

Seminarzyklus/ Cycle de Séminaires 2012

**Das Weiterbildungsprogramm für Ihre
MitarbeiterInnen**

**Le programme de formation continué
pour votre collaborateurs**

**Achtung: Anmeldeschluss ist der 09. Dezember 2011
Attention: délai d'inscription jusqu'au 09 décembre 2011**



Mitarbeiterausbildung 2012 im SSHV: Ein nutzbringender Auftrag für alle zukunftsorientierten Firmen

an die
Geschäftsleitungen, Personal- und
Ausbildungsverantwortliche von SSHV- und VSEMH-Firmen
sowie weitere interessierte Kreise

Sehr geehrte Damen und Herren

Der Nutzen einer gezielten und nachhaltigen Ausbildung Ihrer MitarbeiterInnen ist unbestritten. Die grösstenteils positiven Reaktionen der zahlreichen Kursteilnehmer (seit 1995 über 1'300 TeilnehmerInnen) veranlasst die Arbeitsgruppe Ausbildung des SSHV, auch im Jahre 2012 die beliebten Mitarbeiterseminare anzubieten.

Das Stoffprogramm wird von erfahrenen Fachleuten vermittelt, die seit vielen Jahren für den Verband tätig sind. Angeboten werden wiederum die bewährten Themen wie zum Beispiel Produktkunde Stahl, Bewehrungsstahl, Rohre usw. Nebst den Materialkundeseminariem bieten wir selbstverständlich auch diverse Verkaufsthemen an. **Erstmalig** führen wir das Zweitages-Seminar "**Verkaufstraining intensiv** (Von der Adresse zum erfolgreichen Abschluss)" durch. Auch das Seminar **Messetraining** steht erstmals im Programm. Nutzen Sie die Gelegenheit zur Teilnahme. Branchenerfahrene Referenten garantieren bei allen Themen eine lösungs- und zielorientierte Ausbildung! Die erworbenen Kenntnisse stellen für die tägliche Arbeit ein ausgezeichnetes Hilfsmittel dar.

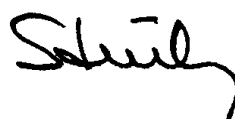
Die Kurse finden im Seminarhotel Kornhaus in Balsthal oder in der Kartause Ittingen in Warth statt. Beide Orte sind mit dem Auto leicht erreichbar. Die vorhandenen Infrastrukturen beider Seminarlokale sind bestens für ein effizientes Lernen geeignet.

Nutzen Sie das vielfältige Kursangebot! Sie ermöglichen Ihren Mitarbeitern eine gezielte Ausbildung und honorieren gleichzeitig die Anstrengungen des SSHV und der engagierten Referenten, Ihnen attraktive und preisgünstige Weiterbildungsmöglichkeiten zu bieten.

Melden Sie Ihre MitarbeiterInnen sofort an. Der Anmeldetermin vom 9. Dezember 2011 ist bald (schneller als Sie vielfach denken) !

Wir freuen uns über Ihre Teilnahme und grüssen Sie freundlich

SSHV Arbeitsgruppe Ausbildung



J.J. Strüby



H.J. Pfiffner

SSHV-Rahmenbedingungen für Mitarbeiterseminare

Seminarverantwortlicher

Hansjörg Pfiffner
c/o ThyssenKrupp Materials Schweiz AG
Postfach
9501 Wil
Telefon 071 913 64 66 Telefax 071 913 64 67
e-Mail: hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

Anmeldung

Die Anmeldung richten Sie bitte **schriftlich** an:

Hansjörg Pfiffner
Hangweg 9
9500 Wil
Telefax 071 913 64 67 Geschäft oder e-Mail: hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

Aufgrund dieser Unterlage werden die Anmeldebestätigung (gegebenenfalls eine Mitteilung über eine Kursabsage bei ungenügender Anzahl TeilnehmerInnen), das Seminarprogramm, sonstige Unterlagen sowie die entsprechende Rechnung an die Auftraggeber verschickt. Die Unterlagen erhalten Sie schnellstmöglich nach dem Anmeldeschluss.

Teilnehmerzahl

Die Teilnehmerzahlen sind begrenzt. Bei weniger als 8 TeilnehmerInnen behält sich der Veranstalter die Durchführung des Seminars vor.
Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Zahlungseinganges berücksichtigt.

Teilnahmegebühr

Die Rechnung ist bis spätestens 20 Tage vor Seminarbeginn zu begleichen.
Ihre Anmeldung wird erst mit dem Zahlungseingang wirksam.

Abmeldung

Generell wird bei Abmeldung nach bereits erfolgter Seminarbestätigung eine Bearbeitungsgebühr von CHF 100.-- in Rechnung gestellt. Bei einer Abmeldung, die weniger als 10 Tage vor Seminarbeginn bei uns eintrifft, wird der gesamte Kursbetrag fällig. ErsatzteilnehmerInnen können im Verhinderungsfalle kostenfrei genannt werden.

Verpflegung / An- und Abreise

Bei Eintagesseminaren beinhalten die Seminarkosten das Mittagessen und zwei Pausenverpflegungen. Bei Zweitagesseminaren beinhalten die Kurskosten die Übernachtung im Einzelzimmer sowie Vollpension und zwei Pausenverpflegungen pro Tag.
Die An- und Abreise erfolgt individuell und ist nicht im Preis inbegriffen.

