

Linde Material Handling

Linde

LINDE AKADEMIE

Schulungskatalog 2023



YOUR WAY IS OUR WAY.

Editorial

SEHR GEEHRTE DAMEN, SEHR GEEHRTE HERREN,

bei all unseren Handlungen verfolgen wir stets ein gemeinsames Ziel: Die optimale Erfüllung der Bedürfnisse unserer Kunden – und das am besten noch bevor Ihnen diese selbst bewusst sind. Wir bei Linde Material Handling sind davon überzeugt, dass dieser Anspruch nur durch eine herausragende Teamleistung zu erfüllen ist. Neben innovativen Produkten braucht es Engagement, eine Portion Fingerspitzengefühl, eine enge Kundenbeziehung, zuverlässigen Service und nicht zuletzt eine tiefgreifende Ausbildung in all diesen Punkten.

Jener optimalen Aus- und Weiterbildung haben wir uns im Rahmen der Linde Akademie auch im kommenden Jahr verschrieben. Für Sie stehen Neuauflagen unserer Erfolgsformate, neu konzipierte Schulungsangebote und bedarfsgerechte digitale Erweiterungen bereit.

Im Jahr 2023 erwartet Sie unser bewährtes hybrides Schulungssystem, das virtuelle und physische Schulungsaktivitäten effektiv miteinander verzahnt. Insbesondere im Rahmen der Verkäuferweiterbildung wartet der neue Schulungskatalog mit einem umfangreichen Angebot an zielgerichteten Webinaren zu unterschiedlichen fahrzeug- und lösungsbezogenen Themen auf. Ferner sind wir auch weiterhin von der Relevanz

physischer Veranstaltungen überzeugt und entwickeln diese fortlaufend weiter. Ein besonderes Highlight stellen diesbezüglich auch im kommenden Jahr unsere Driving Days für Frontstapler und Lagertechnik dar, die auch in dieser Ausgabe alle künftigen Highlights unserer Produktpalette interaktiv vermitteln.

Neben Zukunftsfeldern wie Automatisierung, Digitalisierung und Intra-logistik, welche selbstverständlich auch in diesem Jahr von übergeordneter Bedeutung sind, erwarten uns im kommenden Kalenderjahr bedeutende Neueinführungen in allen Produktsegmenten. Freuen Sie sich darüber hinaus auch auf unser Angebot an verhaltensbezogenem Trainings, z.B. das neue Trainingsformat »Social Selling«.

Nutzen auch Sie die Möglichkeit, sich auf Top-Niveau aus- und weiterzubilden. Stellen Sie jetzt die Weichen für Ihren beruflichen Erfolg in 2023!

Gutes Gelingen wünscht Ihnen Ihre
Linde Material Handling GmbH



F. Sturm

M. Stadtmüller

T. Eisert



AUF EINEN BLICK

Wir machen Sie erfolgreicher.



GRUNDLAGENSEMINARE



VERKÄUFER*INNEN-WEITERBILDUNG



INTRALOGISTIK



SPEZIALIST*INNEN-SCHULUNG



KUNDENSEMINARE



LINDE SERVICE AKADEMIE

AUS- UND WEITERBILDUNG FÜR SERVICEKRÄFTE

INHALTE

Wie wir Innovation und höchste Qualität verbinden.

GRUNDLAGENSEMINARE

9 Willkommen bei Linde

BASISAUSBILDUNG LINDE VERKÄUFER*INNEN DIPLOM

- 11 Basisausbildung Linde Verkäufer WOCHEN 1
- 11 Basisausbildung Linde Verkäufer WOCHEN 2
- 12 Basisausbildung Linde Verkäufer WOCHEN 3
- 12 Basisausbildung Linde Verkäufer WOCHEN 4
- 13 Basisausbildung Linde Verkäufer WOCHEN 5
- 13 Basisausbildung Linde Verkäufer DIPLOM-Prüfung

TRAINING ON THE JOB

- 15 In Kunden lesen: Warum Menschen ticken wie sie ticken
- 15 Zeit-, Selbst- und Stressmanagement
- 16 Produktvertiefung Frontstapler
- 16 Telefonakquise

VERKÄUFER*INNENWEITERBILDUNG

- 18 Produktupdate Frontstapler
- 18 Sicherheitslösungen
- 19 Alleinstellungsmerkmale im Marktbegleitervergleich
- 19 Bedarfsanalyse und Fahrzeugargumentation
- 20 Wirtschaftlichkeit berechnen und argumentieren
- 20 Dieselkraftstoffe und Alternativen
- 21 Beleuchtungslösungen
- 21 1254 statt 388
- 22 1254 vs Marktbegleiter
- 22 Einführung Baureihe 1254
- 23 Projekttag Schwerstapler
- 23 Basisschulung Schwerstapler
- 24 Vertiefung Baureihe 1471
- 25 Driving Days Lagertechnik
- 25 Driving Days E- und V-Stapler
- 26 Linde Niederhubwagen im Vergleich
- 26 Einführung Baureihe 1156
- 27 Einführung Baureihe 1162
- 27 Einführung Baureihe 1161
- 28 Überblick Linde Light Range
- 28 Linde Hochhubwagen und Doppelstock im Vergleich
- 29 Horizontalkommissionierer im Vergleich
- 29 Praxisschulung N20 + N20 C SA
- 30 Einführung N20/N20 C Semi-Automated (SA)
- 30 Vertiefung Schlepper
- 31 Einführung neuer Fixmast 1505
- 31 Vertiefungswissen Dynamic Mast Control + RPS
- 32 Energiekalkulator-Schulung
- 32 Li-ION Rentalkonzept
- 33 Einführung Linde connected: charger
- 33 Das neue 24V Li-ION Batteriesystem
- 34 Das Brennstoffzellensystem Linde
- 34 Projekttag Intralogistik 2023
- 35 Linde Serviceverträge
- 35 Lagerlogistik
- 36 »Nie mehr sprachlos!« Sich souverän und wirkungsvoll präsentieren
- 36 Konfliktmanagement – sich wirkungsvoll durchsetzen können
- 37 Social Media für vertrieblichen Erfolg
- 37 Erfolgreich verhandeln
- 38 Individuelles Coaching
- 38 Verkäufer*innenweiterbildung Linde Financial Services

INHALTE

Immer einen Schritt voraus.

INTRALOGISTIK

- 40 Virtuelles Training: VNA – Grundlagen Teil 1
- 40 Präsenztraining: VNA – Grundlagen Teil 2
- 41 Virtuelles Training: VNA – Grundlagen Teil 3
- 41 Präsenztraining: VNA – V modular BR 5214
- 42 Präsenztraining: VNA – Mobile Personenschutzanlage
- 42 Präsenztraining: VNA – Intelligente Systeme
- 43 Virtuelles Training: VNA – Intensivkurs VNAP 10
- 43 Präsenztraining: VNA – LCF – Konfiguration für Gangsicherheitsassistent und Navigation
- 44 Projekttag Systemtechnik
- 44 Logistikzug
- 45 Projekttag Linde robotics
- 45 Basisseminar Regalsysteme
- 46 Erfahrungsaustausch Regaltechnik
- 46 Regalsysteme BITO
- 47 Regalsysteme NEDCON
- 47 Linde Safety Guard
- 48 Vertragsrecht im Projektgeschäft: Grundlagenseminar
- 48 Vertragsrecht im Projektgeschäft: Aufbauseminar

SPEZIALIST*INNENSCHULUNG

- 50 Flurförderzeuge für explosionsgefährdete Bereiche - Grundlagen
- 50 Flurförderzeuge für explosionsgefährdete Bereiche - Fortbildung
- 51 Lagertechnik Verkaufsleiter*innen Erfahrungsaustausch
- 51 Linde Flottenmanagement Basisschulung
- 52 Internet Toolbox: Editor Schulung
- 52 Produktgrundlagen kompakt (E, V & LT) für Mietspezialist*innen
- 53 Linde connect - Experten Grundlagen
- 53 Linde connect - Experten Weiterbildung
- 54 Linde Corporate Design und Co-Branding - Aufbauseminar

INHALTE

Wir entwickeln nicht einfach nur Werkzeuge.

KUNDENSEMINARE

- 56 Ausbildung zum/r Lehrer*in für Flurförderzeugführer*innen
- 56 Jährlicher Fortbildungslehrgang für Ausbilder*innen innerbetriebl. Transporte
- 57 Kranfahrlehrer*in für Säulen-, Wandschwenkkrane und Brückenkrane
- 57 Ausbildung zum/r Lehrer*in für Hubarbeitsbühnenbediener*innen
- 58 Ausbildung zum/r Lehrer*in für Ladungssicherung
- 58 Flurförderzeuge in explosionsgefährdeten Bereichen

LINDE SERVICE AKADEMIE

AUS- UND WEITERBILDUNG FÜR SERVICEFACHKRÄFTE

BASICS

- 60 Zeitmanagement am Arbeitsplatz

WEITERBILDUNG SPEZIALIST*INNEN UND TECHNISCHE REFERENT*INNEN

- 61 Zertifizierte Prüfer*innen von Flurförderzeugen
- 61 Weiterbildung für Prüfer*innen von Flurförderzeugen
- 62 Grundlagen: Befähigte Person im Explosionsschutz Typ A
- 62 Ausbildung zur befähigten Person mit behördlicher Anerkennung / Typ B -DE
- 63 CE-Workshop: Risikobeurteilung und Betriebsanleitung bei Fahrzeugumbauten

SERVICE VERKAUF

- 64 Kunden gut betreuen – Soft-Skill Training
- 65 Trainer Pro
- 66 Das Lernen der Zukunft – Blended Learning
- 66 Gesunde Führung
- 67 Lithium-Ionen Batterie
- 67 Sachkundiger für Klimaanlage gem. EG 307-2008
- 68 „Nie mehr sprachlos!“ Sich souverän und wirkungsvoll präsentieren
- 68 Konfliktmanagement – sich wirkungsvoll durchsetzen können
- 69 Professionelle Serviceberatung
- 70 Touch and Feel
- 70 Gestern Kollege/in – heute Führungskraft
- 71 Mitarbeiter*innengespräche erfolgreich führen

MITTLERES MANAGEMENT

- 72 Der/die Einsatzleiter*in: Ausbildung zur Führungskraft im Service
- 73 Recht im Service
- 73 Produktgrundlagen kompakt (E, V & LT)

FACHTAGUNGEN

- 74 Fachtagung für Materialwirtschaft
- 74 Fachtagung für Serviceberater*innen
- 75 Erfahrungsaustausch für Werkstattleiter*innen
- 75 Fachtagung Ex-Schutz für Servicetechniker*innen
- 76 FFZ in explosionsgefährdeten Bereichen – Fortbildung
- 76 Erfahrungsaustausch Satellitentrainingscenter
- 77 Professionalisierung des Mittelmanagement im Service
- 77 Preisverhandlung bei Angebotsverfolgung
- 78 Linde Safety Guard



LMH WEBINARE UND



E-LEARNING IM ÜBERBLICK

TRAINING ON THE JOB

WEBINARE

- 16 Produktvertiefung Frontstapler
- 16 Telefonakquise

VERKÄUFER*INNENWEITERBILDUNG

WEBINARE

- 18 Produktupdate Frontstapler
- 19 Alleinstellungsmerkmale im Marktbegleitervergleich
- 19 Bedarfsanalyse und Fahrzeugargumentation
- 20 Wirtschaftlichkeit berechnen und argumentieren
- 22 1254 vs Marktbegleiter
- 22 Einführung Baureihe 1254
- 23 Basisschulung Schwerstapler
- 24 Vertiefung Baureihe 1471
- 26 Linde Niederhubwagen im Vergleich
- 26 Einführung Baureihe 1156
- 27 Einführung Baureihe 1162
- 27 Einführung Baureihe 1161
- 28 Überblick Linde Light Range
- 28 Linde Hochhubwagen und Doppelstock im Vergleich
- 29 Horizontalkommissionierer im Vergleich
- 30 Einführung N20/N20 C Semi-Automated (SA)
- 30 Vertiefung Schlepper
- 31 Einführung neuer Fixmast 1505
- 31 Vertiefungswissen Dynamic Mast Control + RPS
- 32 Energiekalkulator-Schulung
- 32 Li-ION Rentalkonzept
- 33 Einführung Linde connected: charger
- 33 Das neue 24V Li-ION Batteriesystem
- 34 Das Brennstoffzellensystem Linde
- 35 Linde Serviceverträge
- 37 Social Media für vertrieblichen Erfolg

E-LEARNING

- 18 Sicherheitslösungen
- 20 Dieselmotoren und Alternativen
- 21 Beleuchtungslösungen
- 21 1254 statt 388

INTRALOGISTIK

WEBINARE

- 40 VNA-Grundlagen Teil 1
- 41 VNA-Grundlagen Teil 3
- 43 VNA – Intensivkurs VNAP 10

SPEZIALIST*INNENSCHULUNG

WEBINARE

- 51 Lagertechnik Verkaufsleiter*innen Erfahrungsaustausch
- 52 Internet Toolbox: Editor Schulung
- 54 Linde Corporate Design und Co-Branding - Aufbauseminar

LINDE SERVICE AKADEMIE

WEBINARE

- 70 Gestern Kollege/in – heute Führungskraft
- 71 Mitarbeiter*innengespräche erfolgreich führen



GRUNDLAGENSEMINARE

9 Willkommen bei Linde

BASISAUSBILDUNG LINDE VERKÄUFER*INNEN DIPLOM

- 11 Basisausbildung WOCHEN 1
- 11 Basisausbildung WOCHEN 2
- 12 Basisausbildung WOCHEN 3
- 12 Basisausbildung WOCHEN 4
- 13 Basisausbildung WOCHEN 5
- 13 Basisausbildung DIPLOM-Prüfung

TRAINING ON THE JOB

- 15 In Kunden lesen:
Warum Menschen ticken wie sie ticken
- 15 Zeit-, Selbst- und Stressmanagement
- 16 Produktvertiefung Frontstapler
- 16 Telefonakquise



Willkommen bei Linde



Basiswissen für neue Mitarbeiter*innen*innen

Zielgruppe

Alle neuen Mitarbeiter*innen aus dem Linde Vertriebsnetz

Zielsetzung

Kennenlernen des Unternehmens, seiner Produkte und der wichtigsten Ansprechpartner*innen

Themen

Wer ist Linde Material Handling?

- Linde Unternehmenspräsentation
- Linde im Markt
- Linde Produktprogramm
- Lager und Logistik
- Besichtigung Linde Werk II
- Schneller Überblick über das Linde Produktprogramm und den Vertrieb
- Motivation des neuen Personals für die Produkte von Linde Material Handling

Termine

21.03.2023
23.05.2023
11.10.2023
14.11.2023

Trainer

Paul Hildebrandt

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer*innen

max. 10 Personen

Dauer

1 Tag

Seminargebühr

99 €

Bonus

nicht relevant



Basisausbildung

Abschlussprüfung im Bereich Flurförderzeuge

Zielgruppe

Neue Vertriebsmitarbeiter*innen

Zielsetzung

Individuell konzipierte, modulare Basisausbildung Ihrer künftigen Vertriebsmitarbeiter*innen in allen relevanten Bereichen entlang des Materialflussprozesses

Themen

Wir bilden zusammen mit Ihnen Ihre neuen Verkaufsberater*innen aus. Zentraler Bestandteil und Ausgangspunkt des Schulungskonzeptes stellen Prozesse und Schmerzpunkte des Kunden dar. Auf Basis dieses Materialflussprozesses erarbeiten die Teilnehmer*innen Linde Lösungen sowie den daraus resultierenden Kundennutzen. Eine fortlaufende Integration von Vertriebsmodulen in Abhängigkeit des Lernfortschritts ermöglicht eine passgenaue und gesamtheitliche Basisausbildung für eine Tätigkeit im Vertrieb von Flurförderzeugen.

Schulungsbausteine:

- A Linde
- B Kunde und Markt
- C Produkte
 - Produktgrundlagen
 - Energie
 - Fahrzeuge intensiv
 - Intralogistik kompakt
 - Linde Connect
 - Safety Portfolio
- D Beraten und Verkaufen
- E Linde Verkäufer*innen-Diplom

Termine

- Januar 2023 – Juli 2023
- Juli 2023 – Dezember 2023
- Oktober 2023 – März 2024

Trainer*innen

Ihr Team der Linde Akademie

Voraussetzung

Der/die Teilnehmer*in muss einen Führerschein für Flurförderzeuge besitzen. Eine Kopie des Fahrausweises ist frühestmöglich an linde-akademie@linde-mh.de zu schicken.

Wir behalten uns das Recht vor, bei Überbuchung bis 4 Wochen vor Beginn der Schulung die Teilnehmer*innenplätze bevorzugt an Verkäufer*innen zu vergeben.

Teilnehmer*innen	max. 20 Personen
Dauer	ca. 6 Monate
Seminargebühr	5.495 €
Optional:	
1. Tag Coaching	1.990 €
2. Tag Coaching	kostenfrei
Bonus	nicht relevant

Terminübersicht

Basisausbildung Linde Verkäufer*innen		Oktober 2022 - April 2023	Januar - Juni 2023	Juli - Dezember 2023	Oktober 2023 - April 2024
1	Woche 1	2022	23.01. - 27.01.2023	10.07. - 14.07.2023	23.10. - 27.10.2023
2	Woche 2	2022	13.02. - 17.02.2023	25.09. - 29.09.2023	27.11. - 01.12.2023
3	Woche 3	16.01. - 20.01.2023	13.03. - 17.03.2023	16.10. - 20.10.2023	2024
4	Woche 4	30.01. - 03.02.2023	27.03. - 31.03.2023	06.11. - 10.11.2023	2024
5	Woche 5	27.02. - 03.03.2023 06.03. - 10.03.2023	24.04. - 28.04.2023 08.05. - 12.05.2023	13.11. - 17.11.2023 27.11. - 01.12.2023	2024
6	Linde Verkäufer*innen DIPLOM-Prüfung	12.04.2023 13.04.2023 14.04.2023 17.04.2023 18.04.2023	13.06.2023 14.06.2023 15.06.2023 26.06.2023 27.06.2023	13.12.2023 14.12.2023 15.12.2023 18.12.2023 19.12.2023	April 2024

Basisausbildung Linde Verkäufer*innen WOCHE 1



Der Einstieg in die Welt der Lagerlogistik: Linde, Kunde und Markt

Zielgruppe

Verkaufsberater*innen im Rahmen der Basisausbildung

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen lernen die Markenwerte des Unternehmens sowie das Marktumfeld und den intralogistischen Warenfluss kennen.

Schulungsbausteine

Linde

- Geschichte, Markenwerte und Werksführung
- Alleinstellungsmerkmale und technische Besonderheiten

Kunde und Markt

- Kennenlernen und Analyse der wichtigsten Wettbewerber
- Abgrenzung der unterschiedlichen Kundensegmente
- Implementierung und Analyse des Kundenprozesses

Linde Financial Services

- Angebot von Produkt und Finanzierung aus einer Hand
- Vorteile einer vertriebseigenen Leasinggesellschaft
- Überblick über Finanzierungsmöglichkeiten im Vertrieb

Beraten und Verkaufen

- Verkaufspsychologie
- DISG Modell

Termine (Diplom-Termin)

- 23.01. - 27.01.2023 (Diplom Juni 2023*)
- 10.07. - 14.07.2023 (Diplom Dez. 2023*)
- 23.10. - 27.10.2023 (Diplom April 2024*)

Trainer

Torsten Eisert, Christoph Mantel, Peter Klug, Tilman Basten, Christian Winter, Benjamin Kappus, Folke Klewitz, Liga One

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Bitte beachten Sie, dass bei Überbuchung Verkäufer*innen gegenüber anderen Zielgruppen bevorzugt werden.

Teilnehmer*innen	max. 20 Personen
Dauer	5 Tage
Seminargebühr	keine*
Bonus	nicht relevant

Basisausbildung Linde Verkäufer*innen WOCHE 2



Linde Lösungen entlang des Kundenprozesses: Einstieg und Übersicht

Zielgruppe

Verkaufsberater*innen im Rahmen der Basisausbildung

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen lernen prozessspezifisch Linde Produkte der Bereiche Frontstapler und Lagertechnik kennen und legen die Grundlage für eine adäquate Argumentation des jeweiligen Kundennutzens.

Schulungsbausteine

Beratung und Verkauf

- Mindset und Handwerkszeug eines/r Verkäufers/in
- Grundlagen der strukturierten Bedarfsanalyse
- Einführung des zentralen Vertriebsprozesses

Energie

- Technologische Grundlagen
- Abgrenzung und Vergleich: Lithium-Ionen und Blei-Säure Technologie
- Einführung und Anwendung von Tools

Fahrzeuge intensiv

- Frontstapler-Lösungen entlang des Kundenprozesses und deren Mehrwert
- Übersicht und Auswahlhilfe der Lagertechnikfahrzeuge innerhalb der jeweiligen Prozessschritte
- Festigung des Kundennutzens
- Einführung zentraler Fallstudien

Termine (Diplom-Termin)

- 13.02. - 17.02.2023 (Juni 2023*)
- 25.09. - 29.09.2023 (Dez. 2023*)
- 27.11. - 01.12.2023 (April 2024*)

Trainer*innen

Torsten Eisert, Christoph Mantel, Tobias Siegler, Stefan Roth, Peter Klug, Sandra Karras, Liga One

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Bitte beachten Sie, dass bei Überbuchung Verkäufer*innen gegenüber anderen Zielgruppen bevorzugt werden

Teilnehmer*innen	max. 20 Personen
Dauer	5 Tage
Seminargebühr	keine*
Bonus	nicht relevant

* Die Seminargebühr ist im Rahmen der Basisausbildung abgedeckt.



