinnen – authentisch bleiben und Aufträge bekommen
- > Entwicklung einer individuellen Gesprächsführung zur Kundengewinnung
- > Persönliches Kennenlernen, Einstieg in das Beziehungsmanagement
- > Der erste Eindruck (Selbstbild / Fremdbild) Gesprächsführung in der Akquise – Gesprächseröffnung, Interesse wecken, Bedarf analysieren
- > Nicht informieren, sondern begeistern
- > Kein Interesse, kein Bedarf, keine Zeit – die Klassiker der Akquise
- > Kontaktpflege und Beziehungsmanagement
- > Wenn der Kunde dann auch mal anklopft heißt es: Auftrag festmachen!
- > Hilfe und Unterstützung von Teammitgliedern einfordern
- > Lösungsorientiertes Denken und Vorgehen
- > Zeitfresser des Alltags entdecken und abstellen
- > Spaß, Eigenmotivation und Zielsetzung

Nutzen:

- > Mehr Spaß in der Akquise
- > Top-Kundengespräche führen
- > Neukunden gewinnen
- > Sicher abschließen
- > Erfahrungsaustausch mit Kollegen

Methoden:

- > Präsenz-Training
- > Training mit Praxisfällen der Teilnehmer
- > Live-Telefonate
- > Erfahrungsaustausch



Zielgruppe: Mitarbeiter Mietpark

Dauer: 4 Tage (2 Termine à 2 Tage)

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 10 / mind. 5

Trainer: Danijel Elezovic

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Vertriebsrhetorik für den Mietpark

Lernziele:

- > Erlernen neuer Gesprächsführungsstrategien
- > Sicherer und souveräner Umgang mit schwierigen Kunden
- > Wirkungsvollere und Bedarfsorientierte Produkt- und Dienstleistungs-Präsentationen

Inhalte:

- > Strategien beim Beziehungsaufbau
- > Beim Kunden „ankommen“
- > Gesprächsaufbau und Struktur
- > Umgang mit herausfordernden Situationen in der Gesprächsführung
- > Emotional treibende Werte für die Kundenkommunikation nutzen
- > Den Kunden begeistern
- > Innere Überzeugung
- > Kundeneinwände aufnehmen und gekonnt entschärfen
- > Umgang mit Kritik (an Dienstleistungen, Produkten, Personen und Unternehmen)
- > Framing und Reframing
- > Eindruck hinterlassen

Nutzen:

- > Mehr Sicherheit und Souveränität in Ihren Verkaufsgesprächen
- > Persönliche Überzeugungskraft steigern
- > Erfahrungsaustausch mit Kollegen
- > Best-Practice-Erfahrungen aus der Kiesel-Group

Methoden:

- > Präsenztraining
- > Interaktive Workshops
- > Erfahrungsaustausch
- > Training mit Praxisfällen der Teilnehmer



Zielgruppe: Mitarbeiter Mietpark

Dauer: 2 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Danijel Elezovic

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Allgemein

KIESEL

A close-up, over-the-shoulder view of a person wearing a black quilted jacket. The word "KIESEL" is printed in white, bold, capital letters on the upper back of the jacket. In the background, another person wearing a blue long-sleeved shirt is visible, but they are out of focus. The setting appears to be an indoor space with dark walls.

Stressmanagement – Beruflichen Alltag stressfrei gestalten

Lernziele:

- > Grundlegendes Verständnis dafür, was Stress ist, wie er entsteht und welche Auswirkung er auf körperliche und mentale Gesundheit hat
- > Erkennen von körperlichen, emotionalen und Verhaltensreaktionen auf Stress
- > Erlernen von Strategien zur Stressbewältigung und Stressprävention

Inhalte:

- > Was ist Stress und wie entsteht er?
- > Was für Auswirkungen hat Stress?
- > Alltägliche Faktoren auf Stress und Regeneration
- > Entspannungsverfahren
- > Achtsamkeitsbasierte Verfahren
- > Umgang mit negativen Gedanken und einem destruktiven inneren Dialog
- > Eigene Belastbarkeit stärken
- > Ressourcen stärken

Nutzen:

- > Stressphasen minimieren
- > Mehr Gelassenheit und Ruhe im beruflichen Umfeld
- > Optimierung der Work-Life-Balance

Methoden:

- > Wissensinput
- > Erfahrungsaustausch
- > Präsenztraining

Hinweis:

- > Auch Online möglich



Zielgruppe: Alle Mitarbeiter

Dauer: Präsenz 1 Tag / Online in 3 Termine aufgeteilt

Trainingsort: Microsoft-Teams und Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Thorsten Merz-Mantwill

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Resilienz - Widerstandsfähig durchs Berufsleben

Lernziele:

- > Stressoren im Alltag erkennen
- > Widerstandsfähigkeit bezüglich Stressoren entwickeln

Inhalte:

- > Die 7 Säulen der Resilienz
- > Akute Stressreduktion und der Einfluss von Belastungen auf Körper und Psyche
- > Zustandsmanagement
- > Strategien zum Umgang mit Stressoren

Nutzen:

- > Mehr Gelassenheit und Ruhe
- > Erhöhte Widerstandsfähigkeit in stressigen Situationen
- > Steigerung der geistigen Gesundheit und Leistungsfähigkeiten

Methoden:

- > Präsenztraining



Zielgruppe: Alle Mitarbeiter

Dauer: 6 Stunden

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Thorsten Merz-Mantwill

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Das 1x1 der Kommunikation

Lernziele:

- > Sicherheit in unangenehmen Situationen gewinnen
- > Erlernen neuer Kommunikationstechniken
- > Schwierige Themen erfolgsorientiert ansprechen

Inhalte:

- > Auf welche 5 Kommunikationskiller in Gesprächen unbedingt verzichtet werden sollte
- > Umgang mit unangenehmen Gesprächspartnern
- > Unangenehmes mit Leichtigkeit ansprechen
- > Warum Menschen Gefühle haben
- > Konstruktive Gespräche führen, auch wenn es mal emotional wird

Nutzen:

- > Praxisnahes Training
- > Austausch mit Kollegen, Best-Practice-Beispiele erfahren

Methoden:

- > Präsenztraining
- > Wissensinput
- > Erfahrungsaustausch
- > Moderation



Zielgruppe: Alle Mitarbeiter

Dauer: 1 Tag

Trainingsort: Microsoft-Teams

Teilnehmer: Max. 16 / mind. 8

Trainer: Matthias Herzberg

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Training
nur online

Einführung in das Projektmanagement mit Tool „Monday“

Lernziele:

- > Erlernen der Projektmanagement-Standards innerhalb der Kiesel-Group
- > Projektmanagementgrundlagen in die Praxis umsetzen können
- > Das Projektmanagementtool Monday erfolgreich in Projekten einsetzen

Inhalte:

- > Grundkenntnisse im Projektmanagement
- > Wie setze ich ein Projekt erfolgreich um
- > Welche Rollen gibt es?
- > Wie steuere ich ein Projekt?
- > Kiesel Standards im Projektmanagement entdecken
- > Wie setze ich ein Projekt in Monday um?
- > Dashboards, übergreifendes Arbeiten, Reporting-Boards

Nutzen:

- > Effektive Projektführung und erfolgreiche Umsetzung von Projekten

Methoden:

- > Präsenztraining
- > Wissensinput
- > Moderation
- > Fachvortrag
- > Praxisbeispiele
- > Erfahrungsaustausch

Voraussetzung:

- > Grundkenntnisse mit dem Tool Monday



Zielgruppe: 1, 2, 3 Führungsebene und alle Projektleiter

Dauer: 1 Tag

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Hannah Bosch

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Train the Trainer

Lernziele:

- > Verbesserung der eigenen Trainerskills

Inhalte:

- > Ein guter Start ist die halbe Miete
- > Erfolgsfaktoren
- > Trainer- und Teilnehmertypen
- > Teilnehmer-Motivation im Training
- > Kompetenzstufen
- > Sell the value
- > Interaktion herbeiführen
- > Kreativitätstechniken
- > Körpersprache
- > Stimmuster und Modulation der Stimme
- > Visualisieren
- > Storytelling
- > Feedback und Themen schließen
- > Umgang mit kritischen Situationen
- > Beziehung vs. Inhalt
- > Den Raum nutzen

Nutzen:

- > Hilfsmittel und Methodiken
- > Abgleich Selbstbild/Fremdbild
- > Austausch mit Kollegen
- > Best-Practice-Beispiele erfahren

Methoden:

- > Wissensinput
- > Erfahrungsaustausch
- > Trainieren eigener Trainingssequenzen
- > Moderation
- > Gruppenarbeit



Zielgruppe: Trainer

Dauer: 2 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Danijel Elezovic

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Arbeitssicherheit



HV-Qualifizierung 1S

Lernziele:

- > Der Teilnehmer ist nach diesem Training berechtigt Hoch-Volt-Baumaschinen zu führen und einfache Reparaturarbeiten durchzuführen
- > Der Teilnehmer kennt die Gefahren einer Lithium Batterie und kann Vorkehrungen für einen unfallfreien Arbeitsablauf treffen
- > Der Teilnehmer weiß, welche Maßnahmen im Falle eines Unfalls zu treffen sind

Inhalte:

- > Rechtliches
- > Erlaubte Tätigkeiten
- > Lithium Akkumulatoren
- > Lage HV-Komponenten
- > Bedienung und Akkupflege
- > Gefährdung durch elektrischen Strom
- > Unfallmaßnahmen

Nutzen:

- > Das Training Hoch-Volt-Qualifizierung 1S richtet sich an alle Mitarbeiter, die Hoch-Volt-Maschinen führen oder einfache Wartungsarbeiten an diesen durchführen
- > Beispielhafte Tätigkeiten sind das Fahren und Bedienen eines Hoch-Volt-Baggers, sowie Flüssigkeiten nachfüllen, Abschmiertätigkeiten bis hin zum Tausch von einzelnen Hydraulikkomponenten
- > Die Teilnehmer des Lehrgangs wissen, welche Vorkehrungen zu treffen sind, um im Schadensfall die Schäden für Mensch und Umwelt so gering wie möglich zu halten
- > Ohne den Nachweis einer entsprechende Unterweisung ist das Führen von Hoch-Volt-Maschinen laut DGUV 209-093 untersagt

Methoden:

- > Wissensinput
- > Fachvortrag
- > Erfahrungsaustausch
- > Praktische Beispiele

Hinweis:

- > Auch Online möglich



Zielgruppe: Alle Maschinenführer und Techniker von Hoch-Volt-Baumaschinen

Level: Grundlagen

Dauer: 3 Stunden

Trainingsort: Microsoft-Teams oder Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Markus Marquardt

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

HV-Qualifizierung 2S

Lernziele:

- > Der Teilnehmer lernt die Arbeitsweisen an den Hoch-Volt-Komponenten des ZE85 kennen und ist als Fachkundige Person für Arbeiten an Hochvoltsystemen im spannungsfreien Zustand (FHV) der Stufe 2S qualifiziert

Inhalte:

- > Gesetzliche Regelungen nach DGUV-I 209-093 und deren Umsetzung bei Kiesel
- > Erweitern der Grundlagenkenntnisse der Elektrotechnik mit Schwerpunkt batterieelektrisch angetriebenen Baumaschine
- > Kennenlernen spezieller Baugruppen der Hoch-Volt-Baumaschine am Beispiel des ZE 85
- > Absperren des Arbeitsbereiches
- > Freischalten der Maschine nach vorgegebenem Freischaltprotokoll.
- > Messen mit verschiedenen Messgeräten und Führen eines Messprotokolls.
- > Durchführung einer UVV (Elektrischer Teil)
- > Abarbeiten eines Freischaltprotokoll Übergabe der Maschine in den Regelbetrieb
- > Unfallprävention

Nutzen:

- > Der Teilnehmer ist nach dem Kurs befähigt Arbeiten der Qualifikationsstufe 2S an einer HV-Baumaschine im spannungsfreien Zustand durchzuführen

Methoden:

- > Wissensinput
- > Fachvortrag
- > Praxistraining an der Maschine
- > Arbeiten mit Servicedokumentation
- > Wissensabfrage durch eine theoretische und praktischen Prüfung

Voraussetzung:

- > Mindestalter 18 Jahre
- > Ausreichende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, körperliche Eignung sowie die Fähigkeit des Schülers den Anweisungen des Ausbilders zu folgen



Zielgruppe: Servicemechaniker, die schon ein 40UE umfassendes Grundlagentraining absolviert haben, Mechatroniker der KFZ-Technik mit abgeschlossener Berufsausbildung, Elektrofachkräfte mit abgeschlossener Berufsausbildung

Level: Aufbau

Dauer: 5 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Markus Marquardt

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Flurförderzeuge

Bedienerausweis

Lernziele:

- › Erwerb des Bedienerausweises für Flurförderfahrzeuge für alle Gruppen und Typen von Flurförderzeugen bis 100t Traglast gemäß DGUV-Vorschriften

Inhalte:

- › Rechtliche Grundlagen und Unfallgeschehen
- › Aufbau und Funktion von Flurförderzeugen und Anbaugeräten
- › Antriebsarten, Standsicherheit, Betrieb allgemein und regelmäßige Prüfungen
- › Theoretische Abschlussprüfung
- › Einweisung am Flurförderfahrzeug und tägliche Einsatzprüfung
- › Lastschwerpunktdiagramm, Gewichtsverteilung und zulässige Lasten
- › Hinweise auf Gefahrenstellen am Flurförderzeug
- › Verlassen des Flurförderzeugs, Fahr- und Stapelübungen
- › Praktische Abschlussprüfung

Nutzen:

- › Sicherer Umgang mit Flurförderfahrzeugen
- › Erwerb der Fahrerlaubnis

Methoden:

- › Wissensinput
- › Vortrag
- › Praxisübungen
- › Theorie- und Praxisprüfung

Voraussetzung:

- › Mindestalter 18 Jahre
- › Ausreichende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, körperliche Eignung sowie die Fähigkeit des Schülers den Anweisungen des Ausbilders zu folgen



Zielgruppe: Mitarbeiter, die Flurförderfahrzeuge bedienen sollen

Level: Grundlagen

Dauer: 3 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 10 / mind. 6

Trainer: Markus Pietschmann, Nadine Kuhl

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Führung



ACT - Coachingtools für Führungskräfte

Lernziele:

- > Mehr Eigenverantwortung der Mitarbeiter entwickeln
- > Analyse und Klärung von Problemfeldern der Mitarbeiter
- > Fähigkeit entwickeln, mit systemischen Methoden und Methoden aus der Transaktionsanalyse Mitarbeiter zu coachen und dadurch gezielt zu fördern

Inhalte:

- > Coaching Mind-Set in der Führung
- > Kommunikation mit den Mitarbeitern verstehen: Persönlichkeits- und Kommunikationsmodell der Transaktionsanalyse
- > Problemanalyse
- > Verstehen, wie sich viele Mitarbeiter selbst im Weg stehen und zur Entwicklung anregen: Bezugsrahmen-Modell
- > Stressoren verstehen: Modell der inneren Antreiber aus der Transaktionsanalyse
- > Wie reagieren, wenn Gespräche nicht so laufen, wie man sich das vorstellt: Psychologische Spiele
- > Konfliktmanagement
- > Das ganze Team im Blick haben und Ressourcen aktivieren
- > Systemische Methoden
- > Selbstmanagement

Nutzen:

- > Steigerung der eigenen Führungskompetenz
- > Gutes Stress-Management
- > Austausch mit Kollegen der gleichen Ebene

Methoden:

- > Praxisnahes Training
- > Übungen und Praktische Beispiele
- > Erfahrungsaustausch



Zielgruppe: Erste und zweite Führungsebene

Dauer: 4 Module à 2 Tage

Trainingsort: Dehner Academy GmbH, Konstanz oder Berlin

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Alice und Ulrich Dehner

Anmeldung: Automatisch

Erfahrungsaustausch für Führungsebene 1 & 2

Der Erfahrungsaustausch, der unter Gleichgesinnten stattfindet, gibt euch die Möglichkeit, sich mit den Kollegen über schwierige Situationen und Probleme auszutauschen. Vielleicht hat ein Kollege schon DIE Lösung für euer Problem. Der Erfahrungsaustausch gibt auch die Möglichkeit, über Themen zu sprechen, die bei projektbezogenen Meetings immer zu kurz kommen. Der Coach/Trainer begleitet den Erfahrungsaustausch und liefert wichtige Impulse, unterstützt mit professionellen Inputs und trainiert schwierige Situationen mit euch. Bei Bedarf wird auch Theorie vermittelt.

