

GEZE Service Seminare und Fachvorträge



GEZE *Service*

INSTANDHALTUNG DER SPITZENKLASSE

Inhaltsübersicht der Seminare

1. Vertriebsunterstützung – generelle Themen

- | | | |
|-----|--|---|
| 1.1 | Signifikante Umsatzsteigerung – mit dem Columbo Effekt | 6 |
| 1.2 | Mehr Rendite – Preise selbstbewusst verhandeln | 7 |
| 1.3 | Wissen, wo Sie stehen – Der GEZE VBC-Verkaufskompetenzcheck | 8 |
| 1.4 | Am Telefon mehr verkaufen – nutzen Sie Ihre täglichen Telefonkontakte! | 9 |

2. Produktbezogene Vertriebsunterstützung

- | | | |
|-----|--|----|
| 2.1 | Renditestigerung in der Projektierung und Ausführung | 10 |
| 2.2 | Seminare für Planung, Vertrieb und Fachhandel – Türtechnik | 11 |
| 2.3 | Seminare für Planung, Vertrieb und Fachhandel – Automatische Türantriebe | 11 |
| 2.4 | Seminare für Planung, Vertrieb und Fachhandel – Rettungswegsysteme (RWS), Zutrittskontrolle | 11 |
| 2.5 | Seminare für Planung, Vertrieb und Fachhandel – Rauch- und Wärmeabzugsanlagen (RWA), Lüftung | 11 |
| 2.6 | Seminare für Planung, Vertrieb und Fachhandel – Glassysteme, Manuelle Schiebewandsysteme (MSW) | 11 |

3. Rechtsthemen

- | | | |
|-----|--|----|
| 3.1 | Rechtssicherheit beim Abschluss Ihrer Werkverträge | 12 |
| 3.2 | Rechtssicherheit in Bezug auf Betrieb und Instandhaltung sicherheitsrelevanter Anlagen | 13 |

Inhaltsübersicht der Seminare

4. Montage- und Serviceschulungen

4.1	Renditesteigerung im Servicegeschäft – durch strukturierte Fehleranalyse	14
4.2	Anwendungs- und Montageschulung – Türschließer, Feststellanlagen	15
4.3	Anwendungs- und Montageschulung – Automatische Drehtürantriebe	15
4.4	Anwendungs- und Montageschulung – Automatische Schiebetürantriebe	15
4.5	Elektrischer Anschluss und Parametrierung – Rettungswegsysteme (RWS)	15
4.6	Elektrischer Anschluss und Parametrierung – Zutrittskontrollsysteme	15
4.7	Montage, elektrischer Anschluss und Parametrierung – RWA / Lüftung	15
4.8	Montage – Glassysteme, Manuelle Schiebewandsysteme (MSW)	15
4.9	Geld und Zeit sparen auf der Baustelle – Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten	16

5. Sachkundes Schulungen

5.1	Sachkundes Schulung Feststellanlagen	17
5.2	Sachkundes Schulung Automatische Türsysteme	17
5.3	Sachkundes Schulung Rettungswegsysteme (RWS)	17
5.4	Sachkundes Schulung zur jährlichen Prüfung von Rauch- und Wärmeabzugsanlagen (RWA)	17

Inhaltsübersicht der Seminare

6. Nachschulungen Sachkunde	
6.1 Sachkundeschulung Feststellanlagen	18
6.2 Sachkundeschulung Automatische Türsysteme	18
6.3 Sachkundeschulung Rettungswegsysteme (RWS)	18
6.4 Sachkundeschulung zur jährlichen Prüfung von Rauch- und Wärmeabzugsanlagen (RWA)	18
7. GEZE Eco-Driving – Sparen beim Fahren	19

