Allpura

Verband Schweizer Reinigungs-Unternehmen.
Association des entreprises suisses en nettoyage.
Associazione delle imprese svizzere di pulizia.

ALLPURA

KURSPROGRAMM 2018

ROGER GRAF

Sehr geehrte Damen und Herren

Wir stellen erfreut fest, dass auch in der Reinigungsbranche die Bedeutung der ständigen Aus- und Weiterbildung immer mehr erkannt wird. Dabei ist uns sehr bewusst, dass es zeitlich und organisatorisch oft eine grosse Herausforderung ist, seine Mitarbeitenden oder sich selber für einen oder gar mehrere Tage von der Tagesarbeit auszuklinken, ganz zu schweigen von den Kosten.
Aber um es mit einem Zitat von John F. Kennedy zu sagen:

«Es gibt nur eins, das auf Dauer teurer ist als Bildung: keine Bildung.»

Und so sind wir überzeugt, dass sich Ihr zeitliches Investment in unsere Fach- und Managementkurse für Sie und Ihre Unternehmung unter dem Strich rechnet. Wir können Ihnen die Kurse insbesondere als Mitglied zu interessanten Konditionen anbieten. Für Mitarbeitende, die Vollzugskostenbeiträge bezahlen, werden die vollen Kurskosten zudem von der PK rückerstattet.

Es würde uns freuen, wenn Sie von unserem Angebot profitieren und wir heissen Sie heute schon in Rickenbach und/oder Dietikon willkommen!

Freundliche Grüsse
Allpura Schweiz

Roger Graf
Leiter Ressort 2
Weiterbildungen

KURSE ALLPURA

FÜHRUNG/MANAGEMENT	
Vom Kollegen zum Chef	6
Mitarbeitende motivieren und fördern	7
Teams erfolgreich führen	8
Konflikte konstruktiv lösen	9
Interkulturelle Kommunikation im Berufsalltag	10
Sitzungen effizient leiten	11
Schwierige Personalgespräche führen	12
VERKAUF/EINKAUF	
Neukunden aktiv gewinnen	13
Verkaufstraining: Erfolgreich verhandeln und verkaufen	14
Einkaufstraining: Mit Lieferanten erfolgreich verhandeln	15
OFFICE-MANAGEMENT	
Kundenorientierung als Schlüssel zum Unternehmenserfolg	16
Professionell am Telefon verhalten (Telefontraining)	17
Professionell Reklamationen behandeln	18
Umgang mit «schwierigen» Kunden	20
Arbeitsaufgaben effizienter und effektiver erledigen	21
FACHAUSBILDUNG	
Modul KUR – Kalkulation Unterhaltsreinigung	22
Schimmelpilz-Kurs: Schimmelpilze in Gebäuden – was tun?	23
Reinigung und Pflege von Holzterrassen und Steinbelägen im Aussenbereich	24
PU-Siegelsysteme: Für jedes Objekt der optimale Schutz	25
Reinigung und Pflege von Parkettböden	26
Intensivausbildung für Vorarbeiter und Objektleiter	27
Öffentliche Ausschreibungen verstehen und wirkungsvolle Angebote schreiben	28
Basis Schulung Reinraum	29
Erstellen der Dokumentation für die Reinraumreinigung	30
Training Reinraumreinigung	31

KURSE ARBEITSSICHERHEIT UND GESUNDHEIT

FACHAUSBILDUNG	
Grundkurs Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz (PSAgA)	32
Weiterbildungskurs Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz (PSAgA)	33
Grundkurs Sicherheitsbeauftragte in den Betrieben	34

KURSE PARITÄTISCHE KOMMISSION

35

ALLPURA

ALLGEMEINE KURSBEDINGUNGEN

KURSORTE UND KONTAKTE

Fach- und Führungskurse

Dietikon

RPK Ausbildungscenter
Silbernstrasse 12
8953 Dietikon

Tel. 044 740 11 01
info@allpura-zh.ch

Parkierungsmöglichkeiten:
Coop Einkaufscenter, entlang der Silbernstrasse,
wenige Parkplätze vor dem Haus vorhanden.

Rickenbach

Ausbildungszentrum Reinigung Rickenbach (AZR)
St. Laurentiusstrasse 5
4613 Rickenbach

Tel. 062 289 40 40
info@allpura.ch

Parkierungsmöglichkeiten: Parkplätze vor dem Haus und entlang der St. Laurentiusstrasse

Kurse Arbeitssicherheit

Staffelbach

bba - Seilarbeiten
Milchgasse 10
5035 Staffelbach

Telefonnummer je nach Kursverantwortlichem

Uzwil

Gebäudehülle Schweiz
Lindenstrasse 4
9240 Uzwil

Tel. 071 955 70 30

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt und sind verbindlich. Die Anzahl Plätze ist limitiert. Sollte Ihnen eine Teilnahme doch nicht möglich sein, akzeptieren wir gerne eine Ersatzperson ohne Kostenfolge. Ansonsten erlauben wir uns bei Abmeldungen ab einer Woche vor Kursbeginn 50 %, ab 3 Tagen vor Kursbeginn den gesamten Betrag in Rechnung zu stellen. Dafür erhalten Sie die Kursunterlagen.

Absagen oder Programmänderungen kann es auch bei uns geben. Selbstverständlich informieren wir Sie in einem solchen Fall so früh wie möglich. Bereits bezahlte Kursgebühren werden zurückerstattet. Anspruch auf allfälligen weiteren Ersatz besteht nicht.

KURSBESTÄTIGUNG

Alle Teilnehmer erhalten eine Kursbestätigung. Bitte bringen Sie Ihr Bildungsbüchlein mit.

FINANZIELLE UNTERSTÜTZUNG

Die PK Reinigung übernimmt von GAV unterstellen Kursbesuchern, welche ab Kursbeginn seit mindestens 12 Monaten Vollzugkostenbeiträge leisten, die Kursgebühr in der Höhe der Kosten für Mitglieder. Das Firmenjahresbudget – max. 1/3 der im Vorjahr geleisteten Vollzugkostenbeiträge – wird nicht belastet.

VERPFLEGUNG

Begrüssungskaffee jeweils eine halbe Stunde vor Kursbeginn!
Im Kursgeld der Tageskurse inbegriffen ist der Begrüssungskaffee, die Pausenverpflegung am Morgen und am Nachmittag sowie das Mittagessen. Bei den Halbtageskursen ist kein gemeinsames Mittagessen vorgesehen.

WEITERE INFORMATIONEN

Alle Kurse sind auf der Webseite von Allpura ausgeschrieben: **www.allpura.ch/weiterbildung**. Sollten Sie weitere Informationen benötigen, hilft Ihnen gerne die Geschäftsstelle von Allpura unter 062 289 40 40 oder info@allpura.ch weiter.

Gerne stellen wir Ihnen bei Bedarf zusätzliche Kursbroschüren zu.

Wir unterstehen nicht der Mehrwertsteuer.

FÜHRUNG/MANAGEMENT

Vom Kollegen zum Chef

Zielsetzung

In diesem Seminar setzen Sie sich mit den Aufgaben und Anforderungen an eine Führungskraft auseinander und lernen unterschiedliche Führungsstile und -instrumente kennen. Sie lernen, wie Sie sich gegenüber Kollegen/innen abgrenzen können ohne überheblich zu wirken. Mit möglichen Konflikten, Unsicherheiten und Belastungen gehen Sie von Anfang an selbstsicher und kompetent um. Das Training hilft Ihnen entscheidend, bei Ihren ehemaligen Kollegen/innen als Führungskraft akzeptiert zu werden.