Basisausbildung Linde Verkäufer*innen WOCHE 3



3

Linde Lösungen entlang des Kundenprozesses:
Vertiefung und Wettbewerbsvergleich

Zielgruppe

Verkaufsberater*innen im Rahmen der Basisausbildung

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen wenden das erworbene Wissen über Linde Produkte fachlich und vertrieblich an und lernen Differenzierungsmerkmale zu relevanten Wettbewerbsfahrzeugen kennen.

Schulungsbausteine

Beraten und Verkaufen

- Bedarfsanalysen durchführen
- Ableitung von Lösungen auf Basis der angestellten Analysen
- Bedarfsgerechte Angebote erstellen

Fahrzeuge intensiv

- Schmerzpunkte im Kundenprozess
- Wettbewerbsvergleiche in Theorie und Praxis für das gesamte Kernprodukt-Portfolio in den Bereichen Frontstapler und Lagertechnik
- Bearbeitung der Fallstudie

Termine (Diplom-Termin)

16.01. - 20.01.2023 (April 2023*)
13.03. - 17.03.2023 (Juni 2023*)
16.10. - 20.10.2023 (Dezember 2023*)
2024

Trainer*innen

Christoph Mantel, Tobias Siegler, Peter Klug, Sandra Karras, Liga One

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Bitte beachten Sie, dass bei Überbuchung Verkäufer*innen gegenüber anderen Zielgruppen bevorzugt werden. Die Seminargebühr ist im Rahmen der Basisausbildung abgedeckt.

Teilnehmer*innen	max. 20 Personen
Dauer	5 Tage
Seminargebühr	keine*
Bonus	nicht relevant

Basisausbildung Linde Verkäufer*innen WOCHE 4



4

Linde als lösungsorientierter Technologieführer: Intralogistik-, Sicherheits- und Flottenmanagementmodule entlang des Kundenprozesses

Zielgruppe

Verkaufsberater*innen im Rahmen der Basisausbildung

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen erlernen die Grundzüge der Verkaufsgesprächsführung und der Einwandbehandlung. Das erworbene Fahrzeugwissen wird durch ergänzende Lösungsbausteine in den jeweiligen Prozessschritten vervollständigt.

Schulungsbausteine

Beraten und Verkaufen

- Leitfaden des erfolgreichen Verkaufsgesprächs
- Verkaufserlebnisse kreieren
- Einführung in die Einwandbehandlung

Intralogistik kompakt

- Kennenlernen der LMH Intralogistikstrategie
- Linde Intralogistikportfolio
- Basiswissen Projektgeschäft

Linde Connect

- Grundlagen des Flottenmanagements
- Kundenmehrwert von Linde Connect
- Bearbeitung von Fallstudien

Safety Portfolio

- Übersicht und Argumentation des Produktportfolios entlang des Kundenprozesses
- Abgrenzung zu Wettbewerbssystemen

Termine (Diplom-Termin)

30.01. - 03.02.2023 (April 2023*)
27.03. - 31.03.2023 (Juni 2023*)
06.11. - 10.11.2023 (Dez. 2023*)

Trainer

Liga One, Christian Winter, Joachim Penktner, Christoph Mantel, Peter Tröber, Jonathan Grasse

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Bitte beachten Sie, dass bei Überbuchung Verkäufer*innen gegenüber anderen Zielgruppen bevorzugt werden. Die Seminargebühr ist im Rahmen der Basisausbildung abgedeckt.

Teilnehmer*innen	max. 20 Personen
Dauer	5 Tage
Seminargebühr	keine*
Bonus	nicht relevant

* Die Seminargebühr ist im Rahmen der Basisausbildung abgedeckt.



Basisausbildung Linde Verkäufer*innen WOCHE 5



5

Das Linde Lösungsportfolio erfolgreich verkaufen
Beratungs- und Verkaufsschulung mit hohem Praxisanteil

Zielgruppe

Verkaufsberater*innen im Rahmen der Basisausbildung

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen vertiefen ihr erworbenes Wissen in der Führung von schwierigen Verkaufsgesprächen und erlernen weiterführende Fähigkeiten der Preisverteidigung und des professionellen Auftretens.

Schulungsbausteine

Beraten und Verkaufen

- Best Practise: Erfahrene Verkäufer*innen berichten aus der Praxis
- Professionelles Auftreten beim Kunden
- Bedarfsgerechte und souveräne Gesprächsführung
- Zielgerichtete Verkaufsgespräche inkl. Einwandbehandlung und Preisverteidigung in Theorie und Praxis

Termine (Diplom-Termin)

27.02. - 03.03.2023 oder 06.03. - 10.03.2023 (April 2023*)
24.04. - 28.04.2023 oder 08.05. - 12.05.2023 (Juni 2023*)
13.11. - 17.11.2023 oder 27.11. - 01.12.2023 (Dez. 2023*)

Trainer

Peter Tröber, Hubert Mühldorfer

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Bitte beachten Sie, dass bei Überbuchung Verkäufer*innen gegenüber anderen Zielgruppen bevorzugt werden.

Geschult wird in zwei Gruppen. Die maximale Teilnehmer*innenzahl ist 10 Personen. Bitte nur zu einem Termin anmelden!

Teilnehmer*innen	max. 10 Personen
Dauer	5 Tage
Seminargebühr	keine*
Bonus	nicht relevant



6

Basisausbildung Linde Verkäufer*innen DIPLOM-Prüfung

Die praxisorientierte Prüfung

Zielgruppe

Verkaufsberater*innen im Rahmen der Neverkäufer*innenausbildung

Zielsetzung

Präsentation des erlernten Wissens aus der Basisausbildung vor einem Prüfungsausschuss

Themen

Prüfung der Neverkäufer*innen

Nach erfolgreicher Teilnahme an den Modulen der Linde Basisausbildung und der Einarbeitung in Ihrem Hause stellen Sie Ihr Können einem erfahrenen Prüfungsteam unter Beweis.

Voraussetzungen

- Einarbeitung beim Linde Netzwerkpartner
- Praxiserfahrung im Umgang mit den Verkaufs- und Verkaufshilfeunterlagen
- Module der Linde Basisausbildung (vgl. Seite 10)

Termine

12.04.2023	13.06.2023	13.12.2023
13.04.2023	14.06.2023	14.12.2023
14.04.2023	15.06.2023	15.12.2023
17.04.2023	26.06.2023	18.12.2023
18.04.2023	27.06.2023	19.12.2023

Prüfungsausschuss

Verkaufsleiter, Torsten Eisert, Dr. Daniela Reichel

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer*in	1 Person
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	keine*
Bonus	gem. Bonusrichtlinien

* Die Seminargebühr ist im Rahmen der Basisausbildung abgedeckt.



Training on the Job

Weiterbildung für Verkäufer*innen mit Linde-Verkäufer*innen-Diplom



Zielgruppe

Alle Absolventen des Linde-Verkäufer*innen-Diploms

Zielsetzung

Nutzen Sie diese Ausbildung, um Ihre Mitarbeiter*innen in der Anfangszeit bestmöglich zu begleiten.

Themen

Wir betreuen die Absolvent*innen mit Linde-Verkäufer*innen-Diplom zwei Jahre weiter. In diesem Zeitraum bieten wir Ihnen verschiedene Seminare an, um die neuen Mitarbeiter*innen auf der persönlichen und der fachlichen Ebene weiter zu entwickeln. Die Seminare stehen selbstverständlich auch allen anderen Verkäufer*innen offen.

Schulungsbausteine

Termine 2023

7. In Kunden lesen: Warum Menschen ticken wie sie ticken
8. Zeit-, Selbst- und Stressmanagement
9. Produktvertiefung Frontstapler
10. Telefonakquise

Termine

Verteilt auf 24 Monate nach dem Linde-Verkäufer*innen-Diplom

Trainer

Ihr Team der Linde Akademie, Externe Trainer*innen

Anmeldung

Alle Anmeldungen müssen über Workday Learning erfolgen.

Teilnehmer*innen

siehe S.15 ff

Dauer

24 Monate

Seminargebühr

Für alle aktuellen Absolvent*innen inclusive

Bonus

relevant

In Kunden lesen: Warum Menschen ticken wie sie ticken



Punkten Sie mit Menschenkenntnis und Impression Management

Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen der Linde Basisausbildung nach bestandener Diplomprüfung

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen üben in diesem Seminar, wie sie mit Kunden nach dem DISG Modell typgerecht kommunizieren, Körpersignale »lesen« und selbst sympathisch auf andere wirken.

Themen

Dieses Seminar liefert Empfehlungen zur wirkungsvollen Kommunikation mit unterschiedlichen Kundentypen, denn jeder Mensch tickt anders und benötigt andere Wege zur Überzeugung. Die Teilnehmer*innen erfahren Wissenswertes über Persönlichkeitspsychologie und die Hintergründe des Verhaltens. Sie trainieren, die Motive ihres Gegenübers nach dem DISG-Modell gezielt anzusprechen und üben anhand von nonverbalen Mikro- und Makro-Expressionen die Gedanken und Gefühle ihrer Kunden zu erkennen, um darauf typgerecht zu reagieren. Zusätzlich erhalten sie Tipps zum stilsicheren Auftreten, überprüfen ihr Wissen zu zeitgemäßen Manieren und erfahren, wie sie in verschiedenen Situationen sympathisch wirken und wertschätzend kommunizieren.

Die Einzelthemen sind:

- Wie ticke ich selbst und wie stelle ich mich auf die DISG-Kunden-Typen ein?
- Körpersignale verstehen und einsetzen
- Mikroexpresssionen erkennen
- Überzeugen auf der Sach- und auf der Beziehungsebene
- Begrüßung und Verabschiedung von Kunden
- Smalltalk und Begleitung im Betrieb
- Sympathie- und Imagefaktor »Benehmen und Kleidung«
- Diverse Übungen

Termine

03.05. - 04.05.2023
09.10. - 10.10.2023

Trainerin

Dr. Daniela Reichel

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Zeit-, Selbst- und Stressmanagement



Sich selbst besser organisieren

Zielgruppe

Alle Absolvent*innen des Linde-Verkäufer*innen-Diploms

Zielsetzung

Sie gehen mit positiver Einstellung zum Kunden und gestalten Ihren Tag optimal.

Themen

»Du kannst nur die Flamme der Begeisterung in anderen entzünden, wenn sie in dir selbst brennt.« (Augustinus)

Zeitmanagement

- Zeitdiebe entlarven
- Priorisieren lernen
- Konstruktiv »Nein« sagen
- Informationsflut kanalisieren
- Eigenen Tages- / Wochen- und Jahrsplan definieren

Selbstmanagement

- Ziele definieren
- Selbstmanagement im Überblick (Fünf Prinzipien: Direkt-Prinzip, GSP-Prinzip, Prioritäten Prinzip, VDN-Prinzip, Schriftlichkeitsprinzip)
- Balance Beruf und Privatleben
- Werkzeuge des Selbstmanagements kennenlernen (vom Planungstool über die Pufferzeit bis zum »Ausmisten«)
- E-Mail-Flut bewältigen

Stressmanagement

- Persönliche Stressverstärker erkennen
- Stresstrias / Stressoren (emotional, physisch, sozial)
- Regeneratives Stressmanagement
- Mentales Stressmanagement
- Umgang mit Stress -> Gelassenheit bewahren
- Unterschied Stress / Druck -> Eustress vs. Distress
- Checkliste Hochrisikoeigenschaften

Termin

18.10.2023

Trainer

David Laun

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer*innen	max. 12 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	429 €/Tag *
Bonus	relevant

Teilnehmer*innen	max. 12 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	429 €/Tag *
Bonus	relevant



Produktvertiefung Frontstapler

Ausbildung für Verkäufer*innen mit Linde-Verkäufer*innen-Diplom



9

Zielgruppe

Alle Absolvent*innen des Linde-Verkäufer*innen-Diploms und erfahrene Verkäufer*innen, welche tiefer in die Produkte einsteigen wollen

Zielsetzung

- Vertiefung von Produkt-, Markt- und Anwendungswissen
- Vertiefen der Nutzenargumentation

Themen

- Gezielte Produktinformationen
- Vorteile der Linde Fahrzeuge gegenüber dem Wettbewerb
- Fahrzeugtechnik
- Detaillösungen
- Fachthemen

Termine

07.02.2023 10:00 - 12:00 Uhr
02.11.2023 10:00 - 12:00 Uhr

Trainer

Christoph Mantel

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 25 Personen
Dauer	120 min
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Telefonakquise

Weiterbildung für Mitarbeiter*innen im Verkauf



10

Zielgruppe

Alle Absolvent*innen des Linde-Verkäufer*innen-Diploms

Zielsetzung

Am Telefon professionelle (Verkaufs-) Gespräche führen

Themen

- Gegenüberstellung von Vor- und Nachteilen: Telefon vs. Besuch
- Zeit- und Kostenersparnis durch das Telefon

»Live«-Telefonate:

- Akquirieren neuer Kunden
- Erkennen eines Bedarfs
- Angebot nachfassen
- Auftrag »abholen«
- Verloren geglaubte Aufträge zurückgewinnen

Termine

20.06. - 21.06.2023
25.10. - 26.10.2023

Trainer

Hubert Mühldorfer

Ort

LMH Webinar

Bitte eine Liste mit ca. 20 Telefonnummern von Interessent*innen, Kunden und Kund*innen oder Wettbewerbshochburgen vorbereiten.

Teilnehmer*innen	max. 6 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	429 €/Tag*
Bonus	relevant



VERKÄUFER*INNEN-WEITERBILDUNG

- | | | | |
|----|--|----|---|
| 18 | Produktupdate Frontstapler | 29 | Praxisschulung N20 + N20 C SA |
| 18 | Sicherheitslösungen | 30 | Einführung N20/N20 C Semi-Automated (SA) |
| 19 | Alleinstellungsmerkmale im Marktbegleitervergleich | 30 | Vertiefung Schlepper |
| 19 | Bedarfsanalyse und Fahrzeugargumentation | 31 | Einführung neuer Fixmast 1505 |
| 20 | Wirtschaftlichkeit berechnen und argumentieren | 31 | Vertiefungswissen Dynamic Mast Control + RPS |
| 20 | Dieselmotoren und Alternativen | 32 | Energiekalkulator-Schulung |
| 21 | Beleuchtungslösungen | 32 | Li-ION Rentalkonzept |
| 21 | 1254 statt 388 | 33 | Einführung Linde connected: charger |
| 22 | 1254 vs Marktbegleiter | 33 | Das neue 24V Li-ION Batteriesystem |
| 22 | Einführung Baureihe 1254 | 34 | Das Brennstoffzellensystem Linde |
| 23 | Projekttag Schwerstapler | 34 | Projekttag Intralogistik 2023 |
| 23 | Basisschulung Schwerstapler | 35 | Linde Serviceverträge |
| 24 | Vertiefung Baureihe 1471 | 35 | Lagerlogistik |
| 25 | Driving Days Lagertechnik | 36 | »Nie mehr sprachlos!« Sich souverän und wirkungsvoll präsentieren |
| 25 | Driving Days E- und V-Stapler | 36 | Konfliktmanagement – sich wirkungsvoll durchsetzen können |
| 26 | Linde Niederhubwagen im Vergleich | 37 | Social Media für vertrieblichen Erfolg |
| 26 | Einführung Baureihe 1156 | 37 | Erfolgreich verhandeln |
| 27 | Einführung Baureihe 1162 | 38 | Individuelles Coaching |
| 27 | Einführung Baureihe 1161 | 38 | Verkäufer*innenweiterbildung |
| 28 | Überblick Linde Light Range | | Linde Financial Services |
| 28 | Linde Hochhubwagen und Doppelstock im Vergleich | | |
| 29 | Horizontalkommissionierer im Vergleich | | |

Produktupdate Frontstapler



Produktgruppe: E/V-Stapler



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Wissensvermittlung
- Vorteils-/ Nutzen- und Wettbewerbsargumentation

Inhalte

- Neuigkeiten in den Produktbaureihen E/V
- Änderungen der Preisliste
- Vorteile der neuen Verkaufsmerkmale

Termine

22.02.2023 9:00 - 10:30 Uhr
25.10.2023 9:00 - 10:30 Uhr

Trainer

Christoph Mantel, Tobias Siegler

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen

max. 20 Personen

Dauer

90 Minuten

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant



Sicherheitslösungen



Produktgruppe: E/V-Stapler

Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Argumentation der Sicherheitslösungen
- Vorteile und Kundennutzen identifizieren

Inhalte

- Neuigkeiten Sicherheitslösungen
- Linde Safety Guard
- Linde Safety Scan
- Linde connect:zi
- Linde Motion Detection
- Linde Safety Pilot

Termine

Verfügbar ab 1. Quartal 2023

Ort

E-Learning

Teilnehmer*innen

keine Beschränkung

Dauer

60 Minuten

Seminargebühr

keine

Bonus

nicht relevant

Alleinstellungsmerkmale im Marktbegleitervergleich

Produktgruppe: E/V-Stapler



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen lernen die Alleinstellungsmerkmale der Marktbegleiter kennen und wissen gegenzuargumentieren.

Inhalte

- Linde USP's und die Mehrwerte für die Kunden
- Strategische Angebote erstellen

Termine

30.06.2023 10:00 - 12:00 Uhr
05.12.2023 10:00 - 12:00 Uhr

Trainer

Christoph Mantel, Tobias Siegler

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 20 Personen
Dauer	120 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Bedarfsanalyse und (Fahrzeug)-argumentation

Produktgruppe: E/V-Stapler

NEU



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Verkäufer*innen können Argumente zielgerichtet platzieren
- Verkäufer*innen können Kunden auf Beratung durch Energiespezialisten vorbereiten

Inhalte

- Freie und gestützte Bedarfsanalyse
- Vorbereitung auf Überleitung zu Energiespezialisten
- Überblick Fleet Scan, Li ION Fit, ...

Termine

12.07.2023 9:00 - 12:30
12.12.2023 9:00 - 12:30

Trainer

Christoph Mantel, Peter Tröber

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 20 Personen
Dauer	210 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Wirtschaftlichkeit berechnen und argumentieren



Produktgruppe: E/V-Stapler

Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

Produktivität und Wirtschaftlichkeit der Fahrzeuge verkaufen

Inhalte

- TOP Test
- Wirtschaftlichkeitskalkulation und Praxisaufgaben
- TCO Kalkulation
- Einwandbehandlung
- Argumentationsleitfaden

Termin

10.11.2023 9:00 - 12:30

Trainer

Christoph Mantel, Peter Tröber

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 15 Personen
Dauer	210 Minuten
Seminargebühr	149 €
Bonus	relevant

Dieseldraftstoffe und Alternativen

NEU

Produktgruppe: E/V-Stapler



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

Verkäufer*innen können Dieselmotorische Stapler auch hinsichtlich der CO₂-Emissionen argumentieren.

Inhalte

- Normung
- Verfügbare Kraftstoffe und Kraftstoffalternativen
- CO₂-Emissionen und -Einsparungen
- Freigaben Dieselstapler
- Vorteile HVO (Paraffinische Kraftstoffe)

Termine

Verfügbar ab 1. Quartal 2023

Ort

E-Learning

Teilnehmer*innen	keine Beschränkung
Dauer	120 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	nicht relevant



Beleuchtungslösungen

Produktgruppe: E/V-Stapler

NEU



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Argumentation der Beleuchtungslösungen
- Vorteile und Kundennutzen identifizieren

Inhalte

- Linde Arbeitsscheinwerfer
- Linde LED Lichtleisten
- Linde Vertillights...

Termine

Verfügbar ab 1. Quartal 2023

Ort

E-Learning



1254 statt 388

Produktgruppe: E/V-Stapler

NEU



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen lernen die Unterschiede zwischen der alten und der neuen Baureihe kennen.

Inhalte

- 360° Tour 1254 / 388
- Unterschiede, Verbesserungen

Termine

Verfügbar ab 2. Quartal 2023

Ort

E-Learning

Teilnehmer*innen	keine Beschränkung
Dauer	60 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer*innen	keine Beschränkung
Dauer	60 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	nicht relevant



1254 vs Marktbegleiter

Produktgruppe: E/V-Stapler



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen lernen die Alleinstellungsmerkmale der Marktbegleiter kennen und wissen gegenzuargumentieren.