Wir halten Sie immer auf dem neuesten Stand

In unserem Schulungszentrum bieten wir Ihnen ein umfassendes Qualifizierungsprogramm zu GEZE Produkten an. Teilnehmer können einen Sachkundenachweis für die Inbetriebnahme der GEZE Produkte erwerben. Darüber hinaus bieten wir Ihnen Seminare zu Normen und Richtlinien und deren Handhabung in der Praxis an. Wir halten Sie dabei auch über interessante und wissenswerte Fachthemen und neue Produkte auf dem laufenden. Ihre Teilnahme bestätigen wir Ihnen mit einem Zertifikat. Das Networking kommt bei unseren Schulungen und Vortragsveranstaltungen übrigens nicht zu kurz. Sprechen Sie uns an – wir freuen uns, Sie bald bei uns begrüßen zu dürfen.

Ihr Kontakt zu uns:

GEZE Service GmbH

Bereich Schulung

Seminarfon: +49 (0) 7152 92 33 40

Seminarfax: +49 (0) 7152 92 33 67

E-Mail: schulung.de@geze.com

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage. Ihre Ansprechpartnerin ist Frau Monika Schulze.

1. Vertriebsunterstützung – generelle Themen

1.1 Signifikante Umsatzsteigerung – mit dem Columbo Effekt

Kurzbeschreibung und Ziel:

Dem Kunden beim Einkauf behilflich sein? Ist das das Berufsbild des Verkäufers in Ihrem Handelsunternehmen? Anhand vielfältiger Praxisbeispiele vermittelt dieser Kurs die Begeisterung am „Mehr-Verkaufen“. Bei Unzufriedenheit mit Geld-zurück-Garantie.

Zielgruppe:

Inhaber, Vertriebsleiter und Verkäufer im Innen- und Aussendienst des Beschlag- und Sicherheitstechnik-Fachhandels und Inhaber von Verarbeitungs- und Montageunternehmen mit Vertriebsaufgaben

Termine und Seminarorte: www.geze.de (siehe Seminare)

Kursgebühren: € 298,-

1. Vertriebsunterstützung – generelle Themen

1.2 Mehr Rendite – Preise selbstbewusst verhandeln

Kurzbeschreibung und Ziel:

Hier erfahren Sie, wann und wie Sie Ihren Preis am besten verkaufen, wie Sie Ihren Deckungsbeitrag und Ertrag steigern und wie Sie beim Preis-Poker ein Ass im Ärmel behalten. Nach dem Kurs können Sie den Wert Ihres Angebotes Ihrem Kunden besser vermitteln. Sie lassen den Kunden gewinnen und verdienen gut dabei.

Zielgruppe:

Vertriebsleiter und Verkäufer im Innen- und Aussendienst des Beschlag- und Sicherheitstechnik-Fachhandels und Inhaber von Verarbeitungs- und Montageunternehmen mit Vertriebsaufgaben

Termine und Seminarorte: www.geze.de (siehe Seminare)

Kursgebühren: € 298,-

Das Besondere an diesen Kursen:

Wir sind an der Nachhaltigkeit unserer Seminarleistung interessiert. Auf Wunsch erhalten die Teilnehmer 6 Monate lang Aufgaben und Informationen zu den besuchten Themen, um das Gelernte in der täglichen Praxis zu vertiefen. Ein Tutor steht für Fragen auch nach den Kursen zur Verfügung.

1. Vertriebsunterstützung – generelle Themen

1.3 Wissen, wo Sie stehen – Der GEZE VBC-Verkaufskompetenzcheck

Kurzbeschreibung und Ziel:

In nur 30 Minuten erfahren Sie, wo Sie bzw. Ihre Mitarbeiter stehen in Bezug auf:

Verkaufsethik, Kundenorientierung, Brancheninteresse, Selbstorganisation, emotionale Stabilität, Flexibilität, Teamorientierung und Führungskompetenz. Der Web-basierte Test bietet schnell ein fundiertes Feedback zu den wichtigsten Verkaufskompetenzen Ihres Teams. Auch sehr gut als unterstützendes Werkzeug bei der Evaluierung von Bewerbern für Vertriebsaufgaben geeignet! Unser unabhängiger Partner VBC garantiert Ihnen die vertrauliche Behandlung der erhobenen Daten.

