



**Kömmerling®**  
Partnerakademie



# Seminarprogramm

HERBST/WINTER 23/24

## NEUE TRAINERIN IM TEAM



Seite 22

## TOP-MANAGEMENT WISSEN

für Unternehmensnach-  
folgende startet wieder.



Seite 32

## RUND UM DIE MONTAGE

Themenübersicht



Seite 8

# TRAININGSFORMATE UND -PROGRAMME HERBST/WINTER 23/24

## ÖFFENTLICHE PRÄSENZSEMINARE

bundesweit zu 5 Seminarthemen



## INHOUSE-SEMINARE

bei Ihnen vor Ort;  
individuell konzipiert;  
besonders geeignet  
für Vertriebs- und  
Handwerkertrainings



## FIT-FOR- TOMORROW

unsere Qualitäts-Trainings



## TOP-MANAGEMENT- WISSEN FÜR UNTERNEHMENS- NACHFOLGER/INNEN

branchenspezifisches Managementwissen  
und Netzwerken

## VERANSTALTUNGS- SUPPORT

z.B. bei Fachhändler Tagen,  
Architektentagen, Jubiläen

## LIVE ONLINE-TRAININGS

zu 12 Seminarthemen



## BUSINESS COACHING

Ziele erreichen und Veränderungsprozesse  
ermöglichen



## SEMINAR-SHARING

Teilen Sie sich ein Inhouse-Seminar mit einem  
Fensterbauunternehmen in Ihrer Nähe

# IDENTIFIKATION SCHAFFEN

## DAS NEUE PROGRAMM DER PARTNERAKADEMIE IST DA

Liebe profine-Partner,

Mitarbeiter finden und binden ist für viele von uns zur kräftezehrenden Mammutaufgabe geworden. Geht ein neuer Mitarbeiter an Bord, ist es wichtig, möglichst schnell Möglichkeiten zur Identifikation mit den neuen Aufgaben und dem sozialen Umfeld im Unternehmen zu schaffen. Denn gerade jüngere Mitarbeitende fragen sich: was hat der Job eigentlich mit mir zu tun?

Unseren erfahrenen Fachkräften bleibt bei einer rasant steigenden Arbeitsverdichtung oft wenig Zeit, die „Neuen“ entsprechend zu begleiten, so dass die regelmäßige Teilnahme an Qualifizierungsmaßnahmen zu einer tragenden Säule der langfristigen Mitarbeiterbindung wird.

Gemeinsames fachspezifisches Lernen im Sinne Ihres Unternehmens und der Austausch mit anderen hilft Ihren Mitarbeitenden, sich mit Ihrem Unternehmen sowie den Aufgaben zu identifizieren und dabei ein Gefühl der Zugehörigkeit zu entwickeln oder zu vertiefen.

Die meisten Themen führen wir übrigens als Live Online-Trainings in unserem virtuellen Klassenzimmer durch und haben mit über 1000 Lernenden aus Ihrer Mitte eine Seminarqualität und Arbeitsreife erreicht, die auch außerhalb der Branche ihres Gleiches sucht. Durch interaktives Arbeiten in gut verdaulichen Hapen wird Lernen generationenübergreifend zu einem freudvollen, sinnstiftenden Erlebnis, das Selbstwirksamkeit und Identifikation schafft.

In gewohnter Weise haben wir hochkarätige Trainer und eine erlesene Auswahl spannender Themen am Start: Der neue RAL-Montageleitfaden 2024!, die neue Planungssoftware, Absturzsicherung, Lüftung, Fensterstatik, Baurecht und viele weitere stehen wieder in knackigen virtuellen Trainingseinheiten für Sie bereit.

Bei manchen Themen bieten echte Begegnungen nach wie vor bessere Rahmenbedingungen für optimalen Lernerfolg. Deswegen führen wir sie in Präsenz in Seminarhotels oder bei Ihnen vor Ort durch: unsere Verkaufstrainings, Handwerkertrainings, Fensterfertigung, TOP-Managementwissen für Unternehmensnachfolgende und unser neues einzigartiges Unternehmensplanspiel, das wir Ihnen auch im Rahmen unserer Business Dialoge Regio mit Demo-Spielrunden vorgestellt haben. Es bildet die spezifischen Prozesse eines Fensterbauunternehmens authentisch ab und macht sie schnell begreifbar. Die nächsten Termine finden Sie im Programm.

Seien Sie auch in der neuen Saison wieder dabei und nutzen Sie unser Angebot insbesondere als Onboarding-Unterstützung für Ihre neuen Mitarbeiter:innen.

Egal für welche unserer 17 Trainingsthemen Sie sich entscheiden, wir freuen uns auf Sie und halten in der Herbst-/Wintersaison 23/24 ein Angebot von über 600 buchbaren Seminarplätzen für Sie bereit.

Gutes Gelingen bei Ihrer Weiterbildung, herzliche Grüße und alles Gute für Sie!




Dr. Peter Mrosik  
Geschäftsführender Gesellschafter der profine GmbH




Kerstin Lotter  
Leiterin profine Partnerakademie

# THEMEN, TERMINE UND KOSTEN

## LIVE ONLINE- UND PRÄSENZTRAININGS HERBST-/WINTERSAISON 2023/24

KATEGORIE	TRAINING	SEITE
<b>RUND UMS FENSTER</b>	Basiswissen Fenster 1. Kurs (modular)	10 – 11
	Basiswissen Fenster 2. Kurs (modular)	10 – 11
	Qualitätstraining FIT-FOR-TOMORROW Qualität mit System (Präsenztermin)	12 – 13
	Die neue Planungssoftware und Grundlagen zur Fensterstatik (Einzeltermine)	14
	Barrierefreie Fenster und Türen (Einzeltermin)	15
	Grundlagen der Absturzsicherung (Einzeltermin)	16 – 17
	Der neue RAL-Montageleitfaden 2024! (modular)	18
	Ein bunter Strauß an Schadensfällen (Einzeltermin)	19
	Bauphysik spezial: Lüftung (modular)	20 – 21
	Grundlagen der Fensterfertigung (Präsenztermin)	22 – 23
	Vorstellung SFS-Befestigungslösungen (Einzeltermin)	9
<b>VERKAUF</b>	Grundlagen des erfolgreichen Verkaufens 2-TAGES-TRAINING (Präsenz)	24 – 25
<b>MANAGEMENT</b>	Kostenfaktor Persönlichkeit – persönliche Ressourcen aktivieren und Kosten reduzieren (modular)	27
	Fensterbau-Unternehmen NACHHALTIG führen 2-TAGES-PLANSPIEL (Präsenz) – einzigartig am Markt!	28 – 29
	Das wirksame Abnahmegespräch (Einzeltermin)	31
	Vorstellung der Ausbildung "TOP-Managementwissen für Unternehmensnachfolgende" (Einzeltermin)	32 – 33
<b>BAURECHT</b>	Workshop Baurecht – Bauverträge schließen und praktisch umsetzen (VOB/B-Vertrag, BGB-Bauvertrag, Verbrauchervertrag; AGB) (Präsenztermin)	34
	Einsatz von Wartungsverträgen (modular, Arbeit in Kleingruppen)	35

TERMINE					KOSTENBEITRAG
12.09.2023 Modul 1	20.09.2023 Modul 2	26.09.2023 Modul 3	04.10.2023 Modul 4	10.10.2023 Modul 5	€ 199,- je Teilnehmer Firmen-Flatrate je Kurs*: € 349,- Auszubildende kostenfrei
16.01.2024 Modul 1	23.01.2024 Modul 2	30.01.2024 Modul 3	06.02.2024 Modul 4	14.02.2024 Modul 5	€ 199,- je Teilnehmer Firmen-Flatrate je Kurs*: € 349,- Auszubildende kostenfrei
07.03.2024 Seeheim					kostenfreie Serviceleistung
21.09.2023	17.01.2024				€ 79,- je Teilnehmer Firmen-Flatrate*: € 129,-
25.01.2024					€ 99,- je Teilnehmer Firmen-Flatrate je Termin*: € 159,-
18.01.2024					€ 49,- je Teilnehmer Firmen-Flatrate*: € 79,-
16.04.2024 Modul 1	23.04.2024 Modul 2				€ 199,- je Teilnehmer Firmen-Flatrate je Termin*: € 349,-
20.02.2024					€ 99,- je Teilnehmer Firmen-Flatrate je Termin*: € 159,-
31.01.2024 Modul 1	07.02.2024 Modul 2	14.02.2024 Modul 3	22.02.2024 Modul 4	28.02.2024 Modul 5	€ 299,- je Teilnehmer Firmen-Flatrate je Kurs*: € 549,-
25.04.2024 Pirmasens					€ 199,- je Teilnehmer
24.11.2023					kostenfreie Serviceleistung
07.11. – 08.11.2023 Hachenburg (Westerwald)					€ 399,- je Teilnehmer
30.04.2024 Modul 1	07.05.2024 Modul 2	14.05.2024 Modul 3			€ 159,- je Teilnehmer
06.12. – 07.12.2023 Adendorf (Lüneburg)					€ 499,- je Teilnehmer
21.02.2024					€ 79,- je Teilnehmer Firmen-Flatrate je Termin*: € 129,-
22.11.2023					kostenfreie Serviceleistung
15.11. – 16.11.2023 Frankfurt a. Main					€ 499,- je Teilnehmer
17.04.2024 Modul 1	19.04.2024 Modul 2				€ 199,- je Teilnehmer Firmen-Flatrate je Termin*: € 299,-

\* maximal 5 Avatare je Firma  
versäumte Module können im nächsten Kurs nachgeholt werden

# DIE WICHTIGSTEN INFORMATIONEN UND KOMMUNIKATIONSREGELN FÜR UNSERE LIVE ONLINE-TRAININGS

Im Bereich LIVE ONLINE-Trainings und Web Conferencing arbeiten wir mit dem virtuellen Klassenzimmer **vitero**. Sie selbst benötigen hierfür keine eigenen Lizenzen.



Der Anmeldevorgang und die Rechnungsstellung bleiben wie bisher. Sie können sich nach wie vor über **www.profine-group.com/partnerakademie** per Telefon, Mail oder Fax zum Training anmelden und erhalten daraufhin eine Buchungsbestätigung. Bei Live Online-Trainings erhalten Sie zusätzlich idealerweise eine Woche vor dem Termin eine Mail mit Ihren Zugangsdaten. Diese wird aus unserem **Vitero Management System (VMS)** an Ihre **persönliche** Mailadresse (keine info.- oder Ansprechpartner-Mails möglich) versendet und hat deswegen die Absenderadresse **vms@vitero.eu**.

Machen Sie sich den Einstieg in vitero so einfach wie möglich und führen Sie im Vorfeld selbständig einen kurzen Technikcheck durch.

Den Link, um vorab den Zugang mit Ihrem PC oder mobilen Endgerät zu überprüfen, erhalten Sie mit den Zugangsdaten.

The image shows a laptop displaying the vitero live online training interface. The interface features a central presentation slide with the following text: "Einstieg für junge Füchse – neue Impulse für Profis", "Herzlich Willkommen bei unseren Live Online-Trainings", and "Ihr Trainerteam". Below the slide is the logo for "Kömmerling Partnerakademie". The interface also shows a top bar with participant avatars and a bottom bar with a control panel. Five callout boxes provide instructions: 1. Top left: "Wir kommunizieren über Mikrofone, Sprechblasen und Gesten." 2. Top right: "Hier sitzen die Trainer/Moderatoren. Alle anderen Plätze am Tisch sind für die Teilnehmer/innen." 3. Middle left: "Hier können Sie sich melden, wenn Sie etwas sagen möchten. Wir geben Ihnen dann ein Mikrofon." 4. Bottom left: "Sollten Sie kurzzeitig nicht ansprechbar sein, klicken Sie bitte vorher die **Kaffeetasse**." 5. Bottom right: "Wenn Sie etwas fragen oder sagen wollen, können Sie hier auch den Textchat benutzen, dessen Inhalt in einer Sprechblase neben Ihrem Avatar erscheint."