Inhalte

- TOP Ergebnisse
- Vergleiche Wirtschaftlichkeit und Produktivität
- Alleinstellungsmerkmale gegen Marktbegleiter

Termine

22.05.2023 10:00 - 12:00 Uhr
23.05.2023 10:00 - 12:00 Uhr

Voraussetzung

Abgeschlossenes E-Learning 1254 statt 388

Trainer

Christoph Mantel, Tobias Siegler

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen

max. 30 Personen

Dauer

120 Minuten

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant



Einführung Baureihe 1254

Produktgruppe: E/V-Stapler

NEU



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Verkäufer*innen bekommen erste Informationen zur neuen BR 1254
- Verkäufer*innen kennen die wichtigsten Highlights

Inhalte

- TOP Ergebnisse
- Vergleiche Wirtschaftlichkeit und Produktivität
- Alleinstellungsmerkmale gegen Marktbegleiter

Termine

06.02.2023 10:00 - 11:00 Uhr
14.02.2023 10:00 - 11:00 Uhr

Trainer

Christoph Mantel, Tobias Siegler

Ort

LMH Webinar

Teilnehmer*innen

keine Beschränkung

Dauer

60 Minuten

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant

Projekttag Schwerstapler

Produktwissen für erfahrene Verkäufer*innen



Zielgruppe

Alle Schwerstaplerspezialist*innen, Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen und Kunden

Zielsetzung

- Vertiefung von Produkt-, Markt- und Anwendungskennnissen
- Vertiefung der Vorteils-/ Nutzen- und Wettbewerbsargumentation

Inhalte

- Gezielte Produktinformation
- Vorteile der Linde Schwerstapler gegenüber dem Wettbewerb
- Fahrzeugtechnik
- Detaillösungen
- »Erfahren und Erleben« der Linde Schwerstapler live im Vergleich zu Wettbewerbsprodukten

Termine

10.10.2023

Trainer

Torsten Eisert

Ort

wird rechtzeitig bekanntgegeben

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 30 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Basisschulung Schwerstapler

Produktgruppe: Schwerstapler



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

Übersicht über das Linde Schwerstapler Portfolio

Inhalte

- Vermittlung der wichtigsten Produkteigenschaften
- Vorstellung von Anwendungsbereichen
- Unterscheidungsmerkmale und Kundenanforderungen

Termine

23.05.2023 9:00 - 11:00

Trainer

Torsten Eisert

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 20 Personen
Dauer	120 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Vertiefung Baureihe 1471

Produktgruppe: Schwerstapler



Zielgruppe

Schwerstaplerexperten/-expertinnen

Zielsetzung

Anwendungsorientierte Vertiefung der Inhalte aus dem Einführungsmodul

Inhalte

- Detailbetrachtung der Produkteigenschaften und Besonderheiten
- Wettbewerbsvergleich
- Erfahrungsaustausch

Termine

07.11.2023 9:00 - 11:00

21.11.2023 9:00 - 11:00

Trainer

Torsten Eisert

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 20 Personen
Dauer	120 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Driving Days Lagertechnik

Geballte Fahrpraxis in besonderer Umgebung



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen erleben die Eigenschaften und Mehrwerte der Linde Lagertechnik bei speziellen Testumgebungen und können diese detailliert für sich erkunden.

Inhalte

- Testen und Vergleichen der kompletten Lagertechnik in der realen Anwendung
- Wettbewerbsfahrzeuge zu ausgewählten Produkten
- Fahrerlebnistag mit Beschleunigungsstrecken, LKW-Aufliegern, Regalanlagen, uvm.
- Ausprobieren von speziellen Einsätzen wie Routenzug, halbautomatisiertes Kommissionieren usw.

Termine

11.09.2023
12.09.2023
13.09.2023
14.09.2023
18.09.2023
19.09.2023

Trainer*innen

Ihr Team der Linde Akademie

Ort

Test- und Eventarea - Flugplatz Mendig

**Bitte beachten Sie, dass bei Überbuchung Verkäufer*innen gegenüber anderen Zielgruppen bevorzugt werden.
Hinweis: Wir empfehlen allen Mitarbeiter*innen*innen aus Flächenverkauf und Key Account die Teilnahme an dieser Schulung.**

Teilnehmer*innen	max. 55 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	99 €
Bonus	relevant



Driving Days E- und V-Stapler

Das Schulungshighlight kommt zurück!



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen erleben die Eigenschaften und Mehrwerte der Linde Frontstapler bei speziellen Testumgebungen und können diese detailliert für sich erkunden.

Inhalte

- Testen und Vergleichen der kompletten E-/V-Produktpalette in der realen Anwendung inkl. Schwerstapler
- Möglichkeit, alle relevanten Produktneuheiten live zu erleben
- Fahrerlebnistag mit Beschleunigungsstrecken, Regenpisten und u.v.m.
- Ausprobieren von speziellen Einsätzen wie Schaufel, Fassklammer, usw.

Termine

11.09.2023
12.09.2023
13.09.2023
14.09.2023
18.09.2023
19.09.2023

Trainer*innen

Ihr Team der Linde Akademie

Ort

Test- und Eventarea - Flugplatz Mendig

**Bitte beachten Sie, dass bei Überbuchung Verkäufer*innen gegenüber anderen Zielgruppen bevorzugt werden.
Hinweis: Wir empfehlen allen Mitarbeiter*innen*innen aus Flächenverkauf und Key Account die Teilnahme an dieser Schulung.**

Teilnehmer*innen	max. 55 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	99 €
Bonus	relevant



Linde Niederhubwagen im Vergleich

Produktgruppe: Niederhubwagen



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Erkennung der Anwendungsgebiete von Niederhubwagen
- Unterscheidung der verschiedenen Fahrzeugkonzepte (Mitgänger, AP, SP, FP)
- Preislistenneuheiten in diesem Bereich

Inhalte

- Prozessanalyse und Differenzierung nach Anwendung und Kundensegment
- Analyse und Abgrenzung innerhalb des Produktportfolios
- Ausblick auf Neuheiten

Termine

26.01.2023 09:00 - 11:00 Uhr
12.10.2023 09:00 - 11:00 Uhr

Trainer

Peter Klug

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen

max. 15 Personen

Dauer

120 Minuten

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant



Einführung Baureihe 1156

Produktgruppe: Niederhubwagen

NEU



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Vorstellung der neuen Baureihe 1156
- Vorteile gegenüber Wettbewerbern erkennen

Inhalte

- Anwendungsgebiete
- Produktmerkmale & Besonderheiten
- Wettbewerbsvergleich

Termine

22.02.2023 9:00 - 10:00 Uhr
23.02.2023 9:00 - 10:00 Uhr
01.03.2023 9:00 - 10:00 Uhr
02.03.2023 9:00 - 10:00 Uhr

Trainer

Peter Klug

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen

max. 35 Personen

Dauer

60 Minuten

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant

Einführung Baureihe 1162

Produktgruppe: Doppelstockbelader

NEU



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Vorstellung der neuen Baureihe 1162
- Vorteile gegenüber Wettbewerbern erkennen

Inhalte

- Anwendungsgebiete
- Produktmerkmale & Besonderheiten
- Wettbewerbsvergleich

Termine

werden rechtzeitig bekannt gegeben

Trainer

Peter Klug

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!



Einführung Baureihe 1161

Produktgruppe: Doppelstockbelader

NEU



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Vorstellung der neuen Baureihe 1161
- Vorteile gegenüber Wettbewerbern erkennen

Inhalte

- Anwendungsgebiete
- Produktmerkmale & Besonderheiten
- Wettbewerbsvergleich

Termine

- 15.02.2023 9:00 - 10:00 Uhr
- 24.02.2023 9:00 - 10:00 Uhr
- 03.03.2023 9:00 - 10:00 Uhr
- 08.03.2023 9:00 - 10:00 Uhr

Trainer

Peter Klug

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 35 Personen
Dauer	60 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Teilnehmer*innen	max. 35 Personen
Dauer	60 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Überblick Linde Light Range

Produktgruppe: TLD



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Übersicht über das Light Range Produktportfolio
- Anwendungsgebiete der Light Range erkennen
- Vergleich gegenüber Wettbewerbern

Inhalte

- Übersicht über Produktportfolio
- Anwendungswissen (Besonderheiten und USPs)
inkl. Abgrenzung zu Performance-Segment
- Wettbewerbsvergleich

Termine

18.04.2023 9:00 - 10:00
19.04.2023 9:00 - 10:00
13.10.2023 9:00 - 10:00

Trainerin

Sandra Karras

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 15 Personen
Dauer	60 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Linde Hochhubwagen und Doppelstock im Vergleich

Produktgruppe: Hochhubwagen & Doppelstockbelader



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Für welche Anwendungen werden Doppelstockfahrzeuge genutzt
- Für welche Anwendungen werden Hochhubwagen genutzt
- Unterscheidung der verschiedenen Fahrzeugkonzepte (Mitgänger, AP, SP, FP)
- Vorteile gegenüber Wettbewerbern erkennen

Inhalte

- Anwendungsgebiete von Hochhubwagen und Doppelstockfahrzeugen
- Erklärung der unterschiedlichen Fahrzeugkonzepte
- Preislistenneuheiten in diesem Bereich

Termine

19.04.2023 9:00 - 11:00 Uhr
19.10.2023 9:00 - 11:00 Uhr

Trainer

Peter Klug

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 30 Personen
Dauer	120 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Linde Horizontalkommissionierer im Vergleich



Produktgruppe: Kommissionierstapler

Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Kommissioniermodelle unterscheiden und abgrenzen
- Vorteile gegenüber Wettbewerbern erkennen

Inhalte

- Analyse des Kommissionierprozess
- Nutzen der unterschiedlichen Kommissioniermodelle
- Ausblick im Bereich der Kommissionierer

Termine

28.02.2023 9:00 - 10:30
14.11.2023 9:00 - 10:30

Trainerin

Sandra Karras

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 15 Personen
Dauer	90 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Praxisschulung N20 / N20 C Semi-Automated (SA)

NEU

Produktgruppe: Kommissionierstapler



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen erleben die Eigenschaften und Mehrwerte der semi-automatisierten Version unserer Kommissionierer und können diese detailliert für sich erkunden. Sie bekommen alle wichtigen Informationen vermittelt, um die Lösung erfolgreich beim Kunden vorzuführen.

Inhalte

- Übersicht über den Einsatz und die Funktionen der SA-Version
- Anwendungswissen (Besonderheiten, Abgrenzung Wettbewerbslösungen, Grenzen)
- Ausprobieren der Funktionen im Regalgang mit Kommissionierartikeln

Termine

28.03.2023 9:00 - 15:00 Uhr
29.03.2023 9:00 - 15:00 Uhr
10.10.2023 9:00 - 15:00 Uhr
11.10.2023 9:00 - 15:00 Uhr

Trainerin

Sandra Karras

Ort

Linde MH Test und Trainingscenter, Erlensee

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 15 Personen
Dauer	9:00 - 15:00 Uhr
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Einführung N20 / N20 C Semi-Automated (SA)

Produktgruppe: Kommissionierstapler



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Vorstellung der neuen, semi-automatisierten Version
- Vorteile gegenüber Wettbewerbern erkennen

Inhalte

- Vorteile und Grenzen der SA-Version
- Einsatzmöglichkeiten und Funktionen im Kundenprozess
- Wettbewerbsvergleich

Termine

07.03.2023 9:00 - 10:30 Uhr
04.10.2023 9:00 - 10:30 Uhr

Trainerin

Sandra Karras

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 15 Personen
Dauer	90 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Vertiefung Schlepper

Produktgruppe: Schlepper



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Übersicht über das Schlepper Produktportfolio erhalten
- Vorteile gegenüber Wettbewerbern erkennen
- Schleppdiagramme richtig lesen

Inhalte

- Übersicht über Produktportfolio
- Anwendungswissen (Besonderheiten und USPs)
inkl. Prozessbeispiele
- Lesen eines Schleppdiagramms inkl. Praxisbeispiel

Termine

04.05.2023 9:00 - 10:30 Uhr
23.11.2023 9:00 - 10:30 Uhr

Trainerin

Sandra Karras

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 15 Personen
Dauer	90 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Einführung neuer Fixmast (1505)

Produktgruppe: Schubmaststapler

NEU



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Vorstellung der neuen Mastbaureihe (1505)

Inhalte

- Produktmerkmale des neuen Masts
- Vergleich zum alten Mast
- Wettbewerbsvergleich

Termine

02.02.2023 9:00 - 10:00 Uhr
 03.02.2023 9:00 - 10:00 Uhr
 09.02.2023 9:00 - 10:00 Uhr
 10.02.2023 9:00 - 10:00 Uhr

Trainer

Peter Klug

Ort

LMH Webinar

**Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante
Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!**

Teilnehmer*innen	max. 15 Personen
Dauer	60 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Vertiefungswissen Dynamic Mast Control & Rack Protection Sensor

Produktgruppe: Schubmaststapler



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Verstehen der Funktionsweise des DMC & RPS
- Anwendungsgebiete von DMC & RPS
- Vorteile gegenüber Wettbewerbern

Inhalte

- Funktionsweise der Systeme
- Limitationen der Systeme
- Wettbewerbsvergleich

Termine

18.04.2023 9:00 - 11:00 Uhr
 18.10.2023 9:00 - 11:00 Uhr

Trainer

Peter Klug

Ort

LMH Webinar

**Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante
Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!**

Teilnehmer*innen	max. 15 Personen
Dauer	120 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Energiekalkulator-Schulung

Produktgruppe: Energie



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Erläuterung der Funktionen des Energiekalkulators
- Vermittlung der Grundlagen zur Energiekalkulation

Inhalte

- Energiegrundlagen
- Berechnungen im Energie-Kalkulator
- Besprechung von Anwendungsfällen der Teilnehmer*innen

Termine

15.02.2023 9:00 - 11:00 Uhr
09.10.2023 9:00 - 11:00 Uhr

Trainer

Stefan Roth

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 15 Personen
Dauer	120 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Li-ION Rentalkonzept

Produktgruppe: Energie



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Erläuterung des Grundkonzepts
- Vermittlung der rechtlichen Grundlagen
- Vermittlung von Anwendungswissen zu dem Kalkulator

Inhalte

- Geschäftsmodell Rental
- Übermittlung der angepassten Konditionen
- Chancen und Potentiale für den Netzwerkpartner
- Besprechung von Anwendungsfällen innerhalb des Kalkulators

Termine

16.02.2023 10:00 - 12:00 Uhr
10.10.2023 10:00 - 12:00 Uhr
05.12.2023 10:00 - 12:00 Uhr

Trainer

Stefan Roth

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 15 Personen
Dauer	120 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Einführung Linde connected: charger



Produktgruppe: Energie

Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

Vermittlung der wesentlichen Produkteigenschaften und Mehrwerte des Systems

Inhalte

- Vermittlung der Leistungsumfänge und Funktionsweisen
- Wettbewerbsvergleich
- Kostenbetrachtung

Termine

23.02.2023 9:00 -11:00 Uhr
 24.02.2023 9:00 -11:00 Uhr
 23.03.2023 9:00 -11:00 Uhr
 24.03.2023 9:00 -11:00 Uhr
 24.10.2023 9:00 -11:00 Uhr
 25.10.2023 9:00 -11:00 Uhr

Trainer

Stefan Roth

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!



Das neue 24V Li-ION Batteriesystem



Produktgruppe: Energie

Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

Vermittlung der wesentlichen Produkteigenschaften und Differenzierung des neuen Batteriesystems

Inhalte

- Vergleich des bisherigen mit dem künftigen Produktportfolio
- Wichtige Kriterien bei der Auswahl der jeweiligen Batterie
- Kostenbetrachtung in Kauf und Leasing

Termine

17.02.2023 9:00 -10:30 Uhr
 15.05.2023 9:00 -10:30 Uhr

Trainer

Stefan Roth

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 25 Personen
Dauer	120 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Teilnehmer*innen	max. 15 Personen
Dauer	90 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Das Brennstoffzellensystem von Linde

Produktgruppe: Energie

NEU



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

Vermittlung der wesentlichen Produkteigenschaften und Differenzierung des neuen Batteriesystems

Inhalte

- Grundlagen zur Brennstoffzellentechnologie
- Vergleich des bisherigen mit dem künftigen Produktportfolio
- Wichtige Kriterien bei der Projektierung und Auswahl
- Grundlegende Infrastruktur- und Kostenbetrachtung

Termine

- 13.10.2023 9:00 -11:00 Uhr
- 18.10.2023 9:00 -11:00 Uhr
- 19.10.2023 9:00 -11:00 Uhr
- 15.11.2023 9:00 -11:00 Uhr
- 16.11.2023 9:00 -11:00 Uhr
- 06.12.2023 9:00 -11:00 Uhr

Trainer

Stefan Roth

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen	max. 25 Personen
Dauer	120 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Projekttag Intralogistik 2023

Produktwissen für alle Verkäufer*innen



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

Kompetenz im Bereich Intralogistik vertiefen

Inhalte

- Automatisierung
- Regalsysteme
- Planung von Gesamtanlagen
- Neuigkeiten aus dem Bereich Intralogistik
- Praxisbeispiele und Referenzprojekte
- Beratungsansätze

Termine

21.11.2023

Trainer*innen

Ihr Team der Linde-Akademie

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Änderung der Themenauswahl möglich!

Teilnehmer*innen	max. 60 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Linde Serviceverträge

Vertiefendes Wissen zu unseren attraktiven Zusatzleistungen



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

- Übersicht über die unterschiedlichen Angebote
- Vermittlung der unterschiedlichen Leistungsbestandteile
- Vermittlung von Wettbewerbsdifferenzierungen im Service

Inhalte

- Fullservice-Pakete von Linde
- Detaillierte Leistungsbeschreibungen und Umfänge der angebotenen Verträge
- Chancen und Potenziale für den Netzwerkpartner
- Analyse und Differenzierung von Serviceverträgen der Marktbegleiter

Termine

26.04.2023 9:00 - 11:00 Uhr

11.10.2023 9:00 - 11:00 Uhr

Trainer

Folke Klewitz

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmer*innenzahl, bonusrelevante Verkäufer*innen werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer*innen

max. 15 Personen

Dauer

120 Minuten

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant

Lagerlogistik

Kompetenz für Verkäufer*innen



Zielgruppe

Verkäufer*innen, Jungverkäufer*innen, Key-Account

Zielsetzung

Überblick über die Lagerlogistik; Lagerarten und Abläufe, KPIs
Seien Sie in der Lage, Ihr Gegenüber im Kundengespräch besser zu verstehen.

Inhalte

Das Seminar gibt einen Einblick in die Welt der Logistik und Lagerlogistik, der Blick über den »Tellerrand« des Fördergeräteverkaufs – einmal weg von den eigenen Geräten:

- Lagerarten im Überblick
- Einbindung des Lagers in die betrieblichen Abläufe
- Lieferketten und Transportketten
- Lagerziele und Lagerfunktionen
- Lagerausstattung
- Kommissionierung, Versand
- Kennzahlen, KPIs
- Ablaufoptimierung

Praxisnahe Vermittlung aller Inhalte anhand realer Lagerbeispiele, u. a.:

- Distributionslager
- Lager mit Mischfunktionen
- eigene Beispiele der Teilnehmer*innen

Termine

20.06. - 21.06.2023

Trainer

Sascha Fuß

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Das Seminar richtet sich an Verkäufer*innen und Kundenbetreuer*innen mit und ohne Erfahrung, die ihr Wissen in der Lagerlogistik allgemein vertiefen, auffrischen oder überhaupt einen Einstieg in das Thema Logistik bekommen wollen. Der Trainer mit jahrelanger Logistikerfahrung vermittelt praxisnah und auf die Teilnehmer*innen bezogen Abläufe und Hintergründe, Zielsetzungen der Lagerleiter*innen und aktuelle Entwicklungen. Es geht darum, die Lagerleiter*innen sowie deren Aufgaben und Ziele besser zu verstehen, um gezielte Lösungsvorschläge unterbreiten zu können. Dabei führt das Seminar die Teilnehmer*innen bewusst ein Stück weg von der Gerätekonfiguration und der Linde-Produktwelt.

Teilnehmer*innen

max. 11 Personen

Dauer

2 Tage

Seminargebühr

429 € / Tag

Bonus

relevant



»Nie mehr sprachlos!« Sich souverän und wirkungsvoll präsentieren

Die Kunst, nachhaltig in Erinnerung zu bleiben: Mehr als Rhetoriktraining
Grundlagen effektiver Sprache

Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen üben, sich souveräner und selbstbewusster zu präsentieren.

Inhalte

- Was zeichnet souveräne persönliche Wirkung aus?
- Dimension der Verständlichkeit
- Einfachheit, Prägnanz, Stimulation - entscheidende und stilistische Wirkungsmittel
- Wie gelingt es mir, meine Zuhörer*innen in den Bann zu ziehen? Frei nach Martin Luther: „Tret stets frisch auf, machs Maul auf und hör bald auf!“ Für mehr Frische beim Reden.
- Storytelling/Storyselling – die richtige Struktur macht es, emotional begeistern
- Der Körper lügt nicht: Körpersprache gezielt und bewusster einsetzen
- Alles in die Stimme legen: Deine Stimme ist deine akustische Visitenkarte – Tipps und Möglichkeiten
- Schlagfertigkeit ist lernbar: Effektive Methoden, um wirkungsvoll und humorvoll reagieren zu können
- Wie Sie es schaffen, sich auch vor kritischen Zuhörer*innen gut zu präsentieren

Termine

23.11. - 24.11.2023

Trainer

Roger Kihn

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Konfliktmanagement – sich wirkungsvoll durchsetzen können

Die Kunst, in Konflikten wirkungsvoll agieren zu können – insbesondere gegenüber Kolleginnen/Kollegen, Mitarbeiter*innen und Kunden

Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen lernen, in Konfliktsituationen souverän zu agieren und Konflikte konstruktiv zu lösen.

Inhalte

- Konflikte gehören zum Alltag - privat oder geschäftlich
- Was ist ein Konflikt? Konflikte erkennen und anpacken, Chancen nutzen
- Reflektion des eigenen Konfliktverhaltens: Kampf, Flucht, Rückzug, Kompromiss?
- Die eigene Haltung ist entscheidend: Kooperation oder Konfrontation, in welchen Modus treibt es mich?
- Wie wirklich ist die Wirklichkeit? Womit alles beginnt....unsere Wahrnehmung!
- So wie ich über Menschen denke, so verhalte ich mich – welche Alternativen gibt es?
- Worte können Fenster öffnen, aber auch Mauern hochziehen!
- Auf die unterschiedlichen Temperamente Einfluss nehmen lernen!
- Funktion und Struktur von gutem Feedback!
- Sag es! Konflikte gezielt ansprechen lernen!
- Praxisfälle lösen!

Termine

03.07. - 04.07.2023

Trainer

Roger Kihn

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer*innen	max. 12 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	429 € / Tag
Bonus	relevant

Teilnehmer*innen	max. 10 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	429 € / Tag
Bonus	relevant

Social Media für vertrieblichen Erfolg!

Social Selling

NEU



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen und Verkaufsinendienstmitarbeiter*innen

Zielsetzung

Nach diesem Training unterstützt dich dein Social Media Auftritt auf LinkedIn und/oder Xing bei der Akquise, in der Sichtbarkeit und im Networking zur nachhaltigen Kundenpflege.

