

Linde Material Handling

Linde

LINDE AKADEMIE

Schulungskatalog 2022



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 2022 erwartet Sie unser erneut weiterentwickeltes 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 nach dem großen Erfolg im Premierenjahr 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 auf dedizierte und zielgerichtete Schulungsangebote zu u.a. unserem neuen T14-T20, der neuen Baureihe 1204 oder aber dem Nachfolger des Bestsellers T20SP.

Nutzen auch Sie die Möglichkeit, sich auf Top-Niveau aus- und weiterzubilden. Stellen Sie jetzt die Weichen für Ihren beruflichen Erfolg in 2022!

Gutes Gelingen wünscht Ihnen Ihre
Linde Material Handling GmbH



F. Sturm



M. Stadtmüller



AUF EINEN BLICK

Wir machen sie erfolgreicher.



GRUNDLAGENSEMINARE



VERKÄUFERWEITERBILDUNG



INTRALOGISTIK



SPEZIALISTENSCHULUNG



KUNDENSEMINARE



LINDE SERVICE AKADEMIE

AUS- UND WEITERBILDUNG FÜR SERVICEKRÄFTE

INHALTE

Wie wir Innovation und höchste Qualität verbinden.

GRUNDLAGENSEMINARE

- 9 Willkommen bei Linde
- 9 Produktgrundlagen kompakt (E, V & LT)

BASISAUSBILDUNG LINDE VERKÄUFER DIPLOM

- 11 Basisausbildung Linde Verkäufer WOCHE 1
- 11 Basisausbildung Linde Verkäufer WOCHE 2
- 12 Basisausbildung Linde Verkäufer WOCHE 3
- 12 Basisausbildung Linde Verkäufer WOCHE 4
- 13 Basisausbildung Linde Verkäufer WOCHE 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

VERKÄUFERWEITERBILDUNG

- 18 Produktupdate Frontstapler
- 18 Sicherheitslösungen
- 19 Alleinstellungsmerkmale im Marktbegleitervergleich
- 19 12XX statt 3XX
- 20 12XX: Auswahl und Argumentation MODUL 1
- 20 12XX: Auswahl und Argumentation MODUL 2
- 21 Einführung Baureihe 1204
- 22 Projekttag Schwerstapler
- 22 Basisschulung Schwerstapler
- 23 Grundlagen Baureihe 1471
- 23 Vertiefung Baureihe 1471
- 24 Driving Days E- und V-Stapler
- 24 Driving Days Lagertechnik
- 25 Linde Niederhubwagen im Vergleich
- 25 Einführung Baureihe 1155
- 26 Einführung Baureihe 1156
- 26 Einführung Baureihe 1162
- 27 Überblick Linde Light Range
- 27 Linde Hochhubwagen und Doppelstock im Vergleich
- 28 Vertikalkommissionierer im Vergleich
- 28 Linde Horizontalkommissionierer im Vergleich
- 29 Einführung N20/N20 C Semi-Automated (SA)
- 30 Vertiefung Schlepper
- 30 Regalanfahrerschutz für Schubmaststapler
- 31 Einführung neuer HD Mast (1506)
- 31 Vertiefungswissen Dynamic Mast Control
- 32 Energiekalkulator-Schulung
- 32 Li-ION Rentalkonzept
- 33 Einführung Linde Connected Charger
- 33 Das neue 24V Li-ION Batteriesystem
- 34 Projekttag Intralogistik 2022
- 34 Linde connect & Safety – Verkäufer
- 35 Linde Serviceverträge
- 36 Lagerlogistik
- 36 »Nie mehr sprachlos!« Sich souverän und wirkungsvoll präsentieren
- 37 Konfliktmanagement - sich wirkungsvoll durchsetzen können
- 37 Erfolgreich verhandeln
- 38 Individuelles Coaching
- 38 Verkäuferweiterbildung Linde Financial Services

INHALTE

Immer einen Schritt voraus.

INTRALOGISTIK

- 40 VNA – Grundlagen Teil 1
- 40 VNA – Grundlagen Teil 2
- 41 VNA – Grundlagen Teil 3
- 41 VNA – Intelligente Systeme
- 42 VNA – Intensivkurs VNAP 10
- 42 VNA – LCF – Konfiguration für Gangsicherheitsassistent und Navigation
- 43 VNA – Mobile Personenschutzanlage
- 43 Projekttag Systemtechnik
- 44 Logistikzug
- 44 Projekttag Linde robotics
- 45 Basisseminar Regalsysteme
- 45 Erfahrungsaustausch Regaltechnik
- 46 Regalsysteme BITO
- 46 Regalsysteme NEDCON
- 47 Linde Safety Guard
- 47 Projektgeschäft für den Innendienst
- 48 Vertragsrecht im Projektgeschäft

SPEZIALISTENSCHULUNG

- 50 Flurförderzeuge für explosionsgefährdete Bereiche - Grundlagen
- 50 Flurförderzeuge für explosionsgefährdete Bereiche - Fortbildung
- 51 Lagertechnik Verkaufsleiter Erfahrungsaustausch
- 51 Linde Flottenmanagement Basisschulung
- 52 Internet Toolbox: Editor Schulung
- 52 Linde connect - Experten Grundlagen
- 53 Linde connect - Experten Weiterbildung
- 53 Linde Corporate Design

INHALTE

Wir entwickeln nicht einfach nur Werkzeuge.

KUNDENSEMINARE

- 55 Ausbildung zum Lehrer für Flurförderzeugführer
- 55 Jährlicher Fortbildungslehrgang für Ausbilder innerbetriebl. Transport
- 56 Kranfahrlehrer für Säulen-, Wandschwenkkrane und Brückenkrane
- 56 Ausbildung zum Lehrer für Hubarbeitsbühnenbediener
- 57 Ausbildung zum Lehrer für Ladungssicherung
- 57 Flurförderzeuge in explosionsgefährdeten Bereichen

LINDE SERVICE AKADEMIE

AUS- UND WEITERBILDUNG FÜR SERVICEFACHKRÄFTE

BASICS

- 59 Zeitmanagement am Arbeitsplatz

WEITERBILDUNG SPEZIALISTEN UND TECHNISCHE REFERENTEN

- 60 Zertifizierter Prüfer von Flurförderzeugen
- 60 Weiterbildung für Prüfer von Flurförderzeugen
- 61 Grundlagen: Befähigte Person im Explosionsschutz Typ A
- 61 Ausbildung zur befähigten Person mit behördlicher Anerkennung / Typ B -DE
- 62 CE-Konformität bei Fahrzeugumbauten – Einführung
- 62 CE-Konformität bei Fahrzeugumbauten – Praktische Umsetzung
- 63 CE-Workshop: Risikobeurteilung und Betriebsanleitung bei Fahrzeugumbauten

SERVICE VERKAUF

- 64 Kunden gut betreuen – Soft-Skill Training
- 65 Trainer Pro
- 66 Lithium-Ionen Batterie
- 66 Sachkundiger für Klimaanlage gem. EG 307-2008
- 67 Line connect – Beratung und Vermarktung
- 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 Mitarbeitergespräche erfolgreich führen

MITTLERES MANAGEMENT

- 72 Der Einsatzleiter: Ausbildung zur Führungskraft im Service
- 73 Recht im Service
- 73 Fachtagung für Materialwirtschaft
- 74 Fachtagung für Serviceberater
- 74 Erfahrungsaustausch für Werkstattleiter

FACHTAGUNGEN

- 75 Fachtagung Ex-Schutz für Servicetechniker
- 75 FFZ in explosionsgefährdeten Bereichen – Fortbildung
- 76 Erfahrungsaustausch Satellitentrainingscenter
- 76 Professionalisierung des Mittelmanagement im Service
- 77 Linde connect für Servicemitarbeiter
- 77 Preisverhandlung bei Angebotsverfolgung
- 78 Linde Safety Guard



LMH WEBINARE IM ÜBERBLICK

TRAINING ON THE JOB

- 16 Produktvertiefung Frontstapler
- 16 Telefonakquise

VERKÄUFERWEITERBILDUNG

- 18 Produktupdate Frontstapler
- 18 Sicherheitslösungen
- 19 Alleinstellungsmerkmale im Marktbegleitervergleich
- 19 12XX statt 3XX
- 20 12XX: Auswahl und Argumentation MODUL 1
- 20 12XX: Auswahl und Argumentation MODUL 2
- 21 Einführung Baureihe 1204
- 22 Basisschulung Schwerstapler
- 23 Grundlagen Baureihe 1471
- 23 Vertiefung Baureihe 1471
- 25 Linde Niederhubwagen im Vergleich
- 25 Einführung Baureihe 1155
- 26 Einführung Baureihe 1156
- 26 Einführung Baureihe 1162
- 27 Überblick Linde Light Range
- 27 Linde Hochhubwagen und Doppelstock im Vergleich
- 28 Vertikalkommissionierer im Vergleich
- 28 Linde Horizontalkommissionierer im Vergleich
- 29 Einführung N20/N20 C Semi-Automated (SA)
- 30 Vertiefung Schlepper
- 30 Regalanfahrerschutz für Schubmaststapler
- 31 Einführung neuer HD Mast (1506)
- 31 Vertiefungswissen Dynamic Mast Control
- 32 Energiekalkulator-Schulung
- 32 Li-ION Rentalkonzept
- 33 Einführung Linde Connected Charger
- 33 Das neue 24V Li-ION Batteriesystem
- 35 Linde Serviceverträge

INTRALOGISTIK

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

SPEZIALISTENSCHULUNG

- 52 Internet Toolbox: Editor Schulung
- 53 Linde Corporate Design

LINDE SERVICE AKADEMIE

- 62 CE-Konformität bei Fahrzeugumbauten – Einführung
- 62 CE-Konformität bei Fahrzeugumbauten – Praktische Umsetzung
- 70 Gestern Kollege/in - heute Führungskraft
- 71 Mitarbeitergespräche erfolgreich führen



GRUNDLAGENSEMINARE

- 9 Willkommen bei Linde
- 9 Produktgrundlagen kompakt (E, V & LT)

BASISAUSBILDUNG LINDE VERKÄUFER DIPLOM

- 11 Basisausbildung Linde Verkäufer WOCHE 1
- 11 Basisausbildung Linde Verkäufer WOCHE 2
- 12 Basisausbildung Linde Verkäufer WOCHE 3
- 12 Basisausbildung Linde Verkäufer WOCHE 4
- 13 Basisausbildung Linde Verkäufer WOCHE 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



Willkommen bei Linde

Basiswissen für neue Mitarbeiter

Zielgruppe

Alle neuen Mitarbeiter aus dem Linde Vertriebsnetz

Zielsetzung

Kennenlernen des Unternehmens, seiner Produkte und der wichtigsten Ansprechpartner

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

17.05.2022
06.09.2022
11.10.2022
08.11.2022

Trainer

Paul Hildebrandt

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer

max. 10 Personen

Dauer

1 Tag

Seminargebühr

49 €

Bonus

nicht relevant

Produktgrundlagen kompakt (E, V & LT)

Basiswissen und Neuigkeiten zu allen Kernbaureihen des Frontstapler- und Lagertechnikportfolios in Workshopstruktur

Zielgruppe

Alle »Nicht-Verkäufer« (Miete, Innendienst, Intralogistik, Mitarbeiter LMH, Mietdisponenten...)

Zielsetzung

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

Themen

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

Termin

16.09.2022

Trainer

Ihr Team der Linde-Akademie

Ort

Test- und Eventarea - Flugplatz Mendig

Sicherheitsschuhe erforderlich!

Teilnehmer

max. 150 Personen

Dauer

1 Tag

Seminargebühr

keine

Bonus

nicht relevant



Basisausbildung

Abschlussprüfung im Bereich Flurförderzeuge

Zielgruppe

Neue Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)

Zielsetzung

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

Themen

Wir bilden zusammen mit Ihnen Ihre neuen Verkaufsberater aus. Zentraler Bestandteil und Ausgangspunkt des Schulungskonzeptes stellen Prozesse und Schmerzpunkte des Kunden dar. Auf Basis dieses Materialflussprozesses erarbeiten die Teilnehmer 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-Diplom

Termine

- Januar 2022 - Juli 2022
- Juli 2022 - Dezember 2022
- Oktober 2022 - März 2023

Trainer

Ihr Team der Linde Akademie

Voraussetzung

Der Teilnehmer 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 Teilnehmerplätze bevorzugt an Verkäufer zu vergeben.