Kursinhalt

- Das richtige Verhalten beim Start in der neuen Führungsrolle
- Erwartungen klären, Vertrauen und Akzeptanz aufbauen
- Anforderungen und Aufgaben an die neue Führungskraft
- Vorbildfunktion
- Zwischen Nähe und Distanz: Psychologie des Führungsverhaltens
- Kommunikation, Information und Einbindung der Mitarbeitenden
- Delegation von Aufgaben
- Motivation der Mitarbeitenden
- Mitarbeitergespräch
- Durchführung von effizienten Teamsitzungen
- Konfliktmanagement und Konfliktbewältigung

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen, die vor kurzem eine Führungsrolle im eigenen Team übernommen haben oder sich auf diesen Schritt vorbereiten.

Daten

23. Januar 2018 in Dietikon
17. Oktober 2018 in Rickenbach

Zeit

08.15 – 16.00 h

Referent

René Hübscher

Kurskosten

CHF 550.– Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
CHF 690.– Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

02. Januar 2018 bzw.
26. September 2018

FÜHRUNG/MANAGEMENT

Mitarbeitende motivieren und fördern

Zielsetzung

In diesem Seminar werden Sie mit den wichtigsten Aspekten der Mitarbeitermotivation und -förderung vertraut gemacht. Sie wissen, wie Sie ein motivierendes Umfeld für die Mitarbeitenden schaffen können und welches Führungsverhalten dieses begünstigt. Sie erhalten Anregungen, wie Sie sich auf jeden einzelnen Mitarbeiter einlassen, seine Bedürfnisse erkennen und ihn individuell führen können. Sie lernen die Wirkung Ihres Verhaltens einzuschätzen und dieses kritisch zu reflektieren.

Kursinhalt

- Was fördert und hemmt die Motivation bei Mitarbeitenden?
- Hygienefaktoren
- Mitarbeiterbedürfnisse und -potenziale erkennen und fördern
- Unterschiedliche Führungsstile und Auswirkungen
- Ziele formulieren und eindeutig vereinbaren
- Mitarbeitende fördern, fordern und unterstützen
- Die richtigen Aufgaben an die richtigen Mitarbeitenden delegieren
- Leistungen messen und würdigen
- Reifegrad der Mitarbeitenden erkennen
- Verschiedene Persönlichkeitstypen kennen lernen und verstehen
- Unmotiviertes Verhalten richtig deuten und angemessen reagieren
- «Schwierige» Mitarbeitende motivieren
- Kritikgespräche konstruktiv führen

Zielgruppe

Führungskräfte aller Hierarchiestufen

Daten

06. Februar 2018 in Dietikon
15. November 2018 in Rickenbach

Zeit

08.15 – 16.00 h

Referent

Daniel Bürki

Kurskosten

CHF 550.–	Mitglied	inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
CHF 690.–	Nichtmitglied	inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

16. Januar 2018 bzw.
25. Oktober 2018

FÜHRUNG/MANAGEMENT

Teams erfolgreich führen

Zielsetzung

Im Seminar lernen Sie Methoden und Prozesse kennen, wie Sie durch konsequente Teamentwicklung und situative Führung die gesteckten Ziele erreichen. Sie erhalten viele praktische Tipps, wie Sie das Wohlbefinden und die Zusammenarbeit im Team fördern, die Leistungsfähigkeit jedes einzelnen Mitarbeiters heben und gute Teamergebnisse erzielen. Sie erfahren, wie Sie mit unterschiedlichen Charakteren im Team umgehen und dabei motivierend führen können.

Kursinhalt

- Was ist ein Team?
- Was macht Teams erfolgreich? Woran scheitern viele?
- Teamrollen und ihre Bedeutung
- Phasen der Teamentwicklung
- Vom Kollegen zum/zur Teamleiter/in – den Rollenwechsel erfolgreich gestalten
- Selbstführung in kritischen Situationen
- Den Führungszyklus konsequent gestalten
- Kommunikation und Feedbackkultur fördern
- Konfliktmanagement und Konfliktbewältigung
- Gesprächsführung mit «schwierigen» Mitarbeitenden
- Moderation von Meetings und Teamprozessen
- Prozesse der Zielvereinbarung motivierend gestalten
- Koordination von Interessen und Aufgabe

Zielgruppe

Team-, Projekt- und Gruppenleiter/innen

Daten

28. Februar 2018 in Dietikon
09. September 2018 in Rickenbach

Zeit

08.15 – 16.00 h

Referent

Arno Ehret

Kurskosten

CHF 550.–	Mitglied	inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
CHF 690.–	Nichtmitglied	inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

07. Februar 2018 bzw.
15. August 2018

FÜHRUNG/MANAGEMENT

Konflikte konstruktiv lösen

Zielsetzung

Im Seminar lernen Sie Methoden und Prozesse kennen, wie Sie Konflikte konstruktiv lösen können. Konfliktmanagement ist im Berufsalltag von grosser Bedeutung, sei es, um Spannungen und Missverständnisse zu klären, sei es, um bestehende Konflikte zu lösen und Stress zu minimieren. Sie erfahren, wie Konflikte entstehen, reflektieren Ihr Konfliktverhalten und entwickeln alternative Strategien. Konfliktfähigkeit ist eine zentrale Voraussetzung, um Teams erfolgreich führen zu können.

Kursinhalt

- Typische Konflikte im Arbeitsumfeld erkennen
- Eigene Haltung in Konflikten
- Konfliktursachen analysieren
- Konfliktarten unterscheiden
- Eigene Konfliktstrategien erkennen und Alternativen erarbeiten
- Konfliktgespräche führen und einüben
- Zwischen zwei Konfliktparteien vermitteln
- Bei Konflikten im Team konstruktiv intervenieren
- Konflikten vorbeugen?

Zielgruppe

Team-, Projekt- und Gruppenleiter/innen

Daten

07. März 2018 in Dietikon
24. Oktober 2018 in Rickenbach

Zeit

08.15 – 16.00 h

Referent

Arno Ehret

Kurskosten

CHF 550.– Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
CHF 690.– Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

14. Februar 2018 bzw.
03. Oktober 2018

FÜHRUNG/MANAGEMENT

Interkulturelle Kommunikation im Berufsalltag

Zielsetzung

Im Seminar erwerben Sie Kompetenzen, welche eine verbesserte Kommunikation in einem interkulturellen Team ermöglichen. Dazu gehört, Respekt und Verständnis für die Werte der verschiedenen Teammitglieder zu entwickeln. Somit professionalisieren Sie Ihren Umgang mit Menschen unterschiedlicher Herkunft. Sie können im Berufsalltag Missverständnisse vermeiden, Konflikte auflösen und mit unterschiedlichen Menschen erfolgreich interagieren. Durch Ihre offene und integrierende Kommunikation schaffen Sie ein motivierendes Arbeitsklima, woraus ein produktiverer Betrieb resultiert.

Kursinhalt

- Begriff und Definition interkultureller Kompetenzen
- Verbale und nonverbale Kommunikation im interkulturellen Aspekt
- Bewusstmachung der eigenen Wahrnehmungen und der kulturellen Prägung
- Entwicklung von Empathie gegenüber Menschen aus anderen Kulturen
- Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Anwendung von relevanten Kommunikationsmodellen
- Konfliktlösungsansätze
- Transfer in die Praxis: Gemeinsam werden Lösungsansätze und –strategien für herausfordernde Situationen erarbeitet.