Seminarunterlagen

Alle TeilnehmerInnen erhalten schriftliche Seminarunterlagen.

Seminarunterlagen

Die Vortragsprache ist deutsch.

Inhalt

Mitarbeiterausbildung 2012 im SSHV: Ein nutzbringender Auftrag für alle zukunftsorientierten Firmen
SSHV-Rahmenbedingungen für Mitarbeiterseminare
In eigener Sache
Unsere Experten und Referenten
Kurzportrait unseres Referenten Christian Engeler
Kurzportrait unserer Referentin Silvana Kundert-Ranzoni

Programm

Seminar: Stahlkunde / Stahlherstellung vom 31. Januar 2012
Seminar: Grundlagen des Verkaufs (Verkauf I) vom 02. Februar 2012
Seminar: Produktkunde Stahl vom 07. Februar 2012
Seminar: Bewehrungsstahl vom 09. Februar 2012
Seminar: Grundlagen des Verkaufs (Verkauf II) vom 01. März 2012
Zweitagesseminar: Verkaufstraining „intensiv“ vom 06./07. März 2012
Seminar: Stahlrohre vom 13. März 2012
Seminar: Professioneller Auftritt & Umgang mit Stil 15. März 2012
Seminar: Mitarbeiterführung vom 20. März 2012
Seminar: Messetraining vom 21. März 2012
Seminar: Professioneller Einkauf vom 22. März 2012

In eigener Sache

Der Schweizerische Stahl- und Haustechnikhandelsverband bietet seinen Mitgliedern sowie interessierten Kreisen ein Weiterbildungsangebot für deren MitarbeiterInnen. Der Fokus liegt auf produkt- und branchenbezogenen Seminaren. Erklärtes Ziel der Seminare ist, die Unternehmen mit einer Ergänzung zu den allgemein verfügbaren Ausbildungsangeboten von Drittanbietern zu unterstützen. Dabei sollen die Seminare möglichst kostengünstig angeboten werden. Sie sind daher von Verbandsseite auf Kostendeckung ausgelegt. Haben Sie Ideen, Anregungen und Wünsche, bitten wir Sie, diese an den Seminarverantwortlichen mitzuteilen. Wir freuen uns ebenfalls, wenn Sie die Bemühungen der Arbeitsgruppe Aus- und Weiterbildung als Referent unterstützen wollen.

Unsere Experten und Referenten

Unsere Referenten sind allesamt Experten in Ihrem Fachgebiet. Zahlreiche Seminare werden dabei durch ausgewiesene Fachleute durchgeführt, die seit Jahren in unserer Branche beschäftigt sind und die die Arbeit der Arbeitsgruppe Ausbildung im Rahmen der Weiterbildungsseminare nachhaltig unterstützen und tragen. Unser Dank gilt daher folgenden Personen:



Herr Jörg Althaus, Debrunner Koenig Management AG, St. Gallen



Herr Roland Keiser, Debrunner Acifer Nordwestschweiz AG, Frenkendorf



Herr Hansjörg Pfiffner, eidg. dipl. Verkaufsleiter, Abteilungsleiter Rohre
ThyssenKrupp Materials Schweiz AG, Wil



Herr Pirmin Schuler, dipl. Bauingenieur HTL, Produktmanagement Debrunner Acifer,
St. Gallen

Für produktfremde Seminare stehen uns zudem zwei ausgewiesene Fachleute zur Verfügung, die wir auf den kommenden Seiten kurz vorstellen wollen.

Kurzportrait unseres Referenten Christian Engeler



Christian Engeler

Herr Christian Engeler, 1947 im St. Galler Rheintal geboren, absolvierte in St. Gallen seine Ausbildung. Seine beruflichen Stationen in Verkauf und Marketing führten über renommierte Firmen: Dunhill, Henkel und 3M, bevor er sich 1985 als Verkaufs- und Kommunikationsberater selbständig machte. Grosse nationale und internationale Unternehmen stehen auf seiner Kundenliste. Als Dozent für Marketingkommunikation ist er an verschiedenen Instituten tätig, unter anderem auch am Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen der Universität St. Gallen (KMU-HSG), am Schweizerischen Ausbildungszentrum für Marketing, Werbung und Kommunikation (SAWI) und an Fachhochschulen. Die Praxisnähe und Kreativität zeichnen seine Vorträge und Seminare besonders aus. Viele Publikationen aus Presse, Radio und Fernsehen bestätigen seine hohe Professionalität.

Einige internationale Kunden: Armani, Baileys, Cinzano, Duracell, GM, Knorr, Motorola, Pfizer, etc. sowie Verbände und ebenso kleine und mittlere Unternehmen in ganz Europa und in der Schweiz.

Herr Christian Engeler verfügt über eine langjährige Erfahrung in der Stahlhandelsbranche. Für den SSHV/ASCA ist er seit 2000 mit grossem Erfolg in den unterschiedlichsten Themen (Verkaufskurs, Führungsseminar, Telefonverkauf, KAM, Aussendienst usw.) tätig.

Kurzportrait unserer Referentin Silvana Kundert-Ranzoni



"Wenige Sekunden genügen, um einen Menschen beim ersten Gegenübertreten zu beurteilen. Kleidung, Gestik und Mimik werden in dieser kurzen Zeit registriert und bewertet."