Inhalte

- Grundlagenwissen Social Media
- Social Media im Vertrieb zielführend nutzen
- Strategie, Kanäle, Zielgruppen
- die effektive Plattform und ihre Vorteile für deinen B2B Vertrieb
- Einrichtung Social Media Account (LinkedIn)
- deine professionelle Präsenz & Sichtbarkeit (auf LinkedIn)
- Zielgruppen Definition
- aktiv werden – Inhalte mit Mehrwert, Kommunikation
- wirksame Beiträge erstellen
- Kundenpflege - Netzwerken
- zahlreiche Praxisbeispiele
- die Erstellung eigener Beiträge rundet das interaktive Seminar ab

Termine

17.04.2023
13.10.2023

Trainer*in

Katrin Grajez

Ort

LMH Webinar

Teilnahmevoraussetzung

- Laptop mit Kamera und Lautsprecher
 - ruhige Umgebung und stabiles WLAN
- Das Online Training wird über MS TEAMS durchgeführt.



Erfolgreich verhandeln

Erweiterung der persönlichen Verhandlungskompetenz



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen lernen, in Verhandlungen sicher zu argumentieren und erproben sich im Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern.

Inhalte

- Das Verhandlungsmodell in Zeiten der Digitalisierung
- Alles was gut vorbereitet ist, wird gelingen: Die Vorbereitung des VK-Prozesses: BATNA- / ZOPA-Methoden. Die inhaltliche und emotionale Einstimmung auf den Verhandlungsprozess schriftlich entwickeln
- Grundlagen der Verhandlungstaktik – Wirkungsvolle Tipps zur effizienten Angebots-Preispräsentation; als best practise
- Psychotricks der Gegenseite entschlüsseln
- Wirkungsvolle Elemente der Gesprächsführung
- Best practise: Aus eigenen Kundenfallenerlebnissen neue Erkenntnisse für die Zukunft entwickeln
- Transferplan für die Praxis

Termine

05.10.2023

Trainer

Roger Kihn

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer*innen

max. 12 Personen

Dauer

1 Tag

Seminargebühr

399 € / Tag

Bonus

relevant

Teilnehmer*innen

max. 11 Personen

Dauer

1 Tag

Seminargebühr

429 € / Tag

Bonus

relevant



Individuelles Coaching

Training on the job



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen

Zielsetzung

Der/Die Verkäufer*in erkennt Verbesserungspotenzial und wendet es gleich beim nächsten Kunden an.

Inhalte

Begleiten des/der Verkäufers/Verkäuferin nach Bedarf, wie z.B.:

- Im Tagesgeschäft
- Bei Problemkunden
- Bei Wettbewerbskunden
- Zur Auftragsvergabe
- Zur Kaltakquise

Termine

Nach Vereinbarung

Trainer

Hubert Mühldorfer

Ort

Mit Ihrem/Ihrer Verkäufer*in vor Ort

*+ An- / Abfahrt, Hotel, Spesen pauschal € 250 pro Anreise, deutschlandweit

Verkäufer*innenweiterbildung Linde Financial Services

Training on the job



Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen und Verkaufsdienstmitarbeiter*innen

Zielsetzung

- Angebot von Produkt und Finanzierung aus einer Hand
- Aktiver Einsatz der Finanzierungsinstrumente beim Kunden

Inhalte

- Geschäftsumfeld
- Überblick über Finanzierungsmöglichkeiten im Vertrieb
- Finanzierungsalternativen
- Betriebswirtschaftliche Grundlagen
- Angebotspräsentation
- Vertragsgestaltung und rechtliche Grundlagen
- Argumentation
- Stellschrauben im Finanzierungsgeschäft
- Fallstudien für die Praxis
- LEON 3.0 - Leasing online

Termine

15.03.2023

13.11.2023

Trainer

Benjamim Kappus

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer*innen

1 Person

Dauer

nach Vereinbarung

Seminargebühr

1.990 € / Tag *

Bonus

relevant

Teilnehmer*innen

max. 15 Personen

Dauer

1 Tag

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant



INTRALOGISTIK

- 40 Virtuelles Training: VNA – Grundlagen Teil 1
- 40 Präsenztraining: VNA – Grundlagen Teil 2
- 41 Virtuelles Training: VNA – Grundlagen Teil 3
- 41 Präsenztraining: VNA – V modular BR 5214
- 42 Präsenztraining: VNA – Mobile Personenschutzanlage
- 42 Präsenztraining: VNA – Intelligente Systeme
- 43 Virtuelles Training: VNA – Intensivkurs VNAP 10
- 43 Präsenztraining: VNA – LCF – Konfiguration für Gangsicherheitsassistent und Navigation
- 44 Projekttag Systemtechnik
- 44 Logistikzug
- 45 Projekttag Linde robotics
- 45 Basisseminar Regalsysteme
- 46 Erfahrungsaustausch Regaltechnik
- 46 Regalsysteme BITO
- 47 Regalsysteme NEDCON
- 47 Linde Safety Guard
- 48 Vertragsrecht im Projektgeschäft: Grundlagenseminar
- 48 Vertragsrecht im Projektgeschäft: Aufbauseminar

Virtuelles Training: VNA – Grundlagen, Teil 1: Einführung VNA



Basiswissen für Systemtechnikspezialist*innen

Zielgruppe

- alle, die sich einen Überblick über den Bereich Systemtechnik (VNA) verschaffen wollen
- Verkäufer*innen, die das Ziel haben, sich auf den Bereich Systemtechnik zu spezialisieren und bisher wenig oder keine Erfahrung im Bereich Systemtechnik haben
- Mitarbeiter*innen im Innendienst der Linde-Händler und der Linde Material Handling, die mit den VNA-Flurförderzeugen zu tun haben

Zielsetzung

- einen Überblick über den Bereich Systemtechnik verschaffen
- erkennen, wann eine VNA-Anwendung sinnvoll ist
- Kennenlernen verschiedenster Anwendungsfälle
- einen groben Überblick über die VNA-Flurförderzeuge erhalten
- Kennenlernen der Anforderungen an ein Schmalganglager (Boden, Regale, ...)

Themen

- Definition des Begriffs »VNA«
- Klärung wichtiger Begriffe und Abmessungen rund um das Thema VNA
- VNA-Flurförderzeuge und ihre bestimmungsgemäße Verwendung
- VNA-Anwendungen
- induktive Zwangsführung und mechanische Zwangsführung
- Gangerkennung
- Anforderungen an den Boden
- Leitfaden zur Planung und Realisierung von Schmalganglagern

Voraussetzungen

Durcharbeiten des Selbstlern-Guide »Vorbereitung für das Training VNA-Grundlagen«

Termine

- 13.03.2023 13:00 - 17:00 Uhr
- 30.10.2023 13:00 - 17:00 Uhr

Trainerin

Anita Gühring

Ort

Online (Teams-Meeting)

Präsenztraining: VNA – Grundlagen, Teil 2: Produktwissen VNA



Basiswissen für Systemtechnikspezialist*innen

Zielgruppe

- alle, die mehr über die VNA-Flurförderzeuge und deren Optionen erfahren wollen
- Verkäufer*innen, die das Ziel haben, sich auf den Bereich Systemtechnik zu spezialisieren
- Mitarbeiter*innen im Innendienst der Linde-Händler und der Linde Material Handling, die mit den VNA-Flurförderzeugen zu tun haben

Zielsetzung

- Erwerben des notwendigen Fachwissens, um die Vertriebstätigkeit im Bereich Systemtechnik zu starten
- Kennenlernen der Systemtechnikbaureihen, ihrer Vorteile und Anwendungsbereiche

Themen

- Produktinformationen (Optionen, Funktionen) und Produktargumentationen für alle VNA-Flurförderzeuge
- Preisliste (Aufbau, Handhabung) für alle VNA-Flurförderzeuge
- Erleben der VNA-Flurförderzeuge mit Vorführung diverser Optionen
- oneLOSP und kundenspezifische Optionen
- Werksführung

Termine

- 28. - 30.03.2023 9:30 - 17:00 Uhr
- 14. - 16.11.2023 9:30 - 17:00 Uhr

Trainerin

Anita Gühring

Ort

VNA Academy
KION Warehouse Systems GmbH
Werk 2
Riedericherstraße 84
72766 Reutlingen-Mittelstadt

Teilnehmer*innen	max. 12 Personen
Dauer	0,5 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Teilnehmer*innen	max. 8 Personen
Dauer	3 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Virtuelles Training: VNA – Grundlagen, Teil 3: Konfigurieren mit VNAP 10



Basiswissen für Systemtechnikspezialist*innen

Zielgruppe

- alle, die in der Lage sein müssen, die VNA-Flurförderzeuge zu konfigurieren und zu bestellen
- Verkäufer*innen, die das Ziel haben, sich auf den Bereich Systemtechnik zu spezialisieren
- Mitarbeiter*innen im Innendienst der Linde-Händler und der Linde Material Handling, die mit den VNA-Flurförderzeugen zu tun haben

Zielsetzung

- Konfiguration eines VNA-Flurförderzeugs mit VNAP 10 erstellen können
- Preiskalkulationen des konfigurierten Flurförderzeugs ausarbeiten können

Themen

Konfiguration von VNA-Flurförderzeugen mit VNAP 10

Voraussetzungen

Teilnahme am Training »VNA – Grundlagen, Teil 2: Produktwissen VNA«

Termine

18. - 20.04.2023 8:30 - 12:30 Uhr
05. - 07.12.2023 8:30 - 12:30 Uhr

Trainerin

Anita Gühring

Ort

Online

Teilnehmer*innen	max. 9 Personen
Dauer	3 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Präsenztraining: VNA – V modular (BR 5214)



Produkteinführung

Zielgruppe

- alle, die mehr über den V modular (BR 5214) und dessen Neuerungen erfahren wollen
- Systemtechnikverkäufer*innen

Zielsetzung

Kennenlernen des neuen V modular (BR 5214)

Themen

- Highlights V modular (BR 5214)
- Unterschiede zwischen dem V modular (BR 5214) und dem V modular (BR 5213)
- Produktinformationen (Optionen, Funktionen) und Produktargumentationen für den V modular (BR 5214)
- neue Preisliste V modular (5214)
- Erleben und Testen des V modular (BR 5214) im direkten Vergleich zum V modular (BR 5213)

Termine

30.01.2023 9:30 - 16:00 Uhr
06.02.2023 9:30 - 16:00 Uhr
13.02.2023 9:30 - 16:00 Uhr

Trainerin

Anita Gühring

Ort

VNA Academy
KION Warehouse Systems GmbH Werk 2
Riedericherstraße 84
72766 Reutlingen-Mittelstadt

Teilnehmer*innen	max. 10 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Präsenztraining: VNA – Mobile Personenschutzanlage



Basiswissen für Systemtechnikspezialist*innen

Zielgruppe

- alle, die sich über die Sicherheit bzw. den Personenschutz im Schmalgang informieren wollen
- Verkäufer*innen, die das Ziel haben, sich auf den Bereich Systemtechnik zu spezialisieren
- Mitarbeiter*innen im Innendienst der Linde-Händler und der Linde Material Handling, die mit den VNA-Flurförderzeugen zu tun haben

Zielsetzung

- die bestimmungsgemäße Verwendung der mobilen Personenschutzanlage kennenlernen
- die mobile Personenschutzanlage und ihre allgemeine Funktionsweise kennenlernen
- Funktionsumfang sowie Vorteile und Nachteile der verschiedenen Systeme kennenlernen

Themen

- Klärung der rechtlichen Grundlagen für die Sicherheit im Schmalgang
- Allgemeine Funktionsweise der mobilen Personenschutzanlage (PSA)
- tiefgehende Informationen sowie Demonstration der mobilen Personenschutzanlage

Voraussetzungen

- Teilnahme an »VNA – Grundlagen«
- Produktwissen zu den VNA-Flurförderzeugen

Termine

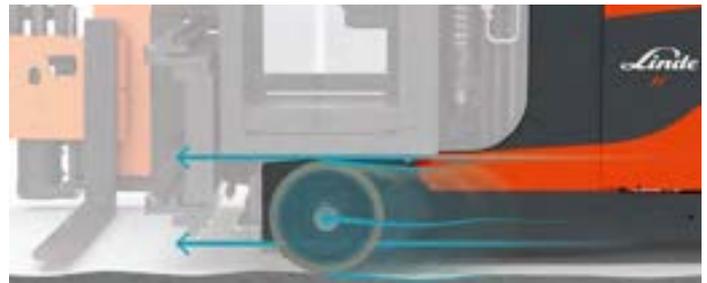
31.03.2023 9:30 - 15:00 Uhr
 17.11.2023 9:30 - 15:00 Uhr

Trainerin

Anita Gühring

Ort

VNA Academy
 KION Warehouse Systems GmbH Werk 2
 Riedericherstraße 84
 72766 Reutlingen-Mittelstadt



Präsenztraining: VNA – Intelligente Systeme



Aufbauseminar für Systemtechnikspezialist*innen

Zielgruppe

VNA Verkäufer*innen, die bereits Erfahrung in der Konfiguration und im Verkauf von VNA Flurförderzeugen haben und ihr Wissen im Bereich der Systeme Active Stability Control (ASC), Gangsicherheitsassistent (GSA), Navigation (NAV) ausbauen wollen

Zielsetzung

- Kennenlernen der Systeme Gangsicherheitsassistent (GSA), Navigation (NAV) und Active Stability Control (ASC) in der Theorie und Praxis
- ein umfangreiches Verständnis der Optionen erlangen (Funktionsweise, Möglichkeiten, Grenzen), um den Kunden ideal auf die Systeme beraten zu können

Themen

- allgemeine Einführung in die intelligenten Systeme im Bereich VNA
- tiefgehende Informationen sowie Demonstration der Optionen Gangsicherheitsassistent und Navigation
- Informationen zum Interface für die Navigation
- tiefgehende Informationen und Demonstration der Option Active Stability Control

Voraussetzungen

Teilnahme an »VNA – Grundlagen«

Termine

14. - 15.02.2023 9:30 - 17:00 Uhr
 04. - 05.09.2023 9:30 - 17:00 Uhr

Trainerin

Anita Gühring

Ort

VNA Academy
 KION Warehouse Systems GmbH Werk 2
 Riedericherstraße 84
 72766 Reutlingen-Mittelstadt

Teilnehmer*innen	max. 8 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	keine
Bonus	elevant

Teilnehmer*innen	max. 8 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Virtuelles Training: VNA – Intensivkurs VNAP 10



Aufbauseminar für Systemtechnikspezialist*innen

Zielgruppe

VNA-Verkäufer*innen, die bereits Erfahrung in der Konfiguration und dem Verkauf von VNA-Flurförderzeugen haben und ihr Können im Umgang mit dem VNAP 10 ausbauen wollen

Zielsetzung

- Verständnis für den Umgang mit VNAP 10 entwickeln
- Kennenlernen der vorhandenen Möglichkeiten, um eine Konfiguration in optimaler Weise an die Kundenwünsche und Kundenanforderungen anzupassen

Themen

- TOPs der Konfiguration mit VNAP 10
- Optimieren von VNAP-Konfigurationen nach Schwerpunkten (Preis, Performance, ...)
- Konfigurieren spezieller Optionen (Teleskopgabel, Handling von Möbel-Corletten, ...)
- Tipps und Tricks für die Konfiguration mit VNAP 10
- Erfahrungsaustausch

Voraussetzungen

Teilnahme an »VNA – Grundlagen«

Termine

06. - 10.03.2023 8:30 - 12:30 Uhr
16. - 20.10.2023 8:30 - 12:30 Uhr

Trainerin

Anita Gühring

Ort

Online (Teams-Meeting)

Präsenztraining: VNA – LCF- Konfiguration für Gangsicherheits- assistent und Navigation



Aufbauseminar für Systemtechnikspezialist*innen

Zielgruppe

VNA-Verkäufer*innen, die bereits Erfahrung in der Konfiguration und dem Verkauf von VNA-Flurförderzeugen haben und ihr Wissen im Bereich der Assistenzsysteme Gangsicherheitsassistent (GSA) und Navigation (NAV) sowie deren Konfiguration ausbauen wollen

Zielsetzung

- Kennenlernen der Assistenzsysteme Gangsicherheitsassistent (GSA) und Navigation (NAV) in Theorie und Praxis
- Vorgehensweise zum Erstellen einer LCF-Konfiguration erlernen
- im Rahmen der LCF-Konfigurationen ein tieferes Verständnis für die Assistenzsysteme, ihre Möglichkeiten und Grenzen zu schaffen

Themen

- Gangsicherheitsassistent (GSA)
- Navigation (NAV)
- Abgrenzung der Systeme zueinander, Kombinationsmöglichkeiten der Systeme
- Einführung in die Konfigurationssoftware VNAP-LCF
- Erstellen und Testen eigener LDF-Konfigurationen
- Erstellen einer LCF-Konfiguration anhand eines Praxisbeispiels
- Angebotsstrukturen

Voraussetzungen

Teilnahme an »VNA – Intelligente Systeme«

Termine

auf Anfrage

Trainerin

Anita Gühring

Ort

VNA Academy
KION Warehouse Systems GmbH Werk 2
Riedericherstraße 84
72766 Reutlingen-Mittelstadt

Teilnehmer*innen	max. 12 Personen
Dauer	1,5 Tage (3 x 0,5 Tage)
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Teilnehmer*innen	max. 6 Personen
Dauer	2,5 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Projekttag Systemtechnik



Austausch der erfahrenen Systemtechnik-Verkäufer*innen

Zielgruppe

Systemtechnik-Verkäufer*innen

Zielsetzung

- Vertiefung von Produkt-, Markt- und Anwendungskennnissen
- Schärfung und Optimierung der Marktpositionierung

Themen

- gezielte Produktinformation
- Marktanalyse
- Detaillösungen
- »Erfahren und Erleben« der Linde Stapler
- Erfahrungsaustausch
- Peripherie rund um den Stapler

Termine

24.10.2023

Trainer

Joachim Penkner

Ort

VNA Academy
KION Warehouse Systems GmbH Werk 2
Riedericherstrasse 84
72766 Reutlingen-Mittelstadt

Fahrausweis und Sicherheitsschuhe erforderlich

Teilnehmer*innen

max. 20 Personen

Dauer

1 Tag

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant



Logistikzug



Basistraining

Zielgruppe

Alle Spezialist*innen und Verkäufer*innen

Zielsetzung

- Produktpalette und Anwendung kennenlernen
- Sicherer Umgang mit Kundenanfragen
- Know How im Segment
- Logistikzug aufbauen

Themen

Im Zuge des Basistrainings werden den Teilnehmer*innen die Grundlagen zur Kundenberatung hinsichtlich des Einsatzes von Logistikzügen vermittelt.

Aufbauend auf einer Grobübersicht der Markt- und Wettbewerbssituation liegt der Fokus auf der kundenspezifischen Situationsanalyse zur Bedarfsermittlung mittels Einsatzfragebogen sowie der Vorstellung der Linde Produktpalette. Durch den bisher hohen CO-Anteil werden auch die Systemgrenzen vermittelt. Praxisbeispiele runden die Schulung ab.

Termine

07.12. - 08.12.2023

Trainer

Christian Winter

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Fahrausweis und Sicherheitsschuhe erforderlich

Teilnehmer*innen

max. 15 Personen

Dauer

2 Tage

Seminargebühr

keine

Bonus

nicht relevant



Projekttag Linde robotics



Zielgruppe

Linde robotics Spezialist*innen

Zielsetzung

Know-How-Aufbau im Bereich Linde robotics und Automatisierung

Themen

- Neuheiten (Portfolio, Prozesse, Tools, ...)
- Erfahrungsaustausch
- Vertiefung Fachwissen

Termine

01.03. - 02.03.2023
 05.07. - 06.07.2023
 11.10. - 12.10.2023

Trainer

Thomas Weisheit, Daniel Trautmann

Ort

Linde Experience Center Aschaffenburg

Weitere Termine bei Netzwerkpartnern vor Ort können gerne angefragt werden.