Teilnehmer	max. 20 Personen
Dauer	ca. 6 Monate
Seminargebühr	5.195 €
Optional:	
1. Tag Coaching	1.890 €
2. Tag Coaching	kostenfrei
Bonus	nicht relevant

Terminübersicht

Basisausbildung Linde Verkäufer*innen		Oktober 2021 - April 2022	Januar - Juli 2022	Juli - Dezember 2022	Oktober 2022 - April 2023
1	Woche 1	2021	24.01. - 28.01.2022	11.07. - 15.07.2022	24.10. - 28.10.2022
2	Woche 2	2021	14.02. - 18.02.2022	05.09. - 09.09.2022	21.11. - 25.11.2022
3	Woche 3	17.01. - 21.01.2022	28.03. - 01.04.2022	26.09. - 30.09.2022	2023
4	Woche 4	31.01. - 04.02.2022	02.05. - 06.05.2022	17.10. - 21.10.2022	2023
5	Woche 5	28.02. - 04.03.2022 21.03. - 25.03.2022	16.05. - 20.05.2022 30.05. - 03.06.2022	07.11. - 11.11.2022 14.11. - 18.11.2022	2023
6	Linde Verkäufer DIPLOM-Prüfung	21.04.2022 22.04.2022 27.04.2022 28.04.2022 29.04.2022	30.06.2022 01.07.2022 04.07.2022 05.07.2022 06.07.2022	12.12.2022 13.12.2022 14.12.2022 19.12.2022 20.12.2022	April 2023



Basisausbildung Linde Verkäufer*innen WOCHE 1



1

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

Zielgruppe

Verkaufsberater (m/w/d) im Rahmen der Basisausbildung

Zielsetzung

Die Teilnehmer 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

Beraten und Verkaufen

- Verkaufspsychologie

Termine

- 24.01. - 28.01.2022 (Diplom Juli 2022*)
- 11.07. - 15.07.2022 (Diplom Dez. 2022*)
- 24.10. - 28.10.2022 (Diplom April 2023*)

Trainer

Christoph Mantel, Torsten Eisert, Christian Winter, Peter Klug, Liga One

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

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

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

Basisausbildung Linde Verkäufer*innen WOCHE 2



2

Linde Lösungen entlang des Kundenprozesses: Einstieg und Übersicht

Zielgruppe

Verkaufsberater (m/w/d) im Rahmen der Basisausbildung

Zielsetzung

Die Teilnehmer 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 Verkäufers
- 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)

- 14.02. - 18.02.2022 (Juli 2022*)
- 05.09. - 09.09.2022 (Dez. 2022*)
- 21.11. - 25.11.2022 (April 2023*)

Trainer

Christoph Mantel, Torsten Eisert, Peter Klug, Liga One

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

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

Teilnehmer	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 (m/w/d) im Rahmen der Basisausbildung

Zielsetzung

Die Teilnehmer 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

- 17.01. - 21.01.2022 (April 2022*)
- 28.03. - 01.04.2022 (Juli 2022*)
- 26.09. - 30.09.2022 (Dezember 2022*)
- 2023

Trainer

Christoph Mantel, Peter Klug, Liga One

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

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

Teilnehmer	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 (m/w/d) im Rahmen der Basisausbildung

Zielsetzung

Die Teilnehmer 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

Linde Financial Services

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

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

- 31.01. - 04.02.2022 (April 2022*)
- 02.05. - 06.05.2022 (Juli 2022*)
- 17.10. - 22.10.2022 (Dez. 2022*)

Trainer

Liga One, Tobias Siegler, Jonathan Grasse, Benjamin Kappus, Folke Klewitz, Joachim Penktner, Christian Winter, Christoph Mantel, Peter Tröber

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

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

Teilnehmer	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 (m/w/d) im Rahmen der Basisausbildung

Zielsetzung

Die Teilnehmer 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 berichten aus der Praxis
- Professionelles Auftreten beim Kunden
- Bedarfsgerechte und souveräne Gesprächsführung
- Zielgerichtete Verkaufsgespräche inkl. Einwandbehandlung und Preisverteidigung in Theorie und Praxis

Termine

28.02. - 04.03.2022 oder 21.03. - 25.03.2022 (April 2022*)
16.05. - 20.05.2022 oder 30.05. - 03.06.2022 (Juli 2022*)
07.11. - 11.11.2022 oder 14.11. - 18.11.2022 (Dez. 2022*)

Trainer

Peter Tröber, Hubert Mühldorfer

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

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

Geschult wird in zwei Gruppen. Maximale Teilnehmerzahl 10 Personen. Bitte nur zu einem Termin anmelden!

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



6

Basisausbildung Linde Verkäufer*innen DIPLOM-Prüfung

Die praxisorientierte Prüfung

Zielgruppe

Verkaufsberater (m/w/d) im Rahmen der Neuerkäuferausbildung

Zielsetzung

Präsentation des erlernten Wissens aus der Basisausbildung vor einem Prüfungsausschuss

Themen

Prüfung der Neuerkäufer

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

21.04.2022	30.06.2022	12.12.2022
22.04.2022	01.07.2022	13.12.2022
27.04.2022	04.07.2022	14.12.2022
28.04.2022	05.07.2022	19.12.2022
29.04.2022	06.07.2022	20.12.2022

Prüfungsausschuss

Verkaufsleiter, Torsten Eisert, Dr. Daniela Reichel

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer	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 mit Linde-Verkäufer-Diplom



Zielgruppe

Alle Absolventen des Linde-Verkäufer-Diploms

Zielsetzung

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

Themen

Wir betreuen die Absolventen mit Linde-Verkäufer-Diplom zwei Jahre weiter. In diesem Zeitraum bieten wir Ihnen verschiedene Seminare an, um die neuen Mitarbeiter auf der persönlichen und der fachlichen Ebene weiter zu entwickeln.

Die Seminare stehen selbstverständlich auch allen anderen Verkäufern offen.

Schulungsbausteine

Termine 2022

7. In Kunden lesen:
Warum Menschen ticken
wie sie ticken
9. Produktvertiefung
Frontstapler

Termine 2023

8. Zeit-, Selbst- und
Stressmanagement
10. Telefonakquise

Termine

Verteilt auf 24 Monate nach dem Linde-Verkäufer-Diplom

Trainer

Ihr Team der Linde Akademie, Externe Trainer

Anmeldung

Alle Anmeldungen müssen über Workday Learning erfolgen.

Teilnehmer

siehe S.15 ff

Dauer

24 Monate

Seminargebühr

Für alle aktuellen Absolventen
inclusive

Bonus

relevant

In Kunden lesen: Warum Menschen ticken wie sie ticken



Punkten Sie mit Menschenkenntnis und Impression Management

Zielgruppe

Alle Verkäufer der Linde Basisausbildung nach bestandener Diplomprüfung

Zielsetzung

Die Teilnehmer 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 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
- Kleidung als Imagefaktor
- Diverse Übungen

Termine

14.03. - 15.03.2022

10.10. - 11.10.2022

Trainer

Dr. Daniela Reichel

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Zeit-, Selbst- und Stressmanagement



Zielgruppe

Alle Absolventen des Linde-Verkäufer-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

Termine

2023

Trainer

Dr. Bernhard Rosenberger

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer	max. 12 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	395 €/Tag *
Bonus	relevant

Teilnehmer	max. 11 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	395 €/Tag *
Bonus	relevant



Produktvertiefung Frontstapler

Ausbildung für Verkäufer mit Linde-Verkäufer-Diplom



9

Zielgruppe

Alle Absolventen des Linde-Verkäufer-Diploms

Zielsetzung

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

Themen

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

Termine

16.02.2022 10:00 - 12:00 Uhr
16.11.2022 10:00 - 12:00 Uhr

Trainer

Christoph Mantel

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer	max. 20 Personen
Dauer	120 min
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Telefonakquise

Weiterbildung für Mitarbeiter im Verkauf



10

Zielgruppe

Alle Absolventen des Linde-Verkäufer-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
- Erkennen eines Bedarfs
- Angebot nachfassen
- Auftrag »abholen«
- Verloren geglaubte Aufträge zurückgewinnen

Termine

2023

Trainer

Hubert Mühdorfer

Ort

LMH Webinar

Bitte eine Liste mit ca. 20 Telefonnummern von Interessenten, Kunden oder Wettbewerbshochburgen vorbereiten.

Teilnehmer	max. 6 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	395 €/Tag*
Bonus	relevant



VERKÄUFERWEITERBILDUNG

- | | | | |
|----|--|----|---|
| 18 | Produktupdate Frontstapler | 28 | Linde Horizontalkommissionierer im Vergleich |
| 18 | Sicherheitslösungen | 29 | Einführung N20/N20 C Semi-Automated (SA) |
| 19 | Alleinstellungsmerkmale im Marktbegleitervergleich | 30 | Vertiefung Schlepper |
| 19 | 12XX statt 3XX | 30 | Regalanfahrerschutz für Schubmaststapler |
| 20 | 12XX: Auswahl und Argumentation MODUL 1 | 31 | Einführung neuer HD Mast (1506) |
| 20 | 12XX: Auswahl und Argumentation MODUL 2 | 31 | Vertiefungswissen Dynamic Mast Control |
| 21 | Einführung Baureihe 1204 | 32 | Energiekalkulator-Schulung |
| 22 | Projekttag Schwerstapler | 32 | Li-ION Rentalkonzept |
| 22 | Basisschulung Schwerstapler | 33 | Einführung Linde Connected Charger |
| 23 | Grundlagen Baureihe 1471 | 33 | Das neue 24V Li-ION Batteriesystem |
| 23 | Vertiefung Baureihe 1471 | 34 | Projekttag Intralogistik 2022 |
| 24 | Driving Days E- und V-Stapler | 34 | Linde connect & Safety – Verkäufer |
| 24 | Driving Days Lagertechnik | 35 | Linde Serviceverträge |
| 25 | Linde Niederhubwagen im Vergleich | 36 | Lagerlogistik |
| 25 | Einführung Baureihe 1155 | 36 | »Nie mehr sprachlos!« Sich souverän und wirkungsvoll präsentieren |
| 26 | Einführung Baureihe 1156 | 37 | Konfliktmanagement - sich wirkungsvoll durchsetzen können |
| 26 | Einführung Baureihe 1162 | 37 | Erfolgreich verhandeln |
| 27 | Überblick Linde Light Range | 38 | Individuelles Coaching |
| 27 | Linde Hochhubwagen und Doppelstock im Vergleich | 38 | Verkäuferweiterbildung Linde Financial Services |
| 28 | Vertikalkommissionierer im Vergleich | | |

Produktupdate Frontstapler



Produktgruppe: E/V



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Lernziele

- Wissensvermittlung
- Vorteils-/ Nutzen- und Wettbewerbsargumentation

Inhalte

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

Termine

23.03.2022, 09:00-11:30 Uhr
24.03.2022, 09:00-11:30 Uhr

13.07.2022, 09:00-11:30 Uhr
14.07.2022, 09:00-11:30 Uhr

Trainer

Christoph Mantel, Tobias Siegler

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer

max. 20 Personen

Dauer

90 Minuten

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant



Sicherheitslösungen

Produktgruppe: E/V-Stapler

Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

- Argumentation der Sicherheitslösungen
- Vorteile und Kundennutzen identifizieren

Inhalte

- Neuigkeiten Sicherheitslösungen
- Linde Safety Guard
- Linde Safety Scan
- Linde connect:zi

Termine

26.04.2022, 10:00 - 11:00 Uhr
22.11.2022; 10:00 - 11:00 Uhr

Trainer

Tobias Siegler

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer

max. 15 Personen

Dauer

60 Minuten

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant

Alleinstellungsmerkmale im Marktbegleitervergleich

Produktgruppe: E/V-Stapler



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Lernziele

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

Inhalte

Linde USP's und die Mehrwerte für die Kunden

Termine

20.07.2022, 10:00 - 12:00 Uhr
12.10.2022, 10:00 - 12:00 Uhr

Trainer

Christoph Mantel, Tobias Siegler

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!