Lernziele:

- > Professioneller Umgang mit schwierigen Situationen
- > Unterstützung in der Rolle
- > Gute Lösungs-Ideen von Kollegen umsetzen
- > Professionalisierung der Führungsrolle

Inhalte:

- > Austausch über Schwierigkeiten
- > Theoretische Inputs
- > Rollenübung zu schwierigen Situationen
- > Reflexion und Umsetzung von Coachinginhalten
- > Impulse und Wünsche der Gruppe

Nutzen:

- > Besseres Verständnis der Mitarbeiter
- > Handlungssicherheit in schwierigen Situationen
- > Von Kollegen lernen
- > Zeit zum gemeinsamen Reflektieren

Methoden:

- > Training mit Videoanalyse
- > Erfahrungsaustausch in der Gruppe



Zielgruppe: Erste und zweite Führungsebene

Dauer: 24 Stunden

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Alice oder Ulrich Dehner

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Erfahrungsaustausch für Führungsebene 3 & 4

Der Erfahrungsaustausch, der unter Gleichgesinnten stattfindet, gibt euch die Möglichkeit, sich mit den Kollegen über schwierige Situationen und Probleme auszutauschen. Vielleicht hat ein Kollege schon DIE Lösung für euer Problem. Der Erfahrungsaustausch gibt auch die Möglichkeit, über Themen zu sprechen, die bei projektbezogenen Meetings immer zu kurz kommen. Der Coach/Trainer begleitet den Erfahrungsaustausch und liefert wichtige Impulse, unterstützt mit professionellen Inputs und trainiert schwierige Situationen mit euch. Bei Bedarf wird auch Theorie vermittelt.

Lernziele:

- > Professioneller Umgang mit schwierigen Situationen
- > Unterstützung in der Rolle
- > Gute Lösungs-Ideen von Kollegen umsetzen
- > Professionalisierung der Führungsrolle

Inhalte:

- > Austausch über Schwierigkeiten
- > Theoretische Inputs
- > Rollenübung zu schwierigen Situationen
- > Reflexion und Umsetzung von Coachinginhalten
- > Impulse und Wünsche der Gruppe

Nutzen:

- > Besseres Verständnis der Mitarbeiter
- > Handlungssicherheit in schwierigen Situationen
- > Von Kollegen lernen
- > Zeit zum gemeinsamen Reflektieren

Methoden:

- > Training mit Videoanalyse
- > Erfahrungsaustausch in der Gruppe



Zielgruppe: Dritte und vierte Führungsebene

Dauer: 2 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Jasper Dehner

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Gelassen durch die Zahlenwelt: Ein Guide zum sicheren Umgang mit Auswertungen und Finanzkennzahlen

Lernziele:

- > Sicherer Umgang mit Auswertungen und Finanzkennzahlen

Inhalte:

- > Monatsabschlüsse lesen und verstehen
- > Bilanzen analysieren und Zusammenhänge erkennen
- > Kennzahlen interpretieren
- > Kausalitätsketten erkennen
- > Treasury mit Kennenlernen von Finanzierungsbausteinen
- > Liquiditätsplanung
- > Zinsrisiken
- > Praktische Beispiele aus der Kiesel-Zahlenwelt

Nutzen:

- > Kennzahlen verstehen
- > Margenfresser erkennen
- > Globale Zusammenhänge verstehen
- > Kausalitätsketten verstehen

Methoden:

- > Übungen und praktische Beispiele
- > Erfahrungsaustausch
- > Fachvortrag



Zielgruppe: Führungskräfte der Kiesel-Group

Dauer: 1/2 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 15 / mind. 6

Trainer: Andrea Kiesel

Anmeldung: Automatisch

Individuelles Coaching für Führungskräfte

In den individuellen Coachings haben Sie die Möglichkeit, mit dem Coach Ihre persönlichen Fälle und Situationen zu besprechen. In den 1,5-stündigen Coaching-Sitzungen werden die Situationen gemeinsam analysiert und Lösungswege erarbeitet. Bei Bedarf kann auch Theorie vermittelt werden. Sie selbst bestimmen die Inhalte des Coachings.

Lernziele:

- > Professioneller Umgang mit schwierigen Situationen
- > Professionalisierung der Führungsrolle
- > Hürden/Blockaden überwinden

Inhalte:

- > Kommunikation
- > Konfliktgespräche führen
- > Reflexion
- > Führungs-Tools
- > Problemanalyse
- > Problemlösungsimpulse

Nutzen:

- > Schnellere Problemlösung
- > Besseres Verständnis der Mitarbeiter
- > Handlungssicherheit in schwierigen Situationen
- > Individuelle Unterstützung im Führungsalltag

Methoden:

- > Individuelles Einzel-Coaching
- > Rollen-Übungen



Zielgruppe: Erste und zweite Führungsebene

Dauer: 4 Sitzungen à 1,5 Stunden

Trainingsort: Microsoft-Teams

Teilnehmer: Einzel-Coaching

Trainer: Alice, Jasper und Ulrich Dehner

Anmeldung: Bei Bedarf an Personalabteilung wenden

Führung - Grundlagen und Kommunikation für Kundendienstleiter

Lernziele:

- > Rolle einer modernen Führungskraft verstehen
- > Verantwortungsbewusstsein entwickeln

Inhalte:

- > Kommunikations-Modell der Transaktionsanalyse
- > Konfliktlösungsstrategien
- > Feedback-Walzer, Motivation von Mitarbeitern
- > Rolle der Führungskraft
- > Praktische Inhalte

Nutzen:

- > Professionelle Mitarbeiterführung
- > Eigenverantwortung übernehmen
- > Austausch mit Kollegen der gleichen Ebene

Methoden:

- > Präsenz-Training
- > Interaktive Workshops
- > Rollenübung mit Videoanalyse
- > Erfahrungsaustausch



Zielgruppe: Kundendienstleiter

Level: Grundlagen

Dauer: 2 x 2 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Jasper Dehner

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Konflikte erfolgreich lösen und moderieren

Lernziele:

- > Konflikte frühzeitig erkennen
- > Erlernen von Konfliktlösungs-Strategien
- > Konflikte in Konfliktstufen einordnen können
- > Professionelle Konfliktmoderation
- > Neutrale Haltung einnehmen, um Konflikte zwischen zwei Parteien lösen zu können

Inhalte:

- > Definition eines Konflikts
- > Konflikt-Eskalations-Stufen
- > Konfliktlösungs-Strategien
- > Deeskalation von Konflikten
- > Rolle des Konfliktmoderators
- > Konfliktmoderation

Nutzen:

- > Sicherer und professioneller Umgang mit Konflikten
- > Erlernen von Strategien
- > Sicherer Auftritt als Konfliktmoderator

Methoden:

- > Erfahrungsaustausch
- > Rollenspiele
- > Fachvortrag



Zielgruppe: Führungskräfte

Level: Grundlagen

Dauer: 2 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Jasper Dehner

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Souveränität in schwierigen Mitarbeitergesprächen

Jeder kennt die Situation, wenn man auf einmal in einem Gespräch nicht mehr weiter weiß. Sich an die Wand gespielt fühlt oder die eigenen Emotionen so überkochen, dass man besser nichts mehr sagt bevor man etwas „FALSCHES“ sagt. In dem Training geht es darum, genau solche Situationen professionell zu meistern. Es sind genau diese Momente, in denen man sich als Führungskraft unwohl bzw. unsicher fühlt, schließlich ist es nicht alltäglich. Im Training werden Kommunikationstechniken vermittelt, wie man solche Gespräche auf ein Level bringt, auf dem schwierige Themen erfolgsorientiert angesprochen werden können. Die Teilnehmer lernen, auch mit verbalen Angriffen umzugehen und diese zu parieren. Außerdem lernt man, konfliktträchtige Kommunikation zu erkennen und diese wieder auf ein „NORMALES“ Maß zu bringen. Zudem vermitteln wir noch Tools, wie es gelingt, sich in die Person zu versetzen, um ihre Motivation herauszufinden. Die Teilnehmer lernen, in einem schwierigen Mitarbeitergespräch eine Problemanalyse durchzuführen, um das eigentliche Problem lösen zu können.

Lernziele:

- > Sicherheit in unangenehmen Situationen gewinnen
- > Erlernen neuer Kommunikationstechniken
- > Schwierige Themen erfolgsorientiert ansprechen
- > Umgang mit verbalen Angriffen

Inhalte:

- > Wiederholung des Kommunikationsmodells
- > Analyse, warum es zur Schwierigkeit kommt
- > Umgang mit fordernden Mitarbeitern
- > Kritische Situationen professionell ansprechen
- > Kommunikations-Modell
- > Deeskalation von Konflikten
- > Problemanalyse
- > Werte-System

Nutzen:

- > Konfliktträchtige Kommunikation erkennen
- > Kommunikation auf ein normales Level bringen
- > Tool erlernen, wie es gelingt, sich in andere Personen hineinzusetzen
- > Problemanalysen durchführen
- > Souveränität in Gesprächen behalten
- > Sicherer Auftritt als Konfliktmoderator



Methoden:

- > Erfahrungsaustausch
- > Rollenspiele
- > Fachvortrag

Zielgruppe: Alle Mitarbeiter mit Führungsverantwortung

Level: Grundlagen

Dauer: 2 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Jasper Dehner

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Entwicklungsprogramm - in Führung gehen

Lernziele:

- > Die Teilnehmer sollen nach dem Workshop für sich selbst definieren können, ob sie Führungskraft werden möchten oder doch lieber in der Expertenlaufbahn bleiben.

Inhalte:

- > Wie wird man eigentlich Führungskraft
- > Die Aufgaben einer Führungskraft
- > Funktion und Rolle in der Führung
- > Persönliche Werte einer Führungskraft
- > Führen durch Anweisung, Coaching, Delegation, Überzeugung
- > Führungskraft – ein Job von 9 – 17 Uhr

Nutzen:

- > Teilnehmer werden mit mehr Verständnis auf manches Verhalten von Führungskräften blicken. Zudem werden sie für sich selbst entscheiden können, ob die Führungslaufbahn für sie geeignet ist oder ob man lieber in der Expertenlaufbahn bleiben möchte.

Methoden:

- > Workshop, Vortrag, Arbeitsgruppen

Voraussetzung:

Teilnahme am Bewerbungsverfahren



Zielgruppe: Angehende Führungsnachwuchskräfte, an Führung Interessierte

Dauer: 2 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 6

Trainer: Jens Rädel, Thorsten Merz-Mantwill

Anmeldung: Bewerbungsverfahren

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Entwicklungsprogramm - Nachwuchsführungskräfte

Lernziele:

- > Die Teilnehmer haben sich in Bezug auf ihre Führungsrolle reflektiert und Methoden für erfolgreiche Selbstführung kennengelernt und angewendet
- > Die Teilnehmer kennen bewährte Strategien für konstruktive Kommunikation und können diese selbständig anwenden
- > Die Teilnehmer können selbstsicher präsentieren und noch freier vor anderen Menschen sprechen – für maximale Überzeugungskraft

Modul I: Rolle und Mindset als Führungskraft

- > Rolle und Mindset als Führungskraft
- > Selbstführung
- > Positive Psychologie
- > Mindset
- > Grundlagen von Führung und Motivation
- > Reflexion der Führungsrolle
- > Die INSIGHTS Typologie und das DISG Modell

Modul II: Kommunikation

- > Grundlagen der Kommunikation
- > Gesprächsführung: Phasenverlauf und Rahmenbedingungen
- > Die 5 Kommunikations-Killer
- > Jeden Dialog zum Erfolg führen mit der BG2BE Methode und der Gesprächswippe
- > Emotionale Deeskalation
- > Bewusste Arbeit mit Verhaltenspräferenzen (DISG Modell)

Modul III: Auftreten und Wirkung

- > Anzeichen sicheren und unsicheren Auftretens
- > Das Status Modell
- > Empfänger- und adressatengerechte Kommunikation
- > Umgang mit Lampenfieber und Unsicherheit
- > "Ignoranten"-Kommunikation enttarnen: Der Unterschied zwischen horizontaler und vertikaler Kommunikation
- > Umgang mit Störungen - wirksame Interventionen für Meetups und Diskussionen



Nutzen:

- > Klarheit und Selbstsicherheit in Führungssituationen
- > Proaktive Selbstregulation auch unter Stress und Belastungen
- > Weiterentwicklung als Führungspersönlichkeit
- > Selbstsichere Gesprächsführung
- > Konstruktive Kommunikation
- > Erhalt und Förderung der Motivation durch aktives Beziehungsmanagement
- > Individuelles Feedback zum eigenen Auftreten
- > Weiterentwicklung der persönlichen Außenwirkung
- > Beherrschung herausfordernder Meetingsituationen