Zielgruppe

Führungskräfte, die bedingt durch die Multikulturalität ihres Teams ihre interkulturelle Kompetenz verbessern wollen.

Daten

20. März 2018 in Dietikon
19. September 2018 in Rickenbach

Zeit

08.15 – 16.00 h

Referent

Nourredine Yous

Kurskosten

CHF 550.–	Mitglied	inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
CHF 690.–	Nichtmitglied	inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

30. Januar 2018 bzw.
29. August 2018

FÜHRUNG/MANAGEMENT

Sitzungen effizient leiten

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie Teamsitzungen und/oder Kundenbesprechungen optimal vorzubereiten und beschäftigen sich aktiv mit den Erfolgskriterien eines guten Sitzungsleiters. Sie können Ihre Sitzungsteilnehmer noch aktiver einbinden, Störungen und Schwierigkeiten souverän bewältigen. Sie lernen, wie Sie sich besser Gehör verschaffen und Ihre Argumente besser einbringen können.

Kursinhalt

Besprechungen gut vorbereiten:
- Teilnehmende aktivierend einladen
- Ihre Rolle als Besprechungsleiter/-in
- Die wichtigen ersten 5 Minuten einer Besprechung
- Hilfsfunktionen anderer Teilnehmer/-innen
- Besprechungsphasen und Zeitmanagement
- Informationen visualisieren
- Ziel: Ergebnisse und Lösungen erarbeiten
- Besprechungen abschliessen statt «beenden»
- Regeln und Empfehlungen für das Protokoll

Schwierige Situationen:
- Auf Störungen angemessen reagieren (z. B. Vielredner, Blockierer & Co.)
- Mit Killerphrasen und Regelverletzung professionell umgehen

Besprechungen nachbereiten und verbessern:
- Besprechungsergebnisse sichern und umsetzen
- Teilnehmerfeedback einfordern

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die Teamsitzungen und Kundenbesprechungen effektiv und zugleich ziel- und teilnehmerorientiert organisieren und leiten wollen.

Daten

25. Mai 2018 in Dietikon
26. Oktober 2018 in Rickenbach

Zeit

08.15 – 16.00 h

Referent

Guido Stalder

Kurskosten

CHF 550.– Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
CHF 690.– Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

04. Mai 2018 bzw.
05. Oktober 2018

FÜHRUNG/MANAGEMENT

Schwierige Personalgespräche führen

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie schwierige Personalgespräche konstruktiv, wirkungsvoll und wertschätzend zu führen und so die Basis für Entwicklung und Verbesserung zu schaffen. Sie erlernen professionelle Gesprächstechniken, um auch kritische Situationen zu meistern und mit Bedenken und Widerständen der Mitarbeitenden souverän umzugehen. Sie sind in der Lage, eine klare Orientierung in Bezug auf die Anforderungen an den Mitarbeitenden zu geben.

Kursinhalt

- Schwieriges Personalgespräch – die Basis schaffen
- Gesprächseinstieg: Die richtigen Worte finden
- Schlechte Beurteilungen professionell und sicher kommunizieren
- Souverän «nein» sagen z.B. bei Gehaltserhöhung
- Fehlverhalten ansprechen und Leistungsverbesserung einfordern
- Konstruktive Gesprächsführung bei Leistungsproblemen
- Sexuelle Belästigung und Diskriminierung am Arbeitsplatz
- Umgang mit Einwänden und Ausweichmanövern
- Mobbing im Team
- Gesprächsführung bei Suchtverdacht/-verhalten
- Gesprächsführung bei Abmahnung und Kündigung

Vorkenntnisse

Basiskenntnisse in Kommunikation und Gesprächsführung sollten vorhanden sein

Zielgruppe

Alle Führungskräfte, die ihre Gesprächskompetenz für schwierige Personalgespräche weiterentwickeln wollen.

Daten

25. Mai 2018 in Dietikon
16. August 2018 in Rickenbach

Zeit

08.15 – 16.00 h

Referent

Thomas Wachter

Kurskosten

CHF 550.– Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
CHF 690.– Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

04. Januar 2018 bzw.
26. Juli 2018

VERKAUF/EINKAUF

Neukunden aktiv gewinnen

Zielsetzung

In diesem praxisnahen Seminar lernen Sie verschiedenen Möglichkeiten der Kundenakquisition kennen. Sie wissen, wie Sie Neukunden beim telefonischen Erstkontakt ansprechen können, damit er sich für ein persönliches Gespräch mit Ihnen interessiert. Verkaufsgespräche mit Neukunden können Sie so führen, dass Sie kompetent und glaubwürdig wirken und mit Kundeneinwänden können Sie souverän und sicher umgehen. Sie erkennen Interessenssignale und können zum richtigen Zeitpunkt den Abschluss einleiten.

Kursinhalt

Akquisitionsplan
- Aufbau eines Aktionsplans mit Prioritäten und Zielen
- Welche Arten der Akquisition gibt es?
- Wann setze ich welche Form ein?
- Attraktive Möglichkeiten der Adressgewinnung

Telefonischer Erstkontakt
- Erstellen eines Telefonleitfadens
- Die richtige Ansprechperson ans Telefon bekommen
- Nutzenargumentation am Telefon
- Umgang mit Einwänden am Telefon (keine Zeit, kein Interesse…)
- Mit geschickten Fragen zum Termin

Im persönlichen Kundenkontakt
- Die 5 essentiellen Punkte beim Kundengespräch
- Der «Erste Eindruck»
- Begrüssung und Small Talk
- Überleitung ins Verkaufsgespräch
- Bedarf evaluieren
- Attraktive Produktvorstellung und -präsentation
- Interessenssignale erkennen und richtig agieren
- Verkaufsabschluss

Kundentypen
- Interesse eines zurückhaltenden Kunden wecken
- Verhalten bei einem «Besserwisser»

Zielgruppe

Kundenberater/innen und Führungskräfte, die aktiv Neukunden gewinnen möchten

Daten

15. März 2018 in Dietikon, 07. November 2018 in Rickenbach

Zeit

08.15 – 16.00 h

Referent

René Hübscher

Kurskosten

CHF 550.– Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
CHF 690.– Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

22. Februar 2018 bzw. 17. Oktober 2018

VERKAUF/EINKAUF

Verkaufstraining: Erfolgreich verhandeln und verkaufen

Zielsetzung

In diesem Intensiv-Training erwerben Sie praktisches Know-how, um Verhandlungs- und Verkaufssituationen erfolgreich zu meistern. Sie erfahren, wie Sie sich schon im Vorfeld optimal auf die Verhandlung vorbereiten und wie Sie das Verkaufsgespräch erfolgreich aufbauen. Sie lernen die entscheidenden Techniken der Gesprächsführung und Argumentation in Verhandlungen und wie Sie den Einwänden Ihres Gegenübers effektiv begegnen. Auch wissen Sie nach diesem Training, wie Sie Preisverhandlungen zielgerichtet und erfolgreich führen können.

Kursinhalt

- Grundlagen eines erfolgreichen Verhandlungs- und Verkaufsgesprächs
- Was gehört zu einer guten Vorbereitung?
- Zielführende Argumentation
- Einfluss und Tipps für die nonverbale Kommunikation
- Fragetechnik und aktives Zuhören als Schlüssel zum Erfolg
- Zusatzdienstleistungen zum richtigen Zeitpunkt anbieten
- Umgang mit kritischen (Neu-)Kunden
- Professionelle Preisverhandlungen
- Souveräner Umgang mit Einwänden
- Erfolgreicher Abschluss von Verhandlungen

Zielgruppe

Kundenberater/innen, die ihre Dienstleistungen aktiv verkaufen oder Zusatzverkäufe bei bestehenden Kunden steigern wollen.