Basisseminar Regalsysteme



Grundlagen Regaltechnik

Zielgruppe

Neue Mitarbeiter*innen im Bereich Regalsysteme und Intralogistik

Zielsetzung

Kennenlernen von statischen und dynamischen Regalsystemen

Themen

- Übersicht über Regalnormen und Richtlinien
- Überblick statische und dynamische Regaltechnik
- Einsatz- und Anwendungsgebiete mit Vor- und Nachteilen
- Grundlagen verschiedener Lagerkonzepte
- Übersicht Lagersicherheit und Regalkennzeichnung
- Kernpunkte der jährlichen Regalinspektion

Termine

20.04.2023 oder
 13.10.2023

Trainer

Joachim Penktner

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer*innen

max. 15 Personen

Dauer

2 Tage

Seminargebühr

keine

Bonus

nicht relevant

Teilnehmer*innen

max. 11 Personen

Dauer

1 Tag

Seminargebühr

keine

Bonus

nicht relevant

Erfahrungsaustausch Regaltechnik

Jährliches Experten-/ Expertintnentreffen

Zielgruppe

Regalexperten/-expertinnen, Intralogistikspezialist*innen

Zielsetzung

Kennenlernen der Regalexperten/-expertinnen untereinander und Austausch über Praxiserfahrungen

Themen

- Aktuelles zur Regaltechnik bei LMH
- News bei Normen und Richtlinien
- News von unseren Regalpartnern
- News Schmalgangtechnik
- Produkte und Prozesse
- Referenzprojekte mit Besonderheiten
- allgemeiner Austausch

Termine

28.02.2023 oder
15.06.2023 oder
22.11.2023

Trainer

Joachim Penktner

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Regalsysteme BITO

Produktübersicht, Kalkulation und Angebot

Zielgruppe

Regalexperten/-expertinnen, Intralogistikspezialist*innen

Zielsetzung

Grundlagen für die Erstellung eines vollständigen Regalangebots

Themen

Tag 1:

- Produktschulung:
- Grundlagen Regaltechnik
 - Grundlagen Normen und Richtlinien
 - Produktschulung mit Schwerpunkt Palettenregale u. Fachbodenregale

Tag 2:

- Fortsetzung Produktschulung
- Kalkulation mit BITO-Preisliste
- Werksführung

Termine

Termine auf Anfrage
Joachim.Penktner@linde-mh.de

Trainer*innen

Fachreferent*innen BITO

Ort

BITO-Lagertechnik
Bittmann GmbH
Obertor 29
55590 Meisenheim

Teilnehmer*innen	max. 20 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	keine
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer*innen	max. 15 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	nicht relevant

Regalsysteme NEDCON

Produktübersicht, Kalkulation und Angebot



Zielgruppe

Regalexperthen/-expertinnen, Intralogistikspezialist*innen

Zielsetzung

Grundlagen für die Erstellung eines vollständigen Regalangebots

Themen

- Kennenlernen der wichtigsten Regalsysteme mit Fokus auf Palettenregale und Fachbodenregale
- Kennenlernen des Regalpartners
- Wichtige Normen und Richtlinien bei Regalsystemen
- Kalkulation eines Regals

Termine

Termine auf Anfrage

Joachim.Penktner@linde-mh.de

Trainer*innen

Fachreferent*innen NEDCON

Ort

NEDCON B.V.
Nijverheidsweg 26
7005 BJ Doetinchem



Linde Safety Guard



Zielgruppe

Serviceberater*innen und ähnliche Funktionen

Zielsetzung

- Technologie, Funktionsweise und Anwendungsbereich des Linde Safety Guard verstehen
- Aufbau und Durchführung eines entsprechenden Verkaufsgesprächs (Lösungsverkauf) erlernen

Themen

- Linde Assistenz - Systeme
- Einführung in den Linde Safety Guard
- Funktionsweise und Anwendungsbereiche
- Verkaufsgespräche
- Aufbau und Durchführung
- Aufbau des Linde Safety Guard
- Funktion und Installation

Termine

08.03. - 10.03.2023

14.06. - 16.06.2023

25.10. - 27.10.2023

Trainer*innen

Fachreferent*innen Comnovo

Ort

Linde Rhein-Ruhr
Bollenheide 4
42781 Haan

Teilnehmer*innen

max. 15 Personen

Dauer

2 Tage

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant

Teilnehmer*innen

max. 12 Personen

Dauer

3 Tage

Seminargebühr

keine

Bonus

nicht relevant

Vertragsrecht im Projektgeschäft

Grundlagenseminar



Zielgruppe

Mitarbeiter*innen im Innendienst

Zielsetzung

Schwerpunkt-Thema: robotics / Automatisierung
Vermittlung von Technologie-Grundwissen sowie Kompetenz von der Angebotserstellung bis zur Realisierung

Themen

- Technologie Grundlagen & Portfolio
- Rechtliche Besonderheiten im Projektgeschäft
- Tipps & Tricks bei der Angebotserstellung
- Bestell- und Abwicklungsprozesse
- Phasen in der Projektrealisierung, Dokumentation, Meilensteine

Termin

19.09.2023

Trainer

Thomas Weisheit, Christian Winter, Daniel Trautmann

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Vertragsrecht im Projektgeschäft

Aufbauworkshop



Zielgruppe

Vertriebsleiter*innen, Intralogistik-Spezialisten/-Spezialistinnen

Voraussetzung

Voraussetzung ist die vorherige Teilnahme am Seminar Vertragsrecht im Projektgeschäft - Grundlagenseminar.

Zielsetzung

Wissenvermittlung & Kompetenzaufbau in rechtlichen Fragestellungen und Besonderheiten im (Intralogistik-) Projektgeschäft

Themen

- Verträge verhandeln & abschließen
- Herausforderungen und Fallstricke in der Vertragsabwicklung
- Rechte des Käufers
- Risiken reduzieren
- Beispiele aus der Praxis

Termin

19.10.2023

Trainer

Ulrich Hofbauer

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer*innen	max. 20 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	429 €
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer*innen	max. 15 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	429 €
Bonus	nicht relevant



SPEZIALIST*INNENSCHULUNG

- 50 Flurförderzeuge für explosionsgefährdete Bereiche - Grundlagen
- 50 Flurförderzeuge für explosionsgefährdete Bereiche - Fortbildung
- 51 Lagertechnik Verkaufsleiter*innen Erfahrungsaustausch
- 51 Linde Flottenmanagement Basisschulung
- 52 Internet Toolbox: Editor Schulung
- 52 Produktgrundlagen kompakt (E, V & LT) für Mietspezialist*innen
- 53 Linde connect - Experten Grundlagen
- 53 Linde connect - Experten Weiterbildung
- 54 Linde Corporate Design und Co-Branding - Aufbauseminar



Flurförderzeuge für explosionsgefährdete Bereiche

Grundlagen und Basiswissen



Zielgruppe

Verkäufer*innen / Innendienstmitarbeiter*innen

Zielsetzung

Vermittlung rechtlicher und technischer Voraussetzungen zum erfolgreichen Verkauf explosionsgeschützter Flurförderzeuge (Inverkehrbringen)

Themen

- Grundlagen Explosionsschutz
- Wie kann man EX-Stapler verkaufen? Was ist beim Verkauf von EX-Staplern zu beachten? Explosionsschutzdokument gem. Richtlinie 1999/92 EG (Kundenbedarf)
- EX-Flurförderzeuge gem. ATEX 2014/34/EU
- Normenkonformes Inverkehrbringen explosionsgeschützter Flurförderzeuge (Anbaugeräte)
- Fahrzeugausführung Komplettschutz (LINDE USP)
- Wo findet man relevante Informationen? Erklärung Ex-Schutz Preislisten (Anfrage- und Bestellprozess)
- Einblick in Entwicklung und Herstellung von Ex-Schutz Fahrzeugen
- Kennenlernen der Produktionsstätte

Termine

11.07.2023

Trainer*innen

Dr. Stefan Kehr, Chris Harant, Fachreferent*innen

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Fahrausweis und Sicherheitsschuhe erforderlich!

Teilnehmer*innen	max. 20 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Flurförderzeuge in explosionsgefährdeten Bereichen



Fortbildungslehrgang für Sicherheitsfachkräfte und Einsatzleiter*innen

Zielgruppe

Betreiber und Einsatzleiter*innen von Flurförderzeugen in explosionsgefährdeten Bereichen

Zielsetzung

Jährliche Unterweisung für Experten/Expertinnen im Explosionsschutz im Sinne der Betriebssicherheitsverordnung

Themen

- Begriffe und Definitionen im Explosionsschutz
- Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG)
- Verantwortung des Betreibers
- Gefahrstoffverordnung/Betriebssicherheitsverordnung
- Gefährdungsbeurteilung
- Explosionsschutzdokument
- Verantwortung des Herstellers / Ausrusters
- CE-Zeichen
- Einsatz von Flurförderzeugen in explosionsgefährdeten Bereichen
- Fahrbeauftragung
- technische Neuigkeiten
- Produktvorführungen
- Neuigkeiten aus Normen und Vorschriften
- aktuelle Praxisthemen

Termine

13.09. - 14.09.2023

Trainer*innen

Dr. Stefan Kehr, Patrick Dyrba, Wolfgang Sauer, Johannes Boeshans, Elke Kanarski

Ort

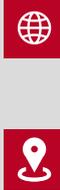
Linde Experience Center in Aschaffenburg

Diese Fortbildung gilt als »jährlicher Erfahrungsaustausch für den Ex-Schutz-Bereich« im Sinne der Betriebssicherheitsverordnung.

Teilnehmer*innen	max. 50 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	für Linde-Kunden 350 Euro/Tag für Nicht-Linde-Kunden 420 Euro/Tag
Bonus	nicht relevant

Lagertechnik Verkaufsleiter*innen Erfahrungsaustausch

Aufbauprogramm für Lagertechnik-Verkaufsleiter*innen



Zielgruppe

Lagertechnik-Verkaufsleiter*innen

Zielsetzung

Erfahrungsaustausch der LT-Verkaufsleiter*innen untereinander

Themen

- Erfahrungsaustausch
- Vorstellen von erfolgreichen Lagertechnik-Maßnahmen am Beispiel ausgewählter Linde Netzwerkpartner
- BestPractises bei Großprojekten
- Workshops zu aktuellen Themen in der Lagertechnik

Ergänzendes Modul: Projekttag TLND

Termine

24.05.2023
05.12.2023

Trainer*innen

Martin Stadtmüller, Peter Klug, Sandra Karras

Ort

24.05.2023: LMH Webinar
05.12.2023: Linde Experience Center in Aschaffenburg

Linde Flottenmanagement Basisschulung

Proaktives Flottenmanagement



Zielgruppe

Flottenmanagement Verantwortliche / Mitarbeiter*innen, Key Account Manager*innen

Zielsetzung

Vorstellung der Philosophie des Linde Flottenmanagements, der Vorgehensweise und der wesentlichen Werkzeuge

Themen

Was ist Linde Flottenmanagement?
- Inhalte / Philosophie

Organisation

- Zuständigkeiten und Kompetenzen
- Schnittstellen zu anderen Unternehmensbereichen

Kennenlernen von Zielen und Inhalten der Prozesse

- Erstpräsentation
- Ist-Aufnahme
- Konzepterarbeitung
- Konzeptpräsentation
- Fahrzeugübergabe
- Jahresgespräche

Termine

23.11. – 24.11.2023

Trainer

Gerd Motschmann

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Notebook mit Microsoft Office erforderlich

Vorstellung der verwendeten Werkzeuge

- Ist-Aufnahme Blatt
- FAE.Tool
- Template
- Konzeptpräsentation
- Reporting
- Linde Activity Tracker

Kommunikation

- Interne Kommunikation
- Broschüre
- Erstpräsentation
- Konzept-Template

Teilnehmer*innen	max. 20 Personen
Dauer	jeweils 1 Tag
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant*

Teilnehmer*innen	max. 15 Personen
Dauer	1,5 Tage
Seminargebühr	429 € pro Tag
Bonus	relevant*

Internet Toolbox: Editor Schulung



Basistraining

Zielgruppe

Alle Redakteur*innen der Internet Toolbox

Zielsetzung

Redaktionelle und technische Schulung zur Internet Toolbox

Themen

Wir freuen uns, dass Sie Teil des weltweiten Linde Web-Projekts sind. Neben dem Headquarter sind viele Länder und Netzwerkpartner beteiligt. Mit den in der Schulung enthaltenen redaktionellen und technischen Grundlagen gestalten wir gemeinsam die Inhalte aller Linde Websites.

Termin

22.03 - 23.03.2023

Trainer*innen

Katrin Mazanec, externe Trainer*innen

Ort

LMH Webinar

Produktgrundlagen kompakt (E, V & LT) für Mietspezialist*innen

NEU

Basiswissen und Neuigkeiten zu allen Kernbaureihen des Frontstaplers und Lagertechnikportfolios in Workshopstruktur



Zielgruppe

Mietdisponent*innen

Zielsetzung

- Die »Linde-Welt« an einem Tag
- Grundlagenwissen zu Fahrzeugen und Vertriebstools
- Erfahrungsaustausch

Themen

- Mehrwerte und Alleinstellungsmerkmale (Frontstapler und Lagertechnik)
- Einführung in das Intralogistik Portfolio
- Neuheiten (Stapler und Lagertechnik)
- Neuheiten Energiesysteme
- Praxisworkshops (Frontstapler und Lagertechnik)

Termin

15.09.2023

Trainer*innen

Ihr Team der Linde-Akademie

Ort

Test- und Eventarea - Flugplatz Mendig

Sicherheitsschuhe erforderlich!

Teilnehmer*innen	max. 20 Personen
Dauer	2 x 1 Tag
Seminargebühr	99 € pro Tag
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer*innen	max. 150 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	99 €
Bonus	nicht relevant



Linde connect – Experten Grundlagen

Modul 1: Training für neue Spezialist*innen



Zielgruppe

Neue Linde connect Experten/Expertinnen

Zielsetzung

- Vermittlung fundierter Produkt-Kenntnisse
- Wissenstransfer und Networking

Themen

3 Tages Seminar - 1 Tag Grundlagen und 2 Tage Weiterbildung (siehe Seminar Linde connect - Experten Weiterbildung)

- Vermittlung von Fachwissen zu Systemkomponenten und -architektur
- Praktische Übung zur Inbetriebnahme der Flottenmanagementlösung
 - Client-Server Installation
 - Sync-Point Einrichtung
 - Linde connect:desk Online
 - Linde connect:cloud
- Inbetriebnahme der Linde connect Hardware Komponenten
- Fachberatung zu Support- und Servicefällen aus dem Feld

Termin

25.10.2023

Trainer

Jonathan Grasse

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Linde connect – Experten Weiterbildung

Modul 2: Training für erfahrene Spezialist*innen



Zielgruppe

Erfahrene Linde connect Experten/Expertinnen

Zielsetzung

- Vermittlung fundierter Produkt-Kenntnisse zu Neuheiten
- Präsentation von Produktneuerungen und geplanten Weiterentwicklungen
- Wissenstransfer und Networking

Themen

2 Tage Weiterbildungstraining für erfahrene Linde connect Experten/Expertinnen

Zusätzlicher Tag bzgl. Grundlagentraining siehe Seminar Linde connect - Experten Grundlagen

- Inbetriebnahme von Linde connect Komponenten z.B. Apps und Zone Intelligence
- Überblick zum Projektablauf und Meilensteine von Angebot bis Abnahme
- Einwandbehandlung bei Fragen des Betriebsrats z.B. zu Datenschutz
- Integration von Flottenmanagement in die Kundenumgebung z.B. über Schnittstellen
- Ausblick auf zukünftige Entwicklungen
- Marktüberblick und Wettbewerbsübersicht
- Fachberatung zu Support- und Servicefällen aus dem Feld
- Systemadministration in der connect:cloud

Termine

26.10. - 27.10.2023

Trainer

Jonathan Grasse

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer*innen

max. 10 Personen

Dauer

3 Tage

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant

Teilnehmer*innen

max. 18 Personen

Dauer

2 Tage

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant



NEU

LMH Corporate Design und Co-Branding

Aufbau-Webinar für Fortgeschrittene



Zielgruppe

Marketing- und Kommunikationsverantwortliche

Zielsetzung

In diesem Aufbau-Webinar zum Thema Corporate Design und Co-Branding werden Teilnehmende gemeinsam mit dem Webinar-Leiter Jan Aulbach von Whybrand Einsatzregeln und dem Umgang mit dem Corporate Design vertiefen.

Themen

- Live-Demo des Workflows zum Aufbau von Sonderformaten in InDesign
- Tipps im Umgang mit Vorlagen
- Erstellung von Titelseiten mit unruhigen Bildmotiven
- Vorführung des Prozesses und wichtigen Punkte der Kontrolle von Layouts und Druckdaten
- in einer offenen Q&A-Runde können anschließend Fragen geklärt und gemeinsam besprochen werden

Termine

18.04.2023 9:00 - 12:00 Uhr

10.10.2023 9:00 - 12:00 Uhr

Voraussetzung

Die Teilnahme am vorherigen Seminar zu den Grundlagen des Corporate Designs und Co-Branding oder der verfügbaren Tutorial-Serie

Trainer

Jan Aulbach, Brand Director, Whybrand GmbH

Ort

LMH Webinar

Teilnehmer*innen	max. 15 Personen
Dauer	180 Minuten
Seminargebühr	49 € / Tag
Bonus	nicht relevant



KUNDENSEMINARE

- 56 Ausbildung zum/r Lehrer*in für Flurförderzeugführer*innen
- 56 Jährlicher Fortbildungslehrgang für Ausbilder*innen innerbetriebl. Transporte
- 57 Kranfahrlehrer*in für Säulen-, Wandschwenkkrane und Brückenkrane
- 57 Ausbildung zum/r Lehrer*in für Hubarbeitsbühnenbediener*innen
- 58 Ausbildung zum/r Lehrer*in für Ladungssicherung
- 58 Flurförderzeuge in explosionsgefährdeten Bereichen

Ausbildung zum/r Lehrer*in für Flurförderzeugführer*innen



Fahrlehrer*in - Ausbildung mit Zertifikat

Zielgruppe

Ausbilder*innen und Einsatzleiter*innen von Flurförderzeugführer*innen, Serviceleiter*innen

Zielsetzung

Vermittlung der erforderlichen theoretischen und praktischen Kenntnisse für die universelle Ausbildung von Flurförderzeugführer*innen mit Prüfungszertifikat

Themen

Theorie:

- Eignung des Fahrpersonals
- Rechtliche Grundlagen im Umgang mit Flurförderzeugen
- Vermittlung von Vorschriften und Haftungsvoraussetzungen für Ausbilder*innen und Fahrer*innen
- Recht in der betrieblichen Praxis
- Arbeits- und Gesundheitsvorschriften
- Physikalische und technische Grundlagen
- Bau- und Ausrüstungsvorschriften
- Umgang mit gefährlichen Stoffen
- Einsatzlösungen-Lehrpläne Betriebsanweisungen
- Pädagogik, Methodik und Didaktik für die Ausbilder*innen
- 2 theoretische Tests: rechtliche und technische Grundlagen
- Lehrproben

Praxis:

- Fahrunterricht mit modernsten Flurförderzeugen
- Demonstration von Technik und Anwendung
- Sicherheitskenntnisse
- Erstellung von Fahrparcours
- Praktische Prüfung

Termine

06.02. - 10.02.2023

26.06. - 30.06.2023

09.10. - 13.10.2023

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Voraussetzung für die Anmeldung ist der Besitz eines gültigen Befähigungsnachweises/Fahrausweises für Flurförderzeuge. Eine Kopie des Befähigungsnachweises/Fahrausweises ist bei Anmeldung mitzuschicken.

Weitere Voraussetzungen:

- Mindestalter 24 Jahre
- Mindestens 2 Jahre Erfahrung im Umgang mit oder mit dem Einsatz von Flurförderzeugen
- Meister*in oder mind. 4-jährige Tätigkeit in gleichwertiger Funktion

Sicherheitsschuhe erforderlich!

Teilnehmer*innen

max. 20 Personen

Dauer

5 Tage

Seminargebühr

für Linde-Kunden 350 Euro/Tag
für Nicht-Linde-Kunden 420 Euro/Tag



Jährlicher Fortbildungslehrgang für Ausbilder*innen innerbetriebl. Transporte

Fortbildungsseminar für Ausbilder*innen und Sicherheitsfachkräfte

Zielgruppe

Ausbilder*innen von Flurförderzeugführer*innen, Sicherheitsfachkräfte, Einsatzleiter*innen, Führungskräfte

Zielsetzung

Intensiver Erfahrungsaustausch, aktuelle Rechtssituation, Informationen über neue Vorschriften

Themen

- Erfahrungsaustausch mit Kollegen/Kolleg*innen
- Neues aus dem Recht, Unfallbeispiele, Analyse und Rechtsprechung
- Standsicherheit FFZ
- Sicherheitswidriges Verhalten
- Konzeption Zusatzausbildung
- Praxis für Ausbilder*innen
- Sicherheit und Technik bei FFZ

Die Themen können je nach Aktualität und den Wünschen der Teilnehmer*innen variieren.

Termine

24.04. - 25.04.2023

26.04. - 27.04.2023

19.06. - 20.06.2023

21.06. - 22.06.2023

06.11. - 07.11.2023

07.11. - 08.11.2023

Trainer

Hans-Jürgen Wagner
Rechtsanwalt Bernd Zimmermann, IAG Mainz

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Sicherheitsschuhe erforderlich!

Teilnehmer*innen

max. 20 Personen

Dauer

2 Tage

Seminargebühr

für Linde-Kunden 350 Euro/Tag
für Nicht-Linde-Kunden 420 Euro/Tag

Kranfahrlehrer*in für Säulen-, Wandschwenkkrane und Brückenkrane



Ausbildung mit Zertifikat

Zielgruppe

Ausbilder*innen und Einsatzleiter*innen von Kranen

Zielsetzung

- Ausbildung zum/r Lehrer*in für Kranführer*innen, der/die Fachunterweisungen nach **DGUV Grundsatz 309-003** durchführen darf
- Prüfungszertifikat

Themen

Theorie:

- Rechtliche Grundlagen, Haftung, Unfallgeschehen
- Kranbauarten, Aufbau und Funktion
- Prüfungen an Krananlagen
- Physikalische Grundlagen
- Kranbetrieb allgemein
- Anschlagen von Lasten
- Theoretische Prüfung
- Methodik und Didaktik für Ausbilder

Praxis:

- Einweisung am Kran
- Auspendeln von Lasten
- praktische Fahrübungen
- praktische Prüfung

Termine

04.10. - 06.10.2023

Trainer

Hans Jürgen-Wagner
Rechtsanwalt Bernd Zimmermann, IAG Mainz

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Voraussetzung für die Anmeldung ist der Besitz eines gültigen Fahrausweises für Kranführer*innen. Eine Kopie des Fahrausweises ist bei Anmeldung mitzuschicken. Erfahrungen im Ausbildungsbereich, z.B. auf dem Gebiet Fahr- und Steuerpersonal sind von Nutzen.

Sicherheitsschuhe erforderlich!