12XX statt 3XX

Produktgruppe: E/V-Stapler



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

Vorbereitung der Vertriebsmitarbeiter*innen auf die Inhalte der World of Material Handling 2022

Inhalte

- Vergleich des bisherigen mit dem künftigen Produktportfolio
- Wichtige Kriterien bei dem Ersatz von Altfahrzeugen
- Chancen und Möglichkeiten

Termine

01.06.2022, 10:00 - 12:00 Uhr
03.06.2022, 10:00 - 12:00 Uhr

Trainer

Christoph Mantel, Tobias Siegler

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

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

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



12XX: Auswahl und Argumentation MODUL 1



1

Produktgruppe: E/V-Stapler

Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

Vertiefung und Anwendung von fahrzeugspezifischem Produktwissen

Inhalte

- Analyse von Markt- und Kaufmotivationsänderung
- Detaillierte Betrachtung der Produktpalette
- Vorstellung von Möglichkeiten zur geeigneten Produktauswahl
- Kostenbetrachtungen

Termine

16.03.2022, 9:00 - 12:00 Uhr
17.03.2022, 9:00 - 12:00 Uhr
18.03.2022, 9:00 - 12:00 Uhr

Trainer

Christoph Mantel, Tobias Siegler

Ort

LMH Webinar

Verpflichtend für alle Mitarbeiter*innen in Flächenverkauf und Key Account!

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer	max. 50 Personen
Dauer	180 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



12XX: Auswahl und Argumentation MODUL 2



2

Produktgruppe: E/V-Stapler

Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

Festigung und tool-gestützte Anwendung der Inhalte aus Modul 1

Inhalte

- Detaillierte Aufarbeitung der in Hausarbeit anzufertigenden Fallbeispiele
- Wiederholung der wichtigsten Inhalte aus Modul 1
- Erfahrungsaustausch

Termine

06.04.2022, 10:00 - 11:30 Uhr
07.04.2022, 10:00 - 11:30 Uhr
08.04.2022, 10:00 - 11:30 Uhr

Trainer

Christoph Mantel, Tobias Siegler

Ort

LMH Webinar

Verpflichtend für alle Mitarbeiter*innen in Flächenverkauf und Key Account!

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer	max. 50 Personen
Dauer	90 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Einführung Baureihe 1204

Produktgruppe: E/V-Stapler



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

Befähigung zum erfolgreichen Verkauf der neuen Baureihe

Inhalte

- Vergleich mit der vorangegangenen Baureihe 394
- Einordnung in die neue Produktpalette
- Chancen und Möglichkeiten

Termine

31.01.2022, 09:00 - 10:00 Uhr

01.02.2022, 09:00 - 10:00 Uhr

Trainer

Christoph Mantel, Tobias Siegler

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer

max. 120 Personen

Dauer

60 Minuten

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant

Projekttag Schwerstapler

Produktwissen für erfahrene Verkäufer



Zielgruppe

Alle Schwerstaplerspezialisten, Verkäufer, Verkaufsleiter 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

05.10.2022

Trainer

Torsten Eisert

Ort

Linde MH Test und Trainingscenter
Erlensee

Teilnehmer

max. 30 Personen

Dauer

1 Tag

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant



Basisschulung Schwerstapler

Produktgruppe: Schwerstapler



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

Übersicht über das Linde Schwerstapler Portfolio

Inhalte

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

Termine

17.05.2022, 9:00 - 11:00

Trainer

Torsten Eisert

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer

max. 20 Personen

Dauer

120 Minuten

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant

Grundlagen Baureihe 1471

Produktgruppe: Schwerstapler



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter, Schwerstaplerexperten

Zielsetzung

Einführung in die neue Baureihe

Inhalte

- Vermittlung der wichtigsten Produkteigenschaften
- Vorstellung von Anwendungsbereichen
- Abgrenzung zu verbrennungsmotorischen Modellen
- Kostenbetrachtung

Termine

10.05.2022, 9:00 - 11:00

24.05.2022, 9:00 - 11:00

Trainer

Torsten Eisert

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer

max. 20 Personen

Dauer

120 Minuten

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant



Vertiefung Baureihe 1471

Produktgruppe: Schwerstapler



Zielgruppe

Schwerstaplerexperten

Zielsetzung

Anwendungsorientierte Vertiefung der Inhalte aus dem Einführungsmodul

Inhalte

- Detailbetrachtung der Produkteigenschaften und Besonderheiten
- Wettbewerbsvergleich
- Erfahrungsaustausch

Termine

08.11.2022, 9:00 - 11:00

15.11.2022, 9:00 - 11:00

Trainer

Torsten Eisert

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer

max. 20 Personen

Dauer

120 Minuten

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant



Driving Days E- und V-Stapler

Das Schulungshighlight kommt zurück!



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

Die Teilnehmer 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

12.09.2022
13.09.2022
14.09.2022
15.09.2022
19.09.2022
20.09.2022

Trainer

Ihr Team der Linde Akademie

Ort

Test- und Eventarea - Flugplatz Mendig

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

Hinweis: Wir empfehlen allen Mitarbeiter*innen aus Flächenverkauf und Key Account die Teilnahme an dieser Schulung.

Teilnehmer	max. 50 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	89 €
Bonus	relevant

Driving Days Lagertechnik

Geballte Fahrpraxis in besonderer Umgebung



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

Die Teilnehmer 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

12.09.2022
13.09.2022
14.09.2022
15.09.2022
19.09.2022
20.09.2022

Trainer

Ihr Team der Linde Akademie

Ort

Test- und Eventarea - Flugplatz Mendig

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

Hinweis: Wir empfehlen allen Mitarbeiter*innen aus Flächenverkauf und Key Account die Teilnahme an dieser Schulung.

Teilnehmer	max. 50 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	89 €
Bonus	relevant



Linde Niederhubwagen im Vergleich

Produktgruppe: Niederhubwagen



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

- Zuordnung der Niederhubwagen nach Anwendung
- Unterscheidung der verschiedenen Fahrzeugkonzepte (Mitgänger, AP, SP, FP)
- Vorteile gegenüber Wettbewerbern erkennen

Inhalte

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

Termine

24.03.2022, 9:00 - 12:00 Uhr
21.10.2022, 9:00 - 12:00 Uhr

Trainer

Peter Klug

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer	max. 15 Personen
Dauer	180 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Einführung Baureihe 1155

Produktgruppe: Niederhubwagen



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

- Vorstellung der neuen Baureihe 1155
- Vorteile gegenüber Wettbewerbern erkennen

Inhalte

- Anwendungsgebiete
- Produktmerkmale & Besonderheiten
- Wettbewerbsvergleich

Termine

22.02.2022, 9:00 - 10:00 Uhr
01.03.2022, 9:00 - 10:00 Uhr
02.03.2022, 9:00 - 10:00 Uhr
03.03.2022, 9:00 - 10:00 Uhr
08.03.2022, 9:00 - 10:00 Uhr
09.03.2022, 9:00 - 10:00 Uhr

Trainer

Peter Klug

Ort

LMH Webinar

Teilnehmer	15 Personen
Dauer	60 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Einführung Baureihe 1156

Produktgruppe: Niederhubwagen



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

Vorstellung der neuen Baureihe 1156
Vorteile gegenüber Wettbewerbern erkennen

Inhalte

- Anwendungsgebiete
- Produktmerkmale & Besonderheiten
- Wettbewerbsvergleich

Termine

06.10.2022, 9:00 - 10:00 Uhr
 06.10.2022, 14:00 - 15:00 Uhr
 07.10.2022, 9:00 - 10:00 Uhr
 18.10.2022, 9:00 - 10:00 Uhr
 19.10.2022, 9:00 - 10:00 Uhr
 19.10.2022, 14:00 - 15:00 Uhr

Trainer

Peter Klug

Ort

LMH Webinar

Einführung Baureihe 1162

Produktgruppe: Doppelstockbelader



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

Vorstellung der neuen Baureihe 1162
Vorteile gegenüber Wettbewerbern erkennen

Inhalte

- Anwendungsgebiete
- Produktmerkmale & Besonderheiten
- Wettbewerbsvergleich

Termine

29.09.2022, 9:00 - 10:00 Uhr
 30.09.2022, 9:00 - 10:00 Uhr
 04.10.2022, 9:00 - 10:00 Uhr
 05.10.2022, 9:00 - 10:00 Uhr
 05.10.2022, 14:00 - 15:00 Uhr
 11.10.2022, 9:00 - 10:00 Uhr

Trainer

Peter Klug

Ort

LMH Webinar

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

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

Überblick Linde Light Range

Produktgruppe: TLD



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

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

14.03.2022, 9:00 - 10:00
 15.03.2022, 9:00 - 10:00
 04.10.2022, 9:00 - 10:00
 05.10.2022, 9:00 - 10:00

Trainer

Sandra Karras

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

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



Linde Hochhubwagen und Doppelstock im Vergleich

Produktgruppe: TLD



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

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
- Ausblick auf Neuheiten

Termine

18.03.2022, 9:00 - 11:00 Uhr
 13.10.2022, 9:00 - 11:00 Uhr

Trainer

Peter Klug

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

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



Vertikalkommissionierer im Vergleich



Produktgruppe: Kommissionierstapler

Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

- Anwendungsgebiete von Vertikalkommissionierern erkennen
- Vorteile gegenüber Wettbewerbern erkennen
- Kommissioniermodelle unterscheiden

Inhalte

- Analyse des Kommissionierprozess für Vertikalkommissionierer
- Nutzen der unterschiedlichen Kommissioniermodelle wird aufgezeigt
- Ausblick im Produktbereich Kommissionierer

Termine

05.04.2022, 9:00 - 10:30
28.11.2022, 9:00 - 10:30

Trainer

Sandra Karras

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

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



Linde Horizontalkommissionierer im Vergleich



Produktgruppe: Kommissionierstapler

Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

- Kommissioniermodelle unterscheiden und abgrenzen
- Vorteile gegenüber Wettbewerbern erkennen

Inhalte

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

Termine

09.02.2022, 9:00 - 11:00
10.02.2022, 9:00 - 11:00
06.07.2022, 9:00 - 11:00
07.07.2022, 9:00 - 11:00

Trainer

Sandra Karras

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

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



Einführung N20 / N20 C Semi-Automated (SA)



Kommissionierstapler

Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

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

- 14.02.2022, 9:00 - 10:30 Uhr
- 15.02.2022, 9:00 - 10:30 Uhr
- 02.05.2022, 9:00 - 10:30 Uhr
- 03.05.2022, 9:00 - 10:30 Uhr

Trainer

Sandra Karras

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

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



Vertiefung Schlepper

Produktgruppe: Schlepper



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

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

28.03.2022 9:00 – 10:30 Uhr
 29.03.2022 9:00 – 10:30 Uhr
 10.05.2022 9:00 – 10:30 Uhr
 11.05.2022 9:00 – 10:30 Uhr

Trainer

Sandra Karras

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

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

Regalanfahrerschutz für Schubmaststapler



Produktgruppe: Schubmaststapler

Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

- Verstehen der Funktionsweise des RPS
- Anwendungsgebiete des RPS
- Vorteile gegenüber Wettbewerbern

Inhalte

- Erklärung der Funktionsweise & des Systems
- Kosten
- Limitationen des Systems
- Nachrüstbarkeit

Termine

17.02.2022, 9:00 - 10:00 Uhr
 24.11.2022, 9:00 - 10:00 Uhr

Trainer

Peter Klug

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

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



Einführung neuer HD Mast (1506)

Produktgruppe: Schubmaststapler



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

Vorstellung der neuen Mastbaureihe (1506)

Inhalte

- Produktmerkmale des neuen Bauteils
- Vergleich zu altem System hinsichtlich Mastdurchsicht und Resttragfähigkeit
- Wettbewerbsvergleich (insb. Bauhubhöhenverhältnis)

Termine

10.03.2022, 09:00 - 10:30 Uhr
 11.03.2022, 09:00 - 10:30 Uhr
 15.03.2022, 09:00 - 10:30 Uhr
 16.03.2022, 09:00 - 10:30 Uhr

Trainer

Peter Klug

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer

max. 15 Personen

Dauer

90 Minuten

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant

Vertiefungswissen Dynamic Mast Control



Produktgruppe: Schubmaststapler

Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

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

Inhalte

- Funktionsweise des Gesamtsystems
- Vorstellung und Anwendung des Rechentools
- Wettbewerbsvergleich