Daten

26. Juni 2018 in Dietikon
31. Oktober 2018 in Rickenbach

Zeit

08.15 – 16.00 h

Referent

René Hübscher

Kurskosten

CHF 550.– Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
CHF 690.– Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

05. Juni 2018 bzw.
10. Oktober 2018

VERKAUF/EINKAUF

Einkaufstraining: Mit Lieferanten erfolgreicher verhandeln

Zielsetzung

In diesem Training üben Sie Verhandlungen zielgerichtet und überzeugend zu führen und Verhandlungstechniken professionell einzusetzen. Sie können Ihren Verhandlungspartner richtig einschätzen und somit einen grösseren Verhandlungsspielraum ausschöpfen. Sie sind in der Lage, unfairen Praktiken der Lieferanten bzw. Verkäufer/-innen entgegenzuwirken und Ihre Verhandlungsziele mit Erfolg zu erreichen.

Kursinhalt

- Vorbereitung auf die Einkaufsverhandlung
- Smalltalk-Regeln mit Lieferanten
- Strategie, Taktik und Stil in Verhandlungen
- 10 aussergewöhnliche Verhandlungstaktiken
- Leitfaden zur effektiven Verhandlungsvorbereitung
- Der erste Eindruck – sicheres Auftreten
- Körpersprache zur Unterstützung der Strategie – Gestik, Mimik und Haltung
- Gezielte Fragetechniken im Einkauf
- Bewährte Argumentationstechniken für Einkäufer
- Verhandlungstaktiken der Verkäufer durchschauen
- «Festgefahrene» Situationen in Bewegung bringen
- Verhandlungen erfolgreich abschliessen
- Der optimale Zeitpunkt für Preisforderungen
- Durchsetzen von Preissenkungen
- Abwehr von Preiserhöhungen
- Weg vom Preis – weitere Konditionen verhandeln

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Mitarbeitende im Einkauf sowie Sachbearbeiter/innen, Produktmanager und Techniker/innen, die mit Lieferanten verhandeln.

Daten

03. Juli 2018 in Dietikon
14. November 2018 in Rickenbach

Zeit

08.15 – 16.00 h

Referent

René Hübscher

Kurskosten

CHF 550.– Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
CHF 690.– Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

12. Juni 2018 bzw.
24. Oktober 2018

OFFICE-MANAGEMENT

Kundenorientierung als Schlüssel zum Unternehmenserfolg

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie die besten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Kundenkommunikation kennen. Sie wissen, wie Sie Ihre Kunden dauerhaft an sich binden und auch mit unzufriedenen Kunden erfolgreich umgehen können. Auf diese Weise bauen Sie nicht nur zu Neukunden eine vertrauensvolle Beziehung auf, sondern stärken auch die Zusammenarbeit mit Ihren Stammkunden.

Kursinhalt

Der Weg zur dauerhaften Kundenbindung
- Vier Säulen des Unternehmenserfolgs
- Leistungs-Grundsätze
- Instrumente der Kundenbindung
- Kundenbindungsmanagement
- Kunden kaufen nur von Siegern

Erfolgreiche Kundenkommunikation
- Grundlagen erfolgreicher Kommunikation mit Kunden
- Kundenorientierte Sprache
- Schlüsseltechniken erfolgreicher Gesprächsführung
- Besuchsstrategische Regelungen

Erkennen verschiedener Kundentypen
- Dominante/Überhebliche/Alleswisser
- Vielredner
- Loyale
- Gewissenhafte/Nörgler

Erfolgreicher Verkauf von Zusatzleistungen
- Schritte des erfolgreichen Verkaufs von Zusatzleistungen
- Argumentation und Einwandbehandlung

Zielgruppe

Alle Mitarbeitenden, die im direkten oder indirekten Kundenkontakt stehen.

Daten

10. Juli 2018 in Dietikon
20. September 2018 in Rickenbach

Zeit

08.15 – 16.00 h

Referent

René Hübscher

Kurskosten

CHF 550.– Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
CHF 690.– Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

19. Juni 2018 bzw.
30. August 2018

OFFICE-MANAGEMENT

Professionell am Telefon verhalten (Telefontraining)

Zielsetzung

Im Seminar lernen Sie Ihre Auftrittskompetenz am Telefon zu steigern. Sie kennen die Telefonstandards wie z.B. einheitliche Begrüssungsformel, Weiterleitung und wissen, wie Sie einen freundlichen, kunden- und serviceorientierten Gesprächsstil mit den Anrufenden pflegen. Sie können mit Stimme, Wortwahl und richtiger Tonalität eine wertschätzende und vertrauensbildende Atmosphäre schaffen. Ganz allgemein spüren die Kunden und Partner Ihres Unternehmens, dass sie im Mittelpunkt stehen.

Kursinhalt

- Der positive, erste Eindruck am Telefon
- Die zeitgemässe Begrüssung und der optimale Meldetext
- Telefonknigge und positive Umgangsformen
- Stimme und Tonalität
- Fragetechniken, aktives Zuhören und Empathie
- Gesprächssteuerung durch Fragetechnik
- Wertschätzende Wortwahl («Zauberwörter»)
- Kunden- und dienstleistungsorientierte Gesprächsführung
- Gesprächsabschluss
- Praxisorientierte Telefonübungen mit konstruktivem Feedback

Zielgruppe

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ihr Telefonverhalten optimieren wollen.

Daten

30. Januar 2018 in Dietikon
19. November 2018 in Rickenbach

Zeit

08.15 – 16.00 h

Referent

Daniel Judas

Kurskosten

CHF 550.– Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
CHF 690.– Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

09. Januar 2018 bzw.
29. Oktober 2018

OFFICE-MANAGEMENT 2 Tage

Professionell Reklamationen behandeln

Zielsetzung

Sie lernen, souverän und professionell auf Kundenbeschwerden einzugehen – sei dies im persönlichen oder im schriftlichen Kontakt. Sie können auf emotionsgeladene Äusserungen richtig reagieren und vermeiden typische Fallstricke. In zahlreichen praktischen Übungen trainieren Sie konkrete Beschwerde- und Reklamationssituationen. Erhöhen Sie durch ein professionelles Beschwerdemanagement die Kundenzufriedenheit und Kundenbindung.

Kursinhalt

1. Tag: Im direkten Gespräch (mündlich)

- Reklamationswege im Unternehmen
- Fünf Schritte der Reklamationsbehandlung
- Wortwahl, Tonalität und Körperhaltung
- Sicherer Umgang mit Beschwerdeführern
- Korrektes Verhalten, wenn der Fehler im eigenen Unternehmen liegt
- Umgang mit verärgerten und uneinsichtigen Kunden
- Überzeugend argumentieren bei ungerechtfertigter Beschwerde
- Richtiges Reagieren bei persönlichen Beleidigungen und Drohungen
- Anti-Ärger-Stress-Strategie

2. Tag: Per Brief oder E-Mail (schriftlich)

- Auf Beschwerden in Briefen und E-Mails kompetent reagieren
- Grundprinzipien für zeitgemässen Brief und E-Mail-Stil
- Do's und Don'ts beim kundenorientierten Schreiben
- Klar, zielgerichtet und präzise formulieren
- Antworten auf Kritik, Absagen und Ablehnungen
- Tipps für einen optimierten Schreibstil

Vorbereitung

Für den zweiten Seminartag können die Teilnehmenden Reklamationsschreiben und/oder E-Mails von unzufriedenen Kunden mitnehmen. Im Seminar werden diese behandelt und mögliche Antwortschreiben formuliert.