## SO WIRD IHRE ONLINE-TEILNAHME ERFOLGREICH

**Training Bedeutung geben!**

10-15 Minuten vorher einloggen

**Für beste Audio-Qualität sorgen!**

ruhige Arbeitsumgebung  
Idealerweise USB-Headset (VoIP)  
nur im Notfall Telefoneinwahl

**Einsatzbereite Kamera  
wünschenswert!**

bei den meisten Seminaren kein Muss

**Nicht benötigte Programme  
schließen!**

CPU-Auslastung gering halten

**Gegebenenfalls Foto für Avatar  
hochladen oder an**

**partnerakademie@profine-group.com  
senden!**

nur, falls noch nicht vorhanden

**Technik-Check-Termine  
wahrnehmen!**

am Trainingstag kein Support mehr  
möglich



## WICHTIG: 1 TEILNEHMER:IN = 1 AVATAR/ACCOUNT

Um an den Trainings erfolgreich teilnehmen zu können, brauchen alle Teilnehmenden ihre eigenen Avatare (Accounts). Dies hat folgende Gründe:

- Vertraulichkeit und Datenschutz**

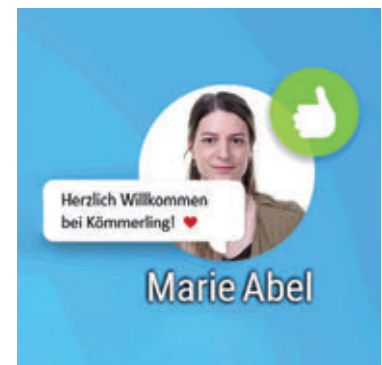
Wir arbeiten in einem offenen Arbeitssetting mit offener Kommunikation. Fotos und Namen sind für alle Anwesenden ersichtlich und jeder ist der, der er vorgibt zu sein. Auch aus diesem Grund zeichnen wir die Sessions nicht auf.
- Möglichkeit der aktiven Teilnahme**

Sie benötigen definitiv einen eigenen Account, um aktiv an den Übungen und/oder Abschluss-Testings teilzunehmen.
- Arbeitsmaterialien und Seminarunterlagen via Account**

Wir stellen Ihnen über Ihren persönlichen vitero-Zugang Ihre Arbeitsergebnisse sowie Ihre Teilnehmerunterlagen bereit oder senden sie an Ihre persönliche E-Mail-Adresse.
- Teilnahmezertifikate – vitero certify**

Nach dem Training erhalten Sie eine E-Mail mit Anhang Ihres Teilnahmezertifikats. Durch die vitero-Monitoring-Funktion wird Ihre Anwesenheitszeit sowie Ihr Beteiligungsgrad gemessen. Die zu erzielenden Mindestwerte variieren von Training zu Training, sind jedoch bei jedem Training gut erreichbar.

Allerdings: Teilnehmende ohne eigenen Account bzw. von vorneherein bei der Partnerakademie nicht angemeldete Teilnehmende können kein Teilnahmezertifikat erlangen!

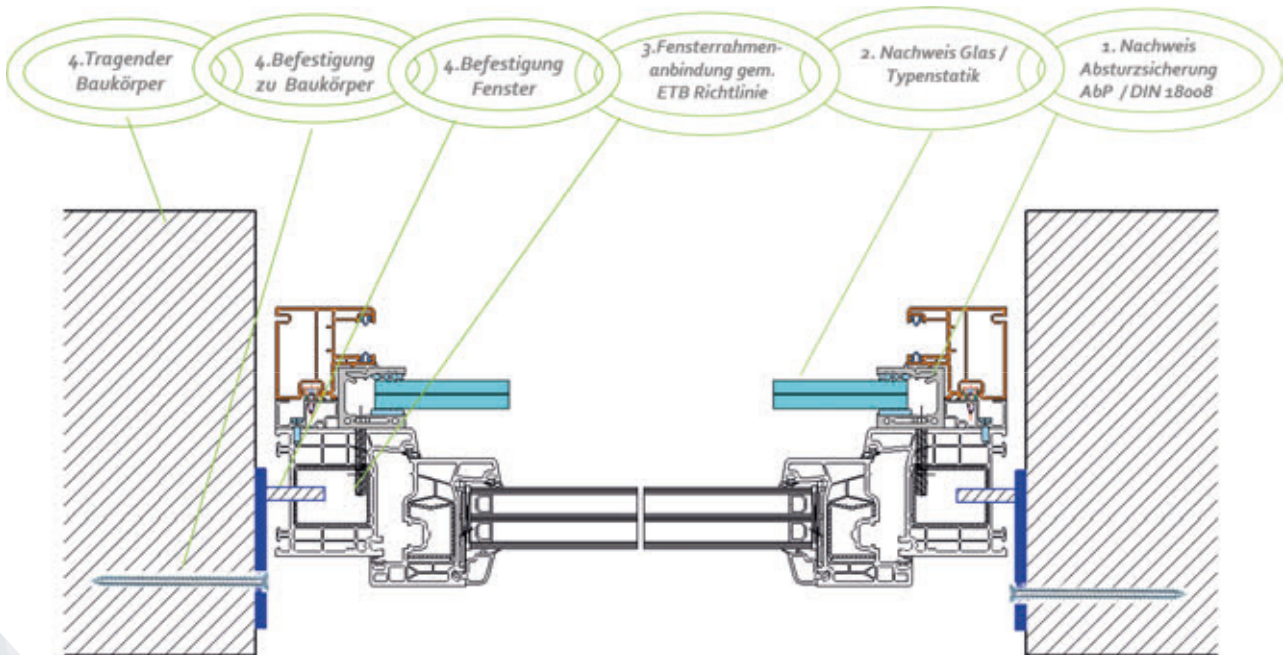


vitero



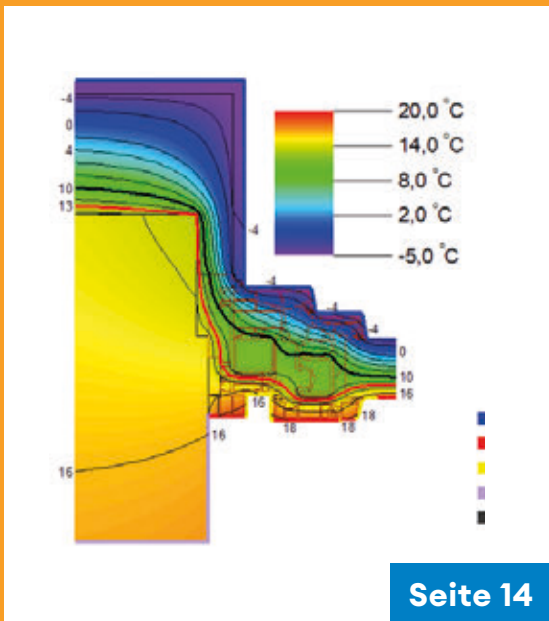
# THEMEN RUND UM DIE MONTAGE

## DIE SICHERHEITSKETTE



**DIE NEUE PLANUNGS-  
SOFTWARE UND  
GRUNDLAGEN  
ZUR FENSTERSTATIK**

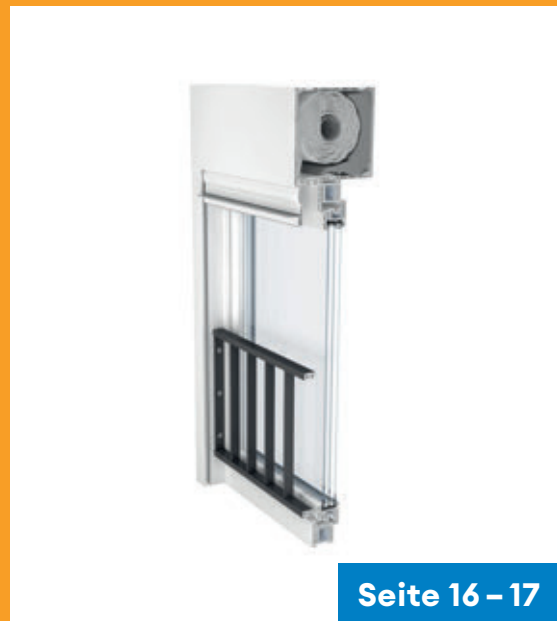
LIVE  
ONLINE



Seite 14

**GRUNDLAGEN DER  
ABSTURZSICHERUNG**

LIVE  
ONLINE



Seite 16 – 17



## DER NEUE RAL-MONTAGE- LEITFADEN 2024! 2 Module

LIVE  
ONLINE




Seite 18

## EIN BUNTER STRAUSS AN SCHADENSFÄLLEN von und mit Jürgen Sieber

LIVE  
ONLINE




Seite 19

## DAS WIRKSAME ABNAHMEGESPRÄCH

LIVE  
ONLINE




Lesen Sie mehr  
dazu im BM-  
Fachbeitrag



Seite 31

## ALS HANDWERKER ERFOLGREICH MIT KUNDEN UMGEHEN Inhouse auf Anfrage

PRÄSENZ




## LÖSUNGEN DER BEFESTIGUNGSTECHNIK

LIVE  
ONLINE

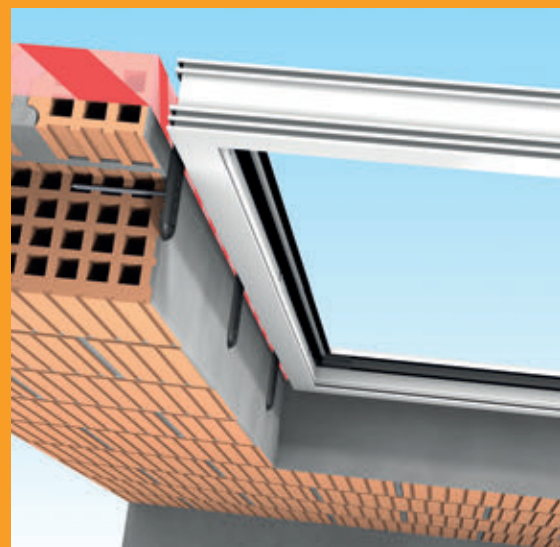


- > Befestigung schwerer Elemente in schwachen Maueruntergründen
- > Absturzsichernde Befestigung
- > Befestigung im Kontext Profilverbreiterungen

24.11.2023 von 10:00 Uhr – 11:30 Uhr  
im virtuellen Klassenzimmer



Bernd Ufert,  
Key Account Manager SFS



# BASISWISSEN FENSTER

## ZIEL

In diesem Training werden wir die Materie Fenster aus der Perspektive verschiedener Jobprofile in unserer Branche beleuchten, wobei unser Schwerpunkt auf einer marktseitigen Betrachtung liegen wird. Die Vermittlung einer strukturierten Beratungs- und Verkaufskompetenz von Fenster- und Fenstertürlösungen liegt uns dabei besonders am Herzen. Wir werden das Thema mit den richtigen Fragestellungen eingrenzen und gemeinsam mit Ihnen Informationen sammeln, ordnen und bewerten. Ganz nebenbei verbinden Sie sich im virtuellen Raum mit Menschen, die im gleichen Thema vielleicht schon weiter sind als Sie und beginnen einen Austausch, erweitern möglicherweise Ihr Netzwerk.

Im Rahmen des LIVE ONLINE-Trainings im virtuellen Klassenzimmer wird der Stoff in fünf Einheiten zu je 90 Minuten (7,5 Zeitstunden) vermittelt. Das Training kann nur komplett gebucht werden.