Termine

12.05.2022, 9:00 - 11:00 Uhr
 08.11.2022, 9:00 - 11:00 Uhr

Trainer

Peter Klug

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer

max. 15 Personen

Dauer

120 Minuten

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant



Energiekalkulator-Schulung

Produktgruppe: Energie

Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

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

Inhalte

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

Termine

- 14.02.2022, 9:00 - 11:00 Uhr
- 15.02.2022, 9:00 - 11:00 Uhr
- 02.05.2022, 9:00 - 11:00 Uhr
- 03.05.2022, 9:00 - 11:00 Uhr

Trainer

Ihr Team der Linde Akademie

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

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

Li-ION Rentalkonzept

Produktgruppe: Energie



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

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

- 24.05.2022, 10:00 - 12:00 Uhr
- 25.05.2022, 10:00 - 12:00 Uhr
- 09.11.2022, 10:00 - 12:00 Uhr
- 19.11.2022, 10:00 - 12:00 Uhr

Trainer

Ihr Team der Linde Akademie

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

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

Einführung Linde Connected Charger



Produktgruppe: Energie

Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

Vermittlung der wesentlichen Produkteigenschaften und Mehrwerte des Systems

Inhalte

- Vermittlung der Leistungsumfänge und Funktionsweisen
- Wettbewerbsvergleich
- Kostenbetrachtung

Termine

10.10.2022 9:00 -10:30 Uhr
 11.10.2022 9:00 -10:30 Uhr
 12.10.2022 9:00 -10:30 Uhr

Trainer

Ihr Team der Linde Akademie

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

Das neue 24V Li-ION Batteriesystem



Produktgruppe: Energie

Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

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

22.03.2022 9:00 -10:30 Uhr
 23.03.2022 9:00 -10:30 Uhr
 31.03.2022 9:00 -10:30 Uhr
 01.04.2022 9:00 -10:30 Uhr
 05.04.2022 9:00 -10:30 Uhr
 06.04.2022 9:00 -10:30 Uhr

Trainer

Ihr Team der Linde Akademie

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

Teilnehmer	max. 25 Personen
Dauer	90 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Teilnehmer	max. 25 Personen
Dauer	90 Minuten
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Projekttag Intralogistik 2022

Produktwissen für alle Verkäufer



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

Zielsetzung

Kompetenz im Bereich Intralogistik vertiefen

Inhalte

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

Termine

14.10.2022

Trainer

Ihr Team der Linde-Akademie

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Änderung der Themenauswahl möglich!



Linde connect & Safety – Verkäufer

Aufbauschulung



Zielgruppe

Alle Verkäufer, Linde-connect-Experten

Zielsetzung

- Vermittlung fundierter Produkt-Kenntnisse (Verkauf)
- Sichere Bedarfs- & Potentialerkennung
- Professionelle Beratung von Interessenten und Kunden

Inhalte

- Vermittlung von Produkt- und Anwendungskennnissen
- Praktische Vermittlung der Mehrwert- und Nutzen-Argumentation gegenüber verschiedenen Zielgruppen (Übung)
- Sichere Identifikation geeigneter Flotten-Management-Kunden und richtiges Agieren im Angebotsprozess
- Sicheres Agieren gegenüber Wettbewerbern und Marktbegleitern
- Best-Practice aus dem Flotten-Management-Betrieb
- Flottenmanagement als Kundenbindungsinstrument verstehen
- Ausblick auf geplante Weiterentwicklungen und die Produkt-Roadmap

Termine

03.05.2022

Trainer

Jonathan Grasse

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

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

Teilnehmer	max. 15 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Linde Serviceverträge



Vertiefendes Wissen zu unseren attraktiven Zusatzleistungen

Zielgruppe

Alle Verkäufer, Verkaufsleiter

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 Potentiale für den Netzwerkpartner
- Analyse und Differenzierung von Serviceverträgen der Marktbegleiter

Termine

27.04.2022, 9:00 - 11:00 Uhr

04.10.2022, 9:00 - 11:00 Uhr

Trainer

Folke Klewitz

Ort

LMH Webinar

Begrenzte Teilnehmerzahl, bonusrelevante Verkäufer werden bevorzugt behandelt!

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

Lagerlogistik

Kompetenz für Verkäufer



Zielgruppe

Verkäufer, Jungverkäufer, 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

Termine

01.06. - 02.06.2022

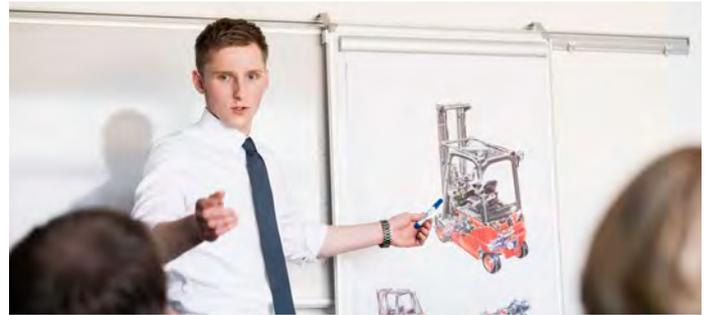
Trainer

Sascha Fuß

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Das Seminar richtet sich an Verkäufer und Kundenbetreuer 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 bezogen Abläufe und Hintergründe, Zielsetzungen der Lagerleiter und aktuelle Entwicklungen. Es geht darum, den Lagerleiter und dessen Aufgaben und Ziele besser zu verstehen um gezielte Lösungsvorschläge unterbreiten zu können. Dabei führt das Seminar die Teilnehmer bewusst ein Stück weg von der Gerätekonfiguration und der Linde-Produktwelt.



»Nie mehr sprachlos!« Sich souverän und wirkungsvoll präsentieren

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

Zielgruppe

Alle Verkäufer

Zielsetzung

Die Teilnehmer 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 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 Zuhörern gut zu präsentieren

Termine

28.11. - 29.11.2022

Trainer

Roger Kihn

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer	max. 11 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	395 € / Tag
Bonus	relevant

Teilnehmer	max. 12 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	395 € / Tag
Bonus	relevant

Konfliktmanagement - sich wirkungsvoll durchsetzen können



Die Kunst, in Konflikten wirkungsvoll agieren zu können - insbesondere gegenüber Kollegen, Mitarbeitern und Kunden.

Zielgruppe

Alle Verkäufer

Zielsetzung

Die Teilnehmer 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

07.07. - 08.07.2022

Trainer

Roger Kihn

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg



Erfolgreich verhandeln

Erweiterung der persönlichen Verhandlungskompetenz

Zielgruppe

Alle Verkäufer

Zielsetzung

Die Teilnehmer 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

04.10.2022

Trainer

Roger Kihn

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer	max. 10 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	395 € / Tag
Bonus	relevant

Teilnehmer	max. 11 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	395 € / Tag
Bonus	relevant



Individuelles Coaching

Training on the job



Zielgruppe

Alle Verkäufer

Zielsetzung

Der Verkäufer erkennt Verbesserungspotenzial und wendet es gleich beim nächsten Kunden an.

Inhalte

Begleiten des Verkäufers nach Bedarf, wie z.B.:

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

Termine

Nach Vereinbarung

Trainer

Hubert Mühldorfer

Ort

Mit Ihrem Verkäufer vor Ort

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

Teilnehmer

1 Person

Dauer

nach Vereinbarung

Seminargebühr

1.890 € / Tag *

Bonus

relevant

Verkäuferweiterbildung Linde Financial Services

NEU

Training on the job



Zielgruppe

Alle Verkäufer und Verkaufssinnendienstmitarbeiter

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

17.03.2022

22.11.2022

Trainer

Benjamim Kappus

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer

max. 15 Personen

Dauer

1 Tag

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant



INTRALOGISTIK

- 40 VNA – Grundlagen Teil 1
- 40 VNA – Grundlagen Teil 2
- 41 VNA – Grundlagen Teil 3
- 41 VNA – Intelligente Systeme
- 42 VNA – Intensivkurs VNAP 10
- 42 VNA – LCF – Konfiguration für Gangsicherheitsassistent und Navigation
- 43 VNA – Mobile Personenschutzanlage
- 43 Projekttag Systemtechnik
- 44 Logistikzug
- 44 Projekttag Linde robotics
- 45 Basisseminar Regalsysteme
- 45 Erfahrungsaustausch Regaltechnik
- 46 Regalsysteme BITO
- 46 Regalsysteme NEDCON
- 47 Linde Safety Guard
- 47 Projektgeschäft für den Innendienst
- 48 Vertragsrecht im Projektgeschäft

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



Basiswissen für Systemtechnikspezialisten

Zielgruppe

- Alle, die sich einen Überblick über den Bereich Systemtechnik (VNA) verschaffen wollen
- Verkäufer, die das Ziel haben, sich auf den Bereich Systemtechnik zu spezialisieren und bisher wenig oder keine Erfahrung im Bereich Systemtechnik haben
- Mitarbeiter 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

Termine

17.01.2022, 13:00 - 16:00 Uhr
05.09.2022, 13:00 - 16:00 Uhr

Trainer

Anita Gühring

Ort

Online

Präsenztraining: VNA – Grundlagen, Teil 2: Produktwissen VNA



Basiswissen für Systemtechnikspezialisten

Zielgruppe

- Alle, die mehr über die VNA-Flurförderzeuge und deren Optionen erfahren wollen
- Verkäufer, die das Ziel haben, sich auf den Bereich Systemtechnik zu spezialisieren
- Mitarbeiter 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

25.01. - 27.01.2022, 08:00 - 17:00 Uhr
13.09. - 15.09.2022, 08:00 - 17:00 Uhr

Trainer

Anita Gühring

Ort

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

Teilnehmer	max. 9 Personen
Dauer	0,5 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Teilnehmer	max. 9 Personen
Dauer	3,0 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



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

Basiswissen für Systemtechnikspezialisten



Zielgruppe

- Alle, die in der Lage sein müssen, die VNA-Flurförderzeuge zu konfigurieren und zu bestellen
- Verkäufer, die das Ziel haben, sich auf den Bereich Systemtechnik zu spezialisieren
- Mitarbeiter 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

Termine

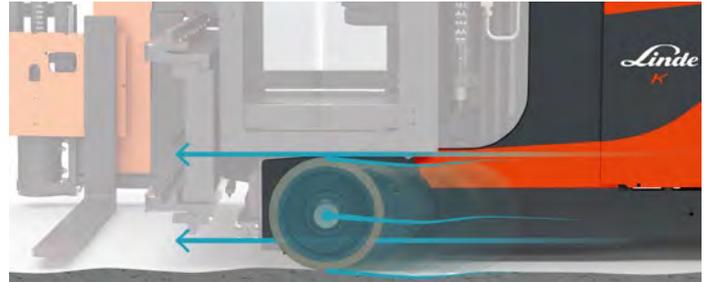
15.02. - 17.02.2022, 08:30 - 12:30 Uhr
05.10. - 07.10.2022, 08:30 - 12:30 Uhr

Trainer

Anita Gühring

Ort

Online



Präsenztraining: VNA – Intelligente Systeme

AufbauSeminar für Systemtechnikspezialisten



Zielgruppe

VNA Verkäufer, die bereits Erfahrung in der Konfiguration und dem 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
- Tiefergehende Informationen sowie Demonstration der Optionen Gangsicherheitsassistent und Navigation
- Informationen zum Interface für die Navigation
- Tiefergehende Informationen und Demonstration der Option Active Stability Control

Termine

15.03. + 16.03.2022, 08:00 - 17:00 Uhr
08.11. + 09.11.2022, 08:00 - 17:00 Uhr

Trainer

Anita Gühring

Ort

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

Teilnehmer	max. 9 Personen
Dauer	3,0 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Teilnehmer	max. 9 Personen
Dauer	2,0 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Virtuelles Training: VNA – Intensivkurs VNAP 10



Aufbaseminar für Systemtechnikspezialisten

Zielgruppe

VNA-Verkäufer, 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 aufbauen
- Kennenlernen der vorhandenen Möglichkeiten, um eine Konfiguration in optimaler Weise an die Kundenwünsche und Kundenanforderungen anzupassen

Themen

- VOPs 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

Termine

28.03. - 01.04.2022, 08:30 - 12:30 Uhr
21.11. - 25.11.2022, 08:30 - 12:30 Uhr

Trainer

Anita Gühring

Ort

Online

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



Aufbaseminar für Systemtechnikspezialisten

Zielgruppe

VNA-Verkäufer, 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

Termine

auf Anfrage

Trainer

Anita Gühring

Ort

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

Teilnehmer	max. 12 Personen
Dauer	3,0 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Teilnehmer	max. 6 Personen
Dauer	3,0 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Präsenztraining: VNA – Mobile Personenschutzanlage