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeitende, die mit Reklamationen und Beschwerden zu tun haben

Dauer

2 Tage
Die Seminartage können als **vergünstigtes Paket** oder **einzeln** gebucht werden.

Daten

1. Tag mündlich
19. Juni 2018 in Dietikon

2. Tag schriftlich
20. Juni 2018 in Dietikon

1. Tag mündlich
06. September 2018 in Rickenbach

2. Tag schriftlich
07. September 2018 in Rickenbach

Zeit

08.15 – 16.00 h

Referent	1. Tag: René Hübscher 2. Tag: Guido Stalder		
Kurskosten	**1 Tag**		
	CHF 550.–	Mitglied	inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
	CHF 690.–	Nichtmitglied	inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
	2 Tage		
	CHF 900.–	Mitglied	inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
	CHF 1'200.–	Nichtmitglied	inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
Gruppengrösse	8 bis max. 12 Teilnehmer		
Anmeldeschluss	28. Juni 2018 bzw. 16. August 2018		

OFFICE-MANAGEMENT

Umgang mit «schwierigen» Kunden

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie mit «schwierigen» Kunden eine bessere Kommunikation und Zusammenarbeit zu erreichen. Die Verhaltensmuster von Problemkunden lassen sich durchschauen und erklären. Sie können durch die richtigen Gesprächstechniken das Verhalten des Kunden positiv und wirksam beeinflussen. Sie wissen auf der einen Seite, wie Sie kompetent auf die Emotionen des Kunden reagieren und das Gespräch wieder auf die Sachebene führen können und auf der anderen Seite, wann und wie Sie Grenzen setzen können.

Kursinhalt

- Definition «schwieriger» Kundentypen
- Was steckt hinter den Verhaltensweisen von «schwierigen» Kunden?
- Kommunikation und Gesprächsführung in angespannten Situationen
- Wortwahl, Tonalität, Körperhaltung, Gestik und Mimik
- Umgang und Verhalten bei Besserwissern, Dauernörglern und dominanten Kunden
- Ablehnen von Kundenwünschen
- Souveränes Reagieren auf unsachliche Kritik, Beleidigungen und Provokationen
- Grenzen setzen
- Praktische Tipps, Empfehlungen und Verhaltensweisen für den Umgang mit «schwierigen» Kunden
- Anti-Ärger-Stress-Strategie

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeitende, die ihr Verhalten mit «schwierigen» Kunden optimieren möchten.

Daten

09. Mai 2018 in Dietikon
29. August 2018 in Rickenbach

Zeit

08.15 – 16.00 h

Referent

René Hübscher

Kurskosten

CHF 550.– Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
CHF 690.– Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

18. April 2018 bzw.
08. August 2018

OFFICE-MANAGEMENT

Arbeitsaufgaben effizienter und effektiver erledigen

Zielsetzung

In diesem praxisnahen Seminar lernen Sie, wie Sie Ihren Arbeitsplatz mit einer durchdachten Arbeitsplatzorganisation optimal gestalten, was zur Aufgabenplanung gehört, wie Sie sich Ziele und Prioritäten setzen und vieles mehr. Sie nehmen wertvolle Tipps für Ihren Arbeitsalltag mit und lernen Methoden des Selbstmanagements kennen. Sie verbessern Ihre Planung und lernen, mit Störungen und Unterbrechungen besser umzugehen. Sie erkennen Zeitfresser und können hin und wieder auch einmal «Nein» sagen.

Kursinhalt

- Effiziente Organisation und Planung nach Prioritäten
- Umgang mit Störfaktoren und Zeitdieben
- Zielorientiertes Delegieren
- Zeitersparnis bei Besprechungen, Bearbeitung von E-Mails, Post und Telefongesprächen
- Effiziente Selbstorganisation
- Persönliche Aspekte des Zeitmanagements: Die eigene Leistungskurve effizient einsetzen
- Zeitmanagement-Techniken: Das Eisenhower - Prinzip
- Unerledigtes sichtbar machen
- Das Tages-/Wochenprogramm und seine Planung
- Umsetzung eines erfolgreichen Zeitmanagements
- Nein sagen, abeg!
- Entspannungstechnikenr richti

Zielgruppe

Alle Fach- und Führungskräfte, die effizienter und effektiver mit ihrer Zeit umgehen möchten

Daten

27. Juni 2018 in Dietikon
04. Oktober 2018 in Rickenbach

Zeit

08.15 – 16.00 h

Referent

Evi Giannakopoulos

Kurskosten

CHF 550.–	Mitglied	inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
CHF 690.–	Nichtmitglied	inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

06. Juni 2018 bzw.
13. September 2018

FACHAUSBILDUNG 2 Tage

Modul KUR Kalkulation Unterhaltsreinigung

Zielsetzung

Sie lernen, die Preise für Ihre Leistungen realistisch zu kalkulieren. So erstellen Sie fundierte Angebote, die Sie ihrem Kunden gegenüber begründen können. Sie können beurteilen, wo die Untergrenzen für eine betriebswirtschaftlich sinnvolle sowie marktkonforme Preisgestaltung liegen.

Kursinhalt

- Erarbeiten der Grundlagen zur Kalkulation
- Zuordnung von Reinigungsgruppen auf Basis von Raumlisten oder Raumplänen
- Erstellen von Leistungsverzeichnissen mit Intervallen
- Bearbeiten und Kalkulieren von Leistungszahlen
- Objekt- und Zeitberechnung

Zielgruppe

Reinigungsverantwortliche in leitender Funktion sowie Mitarbeiter mit Verkaufs- oder Kalkulationsaufgaben

Daten

24/25. April 2018 in Rickenbach
02./03. Mai 2018 in Dietikon
23./24. Oktober 2018 in Rickenbach
30./31. Oktober 2018 in Dietikon

Zeit

08.15 – 16.00 h

Referent

Markus Rüfenacht, Gareba GmbH, Baar, markus.ruefenacht@gareba.ch

Kurskosten

CHF 900.– Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
CHF 1‘200.– Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

03. April 2018 bzw.
11. April 2018 bzw.
02. Oktober 2018 bzw.
09. Oktober 2018

FACHAUSBILDUNG

Schimmelpilz-Kurs: Schimmelpilze in Gebäuden – was tun?

Kursinhalt

Was sind Schimmelpilze und was ist zu tun, wenn man davon betroffen ist? Schimmelpilze sind fast überall anzutreffen. In der Natur spielen sie eine äusserst wichtige Rolle. Sie haben die Fähigkeit, unterschiedlichste Materialien für sich als Nährstoffquelle zu nutzen. Die meisten Schimmelpilzarten sind sehr genügsam und auch fähig, unter den unterschiedlichsten Bedingungen zu wachsen. Wasser ist der wichtigste Faktor für das Wachstum.

Wir vermitteln, worauf der Nutzer bei Befall achten muss und zeigen die Vorgehensweise zur Behandlung sowie verschiedene Beseitigungsarten auf. Anhand von Praxisbeispielen geben wir einen Einblick in die Vielfalt der Schimmelpilze und ihr Vorkommen in Gebäuden.

Besonderes

Für den Lehrgang sind gute Kenntnisse der deutschen Sprache in Wort und Schrift unbedingt erforderlich!