Kostenfrei für Azubis und Studierende



**Wir gratulieren!** Das Team der Pfisterer GmbH & Co KG aus St. Johann im Pongau erreichte die höchste Punktzahl im Abschluss-Testing des Kurses „Herbst 2022“. Wir gratulieren auch dem Team der Klaus Pfeil GmbH & Co KG aus Blankenheim-Ripsdorf. Es erreichte die höchste Punktzahl im Abschluss-Testing des Kurses „Winter 2023“.

Methodik	60% Präsentation und Lehrgespräch, 40% praktische Übungen	Geeignete weiterführende/ vorausgehende Seminare	Verkaufstrainings
Trainer	Kerstin Lotter		
Geeignet für	Mitarbeiter/innen im Innen- und Außendienst mit Kundenkontakt, Mitarbeiter/innen aus produktfernen Bereichen, Auszubildende und Werkstudenten, Brancheneinsteiger	Max. Teilnehmerzahl	40
		Min. Teilnehmerzahl	3
		Kostenbeitrag/ Teilnehmer	€ 199,-
		Kostenbeitrag Firmen-Flatrate/Kurs	€ 349,-
		inklusive Seminarunterlagen und viteo-Lizenzgebühren	

**Bitte lesen Sie auch die Informationen zur Live Online-Teilnahme auf den Seiten 6–7.**



Wussten Sie schon: Dieses Training haben bei uns bereits 487 Teilnehmer\*innen absolviert.

<b>MODUL 1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Zahlen, Daten, Fakten: Blick auf den deutschen Fenstermarkt</li> <li>&gt; Wer sind unsere Kunden und wie ticken sie – wichtige Zielgruppen</li> <li>&gt; Anforderungen an Kunststofffenster und wo sie herkommen, kurze Zusammenfassung der relevanten Normen und Richtlinien</li> <li>&gt; Bestandteile eines Kunststofffensters</li> </ul>	Kurs 1	12.09.2023 14:00 Uhr – 16:00 Uhr
		Kurs 2	16.01.2024 14:00 Uhr – 16:00 Uhr
<b>MODUL 2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Profilsysteme</li> <li>&gt; Kategorien von Fensterprofilen und deren Einsatzzweck</li> <li>&gt; Profilkombinationen im Überblick</li> <li>&gt; Ausführungen und Öffnungsarten</li> <li>&gt; Dichtungskonzepte</li> <li>&gt; Herstellungsprozess und Recycling von Kunststoffprofilen – wie aus alten Fenstern neue werden</li> </ul>	Kurs 1	20.09.2023 14:00 Uhr – 15:30 Uhr
		Kurs 2	23.01.2024 14:00 Uhr – 15:30 Uhr
<b>MODUL 3</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Basiswissen Verglasungen, Füllungen, Paneele</li> <li>&gt; Beschlagstechnik und Einbruchhemmung</li> <li>&gt; Überblick zur Funktionsweise von Standardbeschlägen</li> </ul>	Kurs 1	26.09.2023 14:00 Uhr – 15:30 Uhr
		Kurs 2	30.01.2024 14:00 Uhr – 15:30 Uhr
<b>MODUL 4</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Gestaltungsmöglichkeiten mit Kunststofffenstern: Farben und Oberflächen, Elemententeilungen, Machbarkeitschecks</li> <li>&gt; Erste Einblicke in die profine-Planungssoftware</li> <li>&gt; Barrierefreies Bauen: konstruktive Auswirkungen auf Fenster und Fenstertüren</li> <li>&gt; Vorstellung sonstiger wichtiger Themenbereiche rund um das Fenster</li> </ul>	Kurs 1	04.10.2023 14:00 Uhr – 15:30 Uhr
		Kurs 2	06.02.2024 14:00 Uhr – 15:30 Uhr
<b>MODUL 5</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Übung, Wissenstransfer und Abschluss-Testing*</li> </ul> <p>* Beim Testing haben Sie die Möglichkeit, Ihr Fachwissen und Ihre Methodenkompetenz rund um das Thema „Basiswissen Fenster“ selbst zu überprüfen. Es wird anonymisiert im virtuellen Klassenzimmer durchgeführt.</p>	Kurs 1	10.10.2023 14:00 Uhr – 15:30 Uhr
		Kurs 2	14.02.2024 14:00 Uhr – 15:30 Uhr



# QUALITÄTSWORKSHOP FIT 4 TOMORROW



## F4T

Qualität ist ein fortwährender Prozess und bei sich schnell ändernden Rahmenbedingungen gibt es immer was zu tun.

Bei diesem Seminar steigen wir mit den Grundlagen des Qualitätsmanagements ein und reflektieren gemeinsam, was gutes Qualitätsmanagement ausmacht und wie nachhaltige und agile Qualitätsprozesse aufgebaut, gelebt und bei Bedarf auch wiederbelebt werden können. Zusammen erarbeiten wir Lösungsansätze für ihre Praxis und runden so die 360°-Betrachtung im Thema Qualitätsmanagement ab.

Getreu dem Motto: gemeinsam immer ein Stückchen besser werden.

## THEMEN

- > Gut vorbereitet zum Ziel: mit Planung und Struktur zum Erfolg
- > Kannst Du's nicht messen, kannst Du's nicht managen: warum sich ein wirksames QM-System auszahlt
- > wichtige Instrumente des Qualitätsmanagements
- > Beispiele aus der Fensterbaupraxis
- > gemeinsames Erarbeiten von Lösungsansätzen
- > Reflexion Ihres eigenen Status Quo im Bereich QM
- > Agilität: was ist das eigentlich und was bedeutet dies gerade in der VUCA-Welt ?
- > oft unterschätzt: Informationsmanagement im Kontext des QM
- > leicht gemacht: Aufbau einer QM-Datenbank
- > Wichtige Schritte beim Aufbau eines QM-Systems gem. ISO 9001



Termine	Ort
07.03.2024 09:00 Uhr – 16:30 Uhr	Lufthansa, Seeheim
Idealerweise Vorabendanreise am 08.03.22. Wir treffen uns gegen 19:00 Uhr zum gemeinsamen Abendessen.	

Methodik	interaktive Präsentation und kollegialer Austausch
Trainer	Ralf Grewenig & Trainerteam
Geeignet für	Inhaber, Geschäftsführer, alle am Qualitätsprozess beteiligten Mitarbeiter*innen, Qualitätsbeauftragte, Meister, Techniker, Vertrieb

Max. Teilnehmerzahl	15
Kostenbeitrag/ Teilnehmer	kostenfreie Serviceleistung

Uns ist viel daran gelegen, unsere Zusammenarbeit weiter zu entwickeln, mit dem Ziel, hochwertige und einwandfrei funktionierende Fenster und Türen herzustellen, die dauerhaft höchsten Qualitätsanforderungen genügen. Daher ist dieser Workshop eine kostenfreie Serviceleistung für Sie und Ihre Mitarbeiter/innen (Verpflegung u. Seminarunterlagen übernehmen wir für Sie, die gegebenenfalls erforderliche Übernachtung durch Vorabendanreise tragen Sie).





# DIE NEUE PLANUNGS SOFTWARE UND GRUNDLAGEN ZUR FENSTERSTATIK



## ZIEL

Wir zeigen Ihnen wie Sie die zahlreichen Funktionen der Software in Ihrem täglichen Geschäft effizient nutzen können. Wenn Sie sie konsequent und richtig anwenden, sparen Sie Zeit und gewinnen Sicherheit in der gesamten Prozesskette. Gerade im Kontext von BIM geht an der Arbeit mit der neuen Planungssoftware kaum mehr ein Weg vorbei.

## THEMEN

- > Kurze Zusammenfassung normativer Hintergrund zur Statik und wie die Anforderungen aus Normen und Regelwerken in der Planungssoftware grundsätzlich umgesetzt werden
- > Kurze Gegenüberstellung „alte“ und „neue“ Planungssoftware (je nach Teilnehmerkreis)
- > Alles wird noch präziser – Einführung in die neue Planungssoftware

## KLEINE PAUSE ca. 10:30 Uhr für 10 Minuten

- > Spezifika und Möglichkeiten mit der neuen Planungssoftware
- > Wo die Daten aus der Planungssoftware rein sollen, Ziel-Software und Schnittstellen
- > BIM-relevante Dateiformate: IFC-Versionen, Revit-Plugin, umfangreiches Datenangebot in unterschiedlichen Detaillierungsgraden/Detailstufen, usw.
- > verschiedene Beispielberechnungen
- > Raum für Ihre Themen und Fragestellungen

Termine	Ort
21.09.2023 09:00 Uhr –12:00 Uhr	im virtuellen Klassenzimmer
17.01.2024 09:00 Uhr –12:00 Uhr	im virtuellen Klassenzimmer

**Neue Planungssoftware!  
Must-Have-Training!  
Mit Infos zu BIM.**

Methodik	Lehrgespräch mit durchgängiger Interaktion und Übungsmöglichkeiten
Trainer	Rainer Bißbort, Timo Schneider
Geeignet für	Mitarbeiter/innen im Verkauf/Vertrieb (Innen- und Außendienst), der Kalkulation, der Arbeitsvorbereitung sowie Aufmaßtechniker

Max. Teilnehmerzahl	40
Min. Teilnehmerzahl	5
Kostenbeitrag/Teilnehmer	€ 79,-
Kostenbeitrag Firmen-Flatrate/Kurs	€ 129,-
inkl. Seminarunterlagen, vitero-Lizenzgebühren und kostenfreiem Zugang zur neuen profine-Planungssoftware	

**Bitte lesen Sie auch die Informationen zur LIVE ONLINE-Teilnahme auf den Seiten 6–7.**



# BARRIEREFREIE FENSTER UND TÜREN

## TRAINING MIT MODERIERTEM ERFAHRUNGSUSTAUSCH



### ZIEL

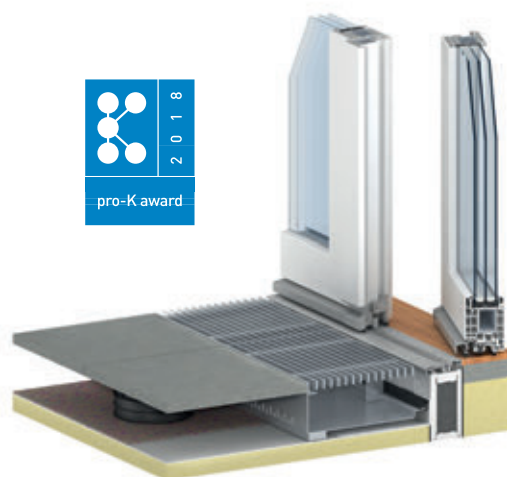
Laut statistischem Bundesamt lebten zum Jahresende 2019 rund 7,9 Millionen schwerbehinderte Menschen in Deutschland, von denen 3,3 Millionen im erwerbsfähigen Alter sind. Aus diesem Grund gibt es ein umfassendes Regelwerk zum barrierefreien Bauen, dessen Anwendung und Umsetzung in der Praxis allzu oft zu Zielkonflikten führen kann.

In diesem Training fassen wir zunächst die wichtigsten Anforderungen und Inhalte zum barrierefreien Bauen zusammen, um danach gemeinsam mit Ihnen über mögliche praktische Lösungen zu sprechen.