Teilnehmer*innen

max. 12 Personen

Dauer

3 Tage

Seminargebühr

für Linde-Kunden 350 Euro/Tag
für Nicht-Linde-Kunden 420 Euro/Tag

Ausbildung zum/r Lehrer*in für Hubarbeitsbühnenbediener*innen



Ausbildung mit Zertifikat

Zielgruppe

Ausbilder*innen und Einsatzleiter*innen von Hubarbeitsbühnenbediener*innen, Sicherheitsfachkräfte

Zielsetzung

Ausbildung zum/r Lehrer*in für Hubarbeitsbühnenbediener, der/die Fachunterweisungen nach **DGUV Grundsatz 308-008** und **ISO 18878** durchführen darf

Themen

Theorie

- Rechtliche Grundlagen für Bau und Einsatz
- Haftung - Verantwortung
- Technische Voraussetzungen
- Sicherheitseinrichtungen
- Einsatzbedingungen
- Prüfung und Instandhaltung
- Theoretische Prüfung

Praxis

- Einweisung an der Hubarbeitsbühne
- standsicheres Verfahren
- praktische Fahrübungen
- praktische Prüfung

Termine

27.03. - 29.03.2023

14.11. - 16.11.2023

Trainer

Hans-Jürgen Wagner
Rechtsanwalt Bernd Zimmermann, IAG Mainz

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Voraussetzung für die Anmeldung ist der Besitz eines gültigen Befähigungsnachweises/Bedienerausweises für Hubarbeitsbühnen. Eine Kopie des Befähigungsnachweises/Bedienerausweises ist bei Anmeldung mitzuschicken. Erfahrungen im Ausbildungsbereich, z.B. auf dem Gebiet Fahr- und Steuerpersonal sind von Nutzen.

Sicherheitsschuhe erforderlich!

Teilnehmer*innen

max. 15 Personen

Dauer

3 Tage

Seminargebühr

für Linde-Kunden 350 Euro/Tag
für Nicht-Linde-Kunden 420 Euro/Tag



Ausbildung zum/r Lehrer*in für Ladungssicherung



Ausbildung mit Zertifikat und Fachausweis Ladungssicherung

Zielgruppe

Fachkräfte, die im Bereich Ladungssicherung ausbilden wollen

Zielsetzung

Ausbildung zum/r Lehrer*in für Ladungssicherung nach DIN EN und VDI in Theorie und Praxis mit Prüfungszertifikat und Fachausweis Ladungssicherungsarbeit

Themen

- Rechtliche Grundlagen
- Physikalische Grundlagen
- Anforderungen an Transportfahrzeuge und Fahrzeugaufbauten
- Zurr- und Hilfsmittel
- Arten und Berechnung der Ladungssicherung
- theoretische Prüfung der rechtlichen und technischen Grundlagen
- praktische Übungen an Ladung und Fahrzeug

Termine

20.03. - 23.03.2023

Trainer

Hans-Jürgen Wagner
Rechtsanwalt Bernd Zimmermann, IAG Mainz

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Voraussetzung für die Anmeldung ist der Besitz eines Ausbildungsnachweises zur Ladungssicherung, der in Kopie bei Anmeldung mitgeschickt werden muss. Erfahrungen im Ausbildungsbereich, z.B. auf dem Gebiet Fahr- und Steuerpersonal sind von Nutzen. Eine bereits vorhandene Ausbilderqualifikation, z.B. Ausbilder*in von Flurförderzeugführer*innen, wäre von Vorteil.

Sicherheitsschuhe erforderlich!

Teilnehmer*innen	max. 15 Personen
Dauer	4 Tage
Seminargebühr	für Linde-Kunden 350 Euro/Tag für Nicht-Linde-Kunden 420 Euro/Tag



Flurförderzeuge in explosionsgefährdeten Bereichen



Fortbildungslehrgang für Sicherheitsfachkräfte und Einsatzleiter*innen

Zielgruppe

Betreiber*innen und Einsatzleiter*innen von Flurförderzeugen in explosionsgefährdeten Bereichen

Themen

- Begriffe und Definitionen im Explosionsschutz
- Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG)
- Verantwortung des Betreibers
- Gefahrstoffverordnung/Betriebssicherheitsverordnung
- Gefährdungsbeurteilung
- Explosionsschutzdokument
- Verantwortung des Herstellers / Ausrüsters
- CE-Zeichen
- Einsatz von Flurförderzeugen in explosionsgefährdeten Bereichen
- Fahrbeauftragung
- technische Neuigkeiten
- Produktvorführungen
- Neuigkeiten aus Normen und Vorschriften
- aktuelle Praxisthemen

Termine

13.09. - 14.09.2023

Trainer*innen

Dr. Stefan Kehr, Patrick Dyrba, Wolfgang Sauer,
Johannes Boeshans, Elke Kanarski

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Diese Fortbildung gilt als »jährlicher Erfahrungsaustausch für den Ex-Schutz-Bereich« im Sinne der Betriebssicherheitsverordnung.

Teilnehmer*innen	max. 50 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	für Linde-Kunden 350 Euro/Tag für Nicht-Linde-Kunden 420 Euro/Tag



LINDE SERVICE AKADEMIE

AUS- UND WEITERBILDUNG FÜR SERVICEKRÄFTE

BASICS

60 Zeitmanagement am Arbeitsplatz

WEITERBILDUNG SPEZIALIST*INNEN UND TECHNISCHE REFERENT*INNEN

- 61 Zertifizierte Prüfer*innen von Flurförderzeugen
- 61 Weiterbildung für Prüfer*innen von Flurförderzeugen
- 62 Grundlagen: Befähigte Person im Explosionsschutz Typ A
- 62 Ausbildung zur befähigten Person mit behördlicher Anerkennung / Typ B -DE
- 63 CE-Workshop: Risikobeurteilung und Betriebsanleitung bei Fahrzeugumbauten

SERVICE VERKAUF

- 64 Kunden gut betreuen – Soft-Skill Training
- 65 Trainer Pro
- 66 Das Lernen der Zukunft – Blended Learning
- 66 Gesunde Führung
- 67 Lithium-Ionen Batterie
- 67 Sachkundiger für Klimaanlage gem. EG 307-2008
- 68 „Nie mehr sprachlos!“ Sich souverän und wirkungsvoll präsentieren
- 68 Konfliktmanagement - sich wirkungsvoll durchsetzen können
- 69 Professionelle Serviceberatung
- 70 Touch and Feel
- 70 Gestern Kollege/in – heute Führungskraft
- 71 Mitarbeiter*innengespräche erfolgreich führen

MITTLERES MANAGEMENT

- 72 Der/die Einsatzleiter*in: Ausbildung zur Führungskraft im Service
- 73 Recht im Service
- 73 Produktgrundlagen kompakt (E, V & LT)

FACHTAGUNGEN

- 74 Fachtagung für Materialwirtschaft
- 74 Fachtagung für Serviceberater*innen
- 75 Erfahrungsaustausch für Werkstatteleiter*innen
- 75 Fachtagung Ex-Schutz für Servicetechniker*innen
- 76 FFZ in explosionsgefährdeten Bereichen – Fortbildung
- 76 Erfahrungsaustausch Satellitentrainingscenter
- 77 Professionalisierung des Mittelmanagement im Service
- 77 Preisverhandlung bei Angebotsverfolgung
- 78 Linde Safety Guard



Zeitmanagement am Arbeitsplatz



Mit Selbstorganisation zu mehr produktiver Zeit

Zielgruppe

Personen, welche durch ihre Verantwortung im Berufsleben täglich Mehrfachbelastungen ausgesetzt sind

Zielsetzung

Praxisnahe Hilfsmittel und Methoden zu Zeitmanagement und Selbstorganisation kennenlernen und anwenden

Themen

- Grundlagen Zeitmanagement: Arten von Zeit, Aufgaben und Zeitfresser
- Aufgaben bewerten, terminieren und Zeit einteilen, Regeln für gutes Zeitmanagement
- Aufgaben priorisieren, Prioritätskriterien, (Multi-)Projektmanagement, Mehrfachbelastung
- Ein gut organisierter Arbeitsplatz: 5S im Büro (Grundlagen und Übung)

Termine

16.10. - 17.10.2023

Trainer

Joern Sauter

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer*innen	max. 12 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	369 € / Tag
Bonus	nicht relevant

Zertifizierte Prüfer*innen von Flurförderzeugen



Ausbildung zum/r Prüfer*in von Flurförderzeugen gemäß FEM 4.004

Zielgruppe

Servicetechniker*innen mit Erfahrung in Reparatur von Flurförderzeugen, aktive Prüfer*innen von Flurförderzeugen

Zielsetzung

Zertifizierung zum/r LINDE-Prüfer*in für Flurförderzeuge gemäß FEM 4.004 und VDI 2511

Themen

- Rechtsgrundlagen
- Prüfung durch befähigte Person
 - Voraussetzungen
 - Anforderungen
 - Haftung
- EG-Maschinenrichtlinie
- Produktsicherheitsgesetz (ProdSG)
- Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV)
- Unfallverhütungs -und Prüfvorschriften:
 - DGUV V68 Flurförderzeuge
 - DGUV V79 Verwendung von Flüssiggas
 - FEM 4.004 Regelmäßige Prüfung von Flurförderzeugen
- TRGS 554 Dieselmotorenemissionen
- DGUV R113-015 Hydraulik-Schlauchleitungen
 - Regeln für den sicheren Einsatz
- Verfahren und Handhabung
 - Prüfhinweise
 - Prüfprotokolle
 - Prüfsiegel
- Praktische Prüfung verschiedener Flurförderzeuge
- Theoretischer Wissenstest

Termine

13.02. - 15.02.2023
12.07. - 14.07.2023

Trainer

Siegfried Seitz

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Dieses Seminar vermittelt den Techniker*innen neben Gesetzes- und Rechtsgrundlagen einen einheitlichen Linde-Standard zur Prüfung von Flurförderzeugen. Sicherheitsschuhe und Notebook erforderlich!

Teilnehmer*innen	max. 12 Personen
Dauer	3 Tage
Seminargebühr	319 € / Tag
Bonus	nicht relevant

Weiterbildung für Prüfer*innen von Flurförderzeugen



Jährliche Unterweisung nach DGUV V1 Grundsätze der Prävention §4

Zielgruppe

Ausgebildete Prüfer*innen von Flurförderzeugen

Zielsetzung

Jährliche Unterweisung zum Stand der Technik hinsichtlich des zu prüfenden Arbeitsmittels und der zu betrachtenden Gefährdungen

Themen

- Rechtsgrundlagen
- Prüfung durch befähigte Person
 - Voraussetzungen
 - Anforderungen
 - Haftung
- EG-Maschinenrichtlinie
- Produktsicherheitsgesetz (Prod SG)
- Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV)
- Unfallverhütungs -und Prüfvorschriften:
 - DGUV V68 Flurförderzeuge
 - DGUV V79 Verwendung von Flüssiggas
 - FEM 4.004 Regelmäßige Prüfung von Flurförderzeugen
- TRGS 554 Dieselmotorenemissionen
- DGUV R113-015 Hydraulik- Schlauchleitungen
 - Regeln für den sicheren Einsatz

Termine

13.02.2023
12.07.2023

Trainer

Siegfried Seitz

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Dieses Seminar vermittelt den Techniker*innen neben Gesetzes- und Rechtsgrundlagen einen einheitlichen Linde-Standard zur Prüfung von Flurförderzeugen.

Teilnehmer*innen	max. 12 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	319 €
Bonus	nicht relevant

Befähigte Person im Explosionsschutz Typ A



Grundlagenschulung ist Voraussetzung für weitere Produktschulungen explosionsgeschützter Fahrzeuge

Zielgruppe

Servicemitarbeiter*innen der LMH Netzwerkpartner, die EX-Schutz Stapler betreuen

Zielsetzung

Ausbildung zur befähigten Person Typ A nach der Betriebssicherheitsverordnung. Der/die Teilnehmer*in erhält Ausbildung über die derzeit gültigen Ex-Vorschriften, Normen und Richtlinien.

Themen

- Grundlagen EX -Richtlinien
- Richtlinien ATEX
- Richtlinien Betriebssicherheitsverordnung
- Zündschutzarten
- Zoneneinteilung
- Temperaturklassen
- Normen

Termine

09.03. - 10.03.2023
29.06. - 30.06.2023
25.09. - 26.09.2023

Trainer

Patrick Dyrba

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Die Ausbildung »Zur Prüfung befähigten Person 3.1 (Typ A)« nach Betriebssicherheitsverordnung. Der/die Teilnehmer*in erhält Kenntnisse über die derzeit gültigen Ex-Vorschriften, Normen und Richtlinien. Der/die Teilnehmer*in verfügt nach erfolgreichem Training, in Verbindung und Nachweis von Ex-Produktschulungen, Wartungen und Instandhaltungen an Linde Ex-Staplern, über die erforderliche Fachkunde.

Teilnehmer*innen	max. 10 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	319 € / Tag
Bonus	nicht relevant

Ausbildung zur befähigten Person mit behördlicher Anerkennung / Typ B - DE



Vorbereitung des/r Techniker*in zur behördlichen Anerkennung durch die jeweilige Regierungsbehörde

Zielgruppe

Mitarbeiter*innen / Servicetechniker*innen der LMH-Netzwerkpartner

Zielsetzung

Nach der Prüfung wird ein Bericht erstellt, der bei der jeweiligen Regierungsbehörde für die behördliche Anerkennung vorgelegt wird. Mit der behördlichen Anerkennung ist der/die Techniker*in nach Betr.SichV§14(6) berechtigt, Ex-Fahrzeuge von Linde nach Instandsetzungsaufgaben zu prüfen und wieder in Betrieb zu nehmen.

Voraussetzungen des/r Techniker*in zur behördlichen Anerkennung

- Ausbildung als Servicetechniker*in zur befähigten Person Typ A mit mindestens 2 Jahren zeitnaher beruflichen Tätigkeit
- Teilnahme an Produktseminaren der Ex-Stapler Ausbildung an Ex-Schutz Fahrzeugen
- Teilnahme am Seminar Explosionsschutz in Theorie und Praxis zum Auffrischen und Festigen der zur Prüfung relevanten Informationen, erneute Teilnahme an einem Seminar »Ausbildung zur befähigten Person A«

Agenda

- Inhalte der Prüfung zur befähigten Person mit behördlicher Anerkennung und Vorbereitung auf das persönliche Fachgespräch zwischen Techniker*in und Behörde
- Prüfung
- Das persönliche Fachgespräch mit der Behörde wird an einem Servicestützpunkt des Netzwerkpartners erfolgen

Termine

Termine auf Anfrage unter Christoph.Stenger@linde-mh.de

Trainer

Zugelassene Überwachungsstelle

Ort

wird rechtzeitig bekannt gegeben

Dieses Seminar vermittelt den Techniker*innen neben Gesetzes- und Rechtsgrundlagen einen einheitlichen Linde-Standard zur Prüfung von Flurförderzeugen.

Teilnehmer*innen	max. 8 Personen
Dauer	3 Tage
Seminargebühr	829 € / je Tag
Bonus	nicht relevant

CE-Workshop: Risikobeurteilung und Betriebsanleitung bei Fahrzeugumbauten



Erarbeitung von Branchenstandards

Zielgruppe

Personen, die bei Fahrzeugumbauten Entscheidungen treffen und Verantwortung tragen

Zielsetzung

In diesem Workshop werden die besonderen Zusammenhänge zwischen Risikobeurteilung, Konformitätsnachweis und Betriebsanleitung bei Fahrzeugumbauten tiefergehend betrachtet und mit praktischen Übungen ergänzt – so können Sie erkennen, was Umbauten von Flurförderzeugen an Maßnahmen für Ihr Unternehmen konkret bedeuten.

Themen

Praxisbeispiele werden vor Seminarbeginn bei den Teilnehmer*innen abgefragt.

Termine

21.09. - 22.09.2023

Trainer

Heiner Sternstein

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Notebook wird benötigt!

Teilnehmer*innen	max. 18 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	429 € / Tag
Bonus	nicht relevant

KUNDEN GUT BETREUEN – Training für Service Techniker*innen

Soft-Skill Training

WOZU SOFTSKILL TRAINING IM TECHNISCHEN SERVICE?

Kommunikation mit und Verhalten gegenüber Kunden, die sogenannten Soft-Skills, beeinflussen den guten Kontakt mit unseren Kunden ganz entscheidend.

Soft-Skill Training unterstützt Ihre professionelle und ganzheitliche Kundenbetreuung.

Diskussionen und der direkte Austausch mit Kollegen/Kolleginnen und dem/r Trainer*in helfen dabei, auch in diesem Bereich noch sicherer und professioneller aufzutreten. Durch dieses Training verfeinern Sie Ihr Know-How:

- Auffrischen der vorhandenen Fertigkeiten
- Zusätzliche, professionelle Kommunikations- und Verhaltensmöglichkeiten aufbauen
- Sich gegenüber Kunden als Service Professional zeigen, Ihre Kunden erwarten das

Nach dem Soft-Skill Training können Sie das erlernte Know-How sofort im direkten Kundenkontakt einsetzen. Dadurch stellen Sie eine Servicebetreuung bereit, die sich rundum auf einem hohen Niveau bewegt.

Bieten Sie Ihren Kunden den besten Service.

FERTIGKEITEN IM LERNPROZESS AUSBAUEN

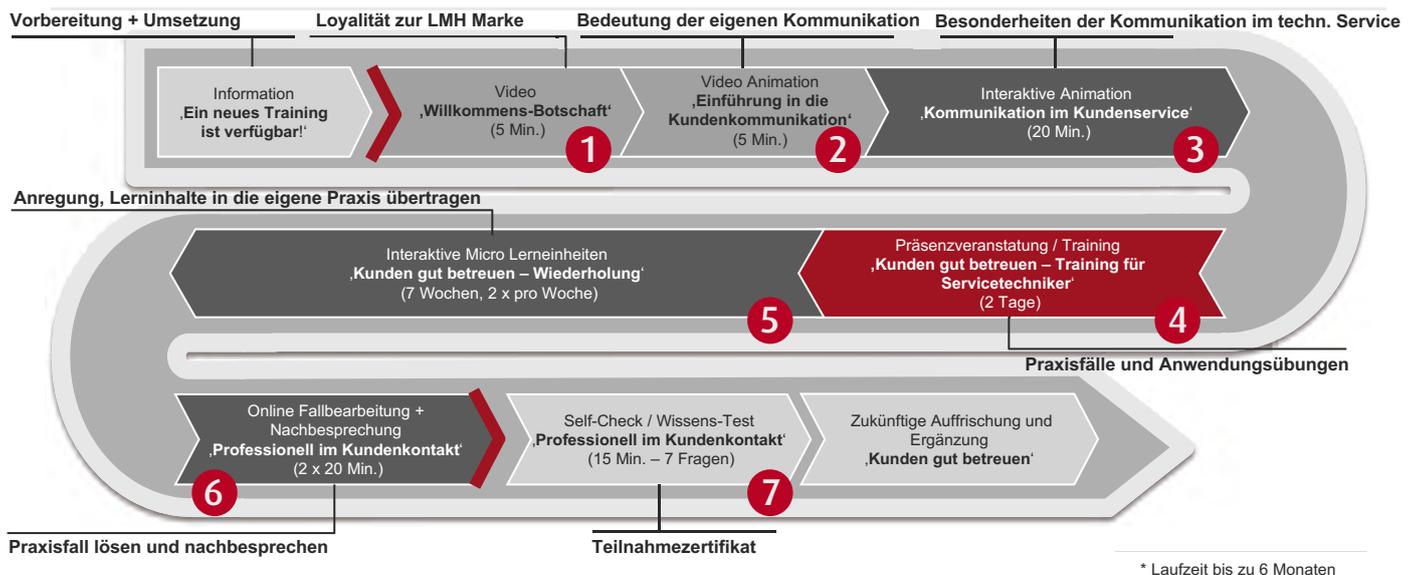
Mit den folgenden Lernmethoden erweitern Sie Ihre Fertigkeiten:

- Aufeinander aufbauende Elemente
- Online Module und Präsenztraining
- Praktische Anwendungsfälle und Übungen
- Mitmachübungen und Gruppendiskussionen
- Wiederholungen und kleine Selbst-Checks

Dieser Lernpfad liegt in der Lernplattform für Sie bereit. Um das Programm zu durchlaufen, benötigen Sie Ihren Laptop sowie einen Internet-Zugang.

Unser Angebot »Kunden gut betreuen – Training für Servicetechniker« wird im Auftrag ihres Unternehmens angeboten und nach Abstimmung mit einem/r Ihrer Vorgesetzten durchgeführt.

Sprechen Sie gerne Ihre Vorgesetzten oder Trainingskoordinator*innen an. Hier wird man Ihnen Fragen zu diesem Training beantworten und Sie darüber informieren, wie Sie sich anmelden können.



- 1 – 3 Online-Module zur Einführung
- 4 Präsenzveranstaltung
- 5 Mini-Online-Module zur Wiederholung

- 6 Online-Übungsfall, der anschließend mit dem Vorgesetzten besprochen wird
- 7 Selbst-Check. Nach der Bearbeitung ist die Kursteilnahme abgeschlossen.



