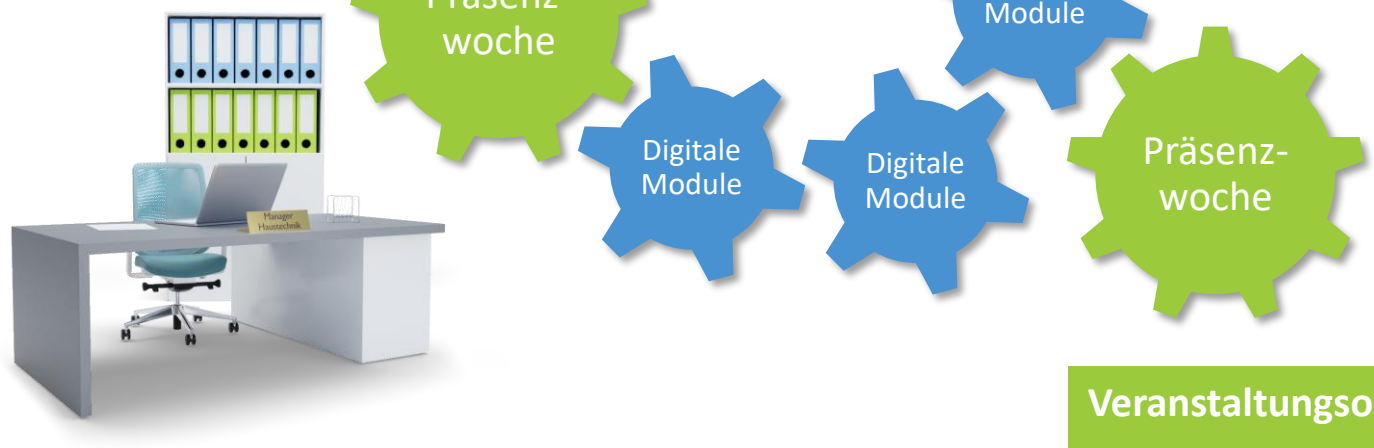
Manager Haustechnik 2027

Der Manager Haustechnik bereitet Nachwuchskräfte aus dem SHK-Großhandel in kurzer Zeit umfassend auf eine Führungsposition vor. Fast 200 Fachkräfte aus Mitgliedsunternehmen haben die Fortbildung inzwischen erfolgreich absolviert.

Neu

Ab 2027 lässt sich die Fortbildung mit nur zwei Präsenzwochen und zusätzlichen Online-Modulen in den Zwischenwochen noch besser in den Arbeitsalltag integrieren.



Veranstaltungsort

Geno Hotel
Raiffeisenstr. 10-16, 51503
Rösrath-Forsbach

Unser Angebot

- komprimiertes Fachwissen in kurzer Zeit
- effiziente Kombination von Präsenzlernen und digitaler Wissensvermittlung
- sachkundige Referenten
- aktive Einbindung der Teilnehmenden
- Rüstzeug zur selbständigen Erarbeitung von Lösungsstrategien
- starker Branchen- und Praxisbezug
- qualifiziertes Teilnahmezertifikat

Zielgruppe

- Alter: ca. 25 bis 40 Jahre
- abgeschlossene Berufsausbildung
- Berufserfahrung im SHK-Großhandel
- Bereitschaft zu Weiterbildung & Teamarbeit

Anmeldung

- https://dg-haustechnik.de/manager27
- Anmeldeschluss: 2. Dezember 2026

Teilnahmegebühr

- 3.795,- Euro pro Person zzgl. MwSt.

Enthalten:

- neun Übernachtungen inkl. Vollpension
- Referentenhonorare & Seminarunterlagen

Stornokosten

- Bei Absage bis 31. Dezember 2026: 50 Prozent
- Bei Absage nach dem 31. Dezember 2026 oder No-Show: 100 Prozent

Kleingedrucktes

- Der DG Haustechnik behält sich vor, das Seminar aus triftigen Gründen abzusagen und Termine oder Inhalte geringfügig anzupassen.
- Eine Teilnahme ist nur nach schriftlicher Anmeldebestätigung möglich.
- Mit der Bestätigung entsteht die Verpflichtung zur Zahlung der Teilnahmegebühr.
- Eine Teilbuchung der einzelnen Wochen ist nicht möglich.

Markt

- Aufgaben und Funktionen des Großhandels
- Hintergründe, Branchentrends & Konjunktur
- Vertriebswege in der SHK-Branche
- Der Handwerker als Kunde des Großhandels

Marketing

- Ziele, Prozesse, Strategien & Instrumente
- Projekt: Organisation eines Aktionstages
- Customer Journey in der SHK-Branche
- Marketing-Potentiale durch Social Media

Jura

- Vertragliche Anspruchsgrundlagen (Kaufvertrag/Werkvertrag)
- Sachmängelhaftung im Kaufrecht, § 434 ff BGB
- Rechtsfolgen
- Garantie
- Risiken von Rechtsberatung durch KI

Angewandte BWL

- Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Zusammenhänge im dreistufigen Vertriebsweg
- Unternehmerische Erfolgskennzahlen: Jahresabschluss, Bilanz & Liquiditätsvorschau
- Rechnungswesen und Controlling im Großhandel
- Lager-, Bestands- und Sortimentsmanagement
- Praxisbeispiele aus dem SHK-Großhandel

Kommunikation

Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten

- Führung, Verantwortlichkeiten und Aufgaben, Führungsstile, Entscheidungsfindung

Grundlagen der Kommunikation

- verbal: Fragetechniken, Argumentation, Einwandbehandlung, aktives Zuhören
- nonverbal: Gestik, Mimik, Körpersprache

Gesprächsführung im Zweiergespräch

- Mitarbeiter- und Kundengespräche
- Zielvereinbarungsgespräche
- Kritik- und Motivationsgespräche
- Zielerreichungsgespräche

Konstruktive Konfliktbewältigung

Moderation von Teambesprechungen

KW 3	**18. Januar**	**19. Januar**	**20. Januar**	**21. Januar**	**22. Januar**
Präsenz	Markt & Marketing	Markt & Angewandte BWL	Angewandte BWL	Jura	

KW 4 bis 11 online jeweils 10-12 Uhr	**29. Januar**	**5. Februar**	**12. Februar**	**16. Februar 8.30 – 16.30 Uhr**	**19. Februar**
	Markt	Social Media Marketing	Jura	Kommunikation ganztags & online!	Angewandte BWL
	26. Februar	**5. März**	**12. März**	**19. März**	
	Digitalisierung im SHK-B2B	Cyber Security	Kundenbonität	Angewandte BWL	

KW 12	**22. März**	**23. März**	**24. März**	**25. März**	**26. März**
Präsenz	Kommunikation			Kommunikation / Abschluss-präsentationen	**frei**