

LTC 
Akademie
Kursprogramm

Das LTC 2.0

Wir gestalten Fortschritt

Vision

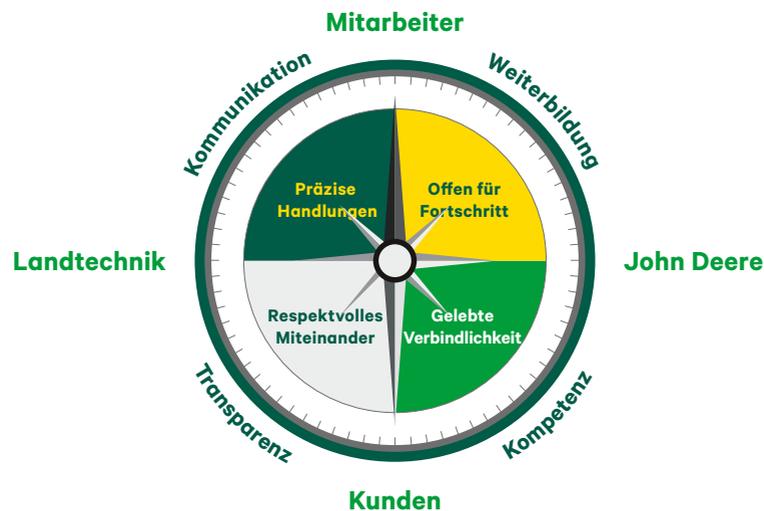
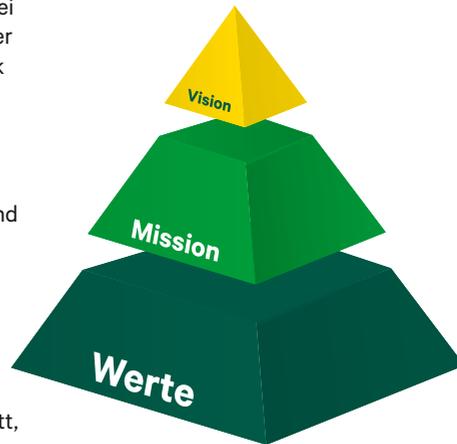
Wir, im Technik-Center, sind als Marktführer bei fortschrittlicher Landtechnik und Traktoren der präferierte Partner. Hier verbinden wir Technik führender Lieferanten mit Menschen die ihre Betriebe erfolgreich in die Zukunft führen.

Mission

Durch das Streben nach Marktführerschaft sind wir offen für neue Wege, schaffen effiziente Strukturen und Abläufe, um unseren Kunden eine kompetente und individuelle Betreuung zu bieten. Das ist unser LTC-Versprechen.

Werte

Respektvolles Miteinander, Offen für Fortschritt, Gelebte Verbindlichkeit, Präzise Handlungen



Kursprogramm 2023



| | | |
|--|----------------------------|-------|
| | Zertifikatslehrgänge | 6-7 |
| | John Deere Technik | 8-31 |
| | Persönlichkeitsentwicklung | 32-47 |
| | Essentials | 48-53 |
| | Führungstraining | 54-55 |

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung

Johann Zillner
 Leitung LTC Akademie
 +43 664/627 41 63
 johann.zillner@lagerhaustc.at

Vorwort

Liebe Kolleginnen und Kollegen! Liebe Vertriebspartner!



Das Lagerhaus Technik Centers hat mit der LTC Akademie eine professionelle Plattform für die kontinuierliche Entwicklung unserer Mitarbeiter etabliert. Mit Stolz stelle ich Ihnen das Erste Kursprogramm der LTC Akademie vor. Hiermit bieten wir ein vielfältiges Kursprogramm, das sowohl auf die aktuellen Bedürfnisse unserer Kunden als auch auf die zukünftigen Herausforderungen der Branche eingeht.

Die Erfolge, die wir im vergangenen Jahr erreicht haben, sind das Ergebnis unserer gemeinsamen Anstrengungen und unserer Offenheit für Veränderungen. Wir sind davon überzeugt, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unser wichtigstes Gut sind und dass die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Kompetenzen entscheidend für den Erfolg des Unternehmens ist.

In Anlehnung an unsere Vision, Marktführer zu sein und der präferierte Partner für unsere Kunden und Lieferanten zu werden, haben wir das Kursprogramm der LTC Akademie gestaltet. Unser Ziel ist es, Ihnen eine umfassende und praxisnahe Weiterbildung zu ermöglichen, die Ihnen hilft, die Herausforderungen der Zukunft zu meistern und den Fortschritt in der Landtechnik aktiv mitzugestalten.

Mit den Kursangebot wollen wir Ihre fachlichen und persönlichen Kompetenzen weiter ausbauen und Ihnen die Möglichkeit bieten, sich in Ihrem Arbeitsbereich zu spezialisieren und zu professionalisieren. Im Technik Center legen wir großen Wert auf eine respektvolle Zusammenarbeit und eine offene Kommunikation, die den Erfolg unseres Unternehmens weiterhin sichert. Wir laden Sie herzlich ein, das Kursprogramm der LTC Akademie zu nutzen und sich aktiv in die Gestaltung unserer gemeinsamen Zukunft einzubringen. Wir sind überzeugt, dass wir gemeinsam den Erfolg weiter stark und dauerhaft ausbauen können und unsere Vision von der Marktführerschaft in der fortschrittlichen Landtechnik verwirklichen.

Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen den Fortschritt in der Landtechnik zu gestalten.

Günter Kallus
Geschäftsführung Lagerhaus Technik-Center

Liebe Interessenten und Interessentinnen,



willkommen in der LTC Akademie, der Anlaufstelle für Kompetenzentwicklung und Weiterbildung in der österreichischen Landtechnik! Ich freue mich sehr, dass Sie sich entschieden haben, Ihre Fähigkeiten und Kenntnisse gemeinsam mit uns weiter auszubauen. Als Leiter der Akademie ist es mir ein besonderes Anliegen, Ihnen unser umfassendes Schulungsangebot vorzustellen, das speziell darauf abzielt, Sie optimal für die Herausforderungen des modernen Landtechnikhandels und- service auszubilden.

Unsere Kunden werden zunehmend anspruchsvoller und die angewendete Technik wird immer komplexer. Unser Anspruch ist es, mit unserem starken Netzwerk aus Service und Vertrieb als bevorzugter Partner an der Seite unserer Kunden zu stehen. Die LTC Akademie spielt dabei eine wesentliche Rolle, indem sie das Know-how und die Kompetenzen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter österreichweit harmonisiert.

In der LTC Akademie legen wir großen Wert darauf, sowohl internes als auch externes Know-how zu nutzen. Unser Ziel ist es, durch strukturierte Aus- und Weiterbildung den steigenden Ansprüchen des Marktes gerecht zu werden und als der kompetenteste Partner für unsere Kunden wahrgenommen zu werden. Neben technischen Schulungen und Verkaufsschulungen bieten wir zukünftig auch verstärkt Kurse zur Persönlichkeitsentwicklung und wirtschaftlichen Beratung an. Dabei setzen wir auf eine Mischung aus internen Top-Trainern und erfahrenen externen Trainern, die Ihnen die bestmögliche Schulung bieten.

Um unseren hohen Ansprüchen gerecht zu werden und die gesetzten Ziele zu erreichen, ist es von entscheidender Bedeutung, dass wir alle Vertriebspartner und Mitarbeiter auf unserem gemeinsamen Weg mitnehmen. Gemeinsam können wir unsere Potenziale ausschöpfen und die heimische Landwirtschaft mit moderner Landtechnik in die Zukunft führen.

Lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft der Landtechnik gestalten.

Johann Zillner
Leitung LTC Akademie



Zertifikatslehrgang Werkstättenmanagement



© John Deere

Erfolg durch professionelles Werkstättenmanagement

Dieser Lehrgang bietet Führungskräften im Servicebereich eine umfassende, praxisnahe Weiterbildung. Der Erfolg einer Serviceeinheit hängt wesentlich mit den Geschicken und Entscheidungen der verantwortlichen Personen zusammen.

Dieser Lehrgang gibt Ihnen jene Tools, um in Ihrem Servicegebiet noch erfolgreicher und profitabler zu sein. Dabei Gebiet es drei Gewinner: Kunde und das Unternehmen und die Mitarbeiter

In den vier Modulen werden spezifische Schwerpunkte gesetzt:

- Standortleitung und Mitarbeiterführung
- Wesentliche Kennzahlen und daraus ableitende Betriebssteuerung
- Dienstleistungen und Verrechnungspreise
- Aktive Gebietsbearbeitung

Ziele und Inhalte

- Rentabilität im Service
- Wichtige Kenngrößen zur Steuerung des Servicebereiches
- Ihre Aufgaben und Verantwortlichkeiten als Standortverantwortlicher oder Spartenleiter, insbesondere im Personalmanagement
- Coaching-Techniken im täglichen Umgang mit Ihrem Team
- Bedeutung des Aftermarket-Ertrags
- Begründungen für angemessene Stundenverrechnungssätze unter dem Aspekt des Leistungsspektrums
- Gesprächsvorbereitung
- Darstellung des Aufhebens der Vergleichbarkeit von Preisen

Termine

November 2023 bis Februar 2024

Trainer

Diverse Trainer

Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Führungskräfte im Service

Zeiträumen

Vier Module á 2 Tage

Anmeldung

LTC Akademie
akademie@
lagerhaustc.at

Beitrag

€ 5.500,-

Grundlagen Präzisions- landwirtschaft für Vertrieb



© John Deere

Präzisionslandwirtschaft als Verkaufsargument

In diesem zwei tägigen Modul erlernen Sie die Grundlagen der Präzisionslandwirtschaft. Diese stark praxisbezogene Modul zielt speziell darauf ab, dass Verkäufern das notwendige Wissen und Verständnis über die neuesten John Deere Technologien erlangen und diese in das Verkaufsgespräch einbauen.

Das Modul deckt Grundlagen zu StarFire 7000, AutoTrac Universal, G5 Funktechnologie ab. Ebenso werden Themen wie Operationscenter, Teilbreitenschaltung, Turn Automation, AutoPath und Gerätesteuerung abgedeckt.