Aufbauseminar für Systemtechnikspezialisten

Zielgruppe

- Alle, die sich über die Sicherheit bzw. den Personenschutz im Schmalgang informieren wollen
- Verkäufer, die das Ziel haben, sich auf den Bereich Systemtechnik zu spezialisieren
- Mitarbeiter 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

Termine

28.01.2022, 08:00 - 12:00 Uhr
16.09.2022, 08:00 - 12:00 Uhr

Trainer

Anita Gühring

Ort

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



Projekttag Systemtechnik

Austausch der erfahrenen Systemtechnik Verkäufer

Zielgruppe

Systemtechnik Verkäufer

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

25.10.2022

Trainer

Joachim Penktner

Ort

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

Fahrausweis und Sicherheitsschuhe erforderlich

Teilnehmer	max. 9 Personen
Dauer	0,5 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	elevant

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



Logistikzug

Basistraining



Zielgruppe

Alle Spezialisten und Verkäufer

Zielsetzung

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

Themen

Im Zuge des Basistrainings werden den Teilnehmern 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

17.03.2022

Trainer

Christian Winter

Ort

LRI Wörth an der Donau

Fahrausweis und Sicherheitsschuhe erforderlich

Teilnehmer	max. 15 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	keine
Bonus	nicht relevant



Projekttag Linde robotics



Zielgruppe

Linde robotics Spezialisten

Zielsetzung

Know-How Aufbau im Bereich Linde robotics und Automatisierung

Themen

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

Termine

30.03. - 31.03.2022
 06.07. - 07.07.2022 *
 12.10. - 13.10.2022

Trainer

Thomas Weisheit, Daniel Trautmann

Ort

März und Oktober: Linde Experience Center Aschaffenburg
 Juli: *der Veranstaltungsort wird noch rechtzeitig bekannt gegeben

Weitere Termine bei Netzwerkpartnern vor Ort können gerne angefragt werden.

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

Basisseminar Regalsysteme

Grundlagen Regaltechnik



Zielgruppe

Neue Mitarbeiter 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

25.03.2022
23.11.2022

Trainer

Joachim Penktner

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Erfahrungsaustausch Regaltechnik

Jährliches Expertentreffen



Zielgruppe

Regalexperten, Intralogistikspezialisten

Zielsetzung

Kennenlernen der Regalexperten 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

10.02.2022
06.07.2022
03.11.2022

Bitte pro Teilnehmer nur einen Termin buchen.

Trainer

Joachim Penktner

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer	max. 11 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	keine
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer	max. 11 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	keine
Bonus	nicht relevant

Regalsysteme BITO

Produktübersicht, Kalkulation und Angebot



Zielgruppe

Regalexperten, Intralogistikspezialisten

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

Fachreferenten BITO

Ort

BITO-Lagertechnik
Bittmann GmbH
Obertor 29
55590 Meisenheim

Regalsysteme NEDCON

Produktübersicht, Kalkulation und Angebot



Zielgruppe

Regalexperten, Intralogistikspezialisten

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

Fachreferenten NEDCON

Ort

NEDCON B.V.
Nijverheidsweg 26
7005 BJ Doetinchem

Teilnehmer	max. 10 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer	max. 20 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant



Linde Safety Guard



Zielgruppe

Serviceberater 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

23.03. - 25.03.2022
 22.06. - 24.06.2022
 26.10. - 28.10.2022

Trainer

Fachreferenten Comnovo

Ort

Linde Rhein-Ruhr
 Bollenheide 4
 42781 Haan

Teilnehmer	max. 12 Personen
Dauer	3 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	nicht relevant

Projektgeschäft für den Innendienst

NEU



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

Termine

13.05.2022

Trainer

Thomas Weisheit, Christian Winter, Daniel Trautmann

Ort

Seminarort wird rechtzeitig bekannt gegeben

Teilnehmer	max. 20 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	395 €
Bonus	nicht relevant

Vertragsrecht im Projektgeschäft

NEU



Zielgruppe

Vertriebsleiter, Intralogistik-Spezialisten

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

Termine

05. - 06.10.2022

Trainer

Ulrich Hofbauer

Ort

Seminarort wird noch rechtzeitig bekannt gegeben

Teilnehmer	max. 15 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	395 €/Tag
Bonus	nicht relevant



SPEZIALISTENSCHULUNG

- 50 Flurförderzeuge für explosionsgefährdete Bereiche - Grundlagen
- 50 Flurförderzeuge für explosionsgefährdete Bereiche - Fortbildung
- 51 Lagertechnik Verkaufsleiter Erfahrungsaustausch
- 51 Linde Flottenmanagement Basisschulung
- 52 Internet Toolbox: Editor Schulung
- 52 Linde connect - Experten Grundlagen
- 53 Linde connect - Experten Weiterbildung
- 53 Linde Corporate Design



Flurförderzeuge für explosionsgefährdete Bereiche

Grundlagen und Basiswissen

Zielgruppe

Verkäufer / Innendienstmitarbeiter

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

07.07.2022

Trainer

Dr. Stefan Kehr, Chris Harant, Fachreferenten

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Fahrausweis und Sicherheitsschuhe erforderlich!

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

Flurförderzeuge in explosionsgefährdeten Bereichen

Fortbildungslehrgang für Sicherheitsfachkräfte und Einsatzleiter

Zielgruppe

Betreiber und Einsatzleiter von Flurförderzeugen in explosionsgefährdeten Bereichen

Zielsetzung

Jährliche Unterweisung für Experten 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

20.09. - 21.09.2022

Trainer

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	max. 50 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	für Linde-Kunden 320 Euro/Tag für Nicht-Linde-Kunden 380 Euro/Tag
Bonus	nicht relevant

Lagertechnik Verkaufsleiter Erfahrungsaustausch



Aufbauprogramm für Lagertechnik-Verkaufsleiter

Zielgruppe

Lagertechnik-Verkaufsleiter

Zielsetzung

Erfahrungsaustausch der LT-Verkaufsleiter 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

07.04.2022
01.12.2022

Trainer

Martin Stadtmüller, Peter Klug, Sandra Karras

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Linde Flottenmanagement Basisschulung



Proaktives Flottenmanagement

Zielgruppe

Flottenmanagement Verantwortliche / Mitarbeiter, Key Account Manager

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

Vorstellung der verwendeten Werkzeuge

- Ist-Aufnahme Blatt
- FAE.Tool
- Template
- Konzeptpräsentation
- Reporting

Kommunikation

- Interne Kommunikation
- Broschüre
- Erstpräsentation
- Konzept-Template

Termine

28.11. - 29.11.2022

Trainer

Gerd Motschmann

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Notebook mit Microsoft Office erforderlich

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

Teilnehmer	max. 15 Personen
Dauer	1,5 Tage
Seminargebühr	548 €
Bonus	relevant*

* Lagertechnikverkaufsleiter: Teilnahme zur Erreichung des Bonus nach Verkaufsrichtlinie, insofern Intensivkurs Lagertechnik bereits absolviert wurde

Internet Toolbox: Editor Schulung



Basistraining

Zielgruppe

Alle Redakteure 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. Die neuen Möglichkeiten, welche die Online-Kommunikation uns bietet, machen diese neue Zusammenarbeit erst möglich.

Termine

23.03. - 24.03.2022

05.10. - 06.10.2022

Trainer

Katrin Mazanec, externe Trainer

Ort

LMH Webinar



Linde connect - Experten Grundlagen



3 Tages Training für neue Spezialisten

Zielgruppe

Neue Linde connect Experten

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

Termine

04.04. - 06.04.2022

05.10. - 07.10.2022

Trainer

Jonathan Grasse

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer	max. 20 Personen
Dauer	2 x 0,5 Tage
Seminargebühr	99 € pro Tag
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer	max. 10 Personen
Dauer	3 Tage
Seminargebühr	keine
Bonus	relevant

Linde connect - Experten Weiterbildung



2 Tages Training für erfahrene Spezialisten

Zielgruppe

Erfahrene Linde connect Experten

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.

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

05.04. - 06.04.2022

06.10. - 07.10.2022

Trainer

Jonathan Grasse

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg



Linde Corporate Design



Wiederholung aus 2021

Zielgruppe

Marketing- und Kommunikationsverantwortliche

Zielsetzung

- Vermittlung der Grundlagen des LMH Corporate Design
- Designelemente und Gestaltungsprinzipien verstehen und richtig anwenden

Themen

- Die Basiselemente des LMH Corporate Design wie Logo, Typografie, Farbwelt, Piktogramme und Bildwelt
- Das Layoutprinzip und seine korrekte Anwendung in verschiedenen Medienkategorien (Print, Online, Event)
- Händler Co-Branding inkl. Logoeinsatz
- Beurteilung von Corporate-Design-Anwendungen / Do's & Dont's anhand konkreter Beispiele
- Sonderanwendungen
- inkl. Tools und Check-Listen für die eigene Arbeit

Termine

22.02. - 23.02.2022

Trainer

Jan Aulbach, Brand Director, Whybrand GmbH

Ort

LMH Webinar

Teilnehmer

max. 10 Personen

Dauer

2 Tage

Seminargebühr

keine

Bonus

relevant

Teilnehmer

max. 15 Personen

Dauer

2 Tage

Seminargebühr

keine

Bonus

nicht relevant



KUNDENSEMINARE

- 55 Ausbildung zum Lehrer für Flurförderzeugführer
- 55 Jährlicher Fortbildungslehrgang für Ausbilder innerbetriebl. Transport
- 56 Kranfahrlehrer für Säulen-, Wandschwenkkrane und Brückenkrane
- 56 Ausbildung zum Lehrer für Hubarbeitsbühnenbediener
- 57 Ausbildung zum Lehrer für Ladungssicherung
- 57 Flurförderzeuge in explosionsgefährdeten Bereichen

Ausbildung zum Lehrer für Flurförderzeugführer



Fahrlehrer - Ausbildung mit Zertifikat

Zielgruppe

Ausbilder und Einsatzleiter von Flurförderzeugführern, Serviceleiter

Zielsetzung

Vermittlung der erforderlichen theoretischen und praktischen Kenntnisse für universelle Ausbildung von Flurförderzeugführern mit Prüfungszertifikat

Themen

Theorie:

- Eignung des Fahrpersonals
- Rechtliche Grundlagen im Umgang mit Flurförderzeugen
- Vermittlung von Vorschriften und Haftungsvoraussetzungen für Ausbilder und Fahrer
- Recht in der betrieblichen Praxis
- Arbeits- und Gesundheitsvorschriften
- Physikalische Grundlagen - Fahrphysik Linde Flurförderzeugtechnik
- Bau- und Ausrüstungsvorschriften
- Arbeitswissenschaft-Ergonomie
- Umgang mit gefährlichen Stoffen
- Einsatzlösungen-Lehrpläne Betriebsanweisungen
- Pädagogik, Methodik und Didaktik für den Ausbilder
- 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

07.02. - 11.02.2022

27.06. - 01.07.2022

24.10. - 28.10.2022

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 oder mind. 4-jährige Tätigkeit in gleichwertiger Funktion

Sicherheitsschuhe erforderlich!

Teilnehmer

max. 20 Personen

Dauer

5 Tage

Seminargebühr

für Linde-Kunden 320 Euro/Tag
für Nicht-Linde-Kunden 380 Euro/Tag



Jährlicher Fortbildungslehrgang für Ausbilder innerbetriebl. Transport

Fortbildungsseminar für Ausbilder und Sicherheitsfachkräfte

Zielgruppe

Ausbilder von Flurförderzeugführern, Sicherheitsfachkräfte, Einsatzleiter

Zielsetzung

Intensiver Erfahrungsaustausch, aktuelle Rechtssituation, Informationen über neue Vorschriften

Themen

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

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

Termine

04.04. - 05.04.2022

25.04. - 26.04.2022

27.04. - 28.04.2022

23.05. - 24.05.2022

07.11. - 08.11.2022

09.11. - 10.11.2022

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Sicherheitsschuhe erforderlich!