Zielgruppe: Nachwuchsführungskräfte

Dauer: 3 Module á 2 Tage

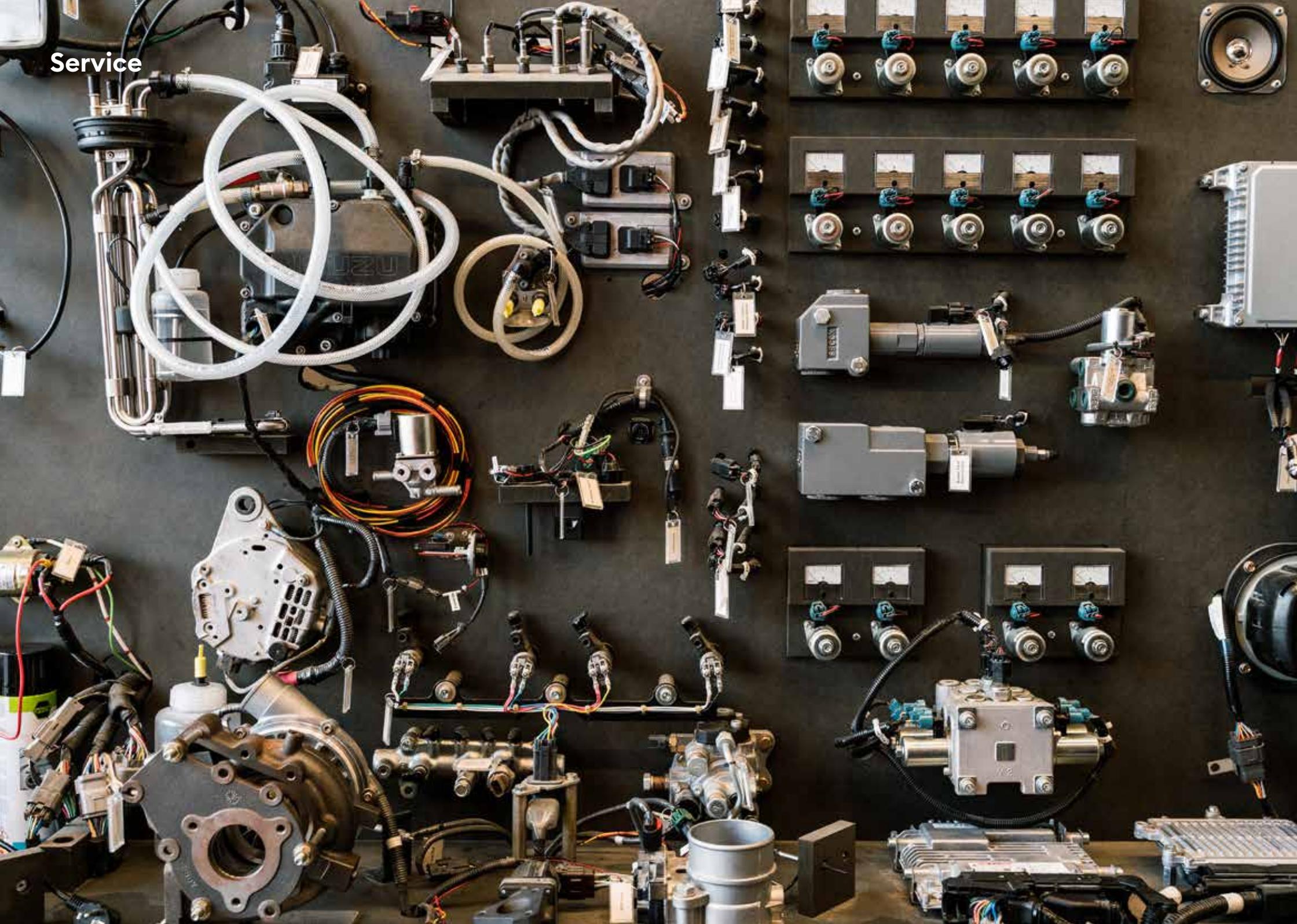
Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

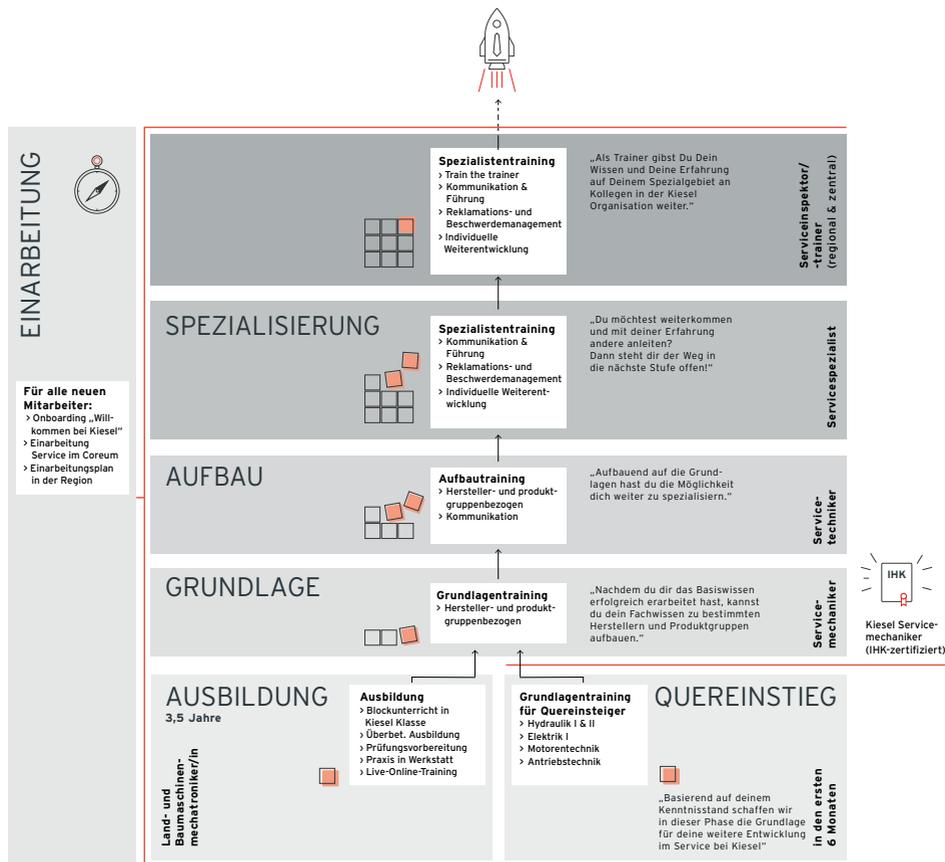
Trainer: Matthias Herzberg

Anmeldung: Automatisch

Service



Übersicht Stufen Service



Für alle neuen Mitarbeiter:
 > Onboarding „Willkommen bei Kiesel“
 > Einarbeitung Service im Coreum
 > Einarbeitungsplan in der Region

Zertifikatslehrgang - Kiesel Servicemechaniker (IHK)

Der IHK Zertifikatslehrgang „Kiesel Servicemechaniker (IHK)“ vermittelt grundlegende Kenntnisse in den Bereichen Hydraulik, Elektrik, Motor und Antriebstechnik. Durch diesen Lehrgang erhalten alle Servicemechaniker, die in der Kiesel Gruppe quer- bzw. neueinsteigen einen einheitlichen Wissensstand zu grundlegenden Themen in der Baumaschinentechnik.

Lernziele:

- > Praxisnahe Ausbildung durch erfahrene Trainer
- > Erweiterung des technischen Wissensspektrums der Baumaschinentechnik
- > Fundiertes technisches Wissen bei der täglichen Arbeit an den verschiedensten Komponenten
- > Sicheres Vorgehen bei Fehlersuchen
- > Sicherer Umgang mit Reklamationen

Inhalte:

- > Modul Hydraulik I (Siehe S. 102)
- > Modul Hydraulik II (Siehe S. 104)
- > Modul Elektrik (Siehe S. 106)
- > Modul Motor (Siehe S. 108)
- > Modul Antriebstechnik (Siehe S. 110)

Nutzen:

- > Einführung in grundlegende Fachgebiete der Baumaschinentechnik
- > Ansprechpartner kennen lernen

Methoden:

- > Fachvorträge
- > Online-Lernmodule
- > Abschlusstest
- > Erfahrungsaustausch



Zielgruppe: Quereinsteiger, z.B. Kfz-, Lkw- und Industriemechaniker

Level: Grundlagen

Dauer: 5 Module à 5 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 6

Trainer: Individuell

Anmeldung: Per Mail an akademie@coreum.de

Modul Hydraulik I - Zertifikatslehrgang

Lernziele:

- > Einblick in die physikalischen Gesetze der Fluidtechnik
- > Erklärung einzelner Symbole und Schaltzeichen und im Schaltplan veranschaulicht
- > Anwendungen verschiedener hydraulischer Anlagen zeigen und eine Anlage aufbauen
- > Tipps zum sicheren Arbeiten an der Hydraulik
- > Häufige Fehlerquellen aus der Praxis

Inhalte:

- > Basics in Hydraulik und Fluidtechnik
- > Schaltsymbole kennenlernen
- > Vor- und Nachteile und Einsatzgebiete der Hydraulik
- > Aufbau und Funktion einer Hydraulikanlage
- > Schaltpläne lesen – Zusammenhänge verstehen
- > Sicheres Arbeiten an der Hydraulik
- > Häufige Fehler und Störungen an hydraulischen Anlagen erkennen

Nutzen:

- > Erwerb Grundlagenwissen der Baumaschinenhydraulik
- > Sicherer Umgang mit Hydraulikkomponenten
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Online-Lernmodul
- > Praxistraining an der Maschine
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

Online-Lernmodul „Grundlagen Hydraulik“ erfolgreich bestanden



Zielgruppe: Quereinsteiger, z.B. Kfz-, Lkw- und Industriemechaniker

Level: Grundlagen

Dauer: 5 Tage

Trainingsort: ILIAS, Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 6

Trainer: IHA

Anmeldung: Siehe Seite 96/97

Modul Hydraulik II - Zertifikatslehrgang

Lernziele:

- > Steuerblöcke, Pumpen und Motoren erklären
- > Messdaten in Inbetriebnahmeprotokollen oder im Hydraulikplan ermitteln
- > Offener und geschlossener Hydraulikkreislauf kennenlernen

Inhalte:

- > Vorstellung und Aufbau offener und geschlossener Kreisläufe
- > Hydraulische Bauteile benennen und Funktion verstehen
- > Regelung von Pumpen und Motoren
- > Aufbau und Funktionen eines Schaltplans
- > Messgeräte, Messwerkzeuge und Spezialwerkzeuge kennenlernen

Nutzen:

- > Erwerb Grundlagenwissen der Baumaschinenhydraulik
- > Sicherer Umgang mit Hydraulikkomponenten
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Online-Lernmodul
- > Praxistraining an der Maschine
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

Online-Lernmodul „Grundlagen Hydraulik“ erfolgreich bestanden



Zielgruppe: Quereinsteiger, z.B. Kfz-, Lkw- und Industriemechaniker

Level: Grundlagen

Dauer: 5 Tage

Trainingsort: ILIAS, Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 6

Trainer: IHA

Anmeldung: Siehe Seite 96/97

Modul Elektrotechnik - Zertifikatslehrgang

Lernziele:

- > Sicherheit im Umgang mit elektrischen Anlagen
- > Einfache Stromkreise planen und aufbauen
- > Spannungs-, Strom- und Widerstandsmessungen durchführen
- > Schaltpläne der bei Kiesel üblichen Maschinen anschauen
- > Troubleshootings durchführen

Inhalte:

- > Schaltsymbole kennenlernen
- > Schaltpläne lesen – Zusammenhänge verstehen
- > Sicheres Arbeiten an der elektrischen Anlage
- > Häufige Fehler und Störungen erkennen und beseitigen
- > Fehlersuche anhand von Schaltplänen an den Maschinen
- > Unterschiede der Sensortechnik und was kann ich messen

Nutzen:

- > Erwerb Grundlagenwissen der Baumaschinenelektrik
- > Sicherer Umgang mit Elektrokomponenten
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Online-Lernmodul
- > Praxistraining an der Maschine
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

Online-Lernmodul „Elektrik“ erfolgreich bestanden



Zielgruppe: Quereinsteiger, z.B. Kfz-, Lkw- und Industriemechatroniker

Level: Grundlagen

Dauer: 5 Tage

Trainingsort: ILIAS, Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 6

Trainer: Markus Marquardt

Anmeldung: Siehe Seite 96/97

Modul Motorentechnik - Zertifikatslehrgang

Lernziele:

- > Funktionsweise von Motoren
- > Geschichte der Motorentwicklung kennen lernen
- > Neueste Technik der Motoren und der Abgastechnik besprechen
- > Praktisches Training an Schulungsmotoren

Inhalte:

- > Geschichte des Dieselmotors: von der Idee bis EU Stage V
- > Aufbau der Motoren
- > Kennenlernen verschiedener Einspritzsysteme und deren Vorteile
- > Arbeiten mit Fehlercodes
- > Motorsensorik kennenlernen und Fehlersuche durchführen
- > Evolution der Abgastechnik Stufe IIIB, Stufe IV und V

Nutzen:

- > Erwerb Grundlagenwissen der Motorentechnik
- > Sicherer Umgang mit Komponenten der Motorentechnik
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Online-Lernmodul
- > Praxistraining an der Maschine
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

Online-Lernmodul „Grundlagen Motoren“ erfolgreich bestanden



Zielgruppe: Quereinsteiger, z.B. Kfz-, Lkw- und Industriemechaniker

Level: Grundlagen

Dauer: 5 Tage

Trainingsort: ILIAS, Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 6

Trainer: Individuell

Anmeldung: Siehe Seite 96/97

Modul Antriebstechnik - Zertifikatslehrgang

Lernziele:

- > Arbeiten an Exponaten wie Getrieben, Achsen und Differenzialen
- > Fehlerdiagnose

Inhalte:

- > Kennenlernen der verschiedenen Antriebe an Baumaschinen von KIESEL
- > Einstellungen mechanischer Bauteile
- > Demontieren und inspizieren verschiedener Baugruppen
- > Messen von Toleranzen oder Lagerspiel

Nutzen:

- > Erwerb von Grundlagenwissen der Antriebstechnik
- > Sicherer Umgang mit Komponenten der Antriebstechnik
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Online-Lernmodul
- > Praxistraining an der Maschine
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

Online-Lernmodul „Grundlagen Antriebstechnik“ erfolgreich bestanden



Zielgruppe: Quereinsteiger, z.B. Kfz-, Lkw- und Industriemechaniker

Level: Grundlagen

Dauer: 5 Tage

Trainingsort: ILIAS, Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 6

Trainer: Individuell

Anmeldung: Siehe Seite 96/97

Anbaugeräte

Lernziele:

- > Der Teilnehmer lernt die Produktpalette der Anbaugeräte, deren Einsatzgrenzen und spezifischer Vor- und Nachteile kennen
- > Der Teilnehmer kann Fehlermeldungen des Kunden nachvollziehen und die Fehlersuche verbessern

Inhalte:

- > Übersicht Anbaugeräte in der Kiesel-Gruppe
- > Funktion, Wartung und Fehlersuche bei Anbaugeräten
- > Praktischer Einsatz verschiedener Anbaugeräte
- > Inbetriebnahme-Protokoll, wie, wann und warum?
- > Garantieabwicklung, wie, wann und warum?
- > Einstellen und prüfen der Hydraulikparameter am Trägergeräte
- > Aktuelle Fehler und Probleme - Ursachen und Lösungen

Nutzen:

- > Erwerb Grundlagenwissen Anbautechnik
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an den Anbaugeräten
- > Online-Lernmodule
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Allgemeines Grundlagenwissen in Elektrik, Hydraulik und Mechanik
- > Erfolgreich bestandene Online-Lernmodule:
 - MTB Hydraulikhammer – Service Grundkurs
 - OilQuick für Maschinisten
 - UAM Anbauverdichter – Service Grundkurs



Zielgruppe: Servicemechaniker und -techniker

Level: Grundlagen

Dauer: 5 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 6 / mind. 4

Trainer: Uwe Hofmann

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Anbaugeräte Programmierung

Lernziele:

- > Der Teilnehmer erhält grundlegende Kenntnisse über die
- > Programmierung von Anbaugeräten

Inhalte:

- > Auswahl der Anbaugeräte
- > Einstellungen am Bagger
- > Vor- und Nachteile der verschiedenen Einstellmöglichkeiten

Nutzen:

- > Erwerb von fachspezifischem Wissen über Anbaugeräte
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 3 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 6 / mind. 4

Trainer: Uwe Hofmann

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Movax

Lernziele:

- > Der Teilnehmer lernt die Produktpalette der MOVAX-Anbaugeräte, deren Einsatzgrenzen und spezifischer Vor- und Nachteile kennen
- > Der Teilnehmer kann Fehlermeldungen des Kunden nachvollziehen und die Fehlersuche verbessern

Inhalte:

- > Übersicht MOVAX-Produktpalette
- > Funktion, Wartung und Fehlersuche bei MOVAX-Anbaugeräten
- > Praktischer Einsatz von Seitengriffframme (SG) und Schlaghammer (DH)
- > Installation der MCS-Steuerungen (Theorie)
- > Aktuelle Fehler und Probleme - Ursachen und Lösungen

Nutzen:

- > Erwerb Grundlagenwissen zu MOVAX-Anbaugeräten
- > Verständnis der MCS-Steuerung und der Diagnose

Methoden:

- > Praxistraining an den Anbaugeräten
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Grundlagenwissen Anbautechnik und erweitertes Wissen in Elektrik und Hydraulik



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 4 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 4 / mind. 3

Trainer: Uwe Hofmann

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Bell Muldenkipper B20 – B30

Lernziele:

- > Der Teilnehmer erhält grundlegende Maschinenkenntnisse für Bell Dumper

Inhalte:

- > Identifikation der Maschinen nach PIN-Nummer
- > Zugang zum „Service/Händler Modus“
- > Übersicht der Maschinenkomponenten und Systeme
- > Einbauort und Funktion der Steuergeräte der Maschine
- > CAN Bus J1939/Vernetzung der Steuergeräte
- > Erläuterung des elektrischen Schaltplans BELL E-Serie
- > Pneumatisches System und pneumatische Funktionen
- > OBW System Funktion und Diagnose
- > Autoschmieranlage
- > Bell Hydraulik System und deren Komponente
- > Druckprüfungen und Einstellungen an der Maschine
- > Motorenübersicht BR OM936LA
- > Motorkomponente und Systeme Stufe 5
- > Allison Getriebe BR 3000 – Stall Test Verfahren
- > E-Serie RSG Übersicht und Erklärung zur einzelnen Wartungsvorschriften

Nutzen:

- > Erwerb von fachspezifischem Wissen Bell E-Serie PIN 3 (B20 – B30)
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Praktische und theoretische Prüfung

Voraussetzung:

- > Allgemeines Grundlagenwissen in Elektrik, Hydraulik und Mechanik
- > Grundlegende Kenntnisse Technisches Englisch
- > Allgemeine Computerkenntnisse



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Grundlagen & Aufbautraining

Dauer: 5 Tage

Trainingsort: Bell Equipment Deutschland GmbH, Hörselberg-Hainich

Teilnehmer: Max. 8 / mind. 5

Trainer: Yuliya Wollrab

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Bell Muldenkipper B35 – B60

Lernziele:

- > Der Teilnehmer erhält grundlegende Maschinenkenntnisse für Bell Dumper

Inhalte:

- > Identifikation der Maschinen nach PIN-Nummer
- > Zugang zum „Service/Händler Modus“
- > Übersicht der Maschinenkomponenten und Systeme
- > Einbauort und Funktion der Steuergeräte der Maschine
- > CAN Bus J1939/Vernetzung der Steuergeräte
- > Erläuterung des elektrischen Schaltplans BELL E-Serie
- > Pneumatisches System und pneumatische Funktionen
- > OBW System Funktion und Diagnose
- > Autoschmieranlage
- > Bell Hydraulik System und deren Komponente
- > Druckprüfungen und Einstellungen an der Maschine
- > Motorenübersicht BR OM47XLA
- > Motorkomponente und Systeme Stufe 5
- > Allison Getriebe BR 4000 – Stall Test und Interpretation der Ergebnisse
- > E-Serie RSG Übersicht und Erklärung zur einzelnen
- > Wartungsvorschriften

Nutzen:

- > Erwerb von fachspezifischem Wissen Bell E-Serie PIN 3 (B35 – B60)
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Praktische und theoretische Prüfung

Voraussetzung:

- > Allgemeines Grundlagenwissen in Elektrik, Hydraulik und Mechanik
- > Grundlegende Kenntnisse Technisches Englisch
- > Allgemeine Computerkenntnisse



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Grundlagen & Aufbau

Dauer: 5 Tage

Trainingsort: Bell Equipment Deutschland GmbH, Hörselberg-Hainich

Teilnehmer: Max. 8 / mind. 5

Trainer: Yuliya Wollrab

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Bell Muldenkipper B20 – B60

Lernziele:

- > Der Teilnehmer erhält grundlegende Maschinenkenntnisse für Bell Dumper

Inhalte:

- > Identifikation der Maschinen nach PIN-Nummer
- > Zugang zum „Service/Händler Modus“
- > Übersicht der Maschinenkomponenten und Systeme
- > Einbauort und Funktion der Steuergeräte der Maschine
- > CAN Bus J1939/Vernetzung der Steuergeräte
- > Erläuterung des elektrischen Schaltplans BELL E-Serie
- > Pneumatisches System und pneumatische Funktionen
- > OBW System Funktion und Diagnose
- > Autoschmieranlage
- > Bell Hydraulik System und deren Komponente
- > Druckprüfungen und Einstellungen an der Maschine
- > Motorenübersicht BR OM47XLA / BR OM936LA
- > Motorkomponente und Systeme Stufe 5
- > Allison Getriebe BR 3000 und 4000 – Stall Test und Interpretation der Ergebnisse
- > E-Serie RSG Übersicht und Erklärung zur einzelnen
- > Wartungsvorschriften

Nutzen:

- > Erwerb von fachspezifischem Wissen Bell E-Serie PIN 3 (B20 – B30) und PIN 3 (B35 – B60)
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Praktische und theoretische Prüfung

Voraussetzung:

- > Allgemeines Grundlagenwissen in Elektrik, Hydraulik und Mechanik
- > Grundlegende Kenntnisse Technisches Englisch
- > Allgemeine Computerkenntnisse



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Grundlagen & Aufbau

Dauer: 5 Tage

Trainingsort: Bell Equipment Deutschland GmbH, Hörselberg-Hainich

Teilnehmer: Max. 8 / mind. 5

Trainer: Yuliya Wollrab

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Training auch
auf Englisch
möglich

Bell Muldenkipper E-Serie

Wartung & Instandsetzung

Lernziele:

- > Der Teilnehmer erhält grundlegende Kenntnisse über die Wartung und Instandsetzung der Bell Muldenkipper PIN 3

Inhalte:

- > Sicherheitsmerkmale der Maschine
- > Allgemeine Sicherheit, Arbeiten mit Batterien, Umgang mit Flüssigkeiten und Substanzen
- > Betriebssicherheit
- > Warnungen für Wartungssicherheit
- > Wartungsposition der Maschine
- > Maschinenidentifikation
- > Motor/Motorkomponente
- > Getriebe/Getriebefilter
- > Hydraulik/Hydraulikkomponente
- > WDB Kreis
- > Fahrerhaus/Steuergeräte
- > Pneumatik
- > Verteilergetriebe
- > CDU Navigation
- > 100 Stunden Wartung
- > Motorwartung
- > Getriebewartung
- > Verteilergetriebewartung
- > Hydraulik und Bremskreis Wartung
- > Öl Entnahme für Analyse

Nutzen:

- > Erwerb von fachspezifischem Wissen Bell Dumper
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Praktische und theoretische Aufgaben

Voraussetzung:

- > Teilnahme Grundlagen Bell Muldenkipper in den letzten 2 Jahren



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Grundlagen & Aufbau

Dauer: 3 Tage

Trainingsort: Bell Equipment Deutschland GmbH, Hörselberg-Hainich

Teilnehmer: Max. 8 / mind. 5

Trainer: Yuliya Wollrab

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Spezialisten Bell (BSS)

Lernziele:

- > BSS werden befähigt, die Kollegen in der Niederlassung mit dem aktuellen Wissen zu versorgen
- > BSS als Multiplikatoren in den Niederlassungen

Inhalte:

- > Fehlerbesprechung (Troubleshooting)
- > Jeder Teilnehmer stellt die Probleme aus dem Feld vor
- > Besprechungen und Lösungen von gestellten Problemen
- > Übernahme der Probleme in QIT Liste, falls Fehler im Feld öfter auftreten
- > QIT Liste Übersicht
- > SIB Update und Bell Vorschläge zu geschilderten Problemen
- > Aktuelle Maschinen Campaigns
- > PIN Modifikation Updates (falls vorhanden)
- > Software-Updates durchführen
- > Nutzung von Sonderwerkzeugen (z.B. Xentry)

Nutzen:

- > Herstellen des gleichen Kenntnisstands zu den aktuellen technischen Problemen und Neuerungen
- > BSS als „erster“ technischer Ansprechpartner in der Region für die Kollegen im Service

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Workshops
- > Fachvorträge
- > Erfahrungsaustausch



Zielgruppe: Servicespezialisten Bell

Level: Aufbautraining Spezialisten

Dauer: 3 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Technische Leiter und Service-Inspektoren/-trainer

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Dynapac Maschinen CA1300D – CA6500D

Lernziele:

- > Der Teilnehmer erhält grundlegende Maschinenkenntnisse für Walzenzüge

Inhalte:

- > Allgemeine Informationen – Maschinen Hands-On
- > Service- und Wartungspunkte der Maschinen
- > Elektrisches System Theorie und Praxis
- > Hydraulisches System Theorie und Praxis
- > Motoren – Allgemeines und Wartungspunkte Theorie und Praxis

Nutzen:

- > Erwerb von fachspezifischem Wissen über Walzenzüge
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Fachvorträge



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Grundlagen

Dauer: 5 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 8 / mind. 6

Trainer: Marco Argentino, Max Großardt

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Giant G-Serie mit Schwerpunkt E-Lader

Lernziele:

- > Der Teilnehmer erhält fundierte Kenntnisse und Spezialwissen der Funktionen und Komponenten der Tobroco Giant G-Serie

Inhalte:

- > Maschinenkomponenten
- > Allgemeine Informationen der E-Lader G2200E/ Diesel-Lader
- > G2700, 3500 oder 5000 / Teleskoplader GT5048
- > Elektrik
- > Hydraulik
- > Batteriesystem Elektrolader
- > Motor Dieselmotoren
- > Software
- > Diagnose

Nutzen:

- > Erwerb von herstellerspezifischem Wissen zu der Tobroco Giant G-Serie

Methoden:

- > Fachvortrag
- > Erfahrungsaustausch
- > Praxis an der Maschine

Voraussetzung:

- > Teilnahme an den Grundschulungen



Zielgruppe: Servicemechaniker und -techniker

Level: Grundlagen

Dauer: 5 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 8 / mind. 5

Trainer: Marco Argentino, Max Großardt

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Grundlagen herstellerspezifisch Hitachi Software (Maintenance Pro)

Lernziele:

- > Einfache tägliche Aufgaben und Anforderungen zur Wartung, wie z.B. Daten auslesen, Daten auswerten und Einstellungen im geringen Umfang vornehmen

Inhalte:

- > Grundlagen und Funktionen der Hitachi Software (Maintenance Pro)
- > Daten auslesen und überprüfen
- > Software aufspielen
- > Bagger auslitern und Daten über Maintenance Pro aktivieren

Nutzen:

- > Erwerb von herstellerspezifischem Grundlagenwissen zur
- > Hitachi Software (Maintenance Pro)
- > Einstellarbeiten über das Maintenance Pro

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Online-Lernmodul „Mini- und Kompaktbagger“ erfolgreich bestanden



Zielgruppe: Servicemechaniker

Level: Grundlagen herstellerspezifisch

Dauer: Individuell

Trainingsort: Niederlassung der Region

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Regionaler Serviceinspektor

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Spezialisten Hitachi (HSS)

Lernziele:

- > HSS werden befähigt, die Kollegen in der Niederlassung mit dem aktuellen Wissen zu versorgen
- > HSS als Multiplikatoren in den Niederlassungen

Inhalte:

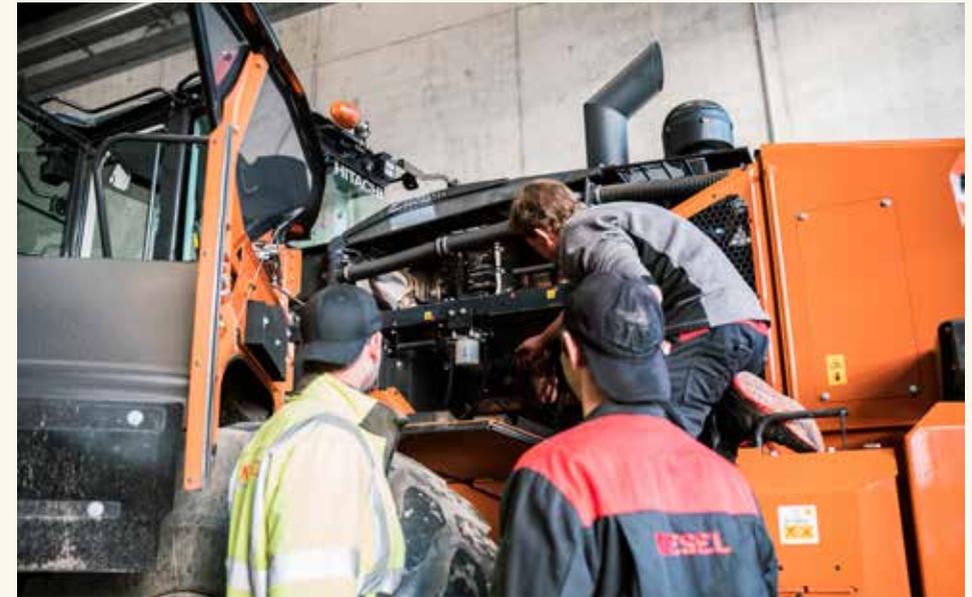
- > Update technischer Probleme und Änderungen
- > Status Quo
- > Problembesprechungen aus den Regionen
- > Lösungsmöglichkeiten dazu besprechen und erarbeiten
- > Technische Neuerungen
- > Vorstellung der neuen Serien
- > Technische Vorträge durch fachliche Referenten

Nutzen:

- > Herstellen des gleichen Kenntnisstands zu den aktuellen technischen Problemen und Neuerungen Regionen übergreifend
- > HSS als „erster“ technischer Ansprechpartner der Niederlassung für die Kollegen im Service/Technik

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Workshops
- > Fachvorträge
- > Erfahrungsaustausch



Zielgruppe: Hitachi Service-Spezialisten

Level: Spezialisten

Dauer: 4 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Technische Leiter Service-Inspektoren/-trainer

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Grundlagen herstellerspezifisch Hitachi Radlader