Zielgruppe:

Verkäufer im Innen- und Aussendienst des Beschlag- und Sicherheitstechnik-Fachhandels und Inhaber von Verarbeitungs- und Montageunternehmen mit Vertriebsaufgaben

Anmeldung: www.geze.de (siehe Seminare)

Kursgebühren: € 98,-

1. Vertriebsunterstützung – generelle Themen

1.4 Am Telefon mehr verkaufen – nutzen Sie Ihre täglichen Telefonkontakte!

Kurzbeschreibung und Ziel:

Sie erfahren hier, wie Sie mehr Aufmerksamkeit bei Ihren Kunden bekommen. Ein wichtiger Bestandteil des Kurses ist es zu lernen, mit Einwänden professionell umzugehen und Ihre Motivation zum Cross- und Upselling positiv zu beeinflussen. Echt-Telefonate mit Video-Auswertung unterstützen den Trainingserfolg nachhaltig.

Zielgruppe:

Verkäufer im Innendienst des Beschlag- und Sicherheitstechnik-Fachhandels

Termine und Seminarorte: www.geze.de (siehe Seminare)

Kursgebühren: € 298,-

2. Produktbezogene Vertriebsunterstützung

2.1 Renditesteigerung in der Projektierung und Ausführung

Kurzbeschreibung und Ziel:

Auf welche Gewerke sind Sie angewiesen, wenn Sie GEZE Produkte installieren möchten? Wie funktioniert die Kooperation zwischen Architekt, Generalunternehmer und ausführendem Unternehmen reibungsloser? Lassen Sie sich von unseren Spezialisten auf die bevorstehenden Aufgaben vorbereiten.

Zielgruppe:

Mitarbeiter mit Projektierungs- und Bauleitungsaufgaben im verarbeitenden Gewerbe

Termine und Seminarorte: www.geze.de (siehe Seminare)

Kursgebühren: € 298,-

2. Produktbezogene Vertriebsunterstützung

2.2 Seminare für Planung, Vertrieb und Fachhandel

Kurzbeschreibung und Ziel:

Welches GEZE Produkt eignet sich optimal für Ihre speziellen Anwendungen? Welche Erweiterungsmöglichkeiten mit Hilfe von geeignetem Zubehör gibt es? Welche Vorgaben brauchen z.B. die Elektroplaner, damit die Installation reibungslos „über die Bühne“ geht? Lernen Sie hier das gesamte Spektrum des GEZE Angebotes zur Tür- und Fenstertechnik kennen und gewinnen Sie Sicherheit in der Beratung beim Kunden. Alternative GEZE Lösungen bieten Ihnen Möglichkeiten für signifikante Umsatzsteigerungen. Gerne unterstützen wir Sie bei der Realisierung!

Seminarorte:

Nr.	Bezeichnung	Kursinhalt	Leonberg	Essen
2.2	GS11	Planung Türtechnik	X	X
2.3	GS21	Planung Automatische Türantriebe	X	X
2.4	GS31	Planung RWS / Zuko	X	X
2.5	GS41	Planung RWA / Lüftung	X	X
2.6	GS44	Planung Glassysteme / MSW	X	X

Zielgruppe:

Mitarbeiter im Innen- und Aussendienst des Beschlag-Fachhandels und Mitarbeiter mit Planungsaufgaben

Termine:

www.geze.de (siehe Seminare)

Kursgebühren: € 149,-

3. Rechtsthemen

3.1 Rechtssicherheit beim Abschluss Ihrer Werkverträge

Kurzbeschreibung und Ziel:

Was bedeutet Vertragsabschluss nach VOB oder BGB für Sie in der Praxis? Mit welchen Forderungen Ihrer Auftraggeber müssen Sie rechnen? Wie schützen Sie sich vor Vertragsstrafen bei Verzug? Diese und weitere Themen vermitteln unsere Rechtsexperten anschaulich und lebendig, angereichert mit vielen Praxisbeispielen.