Teilnehmer

max. 20 Personen

Dauer

2 Tage

Seminargebühr

für Linde-Kunden 320 Euro/Tag
für Nicht-Linde-Kunden 380 Euro/Tag

Kranfahrlehrer für Säulen-, Wand- schwenkkrane und Brückenkrane



Ausbildung mit Zertifikat

Zielgruppe

Ausbilder und Einsatzleiter von Kranen

Zielsetzung

- Ausbildung zum Lehrer für Kranführer, der Fachunterweisungen nach **DGUV Grundsatz 309-003** durchführen darf
- Prüfungszertifikat

Themen

Theorie:

- Rechtliche Grundlagen, 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. - 06.10.2022

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. 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

max. 12 Personen

Dauer

3 Tage

Seminargebühr

für Linde-Kunden 320 Euro/Tag
für Nicht-Linde-Kunden 380 Euro/Tag

Ausbildung zum Lehrer für Hubarbeitsbühnenbediener



Ausbildung mit Zertifikat

Zielgruppe

Ausbilder und Einsatzleiter von Hubarbeitsbühnenbedienern, Sicherheitsfachkräfte

Zielsetzung

Ausbildung zum Lehrer für Hubarbeitsbühnenbediener, der 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

16.03. - 18.03.2022

10.10. - 12.10.2022

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

max. 15 Personen

Dauer

3 Tage

Seminargebühr

für Linde-Kunden 320 Euro/Tag
für Nicht-Linde-Kunden 380 Euro/Tag



Ausbildung zum Lehrer für Ladungssicherung



Ausbildung mit Zertifikat und Fachausweis Ladungssicherung

Zielgruppe

Fachkräfte, die im Bereich Ladungssicherung ausbilden wollen

Zielsetzung

Ausbildung zum Lehrer 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
- Methodik/Didaktik für Ausbilder
- praktische Übungen an Ladung und Fahrzeug

Termine

21.03. - 24.03.2022

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.

Sicherheitsschuhe erforderlich!

Teilnehmer	max. 15 Personen
Dauer	4 Tage
Seminargebühr	für Linde-Kunden 320 Euro/Tag für Nicht-Linde-Kunden 380 Euro/Tag



Flurförderzeuge in explosionsgefährdeten Bereichen



Fortbildungslehrgang für Sicherheitsfachkräfte und Einsatzleiter

Zielgruppe

Betreiber und Einsatzleiter 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

20.09. - 21.09.2022

Trainer

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	max. 50 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	für Linde-Kunden 320 Euro/Tag für Nicht-Linde-Kunden 380 Euro/Tag



LINDE SERVICE AKADEMIE

AUS- UND WEITERBILDUNG FÜR SERVICEKRÄFTE

BASICS

59 Zeitmanagement am Arbeitsplatz

WEITERBILDUNG SPEZIALISTEN UND TECHNISCHE REFERENTEN

- 60 Zertifizierter Prüfer von Flurförderzeugen
- 60 Weiterbildung für Prüfer von Flurförderzeugen
- 61 Grundlagen: Befähigte Person im Explosionsschutz Typ A
- 61 Ausbildung zur befähigten Person mit behördlicher Anerkennung / Typ B -DE
- 62 CE-Konformität bei Fahrzeugumbauten – Einführung
- 62 CE-Konformität bei Fahrzeugumbauten – Praktische Umsetzung
- 63 CE-Workshop: Risikobeurteilung und Betriebsanleitung bei Fahrzeugumbauten

SERVICE VERKAUF

- 64 Kunden gut betreuen – Soft-Skill Training
- 65 Trainer Pro
- 66 Lithium-Ionen Batterie
- 66 Sachkundiger für Klimaanlage gem. EG 307-2008
- 67 Line connect – Beratung und Vermarktung
- 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 Mitarbeitergespräche erfolgreich führen

MITTLERES MANAGEMENT

- 72 Der Einsatzleiter: Ausbildung zur Führungskraft im Service
- 73 Recht im Service
- 73 Fachtagung für Materialwirtschaft
- 74 Fachtagung für Serviceberater
- 74 Erfahrungsaustausch für Werkstattleiter

FACHTAGUNGEN

- 75 Fachtagung Ex-Schutz für Servicetechniker
- 75 FFZ in explosionsgefährdeten Bereichen – Fortbildung
- 76 Erfahrungsaustausch Satellitentrainingscenter
- 76 Professionalisierung des Mittelmanagement im Service
- 77 Linde connect für Servicemitarbeiter
- 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

09.05. - 10.05.2022

Trainer

Joern Sauter

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer	max. 12 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	335 € / Tag
Bonus	nicht relevant

Zertifizierter Prüfer von Flurförderzeugen



Ausbildung zum Prüfer von Flurförderzeugen gemäß FEM 4.004

Zielgruppe

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

Zielsetzung

Zertifizierung zum LINDE-Prüfer 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

21.02. - 23.02.2022
 16.05. - 18.05.2022
 19.09. - 21.09.2022

Trainer

Siegfried Seitz

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

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

Teilnehmer	max. 12 Personen
Dauer	3 Tage
Seminargebühr	295 € / Tag
Bonus	nicht relevant

Weiterbildung für Prüfer von Flurförderzeugen



Jährliche Unterweisung nach DGUV V1 Grundsätze der Prävention §4

Zielgruppe

Ausgebildete Prüfer 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

21.02.2022
 16.05.2022
 18.09.2022

Trainer

Siegfried Seitz

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

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

Teilnehmer	max. 12 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	295 €
Bonus	nicht relevant

Befähigte Person im Explosionsschutz Typ A



Grundlagenschulung ist Voraussetzung für weitere Produktschulungen explosionsgeschützter Fahrzeuge

Zielgruppe

Service Mitarbeiter der LMH Netzwerkpartner, die EX-Schutz Stapler betreuen

Zielsetzung

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

Themen

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

Termine

- 23.06. - 24.06.2022
- 22.09. - 23.09.2022
- 24.11. - 25.11.2022

Trainer

Patrick Dyrba

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

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

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



Vorbereitung des Technikers zur behördlichen Anerkennung durch die jeweilige Regierungsbehörde

Zielgruppe

Mitarbeiter / Servicetechniker 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 Techniker nach Betr.SichV§14(6) berechtigt, Ex-Fahrzeuge von Linde nach Instandsetzungsaufgaben zu prüfen und wieder in Betrieb zu nehmen.

Voraussetzungen des Technikers zur behördlichen Anerkennung

Ausbildung des Servicetechnikers 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 und Behörde
- Prüfung
- Das persönliche Fachgespräch mit der Behörde wird an einem Servicestützpunkt des Netzwerkpartners erfolgen

Termine

- Training: 19.04. - 20.04.2022
- Prüfung: 12.05.2022

Trainer

Zugelassene Überwachungsstelle

Ort

Linde MH Rhein-Ruhr
Rothauser Straße 48, 45309 Essen

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

Teilnehmer	max. 10 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	300 € / Tag
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer	max. 8 Personen
Dauer	3 Tage
Seminargebühr	800 € / je Tag
Bonus	nicht relevant

CE-Konformität bei Fahrzeugumbauten – Einführung kurz + knapp

Grundlagen der CE Konformität

NEU



Zielgruppe

Entscheider für CE-Maßnahmen sowie Einsteiger im Thema CE Konformität

Zielsetzung

In diesem Seminar wird ein erster Überblick zur CE-Kennzeichnung bei Fahrzeugumbauten gegeben verbunden mit den rechtlichen Grundlagen zu diesem Thema – hierbei können sich auch Entscheider aus den Unternehmen einen schnellen Überblick verschaffen.

Themen

- CE-Kennzeichnung bei Fahrzeugumbauten – kurz + knapp
 - Um was geht's?
 - Was ist zu tun?
- Rechtliche Grundlagen kennen
 - EU-Richtlinien und harmonisierte Normen
 - Rechtsbegriffe: Wesentliche Veränderung, Bereitstellung, ...
 - Behördliche, haftungsrechtliche sowie strafrechtliche Konsequenzen

Termin

10.03.2022
09.06.2022

Trainer

Volker Krey

Ort

LMH Webinar

Viele Fahrzeuge werden umgebaut, bevor sie dem Endkunden übergeben werden – und dabei ist immer auch die Frage zu beantworten, ob der Umbau eine sog. „Wesentliche Veränderung“ darstellt, was eine neue CE-Kennzeichnung verlangt. Doch bereits die Frage nach der „Wesentlichen Veränderung“ ist auf der Grundlage der einschlägigen CE-Richtlinien zu klären. Was deutlich macht, dass letztlich jeder Umbau mit gewissen CE-Maßnahmen verbunden ist – bei einer „Wesentlichen Veränderung“ sind es dann eben alle CE-Maßnahmen.

Teilnehmer	min. 4 Personen
Dauer	1 Tag à 4 Std.
Seminargebühr	245 € / Tag
Bonus	nicht relevant

CE-Konformität bei Fahrzeugumbauten – praktische Umsetzung

Online-Workshop

NEU



Zielgruppe

Alle Personen im Unternehmen, die CE-Maßnahmen bei Fahrzeugumbauten umsetzen und/oder dafür verantwortlich sind

Modul 1 Richtlinien und Normen

Welche CE-Richtlinien sind bei einem Umbau anzuwenden?

- relevante Produktangaben festlegen
- Anwendungs- und Anschlussbereiche abgleichen
- Zusammenwirken der CE-Richtlinie beachten

Sicherheitsanforderungen erfüllen

- Normen recherchieren
- Risikobeurteilung durchführen – und entscheiden, ob eine „Wesentliche Veränderung“ vorliegt
- Technische Sicherheitsmaßnahmen realisieren
- Betriebsanleitung anpassen
- Technische Dokumentation zusammenstellen

Modul 2 Nachweis und Organisation

CE-Konformität nachweisen

- Bewertungsverfahren durchführen
- EU-Konformitätserklärung ausstellen
- CE-Kennzeichnung anbringen

CE-Maßnahmen organisieren

- Bisherige CE-Maßnahmen erfassen
- Zukünftige CE-Maßnahmen entwickeln und gestalten

Fragen und Diskussionen zu den erzielten Arbeitsergebnissen

Termine

Modul 1 : 15.03.2022	Modul 2 : 17.03.2022
Modul 1 : 13.06.2022	Modul 2 : 14.06.2022

Trainer

Volker Krey

Ort

LMH Webinar

Für alle Module gilt:

Teilnehmer	mind. 4 Personen
Dauer	2 Tage à 4 Stunden / Modul
Seminargebühr	245 € / Modul
Bonus	nicht relevant

CE-Workshop: Risikobeurteilung und Betriebsanleitung bei Fahrzeugumbauten



Erarbeitung von Branchenstandards

Zielgruppe

Alle Personen, die bei Fahrzeugumbauten die Risikobeurteilungen durchführen und Betriebsanleitung anpassen oder dafür verantwortlich sind

Zielsetzung

In diesem Workshop werden die besonderen Zusammenhänge zwischen Risikobeurteilung und Betriebsanleitung bei Fahrzeugumbauten tiefergehend betrachtet und mit umfangreichen praktischen Übungen ergänzt – so können Sie erkennen, was diese beiden sehr wesentlichen Maßnahmen für Ihr Unternehmen konkret bedeuten.

Themen

Themenschwerpunkte werden vor Seminarbeginn bei den Teilnehmern abgefragt.

Termine

08.09.2022

Trainer

Heiner Sternstein

Ort

Willenbrock Bremen

Notebook wird benötigt!