Lernziele:

- › Einfache tägliche Aufgaben und Anforderungen wie Wartungen und kleinere Reparaturen sollten die Teilnehmer nach der Schulung selbständig durchführen können

Inhalte:

- › Wartung und Bedienung
- › Grundlagen der Funktionen
- › Ölwechsel, Abschmieren
- › Wartungsrichtlinien lt. Bedienungsanleitung
- › Kleine Reparaturen

Nutzen:

- › Erwerb von herstellerspezifischem Grundlagenwissen Hitachi Radlader
- › Inspektionen nach Herstellervorgaben sicher durchführen

Methoden:

- › Praxistraining an der Maschine
- › Online-Lernmodul: Grundlagen Radlader
- › Wissensabfrage

Voraussetzung:

- › Online-Lernmodul „Grundlagen Radlader“ erfolgreich bestanden



Zielgruppe: Servicemechaniker

Level: Grundlagen herstellerspezifisch

Dauer: Individuell

Trainingsort: Niederlassung der Region

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Regionaler Serviceinspektor

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Grundlagen herstellerspezifisch Hitachi Minibagger

Lernziele:

- > Einfache tägliche Aufgaben und Anforderungen wie Wartungen, kleinere Reparaturen und Einstellarbeiten sollten die Teilnehmer nach der Schulung selbständig durchführen können

Inhalte:

- > Wartung und Bedienung
- > Grundeinstellungen der Maschine
- > Grundlagen der Funktionen
- > Ölwechsel, Abschmieren
- > Wartungsrichtlinien lt. Bedienungsanleitung
- > Kleine Reparaturen

Nutzen:

- > Erwerb von herstellerspezifischem Grundlagenwissen zum Hitachi Minibagger
- > Inspektionen nach Herstellervorgaben sicher durchführen

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Online-Lernmodul
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Online-Lernmodul „Grundlagen Hydraulikbagger“ erfolgreich bestandenn



Zielgruppe: Servicemechaniker

Level: Grundlagen herstellerspezifisch

Dauer: Individuell

Trainingsort: Niederlassung der Region

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Regionaler Serviceinspektor

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Grundlagen herstellerspezifisch Hitachi Hydraulikbagger

Lernziele:

- > Einfache tägliche Aufgaben und Anforderungen wie Wartungen, kleinere Reparaturen und Einstellarbeiten sollten die Teilnehmer nach der Schulung selbständig durchführen können

Inhalte:

- > Wartung und Bedienung
- > Grundeinstellungen der Maschine
- > Grundlagen der Funktionen
- > Ölwechsel, Abschmieren
- > Wartungsrichtlinien lt. Bedienungsanleitung
- > Kleine Reparaturen

Nutzen:

- > Erwerb von herstellerspezifischem Grundlagenwissen zum Hitachi Minibagger
- > Inspektionen nach Herstellervorgaben sicher durchführen

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Online-Lernmodul
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Online-Lernmodul „Grundlagen Hydraulikbagger“ erfolgreich bestandenn



Zielgruppe: Servicemechaniker

Level: Grundlagen herstellerspezifisch

Dauer: Individuell

Trainingsort: Niederlassung der Region

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Regionaler Serviceinspektor

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Hitachi Minibagger ZX10-85

Lernziele:

- > Der Teilnehmer erhält fundierte Kenntnisse und Spezialwissen der Funktionen und Komponenten der Hitachi Minibagger Serie 6

Inhalte:

- > Einführung in den Aufbau von neuen Funktionen der Geräte
- > Neuerungen der funktionsrelevanten Elektroschaltkreise
- > Neuerungen einzelner Hydraulikkomponenten
- > Spezifische Einstellungen an Hydraulikkomponenten
- > Abläufe bei der Fehlersuche
- > Diagnose-Tools, Software
- > Neuerungen an den Motoren

Nutzen:

- > Erwerb von fachspezifischem Aufbauwissen zum
- > Hitachi Minibagger ZX10-85 Serie 6
- > Sichere Fehlersuche
- > Schnellere Abläufe ermöglichen
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Fachkenntnisse, um selbstst. Arbeiten an Maschinen durchzuführen
- > Fach- und Sachkunde bei vorhergehenden Serien
- > Allgemeines Grundlagenwissen Elektrik, Hydraulik und Mechanik
- > Allgemeine Computerkenntnisse



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 4 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Marco Argentino, Max Großardt

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Hitachi Mobilbagger ZX135 – 220W

Lernziele:

- › Der Teilnehmer erhält fundierte Kenntnisse und Spezialwissen der Funktionen und Komponenten der Hitachi Mobilbagger Serie 7

Inhalte:

- › Einführung in den Aufbau von neuen Funktionen der Geräte
- › Neuerungen der funktionsrelevanten Elektroschaltkreise
- › Neuerungen einzelner Hydraulikkomponenten
- › Spezifische Einstellung an Hydraulik und elektronischen Ventilen
- › Nutzung MPro – für Einstellungen und Fehlersuche
- › Neuerungen an den Motoren

Nutzen:

- › Erwerb von fachspezifischem Aufbauwissen zu den Hitachi Mobilbaggern ZW135 – 220W Serie 7
- › Sichere Fehlersuche
- › Schnellere Abläufe
- › Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- › Praxistraining an der Maschine
- › Wissensabfrage

Voraussetzung:

- › Fachkenntnisse, um selbständig Arbeiten an Maschinen durchzuführen
- › Fach- und Sachkunde bei vorhergehenden Serien
- › Allgemeines Grundlagenwissen Elektrik, Hydraulik und Mechanik
- › Allgemeine Computerkenntnisse



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 4 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Tim Cesco / Patrick Kärst

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Hitachi Raupenbagger ZX130 – 180

Lernziele:

- › Der Teilnehmer erhält fundierte Kenntnisse und Spezialwissen der Funktionen und Komponenten der Hitachi Raupenbagger Serie 7

Inhalte:

- › Einführung in den Aufbau von neuen Funktionen der Geräte
- › Neuerungen der funktionsrelevanten Elektroschaltkreise
- › Neuerungen einzelner Hydraulikkomponenten
- › Spezifische Einstellungen an Hydraulik und elektronischen Ventilen
- › Nutzung MPro – für Einstellungen und Fehlersuche
- › Neuerungen an den Motoren
- › Software-Updates durchführen

Nutzen:

- › Erwerb von fachspezifischem Aufbauwissen zum Hitachi Raupenbagger ZX130 – 180 Serie 7
- › Sichere Fehlersuche
- › Schnellere Abläufe
- › Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- › Praxistraining an der Maschine
- › Wissensabfrage

Voraussetzung:

- › Fachkenntnisse, um selbständig Arbeiten an Maschinen durchzuführen
- › Fach- und Sachkunde bei vorhergehenden Serien
- › Allgemeines Grundlagenwissen Elektrik, Hydraulik und Mechanik
- › Allgemeine Computerkenntnisse



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 4 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Tim Cesco

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Hitachi Raupenbagger ZX210 – 350

Lernziele:

- › Der Teilnehmer erhält fundierte Kenntnisse und Spezialwissen der Funktionen und Komponenten der Hitachi Raupenbagger Serie 7

Inhalte:

- › Einführung in den Aufbau von neuen Funktionen der Geräte
- › Neuerungen der funktionsrelevanten Elektroschaltkreise
- › Neuerungen einzelner Hydraulikkomponenten
- › Spezifische Einstellungen an Hydraulik und elektronischen Ventilen
- › Nutzung MPro – für Einstellungen und Fehlersuche
- › Neuerungen an den Motoren
- › Software-Updates durchführen

Nutzen:

- › Erwerb von fachspezifischem Aufbauwissen zum Hitachi Raupenbagger ZX210 – 350 Serie 7
- › Sichere Fehlersuche
- › Schnellere Abläufe
- › Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- › Praxistraining an der Maschine
- › Wissensabfrage

Voraussetzung:

- › Fachkenntnisse, um selbständig Arbeiten an Maschinen durchzuführen
- › Fach- und Sachkunde bei vorhergehenden Serien
- › Allgemeines Grundlagenwissen Elektrik, Hydraulik und Mechanik
- › Allgemeine Computerkenntnisse



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 4 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Tim Cesco

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Hitachi Raupenbagger ZX490 – 890

Lernziele:

- > Der Teilnehmer erhält fundierte Kenntnisse und Spezialwissen der Funktionen und Komponenten der Hitachi Raupenbagger Serie 7

Inhalte:

- > Einführung in den Aufbau von neuen Funktionen der Geräte
- > Neuerungen der funktionsrelevanten Elektroschaltkreise
- > Neuerungen einzelner Hydraulikkomponenten
- > Spezifische Einstellungen an Hydraulik und elektronischen Ventilen
- > Nutzung MPro – für Einstellungen und Fehlersuche
- > Neuerungen an den Motoren
- > Software-Updates durchführen

Nutzen:

- > Erwerb von fachspezifischem Aufbauwissen zum Hitachi Raupenbagger ZX490 – 890 Serie 7
- > Sichere Fehlersuche
- > Schnellere Abläufe
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Fachkenntnisse, um selbständig Arbeiten an Maschinen durchzuführen
- > Fach- und Sachkunde bei vorhergehenden Serien
- > Allgemeines Grundlagenwissen Elektrik, Hydraulik und Mechanik
- > Allgemeine Computerkenntnisse



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 4 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Tim Cesco

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Hitachi Radlader ZW65 – 95

Lernziele:

- > Der Teilnehmer erhält fundierte Kenntnisse und Spezialwissen der Funktionen und Komponenten der Hitachi Radlader Serie 6

Inhalte:

- > Wartungszugänge / Allgemeines
- > Einführung in den Aufbau von neuen Funktionen der Geräte
- > Motortechnik
- > Funktionsweisen / Komponenten Elektrik
- > Funktionsweisen / Komponenten Hydraulik – HST-Technik
- > Spezifische Einstellung an Hydraulik und elektronischen Ventilen
- > Diagnose - Tools - Software

Nutzen:

- > Erwerb von fachspezifischem Aufbauwissen zum Hitachi Radlader
- > ZW65 – 95 Serie 6
- > Sichere Fehlersuche
- > Schnellere Abläufe
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Wissensabfrage



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 4 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Marco Argentino, Max Großardt

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Hitachi Radlader ZW180 - 310

Lernziele:

- > Der Teilnehmer erhält fundierte Kenntnisse und Spezialwissen der Funktionen und Komponenten der Hitachi Radlader Serie 7

Inhalte:

- > Einführung in den Aufbau von neuen Funktionen der Geräte
- > Spezifische Einstellungen an Hydraulik und elektronischen Ventilen
- > Neuerungen der funktionsrelevanten Elektroschaltkreise
- > Neuerungen einzelner Hydraulikkomponenten
- > Neuerungen an den Motoren (Cummins/HINO)
- > Neuerungen an den Getrieben
- > Diagnose – Tools - Software

Nutzen:

- > Erwerb von fachspezifischem Aufbauwissen zu den
- > Hitachi Radladern ZW180 – 310 Serie 7
- > Sichere Fehlersuche
- > Schnellere Abläufe
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Fachkenntnisse, um selbständig Arbeiten an Maschinen durchzuführen
- > Fach- und Sachkunde bei vorhergehenden Serien
- > Allgemeines Grundlagenwissen Elektrik, Hydraulik und Mechanik
- > Allgemeine Computerkenntnisse



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 5 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Ronny Overmeyer

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Hitachi Radlader ZW370 – 550

Lernziele:

- > Der Teilnehmer erhält fundierte Kenntnisse und Spezialwissen der Funktionen und Komponenten der Hitachi Radlader Serie 6

Inhalte:

- > Einführung in den Aufbau von neuen Funktionen der Geräte
- > Spezifische Einstellungen an Hydraulik und elektronischen Ventilen
- > Neuerungen der funktionsrelevanten Elektroschaltkreise
- > Neuerungen einzelner Hydraulikkomponenten
- > Neuerungen an den Motoren (Cummins/HINO)
- > Neuerungen an den Getrieben
- > Diagnose – Tools - Software

Nutzen:

- > Erwerb von fachspezifischem Aufbauwissen zu den
- > Hitachi Radladern ZW370 – 550 Serie 6
- > Sichere Fehlersuche
- > Schnellere Abläufe
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Fachkenntnisse, um selbständig Arbeiten an Maschinen durchzuführen
- > Fach- und Sachkunde bei vorhergehenden Serien
- > Allgemeines Grundlagenwissen Elektrik, Hydraulik und Mechanik
- > Allgemeine Computerkenntnisse



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 4 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Ronny Overmeyer

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

KMC P-Line (400-7 & 600-7)

Lernziele:

- > Der Teilnehmer erhält fundierte Kenntnisse und Spezialwissen der Funktionen und Komponenten der KMC-Maschinen

Inhalte:

- > Einführung in den Aufbau der Geräte
- > Kabine Schalteranordnung etc.
- > KTEG Tool Control
- > Quattro-Speed-Block und 3. Hub-Zylinder
- > OQB Belegung der Anschlüsse
- > Wechsel des Auslegers bzw. Arbeitsgerätes
- > Position und Funktion einzelner Hydraulikkomponenten
- > Spezifische Einstellungen an der Hydraulik
- > Hydraulischer Verstellunterwagen ein und ausfahren
- > Hydraulik Schaltpläne richtig lesen und verstehen
- > Elektroschaltpläne richtig lesen und verstehen
- > Maschinen Zusatz Optionen

Nutzen:

- > Erwerb von fachspezifischem Aufbauwissen der KMC-Maschinen
- > Sichere Fehlersuche
- > Schnellere Abläufe
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Grundlagen Kettenbagger



Zielgruppe: Servicetechniker, KTEG Spezialisten

Level: Aufbau

Dauer: 3 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Tino Skopnik

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

KTEG Copilot

Lernziele:

- > Der Teilnehmer lernt die Hardware-Installation und Funktion des KTEG Copilot kennen
- > Der Teilnehmer kann Werkzeuge anlernen, die Funktionen testen und erklären
- > Der Teilnehmer kann Fehlermeldungen des Kunden nachvollziehen und die Fehlersuche verbessern

Inhalte:

- > Installation der KTEG-Copilot-Hardware (Theorie)
- > Funktion und Fehlersuche am KTEG Copilot
- > Praktischer Einsatz des KTEG Copilot
- > Anlernen von Werkzeugen und Vorbereiten der richtigen Daten (Theorie)
- > Aktuelle Fehler und Probleme - Ursachen und Lösungen

Nutzen:

- > Erwerb Grundlagenwissen zu Installation und Betrieb des KTEG Copilot
- > Verständnis der KTEG Copilot-Steuerung und der Diagnose

Methoden:

- > Praxistraining mit dem KTEG Copilot
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Grundlagenwissen Anbautechnik und erweitertes Wissen in Elektrik und Hydraulik



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 4 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 6 / mind. 4

Trainer: Dmytro Smetana

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

KTEG Copilot Update

Lernziele:

- > Kennenlernen der Hardware-Installation und Funktion des KTEG CoPilot
- > Werkzeuge anlernen, die Funktionen testen und erklären können
- > Selbständige Kalibrierung
- > Der Teilnehmer kann Fehlermeldungen des Kunden nachvollziehen und die Fehlersuche verbessern