Ebenso werden die aktuellen Entwicklungen im Bereich Robotics vorgestellt und einzelne Roboter vorgeführt.

Das Modul ist je Termin auf 20 Personen limitiert.
Es wird in vierer Gruppen im Stationsbetrieb gearbeitet.

Ziele und Inhalte

- Kennen und argumentieren Sie den Nutzen und den Mehrwert, den Landwirte durch den Einsatz der John Deere Precision Ag-Technologie erzielen.
- Verstehen Sie die Hauptkomponenten, die das GreenStar-System ausmachen.
- Verstehen Sie, wie die Satellitentechnologie mit dem GreenStar-System funktioniert.
- Lernen Sie die verschiedenen Displays, Empfänger und Farm-Management-Software, die Landwirten zur Verfügung kennen.
- Unterscheiden Sie die Unterschiede zwischen den Anwendungen, Pro-Modul, Dokumentation und Maschinensteuerung.
- Sie Telematik und die Funktionsweise erklären.

Termine

Anmeldeschluss:
Zwei Wochen vor Beginn

| | |
|------------------------------------|-----|
| 26.9.-27.9.2023 (Früh bis Mittag) | TBD |
| 28.9.-29.9.2023 (Mittag bis Abend) | TBD |
| 2.10.-3.10.2023 (Früh bis Mittag) | TBD |

Trainer

Michael Mantler
Produktmanagement
John Deere



© LTC

Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Verkaufsaußendienst
und -innendienst

Zeitrahmen

2 Tage

Anmeldung

LTC Akademie
akademie@
lagerhaustc.at

Beitrag

€ 850,-



Deepdive Präzisionslandwirtschaft für Fortgeschritten in Vertrieb und Service



© John Deere

Betriebsmitteleffizienz in der ganzheitlichen Kulturführung durch Präzisionslandwirtschaft

Hier erleben Sie das volle Potential der John Deere Präzisionslandwirtschaft. In diesem zweitägigen, praktischen Modul lernen Sie Anwendungen mit denen Sie für ein WOW beim Kunden sorgen und für den Verkauf und Kundenbindung im Service einsetzen können.

Im Segment Erntetechnik erlernen Sie den Kundennutzen und Funktionen des Harvest Labs und Grainsensing. Dabei wird insbesondere auf den Mehrwert der teilflächenspezifischen Ertragskartierung (Protein, Feuchte, Ertrag) wert gelegt. Weiters deckt das Modul in der Praxis die aktive und passive Gerätesteuerung ab und zeigt dabei das Potential zur Steigerung der Betriebsmitteleffizienz. Ebenso zeigen wir Ihnen die Kostenersparnis und Steigerung der Bodenbearbeitungsqualität durch Pflugsteuerung. Gemeinsam werden wir die Maschinenvernetzung und Daten- bzw. Kunden Übergabeprozesse im Detail verfestigen.

In diesem zweitägigen praktischen Modul werden Sie zum Profi im Bereich Präzisionslandwirtschaft.



Ziele und Inhalte

- Lernen Sie wie sie durch die Pflugsteuerung treibstoffsparend eine konsistente Pflugtiefe erreichen und Unter- bzw. Überpflügen vermeiden.
- Erhöhung der Produktivität, Präzision und Betriebsmitteleinsatz durch aktive Gerätesteuerung
- Sie können dem Kunden den Mehrwert von Harvest Lab und Grainsensing näherbringen und die darauf aufbauende Betriebsmittlersparnis im Kulturmanagement aufzeigen.
- Sie lernen die Do's und Dont's beim Vernetzen von Maschinen und Übergabeprozesse



Termine

4-5.10.2023 Am Feld (Ort TBD)

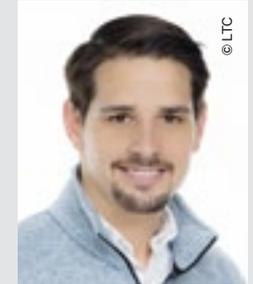
Anmeldeschluss:

Zwei Wochen vor Beginn



Trainer

Michael Mantler
Produktmanagement
John Deere



© LTC



Vorkenntnisse

Ausgeprägtes Know-How im Bereich AMS



Zielgruppe

Verkaufsaußendienst und -innendienst



Zeitraumen

2 Tage



Anmeldung

LTC Akademie
akademie@
lagerhaustc.at



Beitrag

€ 850,-

John Deere CRM – Einschulung



© John Deere

Das John Deere CRM-System bietet eine Vielzahl von Vorteilen, insbesondere im Hinblick auf die Effizienz und Präzision der Geschäftsabläufe. An der Verwendung dieses Systems wird in Zukunft unter anderem gemessen wie viele Bauplätze für John Deere Traktoren das LTC erhält. Dieses System bringt aber auch eine Reihe an Erleichterungen in der täglichen Arbeit mit sich wie beispielsweise den Wegfall zahlreicher Excel-Listen (Lagerliste, Projektliste, ...).