Zielgruppe:

Mitarbeiter aus dem Vertrieb oder mit Bauleitungsaufgaben im verarbeitenden Gewerbe

Termine und Seminarorte: www.geze.de (siehe Seminare)

Kursgebühren: € 298,-

3. Rechtsthemen

3.2 Rechtssicherheit in Bezug auf Betrieb und Instandhaltung sicherheitsrelevanter Anlagen

Kurzbeschreibung und Ziel:

Mit welchen Folgen müssen Sie rechnen, wenn Sie Wartungs- oder Reparaturaufträge für die GEZE Systeme übernehmen? Wie grenzt sich die Betreiberhaftung von Ihrer Haftung als ausführender oder prüfender Stelle ab? Wie definiert sich der Begriff der „Einhaltung anerkannter Regeln der Technik“ und was bedeutet er für Sie?

Anerkannte Rechtsexperten greifen diese und andere Themen auf und erklären die praktische Auslegung beispielhaft.

Zielgruppe:

Leiter und Mitarbeiter aus Unternehmen mit dem Schwerpunkt Service von sicherheitsrelevanten Anlagen

Termine und Seminarorte: www.geze.de (siehe Seminare)

Kursgebühren: € 298,-

4. Montage- und Serviceschulungen

4.1 Renditesteigerung im Servicegeschäft – durch strukturierte Fehleranalyse

Kurzbeschreibung und Ziel:

Komplexe Systeme, die aus einer Vielzahl von Komponenten bestehen, erfordern durchdachte Strategien. Nur so können Fehlerursachen schnell und damit für Sie kostengünstig erkannt und behoben werden. Unsere Experten geben zahlreiche praktische Tipps zur Ursachenforschung und erklären ihre Vorgehensweise bei der Fehleranalyse auf anschauliche Weise.

Zielgruppe: Mitarbeiter mit Wartungs- und Serviceaufgaben

Termine und Seminarorte: www.geze.de (siehe Seminare)

Kursgebühren: € 298,-

4. Montage- und Serviceschulungen

4.2 Anwendungs- und Montageschulungen für GEZE Produkte

Kurzbeschreibung und Ziel:

Ob Sie in Zukunft Feststellanlagen montieren, Rauch- und Wärmeabzugsanlagen errichten oder Automatische Türsysteme von GEZE herstellen werden – die in diesen Seminaren vermittelten Kenntnisse helfen bei der rationellen Umsetzung Ihrer Vorhaben. In praktischen Übungen werden das Montieren und Anschließen der einzelnen Komponenten geübt, die einstellbaren Parameter erklärt und deren Wirkung auf die jeweilige Anlage erprobt. Der Umgang mit allen verfügbaren Unterlagen, wie z.B. Anschlusspläne, Einbauzeichnungen und Montageanleitungen, sind ein wichtiger Bestandteil jeder dieser Schulungen. Bitte beachten Sie: Die Inbetriebnahme der genannten Anlagen erfordert Sachkundenachweise.

Seminarorte:

Nr.	Bez.	Kursinhalt	Leonberg	Essen
4.2	GS14	Montage Türschließer / Anschluss von Feststellanlagen	X	
4.3	GS25	Montage / Einstellungen Automatische Drehtürantriebe	X	X
4.4	GS23	Montage / Einstellungen Automatische Schiebetürantriebe	X	X
4.5	GS32	Elektrischer Anschluss und Parametrierung von GEZE SecuLogic RWS	X	X
4.6	GS35	Elektrischer Anschluss und Parametrierung von GEZE Zuko	X	X
4.7	GS43	Montage, elektrischer Anschluss und Parametrierung von RWA / Lüftung	X	
4.8	GS42	Montage Glassysteme / MSW	auf Anfrage	