Daten

12. April 2018 in Dietikon
13. September 2018 in Rickenbach

Zeit

09.00 – 16.30 h

Referent

Peter Keller, Schimmelexperte, Achermann AG

Kurskosten

CHF 450.–	Mitglied	inkl. Pausen, Mittagessen, exkl. Ordner
CHF 550.–	Nichtmitglied	inkl. Pausen, Mittagessen, exkl. Ordner

Gruppengrösse

8 bis max. 15 Teilnehmer

Anmeldeschluss

22. März 2018 bzw.
23. August 2018

FACHAUSBILDUNG ½ Tag

Reinigung und Pflege von Holzterrassen und Steinbelägen im Aussenbereich (Theorie und Praxis)

Zielsetzung
Der Outdoorbereich hat in den letzten Jahren enorm an Bedeutung gewonnen. So wird die Terrasse als erweiterter Wohnraum angesehen. Holzterrassen und Steinbeläge im Aussenbereich benötigen aber eine regelmässige Reinigung und Pflege, damit sie über Jahre ihre Schönheit behalten.

Kursinhalt
- Kennenlernen der unterschiedlichen Materialien
- Professionelles Reinigen und Pflegen von Holz- und WPC-Terrassen sowie Steinböden

Zielgruppe
Der Kurs richtet sich an Führungskräfte von Reinigungsunternehmen, welche Spezialdienstleistungen im Bereich Outdoor anbieten.

Daten
28. Februar 2018 in Rickenbach

Zeit
09.00 – 12.00 h

Referent
Guido Ebneter und Paul Bleuler
Inhaber und Geschäftsführer FloorConcept GmbH, Obfelden ZH

Kurskosten

CHF 90.–	Mitglied	inkl. Pausen und Kursmaterial
CHF 120.–	Nichtmitglied	inkl. Pausen und Kursmaterial

Gruppengrösse
15 bis max. 20 Teilnehmer

Anmeldeschluss
07. Februar 2017

FACHAUSBILDUNG

PU-Siegelsysteme: Für jedes Objekt der optimale Schutz (Theorie und Praxis)

Zielsetzung

In öffentlichen Bauten, Spitälern, Altersheimen, Restaurants, Hotels, Einkaufszentren usw. werden immer öfter 2K-Permanentversiegelungen aus Polyurethan eingesetzt. Sie lernen die Unterschiede zwischen einer Acryl-Beschichtung und einer PU-Versiegelung kennen. In praktischen Arbeiten üben Sie die Handhabung solcher Systeme von der Grundreinigung bis hin zur Applikation von rutschhemmenden oder farbigen PU-Siegel-Systemen. Darüber lernen sie auch PU-Siegelsysteme kennen, welche vor Ort mit Hilfe von UV-Licht blitzschnell ausgehärtet werden.

Kursinhalt

- Kennenlernen der Unterschiede von Acryl-Beschichtung und PU-Versiegelung
- Praktisches Erlernen solcher Systeme von der Grundreinigung bis zur Applikation von rutschhemmenden oder farbigen PU-Siegelsystemen
- Kennenlernen von mit Hilfe von UV-Licht ausgehärteten PU-Siegelsystemen

Zielgruppe

Der Kurs richtet sich an Führungskräfte von Reinigungsunternehmen, welche Spezialdienstleistungen im Bereich Bodenbeläge anbieten

Daten

13. Juni 2018 in Rickenbach

Zeit

08.45 – 16.30 h

Referent

Guido Ebneter und Paul Bleuler
Inhaber und Geschäftsführer FloorConcept GmbH, Obfelden ZH

Kurskosten

CHF 220.– Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
CHF 270.– Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial

Gruppengrösse

15 bis max. 20 Teilnehmer

Anmeldeschluss

23. Mai 2018

FACHAUSBILDUNG ½ Tag

Reinigung und Pflege von Parkettböden (Theorie und Praxis)

Zielsetzung

Parkett ist sowohl im privaten wie öffentlichen Bereich voll im Trend. Die grosse Anzahl an unterschiedlichen Holzarten, Oberflächenvergütungen und Strukturen setzt hohe Fachkenntnisse voraus, um Parkettböden professionell zu reinigen und zu pflegen. Sie lernen die unterschiedlichen Holz- und Verlegearten sowie die unterschiedlichen Oberflächen kennen. In Praxisarbeiten erlernen Sie vom Feinschliff über die Grundreinigung bis hin zum Pflegeölen von farbig geölten Hölzern alle Techniken rund um die Reinigung und Pflege von Parkettböden.

Kursinhalt

- Kennenlernen der unterschiedlichen Holz- und Verlegearten sowie der verschiedenen Oberflächen
- Praktisches Erlernen sämtlicher Techniken zur Reinigung und Pflege von Parkettböden (Feinschliff, Grundreinigung, Pflegeölen)

Zielgruppe

Der Kurs richtet sich an Führungskräfte von Reinigungsunternehmen, welche Spezialdienstleistungen im Bereich Bodenbeläge anbieten.

Daten

28. Februar 2018 in Rickenbach

Zeit

13.00 – 16.30 h

Referent

Guido Ebneter und Paul Bleuler
Inhaber und Geschäftsführer Floor Concept GmbH, Obfelden ZH

Kurskosten

CHF 90.–	Mitglied	inkl. Pausen und Kursdokumentation
CHF 120.–	Nichtmitglied	inkl. Pausen und Kursdokumentation

Gruppengrösse

15 bis max. 20 Teilnehmer

Anmeldeschluss

7. Februar 2018

FACHAUSBILDUNG

Intensivausbildung für Vorarbeiter und Objektleiter

Zielsetzung

In einem intensiven 1-tägigen Workshop werden die wichtigsten Grundlagen der professionellen Reinigung erarbeitet, gelernt und selber angewendet. Die Themen werden in kleinen Gruppen bearbeitet und in einem effizienten Zirkeltraining in der Praxis direkt angewendet.

Kursinhalt

- Grundlagen der Reinigungschemie
- Umgang mit Chemie und Hilfsmitteln
- Notwendige PSA (SIDA)
- Blickfang Bodenbelag
  - Materialkunde und Erkennung
  - Reinigungsverfahren und Methoden
  - Maschinen und Gerätekunde
- Sanitärraumreinigung
  - Unterhaltsreinigung mit Farbleitsystem
  - Intensiv-/Grundreinigung maschinell und Schäumen
- Fehlerquellen, kritische Punkte und Ursachen für Schmierfilme und Co.
- Vorarbeiter und Objektleiter als Vorbild und Führungsperson
  - Eigenwirkung
  - Kommunikation
  - Eigenes Wertesystem
  - Auftritt beim Kunden

Zielgruppe

Vorarbeiter und Objektleiter mit sehr guten Deutschkenntnissen und ersten Kenntnissen in der professionellen Gebäudereinigung.

Besonderes

Hoher Praxisanteil und Erarbeiten der Themen in kleinen Gruppen

Wichtig

PSA mitbringen (in Arbeitskleidung)

Daten

20. Januar 2018 in Dietikon
24. November 2018 in Dietikon
13. Januar 2018 in Rickenbach
17. November 2018 in Rickenbach

Zeit

09.00 – 16.30 h

Referentin

Daniela Maria Capelli

Kurskosten

CHF 550.–	Mitglied	inkl. Pausen, Mittagessen, Kursmaterial
CHF 690.–	Nichtmitglied	inkl. Pausen, Mittagessen, Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

22. Dezember 2017 für die Kurse im Januar 2018
30. Oktober 2018 für die Kurse im November 2018

FACHAUSBILDUNG

Öffentliche Ausschreibungen verstehen und wirkungsvolle Angebote schreiben

Zielsetzung

Gemeinden, Kantone und Bund müssen ab einer bestimmten Summe ihre Reinigungsdienstleistungen öffentlich ausschreiben. Abhängig vom zu vergebenden Volumen kommen unterschiedliche Ausschreibungsverfahren zu Zug, deren Mechanismen man als Anbieter kennen sollte. Dieses Seminar vermittelt Ihnen die Grundlagen der öffentlichen Beschaffung. Sie lernen die Anforderungen aus dem Pflichtenheft korrekt in Ihr Angebot zu integrieren und erstellen so ein überzeugendes Angebot.