Zentrale Datenspeicherung: Mit dem CRM-System können alle Kunden- und Geschäftsdaten an einem zentralen Ort gespeichert werden. Dies erleichtert den Zugriff und die Aktualisierung von Informationen sowie die Verwaltung von Kundenbeziehungen.

Automatisierung von Prozessen: Das System kann viele manuelle Prozesse automatisieren, z. B. die Verwaltung von Kundendaten, Bestellungen und Lieferungen. Dies spart Zeit und reduziert das Risiko von menschlichen Fehlern.

Verbesserte Kundenkommunikation: Das CRM-System trägt dazu bei, die Kommunikation mit Kunden zu verbessern und die Möglichkeit bietet, optimierte Kampagnen zu erstellen.

Reporting und Analyse: Das System bietet umfassende Reporting- und Analysefunktionen, die es ermöglichen, Geschäftsentwicklungen und -potentiale zu verfolgen

Insgesamt bietet das John Deere CRM-System eine Reihe von Vorteilen, die uns dabei unterstützen, effizienter und produktiver zu arbeiten, die Kundenbeziehungen zu verbessern und unsere Marktanteile auszubauen.

Ziele und Inhalte

- Vorteile des neuen CRM-Systems und Erleichterung der täglichen Arbeit.
- System Set-Up und Einstellungen: Die Teilnehmer lernen, wie das System eingerichtet und konfiguriert wird
- Kundensuche: Die Teilnehmer lernen, wie sie schnell und effektiv nach Kunden im System suchen können
- Kunde neu anlegen: Wie können neue Kunden im System angelegt werden
- Projekte erstellen: Die Teilnehmer lernen, wie sie neue Projekte im System erstellen und verwalten können
- Erstellen von Kundenangeboten und Aktivierung des Angebots im System
- Angebotspositionen erstellen: Die Teilnehmer lernen, wie sie Angebotspositionen für einzelne Produkte und Komponenten erstellen und kalkulieren können
- Verkaufshilfen kalkulieren: Der Kurs zeigt auf, wie Verkaufshilfen im System kalkuliert werden können und wie sie in Angebote integriert werden können
- Inzahlungnahme von gebrauchten Maschinen: Die Teilnehmer lernen, wie sie den Prozess der Inzahlungnahme von gebrauchten Maschinen im System verwalten können
- Formulare für den John Deere Verkaufsprozess: Der Kurs vermittelt den Teilnehmern, wie sie die verschiedenen Formulare im John Deere Verkaufsprozess korrekt ausfüllen und verwalten können
- Prozess DSGVO-Formular: Die Teilnehmer lernen, wie das DSGVO-Formular im System ausgefüllt und verwaltet wird
- Abschluss von Angeboten im System

Termine

Werden seitens der CRM-Verantwortlichen ausgeschrieben.

Trainer

CRM-Team

Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Verkaufsaußendienst und -innendienst

Zeitrahmen

1 Tag

Anmeldung

LTC Akademie
akademie@
lagerhaustc.at

Beitrag

Kostenfrei

Gebrauchtmaschinen APP – Smart Trade



Professionelle Gebrauchtmaschinenbewertung mit Smart Trade

In diesem Modul lernen Sie, wie Sie die App Smarttrade von E-Farm effektiv nutzen können. Die App ist ein von Hrn. Obermaier entwickeltes Tool, welche eine professionelle Gebrauchtmaschinenbewertung sicherstellt.

Durch eine professionelle, datengestützte Gebrauchtmaschinenbewertung schafft man Sicherheit einen angemessenen Preis für die Neumaschine zu veranschlagen.

Ziele und Inhalte

- Installation der App
- Vorstellung der App
- Aufnahme der Maschine: Automatikfüllung anhand der Seriennummer oder manuelle Füllung
- Richtiges Fotografieren der Maschine
- Aufnahme und Verzeichnis von Maschinenanomalien
- Maschinenbewertung in die App eingeben
- Vorstellung des Bewertungsprozesses nach der Maschineneingabe

Termine

Individuell mit Hrn. Obermaier zu vereinbaren.

Trainer

Andreas Obermaier
Leiter
Gebrauchtmaschinen
Technik-Center



Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter

Zeitrahmen

2 Stunden vor Ort

Anmeldung

LTC Akademie
akademie@
lagerhaustc.at

Beitrag

Kostenfrei



Lernpfade für Servicemitarbeiter



© John Deere

Die Lernpfade wurden geschaffen, um allen Mitarbeitern der John Deere LTK-Werkstätten eine strukturierte Aus- und Weiterbildung (Produkt-, System- und Basistraining) anzubieten. Mit einem modularen Ansatz und verschiedenen Kompetenz-Ebenen ist eine Weiterbildung und Entwicklung vom Anfänger bis zum Spezialisten und Experten möglich.

Es gibt aktuell 3 Lernpfade für Service-Techniker

Techniker Level 1

Bei diesem Lernpfad, welcher von jedem Techniker, der an John Deere Produkten arbeitet, absolviert werden sollte, handelt es sich um die technische Basisausbildung (Elektrik, Elektronik, Hydraulik, Hydrostatik, Motoren und dem Diagnose- und Informationstool – Service ADVISOR™).

