SCHADEN.NEWS



25.01.2023

ACOAT SELECTED SEMINARE: „ENERGIEKOSTEN UND FACHKRÄFTEMANGEL – BEDÜRFNISSE DER BETRIEBE STEHEN IM FOKUS“

Das Werkstattnetzwerk Acoat Selected will seine Partnerbetriebe auch in diesem Jahr mit einem umfangreichen Seminar- und Schulungsangebot dabei unterstützen, wirtschaftlich erfolgreich, nachhaltig und profitabel zu arbeiten. Wie schon auf der Acoat Selected Management Konferenz im November, steht auch im neuen Partnerprogramm der Nachhaltigkeitsgedanke unter dem Motto „RETHINK“ im Fokus.

„Unser Angebot richtet sich an den Bedürfnissen der Partnerbetriebe aus: Nachhaltigkeit, CO2- und Energiekostenreduzierung, Fachkräftemangel, Produktinnovationen und starke Partnerschaften. Uns ist es wichtig, mit unseren Serviceleistungen, zielgruppenorientierten Schulungen und individuellen Beratungsleistungen zu unterstützen und gemeinsam mit den Partnerbetrieben den Weg in Richtung mehr Nachhaltigkeit – für die Umwelt und den Betrieb – zu gehen“, betont Netzwerkleiter Kai Gräper.

NEU IM PROGRAMM

Rund 20 Seminare enthält das aktuelle Acoat Selected Partnerprogramm. Zu den Highlights gehören in diesem Jahr das aller fünf Jahre stattfindende Partner-Club-Treffen, in dessen Rahmen die Teilnehmer im September nach Athen reisen, sowie zwei neue Seminarangebote.

Das Seminar „Prozessabläufe und Energieverbräuche nachhaltig optimieren“ greift dabei bewusst ein Thema auf, dass die K&L-Betriebe im vergangenen Jahr extrem beschäftigt hat und das auch weiterhin aktuell ist: Die hohen Energiekosten. Während der zweitätigen Veranstaltung gibt es für die Teilnehmer konkrete Lösungsansätze, wie sie den Energieverbrauch senken und gleichzeitig die

Prozesse effizient gestalten. Zudem erhalten sie einen Überblick über verschiedene Energiearten und -quellen und erfahren, wie sich diese nachhaltig nutzen und nachträglich im Betrieb einbauen lassen.

MIT UNTERSCHIEDLICHEN KUNDENTYPEN RICHTIG UMGEHEN

Ebenfalls neu im Programm ist das Seminar „EQ schlägt IQ“. Hier stehen Persönlichkeitsstrukturen und Verhaltensmuster im Fokus. Denn diese haben einen großen Einfluss auf den Gesprächsverlauf mit den Kunden. Während des Kurses lernen die Teilnehmer verschiedene Kundentypen kennen und erfahren, wie sie diese individuell beraten und dabei ihre persönlichen Stärken einsetzen.

VON STRATEGIE BIS FACHKRÄFTEAKQUISE

Neben den neuen Inhalten richtet sich das Partnerprogramm mit kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Themen vor allem an Unternehmerinnen und Unternehmer. Schon seit vielen Jahren im Angebot und stets gut besucht sind beispielsweise Seminare rund um die Themen Unternehmensstrategie, attraktiver Arbeitgeber, Vertragsverhandlungen mit Auftraggebern oder die vollständige Schadenkalkulation. Das vollständige Programm finden Sie hier.

Carina Hedderich