### THEMEN

- > Normative Grundlagen zu barrierefreien Fenstern und Türen mit Schwerpunkt Schwellenthematik
- > Forschungsarbeit des ift Rosenheim zur Überrollbarkeit
- > Verschiedene Schwellenkonstruktionen im Überblick
- > Aufbau des Systems PremiPlan Plus und Zusammenspiel der Komponenten
- > Funktionsweise wichtiger Bauteile im Detail
- > optimales Schnittstellenmanagement als Schlüssel zum Erfolg beim Thema Dichtheit
- > Machbarkeit und Wirtschaftlichkeit von Schwellenlösungen
- > Wartungsverträge für Schwellenlösungen?
- > Alternative Methoden zur Abdichtung – weil es nur gemeinsam geht
- > Aktuelle Produktprüfungen und Zulassungen PremiPlan Plus
- > Exkurs: Prüfaufbau Jahrhundertberegnung

Termine	Ort
25.01.2024 10:00 Uhr – 12:00 Uhr	im virtuellen Klassenzimmer



Methodik	70% Präsentation 30% Lehrgespräch und Diskussion
Trainer	Kerstin Lotter und Markus Limberg
Geeignet für	alle, die bei ihrer täglichen Arbeit interdisziplinäres Fachwissen brauchen

Max. Teilnehmerzahl	20
Min. Teilnehmerzahl	3
Kostenbeitrag/Teilnehmer	€ 99,-
Kostenbeitrag Firmen-Flatrate/Termin	€ 159,-

inklusive Seminarunterlagen und vitero-Lizenzgebühren

**Bitte lesen Sie auch die Informationen zur Live Online-Teilnahme auf den Seiten 6–7.**

# GRUNDLAGEN DER ABSTURZSICHERUNG

## VERSTEHEN UND ANWENDEN



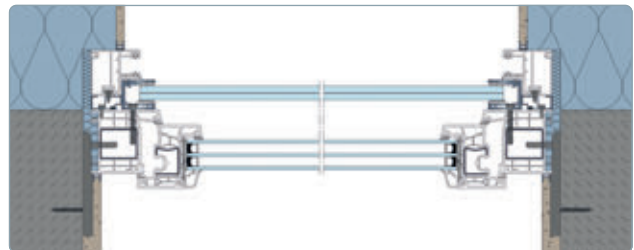
### ZIEL

Die Auswahl, Planung und Montage von absturzsichernden Systemen erfordert ein hohes Maß an Sorgfalt. Diese Bauteile sind gegenüber statischen und stoßartigen Belastungen hinsichtlich der ausreichenden Tragfähigkeit nachzuweisen.

Wir vermitteln Ihnen das spezifische Wissen um die relevanten Normen und Richtlinien und die zu führenden Nachweise für den fachgerechten Einsatz von Absturzsicherungen vor bodentiefen Fenstern und Fenstern mit niedriger Brüstungshöhe.

### THEMEN

- > Übersicht absturzsichernde Systeme und Erläuterung der grundsätzlichen Herangehensweise an das Thema
- > Allgemeine Grundlagen – Gesetzliche Regelungen, inklusive normative Grundlagen
- > Charakterisierung verschiedener Absturzsicherungssysteme
- > Befestigung von Absturzsicherungen an Fenstern ganz konkret
- > Was auch wichtig ist: Lastabtrag in den Baukörper
- > Möglichkeiten der Nachweisführung für die verschiedenen Ebenen
- > Lessons Learned: Besprechung anwendungstechnischer Beispiele – mit zahlreichen Tipps aus der Praxis



#### Termine

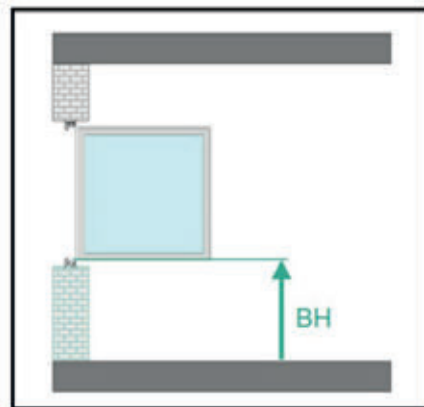
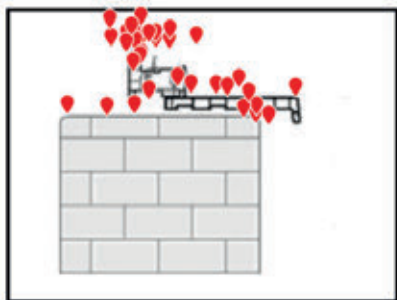
18.01.2024 10:00 Uhr – 12:00 Uhr

#### Ort

im virtuellen Klassenzimmer

### Begriffe und Messregelungen

An welcher Stelle wird die Brüstungshöhe ermittelt?









# DER NEUE RAL-MONTAGELEITFADEN 2024



## ZIEL

Der „RAL-Montageleitfaden“ dokumentiert seit mehr als 25 Jahren den Stand und die Regeln der Technik und beschreibt detailliert die theoretischen und baupraktischen Grundlagen für die Montage von Fenstern und Außentüren. Dies umfasst Infos zur Abdichtung, Dämmung und Befestigung sowie zu Statik und Bauphysik – wissenschaftlich fundiert und praxisnah mit vielen Standard-Details und Praxisbeispielen. Seit der Ausgabe 2014 haben sich etliche technische und normative Änderungen ergeben, die eine umfassende Überarbeitung des Montageleitfadens erforderten. Die wichtigsten Änderungen für die Praxis erläutern wir im Training.

## THEMEN

Update zu wesentlichen inhaltlichen Änderungen und Ergänzungen, z.B.:

- > Checklisten, GEG, Schnittstellen, Absturzsicherung, 2-stufige Montage, Barrierefreiheit
- > Rückbau, Recycling, Schadstoffe
- > Nachhaltigkeit
- > Fenstereinbau im mehrgeschossigen Holzbau
- > Berücksichtigung von Rahmenverbreiterungen (Bauphysik, Dichtheit, Statik, ...)
- > Aufnahme Flüssigabdichtung als neues Dichtsystem
- > Einbindung Außenfensterbänke bei WDVS und Holzbau
- > Ausführungsbeispiele in 3D zu Bodenanschlüssen

Den RAL-Montageleitfaden gibt es auch als App im App-Store



Termine	Ort
Modul 1: 10:00 Uhr – 12:00 Uhr 16.04.2024	im virtuellen Klassenzimmer
Modul 1: 10:00 Uhr – 12:00 Uhr 23.04.2024	im virtuellen Klassenzimmer



Methodik	70 % Präsentation, 30 % Lehrgespräch und Diskussion
Trainer	Wolfgang Jehl
Geeignet für	alle, die mit dem Thema Montage zu tun haben

Max. Teilnehmerzahl	20
Min. Teilnehmerzahl	3
Kostenbeitrag/ Teilnehmer	€ 199,-
Kostenbeitrag Firmen-Flatrate/Termin	€ 349,-

Bitte lesen Sie auch die Informationen zur Live Online-Teilnahme auf den Seiten 6–7.



# EIN BUNTER STRAUSS AN SCHADENSFÄLLEN

AUS DEM LEBEN EINES GUTACHTERS



## ZIEL

Exzellentes Fachwissen, fachliche Kompetenz und praktische Erfahrung. Das sind die Fähigkeiten, die vorhanden sein müssen, um als Gutachter tätig zu werden.

In diesem Training möchten wir Ihnen sowohl einen Einblick in die Arbeitsweise eines Gutachters geben als auch konkrete Schadensfälle mit Ihnen besprechen. Dies unterstützt Sie im Fall der Fälle bei der Herbeiführung von optimalen Lösungen für alle Beteiligten und befähigt zur Kommunikation auf Augenhöhe mit dem Gutachter.

## THEMEN

- > Mal ganz grundsätzlich: Arbeits- und Vorgehensweise eines Gutachters
- > Grundlagen der Glasbruchanalyse
- > Was bei der Montage von Fensterbänken schiefgehen kann
- > Schadensfälle rund um die Befestigungstechnik
- > Die DIN 18008 – Herausforderungen bei der Norminterpretation und -anwendung
- > Asbestverordnung und Fenstermontage: was diesbezüglich auf uns zukommen kann
- > ... und viele mehr

Termine	Ort
20.02.2024 10:00 Uhr – 12:00 Uhr	im virtuellen Klassenzimmer

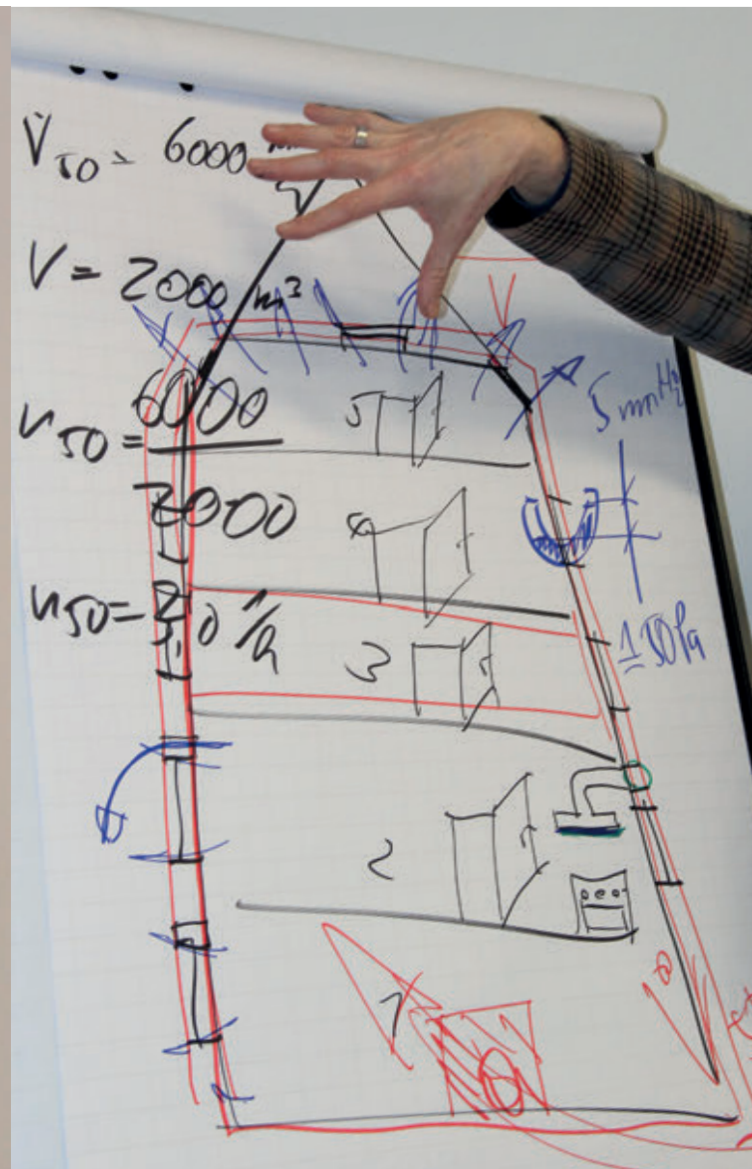


Methodik	70% Präsentation, 30% Gespräch und Diskussion
Trainer	Jürgen Sieber
Geeignet für	alle am Qualitätsprozess beteiligten

Max. Teilnehmerzahl	20
Min. Teilnehmerzahl	3
Kostenbeitrag/ Teilnehmer	€ 99,-
Kostenbeitrag Firmen-Flatrate/Termin	€ 159,-
inklusive Seminarunterlagen und vitero-Lizenzgebühren	

**Bitte lesen Sie auch die Informationen zur Live Online-Teilnahme auf den Seiten 6-7.**





Im Rahmen des LIVE ONLINE-Trainings im virtuellen Klassenzimmer wird der Stoff in fünf Einheiten zu je 90 Minuten vermittelt. Das Training kann nur komplett gebucht werden.