Silvana Kundert-Ranzoni (www.silvanakundert.ch)

Genau diesem Phänomen widmet sich Frau Silvana Kundert-Ranzoni. Dank der vielfältigen Ausbildung (u.a. Imageberaterin mit eidg. Fachausweis, Farb- und Stilberaterin FSFM, Lizenzierte Kniggeberaterin TA, dipl. Visagistin) hat Frau Silvana Kundert-Ranzoni auf (fast) jede Frage im Zusammenhang mit unserem Erscheinungsbild eine Antwort.

Die Referenzliste ist vielfältig und reicht von A – Z. Hier ein paar Auszüge: ATV Appenzell, Bühler AG Uzwil, Credit Suisse, Geberit Vertriebs AG Jona, kantonale Verwaltung St. Gallen, Sekretärinnen der Kantonspolizei St. Gallen, RAV, Filialmitarbeiter und Kader der Raiffeisenbanken, UBS, Uni St. Gallen, ZBW St. Gallen.

Das persönliche Erscheinungsbild ist ein wichtiges Kommunikationsmittel! Dazu gehören professionelles Auftreten, Kleidung und moderne Umgangsformen. Ein überzeugender Auftritt mit Stil ist kein Zufall, sondern die Erkenntnis über die Zusammenhänge von Gestik, Mimik, Sprache und Kleidung.

An den Seminaren unterstützt Sie Frau Silvana Kundert-Ranzoni, den richtigen Umgang mit Ihrer Umgebung zu pflegen und die korrekte Wahl in Sachen Kleidung zu treffen. Vorteile an Ihrem Arbeitsplatz, für Kundenbesuche und öffentliche Auftritte und natürlich auch in Ihrer Freizeit!

Seminar: Stahlkunde / Stahlherstellung vom 31. Januar 2012

Seminarziele: Werdegang von Erz/Schrott zu Stahl kennen
heutige Herstellungsmethoden kennen
Umformungsmethoden und Fertigprodukte kennen
Qualitäten, Normen und Eigenschaften des Stahls kennen
Bezeichnungen und Begriffe kennen

S	• Spezialausbildung
W	• Weiterbildung
B	• Basisausbildung

Stoffprogramm: Stahlgewinnung (vom Erz bzw. Schrott zum Stahl)
verschiedene Umformungsmethoden des Stahls (Walzen, Schmieden,
Auswahl Fertigprodukte erklären)
Erklären von Normen, Qualitäten und Bezeichnungen
Werkstoffprüfung
Überblick über den Weltmarkt

Teilnehmerkreis: MitarbeiterInnen, die für ihre Tätigkeit über grundlegende
werkstoffkundliche Kenntnisse verfügen sollten.

Ort: Tagungsgebäude Kornhaus, 4710 Balsthal
Datum / Zeit: Dienstag, 31. Januar 2012
08:30 - 17:30 Uhr

Referent: Herr Jörg Althaus, Debrunner Koenig Management AG, St. Gallen

Teilnehmer: 6 - max. 16 TeilnehmerInnen

Lehrmethoden: Referate, Video, Diskussion, Materialmuster, Test

Kursunterlagen: umfangreiche, schriftliche Unterlagen (u.a. Stahlfibel) werden abgegeben

Kosten: CHF 480.- / Person (inkl. Mittagessen und Pausenverpflegungen)

Anmeldetermin: Freitag, 09. Dezember 2011

Seminarverantwortlicher:
Hansjörg Pfiffner c/o ThyssenKrupp Materials Schweiz AG
☎ 071 913 64 66
hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

→ Anmeldetalon siehe Rückseite

Anmeldung: Stahlkunde / Stahlherstellung vom 31. Januar 2012

Firma:

Strasse:

PLZ/Ort

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Firmenstempel / Unterschrift

Datum:

Anmeldung schriftlich an:

**Hansjörg Pfiffner
Hangweg 9
9500 Wil**

per e-mail an:

hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

per FAX an:

071 / 913'64'67

Herzlichen Dank für Ihre Anmeldung.

Schweizerischer Stahl- und Haustechnikhandelsverband SSHV
Arbeitsgruppe Ausbildung



Wil, Novemer 2011

Seminar: Grundlagen des Verkaufs (Verkauf I) vom 02. Februar 2012

Kurs mit Nachbetreuung durch den Referenten

Seminarziele: Die TeilnehmerInnen wenden nach dem Seminarbesuch geeignete Verhandlungstechniken und -taktiken an, um geplante Verhandlungsziele zu erreichen.

S	Spezialausbildung
W	Weiterbildung
B	Basisausbildung

Stoffprogramm: Argumentations- und Fragetechnik
Preisgespräch im Stahlhandel
Vorbereitung des Kundengesprächs
Gesprächsziele

Teilnehmerkreis: MitarbeiterInnen im Innendienst, die bereits über erste Verkaufserfahrung verfügen.