Trainer Pro

Rhetorik und Zeitmanagement für Trainer*innen und technische Referent*innen

Modul 1

Zielgruppe für alle Module

Trainer*innen und Referenten*innen zur technischen Ausbildung von Servicetechnikern*innen

Zielsetzung Modul 1

Vermittlung von Grundlagen zur zielgerichteten Gestaltung von Schulungen und Vorträgen, um maximale Erfolge bei den Teilnehmer*innen zu erzielen

Themen Modul 1

- Grundlagen zur Kommunikation
- Aufbau von Schulungen und Argumentation
- Umgang mit kritischen Fragen, Konfliktmanagement
- Zahlreiche Übungen zu Vortragsstrukturierung und -aufbau
- Effektive und strukturierte Vermittlung von Lerninhalten
- Argumentations- und Fragetechniken
- Motivation und aktivierende Einbindung der Schulungsteilnehmer*innen
- Aufbau einer Lernzielkontrolle

Termine

13.03. - 14.03.2023

Für alle Module gilt:

Trainer:	Joern Sauter
Ort	Linde Experience Center in Aschaffenburg
Reflexionsgespräch	Ziel: Besprechung individueller Stärken und Entwicklungsmöglichkeiten der einzelnen Teilnehmer*innen, Gespräch zwischen Schulungsteilnehmer*innen, Vorgesetzten und Referent von »Trainer Pro«, um die persönlichen Fähigkeiten des/r Teilnehmer*in gezielt zu fördern. Die Termine finden in telefonischen Gesprächen mit den einzelnen Linde Netzwerkpartnern statt und werden im Rahmen der Schulung mit den Teilnehmer*innen festgelegt.

Modul 2

Zielsetzung Modul 2

Grundlagen der Rhetorik lernen und verstehen: Körpersprache und Auftreten, gezielter Einsatz von Mimik und Gestik

Themen Modul 2

- Grundlagen der Rhetorik
- Präsentation und Sprachwahl im Vortrag
- Körperhaltung, Mimik und Gestik
- praktische Übungen

Termine

08.05. - 09.05.2023

Modul 3

Zielsetzung Modul 3

Praxisnahe Hilfsmittel und Methoden zu Zeitmanagement und Selbstorganisation kennen- und anwenden lernen

Themen Modul 3

- Grundlagen Zeitmanagement: Arten von Zeit, Aufgaben und Zeitfresser
- Aufgaben bewerten, terminieren und Zeit einteilen, Regeln für gutes Zeitmanagement
- Aufgaben priorisieren, Prioritätskriterien, (Multi-)Projektmanagement, Mehrfachbelastung
- Ein gut organisierter Arbeitsplatz: 5S im Büro (Grundlagen und Übung)

Termine

03.07. - 04.07.2023

Teilnehmer*innen	max. 12 Personen
Dauer	jeweils 2 Tage
Seminargebühr	369 € / Tag
Bonus	nicht relevant

Das Lernen der Zukunft – Blended Learning

NEU

Nachhaltiges Lernen durch einen Mix aus unterstützenden Selbstlernphasen und Präsenzveranstaltung



Zielgruppe

Lernkonzeptentwickler*innen, Trainer*innen in Ausbildung

Zielsetzung

- Lernkonzepte entwickeln, die sowohl selbstständiges als auch effektives Lernen fördern
- Entlastung der Trainer*innen
- erste Erarbeitung eines ganzheitlichen Lernkonzeptes

Themen

Blended Learning ist eine Verzahnung von klassischem Präsenzlernen (Seminare, Workshops etc.) mit selbstgesteuerten Lernphasen. Diese können durch verschiedenen Medien, wie z.B. einem E-Learning oder auch Videos erfolgen. Die Teilnehmer*innen erarbeiten, wie man ein Lernkonzept entwickelt, das dafür sorgt, dass die Ziele effektiver erreicht werden, Zeit gespart wird und Trainer*innen entlastet werden. Die Teilnehmer*innen arbeiten in diesem Training auch an eigenen aktuellen Projekten.

- Wie funktioniert Lernen? - Lerntypen
- Methodencheck und praktische Anwendung - Inseln bauen
- Lernvoraussetzungen – Grundlage für selbstgesteuertes Lernen
- Ziele eines Themas festlegen
 - Wie können sie überprüft werden? (Lerneffekt)
- Module und deren Zielsetzung und Inhalt definieren
- Wie kann ein Blended Learning-Lernpfad aussehen?
 - Erstellung eines Konzeptes
- Was ist E-Learning? Welche Vor- und Nachteile gibt es?
- Was sind Autorentools? Was ist ein LMS?
- Wie kann man Videos konzipieren und nutzen?

Dieses Angebot thematisiert die methodisch-didaktischen Grundüberlegungen für das Seminar zum Erlernen der Handhabung der Articulate Autorentools.

Termine

17.04. - 18.04.2023

Trainerin

Rebecca Lastig

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Bitte bringen Sie einen Laptop mit, mit dem Sie, wenn vorhanden, auf schon erstellte Materialien und Lernkonzepte zugreifen können.

Teilnehmer*innen	max. 8 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	429 €/Tag
Bonus	nicht relevant

Gesunde Führung

NEU

In diesem Angebot geht es darum, wie sich Führungsverhalten auf die Gesundheit auswirkt und mit welcher Haltung und welchen Handlungen ein positives Umfeld geschaffen werden kann.



Zielgruppe

Personen, die Führungsverantwortung haben, Teamleiter*innen etc.

Zielsetzung

- ein Bewusstsein für die überfachliche Verantwortung als Führungskraft schaffen und das eigene Handeln reflektieren
- praktische Ideen für das eigene Handeln entwickeln
- gesunde Kommunikationsstrategien für schwierige Gespräche entwickeln
- durch Austausch mit anderen Teilnehmer*innen Ideen und Anregungen für den Alltag mitnehmen

Themen

- Gesunde Führung fängt bei mir an – Rollendilemma der Führung
- Fehlerkultur und vertrauensvolle Kommunikation – Führung und Kooperation
- »Gesunde Kommunikation« als Führungskraft
- Kommunikation in schwierigen Situationen – Strategien und Ideen
- Der/die unersetzliche Mitarbeiter*in? – Wege aus dem Präsentismus
- Signale verstehen und Eigenverantwortung stärken
- Ziele und Zielerreichung als motivierende Strategie der Mitarbeiterführung
- Strategien zur Arbeitsorganisation

Termine

23.10. - 24.10.2023

Trainerin

Rebecca Lastig

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Bitte bringen Sie einen internetfähigen Laptop mit.

Teilnehmer*innen	max. 10 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	429 € / Tag
Bonus	nicht relevant

Lithium-Ionen Batterie



Im Umgang mit Lithium Ionen Batterien die richtigen Entscheidungen treffen

Zielgruppe

Serviceberater*innen, Einsatzleiter*innen, Kundendienstleiter*innen, Servicemitarbeiter*innen mit Kundenkontakt

Zielsetzung

Teilnehmer*innen der Schulung erfahren grundsätzliche Verhaltensregeln und Rechtsvorschriften im Umgang mit Lithium- Ionen-Batterien

Themen

- Grundlagen und Wissenswertes
- Markttrends
- Lithium-Ionen-Zellen (Kennzahlen, Entladeverhalten, Lebensdauer, Sicherheit)
- Lithium-Ionen-Batterien (Aufbau, Batterie-Management, Gefährdungspotential, Richtiger Umgang, Schadensverhütung, Brandbekämpfung, Lagerung, rechtliche Aspekte)
- Transport: Verpackungs- und Versandvorschriften ADR (Straße)

Termin

23.03.2023

Trainer

Dr. Jochen Mähliß
Dipl. Ing. Rüdiger Mann

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Sachkundige/r für Klimaanlage gem. EG 307-2008



Voraussetzung für Arbeiten an KFZ/NFZ-Klimaanlagen und dem Bezug von fluorierten Kältemitteln (R134a)

Zielgruppe

Servicetechniker*innen, die Reparatur- und Servicearbeiten an NFZ/-Klimaanlagen durchführen

Zielsetzung

- Funktionsprinzip und Aufbau der Klimaanlage
- berechtigt zum Erwerb und Umgang mit flouirierten Kältemitteln (R134a)

Themen

- Aufbau und Funktion einer Klimaanlage
- Ölzirkulation und Fehlölmengenanpassung
- Auswirkungen der fluorierten Kältemittel auf die Umwelt
- alternative Kältemittel
- verschiedene Leckageortungsmethoden
- Leckageortung in der Praxis mittels Formiergas und H2 Detektor
- Steuerung und Regelung von Klimaanlage in der Praxis

Termine

20.03.2023

Trainer

Torsten Blos

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Seit Einführung der Chem. Klimaschutzverordnung dürfen nur noch sachkundige Personen mit fluorierten Kältemitteln arbeiten. Verstöße können mit bis zu 50.000 Euro Bußgeld geahndet werden.

Teilnehmer*innen	max. 11 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	429 €
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer*innen	max. 11 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	429 €
Bonus	nicht relevant



»Nie mehr sprachlos!« Sich souverän und wirkungsvoll präsentieren

Die Kunst, nachhaltig in Erinnerung zu bleiben: Mehr als Rhetoriktraining
Grundlagen effektiver Sprache

Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen üben, sich souveräner und selbstbewusster zu präsentieren.

Inhalte

- Was zeichnet souveräne persönliche Wirkung aus?
- Dimension der Verständlichkeit
- Einfachheit, Prägnanz, Stimulation - entscheidende und stilistische Wirkungsmittel
- Wie gelingt es mir, meine Zuhörer*innen in den Bann zu ziehen? Frei nach Martin Luther: „Tret stets frisch auf, machs Maul auf und hör bald auf!“ Für mehr Frische beim Reden.
- Storytelling/Storyselling – die richtige Struktur macht es, emotional begeistern
- Der Körper lügt nicht: Körpersprache gezielt und bewusster einsetzen
- Alles in die Stimme legen: Deine Stimme ist deine akustische Visitenkarte – Tipps und Möglichkeiten
- Schlagfertigkeit ist lernbar: Effektive Methoden, um wirkungsvoll und humorvoll reagieren zu können
- Wie Sie es schaffen, sich auch vor kritischen Zuhörer*innen gut zu präsentieren

Termine

23.11. - 24.11.2023

Trainer

Roger Kihn

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Konfliktmanagement – sich wirkungsvoll durchsetzen können

Die Kunst, in Konflikten wirkungsvoll agieren zu können – insbesondere gegenüber Kolleginnen/Kollegen, Mitarbeiter*innen und Kunden

Zielgruppe

Alle Verkäufer*innen

Zielsetzung

Die Teilnehmer*innen lernen, in Konfliktsituationen souverän zu agieren und Konflikte konstruktiv zu lösen.

Inhalte

- Konflikte gehören zum Alltag - privat oder geschäftlich
- Was ist ein Konflikt? Konflikte erkennen und anpacken, Chancen nutzen
- Reflektion des eigenen Konfliktverhaltens: Kampf, Flucht, Rückzug, Kompromiss?
- Die eigene Haltung ist entscheidend: Kooperation oder Konfrontation, in welchen Modus treibt es mich?
- Wie wirklich ist die Wirklichkeit? Womit alles beginnt....unsere Wahrnehmung!
- So wie ich über Menschen denke, so verhalte ich mich – welche Alternativen gibt es?
- Worte können Fenster öffnen, aber auch Mauern hochziehen!
- Auf die unterschiedlichen Temperamente Einfluss nehmen lernen!
- Funktion und Struktur von gutem Feedback!
- Sag es! Konflikte gezielt ansprechen lernen!
- Praxisfälle lösen!

Termine

03.07. - 04.07.2023

Trainer

Roger Kihn

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer*innen	max. 12 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	429 € / Tag
Bonus	relevant

Teilnehmer*innen	max. 10 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	429 € / Tag
Bonus	relevant



Professionelle Serviceberatung

Modultraining zu aktiver Beratung und Verkauf im Service



Modul 1

Zielgruppe alle Module

Serviceberater*innen und vergleichbare Berufsgruppen

Zielsetzung Modul 1

Intensivierung des Kundenkontaktes und der Kundenbetreuung. Verbesserung des Individuellen Kundengesprächs.

Themen Modul 1

- Das Kundengespräch in Beratung und Verkauf
- Kundenerwartungen im Linde Service
 - Kundentypologie
 - Kundenorientierte Kommunikation
 - Gesprächsvorbereitung, -führung und -nachbereitung
 - Professionelle Reklamationsbehandlung

Termine

21.03. - 22.03.2023

Trainer

Holger Keck

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Modul 2

Zielsetzung Modul 2

Effizientere Kundenbetreuung durch systematische Planung und Kundenanalyse

Themen Modul 2

- Methoden und Instrumente in Beratung und Verkauf
- Kundensegmentierung und -klassifizierung
 - Kundenbesuchsplanung
 - Kundenkontaktplanung
 - Informationsmanagement
 - Persönliche Arbeitsorganisation
 - Nutzenargumentation
 - Kauf- vs. Verkaufsprozess

Termine

03.05. - 05.05.2023

Trainer

Holger Keck

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Modul 3

Zielsetzung Modul 3

Effektive Beratung durch Umsetzung von Produktwissen in kundenspezifische Nutzenargumentation

Themen Modul 3

- Einwandbehandlung
- Argumentationsstrategien
- Spezifische Beratungsgespräche

Termine

22.06. - 23.06.2023

Trainer

Holger Keck

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Modul 4 / Reflektionsgespräch

Zielsetzung Modul 4

Besprechung individueller Stärken und Entwicklungsbereiche, Planung weiterer Schritte und Maßnahmen

Themen Modul 4

Reflektionsgespräch für Teilnehmer*innen der Schulung Serviceberatung mit Vorgesetzten und Trainer*innen. Das Reflektionsgespräch ist Bestandteil der Schulung Serviceberatung. Das Gespräch wird an verschiedenen Standorten in Deutschland stattfinden. Exakte Termine und Ort werden im Rahmen der Serviceberaterschulung bekanntgegeben.

Termine

nach Vereinbarung

Trainer

Holger Keck

Teilnehmer*innen

max. 10 Personen

Dauer

7 Tage + Modul 4 Abschlussgespräch

Seminargebühr

429 € / Tag *

Bonus

nicht relevant

* Modul 4 ohne Berechnung! Das Gespräch wird an verschiedenen Standorten in Deutschland stattfinden. Exakte Termine und Ort werden im Rahmen der Schulung Serviceberatung bekannt gegeben.

Touch and Feel

Neue Staplerbaureihen kennenlernen



Zielgruppe

Mitarbeiter*innen im Innendienst, Serviceberater*innen und vergleichbare Funktionen

Zielsetzung

Funktionsweise und Technik neue Staplergeneration

Themen

- Vorstellung des Gerätes 12xx in Theorie und Praxis
- Praktische Unterweisung => mit Fahren u. Ausprobieren
- Was ist bei der Bestellung bzw. Nachrüstung von Zubehör zu beachten
- Was ist aktuell verfügbar / Technik Update
- Fragen von den Teilnehmer*innenn

Termine

29.03.2023
25.10.2023

Trainer

LMH-RR; Gundolf Kajak und Dirk Clever

Ort

Satellitentrainingscenter LMH RR,
59439 Holzwickede, Wilhelmstr. 20

Es gelten die aktuellen Corona / Covid 19 Schutzmaßnahmen des Landes NRW.

Vor der Veranstaltung ist vor Ort ein Antigen - Selbsttest durchzuführen.

Gestern Kollege/in – heute Führungskraft

Web-Seminar als Basisausbildung für neue Führungskräfte



Zielgruppe

Neue bzw. angehende Führungskräfte

Zielsetzung

- Sicherer Einstieg in die neue Funktion
- Kennenlernen effektiver Führungsinstrumente
- Fundiertes Basiswissen für die Führungssituation erwerben

Themen

- Rollen und Verantwortung als Führungskraft
- Autorität als Führungskraft
- Führungsstile: Arten, Einsatz, Effektivität
- Führungstechniken erfolgreich anwenden
- Effektive Führungsinstrumente in der Praxis
- Das eigene Team kennen und steuern
- Erste Schritte für den Start ableiten

Termin

Session 1: 03.03.2023
Session 2: 17.03.2023
Session 3: 24.03.2023
Session 4: 31.03.2023

Durchführung Online in 4 Sessions mit jeweils 4 Stunden

Trainer

Holger Keck

Ort

LMH Webinar

Teilnehmer*innen	max. 6 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	429 € /Tag
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer*innen	max. 8 Personen
Dauer	4 Sessions
Seminargebühr	249 € / Session
Bonus	nicht relevant

Mitarbeiter*innengespräche erfolgreich führen



Web-Seminar

Zielgruppe

Neue und erfahrene Führungskräfte

Zielsetzung

- Mitarbeiter*innengespräche souverän und zielorientiert führen
- Schwierige Gesprächssituationen sicher meistern
- Kritische Themen angemessen adressieren

Themen

- Gesprächsführungstechnik
- den Rahmen gestalten
- Kommunikationsprozess und -störungen
- professioneller Einsatz von Fragetechnik
- Gesprächssituationen aus der Praxis der Teilnehmer*innen

Termine

27.04.2023 8:00 - 12:00 gemeinsam
 12:30 - 14:30 Team 1
 15:00 - 17:00 Team 2
 17:00 - 17:30 gemeinsam

Trainer

Holger Keck

Ort

LMH Webinar

1/2 Tag gemeinsames Online-Training zur Wissensvermittlung. Je 3 Stunden Übungsteil in zwei Teams. 30 Minuten gemeinsamer Abschluss.

Teilnehmer*innen	max. 8 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	495 € / Tag
Bonus	nicht relevant



Der/die Einsatzleiter*in: Ausbildung zur Führungskraft im Service



Modulbaustein zur Ausbildung Einsatzleiter*in als Führungskraft im Service

Modul 1 - Führung I

Zielgruppe für alle Module

Einsatzleiter*innen, Disponent*innen, Service-Innendienst, Werkstattmeister*innen, Lagerleiter*innen, Mitarbeiter*innen mit Führungsverantwortung im technischen Service

Zielsetzung Modul 1

Verständnis schaffen für Unternehmensziele und Strategien im Service, Sensibilisierung für die Rolle und Aufgaben der Führung im Service, grundlegendes Rüstzeug für Mitarbeiter*innenführung kennen lernen, Persönlichkeit der Führungskraft, eigene Werte und Ziele identifizieren, Erarbeiten erster Schritte zur Umsetzung in die persönliche Führungspraxis

Themen Modul 1

- Unternehmensziele, Servicequalität und Führungsverständnis im Service
- Die Bedeutung des Service als Wachstumstreiber und Kundenbinde-der der Zukunft
- Führungsverantwortung gegenüber Unternehmen und Mitarbeiter*innen
- Führen in der Sandwich-Position, zentrale Werkzeuge der Mitarbeiter*innenführung
- Führungsstile und situative Führung
- Kommunikation als grundlegendes Instrument für Mitarbeiter*innenführung
- Psychologie der Menschenführung, Motivation und Kontrolle
- Eigene Rolle als Führungskraft klären und den persönlichen Führungsstil finden

Termine

16.03. - 17.03.2023

Für alle Module gilt:

Trainer	Martin Lange
Ort	Linde Experience Center in Aschaffenburg
Teilnehmer*innen	max. 12 Personen

Modul 2 - Führung II

Zielsetzung Modul 2

Vertiefen der Kenntnisse über Mitarbeiter*innenführung, das Erlernen und Trainieren weiterer Führungsinstrumente, Überzeugen als Führungskraft, den persönlichen Führungsstil konkretisieren, in konflikträchtigen Situationen ziel- und lösungsorientiert handeln, Umsetzung der Führungswerkzeuge in den eigenen Führungsalltag definieren

Themen Modul 2

- Anknüpfen an Modul 1 und Sammeln weiterer praktischer Erfahrungen
- Aufbau von Vertrauen und Akzeptanz, Wirken auf der Sach- und Beziehungsebene
- Kritik und Anerkennung, Orientierung geben durch konstruktives Feedback
- Dialogisches Führen, Erfolgsfaktoren für Gespräche mit nachhaltigen Ergebnissen
- Schwierige und unangenehme Gesprächssituationen
- Delegation, Rückdelegation und persönliche Fehlertoleranz
- Zielorientiertes Führen im Team, Teamstrukturen und situativer Führungsstil
- Konfliktwahrnehmung und Konfliktmanagement
- Reflexion des eigenen Führungsstils

Termine

24.05. - 25.05.2023

Dauer	jeweils 2 Tage
Seminargebühr	429 € / Tag
Bonus	nicht relevant

Recht im Service

Arbeits- und Vertragsrecht im Service



Zielgruppe

Einsatzleiter*innen, Werkstattmeister*innen, Abteilungsleiter*innen

Zielsetzung

Vermittlung der relevanten rechtlichen Grundlagen und Rahmenbedingungen für Mitarbeiter*innen und Kunden

Themen

1. Arbeitsrecht

- Einführung in das Arbeitsrecht
- Anbahnung des Arbeitsverhältnisses
- Begründung des Arbeitsverhältnisses
- Rechten und Pflichten im Arbeitsverhältnis
- Beendigung des Arbeitsverhältnisses
- Grundzüge des Betriebsverfassungsrechts
- Datenschutz im Unternehmen

2. Vertragsrecht

- Grundsätze des Vertragsrechts
- kaufmännisches Handeln im Service
- AGB
- Wartungsvertrag (Full Service Vertrag), Reparaturvertrag
- Sonderfragen

Termine

04.12. - 05.12.2023

Trainer

Olaf Bergmann

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Produktgrundlagen kompakt (E, V & LT)

Basiswissen und Neuigkeiten zu allen Kernbaureihen des Frontstaplers und Lagertechnikportfolios in Workshopstruktur

NEU



Zielgruppe

Serviceberater*innen, Mietdisponent*innen

Zielsetzung

- Die »Linde-Welt« an einem Tag
- Grundlagenwissen zu Fahrzeugen und Vertriebstools
- Erfahrungsaustausch

Themen

- Mehrwerte und Alleinstellungsmerkmale (Frontstapler und Lagertechnik)
- Einführung in das Intralogistik Portfolio
- Neuheiten (Stapler und Lagertechnik)
- Neuheiten Energiesysteme
- Praxisworkshops (Frontstapler und Lagertechnik)

Termin

15.09.2023

Trainer*innen

Ihr Team der Linde-Akademie

Ort

Test- und Eventarea - Flugplatz Mendig

Sicherheitsschuhe erforderlich!