<b>MODUL 1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Bedeutung von Lüftung</li> <li>&gt; Die Rolle des Fensters beim Thema Lüftung</li> <li>&gt; Wann Lüftungstechnische Maßnahmen erforderlich sind</li> </ul>	31.01.2024 10:00 Uhr – 11:30 Uhr
<b>MODUL 2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Vorgehensweise bei der Festlegung Lüftungstechnischer Maßnahmen</li> <li>&gt; Luftdurchlässe am Fenster (Fensterlüfter) im Normenkontext</li> <li>&gt; Möglichkeiten mit Luftdurchlässen am Fenster: Vorstellung populärer Typen von Luftdurchlässen und des profine Lüftersortiments</li> </ul>	07.02.2024 10:00 Uhr – 11:30 Uhr
<b>MODUL 3</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Beispielrechnungen verschiedener Anwendungsfälle</li> </ul>	14.02.2024 10:00 Uhr – 11:30 Uhr
<b>MODUL 4</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Beispielrechnungen verschiedener Anwendungsfälle</li> </ul>	22.02.2024 10:00 Uhr – 11:30 Uhr
<b>MODUL 5</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Übung, Wissenstransfer und Abschluss-Testing*</li> <li>&gt; *Beim Testing haben Sie die Möglichkeit, Ihr Fachwissen und Ihre Methodenkompetenz rund um das Thema „Lüftung“ selbst zu überprüfen. Es wird anonymisiert im virtuellen Klassenzimmer durchgeführt.</li> </ul>	28.02.2024 10:00 Uhr – 11:30 Uhr

Nach absolviertem Abschluss-Testing stellen wir Ihnen unser optimiertes Lüftungs-Tool kostenfrei zur Verfügung.



# GRUNDLAGEN DER FENSTERFERTIGUNG



## ZIEL

Wichtigste Grundlage für Ihren Erfolg ist ein einwandfreies Produkt! Nur aus dem Zusammenspiel zwischen erstklassigem Material und korrekter, qualifizierter Verarbeitung kann ein hochwertiges Fensterelement entstehen. Das Seminar vermittelt theoretisches Wissen und praktische Kenntnisse über die einzelnen Arbeitsschritte sowie die Funktionsweise und optimale Einstellung der Bearbeitungsmaschinen.

Des Weiteren erlangen Sie das erforderliche Produktwissen zu den zu verarbeitenden Profilsystemen. Gemeinsam schauen wir uns die häufigsten Fehler und deren Auswirkungen an und geben Tipps zu deren Vermeidung, sodass schließlich nur ausgezeichnete Produkte Ihre Produktion verlassen.

## THEMEN

- > Die wichtigsten Fenstersysteme im Überblick
- > Vom Profil zum Fenster: die einzelnen Fertigungsschritte in Theorie und Praxis
- > Besondere Verarbeitungstechnik für Kunststoff-/Alu-Kombinationen
- > Verarbeitungsmaschinen: Funktionsweise und Einstellungen
- > Fehler bei:
  - Entwässerung/Druckausgleich
  - Durchbiegung/Befestigung von Pfosten und Lisenen
  - Verriegelungsabständen
  - Verglasung
  - Eckfestigkeit
  - und ihre Auswirkungen auf
  - Luftdichtheit
  - Dichtheit bei Schlagregen
  - Widerstand gegen Windlasten
- > Praxisnahe Darstellung auf dem Prüfstand

Mit Beispielen aus der 76 mm-Produktpalette



### Termine

25.04.2024 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Ort

Pirmasens



*Gerade in Zeiten zunehmender Automatisierung ist es besonders wichtig, zunächst die handwerklichen Grundlagen der Fensterfertigung im wahrsten Sinne des Wortes zu begreifen, um ein Gespür für die eigene Arbeitsqualität zu bekommen und qualifizierte Entscheidungen treffen zu können. Wir freuen uns auf Euch!*

**Diana Engelmaier**

Team Leader Window Innovations Center (WIC) & Testing

Methodik	40% Theorie/Vortrag, 60% praktische Übung mit Vorführung
Trainerin	Diana Engelmaier
Geeignet für	Neue Mitarbeiter/innen in der Fensterfertigung, Mitarbeiter/innen in der Qualitätskontrolle, Mitarbeiter/innen im technischen Vertrieb

Geeignete weiterführende/vorausgehende Seminare	Seminare rund ums Fenster
Max. Teilnehmerzahl	15
Kostenbeitrag/Teilnehmer	€ 199,- inkl. Verpflegung und Seminarunterlagen



# GRUNDLAGEN DES ERFOLGREICHEN VERKAUFENS 2-TAGESTRAINING



## ZIEL

Dieses Seminar vermittelt Ihnen die Grundlagen des erfolgreichen Verkaufens. Dabei werden psychologische Hintergründe sowie die dazugehörigen Gesprächs- und Verkaufstechniken vermittelt und in praxisnahen Übungen trainiert. Sie erlernen, Ihre vorhandenen Gesprächskompetenzen weiter auszubauen und gleichwohl Ihre Sicherheit wie auch Ihre Flexibilität in verschiedenen Verkaufssituationen zu steigern. Dadurch sichern und erhöhen Sie langfristig Ihre Chancen auf hohe Abschlussquoten bzw. Umsatzerfolge.

Mit zahlreichen Beispielen aus unserer täglichen Praxis

## THEMEN

- > Grundlagen der Kommunikation kennen und anwenden
- > Phasen des Verkaufsgesprächs aktiv steuern
- > Chancen von Einwänden erkennen und nutzen
- > Positive Verstärker zur Steigerung der Kundenbindung

Am zweiten Tag werden sämtliche Aspekte des Verkaufens mit dem LUDOKI-Verkaufsspiel beleuchtet: Von der Akquise und dem Verkauf bis zur Nachbereitung.

Termine	Ort
07.11.- 08.11.2023	jeweils 09:00 Uhr -17:00 Uhr
Hachenburg im Westerwald	



Methodik	40 % Vortrag, 30 % Diskussion, 30 % Praxis-Workshop
Trainer	Markus Reuter
Geeignet für	Mitarbeiter/innen im Verkauf/Vertrieb bzw. mit Kundenkontakt

Besonderheit	Hohe Trainingsflexibilität! Der konkrete Seminaaraufbau und Inhalt kann je nach Interessenlage und Zusammensetzung der Seminargruppe variieren.
Max. Teilnehmerzahl	12
Kostenbeitrag/Teilnehmer	€ 399,- inklusive Seminarunterlagen und Verpflegung









# KOSTENFAKTOR PERSÖNLICHKEIT

## WIE WIR UNSERE RESSOURCEN AKTIVIEREN UND UNSERE KOSTEN REDUZIEREN



### ZIEL

Die sehr introvertierte Auszubildende am Empfang oder an der Telefonzentrale? Der cholerische Abteilungsleiter, der die Mitarbeiter nicht mit „auf die Reise nimmt“? Wenn wir Material bestellen wissen wir sehr genau was uns das kostet. Doch wie hoch sind unsere Kosten, wenn Menschen zu schwierigen Interaktionspartnern werden? Man denke dabei an: Entgangene Aufträge, Mitarbeiter, die in Sabotage-Haltung gehen, weil sie sich nicht wertgeschätzt fühlen, Reklamationen wegen schlechter Kommunikation. Hand auf's Herz: wer von Ihnen hat sich je gefragt, was Persönlichkeitsstile kosten? Oder haben Sie gar eine Kostenstelle für Fehlbesetzungen?

In diesem Training möchten wir Ihnen zeigen wie Ihre eigene Persönlichkeit und die Ihrer Mitarbeiter/ Kollegen für Sie zum Erfolgsfaktor werden.

Um als Mensch und Führungskraft zu wachsen und verschiedene Verhaltenstendenzen bei anderen erkennen zu können, ist es zunächst wichtig, sich selbst und sein eigenes Verhalten zu reflektieren. Zu diesem Zweck senden wir Ihnen vorab per Mail den Online-Fragebogen zur Erstellung Ihres persolog-Persönlichkeitsprofils. Bitte bearbeiten Sie diesen bis spätestens zwei Tage vorher. Das Ergebnis erhalten Sie per Mail während des ersten Moduls.

<b>MODUL 1</b>	Warum der Mensch ist wie er ist – kleine Einführung in die Persönlichkeitspsychologie Was Persönlichkeit ausmacht und wie sie sich erfassen lässt Vorstellung verschiedener Verhaltensdimensionen Erste gemeinsame Auswertung Ihrer Fragebogen-Ergebnisse (gerne anonymisiert)	30.04.2024 10:00 Uhr – 11:30 Uhr
<b>MODUL 2</b>	Persönlichkeitstypen: Bedürfnisse, Ängste und Motivatoren Sich selbst und anderen „auf die Schliche kommen“: eigenes Verhalten reflektieren, das Verhalten der anderen bewusster beobachten und erkennen. Persönlichkeitstypen: Ressourcen und Kosten Sich selbst und seine Mitarbeiter ressourcenschonend einsetzen.	07.05.2024 10:00 Uhr – 11:30 Uhr
<b>MODUL 3</b>	Bedeutung von Persönlichkeit in verschiedenen Lebensbereichen: in der Zusammenarbeit mit Kollegen, in Führungssituationen, im Verkaufsgespräch, auf der Baustelle, im Privatleben Praktische Tipps, Best Practice, offener Austausch	14.05.2024 10:00 Uhr – 11:30 Uhr



*Die Einblicke rund um das Thema Kostenfaktor Persönlichkeit öffnen mir bei einigen Situationen die Augen. Es hilft mir im Arbeitsleben, mich selbst und meine Kollegen besser einschätzen zu können. Somit kann ich besser mit den Stärken und Schwächen der verschiedenen Typen umgehen und arbeiten.*

**Lena Heidmeier**  
Personalreferentin EGE-Gruppe

Methodik	60 % Präsentation, 40 % persönlicher Austausch	Max. / Min. Teilnehmerzahl	10 / 3
Trainer	Kerstin Lotter	Kostenbeitrag/ Teilnehmer	€ 159,-
Geeignet für	grundsätzlich für alle, wir legen unseren Fokus auf Mitarbeiterführung	inklusive Seminarunterlagen und vitero-Lizenzgebühren	



**Bitte lesen Sie auch die Informationen zur Live Online-Teilnahme auf den Seiten 6–7.**



# FENSTERBAU-UNTERNEHMEN NACHHALTIG FÜHREN

## DAS KRISENSICHERE UNTERNEHMEN – UNTERNEHMENSPLANSPIEL



### ZIEL

Zusammen mit der Planspielagentur aus Chemnitz haben wir ein haptisches Spiel entwickelt, das die spezifischen **Prozesse eines Fensterbauunternehmens** – vom wiederkehrenden Wettbewerb um Aufträge im Jahresverlauf bis zum Abschluss der Geschäftsjahre – authentisch abbildet und schnell begreifbar macht. Es sensibilisiert die Teilnehmer\*innen dafür, nachhaltige Entscheidungen zu treffen und dadurch ihr Unternehmen krisenfest zu machen.

Am Ende des zweiten Tages steht fest, welches Team die besten Entscheidungen getroffen hat und als Sieger aus dem Spiel hervorgeht.

Wenn es um die wirksame Vermittlung von Zusammenhängen geht, ist ein haptisches Planspiel übrigens die Methodik der Wahl, denn durch die multisensorische, erlebnisorientierte Arbeitsweise ermöglicht es eine hohe kognitive und zugleich emotionale Beteiligung. Es erfüllt damit eine wichtige Voraussetzung für nachhaltiges Erinnern und schnelleres Implementieren des Erlernten.

Und durch die konkrete Adaption an die Spezifik der Fensterbaubranche wird das Ganze extrem fesselnd und praktisch bestens nachvollziehbar.

Von uns für Sie, speziell für Fensterbauunternehmen konzipiert, sehr hoher Praxisbezug

#### Termine

06.12.– 07.12.2023 jeweils  
09:00 Uhr–17:00 Uhr

#### Ort

Adendorf

### THEMEN

- > Interessengruppen im spezifischen Umfeld des Unternehmens
- > nachhaltige Unternehmensführung als Überlebensstrategie
- > Finanzierung, Bilanz und Erfolgsrechnung
- > Entscheidungsfindung und nachhaltige Strategie
- > wichtige Kennzahlen zur Bewertung des Unternehmens
- > Wirkung von Kundenzufriedenheit und Image

Wir brauchen Ihr klares Commitment zur durchgängigen Teilnahme an diesem 2-Tagestraining.