Ort: Kartause Ittingen, 8532 Warth TG
Datum / Zeit: Donnerstag, 02. Februar 2012
08:30 – 17:30 Uhr

Referent: Herr Christian Engeler, Training-Coaching-Consulting, 8803 Rüschlikon

Teilnehmer: 8 - max. 16 TeilnehmerInnen

Lehrmethoden: Lehrgespräche, Diskussionen, Gruppen- und Einzelarbeiten, Videofilm
Garantierte Anwendung und Umsetzung im Berufsalltag

Kursunterlagen: schriftliche Unterlagen werden abgegeben

Kosten: CHF 595.- / Person (incl. Mittagessen und Pausenverpflegungen)

Anmeldetermin: Freitag, 09. Dezember 2011

Seminarverantwortlicher:
Hansjörg Pfiffner c/o ThyssenKrupp Materials Schweiz AG
☎ 071 913 64 66
hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

➔ *Anmeldetalon siehe Rückseite*

Anmeldung: Grundlagen des Verkaufs (Verkauf I) vom 02. Februar 2012

Firma:

Strasse:

PLZ/Ort

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Firmenstempel / Unterschrift

Datum:

Anmeldung schriftlich an:

**Hansjörg Pfiffner
Hangweg 9
9500 Wil**

per e-mail an:

hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

per FAX an:

071 / 913'64'67

Herzlichen Dank für Ihre Anmeldung.

Schweizerischer Stahl- und Haustechnikhandelsverband SSHV
Arbeitsgruppe Ausbildung



Wil, Novemer 2011

Seminar: Produktkunde Stahl vom 07. Februar 2012

Seminarziele: Die TeilnehmerInnen sollen werkstoff- und produktkundliche Kenntnisse über Stabstahl, Formstahl, Träger und Bleche so umfassend erwerben, dass sie über eine ausreichende Basis für eine qualifizierte Kundenberatung verfügen.

S	· Spezialausbildung
W	· Weiterbildung
B	· Basisausbildung

Stoffprogramm: Stabstahl (Definition, Arten, profilverwandte Materialien)
Formstahl/Träger (Definition, Verwendung, Anarbeitung)
Herstellung von Blech und Band
Stahl- resp. Blechsorten
Sortiment, Dimensionen, Dickenbezeichnungen von Blechen
Oberflächenbehandelte Bleche

Teilnehmerkreis: MitarbeiterInnen, die für ihre Tätigkeit über **grundlegende** Produkte- und Materialkenntnisse im Bereiche Lang- und Flachprodukte verfügen sollten.

Ort: Tagungsgebäude Kornhaus, Balsthal
Datum / Zeit: Dienstag, 07. Februar 2012
08:30 – 17:30 Uhr

Referent: Herr Roland Keiser, Debrunner Acifer Nordwestschweiz AG, Frenkendorf

Teilnehmer: 8 - max. 20 TeilnehmerInnen

Lehrmethoden: Referate, Diskussion, Einzel- und Gruppengespräche, Test

Kursunterlagen: umfangreiche, schriftliche Unterlagen werden abgegeben

Kosten: CHF 460.- / Person (incl. Mittagessen und Pausenverpflegungen)

Anmeldetermin: Freitag, 09. Dezember 2011

Seminarverantwortlicher:
Hansjörg Pfiffner c/o ThyssenKrupp Materials Schweiz AG
☎ 071 913 64 66
hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

➔ *Anmeldetalon siehe Rückseite*

Anmeldung: Produktekunde Stahl vom 07. Februar 2012

Firma:

Strasse:

PLZ/Ort

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Firmenstempel / Unterschrift

Datum:

Anmeldung schriftlich an:

**Hansjörg Pfiffner
Hangweg 9
9500 Wil**

per e-mail an:

hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

per FAX an:

071 / 913'64'67

Herzlichen Dank für Ihre Anmeldung.

Schweizerischer Stahl- und Haustechnikhandelsverband SSHV
Arbeitsgruppe Ausbildung



Wil, Novemer 2011

Seminar: Bewehrungsstahl vom 09. Februar 2012

inklusive Werksbesichtigung

Seminarziele: Die TeilnehmerInnen erhalten grundlegende, praktische Kenntnisse über das umfassende Sachgebiet Armierungsstahl. Nach der Kursteilnahme sollte jeder TeilnehmerIn in der Lage sein, seine Kundschaft qualifiziert beraten zu können.

S	• Spezialausbildung
W	• Weiterbildung
B	• Basisausbildung

Stoffprogramm: Herstellung von Betonstahl und Netzen
Sortiment von Betonstahl, Matten und Bewehrungszubehör
Anwendungsgebiete
Bewehrungspläne und Listen
Bearbeitung von Betonstahl und Matten
Anwendungsgebiete, Sorteneinteilung
Normen SIA 262 und 262/1
Preisgestaltung Betonstahl, Matten und Bewehrungszubehör
Werksbesuch: Herstellung von Betonstahl und Matten

Teilnehmerkreis: MitarbeiterInnen, die für ihre Beratungs- und Verkaufstätigkeit über fundierte Produktkenntnisse verfügen sollten.

Ort: **Stahl Gerlafingen AG, CH-4563 Gerlafingen**
Datum / Zeit: **Donnerstag, 09. Februar 2012**
08:30 – 17:30 Uhr

Referent: Herr Pirmin Schuler, dipl. Bauingenieur HTL
Produktmanagement Debrunner Acifer

Teilnehmer: 8 - max. 16 TeilnehmerInnen

Lehrmethoden: Referate, ev.Video, Diskussion, Einzel- und Gruppengespräche, Test

Kursunterlagen: umfangreiche, schriftliche Unterlagen werden abgegeben

Kosten: CHF 460.- / Person (incl. Mittagessen und Pausenverpflegungen)

Anmeldetermin: **Freitag, 09. Dezember 2011**

Seminarverantwortlicher:
Hansjörg Pfiffner c/o ThyssenKrupp Materials Schweiz AG
☎ 071 913 64 66
hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

➔ *Anmeldetalon siehe Rückseite*

Anmeldung: Bewehrungsstahl vom 09. Februar 2012

Firma:

Strasse:

PLZ/Ort

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Firmenstempel / Unterschrift

Datum:

Anmeldung schriftlich an:

**Hansjörg Pfiffner
Hangweg 9
9500 Wil**

per e-mail an:

hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

per FAX an:

071 / 913'64'67

Herzlichen Dank für Ihre Anmeldung.