Zielgruppe:

Mitarbeiter mit Montage und Serviceaufgaben

Termine:

www.geze.de (siehe Seminare)

Kursgebühren: kostenfrei

4. Montage- und Serviceschulungen

4.9 Geld und Zeit sparen auf der Baustelle - Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten

Kurzbeschreibung und Ziel:

Gemäß Handwerksordnung §5 ist es Handwerksbetrieben erlaubt Fremdhandwerke auszuführen, wenn sie mit dem eigenen Gewerk zusammenhängen oder es in wirtschaftlicher Hinsicht ergänzen. Das bedeutet, dass Mitarbeiter, die nicht Elektrofachkräfte sind, für festgelegte Tätigkeiten bei Inbetriebnahme und Instandhaltung von elektrischen Anlagen und Betriebsmitteln eingesetzt werden, wenn sie sich als »Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten« qualifizieren. Lassen Sie Ihre Mitarbeiter ganz exakt für die Anschlusstätigkeiten qualifizieren, die für die Inbetriebnahme von GEZE Anlagen relevant sind. Eine Investition, die sich auszahlt!

Dieses Seminar wird nach den BGG 944 und BGV A3 durchgeführt und schließt mit dem Erlangen eines Zertifikats ab. Teilnahmevoraussetzung ist der Besuch der relevanten Anwendungs- und Montageschulungen.

Voraussetzungen: Teilnahme an der für den Teilnehmer relevanten Anwendungs- und Montageschulung siehe 4.2 bis 4.6.

Zielgruppe: Mitarbeiter mit Montage und Serviceaufgaben

Termine und Seminarorte: www.geze.de (siehe Seminare)

Kursgebühren: € 1.490,- zzgl. € 200,- Prüfungsgebühren

5. Sachkundes Schulungen

5.1 Sachkundes Schulungen für GEZE Produkte

Kurzbeschreibung und Ziel:

Feststellanlagen, Sicherheitssysteme in Rettungswegen oder Automatische Türsysteme sind sicherheitsrelevant. Sie erfordern daher eine gewissenhafte Prüfung vor der Inbetriebnahme und jährlich wiederkehrende Wartungen und Prüfungen, um ihre Zulassung zu erhalten oder beibehalten zu können. Rauch- und Wärmeabzugsanlagen (RWA) müssen darüber hinaus vor der Erst-Inbetriebnahme von einem Sachverständigen abgenommen werden. Danach ist Sachkundigkeit Voraussetzung zur Durchführung der jährlichen Prüfungen. Die Anforderungen an die Ausbildung zum Sachkundigen leiten sich aus der MBO (Musterbauordnung), den LBOs (Landesbauordnungen), landesrechtlichen (Haus-)Prüfverordnungen und diversen Richtlinien, Normen und Herstellerforderungen ab.

In unseren Schulungen vermitteln wir Ihnen genau diese Kenntnisse. Bei erfolgreichem Abschluss erhalten Sie eine Urkunde zusammen mit der auf vier Jahre befristeten GEZE Herstellerautorisierung für die genannten Prüfungen.

Seminarorte:

Nr.	Bez.	Kursinhalt	Leonberg	Essen	Oberursel	Berlin
5.1	GS50	Sachkunde Feststellanlagen	X	X	X	X
5.2	GS52	Sachkunde Automatische Türsysteme	X	X	X	X
5.3	GS53	Sachkunde Rettungswegsysteme RWS	X	X		
5.4	GS51	Sachkunde RWA	X			

Zielgruppe:

Mitarbeiter mit Montage und Serviceaufgaben

Termine: www.geze.de (siehe Seminare)

Kursgebühren: € 340,-

6. Nachschulungen Sachkunde

6.1 Nachschulungen zur Sachkunde für GEZE Produkte

Kurzbeschreibung und Ziel:

Entsprechend bestehender Landesbauverordnungen ist es die Aufgabe und die Pflicht eines Sachkundigen, sich über die geltenden bauaufsichtlichen Vorschriften und die einschlägigen allgemeinen anerkannten Regeln der Technik auf dem Laufenden zu halten.