Teilnehmer	max. 18 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	395 € / Tag
Bonus	nicht relevant

KUNDEN GUT BETREUEN – Training für Service Techniker

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 und dem Trainer 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

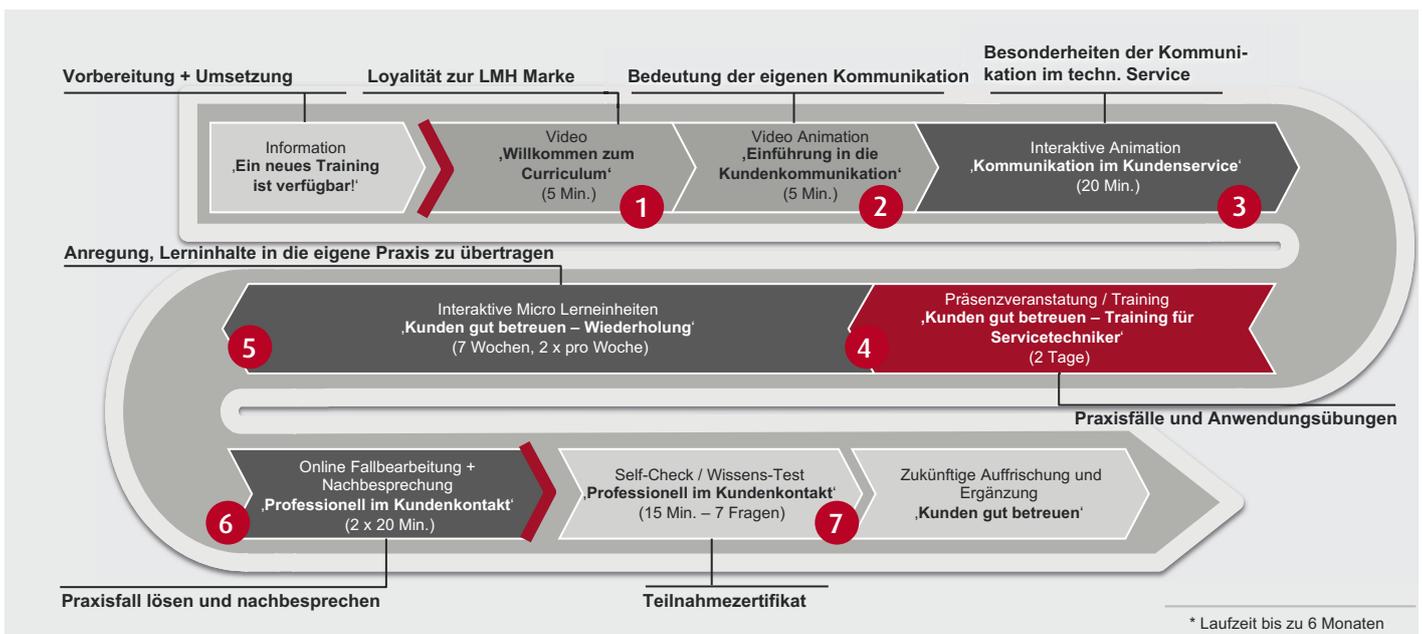
Mit den folgenden Lernmethoden erweitern Sie Ihre Fertigkeiten:

- 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 Ihrer Vorgesetzten durchgeführt.

Sprechen Sie gerne Ihre Vorgesetzten oder Trainingskoordinatoren 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 und technische Referenten

Modul 1

Zielgruppe für alle Module

Trainer und Referenten zur technischen Ausbildung von Servicetechnikern

Zielsetzung Modul 1

Vermittlung von Grundlagen zur zielgerichteten Gestaltung von Schulungen und Vorträgen, um maximale Erfolge bei den Teilnehmern 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
- Aufbau einer Lernzielkontrolle

Termine

07.03. - 08.03.2022

Für alle Module gilt:

Trainer:

Joern Sauter

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Reflexionsgespräch

Ziel: Besprechung individueller Stärken und Entwicklungsmöglichkeiten der einzelnen Teilnehmer, Gespräch zwischen Schulungsteilnehmer, dessen Vorgesetztem und Referent von „Trainer Pro“, um die persönlichen Fähigkeiten des Teilnehmers gezielt zu fördern. Die Termine finden in telefonischen Gesprächen mit den einzelnen Linde Netzwerkpartnern statt und werden im Rahmen der Schulung mit den Teilnehmern 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

28.03. - 29.03.2022

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

09.05. - 10.05.2022

Teilnehmer

max. 12 Personen

Dauer

jeweils 2 Tage

Seminargebühr

335 € / Tag

Bonus

nicht relevant

Lithium-Ionen Batterie



Im Umgang mit Lithium Ionen Batterien die richtigen Entscheidungen treffen

Zielgruppe

Serviceberater, Einsatzleiter, Kundendienstleiter, Servicemitarbeiter mit Kundenkontakt

Zielsetzung

Teilnehmer 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

07.03.2022

Trainer

Dr. Jochen Mähliß
Dipl. Ing. Rüdiger Mann

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Sachkundiger für Klimaanlage gem. EG 307-2008



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

Zielgruppe

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

Zielsetzung

Funktionsprinzip und Aufbau der Klimaanlage. Berechtigt zum Erwerb und Umgang mit fluorierten Kältemittel (R134a)

Themen

- Aufbau und Funktion einer Klimaanlage
- Ölzirkulation und Fehlmengenanpassung
- Auswirkungen der fluorierten Kältemittel auf die Umwelt
- Alternative Kältemittel
- Verschiedene Leckageortungsmethoden
- Leckageortung in der Praxis mittels Formiergas und H2 Detektor
- Steuerung und Regelung von Klimaanlagen in der Praxis

Termine

25.04.2022

Trainer

Torsten Blos

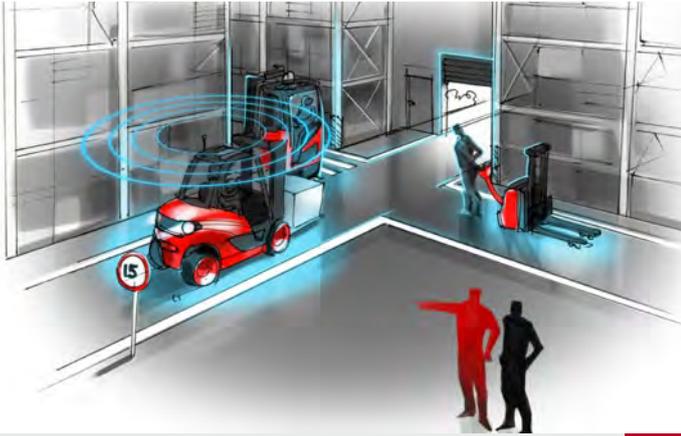
Ort

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	max. 11 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	395 €
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer	max. 11 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	349 €/Tag
Bonus	nicht relevant



Linde connect – Beratung und Vermarktung



Aufbauschulung

Zielgruppe

Alle Verkäufer, Linde-connect-Experten und Serviceberater

Zielsetzung

- Vermittlung fundierter Produkt-Kenntnisse (Verkauf)
- Sichere Bedarfs- & Potentialerkennung
- Professionelle Beratung von Interessenten und Kunden

Inhalte

- Vermittlung von Produkt- und Anwendungskenntnissen
- Praktische Vermittlung der Mehrwert- und Nutzen-Argumentation gegenüber verschiedenen Zielgruppen (Übung)
- Sichere Identifikation geeigneter Flotten-Management-Kunden und richtiges Agieren im Angebotsprozess
- Sicheres Agieren gegenüber Wettbewerbern und Marktbegleitern
- Best-Practice aus dem Flotten-Management-Betrieb
- Flottenmanagement als Kundenbindungsinstrument verstehen
- Ausblick auf geplante Weiterentwicklungen und die Produkt-Roadmap

Termine

03.05.2022

Trainer

Jonathan Grasse

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer

max. 15 Personen

Dauer

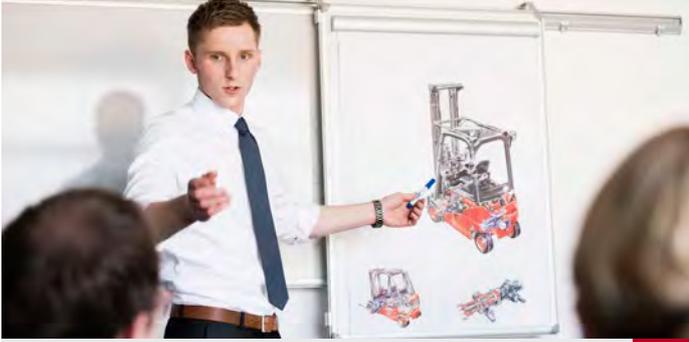
1 Tag

Seminargebühr

keine

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 und Serviceberater

Zielsetzung

Die Teilnehmer üben, sich souveräner und selbstbewusster zu präsentieren.

Themen

- Was zeichnet souveräne persönliche Wirkung aus?
- Dimension der Verständlichkeit
- Einfachheit, Prägnanz, Stimulation - entscheidende und stilistische Wirkungsmittel
- Wie gelingt es mir, meine Zuhörer 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 Zuhörern gut zu präsentieren

Termine

28.11. - 29.11.2022

Trainer

Roger Kihn

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer	max. 12 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	395 € / Tag
Bonus	relevant

Konfliktmanagement – sich wirkungsvoll durchsetzen können

Die Kunst, in Konflikten wirkungsvoll agieren zu können -
insbesondere gegenüber Kollegen, Mitarbeitern und Kunden

Zielgruppe

Alle Verkäufer und Serviceberater

Zielsetzung

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

Themen

- 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, 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!

Termin

07.07. - 08.07.2022

Trainer

Roger Kihn

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer	max. 10 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	395 € / Tag
Bonus	relevant



Professionelle Serviceberatung

Modultraining zu aktiver Beratung und Verkauf im Service



Modul 1

Zielgruppe alle Module

Serviceberater 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

08.03. - 09.03.2022

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

04.05. - 06.05.2022

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

21.06. - 22.06.2022 (Gruppe 1)

23.06. - 24.06.2022 (Gruppe 2)

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 der Schulung Serviceberater mit Vorgesetzten und Trainer.

Das Reflektionsgespräch ist Bestandteil der Serviceberaterschulung. 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	max. 10 Personen
Dauer	7 Tage + Modul 4 Abschlussgespräch
Seminargebühr	395 € / 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 Serviceberaterschulung bekannt gegeben.

Touch and Feel

Neue Staplerbaureihen kennenlernen

NEU



Zielgruppe

Mitarbeiter im Innendienst, Serviceberater 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 Teilnehmern

Termine

10.03.2022
 28.04.2022

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: 21.03.2022
 Session 2: 28.03.2022
 Session 3: 05.04.2022
 Session 4: 11.04.2022

Durchführung Online in 4 Sessions mit jeweils 4 Stunden

Trainer

Holger Keck

Ort

LMH Webinar

Teilnehmer	max. 6 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	395€ /Tag
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer	max. 8 Personen
Dauer	2 Tage gesamt
Seminargebühr	225 € / Session
Bonus	nicht relevant

Mitarbeitergespräche erfolgreich führen



Web-Seminar

Zielgruppe

Neue und erfahrene Führungskräfte

Zielsetzung

- Mitarbeitergespräche 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

10.05.2022 08:00 - 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	max. 8 Personen
Dauer	1 Tag
Seminargebühr	495 € / 8 Stunden
Bonus	nicht relevant



Der Einsatzleiter: Ausbildung zur Führungskraft im Service

Modulbaustein zur Ausbildung Einsatzleiter als Führungskraft im Service

Modul 1 - Führung I

Zielgruppe für alle Module

Einsatzleiter, Disponenten, Service-Innendienst, Werkstattmeister, Lagerleiter, Mitarbeiter 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 Mitarbeiterführung 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 Zukunft
- Führungsverantwortung gegenüber Unternehmen und Mitarbeitern
- Führen in der Sandwich-Position, Zentrale Werkzeuge der Mitarbeiterführung
- Führungsstile und Situative Führung
- Kommunikation als grundlegendes Instrument für Mitarbeiterführung
- Psychologie der Menschenführung, Motivation und Kontrolle
- Eigene Rolle als Führungskraft klären und den persönlichen Führungsstil finden

Termine

21.02. - 22.02.2022

Für alle Module gilt:

Modul 2 - Führung II

Zielsetzung Modul 2

Vertiefen der Kenntnisse über Mitarbeiterführung, das Erlernen und Trainieren weiterer Führungsinstrumente, Überzeugen als Führungskraft, den persönlichen Führungsstil konkretisieren, in konfliktträchtigen 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

19.05. - 20.05.2022

Trainer

Dr. Wolfgang Kaa

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer

max. 12 Personen

Dauer

jeweils 2 Tage

Seminargebühr

395 € / Tag

Bonus

nicht relevant

Recht im Service

Arbeits- und Vertragsrecht im Service



Zielgruppe

Einsatzleiter, Werkstattmeister, Abteilungsleiter

Zielsetzung

Vermittlung der relevanten rechtlichen Grundlagen und Rahmenbedingungen für Mitarbeiter 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

07.12. - 08.12.2022

Trainer

Olaf Bergmann

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Fachtagung Materialwirtschaft