Aufbau eines neuen Technikers

Das Ziel dieses Lernpfades ist Neuzugänge und Techniker in Ausbildung (Lehrlinge) in die Welt von John Deere einzuführen. Dieses Modul bildet die optimale Ergänzung eines Lehrlings zu seiner Ausbildung.

Motoren Level 1 & 2

Der Lernpfad, welcher bei der nächsten John Deere LTK Zertifizierung eine verpflichtende Vorgabe sein wird, unterstützt die spezifische Motordiagnose und -wartung an John Deere Motoren (4,5l, 6,8l und 9l), deckt Theorie und Diagnose für alle John Deere-Motorsysteme ab, einschließlich Luft und Abgas, Kraftstoff, Kühlmittel, Schmierung und Abgasnachbehandlung.

Überblick über alle Trainings zu den Lernpfaden

In der folgenden Tabelle bekommen Sie einen Überblick über alle WBTs und ILTs welche in den 3 genannten Lernpfaden vorkommen. Es genügt ein Abschluss eines Moduls um eine Anrechnung im Lernpfad zu bekommen. Somit ist es nicht notwendig die Module mehrmals zu besuchen. Des Weiteren erhalten Sie einen Überblick bei welchen Kurse eine Anrechnung möglich ist.

| Code | Beschreibung | Art | Anrechenbar | Techniker L1 | Aufbau Techniker | Motoren L1 & 2 |
|-------------------|--|-----|-------------|--------------|------------------|----------------|
| CSP-QCD020 | Elektronische Systeme 1 | WBT | • | • | • | • |
| CSP-QCD021 | Elektronische Systeme 2 | WBT | • | • | • | • |
| CSP-QCD022 | Elektronische Systeme 3 | WBT | • | • | • | • |
| CSP-QCD023 | Elektronische Systeme 4 | WBT | • | • | • | • |
| CSP-18-TW1MA02 | Einführung in die Grundlagen der Dieselmotoren | WBT | • | • | • | • |
| CSP-18-TW1MA03 | Einführung zu John Deere Dieselmotoren | WBT | • | • | • | • |
| CSP-QCD010 | Technische Systeme – Hydraulik/Hydrostatische Systeme 1 | WBT | • | • | • | |
| CSP-QCD011 | Technische Systeme – Hydraulik/Hydrostatische Systeme 2 | WBT | • | • | • | |
| CSP-QCD012 | Technische Systeme – Hydraulik/Hydrostatische Systeme 3 | WBT | • | • | • | |
| CSP-QCD013 | Technische Systeme – Hydraulik/Hydrostatische Systeme 4 | WBT | • | • | • | |
| CSP-UCD002EN | Service ADVISOR™ 5 | WBT | | • | • | • |
| CSP-18-TW2MA06_DE | Motor - JDPS Diagnose-Prüfbox | WBT | | | | • |
| CSP-QCD002 | Service ADVISOR™ 5 Basistraining | ILT | | | • | • |
| CSP-17-SE1QNP08DE | Grundlagen Elektrik und Elektronik | ILT | | | | • |
| CSP-UCD001DE | Parts ADVISOR™ | WBT | | | • | • |
| CSP-UCD003 | CCMS | WBT | | | • | • |
| CSP-18-TW1MA01 | Einführung zu John Deere Power Systems | WBT | | | • | |
| CSP-18-TW2MA01 | Dieselmotoren – Grundlage | WBT | | | • | • |
| CSP-18-TW2MAA01 | Luftansaug- und Abgasanlage – Überblick | WBT | | | • | • |
| CSP-18-TW2MAF01 | Motorkraftstoffsysteme – Überblick | WBT | | | • | • |
| CSP-18-TW2MAC01 | Übersicht über Motorkühlsysteme | WBT | | | • | • |
| CSP-18-TW2MAL01 | Motor- Schmiersystem – Überblick | WBT | | | • | • |
| CSP-18-TW2MAE01 | Elektrische Anlagen des Motors – Überblick | WBT | | | • | • |
| CSP-18-TW2MAI01 | Überblick über die DOC/DPF-Systeme zur Motor-Abgasnachbehandlung | WBT | | | • | • |
| CSP-18-TW2MAI02 | Motor-Abgasnachbehandlung-SCR Systeme – Überblick | WBT | | | • | • |
| CSP-UCD018 | Connected Support | WBT | | | • | |
| CAP-JIG051DE | Empfänger und Displays | WBT | | | • | |
| CAP-JIG052DE | Standortspezifische Landwirtschaft | WBT | | | • | |
| GEN-RCD001 | Markenschulung für Händler – Einführung | WBT | | | • | |
| GEN-RCD006 | Markenschulung für Händler – Markengrundlagen | WBT | | | • | |



Lernpfad Techniker Level 1



© John Deere

Technische Basisausbildung für John Deere Techniker

In diesem Kurs lernen Sie grundlegendes technisches Know How zu Elektrik, Elektronik, Hydraulik, Hydrostatik, Motoren und dem Diagnose- und Informationstool – Service ADVISOR™.