Kursinhalt

- Die Grundlagen der öffentlichen Beschaffung von Gemeinden, Kantonen oder bundesnahen Betrieben bei der Suche nach einem neuen Reinigungsinstitut
- Die Bedeutung der unterschiedlichen Ausschreibungsverfahren für Ihr Angebot
- Das Pflichtenheft und seine Eignungs- und Zuschlagskriterien
- Die Bedeutung der Gewichtung der Zuschlagskriterien für Ihr Angebot
- Aufbau und Struktur von überzeugenden Angeboten
- Praxistransfer: Besprechung unterschiedlicher Ausschreibungen und Vergleich von guten und schlechten Angeboten, so dass maximaler Nutzen für Ihre zukünftigen Angebote entsteht.

Zielgruppe

Dieses Tagesseminar richtet sich an Unternehmer, Geschäftsführer, Projektleiter und Personen, welche Angebote für die öffentliche Hand erstellen.

Daten

18. Januar 2018 in Rickenbach
25. Januar 2018 in Dietikon

Zeit

08.30 – 16.15 h

Referentin

Dr. Daniela Haze

Kurskosten

CHF 550.– Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen, Kursmaterial
CHF 690.– Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen, Kursmaterial

Gruppengrösse

8 bis max. 12 Teilnehmer

Anmeldeschluss

22. Dezember 2017

FACHAUSBILDUNG

Basis Schulung Reinraum

Zielsetzung

Ziel dieses Moduls ist die grundlegende Sensibilisierung der Reinigungsmitarbeiter für das korrekte Verhalten und die Arbeiten in reinen Umgebungen, unabhängig von der Art des Reinraumes und der Reinheitsklassen. Dieses Modul schafft die Basis dafür.

Kursinhalt

- Grundlagen der Reinraumtechnik
- Reinraumklassen GMP und ISO
- Korrektes Verhalten im Reinraum
- Einschleusen von Personal in Theorie und praktische Übungen
- Ein- und Ausschleusen von Material in Theorie und praktische Übungen
- Anforderungen an die Personal- und Betriebshygiene
- Einflussfaktoren auf Produktequalität
- Kontaminationswege
- Reinigung und Desinfektion in Theorie und Praxis

Zielgruppe

Reinigungspersonal im operativen Bereich, Mitarbeiter ohne oder mit wenig Vorkenntnissen zum Thema Reinraum

Daten

20. Januar 2018 in Dietikon
24. März 2018 in Dietikon
30. Juni 2018 in Dietikon
01. September 2018 in Dietikon
24. November 2018 in Dietikon

Zeit

09.00 – 16.30 h

Referentin

Funda Bilgili

Kurskosten

CHF 550.–	Mitglied	inkl. Pausen, Mittagessen, Kursmaterial
CHF 690.–	Nichtmitglied	inkl. Pausen, Mittagessen, Kursmaterial

Gruppengrösse

6 bis max. 8 Teilnehmer

Anmeldeschluss

Jeweils 3 Wochen vor Kursbeginn

FACHAUSBILDUNG ½ Tag

Erstellen der Dokumentation für die Reinraumreinigung

Zielsetzung

Voraussetzung für dieses Modul ist die Basis Schulung Reinraum. Die hohen Anforderungen an Sauberkeit und Qualität im sensiblen Reinraum zu erfüllen gilt als Königsdisziplin in der Reinigungsbranche. Lernen Sie in diesem Modul, wie die Dokumentation in der Reinraumreinigung gestaltet werden kann.

Kursinhalt

- Der Begriff Dokumentation
- Regeln für die Erstellung der Dokumentation
- Rechtliche Grundlagen
- Allgemeine Grundlagen
- Musterdokumentation

Zielgruppe

Das Modul richtet sich an alle Mitarbeiter aus der Qualitätskontrolle, Vorarbeiter, Teamleiter und Reinigungspersonal im operativen Bereich

Daten

03. Februar 2018 in Dietikon
21. April 2018 in Dietikon
15. September 2018 in Dietikon
27. Oktober 2018 in Dietikon

Zeit

08.00 – 12.00 h

Referentin

Funda Bilgili

Kurskosten

CHF 310.– Allpura-Mitglied inkl. Pausen und Kursunterlagen
CHF 390.– Nichtmitglied inkl. Pausen und Kursunterlagen

Gruppengrösse

8 bis max.15 Teilnehmer

Anmeldeschluss

Jeweils 3 Wochen vor Kursbeginn

FACHAUSBILDUNG ½ Tag

Training Reinraumreinigung

Zielsetzung

Voraussetzung für dieses Modul, ist die Basis Schulung Reinraum. Ein wesentlicher Faktor zur Qualitätssicherung im Reinraum und in kontrollierten Umgebungen ist die Qualifikation der Mitarbeiter. Die Reinigungspersonal muss sich stets den aktuellen Erfordernissen des Reinraum-Betriebs anpassen und regelmässig geschult werden.

Kursinhalt

- Reinigungstechniken und -methoden im Reinraum
- Grundlagen der Reinraumreinigung und Desinfektion
- Auswahl des Reinigungs-Equipments
- Einschleusen von Mensch und Material

Zielgruppe

Reinigungspersonal im operativen Bereich, Mitarbeiter ohne oder mit wenig Vorkenntnissen zum Thema Reinraum

Daten

03. Februar 2018 in Dietikon
21. April 2018 in Dietikon
15. September 2018 in Dietikon
27. Oktober 2018 in Dietikon

Zeit

13.00 – 16.30 h

Referentin

Funda Bilgili

Kurskosten

CHF 310.– Mitglied inkl. Pausen und Kursunterlagen
CHF 390.– Nichtmitglied inkl. Pausen und Kursunterlagen

Gruppengrösse

6 bis max. 8 Teilnehmer

Anmeldeschluss

Jeweils 3 Wochen vor Kursbeginn

FACHAUSBILDUNG

Grundkurs Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz (PSAgA)

Zielsetzung

Personen, die mit Schutzausrüstungen gegen Absturz arbeiten, sind von Gesetzes wegen verpflichtet, eine entsprechende Sicherheitsausbildung zu absolvieren (Bauarbeiterverordnung Art. 10 und 79 sowie Verordnung über die Unfallverhütung Art. 8).
Diese Ausbildung muss durch eine zertifizierte Organisation durchgeführt werden. Allpura und die PK Reinigung arbeiten mit Gebäudehülle Schweiz. Die Kurse sind spezifisch auf die Gebäudereinigung ausgerichtet.

Kursinhalt

Ein zweistündiger theoretischer Teil informiert über die gesetzlichen Grundlagen, Anforderungen PSA, Umsetzung im Betrieb, Einsatz, Kontrollen sowie die Aufbewahrung von Produkten. Der anschliessende praktische Teil vertieft während sechs Stunden die Kenntnisse im Umgang mit der PSA mit spezifischen Übungen zu Rettungen sowie branchenspezifischen Anwendungen.

