

Manager Haustechnik 2024

Der DG Haustechnik bietet seinen Mitgliedern seit 2011 ein einzigartiges Weiterbildungsprogramm an. Der „Manager Haustechnik“ bereitet junge Nachwuchskräfte aus dem SHK-Großhandel in nur drei Wochen umfassend auf eine zukünftige Führungsposition vor. Mehr als 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Mitgliedsunternehmen haben die Weiterbildung zum Manager Haustechnik bereits absolviert.

Wir bieten

- ... komprimiertes Fachwissen in kurzer Zeit zu fairem Preis
- ... sachkundige Referenten
- ... aktive Einbindung der Teilnehmenden
- ... ein aussagefähiges, qualifiziertes Teilnahmezertifikat
- ... starken Branchen- und Praxisbezug und Fallstudien aus dem Geschäftsalltag
- ... Rüstzeug zur selbständigen Erarbeitung von Lösungsstrategien



Angesprochen werden Personen ...

- ... im Alter idealerweise zwischen 25 und 40 Jahren
- ... mit abgeschlossener Berufsausbildung & Berufserfahrung im SHK-Großhandel
- ... mit Bereitschaft zu Weiterbildung & Teamarbeit
- ... mit Grundkenntnissen der Tabellenkalkulation in Excel

Termine 2024

- 22. bis 26. Januar
- 19. bis 23. Februar
- 18. bis 22. März

Die Teilnahme kostet 3.530,- Euro pro Person zzgl. MwSt. für ...

- ... dreimal 5 Übernachtungen inkl. Vollpension
- ... Tagungsgetränke & Kaffeepausen
- ... Referentenhonorare & Seminarunterlagen

Kleingedrucktes

Der DG Haustechnik behält sich vor, das Seminar aus triftigen Gründen abzusagen.

Eine Teilnahme ist nur nach schriftlicher Anmeldebestätigung möglich. Mit der Anmeldebestätigung entsteht die Verpflichtung zur Zahlung der Teilnahmegebühr.

Eine Teilbuchung der einzelnen Wochen ist nicht möglich.

Stornierung

50 % der Teilnahmegebühr sind zu zahlen, wenn die Teilnahme 10 oder mehr Tage vor Veranstaltungsbeginn abgesagt wird.

Die gesamte Gebühr ist zu zahlen, wenn die Teilnahme 9 Tage oder weniger vor Veranstaltungsbeginn abgesagt wird oder angemeldete Personen nicht erscheinen.

Geno Hotel

Raiffeisenstr. 10-16
51503 Rösrath-
Forsbach
02205 803-0

Seminarinhalte

Markt

Aufgaben und Funktionen des Großhandels
Hintergründe, Branchentrends, Wettbewerbspolitik & Konjunktur
Vertriebswege in der SHK-Branche
Der Handwerker als Kunde des Großhandels
Marketing: Ziele, Prozesse, Strategien & Instrumente
Kundenkommunikation & Verkaufsförderung

Jura

Unternehmensformen
Gewährleistung und Produkthaftung, auch aus Sicht des Großhandels und des Handwerks
Prüfungs- & Rügepflichten für Großhandel und Handwerk
Arbeitsrecht
Umweltschutz & Verpackungsgesetz
Wettbewerbsrecht (Kartellrecht, UWG) & Compliance

Angewandte BWL

Unternehmerische Erfolgskennzahlen: Jahresabschluss, Bilanz & Liquiditätsvorschau
Rechnungswesen, Buchhaltung, Kostenrechnung
Warengruppenspezifische Preiskalkulation
Break-Even-Analyse & betriebswirtschaftliche Sortimentsentscheidungen
Lagerkennzahlen
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

Fragen?

info@dg-
haustechnik.de
0228 629050

Anmeldung

dg-haustechnik.de/
manager24