Dieser Lernpfad basiert vollständig aus John Deere Online- Modulen (WBT), welche alle über John Deere University verfügbar sind. Dies ermöglicht eine große Flexibilität bei der Durchführung.

Dieser Lernpfad wird für jedem Techniker empfohlen. Selbst bei guten technischen Vorkenntnissen eines neuen Mitarbeiters sollte der Lernpfad komplett absolviert werden. Der Abschluss dieses Lernpfads ist Voraussetzung/Basis für weiterführende Ausbildungen.



Ziele und Inhalte

- 4 Module Elektrische /Elektronische Systeme
- 2 Module Dieselmotoren
- 4 Module Hydraulische/Hydrostatische Systeme
- 1 Modul Service Advisor



Termine

Jederzeit möglich



Trainer

John Deere University
Web Based Training
on demand



Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich



Zielgruppe

Jeder Techniker



Anmeldung

John Deere University
Buchungscode:
EXT-AT-27 Service
Level 1



Beitrag

Siehe JDU



Lernpfad: Aufbau eines neuen Technikers



© John Deere

Optimale Ergänzung zur Ausbildung von Technikern

Das Ziel dieses Lernpfades ist Neuzugänge und Techniker in Ausbildung (Lehrlinge) in die Welt von John Deere einzuführen und folgende Ziele werden verfolgt:

- Eine zielgerichtete individuelle Ausbildung für alle Mitarbeiter in den verschiedenen Bereichen eines Vertriebspartners
- Strukturierter Aufbau von technischen und nichttechnischen Trainings sowie System- und Managementkursen, um ein umfanglicheres Bild zu vermitteln
- Absolvierte Kurse bilden einen Grundstein für weitere Spezialisierungen und werden natürlich anerkannt
- Höhere Flexibilität bei der Auswahl von Kursen abhängig von den individuellen Anforderungen, um die Erwartungen und Bedürfnisse besser zu erfüllen
- Sicherstellen aktueller Trainings durch jährliche Updates der Lernpfade, um stets auf dem neusten Stand zu sein

Dieser Lernpfada basiert vollständig aus John Deere Online- Modulen (WBT), welche alle über John Deere University verfügbar sind. Dies ermöglicht eine große Flexibilität bei der Durchführung.



Ziele und Inhalte

Module von Level 1 zzgl:

- 6 Module Techniker Werkzeugkasten
- 3 Module John Deere Systeme
- 8 Module Motor



Termine

Jederzeit möglich



Trainer

**John Deere University
Web Based Training
on demand**



Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich



Zielgruppe

Neue Techniker



Anmeldung

John Deere University
Buchungscode:
EXA-27-SE-TechAccDev



Beitrag

Siehe JDU



Motoren Level 1 und 2



© John Deere

Motorendiagnose und Wartung

Der Lernpfad unterstützt die spezifische Motordiagnose und -wartung an John Deere Motoren (4,5l, 6,8l und 9l). und deckt Theorie und Diagnose für alle John Deere-Motorsysteme ab, einschließlich Luft und Abgas, Kraftstoff, Kühlmittel, Schmierung und Abgasnachbehandlung. Mit Hilfe von szenariobasierten Übungen testen die Teilnehmer ihre Systemkenntnisse und Diagnosefähigkeiten.

Ziele und Inhalte

- Auffinden von Informationsquellen zur Wartung, Instandhaltung und Diagnose von Motoren.
- Erfolgreiche Diagnose von Problemen mit jedem der wichtigsten Motorsysteme.
- Den siebenstufigen Diagnoseansatz effektiv anwenden.
- Navigieren mit dem ADVISOR™ Service zur Unterstützung des Diagnoseprozesses.

Unter anderem wird dieser Lernpfad bei der nächsten John Deere LTK Zertifizierung eine verpflichtende Vorgabe sein, darum ist es empfehlenswert zumindest einen Techniker mit dieser Ausbildung vertraut zu machen.

Termine

Jederzeit möglich

Trainer

John Deere University
Web Based Training
on demand

Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Neue Techniker

Anmeldung

John Deere University
Buchungscode:
EXA-27-ENG

Beitrag

Siehe JDU



John Deere Mähdrescher Serie S700 ab Modelljahr 2018



© John Deere

Technische Übersicht und Diagnose, Bedienung & Einstellungen

Diese Schulung ist speziell für Werkstättenmitarbeiter zugeschnitten, welche Reparaturen und Service an den Mähdreschern durchführen und soll aber auch neue Techniker erreichen welche einen Überblick zu der genannten Serie zu erlangen sollen.

Themen:

- Aufbau und Einstellung der Erntevorsätze 600R, 700X sowie der RDF-Serie
- Grundlegender Aufbau der Maschine (Funktionskomponenten)
- Gutfluss und Druschkonzept der S-Serie
- Grundlegende Einstellungen an der Maschine zur Ernte
- Bedienung der Maschine (Kabine und Displaynavigation)
- Grundlagen der Verlustmessung und Optimierung
- Übersicht über Motor und Abgasnachbehandlung
- Elektrische Systeme am Mähdrescher, inklusive CAN-Bus System
- Hydraulische Systeme am Mähdrescher (Basishydraulik, Lenkung, Hydrostatischer Antrieb, etc.)
- Aufbau und Funktionsweise von PBS- und ProDrive™-Getriebe
- Grundlagen zum Aufbau und Anbau des Raupenlaufwerkes
- Grundlegende Kalibrierungen der Maschine zur Ernte.