**Lassen Sie sich überraschen! Erleben Sie die Wirkung von nachhaltiger Unternehmensführung hautnah in dieser Simulation!**



Methodik	20 % Vortrag und Diskussion, 60 % Planspielaktivität in kleinen Gruppen, 20 % Auswertung
Trainer	Dr. Werner Kämpfe
Geeignet für	Führungskräfte aus allen Fachbereichen, CSR-Verantwortliche, Studenten und Azubis

Max. Teilnehmerzahl	12 (6 Spielflächen/ Planspiel-Unternehmen)
Min. Teilnehmerzahl	8 (4 Spielflächen/ Planspiel-Unternehmen)
Kostenbeitrag/ Teilnehmer	€ 499,- inklusive Tagungspauschalen, Abendessen, Seminarunterlagen und Siegetrophäe für die Sieger.



*Ich finde das Spiel optimal für meine Mitarbeiter, denn sie kriegen dabei sehr schnell ein Gespür dafür, was es heißt, unternehmerisch zu denken und zu handeln. Ich mache da auf jeden Fall nochmal mit.*

**Timo Heep**

Heep Fenster GmbH, Hundsangen im Westerwald

*Es war super, du kriegst die Zusammenhänge im Fensterbaubetrieb klasse vermittelt und merkst auch sehr genau die Mechanismen, zum Beispiel wenn du dich übernimmst, wenn am Ende des Geldes noch zu viel Geschäftsjahr übrig ist.*



**Michael Haist**

Kunststoff-Fensterbau Haug und Schöttle GmbH, Nagold



*Ich kannte auch das alte Planspiel der Partnerakademie und finde die konkrete Adaption auf die Fensterbaubranche großartig. Das neue Spiel ist richtig gut geworden. Es ist optimal auf unsere Situation angepasst und macht riesig Spaß.*

**Vanessa Lauber**

Fensterbau Lauber, Singen (Hohentwiel)

*Das neue Planspiel, das extra auf die Fensterbau-Branche zugeschnitten wurde, hat mir sehr gut gefallen! Durch das haptische Vorgehen bekommt man ein super Verständnis für die Abläufe und den Geldkreislauf in einem Unternehmen.*



**Marion Klauzar**

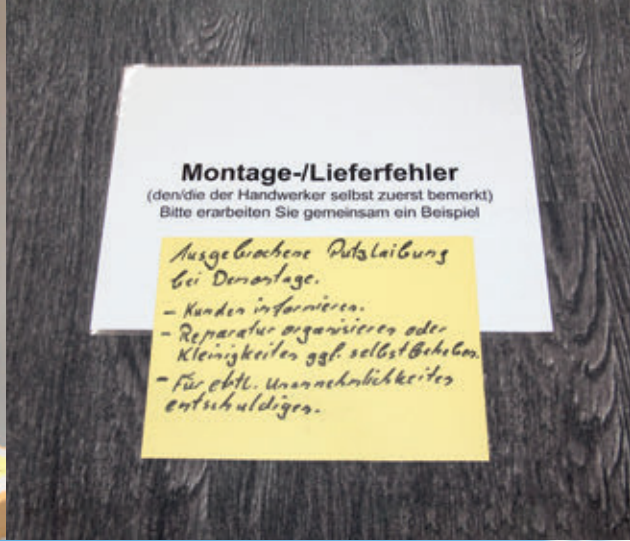
Marion Klauzar, Fensterbau Abel GmbH Bad Rappenau-Heinsheim



*Eine tolle Möglichkeit, das unternehmerische Denken und Handeln zu vertiefen. Es hat mir großen Spaß gemacht, im Team anspruchsvolle Aufgaben zu lösen.*

**Michael Eibel**

profine Projektmanagement West





# DAS WIRKSAME ABNAHMEGESPRÄCH



## ZIEL

Abnahmesituationen können sehr unterschiedlich sein. Doch sie haben alle eines gemeinsam: Die Unterschrift ist das Ziel! Im Privatkundengeschäft fehlen uns aus verschiedenen Gründen manchmal die Abnahmeprotokolle oder sie werden nur unvollständig ausgefüllt. Die Rechnungen werden trotzdem rausgeschickt und meistens geht das auch gut. Die Ergebnisse aus Abnahmegesprächen sind jedoch nicht nur aus baurechtlicher Sicht von Bedeutung, sondern haben Auswirkungen auf Ihre gesamte Prozesskette und Ihr Qualitätsmanagement. Um in diesem Bereich mehr Sicherheit zu erlangen, möchten wir Ihnen kurz und knapp die wichtigsten Aspekte und Gedanken dazu vermitteln. Die Inhalte und Beispiele im Training beziehen sich auf das klassische Privatkundengeschäft, bei dem die Montagegruppe zumeist alleine beim Kunden arbeitet und selbständig den Montageprozess abschließen soll.

**Das wirksame Abnahmegespräch**

Ein Trainingsmodul der Profine-Partnerakademie aus der Reihe der Handwerker-Trainings macht die Tätigkeiten, Schritte und die Mitarbeiter von Festkontaktsunternehmen fit für das Abnahmegespräch und unterstützt das Management bei der Vorbereitung von Abnahmefallstudien. Damit das Abnahmegespräch auch wirksamer erfolgreich ist, sollte einiges dabei beachtet werden. **Wichtige Aspekte**

Das Abnahmegespräch muss richtig ausgeführt werden oder überlassen die Verantwortlichen bringen" ansetzen im Vorfeldungespräch einen Trainings- und Informationsbedarf auf die Frage der Trainer, was Ihre Mitarbeiter nach dem Training besser können werden. Die Unterschrift bringen" – ein wesentliches Element ist ein gutes Abnahmeprotokoll und die Abnahme ist Teil des Montage- bzw. Handwerkerhandbuchs. Die Unterschrift ist ein wesentliches Element ist ein gutes Abnahmeprotokoll und die Abnahme ist Teil des Montage- bzw. Handwerkerhandbuchs. Die Unterschrift ist ein wesentliches Element ist ein gutes Abnahmeprotokoll und die Abnahme ist Teil des Montage- bzw. Handwerkerhandbuchs.



Lesen Sie mehr dazu im BM-Fachbeitrag

## THEMEN

- Bedeutung der Abnahme für Kunden, Auftragsnehmer und Monteure
- Gestaltung des Abnahmeprotokolls: Aufbau, Zielgruppeneignung, wichtige Inhalte
- Was muss rein ins Abnahmeprotokoll
- Was Monteuren helfen kann:
  - Aktives Hinarbeiten auf die Abnahme – in Kontakt mit den Kunden bleiben
  - Ideen zu Gesprächsleitfäden für Monteure
  - Prozessklarheit: standardisierte und aufeinander abgestimmte Prozesse und Formulare
  - Flexibilität beim Treffen von Entscheidungen und Vereinbarungen mit dem Kunden
  - gute Kommunikation schnell gelernt – die wichtigsten Tipps

Termine	Ort
21.02.2023 10:00 Uhr – 12:00 Uhr	im virtuellen Klassenzimmer



Methodik	60 % Präsentation, 40 % Lehrgespräch und Diskussion
Trainer	Kerstin Lotter
Geeignet für	Alle, die den Erfolg der Abnahme beeinflussen können: Geschäftsführer, Montageleiter, Monteure, alle am Ablauf beteiligte Mitarbeiter im Innendienst.

Max. Teilnehmerzahl	20
Min. Teilnehmerzahl	3
Kostenbeitrag/Teilnehmer	€ 79,-
Kostenbeitrag Firmen-Flatrate/Termin	€ 129,-

inklusive Seminarunterlagen und vitero-Lizenzgebühren

Bitte lesen Sie auch die Informationen zur Live Online-Teilnahme auf den Seiten 6-7.

# VORSTELLUNG AUSBILDUNG TOP-MANAGEMENTWISSEN FÜR UNTERNEHMENSNACHFOLGENDE



## ZIEL

In unserer Ausbildung TOP-Managementwissen für Unternehmensnachfolgende geben wir Ihnen einen differenzierten und multiperspektivischen Blick auf alle relevanten Managementbereiche eines Fensterbauunternehmens. Mittlerweile haben 61 Nachfolger:innen unserer Partnerunternehmen die Ausbildung erfolgreich absolviert.

In 2024 werden wir zum achten Mal starten. Damit Sie rechtzeitig vor Beginn Gelegenheit haben, sich mit Informationen zu versorgen und wir uns im Vorfeld abstimmen können, laden wir Sie zu einem Austausch rund um „TOP-M“ ein.

Wo drückt der Schuh am meisten? – Niemand außer Sie selbst kann das beantworten. Weswegen wir einen Teil der Inhalte unserer Ausbildung mit Ihnen abstimmen möchten, um gezielt Experten hinzuzuholen, von deren Rat und Unterstützung Sie profitieren können.

## THEMEN

- > Ziele der Ausbildung
- > Themen und Inhalte der Module im Überblick
- > Erste Möglichkeiten zur Reflexion: Welche Rahmenbedingungen habe ich? Wie gut passt die Ausbildung zu mir und meiner Arbeitssituation? Inwiefern kann ich davon profitieren?
- > Ihre Themen und Präferenzen
- > Organisatorische Informationen und Konditionen

Für die nächste Runde werden wir vorerst nur die Termine und einen Teil der Themen festlegen. Die Veranstaltungsorte werden zunächst für zwei Module feststehen. Wenn wir die konkrete Gruppenzusammenstellung haben, werden wir unsere Planung konkretisieren. So können wir für alle routenoptimiert planen.

Termine	Ort
22.11.2023 10:00 Uhr – 11:30 Uhr	im virtuellen Klassenzimmer



**Abschlussfeier 2023 mit dem Singer-Songwriter Julian Pförtner, bekannt aus The Voice of Germany**



**Mit Marion Klauzar (2.v.l.) hat bereits das vierte Familienmitglied der Fa. Abel aus Bad Bappenau die Ausbildung absolviert. Und die nächste Generation steht schon in den Startlöchern.**

Trainerin Kerstin Lotter

Kostenbeitrag/ Teilnehmer Kostenfreie Serviceleistung



# COACHING DER GENERATIONEN

An einer Unternehmensübergabe ist ein ganzes System beteiligt. Gerade die Beziehung zwischen Übergebenden und Nachfolgenden kann entscheidend sein für das Gelingen einer Übergabe.

Sie ist wie ein Viadukt – bröckelt es oder ist es gar einsturzgefährdet, wird es unmöglich auf der inhaltlichen Ebene erfolgreich zusammenzuarbeiten. Deswegen widmen wir uns in zwei Modulen gezielt dem Thema „Coaching der Generationen“.

Planspiel      Finanzen

Kommunikation & Mitarbeiterführung

Prozessoptimierung



Hagen 2014



Schloss Reichmannsdorf 2016



Salzburg 2017



Stuttgart 2018



Berlin 2019



Hagen 2020

## Herausforderungen bei der Nachfolge

- Aufgabe als solche erkennen und loslegen  
↳ rechtzeitige, strukturelle Planung
- Positionsverteilung / Rollenfindung
- Legitimation u. Entwicklung der Position des Nachfolgers / der Nachfolgerin
- "Pappa Ante Portas"
- Frauen in der Nachfolge
- Schwiegerlächter/-söhne i.d. Nachfolge
- passende Prozessbegleiter finden



# WORKSHOP BAURECHT

## BAUVERTRÄGE SCHLIESSEN UND PRAKTISCH UMSETZEN



### ZIEL

Bauvertrag und Bauvorhaben sind eng miteinander verwoben. Dies zeigt sich immer dann, wenn es zu Störungen und Problemen beim Bauvorhaben kommt. Andererseits helfen auch perfekte Bauverträge, Abläufe und Musterschreiben wenig, wenn sie in der Praxis nicht verstanden und umgesetzt werden (können).