Inhalte:

- > Installation der KTEG-Copilot-Hardware (Theorie)
- > Funktion und Fehlersuche am KTEG CoPilot
- > Praktischer Einsatz des KTEG CoPilot
- > Anlernen von Werkzeugen und Vorbereiten der richtigen Daten (Theorie)
- > Aktuelle Fehler und Probleme - Ursachen und Lösungen

Nutzen:

- > Vertiefen der KTEG CoPilot-Steuerung und der Diagnose
- > Selbstständiges Anleiten des Installationsprozesses

Methoden:

- > Fachvortrag
- > Erfahrungsaustausch
- > Praxis an der Maschine

Voraussetzung:

- > KTEG CoPilot Grundlagen



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 4 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 8 / mind. 4

Trainer: Dmytro Smetana

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Fuchs Diagnose

Lernziele:

- > Der Teilnehmer lernt die Diagnose der Produktpalette von Terex Fuchs und deren Komponenten kennen

Inhalte:

- > Einleitung und allgemeine Hinweise
- > Verschiedene Mess- und Diagnoseverfahren
- > Richtige Auswahl des Messgerätes in Verbindung zur Messgröße
- > Sinnvoller Einsatz des Ausschluss-Verfahrens
- > Erklärung verschiedener Systeme in der Maschine (Hydraulik, Elektrik, Motorentechnik)
- > Maschinenkunde (MHL250, MHL320, MHL331, MHL335, MHL340, MHL350, MHL360, MHL380)
- > Maschinenkunde (Hydraulikanlagen)
- > Maschinenkunde (CAN-System, Magnetanlage, Schmieranlage)
- > Maschinenkunde (Diagnosebox, Serdia 2010)
- > Fehlersuche Zentralschmieranlage

Nutzen:

- > Erwerb Grundlagenwissen Fuchs Diagnose
- > Sicherer Umgang mit Diagnosetools
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Arbeit mit Servicedokumentation
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Grundlegende Kenntnisse Technisches Englisch
- > Allgemeine Computerkenntnisse
- > Installation der aktuellen Version der Service-Dokumentation



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 3 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 8 / mind. 5

Trainer: Kai Dietze

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Fuchs Elektrik

Lernziele:

- > Der Teilnehmer lernt die Hydraulik der Produktpalette von Terex Fuchs und deren Komponenten kennen

Inhalte:

- > Einleitung und allgemeine Hinweise
- > Aufgaben, Aufbau und Funktion von Hydraulikanlagen
- > Physikalische Grundlagen
- > Eigenschaften von Hydraulikanlagen und damit verbundene Gefahren und Einsatzbedingungen
- > Hydraulikkomponenten und deren Funktion und Eigenschaften
- > Zentralschmieranlage
- > Hydraulikanlagen in Lademaschinen (Praxis)
- > Fehlersuche in der Hydraulik

Nutzen:

- > Erwerb Grundlagenwissen Fuchs Hydraulik
- > Sicherer Umgang mit Komponenten der Hydraulik
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Arbeit mit Servicedokumentation
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Grundlegende Kenntnisse Technisches Englisch
- > Allgemeine Computerkenntnisse
- > Installation der aktuellen Version der Service-Dokumentation



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 5 Tage

Trainingsort: Terex Fuchs GmbH, Bad Schönborn

Teilnehmer: Max. 8 / mind. 5

Trainer: Kai Dietze

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Fuchs Hydraulik

Lernziele:

- > Der Teilnehmer lernt die Hydraulik der Produktpalette von Terex Fuchs und deren Komponenten kennen

Inhalte:

- > Einleitung und allgemeine Hinweise
- > Vorstellung der Service Dokumentation und Zugang zur Downloadseite Fuchs
- > Programm E3 Viewer: Elektrische Schaltpläne
- > CAN-Bus: Aufbau, Funktionsweise und Fehlersuche an verschiedenen Bedienkonzepten: Displayfunktionen und Menüführung, Scan am CAN-Bus-System, Neuer Teilnehmer am Bus: Optionen aktivieren
- > Programm CoDeSys: Fehlersuche mittels Diagnose-Box
- > Programme Download IFM und PSFtp_ Update Display und Hauptsteuerung
- > Programme Bodem 24/Bodas (Bosch Rexroth); Serdia 2010 (Deutz)
- > Notsteuerungen für CAN-Bus Maschinen
- > Fehlersuche an der Maschine mit Hilfe des Laptops und eines Messgerätes
- > Magnetanlage GTS/KWG

Nutzen:

- > Erwerb Grundlagenwissen Fuchs Elektrik
- > Sicherer Umgang mit Elektrokomponenten
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Arbeit mit Servicedokumentation
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Grundlegende Kenntnisse Technisches Englisch
- > Allgemeine Computerkenntnisse
- > Installation der aktuellen Version der Service-Dokumentation



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 3 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 8 / mind. 5

Trainer: Kai Dietze

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Fuchs Motor

Lernziele:

- > Der Teilnehmer lernt die Dieselmotoren der Produktpalette von Terex Fuchs und deren Komponenten kennen

Inhalte:

- > Einleitung und allgemeine Hinweise
- > Aufbau und Funktion Deutz-Motor BF6M1013, TCD2015
- > Aufbau und Funktion Deutz-Motor TCD3.6, TCD4.1, TCD6.1, TCD7.8
- > Aufbau und Funktion Common-Rail-Deutz-Motor
- > EMR-Steuerung und Fehlerdiagnose
- > Praktische Fehlersuche
- > Besonderheiten Abgasnachbehandlung EAT (DPF, SCR)

Nutzen:

- > Erwerb Grundlagenwissen Fuchs Motor
- > Sicherer Umgang mit Komponenten der Motorentechnik
- > Sicheres Auftreten beim Kundenn

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Arbeit mit Servicedokumentation
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Grundlegende Kenntnisse Technisches Englisch
- > Allgemeine Computerkenntnisse
- > Installation der aktuellen Version der Service-Dokumentation



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 3 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 8 / mind. 5

Trainer: Kai Dietze

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Fuchs Recycling

Lernziele:

- > Der Teilnehmer erhält fundierte Kenntnisse und Spezialwissen der Funktionen und Komponenten der Recyclingmaschinen von Terex Fuchs für die Branche Recycling

Inhalte:

- > Einleitung und allgemeine Hinweise
- > Neuerungen am MHL320, MHL331, MHL335
- > Maschinenkunde MHL250
- > Umkehrlüfter, Abgasnachbehandlung (passive Regenerierung)
- > Grenzlastregelung Bosch-Rexroth
- > Maschinenpraxis
- > Zentralschmieranlage

Nutzen:

- > Erwerb von fachspezifischem Aufbauwissen Terex Fuchs Recycling
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Arbeit mit Herstellerdokumentation und Power-Point-Präsentationen
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Fach- und Sachkunde bei vorhergehenden Serien
- > Allgemeines Grundlagenwissen in Elektrik, Hydraulik und Mechanik
- > Grundlegende Kenntnisse Technisches Englisch
- > Allgemeine Computerkenntnisse
- > Installation der aktuellen Version der Service-Dokumentation



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 3 Tage

Trainingsort: Terex Fuchs GmbH, Bad Schönborn

Teilnehmer: Max. 8 / mind. 5

Trainer: Kai Dietze

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Fuchs Schrott

Lernziele:

- > Der Teilnehmer erhält fundierte Kenntnisse und Spezialwissen der Funktionen und Komponenten der Recyclingmaschinen von Terex Fuchs für die Branche Schrott

Inhalte:

- > Einleitung und allgemeine Hinweise
- > Neuerungen am MHL340, MHL350, MHL360
- > Fuchs Quick Connect
- > CAN-Bus-Steuerung (Tier4i)
- > Abgasnachbehandlung EAT
- > Maschinenpraxis
- > Zentralschmieranlage

Nutzen:

- > Erwerb von fachspezifischem Aufbauwissen Terex Fuchs Schrott
- > Sicheres Auftreten beim Kunden

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Arbeit mit Herstellerdokumentation und Power-Point-Präsentationen
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Fach- und Sachkunde bei vorhergehenden Serien
- > Allgemeines Grundlagenwissen in Elektrik, Hydraulik und Mechanik
- > Grundlegende Kenntnisse Technisches Englisch
- > Allgemeine Computerkenntnisse
- > Installation der aktuellen Version der Service-Dokumentation



Zielgruppe: Servicetechniker

Level: Aufbau

Dauer: 3 Tage

Trainingsort: Terex Fuchs GmbH, Bad Schönborn

Teilnehmer: Max. 8 / mind. 5

Trainer: Kai Dietze

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Inspektoren Fuchs (FSI)

Lernziele:

- > FSI werden befähigt, die Kollegen in der Niederlassung mit dem aktuellen Wissen zu versorgen
- > FSI als Multiplikatoren in den Niederlassungen

Inhalte:

- > Aktuelle technische Probleme und Veränderungen
- > Status Quo
- > Trouble Shooting und Erkenntnisse daraus
- > Lösungsmöglichkeiten besprechen und erarbeiten
- > Technische Neuerungen
- > Vorstellung der neuen Serien
- > Technische Vorträge durch fachliche Referenten

Nutzen:

- > Herstellen des gleichen Kenntnisstands zu den aktuellen technischen Problemen und Neuerungen
- > FSI als „erster“ technischer Ansprechpartner der Niederlassung für die Kollegen im Service

Methoden:

- > Workshops
- > Fachvorträge
- > Praxistraining an der Maschine
- > Erfahrungsaustausch



Zielgruppe: Fuchs-Serviceinspektoren

Level: Spezialisten

Dauer: 3 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 5

Trainer: Henry Kersten / Tim Hüppeler

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Cummins Zertifizierung

Lernziele:

- > Arbeiten mit QSOL
- > Fehlersuche-Handbücher
- > Reparatur-Handbücher
- > Diagnosetool Cummins Insite (erstellen, versenden von Arbeitsauftragsdateien)

Inhalte:

- > Funktionsweise der unterschiedlichen Kraftstoffeinspritzsystem
- > Abgassysteme
- > Kühlsystem
- > Schmiersystem
- > Mechanisch und elektrisch Fehlersuche der Cummins Midrange Series
- > Cummins InSite

Nutzen:

- > Berechtigung als zertifizierter Cummins Monteur Reparaturen nach Service Level 2 durchführen zu dürfen
- > Beantragung der Freischaltung für Cummins InSite Diagnosetool

Methoden:

- > Erfahrungsaustausch
- > Präsenztraining
- > Vortrag
- > Praktische Übungen
- > Wissensabfrage

Voraussetzung:

- > Cummins Quick Serve Online (QSOL) Zugang (zu beantragen bei der Kiesel Technik)
- > Abgeschlossenes QSOL E-Learning (Zeitaufwand: ca. 50 - 60 Std.)



Zielgruppe: Servicetechniker, HSS, HSI

Level: Aufbau

Dauer: 5 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 6 / mind. 6

Trainer: Ronny Overmeyer

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Deutz Basic / Advanced Service / Expert Reihenmotor Service

Lernziele:

- > Umfassendes Spezialwissen im Umgang mit Deutz-Motoren
- > Umgang mit der Service-Dokumentation
- > Praktische Arbeit mit den Online-Portalen der Deutz AG

Inhalte:

- > Reparatur- und Instandsetzungsarbeiten in Theorie und Praxis
- > Aufzeigen und erklären des Motoraufbaus an Schraubermotoren und einer Fuchs Lademaschine
- > Fortgeschrittene Fehlersuche, Prüf- und Einstellarbeiten mit SERDIA
- > Detaillierte Vorstellung der Abgasnachbehandlung gemäß verschiedener Emissionsvorgaben
- > Fallbeispiele aus der tgl. Praxi

Nutzen:

- > Nach Absolvierung aller Module erhält der Teilnehmer die Befähigung alle von der Deutz AG für unsere Motortypen vorgesehenen Reparatur- und Instandsetzungsarbeiten selbständig durchzuführen (Befähigung muss alle 2 Jahre durch Update erneuert werden)
- > Eigenständiges Durchführen aller relevanten Reparatur- und Instandsetzungsaufgaben
- > Schadensbeurteilung und Reparaturvorschläge vornehmen

Methoden:

- > Praktische Übungen
- > Fallbeispiele aus der tgl. Praxis
- > Erfahrungsaustausch



Zielgruppe: Innendienst, ET-Disponenten, Servicetechniker

Dauer: 5 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 8 / mind. 5

Trainer: Tim Hüppeler

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Umgang mit schwierigen Situationen für Kundendienstleiter und Serviceinspektoren

Lernziele:

- > Erlernen neuer Verhaltens- und Verhandlungsstrategien
- > Sicheres Auftreten in schwierigen Situationen
- > Eigene Interessen durchsetzen

Inhalte:

- > Persönliches Wachstum: Ausbruch aus der Komfortzone
- > Eigene Kompetenzentwicklung im Fokus
- > Grundlagen des Beziehungsmanagements
- > Selbstbild – Fremdbild
- > Den Kunden verstehen und Motive erkennen
- > Verhaltenspräferenztypen erkennen und Erkenntnisse für den Service nutzen
- > Emotional treibende Werte für die Kundenkommunikation nutzen
- > Zustandsmanagement: Innere Kommunikation und Erkenntnisse aus der Neurowissenschaft
- > Innere Einstellung als Erfolgsfaktor
- > Die eigene einzigartige Identität in der Rolle des Kundendienstleiters
- > Kundeneinwände entschärfen
- > Umgang mit Beschwerden, Kritiken und Reklamationen
- > Interessante Perspektiven schaffen
- > Lösungen finden und Kundencommitment einfordern
- > Interessen gekonnt verteidigen, ohne den Kunden dabei zu verlieren
- > Die richtigen Werkzeuge für eine erfolgreiche Serviceverhandlung
- > Schwierige Serviceverhandlungen meistern, Live-Training und Coaching

Nutzen:

- > Absolut praxisnahes Training
- > Austausch mit Kollegen der gleichen Ebene
- > Bessere Ergebnisse in schwierigen Servicegesprächen erzielen

Methoden:

- > Präsenztraining
- > Interaktive Workshops
- > Videotraining mit Praxisfällen der Teilnehmer
- > Erfahrungsaustausch



Zielgruppe: Regionale Kundendienstleiter, Kundendienstleiter, Serviceinspektoren

Dauer: 2 Tage

Trainingsort: Regional

Teilnehmer: Max. 14 / mind. 8

Trainer: Danijel Elezovic

Anmeldung: Selbstständig über Persis (siehe Seite 25)

Kommunikations-Module innerhalb der Service-Trainings

Emotional optimal vorbereitet in den Kundentermin

Lernziele:

- > Grundverständnis für den Einsatz von Anker in der emotionalen Vorbereitung auf den Kundentermin entwickeln
- > Die Bedeutung von Emotionen in der Kundenkommunikation verstehen
- > Fähigkeiten zur Steuerung von emotionalen Zuständen durch Ankertechnik entwickeln

Inhalte:

- > Der Einfluss von Emotionen auf die zwischenmenschliche Beziehung
- > Erklärung der Ankertechnik und deren Funktionsweise
- > Praktische Übung zur Schaffung von Verstärkung von Anker

Nutzen

- > Verbesserung der Kundenkommunikation und -beziehung durch positive emotionale Zustände
- > Reduzierung von Stress und Unsicherheit vor Kundengesprächen
- > Praktische Anwendbarkeit der Techniken in der beruflichen Praxis

Dauer: 90 Minuten

Kommunikationsstrukturen verstehen

Lernziele:

- > Grundverständnis der Transaktionsanalyse (TA) entwickeln
- > Ebenen der TA verstehen
- > TA zur Verbesserung der zwischenmenschlichen Beziehung

Inhalte:

- > Strukturmodell der TA
- > Analyse von Transaktionsmustern
- > Erläuterung von Stimmungslagen
- > Konfliktvermeidung

Nutzen

- > Verbesserte zwischenmenschliche Kommunikation
- > Besseres Verständnis für die eigene Kommunikation und die Kommunikation anderer

Dauer: 75 Minuten

Kommunikations-Module innerhalb der Service-Trainings

Pacing und Leading – Der nonverbale Aspekt der gelungenen Kommunikation

Lernziele:

- > Technik des „Pacing“ kennenlernen, um Vertrauen und Sympathie aufzubauen
- > Technik des „Leading“ kennenlernen, um nonverbal Einfluss auf die Kommunikation zu nehmen
- > Pacing und Leading in beruflichen Situationen verstehen

Inhalte:

- > Einführung in das Pacing und Leading
- > Spiegelung von nonverbalen Signalen
- > Methoden zur Veränderung und Beeinflussung der nonverbalen Kommunikation

Nutzen

- > Erwerb von Fähigkeiten zur Anpassung an Gesprächspartner und zur Schaffung von Vertrauen
- > Gezielte Beeinflussung von Beziehungen und berufliche Situationen

Dauer: 45 Minuten

Aktives Zuhören im Kundengespräch

Lernziele:

- > Schlüsselkomponenten des aktiven Zuhörens verstehen

Inhalte:

- > Einführung und Schlüsselkomponenten des aktiven Zuhörens
- > Gezielte Fragen zur Bedürfnisermittlung stellen

Nutzen

- > Verbesserte Kundenzufriedenheit durch kundenorientierte Kommunikation
- > Anwendbarkeit des aktiven Zuhörens im Kundenservice

Dauer: 45 Minuten

Kommunikations-Module innerhalb der Service-Trainings

Innerer Dialog - Denkstrukturen transformieren für einen besseren Kundenkontakt

Lernziele:

- > Bedeutung des inneren Dialogs für die Kundenbeziehung
- > Einfluss negativer Selbstgespräche erkennen
- > Verbesserte Kommunikation in der Kundeninteraktion

Inhalte:

- > Auswirkungen des negativen inneren Dialogs erkennen
- > ABC Modell
- > Schaffung positiver Denkmuster

Nutzen

- > Steigerung des Selbstvertrauens
- > Verbesserung der Kundebeziehung

Dauer: 90 Minuten

Die vier Seiten der Kommunikation

Lernziele:

- > Grundverständnis des Kommunikationsmodells
- > Die Bedeutung der vier Seiten in der zwischenmenschlichen Kommunikation verstehen

Inhalte:

- > Einführung in das Kommunikationsmodell
- > Die vier Seiten im Detail: Sachinformation, Selbstoffenbarung, Beziehung, Appell
- > Einfluss auf die Kommunikation und Missverständnisse

Nutzen

- > Verbesserte zwischenmenschliche Kommunikation
- > Besseres Verständnis für die vielfältigen Aspekte der Kommunikation

Dauer: 60 Minuten

Kommunikations-Module innerhalb der Service-Trainings

Selbstsicher Auftreten im Kundengespräch

Lernziele:

- > Selbstsicheres Auftreten
- > Selbstbewusst Kommunizieren

Inhalte:

- > Techniken zur Steigerung der Selbstsicherheit
- > Selbstreflexion in Bezug auf das Auftreten
- > Körpersprache bewusst einsetzen

Nutzen

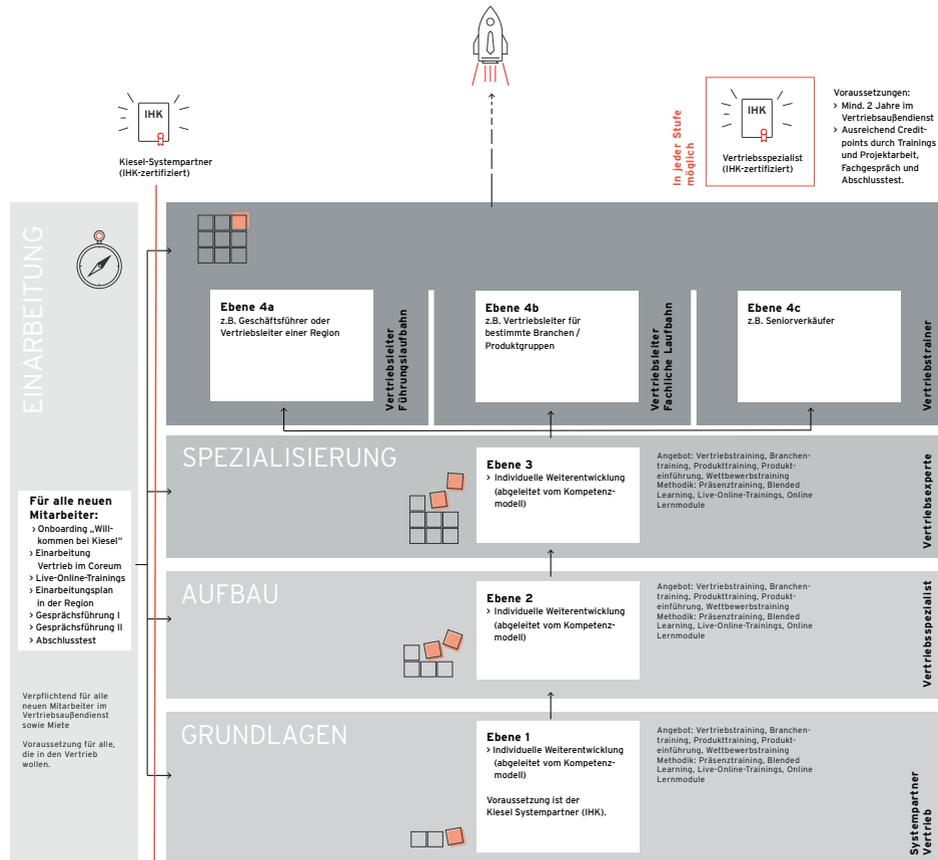
- > Steigerung des Selbstvertrauens und des persönlichen Auftretens
- > Fähigkeit, klare Anweisung zu geben und Bedenken klar zu äußern

Dauer: 60 Minuten

Vertrieb



Übersicht Stufen Vertrieb



Lehrgang Kiesel Systempartner Vertrieb (IHK)

Lernziele:

- > IHK zertifizierte Lehrgangsinhalte
- > Praxisnahe Ausbildung durch erfahrene Trainer
- > Begleitung durch Mentoren

Inhalte:

- > Kiesel mein Systempartner
- > Onboarding Vertrieb Woche 1 (Coreum): Branchentraining GalaBau, Tiefbau, Straßenbau, Abbruch, Gewinnung, Recycling, Schrott-, Recycling- und Hafenumschlag
- > Onboarding Vertrieb Woche 2 (Baienfurt): Vertriebsstruktur, Beratungs- und Händlerkonzept, 1x1 im Vertrieb (Kundenanalyse, Gebietsanalyse etc.), Strategische Marktbearbeitung, Projektsteuerung, Verkaufs- & Jahresplanung, Preislisten/Zielmarktpreis
- > Online-Lernmodule & Best-Practice Praxistraining: Finanzierung, Miete & Vorführungen, Service/Kundendienst, Recht, Betriebswirtschaft, Microsoft Dynamics
- > Gesprächsführung I + II
- > Abschlussmodul: Abschlusstest

Nutzen:

- > Einführung in das Kiesel Produktportfolio und die Branchen
- > 1x1 im Vertrieb bei Kiesel kennen und anwenden lernen
- > Praxisnahes Training mit Szenarien aus der täglichen Verkaufspraxis
- > Mehr Sicherheit im Kundengespräch

Methoden:

- > Präsenz-Training, Online-Lernmodule, Live-Online-Training, Workshops, Fachvorträge, Erfahrungsaustausch
- > Kurze Theorieeinheiten, die dann ausführlich in Übungen und Workshops geübt werden
- > Training live an der Maschine und vor Ort bei Kunden
- > Selbstorganisierte Lernphasen



Zielgruppe: Systempartner Vertrieb, Service und Miete

Level: Grundlagen

Trainingsort: Microsoft-Teams / Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 14 / mind. 8

Trainer: Danijel Elezovic

Anmeldung: Automatisch

Dauer: 1 Woche Onboarding Vertrieb, 2 methodische Vertriebstrainings zum Thema „Gesprächsführung“ (Teilnahme ist verpflichtend und ausschlaggebend für die Zertifizierung), Live-Online-Trainings zu vertrieblichen Themen

IHK-Zertifizierung: Teilnahme an allen Branchentrainings und Live-Online-Trainings, Teilnahme an Gesprächsführung I & I, Checkliste Vertrieb, Abschlusstest am Ende des Lehrgangs (Multiple Choice Fragen & Fallbeispiel), Erfolgreicher Abschlusstest

Modul Gesprächsführung I – Zertifikatslehrgang

Lernziele:

- > Erlernen neuer Gesprächsführungsstrategien
- > Sicheres Auftreten im Kundengespräch
- > Nutzen der Produkte und Dienstleistungen schlagkräftig kommunizieren
- > Langfristige Kundenbindung durch ausgezeichnetes Beziehungsmanagement

Inhalte:

- > Was unterscheidet den Profi vom durchschnittlichen Verkäufer
- > Der Verkaufsprozess oder wie wir unseren Kunden einkaufen lassen
- > Kontakter sein, eigenes Netzwerk ausbauen
- > Zustandsmanagement
- > Welche Emotionen sind bei unseren Kunden für den Kauf entscheidend
- > Den Kunden gekonnt überzeugen
- > Wie wirke ich auf andere?
- > Aus Problemen Chancen machen
- > Körpersprache
- > Verhaltensmuster der Kunden erkennen
- > Fremdbild / Selbstbild
- > Gesprächseinstiege und Gesprächseröffnung
- > Kundenansprache
- > Cross-Selling
- > Interessante Perspektiven schaffen
- > Typenorientiert argumentieren
- > Positives Denken

Nutzen:

- > Praxisnahes Training mit Szenarien aus der täglichen Verkaufspraxis
- > Austausch unter Kollegen mit gleichen Herausforderungen
- > Zukünftig noch bessere Ergebnisse durch eine strukturierte Gesprächsführung erzielen
- > Mehr Sicherheit im Kundengespräch

Methoden:

- > Präsenz-Training
- > Interaktive Workshops
- > Erfahrungsaustausch
- > Selbstorganisierte Lernphasen



Zielgruppe: Systempartner Vertrieb, Service und Miete

Level: Grundlagen

Dauer: 3 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 14 / mind. 8

Trainer: Danijel Elezovic

Anmeldung: Automatisch

Modul Gesprächsführung II – Zertifikatslehrgang

Lernziele:

- > Erlernen neuer Gesprächsführungsstrategien
- > Sicheres Auftreten im Kundengespräch
- > Nutzen der Produkte und Dienstleistungen schlagkräftig kommunizieren
- > Steigerung der Abschlussquote dank erprobter Abschlusstechniken
- > Langfristige Kundenbindung durch ausgezeichnetes Beziehungsmanagement

Inhalte:

- > Erfolgsberichte zur Umsetzung der Inhalte Verkaufstechniken I
- > Eigenmotivation
- > Mit Begeisterung Erfolge ausbauen
- > Den Kunden verstehen
- > An das Motiv des Kunden gelangen
- > Den Kunden zum Kauf auffordern
- > Verkaufsgespräch aufbauen
- > Grundlagen der Einwandbehandlung
- > Einwände für den Verkaufsabschluss nutzen
- > Einwandbehandlungsmethoden
- > Umgang mit schwierigen Situationen
- > Mit Persönlichkeit erfolgreich sein
- > Abschlussmethoden
- > Preisverteidigung

Nutzen:

- > Praxisnahes Training mit Szenarien aus der täglichen Verkaufspraxis
- > Austausch unter Kollegen mit gleichen Herausforderungen
- > Zukünftig noch bessere Ergebnisse durch eine strukturierte Gesprächsführung erzielen
- > Mehr Sicherheit im Kundengespräch

Methoden:

- > Präsenz-Training
- > Interaktive Workshops
- > Erfahrungsaustausch



Zielgruppe: Systempartner Vertrieb, Service und Miete

Level: Grundlagen

Dauer: 3 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Danijel Elezovic

Anmeldung: Automatisch

Konfliktlösungs- und Kritikfähigkeit für den Vertrieb

Lernziele:

- > Konflikte mit Struktur und Kontrolle beherrschen
- > Sensibilisierung und präventives Verhalten
- > Eigene Interessen wahren, ohne den Gesprächspartner zu verlieren

Inhalte:

- > Konflikte mit Interessenslagen identifizieren
- > Konfliktarten: in Teams, unter Kollegen und mit dem Kunden
- > Glaubenssätze und (Un-)Voreingenommenheit
- > Ursachen von Konflikten
- > Vertrauen schaffen
- > Eigenes Konfliktpotenzial erkennen
- > Konfliktgespräche mit Kunden und Kollegen führen
- > Die Struktur eines erfolgreichen Konfliktmanagements
- > Stufen eines Konflikts
- > Konfliktlösungstechniken

Nutzen:

- > Konflikte mit weniger Energieaufwand meistern
- > Erhöhung der eigenen Kritikfähigkeit
- > Weniger Stresssituationen

Methoden:

- > Präsenztraining
- > Interaktive Workshops
- > Erfahrungsaustausch
- > Videotraining mit Praxisfällen



Zielgruppe: Systempartner Vertrieb, Service und Miete

Level: Grundlagen

Dauer: 2 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 10 / mind. 8

Trainer: Danijel Elezovic

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Rhetorik für den Vertrieb

Lernziele:

- > Erlernen neuer Gesprächsführungsstrategien
- > Sicherer und souveräner Umgang mit schwierigen Kunden
- > Wirkungsvollere und Bedarfsorientierte Produkt- und Dienstleistungs- Präsentationen

Inhalte:

- > Strategien beim Beziehungsaufbau: Beim Kunden „ankommen“
- > Auftritt und (non-)verbale Kommunikation
- > Gesprächsaufbau und Struktur
- > Umgang mit herausfordernden Situationen in der Gesprächsführung (Kunde schweift ab, Kunde redet ohne Pause, eine Diskussion entsteht...)
- > Emotional treibende Werte für die Kundenkommunikation nutzen
- > Nicht informieren, sondern begeistern
- > Innere Überzeugung wird auch über den Körper übertragen
- > Kundeneinwände aufnehmen und gekonnt entschärfen
- > Umgang mit Kritik (an Dienstleistungen, Produkten, Personen und Unternehmen)
- > Framing und Reframing
- > Aufzeigen gemeinsamer Wege und der Rolle als Systempartner
- > Medien gekonnt einsetzen: Beamer, Surface und Flipchart
- > Eindruck hinterlassen