Schweizerischer Stahl- und Haustechnikhandelsverband SSHV
Arbeitsgruppe Ausbildung



Wil, Novemer 2011

Seminar Grundlagen des Verkaufs (Verkauf II) vom 01. März 2012

In der heutigen Zeit aktuell und wichtig

Seminarziele: Die TeilnehmerInnen setzen bewusst kundenorientierte Verfahren und Verkaufstechniken ein, um mit "richtigen" Kunden erfolgreich und nachhaltig zusammenzuarbeiten

S	• Spezialausbildung
W	• Weiterbildung
B	• Basisausbildung

Stoffprogramm: Gesprächs- und Argumentationstechnik
Umgang mit Einwänden
Problematische Gesprächssituationen (Reklamation, Mahnung usw.)
Potentialanalyse als Grundlage der Gebietsentwicklung
Organisation der Verkaufsarbeit

Teilnehmerkreis: MitarbeiterInnen im Innendienst, die über Verkaufserfahrung verfügen.
Eine Teilnahme am Seminar Verkauf I wird dringend empfohlen.
(Stoffprogramm aufbauend auf Kurs Verkauf I)

Ort: Kartause Ittingen, 8532 Warth TG

Datum / Zeit: Donnerstag, 01. März 2012
08:30 – 17:30 Uhr

Referent: Herr Christian Engeler, Training-Coaching-Consulting, 8803 Rüslikon

Teilnehmer: 12 - max. 16 TeilnehmerInnen

Lehrmethoden: Lehrgespräche, Diskussionen, Gruppen- und Einzelarbeiten
Garantierte Anwendung und Umsetzung im Berufsalltag
sehr viele praktische Übungen !!!

Kursunterlagen: schriftliche Unterlagen werden abgegeben

Kosten: CHF 595.- / Person (incl. Mittagessen und Pausenverpflegungen)

Anmeldetermin: Freitag, 09. Dezember 2011

Seminarverantwortlicher:

Hansjörg Pfiffner c/o ThyssenKrupp Materials Schweiz AG

☎ 071 913 64 66

hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

➔ *Anmeldetalon siehe Rückseite*

Anmeldung:

Seminar Grundlagen des Verkaufs (Verkauf II) vom 01. März 2012

Firma:

Strasse:

PLZ/Ort

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Firmenstempel / Unterschrift

Datum:

Anmeldung schriftlich an:

Hansjörg Pfiffner

Hangweg 9

9500 Wil

per e-mail an:

hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

per FAX an:

071 / 913'64'67

Herzlichen Dank für Ihre Anmeldung.

Schweizerischer Stahl- und Haustechnikhandelsverband SSHV
Arbeitsgruppe Ausbildung



Wil, Novemer 2011

Zweitagesseminar Verkaufstraining „intensiv“ vom 06./07. März 2012

Von der Adresse zum erfolgreichen Abschluss

S	Spezialausbildung
W	Weiterbildung
B	Basisausbildung

Seminarziele:	Was Sie in diesem Seminar erreichen: <ul style="list-style-type: none">- Sie gewinnen Mut und Stärke auch für schwierige Verhandlungen.- Sie lernen neue Verhaltensoptionen kennen und üben diese intensiv.- Sie trainieren, eigene Emotionen in Verhandlungen zu zeigen und mit emotionalen Einwänden umzugehen. Sie können sich schon im Vorfeld von Verhandlungen auf mögliche „Spielchen“ Ihres Gegenübers einstellen und üben, Ihre Hartnäckigkeit rhetorisch zu „verpacken“.- Sie behalten den Faden des Gesprächs in der Hand und verlieren den Abschluss nicht aus den Augen.
Stoffprogramm:	<ul style="list-style-type: none">- Wahrnehmungsübungen zur Kontaktaufnahme- körpersprachliches Spiegeln- sprachliches Spiegeln- Fragetechnik die Sie garantiert weiterbringt- gehirngerechte Präsentation die begeistert- Einschätzung und Bedeutung von Einwänden- erfolgreiche Verhandlungsführung bei Preisgesprächen- was zum Abschluss wirklich zählt- wie bleiben wir am Ball
Teilnehmerkreis:	Verkaufs- und InnendienstleiterInnen, Key Account ManagerInnen, Marketingleiter und Produkte- ManagerInnen mit Kundenkontakt, InnendienstmitarbeiterInnen die verhandeln und verkaufen

Ort: Tagungsgebäude Kornhaus, Balsthal
Datum / Zeit: Dienstag/Mittwoch, 06. und 07. März 2012
08:30 – 17:30 Uhr