Zielgruppe

Personen, welche mit Schutzausrüstungen gegen Absturz arbeiten

Daten

Donnerstag	**15. März 2018**	**Staffelbach**
Mittwoch	**4. April 2018**	**Staffelbach**
Montag	**23. April 2018**	**Uzwil**
Dienstag	**24. April 2018**	**Uzwil**

Zeit

08.00 h – ca. 17.00 h

Referent

Wird durch Gebäudehülle Schweiz gestellt

Kurskosten

CHF 460.–

Anmeldeschluss

spätestens 4 Wochen vor Kursdatum (18.2./ 7.3./26.3./27.3.)

FACHAUSBILDUNG

Weiterbildungskurs Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz (PSAgA)

Zielsetzung

Im Falle eines Absturzes muss eine gesicherte Person so schnell wie möglich wieder hochgezogen werden. Nach Absolvieren des Weiterbildungskurses PSAgA wissen Sie, welche Vorbereitungen Sie unternehmensintern für einen solchen Fall zu treffen und wie Sie im Notfall zu agieren haben und helfen können. Diese Ausbildung muss durch eine zertifi zierte Organisation durchgeführt werden. Allpura und die PK Reinigung arbeiten mit Gebäudehülle Schweiz. Die Kurse sind spezifi sch auf die Gebäudereinigung ausgerichtet.

Kursinhalt

Auf den einstündigen theoretischen Teil über gesetzliche Grundlagen, Rettungskonzept/Sicherheitskonzept (SIKO MINI) sowie den temporären Einsatz von Hilfsmitteln (Bandschlingen etc.) folgt der praktische Teil, bei dem während sieben Stunden intensiv auf die einzelnen Themen eingegangen wird: Materialprüfung PSA, Praxisanwendung Rettungskonzept (einfache Lösung), Praxisanwendungen mit temporären Anschlageinrichtungen, Sicherungsmöglichkeiten sowie Zugangstechnik/Vorstieg oder Sicherung durch eine zweite Person.

Zielgruppe

Personen, welche ihre Kenntnisse mit Schutzausrüstungen gegen Absturz vertiefen möchten
Die Absolvierung des PSAgA-Grundkurses ist Voraussetzung für die Teilnahme am Weiterbildungskurs.

Daten

Mittwoch 25. April 2018 Staffelbach
Mittwoch 02. Mai 2018 Uzwil

Zeit

08.00 – ca. 17.00 h

Referent

Wird durch Gebäudehülle Schweiz gestellt

Kurskosten

CHF 520.–

Anmeldeschluss

spätestens 4 Wochen vor Kursdatum (28.3./4.4.)

FACHAUSBILDUNG

Grundkurs Sicherheitsbeauftragte in den Betrieben

(gemäss verbindlicher ASA-Richtlinie)

Zielsetzung

Es ist Aufgabe der Unternehmung, die notwendigen Massnahmen für die Sicherheit ihrer Mitarbeiter zu ergreifen und deren Einhaltung sicherzustellen. Mit der eigenen Branchenlösung Gebäudereinigung (EKAS Nr. 54) verfügt die Reinigungsbranche über ein wirkungsvolles Instrument, das den Unternehmen für diese wichtige Aufgabe effiziente Unterstützung bietet. Einmal jährlich führt die Trägerschaft Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz einen Grundkurs durch, mit dem die im Unternehmen zuständigen Sicherheitsbeauftragten (SiBe) für ihre Aufgaben geschult werden. Die Absolvierung des Kurses durch mindestens einen Mitarbeitenden ist Voraussetzung für den Anschluss an die Branchenlösung.

Kursinhalt

- **Aufgaben eines SiBe**
  Gefahrenermittlung, Massnahmen / Sicherheitsregeln / Ausbildung / Erfolgskontrolle
- **Ausbildungsgrundlagen**
  Umgang mit Leitern und Gerüste / Strom / chemikalischen Reinigungsmitteln / persönlicher Schutzausrüstung / Gesundheitsschutz / Notfallplanung

Zielgruppe

Mitarbeiter von Betrieben, die sich der Branchenlösung Gebäudereinigung (EKAS Nr. 54) anschliessen wollen oder bereits angeschlossen sind, jedoch neue Mitarbeiter als SiBe ausbilden möchten

Besonderes

Damit die Informationen aufgenommen werden können, sind sehr gute Deutschkenntnisse unerlässlich!

Daten

Kurs 1	**1. Kurstag:**	**Dienstag, 27. Februar 2018**
	2. Kurstag:	**Dienstag, 20. März 2018**
Kurs 2	**1. Kurstag:**	**Freitag, 5. Oktober 2018**
	2. Kurstag:	**Freitag, 2. November 2018**

Zeit

08.30 – 16.30 h

Referenten

Mitglieder des Ausschusses Arbeitssicherheit der Paritätischen Kommission Reinigung

Kurskosten

CHF 1'150.–	Mitglieder	inkl. Pausen, Mittagessen und Kursdokumentation
CHF 1'950.–	Nichtmitglieder	inkl. Pausen, Mittagessen und Kursdokumentation

Ist Ihre Firma bereits angeschlossen und schickt einen neuen Mitarbeiter in den Grundkurs, so sind die Kurskosten wie folgt:

CHF 650.–	Mitglieder	inkl. Pausen, Mittagessen und Kursdokumentation
CHF 950.–	Nichtmitglieder	inkl. Pausen, Mittagessen und Kursdokumentation

Gruppengrösse

max. 25 Teilnehmer

Anmeldeschluss

25. Januar / 5. September 2018

KURSE PARITÄTISCHE KOMMISSION

Allpura ist die Aus- und Weiterbildung ein grosses Anliegen. Entsprechend ist auch im Gesamtarbeitsvertrag verankert, dass ein Teil der Vollzugskostengelder für die Förderung der Weiterbildung in der Reinigungsbranche eingesetzt wird.

Die Paritätische Kommission Reinigung (PK Reinigung) – getragen von Allpura, Unia, Syna und VPOD – hat in den letzten Jahren ein umfassendes Kursangebot erarbeitet, das den Mitarbeitenden

- fachliche Grundkenntnisse in Theorie und Praxis
- Wissen über Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit
- Rechtliche Kenntnisse zum GAV

vermittelt.

Voraussetzung für eine gute fachliche Ausbildung ist das Sprachverständnis. Auch Deutschkurse werden deshalb seit Jahren mit paritätischen Beiträgen gefördert.

Weiterbildung in Ihrer Region…

Die sechs regionalen Paritätischen Kommissionen stellen aus dem PK-Kursangebot ihr jeweiliges Jahresprogramm zusammen.

Informieren Sie sich über das PK-Weiterbildungsangebot in Ihrer Region unter
www.pk-reinigung/weiterbildung/kursangebot

Auf der Homepage von Allpura finden Sie unter
www.allpura.ch/weiterbildung/kurseparitaetische-kommission
ebenfalls die Möglichkeit, die Übersicht über alle PK-Weiterbildungsmodule herunterzuladen.

Weiterbildung direkt in Ihrem Unternehmen…

Firmen können die PK-Kurse auch für firmeninterne Schulungen buchen. Mehr unter
www.pk-reinigung/weiterbildung/firmenkurse

Allpura

Verband Schweizer Reinigungs-Unternehmen.
Association des entreprises suisses en nettoyage.
Associazione delle imprese svizzere di pulizia.

created by fresh – www.fia.ch