Zielgruppe

Lagerleiter, Lagermitarbeiter und Materialwirtschaftsleiter

Themen

Erfahrungsaustausch Lagerleiter

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

Termin

22.09.2021

Trainer

Sonja Ludwig, Christoph Stenger, weitere Fachreferenten

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer	max. 12 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	395 € / Tag
Bonus	nicht relevant

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

Fachtagung Serviceberater



Service Up & Aufbautraining

Zielgruppe

Serviceberater und vergleichbare Funktionen

Zielsetzung

Erfahrungsaustausch, Vertiefung einzelner Trainingsinhalte, Kundengespräche aktiv steuern

Themen

Tag 1 Service Up:

Erfahrungsaustausch der Serviceberater, Trends und Tendenzen

Tag 2 Aufbautraining:

Vertiefung/Auffrischung von Trainingsinhalten

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

Termine

18.10. - 19.10.2022

19.10. - 20.10.2022

Trainer

Holger Keck, Christoph Stenger, Gastreferenten

Ort

Seminar Zentrum Rückersbach

Erfahrungsaustausch Werkstattleiter



Im Vordergrund stehen organisatorische Themen aus dem Tagesgeschäft

Zielgruppe

Werkstattleiter und vergleichbare Positionen der LMH
Netzwerkspartner

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

07.09.2022

Trainer

Christoph Stenger

Ort

Willenbrock Bremen

Teilnehmer	max. 30 Personen je Veranstaltungstag
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	285 € / Tag
Bonus	nicht relevant

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

Fachtagung Ex-Schutz für Servicetechniker



gilt als jährliche Unterweisung im Sinne der Betriebssicherheitsverordnung

Zielgruppe

Servicetechniker 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

22.11. - 23.11.2022

Trainer

Dr. Stefan Kehr, Wolfgang Sauer, Patrick Dyrba, Johannes Boeshans weitere Fachreferenten

Ort

Landhotel Klingerhof in Hösbach

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



Flurförderzeuge in explosionsgefährdeten Bereichen



Fortbildungslehrgang für Sicherheitsfachkräfte und Einsatzleiter

Zielgruppe

Betreiber und Einsatzleiter 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

20.09. - 21.09.2022

Trainer

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	max. 50 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	320 € / Tag
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer	max. 50 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	320 € / Tag
Bonus	nicht relevant

Erfahrungsaustausch Satellitentrainingscenter



Austausch und Planung 2022

Zielgruppe

Verantwortliche oder Trainer der Satellitentrainingscenter
Deutschland

Zielsetzung

Erfahrungsaustausch / Best Practice

Themen

Gezielte Themenabfrage erfolgt vorab an die gemeldeten
Teilnehmer

Termin

13.09.2022

Trainer

Christoph Stenger

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Professionalisierung des Mittelmanagement im Service



Durchführung eines Entwicklungszentrums für den Service

Zielgruppe

Serviceleiter, Einsatzleiter, Serviceleiter-Großkunden,
Leiter Materialwirtschaft, Werkstattleiter, Serviceberater

Zielsetzung

Aufzeigen von Stärken und Entwicklungspotentialen durch unab-
hängige Beobachter.

Unterstützung bei der individuellen Entwicklungsplanung.

Themen

Im Entwicklungszentrum durchlaufen die Teilnehmer verschiedene
Aufgaben und Situationen, die aus dem realen Tätigkeitsfeld ent-
nommen sind.

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

Zusätzlich wird dem Teilnehmer ein ausführliches Feedback mit
Handlungsempfehlungen für seine weitere Entwicklung
zugeschickt.

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

Termine

17.03. - 18.03.2022

07.07. - 08.07.2022

17.11. - 18.11.2022

Ansprechpartner und Anmeldungen

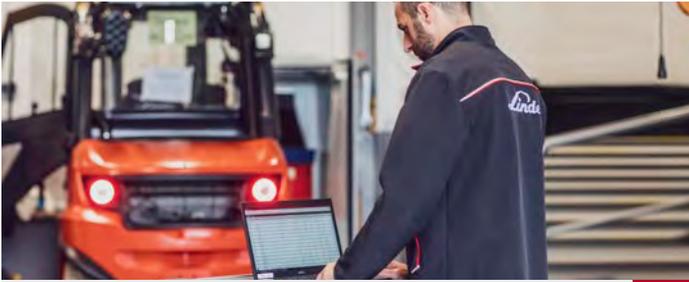
Christoph Stenger LMH

Ort

Angemeldete Teilnehmer werden rechtzeitig über den
Veranstaltungsort informiert

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

Teilnehmer	max 6 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	1.300 €
Bonus	nicht relevant



Linde connect für Servicemitarbeiter



Zielgruppe

Kundendienstmitarbeiter der Linde Händlerorganisation, welche Fahrzeuge mit dem Linde connect System in ihrem Kundenkreis haben.

Zielsetzung

Der Teilnehmer soll durch dieses Seminar das Linde connect System kennenlernen, um den Kunden bei der Inbetriebnahme des Systems zu unterstützen.

Themen

- Systemübersicht connect System
- Eingabeeinheit - Tastatur und RFID
- Desktopreader, Transponder Varianten
- Nachrüstkits
- Belastungssensor
- Diagnose Eingabeeinheit Linde Service Guide
- connect:composer Software
- connect:desk Software
- Varianten der Datenübertragung
- Bluetooth Stick / Bluetooth Access Point
- Datenübertragung mit GSM Kommunikationseinheit
- Datenübertragung mit WIFI / WLAN Kommunikationseinheit
- connect:desk Software
- Einstellungen connect:composer / connect desk Software
- Installationsvarianten connect desk Software
- Datenübertragung connect:dt
- connect portal
- Pre-operational check
- Truck Call App

Termin

27.04. - 28.04.2022

06.10. - 07.10.2022

Trainer

Thomas Brehm

Ort

Trainings Center Werk 2
 Großostheimer Straße 198
 63741 Aschaffenburg

Preisverhandlung bei Angebotsverfolgung



Zielgruppe

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

Zielsetzung

Face-to-Face Training, Workshops und Praxisübungen

Themen

- Kundenbindung durch Vertrauensaufbau am Telefon und durch aktive Verkaufs-Beratungsstrategien steigern
- Erfolgreiche Angebotsverfolgung - welche Strategie ist entscheidend
- Professionelle Angebotsverfolgung ohne den Kunden zu nerven
- Kostenvoranschlag in Auftrag verwandeln
- Thema Preisverhandlung - warum Verhandeln so wichtig ist
- Kein Zugeständnis ohne Gegenleistung
- Sagen Sie niemals „Ja“ zum ersten Vorschlag Ihres Kunden
- Touchpoints - aus der Sicht des Kunden reagieren
- Kundenbindung oder freiwillige Treue, loyale Kunden - ein wertvoller Schatz

Ziel: Wo sind die Interaktionspunkte bei Kunden - wie kann die bestehende Kundenbeziehung gefestigt werden

Termine

06.04. - 07.04.2022

Trainer

Birgit Konrad

Ort

Linde Experience Center in Aschaffenburg

Teilnehmer	max. 12 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	250 € / Tag
Bonus	nicht relevant

Teilnehmer	max. 12 Personen
Dauer	2 Tage
Seminargebühr	395 € / Tag
Bonus	nicht relevant



Linde Safety Guard



Linde Safety Guard von der Erstberatung bis zum Kundenkonzept

Zielgruppe

Serviceberater 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

23.03. - 25.03.2022

22.06. - 24.06.2022

26.10. - 28.10.2022

Trainer

Fachreferenten Cornovo

Ort

Linde Rhein-Ruhr
Bollenheide 4
42781 Haan

Teilnehmer

max. 12 Personen

Dauer

3 Tage

Seminargebühr

keine

Bonus

nicht relevant

SEMINARBEDINGUNGEN DER LINDE AKADEMIE (1/2)

1. Linde investiert in Mitarbeiter 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 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 eine Seminargebühr 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/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
- Trainerkosten
- Mittagessen

2.2 Trainings im Seminarhotel

Für die Trainings im Seminarhotel gilt folgende Kostenregelung:

Teilnehmer/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/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:

- Trainerkosten 800,- € p.Trainer/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 der Linde Material Handling GmbH, Mitarbeiter von anderen KION-Konzerngesellschaften und Mitarbeiter 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 Teilnehmerzahlen 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 Teilnehmer bzw. 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 Teilnehmerzahl 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 Seminarende. 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

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

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 Mitarbeiterparkhaus, Wailandtstr. 13
Einfahrtsberechtigungs-Formular gut ersichtlich ins Fahrzeug legen.

2 Linde Material Handling WERK II

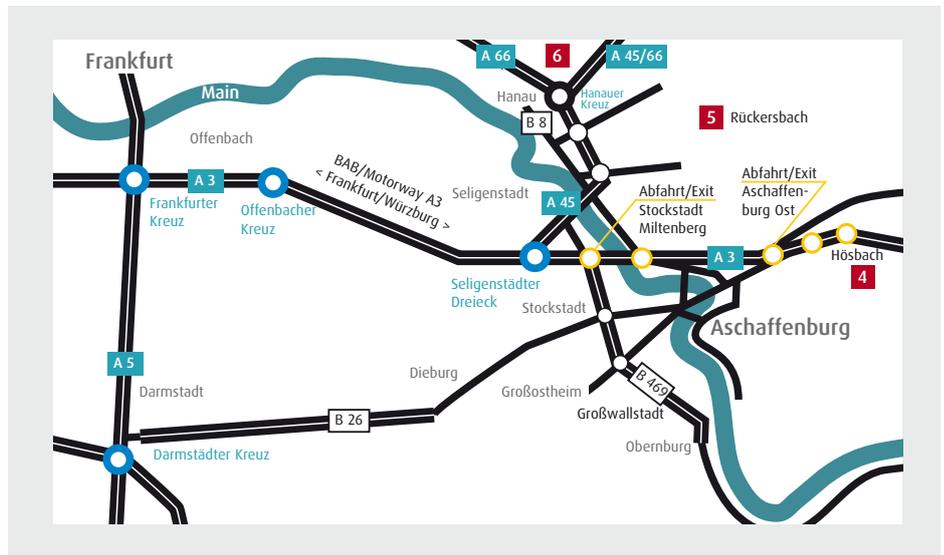
Linde Material Handling GmbH | Werk II
Dr.-Hans-Meinhardt-Allee 1
63741 Aschaffenburg

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

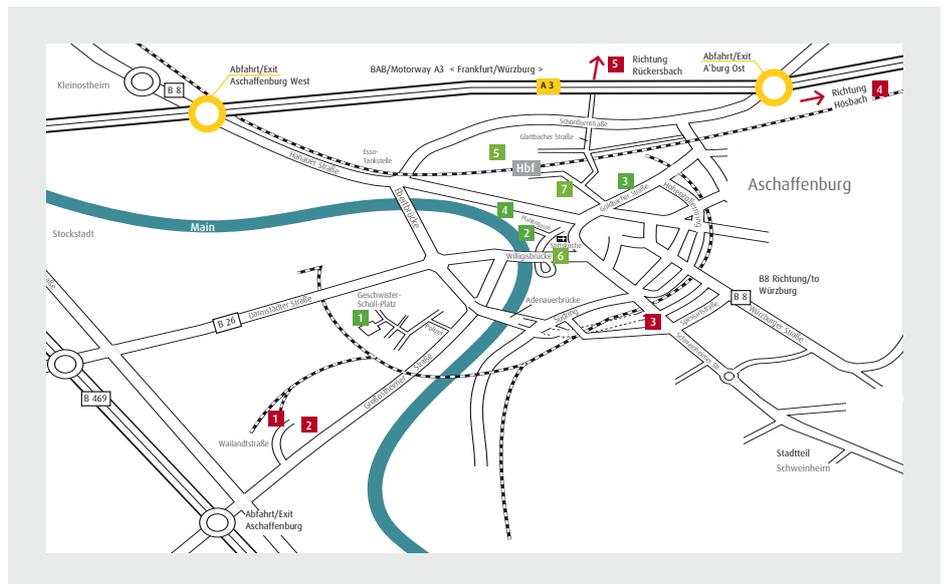
Goldbacher Str. 19-21, 63739 Aschaffenburg
Tel: 06021 . 334.0
info@post-ab.de

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