Referent: Herr Christian Engeler, Training-Coaching-Consulting, 8803 Rüschlikon

Teilnehmer: 8 - max. 12 TeilnehmerInnen

Lehrmethoden: Lehrgespräche, Diskussionen, Gruppen- und Einzelarbeiten, Rollenspiele mit anschl. Analyse durch den Trainer Coaching und Kursnachbetreuung durch den Referenten

Kursunterlagen: schriftliche Unterlagen werden abgegeben

Kosten: CHF 1'320.- / Person (inkl. Uebernachtung und Vollpension)

Anmeldetermin: Freitag, 09. Dezember 2011

Seminarverantwortlicher:
Hansjörg Pfiffner c/o ThyssenKrupp Materials Schweiz AG
☎ 071 913 64 66
hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

➔ Anmeldetalon siehe Rückseite

Anmeldung:

Zweitagesseminar Verkaufstraining „intensiv“ vom 06./07. März 2012

Firma:

Strasse:

PLZ/Ort

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Firmenstempel / Unterschrift

Datum:

Anmeldung schriftlich an:

Hansjörg Pfiffner

Hangweg 9

9500 Wil

per e-mail an:

hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

per FAX an:

071 / 913'64'67

Herzlichen Dank für Ihre Anmeldung.

Schweizerischer Stahl- und Haustechnikhandelsverband SSHV
Arbeitsgruppe Ausbildung



Wil, Novemer 2011

Seminar Stahlrohre vom 13. März 2012

S	• Spezialausbildung
W	• Weiterbildung
B	• Basisausbildung

Seminarziele: Unterschied von nahtlosen und geschweissten Stahlrohren kennen
typische Stahlsorten der gebräuchlichsten Rohrarten aufzählen können
die wichtigsten Stahlrohrnormen den Rohren zuordnen können
Rohrprüfverfahren kennen und unterscheiden können
produktespezifische Vorteile dem Kunden erklären können

Stoffprogramm: Herstellung von nahtlosen und geschweissten Stahlrohren
Normung von Stahlrohren (DIN und EN-Normen)
zerstörungsfreie und zerstörende Prüfungen an Stahlrohren
Prüfbescheinigungen bei Stahlrohren
typische Einsatzgebiete von Stahlrohren

Teilnehmerkreis: MitarbeiterInnen, die bei ihrer Tätigkeit grundlegende material- und produktkundliche Kenntnisse über Stahlrohre benötigen.

Ort: Kartause Ittingen, 8532 Warth TG

Datum / Zeit: Dienstag, 13. März 2012
08:30 – 17:30 Uhr

Referent: Herr HJ. Pfiffner, eidg. dipl. Verkaufsleiter, Abteilungsleiter Rohre
ThyssenKrupp Materials Schweiz AG, Wil

Teilnehmer: 8 - max. 15 TeilnehmerInnen

Lehrmethoden: Referate, Video, Diskussion, Einzel- und Gruppengespräche, Test

Kursunterlagen: umfangreiche, schriftliche Unterlagen werden abgegeben

Kosten: CHF 460.- / Person (incl. Mittagessen und Pausenverpflegungen)

Anmeldetermin: Freitag, 09. Dezember 2011

Seminarverantwortlicher:

Hansjörg Pfiffner c/o ThyssenKrupp Materials Schweiz AG

☎ 071 913 64 66

hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

➔ *Anmeldetalon siehe Rückseite*

Anmeldung: Stahlrohre vom 13. März 2012

Firma:

Strasse:

PLZ/Ort

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Firmenstempel / Unterschrift

Datum:

Anmeldung schriftlich an:

**Hansjörg Pfiffner
Hangweg 9
9500 Wil**

per e-mail an:

hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

per FAX an:

071 / 913'64'67

Herzlichen Dank für Ihre Anmeldung.

Schweizerischer Stahl- und Haustechnikhandelsverband SSHV
Arbeitsgruppe Ausbildung



Wil, Novemer 2011

Seminar: Professioneller Auftritt & Umgang mit Stil, 15. März 2012

Höflichkeit ist das Öl im Getriebe zwischenmenschlicher Beziehungen

Seminarziele:	Nach dem Seminar ist Ihnen bewusst, dass das persönliche Erscheinungsbild ein wichtiges Kommunikationsmittel ist. Sie wissen, dass ein professioneller Auftritt mit Stil kein Zufall ist, sondern die Erkenntnis über Zusammenhänge von Mimik, Gestik, Sprache und Kleidung.	<table border="1"><tr><td>S</td><td>Spezialausbildung</td></tr><tr><td>W</td><td>Weiterbildung</td></tr><tr><td>B</td><td>Basisausbildung</td></tr></table>	S	Spezialausbildung	W	Weiterbildung	B	Basisausbildung
S	Spezialausbildung							
W	Weiterbildung							
B	Basisausbildung							
Stoffprogramm:	Der erste Eindruck – Image, das visuelle Erscheinungsbild Wirken / Eigenbild / Fremdbild verbale und nonverbale Körpersprache korrektes Verhalten bei Anlässen im Berufsalltag, in der Kundepflege und in der Öffentlichkeit moderiertes Mittagessen, Tischordnung und Tischsitten (Bestellen, Alkohol, Small Talk, Gedecke, Bestecksprache, Bezahlen usw.) Kleiderordnung Stil-Tipps und Möglichkeiten zur Optimierung des persönlichen Erscheinungsbildes							
Teilnehmerkreis:	Alle FirmenmitarbeiterInnen mit persönlichem Kundenkontakt - also VerkaufsberaterInnen, Key Account ManagerInnen, VerkaufstechnikerInnen, AussendienstmitarbeiterInnen usw.							