Ziele und Inhalte

In diesem Kurs werden wichtige technische Informationen vermittelt, um technische Dienste an der Maschine zu gewährleisten. Am Ende dieses Kurses werden die Techniker in der Lage sein:

- die Gutflusskonzepte der Mähdrescherbaureihen der W/T-Serie, sowie alle relevanten Einstellpunkte der Maschine zu erklären
- die Maschine über die Bedienelemente in der Kabine zu bedienen und einzustellen
- die grundlegende Funktionsweise der elektrischen und hydraulischen Systeme der Maschine zu erklären
- sich selbstständig weiterführende Informationen zu technischen Systemen, Einstellmöglichkeiten und Nachrüstlösungen zu beschaffen



Termine

Anmeldeschluss:
Zwei Wochen vor Beginn

| | | |
|--------|----------------|------------|
| Kurs 1 | 15.-17.05.2023 | Korneuburg |
| Kurs 2 | 22.-24.05.2023 | Korneuburg |



Trainer

Friedrich Kreuzroither
Kundendienst-
Servicetechniker



© LTC



Vorkenntnisse

- Lernpfad: EXT-AT-27 Service Level 1 Techniker-zertifizierung: Level 1
- WBT- Kurscode: CSP-BCH039 Mähdrescher S700 Serie technische Einführung



Zielgruppe

Servicemitarbeiter



Zeitraumen

3 Tage zu je 8 Stunden



Anmeldung

John Deere University



Beitrag

€ 570,-

John Deere AMS – Grundlagen



Grundlagen für Werkstätten, Bedienung, Einstellungen und Diagnose

Diese Schulung ist speziell für Werkstättenmitarbeiter zugeschnitten, welche Reparaturen und Service an den AMS-Produkten durchführen.

Themen:

Kennenlernen der neuen Produkte im Bereich AMS Informationen zu den Systemen MyJohnDeere, JDLink, Remote Display Access, Wireless Data Transfer, Service ADVISOR™ Remote und den AMS Systemprogrammen

Ziele und Inhalte

Nach der Teilnahme an diesem technischen Präsenztraining kennt der Teilnehmer die aktuellen AMS-Produkte. Er kann sie Anwendungsbereichen zuordnen und ist in der Lage, die zugehörigen Komponenten plattformsspezifisch zu benennen. Er kann dem Kunden den Nutzen der Systeme erläutern analysieren und Probleme simulieren.

Termine

Herbst 2023

Trainer

Friedrich Kreuzroither
Kundendienst-
Servicetechniker



© LTC

Vorkenntnisse

Siehe JDU

Zielgruppe

Werkstättenmitarbeiter
welche Reparaturen
und Service an den
genannten Mäh-
dreschern durchführen

Zeitrahmen

2 Tage zu je 8 Stunden

Anmeldung

John Deere University

Beitrag

€ 380,-

John Deere ADVISOR™ 5.3 – Basis Training



Technischer Grundkurs

Service ADVISOR ist der Schlüssel zur Durchführung einer qualitativ hochwertigen Diagnose von John Deere Geräten. In diesem Kurs haben Sie die Möglichkeit, die in der webbasierten Schulung Service ADVISOR™ 5 vermittelten Kenntnisse und Fähigkeiten zu vertiefen und zu üben.

Ziele und Inhalte

- Die Bedeutung der Erstellung von Aufträgen verstehen.
- Das richtige Handbuch und Thema mithilfe des Inhaltsverzeichnis und effektiver Suchtechniken zu finden.
- Schematische Darstellungen in verschiedenen Produkthandbüchern zu finden und zu verwenden.
- Die Bedeutung des Starts von Diagnoseroutinen verstehen.
- Service ADVISOR™ Remote verwenden, um Diagnosefehlercodes abzurufen, ein Steuergerät neu zu programmieren, Diagnosetests durchzuführen und Aufzeichnungen zu starten.
- Demonstrieren, dass sie in der Lage sind, Jobs und die Live-Diagnose-Verbindungs- und Umprogrammierungsfunktionen von Service ADVISOR™ zu nutzen.

Termine

Herbst 2023

Trainer

Friedrich Kreuzroither
Kundendienst-
Servicetechniker



Vorkenntnisse

- WBT-Kurscode:
CSP-UCD002EN
Service ADVISOR™
5.2

Zielgruppe

Werkstättenmitarbeiter
welche Reparaturen
und Service an John
Deere Produkten
durchführen

Zeitrahmen

2 Tage zu je 8 Stunden

Anmeldung

John Deere University

Beitrag

€ 380,-

John Deere IT-Systeme für Händler



Technischer Grundkurs

John Deere verwendet verschiedene IT-Systeme, um seine Geschäftsprozesse zu unterstützen. Der Teilnehmer soll die Online- Systeme von JOHN DEERE, welche im Werkstätten-Bereich angeboten werden, kennen lernen. Dieses Training soll sowohl Werkstättenleiter als auch Techniker die IT-Systeme näherbringen. Hierbei wird versucht sowohl theoretisch als auch praktisch mit den Systemen zu arbeiten. Folgende Systeme werden behandelt.