Wir aktualisieren das Wissen der Montage- und Servicetechniker in »Brush-up«-Nachschulungen und vermitteln ihnen aktuelles Wissen über Änderungen und den neuesten Stand der Vorschriften und der GEZE Systemtechnik. Die Nachschulungen sind zudem ein Forum zur Diskussion von Praxisbeispielen und der Anwendung von Vorschriften. Die Teilnehmer können für weitere vier Jahre GEZE Systeme in Bezug auf Wirksamkeit und Betriebssicherheit, vorschriftsmäßige Installation und Funktion gemäß den geltenden Richtlinien und Hausprüfverordnungen selbständig sachkundig abnehmen und Prüfungen und Wartungen durchführen.

Seminarorte:

Nr.	Bez.	Kursinhalt	Leonberg	Essen	Oberursel	Berlin
6.1	GS60	Sachkunde Feststellanlagen	X	X	X	X
6.2	GS62	Sachkunde Automatische Türsysteme	X	X		X
6.3	GS63	Sachkunde Rettungswegsysteme RWS	X	X		
6.4	GS61	Sachkunde RWA	X	X		

Zielgruppe:

Mitarbeiter mit Montage und Serviceaufgaben

Termine: www.geze.de (siehe Seminare)

Kursgebühren: € 210,-

7. GEZE Eco-Driving – Sparen beim Fahren

Kurzbeschreibung und Ziel:

Wir zeigen Ihnen, wie Sie noch mehr auf die Umwelt achten und dabei Fahrtkosten sparen können. Energiesparend und umweltschonend zu fahren bedeutet nicht, auf Fahrspaß zu verzichten oder länger unterwegs zu sein. In einem halbtägigen Seminar erproben Ihre Vielfahrer zuvor erläuterte Spartipps in Fahrzeugen mit Verbrauchsmessgeräten. Für Sie ergeben sich Einsparpotenziale.

Zielgruppe:

Vielfahrer in Vertrieb, Service und Montageeinsätzen

Termine und Seminarorte: www.geze.de (siehe Seminare)

Kursgebühren: € 129,-

GEZE Service Niederlassungen

GEZE Service GmbH Niederlassung West

Nordsternstr. 65
45329 Essen

Tel.: +49 (0) 2 01 8 30 82 12

Fax.:+49 (0) 2 01 8 30 82 25

GEZE Service GmbH Niederlassung Süd

Keltenring 10
85658 Egmating

Tel.: +49 (0) 80 95 87 13 60

Fax.:+49 (0) 80 95 87 14 955

GEZE Service GmbH Niederlassung Südwest

Reinhold-Vöster-Str. 25
71229 Leonberg

Tel.: +49 (0) 71 52 92 33 0

Fax.:+49 (0) 71 52 92 33 63

GEZE Service GmbH Niederlassung Nordost

Bühningstr. 8
13086 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 47 02 17 30

Fax.:+49 (0) 30 47 02 17 33

GEZE Service GmbH Niederlassung Mitte

Feldbergstr. 59
61440 Oberursel

Tel.: +49 (0) 61 71 63 32 70

Fax.:+49 (0) 61 71 63 32 719



Seminare

Wir behandeln die häufigsten Fragen von Gebäudebetreibern und Verarbeitern zur technischen Ausstattung von Türsystemen und Rauch- und Wärmeabzugsanlagen (RWA). Gerne führen wir die Schulungsmodule auch in Ihren Räumen durch.



Fachvorträge

Wir bieten spezielle Fachvorträge für Gebäudebetreiber und Verarbeiter an. Die Schwerpunkte sind u.a. rechtliche Themen. Unsere Referenten geben Ihnen Einblicke mit hohem Praxisbezug.