Teilnehmer*innen	max. 12 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	429 € / Tag
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer*innen	max. 150 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	99 €
Bonus	nicht relevant

Fachtagung Materialwirtschaft



Zielgruppe

Lagerleiter*innen, Lagermitarbeiter*innen und Materialwirtschaftsleiter*innen

Themen

Erfahrungsaustausch Lagerleiter*innen

Ein detailliertes Programm mit aktuellen Themen wird nach Anmeldung an alle Teilnehmer*innen versendet.

Termin

12.09.2023

Trainer*innen

Sonja Ludwig, Christoph Stenger, weitere Fachreferenten

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Fachtagung Serviceberater*innen



Service Up & Aufbautraining

Zielgruppe

Serviceberater*innen und vergleichbare Funktionen

Zielsetzung

Erfahrungsaustausch, Vertiefung einzelner Trainingsinhalte, Kundengespräche aktiv steuern

Themen

- Erfahrungsaustausch der Serviceberater*innen,
- Trends und Tendenzen
- Entwicklungen bei Linde

Ein detailliertes Programm mit aktuellen Themen wird zuvor an alle Teilnehmer*innen versendet.

Termine

17.10. - 18.10.2023

18.10. - 19.10.2023

Trainer

Holger Keck, Christoph Stenger, Gastreferenten

Ort

Seminar Zentrum Rückersbach

Teilnehmer*innen	max. 40 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	keine
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer*innen	max. 30 Personen je Veranstaltungstag
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	319 € / Tag
Bonus	nicht relevant

Erfahrungsaustausch Werkstattleiter*innen



Im Vordergrund stehen organisatorische Themen aus dem Tagesgeschäft

Zielgruppe

Werkstattleiter*innen und vergleichbare Positionen der LMH Netzwerkpartner

Zielsetzung

Aufbau eines Netzwerks der Werkstattverantwortlichen in der Region

Themen

Erfahrungsaustausch auf fachlicher Ebene zu aktuellen Themen, um gemeinsam Möglichkeiten und Best Practice zu erörtern

Für den ersten Erfahrungsaustausch werden Themenschwerpunkte 4 Wochen vor der Veranstaltung abgefragt.

Termin

20.09.2023

Trainer

Christoph Stenger

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Fachtagung Ex-Schutz für Servicetechniker*innen



Gilt als jährliche Unterweisung im Sinne der Betriebssicherheitsverordnung

Zielgruppe

Servicetechniker*innen im Ex-Schutz

Zielsetzung

Im Umgang mit Ex-Schutz-Fahrzeugen die richtigen Entscheidungen treffen

Themen

Regeln zur Reparatur von Ex-Schutz Fahrzeugen:

- technische Neuigkeiten
- Produktvorführungen
- Aktuelle Gesetzeslage und Vorschriften im Ex-Schutz
- Spezialisierung der befähigten Person mit A- und B-Qualifikation im Ex-Schutz
- Grundregeln im Umgang mit Ex Schutz Fahrzeugen
- Einsatzfälle für Ex-Schutz Fahrzeuge
- Prüfmittel und Methoden

Termin

21.11. - 22.11.2023

Trainer

Dr. Stefan Kehr, Wolfgang Sauer, Patrick Dyrba, Johannes Boeshans weitere Fachreferent*innen

Ort

Landhotel Klingerhof in Hösbach

Diese Fortbildung gilt als „jährlicher Erfahrungsaustausch für den Ex-Schutz-Bereich“ im Sinne der Betriebssicherheitsverordnung.

Teilnehmer*innen	max. 30 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	keine
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer*innen	max. 50 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	350 € / Tag
Bonus	nicht relevant



Flurförderzeuge in explosionsgefährdeten Bereichen

Fortbildungslehrgang für Sicherheitsfachkräfte und Einsatzleiter*innen



Zielgruppe

Betreiber*innen und Einsatzleiter*innen von Flurförderzeugen in explosionsgefährdeten Bereichen

Themen

- Begriffe und Definitionen im Explosionsschutz
- Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG)
- Verantwortung des Betreibers
- Gefahrstoffverordnung/Betriebssicherheitsverordnung
- Gefährdungsbeurteilung
- Explosionsschutzdokument
- Verantwortung des Herstellers / Ausrusters
- CE-Zeichen
- Einsatz von Flurförderzeugen in explosionsgefährdeten Bereichen
- Fahrbeauftragung
- technische Neuigkeiten
- Produktvorführungen
- Neuigkeiten aus Normen und Vorschriften
- aktuelle Praxisthemen

Termine

13.09. - 14.09.2023

Trainer*innen

Dr. Stefan Kehr, Wolfgang Sauer, Patrick Dyrba, Johannes Boeshans, Elke Karnarski

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Diese Fortbildung gilt als „jährlicher Erfahrungsaustausch für den Ex-Schutz-Bereich“ im Sinne der Betriebssicherheitsverordnung.

Teilnehmer*innen	max. 50 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	350 € / Tag
Bonus	nicht relevant

Erfahrungsaustausch Satellitentrainingscenter

Austausch und Planung 2024



Zielgruppe

Verantwortliche oder Trainer*innen der Satellitentrainingscenter Deutschland

Zielsetzung

Erfahrungsaustausch / Best Practice

Themen

Gezielte Themenabfrage erfolgt vorab an die gemeldeten Teilnehmer*innen

Termin

05.09.2023

Trainer

Christoph Stenger

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer*innen	max. 20 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	keine
Bonus	nicht relevant

Professionalisierung des Mittelmanagement im Service



Durchführung eines Entwicklungszentrums für den Service

Zielgruppe

Serviceleiter*innen, Einsatzleiter*innen, Serviceleiter*innen-Großkunden, Leiter*in Materialwirtschaft, Werkstattleiter*innen, Serviceberater*innen

Zielsetzung

- Aufzeigen von Stärken und Entwicklungspotentialen durch unabhängige Beobachter.
- Unterstützung bei der individuellen Entwicklungsplanung.

Themen

Im Entwicklungszentrum durchlaufen die Teilnehmer*innen verschiedene Aufgaben und Situationen, die aus dem realen Tätigkeitsfeld entnommen sind.

Ausgebildete Beobachter*innen der Linde Netzwerkpartner erstellen daraus ein differenziertes Feedback. Dieses erhalten die Teilnehmer*innen direkt nach dem Entwicklungszentrum gemeinsam mit persönlichen Empfehlungen in einem ausführlichen Einzelgespräch.

Zusätzlich wird dem/r Teilnehmer*in ein ausführliches Feedback mit Handlungsempfehlungen für seine/ihre weitere Entwicklung zugeschickt.

Basis für die Beobachtungen sind spezifische Kompetenzprofile zu den einzelnen Stellen, welche gemeinsam mit den Händlern erstellt wurden.

Termine

- 09.03. - 10.03.2023
- 15.06. - 16.06.2023
- 26.10. - 27.10.2023

Ansprechpartner und Anmeldungen

Christoph Stenger LMH

Ort

Angemeldete Teilnehmer*innen werden rechtzeitig über den Veranstaltungsort informiert.

Preisverhandlung bei Angebotsverfolgung



Zielgruppe

Für alle Einsatzleiter*innen, Disponenten*innen und Innendienst-Mitarbeiter*innen, die erfolgreich Angebote verfolgen und eine langjährige Kundenbeziehung aufbauen wollen

Zielsetzung

- Kostenvoranschläge in Aufträge verwandeln
- Souverän und selbstsicher Preise verhandeln
- Kundenbindung – loyale Kunden

Themen

- Erfolgreiche Angebotsverfolgung – welche Strategie ist entscheidend
- Kostenvoranschlag in Auftrag verwandeln
- Thema Preisverhandlung – warum Verhandeln so wichtig ist
- Kein Zugeständnis ohne Gegenleistung
- Sagen Sie niemals „Ja“ zum ersten Vorschlag Ihres Kunden
- Kundenbindung durch Vertrauensaufbau am Telefon und durch aktive Verkaufs-Beratungsstrategien steigern
- Touchpoints – aus der Sicht des Kunden reagieren
- Kundenbindung oder freiwillige Treue, loyale Kunden – ein wertvoller Schatz
- Wo sind die Interaktionspunkte bei Kunden*innen – wie kann die bestehende Kundenbeziehung gefestigt werden
- Praktische Übungen

Termine

10.05. - 11.05.2023

Trainer

Birgit Konrad

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer*innen	max 6 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	1.400 €
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer*innen	max. 12 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	429 € / Tag
Bonus	nicht relevant



Linde Safety Guard



Zielgruppe

Serviceberater*innen und ähnliche Funktionen

Zielsetzung

- Technologie, Funktionsweise und Anwendungsbereich des Linde Safety Guard verstehen
- Aufbau und Durchführung eines entsprechenden Verkaufsgesprächs (Lösungsverkauf) erlernen

Themen

- Linde Assistenz-Systeme
- Einführung in den Linde Safety Guard
 - Funktionsweise und Anwendungsbereiche
- Verkaufsgespräche
 - Aufbau und Durchführung
- Aufbau des Linde Safety Guard
 - Funktion und Installation

Termin

08.03. - 10.03.2023

14.06. - 16.06.2023

25.10. - 27.10.2023

Trainer*innen

Fachreferent*innen Comnovo

Ort

Linde Rhein-Ruhr
Bollenheide 4
42781 Haan

Teilnehmer*innen

max. 12 Personen

Dauer

3 Tage

Seminargebühr

keine

Bonus

nicht relevant

SEMINARBEDINGUNGEN DER LINDE AKADEMIE (1/2)

1. Linde investiert in Mitarbeiter*innen und Kunden

1.1 Produkt- und einsatzorientierte Trainings

Wer das Linde Seminar besucht, kommt mit aktuellen Informationen und erfolgreichen Produkt argumentationen zurück. Dies macht Sie zu einem sicheren und souveränen Gesprächspartner. Das motiviert, gibt neue Ziele, bringt mehr Erfolg. In Menschen zu investieren, ist eine ständige Verpflichtung, die von Linde gefördert wird.

1.2 Verhaltens- und vertriebs orientierte Trainings

Menschen zu gewinnen, ist eine der wichtigsten Fähigkeiten, die Verkäufer*innen und Führungskräfte beherrschen müssen. Je besser man dies kann, desto erfolgreicher werden Sie sein. In den Linde Seminaren werden genau diese Fähigkeiten vermittelt. Durchgeführt werden diese Seminare von – anerkannt erfolgreichen – externen Instituten. Dafür wird pro Teilnehmer*in eine Seminar gebühr erhoben, die Sie bitte aus den Seminarbeschreibungen entnehmen.

2. Bewirtungs- und Übernachtungskosten

2.1 Trainings im Trainingszentrum der Linde Akademie in Aschaffenburg

Für die Trainings im Trainingszentrum in Aschaffenburg gilt folgende Kostenregelung:

Teilnehmer*innen/Linde Netzwerkpartner übernimmt:

- An- und Abreise
- Übernachtung
- Fahrten während des Seminars
- Private Kosten (z.B. Mini-Bar, Sauna, usw.)
- Seminargebühr (je nach Seminar)

Linde Material Handling übernimmt:

- Seminarräume
- Schulungsfahrzeuge
- Seminarunterlagen
- Kosten für Trainer*innen
- Mittagessen

2.2 Trainings im Seminarhotel

Für die Trainings im Seminarhotel gilt folgende Kostenregelung:

Teilnehmer*innen/Linde Netzwerkpartner übernimmt:

- An- und Abreise
- Tagungspauschale (Übernachtung und Vollpension)
- Getränke zu den Abendessen
- Fahrten während des Seminars
- Private Kosten (z.B. Mini-Bar, Sauna, usw.)
- Seminargebühr (je nach Seminar)

Linde Material Handling übernimmt:

- Seminarräume
- Seminargetränke
- Getränke zu den Mittagessen
- Trainerkosten

2.2 Training nach Vereinbarung / In-House-Schulung

Für ein Training bei Ihnen nach Vereinbarung gilt folgende Kostenregelung:

Teilnehmer*innen/Linde Netzwerkpartner übernimmt:

- An- und Abreise
- Seminarräume
- Mittagessen
- Übernachtung
- Fahrten während des Seminars
- Private Kosten (z.B. Mini-Bar, Sauna, usw.)
- Seminargebühr (je nach Seminar)
- Schulungsfahrzeuge

Linde Material Handling übernimmt:

- Kosten für Trainer*innen (pro Trainer*in 800,- €/Tag)
- Seminarunterlagen

3. Hotelbuchungen

Der Linde Netzwerkpartner übernimmt die Buchungen für alle Seminare. Linde Material Handling übernimmt die Buchungen für die Kundenseminare.

4. An- und Abmeldungen zu den Trainings

4.1 Teilnahmeberechtigung

Mitarbeiter*innen der Linde Material Handling GmbH, Mitarbeiter*innen von anderen KION-Konzerngesellschaften und Mitarbeiter*innen von autorisierten Vertragshändlern der Linde Material Handling GmbH sind zur Teilnahme an den Seminaren berechtigt.

4.2 Anmeldung

Sichern Sie sich Ihren Seminarplatz durch eine frühzeitige Anmeldung. Die Teilnehmer*innenzahlen sind begrenzt. Zunächst werden die Anmeldungen in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Bei Überbuchung eines Seminars behalten wir uns eine Gewichtung vor. Grundlage für die Anmeldung sind die in diesem Seminarprogramm angebotenen Seminare. Alle Anmeldungen müssen über die Workday Learning erfolgen.

4.3 Bestätigung

Nach erfolgter Anmeldung bestätigen wir Ihre Seminarbuchung schriftlich. Mit der Bestätigung zu den Seminaren erkennt der/die Teilnehmer*in bzw. der Vertragspartner diese Seminarbedingungen an.

SEMINARBEDINGUNGEN DER LINDE AKADEMIE (2/2)

4.4 Stornierungen

- Kostenpflichtige Seminare:
Für Stornierungen unter 4 Wochen vor Seminarbeginn berechnen wir die volle Seminargebühr.
- Kostenfreie Seminare:
Für Stornierungen unter 2 Wochen vor Seminarbeginn erheben wir eine Stornogebühr in Höhe von 50 €.
- LMH Webinare:
Bei unentschuldigtem Fehlen oder Stornierungen unter 3 Tagen erheben wir eine Stornogebühr von 50 €.

Wir behalten uns vor, Veranstaltungen räumlich und/oder zeitlich zu verlegen bzw. abzusagen, wenn die vorgegebene Teilnehmer*innenzahl nicht gegeben ist.

Stornierungen müssen über Workday Learning erfolgen.

4.5 Seminargebühren

Die Seminarpreise verstehen sich zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer und beinhalten, sofern nichts anderes genannt, die Seminargebühren, die Seminarunterlagen sowie Mahlzeiten und Pausengetränk während der Veranstaltung. Die Rechnungsstellung erfolgt nach Seminarendende. Der Rechnungsbetrag ist nach Erhalt der Rechnung ohne Abzug fällig. Erstattungen für nicht vollständig genutzte Leistungen können leider nicht erfolgen. Die aktuellen Seminargebühren entnehmen Sie den Seminarbeschreibungen in dieser Broschüre.

4.6 Ansprechpartner*innen

Telefon: 06021-99-1397 (Frau Syndikus)
06021-99-1462
(Basisausbildung, Frau Krug)
E-Mail: linde-akademie@linde-mh.de

5. Datenschutz

Die Linde Material Handling GmbH und ihre Dienstleister verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Daten für die Durchführung unserer Leistungen. Unsere Kunden informieren wir darüber hinaus auch telefonisch und per E-Mail über unsere Seminare, die den vorher von Ihnen besuchten ähnlich sind.

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit gegenüber

Linde Material Handling GmbH

Dr.-Hans-Meinhardt-Allee 1
63741 Aschaffenburg

unter

linde-akademie@linde-mh.de

oder telefonisch unter + 49-6021-99-1397

widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

IHR WEG ZU LINDE MATERIAL HANDLING

Trainingsstandorte

1 Linde Experience Center

Wailandtstr. 11*
63741 Aschaffenburg

*Parkmöglichkeiten: Linde Parkhaus f. Mitarbeitende, Wailandtstr. 13
Einfahrtsberechtigungs-Formular gut ersichtlich ins Fahrzeug legen.

2 Linde Material Handling WERK II

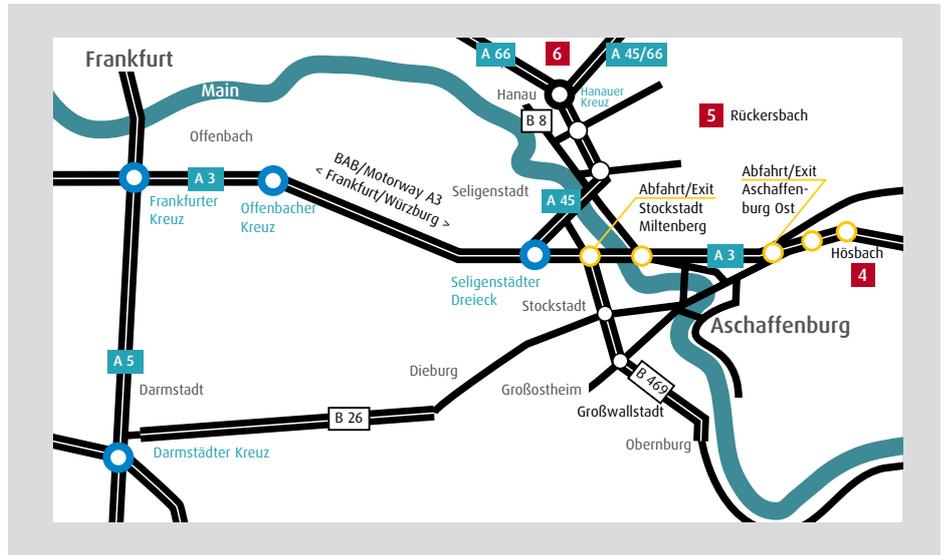
Linde Material Handling GmbH | Werk II
Dr.-Hans-Meinhardt-Allee 1
63741 Aschaffenburg

3 Linde Material Handling Headquarter

Linde Material Handling GmbH
Carl-von-Linde-Platz
63743 Aschaffenburg

4 Landhotel Klingerhof

Am Hügel 7
63768 Hösbach
Tel: 06021 . 646 0
Mail: info@hotel-klingerhof.de



5 SeminarZentrum Rückersbach GmbH

Kolpingstraße 1
63867 Johannesberg - Ortsteil Rückersbach
Tel: 06029 . 9718 0

6 Linde MH Test und Training Center

Zum Fliegerhorst 1304
Unit B3
63526 Erlensee

Standorte der Hotels

1 Hotel Classico

Geschwister-Scholl-Platz 10
63741 Aschaffenburg-Nilkheim
Tel: 06021 . 849 0.0
www.hotel-classico.de

2 Hotel Dalberg

Pfaffengasse 12, 63739 Aschaffenburg
Tel: 06021 . 356.0
info@hotel-dalberg.de

3 Hotel Post

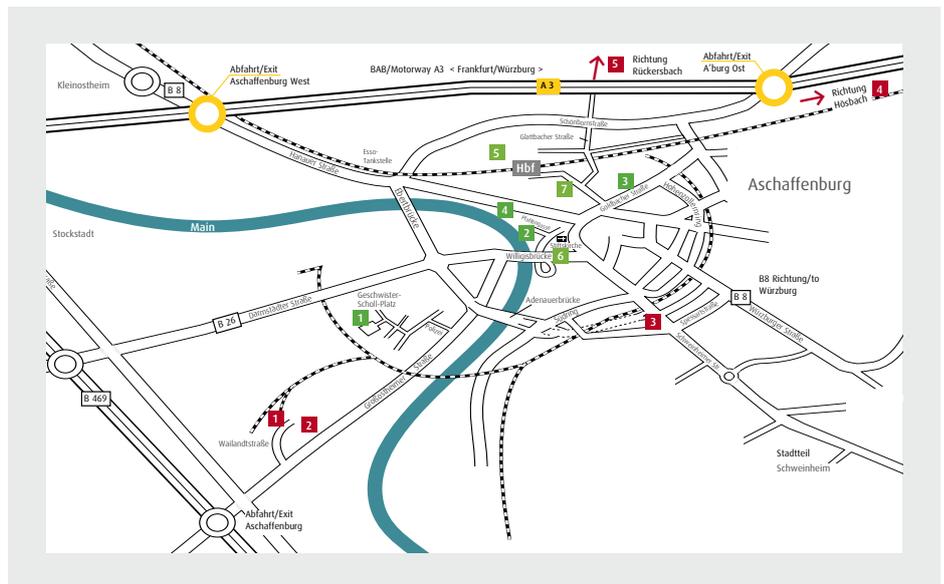
Goldbacher Str. 19-21, 63739 Aschaffenburg
Tel: 06021 . 334.0
info@post-ab.de

4 Zum goldenen Ochsen

Karlstr. 16, 63739 Aschaffenburg
Tel: 06021 . 23132
info@zumgoldenenochsen.de

5 B & B Hotel

Heinrich-Böll-Strasse 1
63741 Aschaffenburg
Tel: 6021 4496-0
aschaffenburg@hotelbb.com



6 Konventchen am Stiftsberg

Stiftsgasse 13
63739 Aschaffenburg
Tel: 06021 / 21 94 78
info@konventchen.com

7 ibis Styles

Elisenstrasse 21
63739 Aschaffenburg
Tel: 06021453040
smile@ibisstyles-aschaffenburg.com

Linde Material Handling

Linde

Linde Material Handling GmbH | Carl-von-Linde-Platz | 63741 Aschaffenburg
Telefon +49 6021 99 0 | Fax +49 6021 99 157 | www.linde-mh.de | info@linde-mh.de
Gedruckt in Deutschland