In dem Workshop lernen Sie die Grundlagen des Baurechts unter Berücksichtigung aktueller Rechtsprechung und Gesetzgebung kennen. Sie erhalten Einblicke in die gelebte Rechtspraxis. Auf dieser Grundlage werden wir konkrete Themen und Probleme beim Vertragsschluss, der Vertragsdurchführung, Gewährleistung und Abrechnung herausarbeiten und besprechen. Ziel ist es, Sie mit dem notwendigen Rüstzeug auszustatten, damit Sie die Belange Ihres Fensterbauunternehmens sinnvoll und effektiv durchsetzen können und auch persönlich besser für den „Fall der Fälle“ gewappnet sind.

### THEMEN

- > Arten von Bauverträgen (VOB/B-Vertrag, BGB-Bauvertrag, Verbrauchervertrag; AGB) – Wann wird welcher Vertrag geschlossen? Was ist zu beachten?
- > Die geschuldete Bauleistung – Auslegung der Leistungsbeschreibung und Mangelbegriff
- > Bedenken anmelden, Behinderungen anzeigen und Nachträge ankündigen
- > Störungen im Bauablauf, Verzögerungen auf der Baustelle, Verzugsschäden und Vertragsstrafen – mit Bauzeitthemen umgehen.
- > Preissteigerungen am Bau
- > Abschlagsrechnungen, Nachträge und Schlussrechnungen stellen und durchsetzen
- > Abnahme und Gewährleistung: Abnahmen herbeiführen und Strategien für den Umgang mit Mängeln
- > Bauverträge kündigen und beenden.

Termine		Ort	
<b>TAG 1</b>	15.11.2023	12:00 Uhr – 18:00 Uhr	Frankfurt am Main
<b>TAG 2</b>	16.11.2023	08:30 Uhr – 16:30 Uhr	Frankfurt am Main



Methodik	20% Vortrag, 30% Lehrgespräch, 50% Fallbeispiele und praktische Übungen
Trainer	Dr. Steffen Albrecht
Geeignet für	Verkäufer, Objektleiter, Projektverantwortliche, Geschäftsführung

Max. Teilnehmerzahl	12
Kostenbeitrag/Teilnehmer	€ 499,- inklusive Verpflegung und Seminarunterlagen



# EINSATZ VON WARTUNGSVERTRÄGEN



## ZIEL

Gute Wartungsverträge können für Sie als Fensterbauunternehmen und Ihren Kundinnen und Kunden eine „Win-win-Situation“ und wichtiger Bestandteil einer dauerhaften und intakten Geschäftsbeziehung sein. Schlechte Verträge können zu Ärger und Streit führen.

In diesem Seminar beleuchten wir das Thema „Wartungsvertrag“ aus verschiedenen Perspektiven. Ausgehend von den rechtlichen Rahmenbedingungen und der anwaltlichen Praxis wollen wir gemeinsam mit Ihnen und Ihren praktischen Erfahrungen das notwendige Rüstzeug entwickeln, damit Sie bessere Wartungsverträge schließen und erfolgreich umsetzen können.

## THEMEN

- > Warum Wartungsverträge schließen? Welche Chancen und Vorteile bieten Wartungsverträge für Sie und Ihre Kundinnen und Kunden?
- > Welche Arten von Wartungsverträgen und Wartungsdienstleistungen gibt es? Welche sind bei Fenstern und Türen sinnvoll?
- > Welche technischen Regeln und Merkblätter gibt es?
- > Mit welchen rechtlichen Argumenten lassen sich Wartungsverträge verkaufen?
- > Welche Haftungsrisiken gibt es, wenn man Fenster wartet? Wie ist das Verhältnis von Wartung und Gewährleistung?
- > Welche Inhalte können Wartungsverträge haben?
- > Wie werden Wartungsverträge abgewickelt – welche rechtlichen Themen können auftreten (Wartungsterminen vereinbaren, Wartung von Fremdprodukten, Vertragslaufzeit)?
- > Wenn es trotzdem knirscht: Strategien, Streit zu vermeiden, zu entschärfen und aufzulösen.

## „Wartungsverträge“ als Live Online-Training in 2 Modulen

Termine			Ort
<b>MODUL 1</b>	17.04.2024	10:00 Uhr – 12:00 Uhr	im virtuellen Klassenzimmer
<b>MODUL 2</b>	19.04.2024	10:00 Uhr – 12:00 Uhr	im virtuellen Klassenzimmer



Methodik	40 % Präsentation, 60 % Workshop, Gespräch und Diskussion
Trainer	Dr. Steffen Albrecht
Geeignet für	Geschäftsführer/Inhaber, alle am Verkaufs-, Serviceprozess und/oder Qualitätsprozess beteiligten

Max. Teilnehmerzahl	40
Min. Teilnehmerzahl	3
Kostenbeitrag/ Teilnehmer	€ 199,-
Kostenbeitrag Firmen-Flatrate/Termin	€ 299,-
Inklusive Seminarunterlagen	+ vitero-Lizenzgebühren

**Bitte lesen Sie auch die Informationen zur Live Online-Teilnahme auf den Seiten 6–7.**



## TRAINER, SPEAKER, COACHES

### DR. STEFFEN ALBRECHT



#### Qualifikation

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht. Studium und Promotion an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg.

#### Berufliche Tätigkeiten

Partner bei MHP RECHT in Stuttgart.  
Seit 2009 im Baurecht tätig und durch die Vertretung von Bauherren, Bauunternehmen und Planern mit den Interessen und Befindlichkeiten der Baubeteiligten vertraut. Vielfältige Erfahrungen bei der Vertragsgestaltung, in der anwaltlichen Betreuung und in baurechtlichen Haftungsprozessen.

#### Trainingsschwerpunkte

Wartungsverträge, Bauverträge

### RAINER BISSBORT



#### Qualifikation

Staatlich geprüfter Techniker Kunststoffverarbeitung

#### Berufliche Tätigkeiten

Kunststoff-Formgeber, Konstrukteur von Spritzgussteilen,  
Anwendungstechniker mit Schwerpunkt Bauphysik Fenster

#### TrainingsSchwerpunkte

Lüftung, Schallschutz, Statik, Wärmeschutz bei Fenstern

#### Hobbys

Keyboard, Mountainbiking

### DIANA ENGELMAIER



#### Qualifikation

Verfahrensmechanikerin für Kunststoff- und Kautschuktechnik im  
Schwerpunkt Kunststofffenster  
staatlich geprüfte Maschinenbautechnikerin  
Prüferin Luftschalldämmung

#### Berufliche Tätigkeiten

Teamleiterin Window Innovations Center  
über 10 Jahre Berufserfahrung als Fensterbauerin  
und Technikerin im Window Innovations Center

#### Trainingsschwerpunkte

Fertigungstechnik im Fensterbau  
Anwendung Verarbeitungsrichtlinien zur Herstellung von  
Kunststofffenstern- und türen

#### Hobbys

Lesen, Biken, Heimwerken

## RALF GREWENIG



### Qualifikation

Dipl.-Ing. Maschinenbau, Schweißfachingenieur, Wirtschaftsingenieur (FH), zertifizierter Trainer (IHK)

### Berufliche Tätigkeiten

Konstrukteur im Sondermaschinenbau, Fertigungsleiter im Fensterbaubetrieb, Bereichsleiter Zentrales Qualitätsmanagement

### Trainingsschwerpunkte

Fertigungstechniken im Fensterbau  
Qualitätsmanagement

### Hobbys

Tuba, E-Bass, Mountainbike

### Qualifikation

Dipl.-Ing. (FH), Diplomstudium im Fach Holztechnik an der Fachhochschule Rosenheim mit Praktika im Metall- und Schreinerhandwerk sowie im Fertighausbau

### Berufliche Tätigkeiten

Seit 1991 Mitarbeiter am ift Rosenheim, Produktmanager im ift-Geschäftsbereich Prüfung für die Produkte geklebte Verglasungen, äußere Abschlüsse, Materialien für den Baukörperanschluss sowie den ift-Montageplaner (Online-Tool), ift-Sachverständiger für Fenster, Türen, Fassaden und deren Einbau, stv. Prüfstellenleiter Bauteilprüfung, Auditor der ift-Zertifizierungsstelle, Referent der ift-Akademie, Hauptautor der RAL-Montageleitfäden für Fenster und Außentüren sowie Vorhangfassaden, Mitarbeit in diversen Normungsausschüssen und Forschungsvorhaben.

### Trainingsschwerpunkte

Montage von Fenstern, Außentüren und Vorhangfassaden, Grundlagen, Vertiefung und Workshops

### Hobbys

Familie, Tenor- und Alphorn, bayerische Blasmusik, Trachtenverein, Garteln

## WOLFGANG JEHL



## DR. WERNER KÄMPFE



### Qualifikation

Diplomlehrer (TU), Promotion Didaktik, Trainerausbildung

### Berufliche Tätigkeiten

Wissenschaftlicher Mitarbeiter  
Bereichsleiter Planspiel und Seminare  
Projektleiter Planspiele  
selbständiger Trainer und Unternehmensberater seit 1994

### Trainingsschwerpunkte

Haptische Planspiele (Betriebswirtschaft, Strategie, Verkauf, Nachhaltigkeit)  
Präsentation und Rhetorik

### Hobbys

Brettspiele, Lesen

## MARKUS LIMBERG



### Qualifikation

Ausbildung zum Maschinenschlosser,  
Dipl.-Ing. Maschinenbau , Konstruktionstechnik (FH)

### Berufliche Tätigkeiten

Maschinenschlosser im Sondermaschinenbau,  
Abteilungsleiter im Fensterbaubetrieb  
Anwendungstechniker, Projektmanager Gebiet Nord

### Trainingsschwerpunkte

Barrierefreie Fenster und Türen

### Hobbys

Reisen, Garten, Fahrrad fahren

### Qualifikation

Diplom-Betriebswirtin (BA), zertifizierter Business Coach (IHK), zertifizierte Trainerin (IHK), zertifizierte Trainerin für das persolog® Persönlichkeitsmodell, Ausbilderin (IHK), Ausbildung zum systemischen Prozessmanager, zertifizierter NLP-Practitioner (DVNLP)

### Berufliche Tätigkeiten

Rund 30 Jahre Branchenerfahrung: Produktmanager und technischer Vertrieb bei einem namhaften Fensterbauunternehmen. Seit 2006 bei profine zunächst als Projektmanager Marke KÖMMERLING. Seit 2009 als Leiterin und Trainerin der profine Partnerakademie erfolgreich.

### Trainingsschwerpunkte

Produkttrainings & Planungssoftware, Verkauf & Kommunikation in der Fensterbranche, Persönlichkeitsorientierte Mitarbeiterführung

### Hobbys

Reisen und Erkunden, Fotografieren und Texten, Freunde treffen, Literatur und Film

## KERSTIN LOTTER



## GABRIELE MÜHLBAUER



### Qualifikation

Trainerin für Kommunikation, Konfliktmanagement und persönliche Weiterentwicklung, Mediatorin, Businesscoach, Psychologische Beraterin, Prozessmanagerin GBpsych, Hypnotherapeutin, WingWave®-Coach

### Berufliche Tätigkeiten

Ausbildung als Bauzeichnerin und Reiseverkehrskauffrau, Geschäftsführerin einer internationalen Yacht-Charteragentur, Akademieleiterin eines großen Unternehmens, Fachbuchautorin, seit über 30 Jahren als Trainerin, Businesscoach und Mediatorin tätig.