Ort: Kartause Ittingen, 8532 Warth TG
Datum / Zeit: Donnerstag, 15. März 2012
08:30 – 16:30 Uhr

Referentin: Frau Silvana Kundert-Ranzoni, Imageberatung, 9030 Abtwil

Teilnehmer: 10 - max. 18 TeilnehmerInnen

Lehrmethoden: Die einzelnen Themen werden in Form von Referaten, Gruppenarbeiten, Quiz, gemeinsamem Ausprobieren und Erleben vermittelt

Wichtiger Hinweis **in geschäftsüblicher Kleidung erscheinen**
Das moderierte Mittagessen ist integrierender Bestandteil des Seminars, deshalb wird die Teilnahme vorausgesetzt

Kursunterlagen: schriftliche Unterlagen werden abgegeben (Arbeitsdossier, Style-Guide)

Kosten: CHF 620.- / Person (inkl. Mittagessen und Pausenverpflegungen)

Anmeldetermin: Freitag, 09. Dezember 2011

Seminarverantwortlicher:
Hansjörg Pfiffner c/o ThyssenKrupp Materials Schweiz AG
☎ 071 913 64 66
hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

➔ *Anmeldetalon siehe Rückseite*

Anmeldung: Professioneller Auftritt & Umgang mit Stil vom 15. März 2012

Firma:

Strasse:

PLZ/Ort

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Firmenstempel / Unterschrift

Datum:

Anmeldung schriftlich an:

**Hansjörg Pfiffner
Hangweg 9
9500 Wil**

per e-mail an:

hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

per FAX an:

071 / 913'64'67

Herzlichen Dank für Ihre Anmeldung.

Schweizerischer Stahl- und Haustechnikhandelsverband SSHV
Arbeitsgruppe Ausbildung



Wil, November 2011

Seminar Mitarbeiterführung vom 20. März 2012

Kurs mit Nachbetreuung durch den Referenten

S	Spezialausbildung
W	Weiterbildung
B	Basisausbildung

Seminarziele:	Nach dem Seminar wissen die TeilnehmerInnen, warum Veränderungen nötig sind und auf was bei der wirkungsvollen Kommunikation zu achten ist. Sie üben, sich als Vorgesetzter noch besser durchzusetzen, ohne zu verletzen. Ferner lernen Sie einfache Techniken, um Stress abzubauen und vorbeugen zu können.
Stoffprogramm:	Warum sind Veränderungen nötig Wirkungsvolle Kommunikation als Voraussetzung für gute Gespräche Der Beruf des Vorgesetzten Führungsinstrumente und -techniken Was verstehen wir unter Motivation, Delegation, Kontrolle Was verstehen wir unter Stress - wie vorbeugen und abbauen
Teilnehmerkreis:	Vorgesetzte im Verkauf, Betriebsleiter, Hallenchefs und Transport-, disponenten, die in der täglichen Arbeit Mitarbeiter führen und den Verkauf massgeblich unterstützen

Ort: Kartause Ittingen, 8532 Warth

Datum / Zeit: Dienstag, 20. März 2012
08.30 - 17.30 Uhr

Referent: Herr Christian Engeler, Training-Coaching-Consulting, 8803 Rüslikon

Teilnehmer: 10 - max. 15 TeilnehmerInnen

Lehrmethoden: Das Schwergewicht des Trainings liegt auf den aktiven Lehr- und Lernmethoden wie Lehrgespräche, Gruppendiskussionen, kurzen Rollenspielen und praktischen Uebungen. Alle Teilnehmer sollen Ihr Wissen und Erfahrung einbringen, sodass Lernerfahrungen vermittelt werden, die sofort in der Praxis angewendet werden können.

Kursunterlagen: umfangreiche, schriftliche Unterlagen werden abgegeben

Kosten: CHF 595.- / Person (incl. Mittagessen und Pausenverpflegungen)

Anmeldetermin: Freitag, 9. Dezember 2011

Nachbetreuung: Nach dem Seminar werden Sie vom Referenten weiter unterstützt und betreut!

Seminarverantwortlicher:

Hansjörg Pfiffner c/o ThyssenKrupp Materials Schweiz AG

☎ 071 913 64 66

hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

➔ Anmeldetalon siehe Rückseite

Anmeldung: Mitarbeiterführung vom 20. März 2012

Firma:

Strasse:

PLZ/Ort

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Firmenstempel / Unterschrift

Datum:

Anmeldung schriftlich an:

Hansjörg Pfiffner

Hangweg 9

9500 Wil

per e-mail an:

hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

per FAX an:

071 / 913'64'67

Herzlichen Dank für Ihre Anmeldung.