Nutzen:

- > Wirkungsvoller präsentieren
- > Mehr Sicherheit und Souveränität in Ihren Verkaufsgesprächen
- > Persönliche Überzeugungskraft steigern
- > Best-Practice-Erfahrungen aus der Kiesel Gruppe

Methoden:

- > Interaktive Workshops
- > Training mit Praxisfällen
- > Erfahrungsaustausch



Zielgruppe: Systempartner Vertrieb, Service und Miete

Level: Grundlagen

Dauer: 2 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Danijel Elezovic

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Wer nicht akquiriert verliert

Lernziele:

- > Sicherheit bei der Akquise
- > Souveräner Auftritt und professionelle Gesprächsführung
- > Systematische Neukundengewinnung

Inhalte:

- > Status quo – Analyse der eigenen Akquisetätigkeit
- > Vorbereitung auf die Akquise: Was erwartet der Kunde von uns?
- > Wege der Akquise, auf den Mix kommt es an!
- > Bei Anruf Termin – authentisch bleiben, Termin bekommen
- > Entwicklung einer individuellen Gesprächsführung zur Terminvereinbarung
- > Das persönliche Kennenlernen beim Kunden
- > Der erste Eindruck (Selbstbild / Fremdbild)
- > Gesprächseröffnung kalt und warm
- > Elevator Pitch / Eindruck hinterlassen
- > Nicht informieren, sondern begeistern
- > Kein Interesse, kein Bedarf, keine Zeit – die Klassiker der Akquise
- > Warum die Absage Teil des Erfolgs ist
- > Akquisetools, die das Leben erleichtern
- > Spaß, Eigenmotivation und Zielsetzung

Nutzen:

- > Schneller Termine bekommen
- > Mehr Spaß in der Kaltakquise
- > Mehr Neukunden gewinnen

Methoden:

- > Interaktive Workshops
- > Training mit Praxisfällen
- > Videotraining
- > Live-Telefonate
- > Erfahrungsaustausch



Zielgruppe: Systempartner Vertrieb, Service und Miete

Level: Grundlagen

Dauer: 2 Module je 1 Tag

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Danijel Elezovic

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Wer nicht akquiriert verliert – Aufbau

Lernziele:

- > Vertiefung Sicherheit bei der Akquise
- > Verbesserung des souveränen Aufttritts und der professionellen Gesprächsführung
- > Systematische Neukundengewinnung

Inhalte:

- > Umgang mit aktuellen Akquise-Herausforderungen
- > Anwenden der erlernten Akquisitionstechniken aus dem Grundlagentraining
- > Analysieren praxisrelevanter Fallbeispiele

Nutzen:

- > Vertiefung der erlernten Inhalte aus dem Grundlagentraining
- > Absolut praxisnahes Training mit Szenarien aus der täglichen Verkaufspraxis
- > Austausch unter Kollegen mit gleichen Herausforderungen Methoden

Methoden:

- > Präsenz-Training
- > Interaktive Workshops
- > Videotraining mit Praxisfällen der Teilnehmer
- > Erfahrungsaustausch

Voraussetzung:

- > Erfolgreiche Teilnahme am Grundlagentraining „Wer nicht akquiriert verliert“



Zielgruppe: Systempartner Vertrieb, Service und Miete

Level: Aufbau

Dauer: 1 Tag

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Danijel Elezovic

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Schwierige Verhandlungen gewinnen

Lernziele:

- > Erlernen neuer Verhaltens- und Verhandlungsstrategien
- > Sicheres Auftreten in schwierigen Situationen
- > Eigene Interessen durchsetzen
- > Preise verteidigen
- > Steigern der eigenen Verhandlungskompetenz

Inhalte:

- > Innere Einstellung als Erfolgsfaktor
- > Das Buying-Center
- > Persönliche Vorbereitung
- > Kundeneinwände für den eigenen Erfolg nutzen
- > Die Bedeutung von Macht
- > Verhandlungsstrategien
- > Rollen in einer Verhandlung
- > Lösungen finden und Kundencommitment einfordern
- > Interessen gekonnt verteidigen, ohne den Kunden dabei zu verlieren
- > Die häufigsten Fehler in einer Verhandlung
- > Die richtigen Werkzeuge für eine erfolgreiche Verhandlung
- > Szenarietraining, Live-Training und Coaching

Nutzen:

- > Absolut praxisnahes Training mit Szenarien aus der täglichen Verkaufspraxis
- > Austausch unter Kollegen mit gleichen Herausforderungen
- > Zukünftig noch bessere Ergebnisse in schwierigen Verhandlungsgesprächen erzielen
- > Durchsetzen höherer Deckungsbeiträge

Methoden:

- > Präsenz-Training
- > Interaktive Workshops
- > Videotraining mit Praxisfällen der Teilnehmer
- > Erfahrungsaustausch



Zielgruppe: Systempartner Vertrieb, Service und Miete

Level: Grundlagen

Dauer: 2 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Danijel Elezovic und Co-Trainer

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Value Based Selling

Lernziele:

- > Erlernen neuer Gesprächsführungstechniken
- > Sicheres Auftreten und Beraten im Kundengespräch
- > Den Systempartnergedanken stärken
- > Steigern der eigenen Verkaufskompetenz

Inhalte:

Value-Based Selling (VBS) ist ein Verkaufsansatz, der darauf abzielt, den Kundenwert in den Mittelpunkt des Verkaufsprozesses zu stellen. So gehört es auch zur Strategie von Kiesel den Wert einer Investition auf Prozessebene rechnen und erläutern zu können. Im Gegensatz zu rein funktionsbasierten Ansätzen, bei denen die Eigenschaften eines Produkts oder einer Dienstleistung im Vordergrund stehen, konzentriert sich Value Based Selling darauf, wie das Angebot den Kunden in Bezug auf seine spezifischen finanziellen Bedürfnisse, seine Herausforderungen mit seinem Personal, seine Marktziele und seine Unternehmensziele unterstützen kann. Unterstützende Instrumente wie das Digitale Verkaufstool können hierbei schnell helfen eine ROI und eine TCO-Rechnung aufzustellen.

Nutzen:

- > Absolut praxisnahes Training mit Szenarien aus der täglichen Verkaufspraxis
- > Austausch unter Kollegen mit gleichen Herausforderungen
- > Zukünftig noch bessere Ergebnisse in Verkaufsgesprächen erzielen
- > Erhöhung der Auftragsquote

Methoden:

- > Präsenztraining
- > Anwendertraining DVT
- > Erfahrungsaustausch und Best Practice



Zielgruppe: Systempartner Vertrieb, Service und Miete

Level: Grundlagen

Dauer: 2 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Danijel Elezovic

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Strategie, Taktik und Mindset im Key Account

Lernziele:

- > Eigene Haltung reflektieren
- > Mehr Zeit für wichtige Aufgaben haben
- > Fokus auf erfolgsproduzierende Aktivitäten

Inhalte:

- > Umgang mit Zeit
- > Prioritäten klären, setzen und einhalten
- > Innere Haltung
- > Antreibende und lähmende Glaubenssätze
- > Optimierung der eigenen Vertriebsstrategie
- > Erarbeiten von Verhaltenstaktiken für den Beziehungsaufbau und Verhandlungen
- > Vertrauen erhalten vs. Vertrauen geben
- > Interne Kommunikation
- > Äußere Haltung und Souveränität

Nutzen:

- > Praxisnahes Training unter Einbezug digitaler Hilfsmittel
- > Klarheit und Abstimmung der Strategie und Taktik
- > Austausch mit Kollegen, Best-Practice-Beispiele erfahren

Methoden:

- > Präsenztraining
- > Wissensinput
- > Erfahrungsaustausch
- > Moderation



Zielgruppe: Key-Account-Manager

Level: Grundlagen

Dauer: 2 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Danijel Elezovic

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Selbstmanagement für Vertriebsleiter

Lernziele:

- > Vertiefung und Festigung der Grundlagen
- > Erlernen von praxisorientierten digitalen Instrumenten
- > Hilfsmittel für einen besseren Überblick nutzen
- > Eigenes Zeitmanagement verbessern
- > Ziele erreichen
- > Fokus auf erfolgsproduzierende Aktivitäten

Inhalte:

- > Umgang mit Zeit
- > Prioritäten klären, setzen und einhalten
- > Hilfreiche Pläne und Strukturen zur Zielerreichung
- > Gezielte Vor- und Nachbereitung
- > Zeitmanagement: Tag, Woche, Monat, Quartal und Jahr effizient und effektiv planen
- > Selbstmanagement – Grundregeln für den Erfolg
- > Effektivitätssteigerung durch richtige Nutzung der Office 365 Tools: OneNote, To-Do, Outlook
- > Tipps und Tricks für eine erhöhte Effektivität
- > Digital Delegieren
- > Den Überblick auch in schwierigen Phasen behalten
- > Schlankes aber effektives Controlling
- > Ziele ohne Reibungsverluste umsetzen
- > Stressoren minimieren
- > Ausbrennen trotz hoher Leistung verhindern

Nutzen:

- > Festigung erlernter Methoden
- > Praxisnahes Training unter Einbezug digitaler Hilfsmittel
- > Stressphasen minimieren
- > Austausch mit Kollegen, Best-Practice-Beispiele erfahren

Methoden:

- > Präsenztraining
- > Wissensinput
- > Erfahrungsaustausch
- > Moderation

Voraussetzung: Teilnahme an Selbstmanagement für Vertriebsleiter Grundlagen



Zielgruppe: Vertriebsleiter

Level: Aufbau

Dauer: 2 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 8 / mind. 12

Trainer: Danijel Elezovic

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Abwicklung Paketgeschäft

Lernziele:

- > Verständnis für die komplexen Zusammenhänge des Zusammenstils aller beteiligten Abteilungen

Inhalte:

- > Anforderungen des Kunden strukturiert in die einzelnen Abteilungen: Vertrieb, Service, Finance, Gebrauchtmachines geben
- > Schlüssel und Konditionen für Geschäft definieren
- > Zeitmanagement für die Abwicklung von Paketgeschäften
- > Datenanlage im SharePoint
- > Erstellung aussagekräftiger Paketübersicht

Nutzen:

- > Nach Absolvierung des Trainings hat der Teilnehmer in tieferes Verständnis für die Arbeit in diesem Bereich und kann sich hier gut einbringen. Er versteht die Zusammenhänge und die Abläufe.

Methoden:

- > Fachvortrag, Erfahrungsaustausch, Praxisbeispiele



Zielgruppe: Vertriebsinnendienst, Systempartner Vertrieb

Level: Grundlagen

Dauer: 1 Tag

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Michael Schadt

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Branchentraining Tief- & Verkehrswegebau

Lernziele:

- > Typische Kundenstrukturen und Anwendungsbeispiele der Branche kennenlernen
- > Grundlagen der Maschinenbedienung

Inhalte:

- > Einführung in die Branche durch Branchenspezialisten
- > Marktübersicht: Stückzahlen nach Produktgruppe und Hersteller, Marktentwicklung
- > Vertriebskonzept Kiesel Gruppe: Direktvertrieb, Kompaktmaschinenpartner und Kooperationspartner
- > Übersicht: Produktportfolio Kiesel für den Verkehrswegebau/Tiefbau
- > Typische Anwendungen und Kundenanforderungen
- > Branchenübliche Prozesseät
- > Maschinentraining im Außengelände
- > Walk-Around und Fahrpraxis folgender Produktgruppen im Bereich
- > Verkehrswegebau / Tiefbau: Hitachi Mobilbagger, Hitachi Kettenbagger, KTEG Lift Star, Branchenrelevante Anbaugeräte

Nutzen:

- > Kennenlernen der Branche
- > Maschinen im Gelände live erleben

Methoden:

- > Training an der Maschine
- > Erfahrungsaustausch



Zielgruppe: Systempartner Vertrieb und Miete

Level: Grundlagen

Dauer: 1 Tag

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 30 / mind. 10

Trainer: Michael Schadt + Produktmanagement

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Produkttraining Kramer Industrieradlader

Lernziele:

- > Kenntnisse über das Produktportfolio sammeln
- > Vergleich Kiesel Produktprogramm

Inhalte:

- > Produktvorführung
- > Maschinenrundgang
- > Gegenüberstellung der wichtigsten Wettbewerbsmodelle zu Giant und Hitachi

Nutzen:

- > Sichere Argumentation beim Kunden
- > Kompetente Produkt- und Anwendungsberatung
- > Sichere Produktauswahl
- > Einfaches Verständnis der Produkte/Preislisten

Methoden:

- > Praxistraining an der Maschine
- > Fachvortrag
- > Wissensabfrage
- > Erfahrungsaustausch



Zielgruppe: Systempartner Vertrieb

Level: Grundlagen

Dauer: 2 Tage

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 12 / mind. 8

Trainer: Jonas Lange

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

KTEG P-Line- Der neue Standard

Lernziele:

- > Produktpositionierung erkennen
- > Verkaufsargumente kennen

Inhalte:

- > Schmerzpunkte der Kunden kennen und verstehen
- > KTEG Multi-Tool-Carrier Konzept
- > KTEG OQR 360° System
- > Vollhydraulische Schnellwechselsysteme
- > KTEG CoPilot
- > Baustellenabläufe kennen und verstehen (Welche Abläufe sind manuell? Wo werden Hilfskräfte benötigt?)
- > Anwendungslösungen kennen und deren Nutzen erklären können
- > Maschine bedienen inkl. Auf und abladen
- > Bedienung Schnellwechsler
- > Bedienung CoPilot
- > Einsatz von Anbaugeräten

Nutzen:

- > Kompetente Produkt- und Anwendungsberatung
- > Sichere Argumentation beim Kunden

Methoden:

- > Fachvortrag
- > Erfahrungsaustausch
- > Praxisübungen an der Maschine
- > Wissensabfrage



Zielgruppe: Systempartner Vertrieb und Miete

Level: Grundlagen

Dauer: 1 Tag

Trainingsort: Coreum GmbH, Stockstadt

Teilnehmer: Max. 16 / mind. 10

Trainer: Trainer Individuell

Anmeldung: Selbständig über Persis (siehe Seite 25)

Deine Coreum Akademie



Merle- Johanna Brück
Leiterin Coreum Akademie



Nicole Diebold
Referentin Online Lernen



Bettina Bandat
Seminarorganisation



Bettina Pezold
Seminarorganisation



Jana Haase
Seminarorganisation



Markus Marquardt
Trainer



Markus Stegmüller
Trainer



Thorsten Merz-Mantwill
Trainer

**Du hast Fragen oder brauchst
weitere Infos. Ruf gerne direkt
an oder schick uns eine E-Mail.**

Weitere Infos:
coreum.de/akademie

Akademie direkt anrufen:
+49 6158 60 84 4100

Oder auch gerne per E-Mail kontaktieren:
akademie@coreum.de