### Trainingsschwerpunkte

Kommunikation, Konfliktmanagement, Führungskräfteentwicklung, Sozialkompetenz, Zeit- und Selbstmanagement, Stress – Burnout – Work-Life-Balance

### Hobbys

Mein Beruf ist meine Berufung, das Lernen im Allgemeinen, Biergarten und Freunde treffen

## CHRISTIAN NIEBEL



### Qualifikation

Staatlich geprüfter Betriebswirt

### Berufliche Tätigkeiten

Produktmanager bei der Fa. Abel Metallsysteme GmbH & Co. KG  
Verantwortlich für Prüfungen und Produktentwicklungen im Bereich  
Absturzsicherungen vor bodentiefen Fensterelementen

### Trainingsschwerpunkte

Absturzsicherungen vor bodentiefen Fenstern und Fenstern mit niedrigen  
Brüstungshöhen

### Hobbys

Fußball

### Qualifikation

Industriekaufmann, Ausbilder (IHK), zertifizierter NLP-Practitioner, zertifizierter  
Coach, zertifizierter Trainer (IHK)

### Berufliche Tätigkeiten

Über 20 Jahre im Verkauf und Vertrieb in den Bereichen Handel und Dienst-  
leistungen, 6 Jahre davon in verantwortlicher Position in der Vertriebsleitung,  
Trainer und Coach in der betrieblichen Personalentwicklung, Dozent und  
Trainer in der Erwachsenenbildung, individuelles Coaching für Klienten in Ver-  
änderungsprozessen

### Trainingsschwerpunkte

Führungskräfteentwicklung, Verkaufstraining, Kommunikation/Rhetorik,  
Beschwerdemanagement, Motivation und Kreativität, Begleitung von  
Veränderungsprozessen

### Hobbys

Familie, Fußball, Spiele, Lesen, Fotografie

## MARKUS REUTER



## DR. ANDREAS SCHMÄLZLE



### Qualifikation

Promovierter Diplom-Ingenieur Maschinenbau/Produktionstechnik

### Berufliche Tätigkeiten

Spezialist für schlanke Produktionssysteme und Fertigungsplanung.  
Langjährige Berufserfahrung bei der Robert Bosch GmbH und MBtech  
Consulting, einer Tochter der Daimler AG sowie als Trainer in der Lean  
Management Expertenausbildung bei Daimler.

### Trainingsschwerpunkte

Werkzeuge und Prinzipien des Lean Manufacturing & Administration,  
Ganzheitliche Wertstromoptimierung, Serien- & Fertigungsplanung

### Weitere Schwerpunkte

Agile Unternehmensführung, SCRUM, Change Management

## TIMO SCHNEIDER



### Qualifikation

Staatlich geprüfter Techniker Maschinenbau  
Fertigungstechnik und Konstruktion

### Berufliche Tätigkeiten

Technischer Zeichner Marketing KÖMMERLING, Leitung Technische Dokumentation profine + Leitung Produktstammdaten profine + Leitung Technische Beratung profine = Leitung Corporate Technischer Produktservice profine GmbH

### Trainingsschwerpunkte

Technische Kommunikation, CAD, BIM, Software im Fensterbau

### Hobbys

IHK Prüfungsausschuss Technische Produktdesigner, Tischtennis, e-sport

### Qualifikation

Glasermeister, Betriebswirt des Handwerks, seit 1999 öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger

### Berufliche Tätigkeiten

Erfolgreicher Fensterbau-Unternehmer; Landesinnungsmeister des Fachverbands Glas, Fenster, Fassade Baden-Württemberg; seit 2003 Mitglied des Prüfungsausschusses der Meisterschule in Karlsruhe; seit 2013 Dozent an der Fensterakademie Karlsruhe; Autor zahlreicher Fachbeiträge rund um das Thema Fenster

### Trainingsschwerpunkte

Rund ums Kunststofffenster

### Hobbys

Literatur und Geschichte

## JÜRGEN SIEBER



## OLIVER SOLCHER



### Qualifikation

Dipl.-Ing. (FH), Maschinenbauingenieur – Strömungsmaschinen

### Berufliche Tätigkeiten

Technischer Leiter eines Industrieunternehmens der Wohnungslüftung, Inhaber Ingenieurbüro, Geschäftsführer Fachverband Luftdichtheit im Bauwesen FLiB e.V., Produktentwicklungen zur Wohnungslüftung, Mitarbeiter im NHRS\* und CEN\*\* in den Normungsgremien zur Wohnungslüftung, Referent

### Trainingsschwerpunkte

Wohnungslüftung – Planung, Ausführung und Bilanzierung von Wohnungslüftungssystemen, Luftdichtheit der Gebäudehülle, Richtlinien, Regeln und Normen zur Wohnungslüftung sowie zur Dichtheit der Gebäudehülle

### Hobbys

Tourenski, Wandern, Mountainbiken

\* Fachverband Luftdichtheit im Bauwesen e.V. | \*\* Normenausschuss Heiz- und Raumlufttechnik  
\*\*\* Comité Européen de Normalisation (europäisches Komitee für Normung)





# ANMELDUNG

E-Mail: [partnerakademie@profine-group.com](mailto:partnerakademie@profine-group.com)

Telefonische Anmeldung: 06331-561526

Im Web: [www.profine-group.com/partnerakademie](http://www.profine-group.com/partnerakademie)



Ihre Ansprechpartnerin  
Melanie Graf,  
Seminarorganisatorin



Ihre Ansprechpartnerin  
Marie Abel, Auszubildende

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie umgehend eine Bestätigung mit den wichtigsten Informationen zu Ihrem Seminar. Nach der Veranstaltung erhalten Sie eine Rechnung. Bitte melden Sie sich und Ihre Mitarbeiter/innen so frühzeitig wie möglich an, so dass wir unsere Kapazitäten optimal an Ihren Bedarf anpassen können.

## KOSTENBEITRÄGE

Alle Preise zzgl. MwSt.

### RABATTMÖGLICHKEIT BEI LIVE ONLINE-TRAININGS

Nutzen Sie unsere Firmen-Flatrate, im Rahmen derer bis zu fünf Teilnehmer aus Ihrem Haus zu einem sehr günstigen Preis an unseren LIVE ONLINE-TRAININGS teilnehmen können.

### KOSTENBEITRÄGE INHOUSE-SEMINARE NACH VEREINBARUNG

Für Inhouse-Trainings erarbeiten wir gerne individuelle Trainingskonzepte und unterbreiten Ihnen maßgeschneiderte Angebote.

Die Veranstaltungen finden in einem Seminarhotel oder in einem firmeninternen Seminarraum statt. Die Kosten für das Catering übernimmt das Unternehmen. Steht Ihnen kein geeigneter Seminarraum zur Verfügung, übernehmen wir die Organisation für Sie zum Selbstkostenpreis. Wir holen Ihnen verschiedene Hotel- und Tagungsangebote ein. Gerne arrangieren wir auch die Verpflegung für Sie.

Seminarsharing: Teilen Sie sich ein Inhouseseminar mit einem Fensterbauunternehmen in Ihrer Nähe. Sprechen Sie uns an.

## STORNOGEBÜHREN

öffentliche Präsenzseminare: bis 4 Wochen vor der Veranstaltung: 50,- € Bearbeitungsgebühr; bis 10 Tage vor Veranstaltung: 50 % des Kostenbeitrags; ab 9 Tage vor Veranstaltung oder bei Nichterscheinen: 100 % des Kostenbeitrags

inhouse: ab 4 Wochen vor der Veranstaltung: 100 % des Kostenbeitrags

virtuell: Nachdem ein Account für Sie erstellt wurde und/oder Ihnen die Benutzerdaten für die jeweilige Veranstaltung zugegangen sind: 50 % des Kostenbeitrags; bei Nichterscheinen: 100 % des Kostenbeitrags. Sie können sich jederzeit kostenfrei per Mail oder telefonisch abmelden, solange noch keine Benutzerdaten versendet wurden. Dies geschieht in der Regel 3-5 Arbeitstage vor dem jeweiligen Seminartermin.

Eine Stornierung kann nur schriftlich erfolgen. Maßgeblich für die Berechnung der Stornogebühren ist der Eingang der E-Mail bei der profine Partnerakademie. Eine Ersatzperson kann selbstverständlich jederzeit gestellt werden.

Wir bitten um Verständnis, dass wir uns Programmänderungen, Trainer- oder auch Ortswechsel sowie die Absage von Seminaren vorbehalten müssen. In jedem Fall sind wir bemüht, Ihnen Absagen oder notwendige Änderungen so rechtzeitig wie möglich mitzuteilen. Weitere Ansprüche sind ausgeschlossen.

# ANMELDEFORMULAR

Hiermit melde ich mich und/oder meine/n Mitarbeiter/in zu folgenden Seminaren verbindlich an:

## FIRMENDATEN

Firma: \_\_\_\_\_

Straße, Hausnummer: \_\_\_\_\_ PLZ, Ort: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_ Datum, Unterschrift: \_\_\_\_\_

## TEILNEHMERDATEN

Bitte wie folgt angeben: Vorname, Name, Funktion, E-Mail, Telefon

Teilnehmer/in A: \_\_\_\_\_

Teilnehmer/in B: \_\_\_\_\_

Teilnehmer/in C: \_\_\_\_\_

Teilnehmer/in D: \_\_\_\_\_

Kategorie	Seminar	Beitrag zzgl. MwSt.	Firmen- Flatrate* zzgl. MwSt.	Veran- staungs- Termin	Anmeldung Teilnehmer z.B. A, B, C oder D
Rund um Fenster	Basiswissen Fenster (5 Module)	199,00 €	349,00 €		
Rund um Fenster	Qualitätstraining FIT-FOR-TOMORROW	0,00 €	-		
Rund um Fenster	Die neue Planungssoftware und Grundlagen zur Fensterstatik	79,00 €	129,00 €		
Rund um Fenster	Barrierefreie Fenster und Türen	99,00 €	159,00 €		
Rund um Fenster	Grundlagen der Absturzsicherung	49,00 €	79,00 €		
Rund um Fenster	Der neue RAL-Montageleitfaden 2024! (2 Module)	199,00 €	349,00 €		
Rund um Fenster	Ein bunter Strauß an Schadensfällen	99,00 €	159,00 €		
Rund um Fenster	Bauphysik spezial: Lüftung (5 Module)	299,00 €	549,00 €		
Rund um Fenster	Grundlagen der Fensterfertigung (Präsenztraining)	199,00 €	-		
Rund um Fenster	Vorstellung SFS-Befestigungslösungen	0,00 €	0,00 €		
Verkauf	Verkaufstraining (2-Tagestraining)	399,00 €	-		
Management	Kostenfaktor Persönlichkeit (3 Module)	159,00 €			
Management	Fensterbau-Unternehmen nachhaltig führen (2-Tages-Planspiel)	499,00 €	-		
Management	Das wirksame Abnahmegespräch	79,00 €	129,00 €		
Management	Vorstellung der Ausbildung "TOP-Managementwissen für Unternehmensnachfolgende"	0,00 €	0,00 €		
Baurecht	Workshop Baurecht – Bauverträge schließen und praktisch umsetzen	499,00 €	-		
Baurecht	Einsatz von Wartungsverträgen (2 Module)	199,00 €	299,00 €		

- Bitte rufen Sie uns für eine unverbindliche Beratung an.
- Wir interessieren uns für ein Inhouse-Seminar zu folgenden Themen:

Ansprechpartner/in, Telefonnummer, E-Mail: \_\_\_\_\_

\*maximal 5 Avatare je Firma / Termin oder Kurs  
versäumte Module können im zweiten Kurs nachgeholt werden

Buchen Sie online unter [www.profine-group.com/partnerakademie](http://www.profine-group.com/partnerakademie) oder senden Sie Ihre Anmeldung per FAX an 06331-561527 oder E-Mail [partnerakademie@profine-group.com](mailto:partnerakademie@profine-group.com)

profine GmbH  
Kömmerling Partnerakademie

Zweibrücker Straße 200  
66954 Pirmasens  
Telefon 06331 561526  
Telefax 06331 561527

partnerakademie@profine-group.com  
www.profine-group.com/partnerakademie  
www.koemmerling-better-world.de