Schweizerischer Stahl- und Haustechnikhandelsverband SSHV
Arbeitsgruppe Ausbildung



Wil, November 2011

Seminar Messetraining vom 21. März 2012

S	Spezialausbildung
W	Weiterbildung
B	Basisausbildung

Seminarziele:	<p>Die KursteilnehmerInnen</p> <ul style="list-style-type: none">- kennen die Kriterien für verkaufs- und kundengerechtes Verhalten im persönlichen Gespräch an der Messe- können Kunden am Stand ansprechen, in Empfang nehmen, weiterleiten und kompetent betreuen und verabschieden- können aktiv zuhören, die richtigen Fragen stellen und situationsgerecht argumentieren- sind sich der Wichtigkeit der Messe für das Unternehmen bewusst und verhalten sich entsprechend- sind ein wichtiger Imagefaktor und legen die Basis für Folgekontakte- Mitarbeiter erreichen die definierten Ziele und legen die Basis für weitere Kontakte.- kennen die Chancen der Nachbearbeitung und handeln entsprechend
Stoffprogramm:	<ul style="list-style-type: none">- die Messe als Chance für den Vertrieb- die Kurzpräsentation – mit dem Elevator Pitch punkten- Story Telling – von den Fakten zum Nutzen- Messe-Magics – die Magie der Kundenbegeisterung- der Umgang mit schwierigen Situationen am Messestand- das Messteam – Teamregeln für ein Dreamteam
Teilnehmerkreis:	<p>Vorgesetzte und Führungskräfte MitarbeiterInnen im Aussen- und Innendienst, Service- und Technikpersonal MitarbeiterInnen die am Messestand Kunden empfangen und betreuen</p>

Ort: Tagungsgebäude Kornhaus, Balsthal
Datum / Zeit: Mittwoch, 21. März 2012
08.30 - 17.30 Uhr

Referent: Herr Christian Engeler, Training-Coaching-Consulting, 8803 Rüschlikon

Teilnehmer: 10 - max. 16 TeilnehmerInnen

Lehrmethoden: Lehrgespräche, Diskussionen, Gruppen- und Einzelarbeiten, mit anschliessender Analyse durch den Trainer und Seminarteilnehmer garantierte Anwendung und Umsetzung im Berufsalltag

Kursunterlagen: schriftliche Unterlagen werden abgegeben

Kosten: CHF 595.- / Person (incl. Mittagessen und Pausenverpflegungen)

Anmeldetermin: Freitag, 9. Dezember 2011

Seminarverantwortlicher:
Hansjörg Pfiffner c/o ThyssenKrupp Materials Schweiz AG
☎ 071 913 64 66
hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

➔ Anmeldetalon siehe Rückseite

Anmeldung: Messetraining vom 21. März 2012

Firma:

Strasse:

PLZ/Ort

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Firmenstempel / Unterschrift

Datum:

Anmeldung schriftlich an:

Hansjörg Pfiffner

Hangweg 9

9500 Wil

per e-mail an:

hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

per FAX an:

071 / 913'64'67

Herzlichen Dank für Ihre Anmeldung.

Schweizerischer Stahl- und Haustechnikhandelsverband SSHV
Arbeitsgruppe Ausbildung



Wil, November 2011

Seminar Professioneller Einkauf vom 22. März 2012

im Einkauf liegen immer noch viele Chancen

S	• Spezialausbildung
W	• Weiterbildung
B	• Basisausbildung

Seminarziele:	Die TeilnehmerInnen sollen nach dem Training ... <ul style="list-style-type: none">- Einkaufsgespräche kompetent führen- Sich noch besser auf die Verkäufer der Lieferantenfirmen einstellen- Einkaufsbedürfnisse noch effizienter abklären- Mit den Lieferanten und deren Verkäufer fair und korrekt kommunizieren- Die optimalen Preise/Konditionen beim Einkauf erreichen- Die Wichtigkeit einer langfristigen Partnerschaft mit den Lieferanten erkennen und entsprechend handeln
Stoffprogramm:	Vorbereitung der Einkaufsgespräche Gesprächsziele festlegen Fragetechnik Verhandlungstechnik Faire Gesprächsführung
Teilnehmerkreis:	MitarbeiterInnen die bereits im Einkauf tätig sind MitarbeiterInnen die ihre Fähigkeiten im Einkauf optimieren möchten

Ort: Tagungsgebäude Kornhaus, Balsthal

Datum / Zeit: Donnerstag, 22. März 2012

08:30 – 17:30 Uhr

Referent: Herr Christian Engeler, Training-Coaching-Consulting, 8803 Rüschlikon

Teilnehmer: 10 - max. 16 TeilnehmerInnen

Lehrmethoden: Lehrgespräche, Diskussionen, Gruppen- und Einzelarbeiten,
Garantierte Anwendung und Umsetzung im Berufsalltag

Kursunterlagen: schriftliche Unterlagen werden abgegeben

Kosten: CHF 595.- / Person (incl. Mittagessen und Pausenverpflegungen)

Anmeldetermin: Freitag, 09. Dezember 2011

Seminarverantwortlicher:

Hansjörg Pfiffner c/o ThyssenKrupp Materials Schweiz AG

☎ 071 913 64 66

hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

➔ Anmeldetalon siehe Rückseite

Anmeldung: Seminar Professioneller Einkauf vom 22. März 2012

Firma:

Strasse:

PLZ/Ort

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Name:

Vorname:

Funktion:

tätig seit:

Firmenstempel / Unterschrift

Datum:

Anmeldung schriftlich an:

**Hansjörg Pfiffner
Hangweg 9
9500 Wil**

per e-mail an:

hansjoerg.pfiffner@thyssenkrupp.com

per FAX an:

071 / 913'64'67

Herzlichen Dank für Ihre Anmeldung.

Schweizerischer Stahl- und Haustechnikhandelsverband SSHV
Arbeitsgruppe Ausbildung



Wil, Novemer 2011