- DealerPath
- MyJohnDeere
- CCMS – Case and Contact Management System

Ziele und Inhalte

Der Teilnehmer soll die Online- Systeme von John Deere, welche im Werkstätten- Bereich angeboten werden, kennen lernen. Dieses Training soll sowohl Werkstättenleiter als auch Techniker die IT-Systeme näherbringen und in seinem Betrieb produktiv einsetzen.

Termine

Herbst 2023

Trainer

Franz Ambichl
Kundendienstleiter



Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Werkstättenmitarbeiter

Zeitrahmen

1 Tag zu je 8 Stunden

Anmeldung

John Deere University

Beitrag

€ 190,-



Kaufmännische und rechtliche Grundlagen



© AndreyPopov/Stock via Getty Images

Kaufmännische Grundlagen sind für den erfolgreichen Gebietsverkaufsleiter ein wesentliches Rüstzeug auf seinem Weg. In diesem Modul stehen Rentabilitätsberechnungen, Kalkulationen und kaufmännische Grundbegriffe sowie die wichtigsten Kennzahlen im Mittelpunkt.

Besonderes Augenmerk liegt auch auf den wichtigsten rechtlichen Grundlagen, um dazu ein fundiertes Basiswissen zu erlangen.

Ziele und Inhalte

- Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse verstehen
- Rentabilitätsberechnung, Investitionsrechnungen durchführen
- Finanzierungsformen – Förderungen
- Preiskalkulation – Projektkalkulation erstellen
- Lagerbestände – Abwertungen
- AGB
- Rücktrittsrecht
- Eigentumsvorbehalte
- Sicherheiten
- Vertragsbindung
- Vermittlung-Ankauf
- Gewährleistung – Garantie
- Produkthaftung

Termine

Anmeldeschluss:
Zwei Wochen vor Beginn

20.9.2023 in Voitsberg

21.9.2023 in Redlham

25.9.2023 in Korneuburg

Trainer

Josef Grill
Vertriebsleiter



© LTC

Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Vertrieb und Werkstätte

Zeitrahmen

1 Tag
13-17 Uhr

Anmeldung

LTC Akademie
akademie@
lagerhaustc.at

Beitrag

€ 450,-



Mein Verkaufserfolg Verkaufskompetenz „Profi“



Unsere Kunden zu begeistern und immer wieder aufs Neue zu überraschen, gehört zu unseren Grundsätzen. Als Gebietsverkaufsleiter arbeiten wir täglich sehr nahe am Kunden und haben dazu viele Chancen, dies bewusst zu nutzen.

Ein wesentlicher Teil unseres Erfolges entspringt unserer eigenen **Haltung, Einstellung und Begeisterung**. Diese Voraussetzungen gepaart mit **Stärken, Fähigkeiten und Kompetenz** als Gebietsverkaufsleiter stehen im Zentrum des Moduls „Mein Verkaufserfolg“.

Ziele und Inhalte

- Unterm Strich geht es ab dem ersten Tag um den messbaren Erfolg am Markt, den Verkaufserfolg.
- Was kann ICH tun, was kann ICH beeinflussen, um erfolgreich zu sein? ... anstatt „ein anderer müsste dies und das“
- Meine Vision – meine Ziele
- Was brauche ich, um meine Ziele zu erreichen?
- Erfolg beginnt im Kopf!
Meine Haltung, Einstellung und Begeisterung
- Der Kunde von heute | Wie „tickt“ er? Was erwartet er?
Wie können wir ihn begeistern und immer wieder aufs Neue überraschen?
– Sorgen wir für „Magic Moments“
- Meinen Markt als Gebietsverkaufsleiter professionell managen
– Kunden-Potenzialdaten erfolgreich nutzen
– Verkaufsunterstützung durch CRM
- Eigenorganisation und Zeitmanagement HEUTE
- Erfolgreich reden – sicher auftreten
– MEIN Ersteindruck und MEINE Gesamtwirkung
– Vom Abholen und Mitnehmen auf die Reise
– Mit Struktur zum Ziel
– Die „Goldmedaille“ beim Abschließen
Was kommt danach?

Termine

2024

Anmeldeschluss:
Zwei Wochen vor Beginn

Trainer

Thomas Lösch
Rhetoriktrainer,
Unternehmens-
und Politikberater,
Wirtschaftsmediator
und Autor



Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Vertrieb und
Werkstätte

Zeitrahmen

Tag 1 Beginn: 9 Uhr
Tag 2 Ende: ca. 14 Uhr

Anmeldung

LTC Akademie
akademie@
lagerhaustc.at

Beitrag

€ 850,-



Mein Kunde – Das Wort des Service-Mitarbeiters hat Gewicht



Die Thesen, die den Schwerpunkt dieses Moduls bilden, bauen auf Erkenntnisse, dass der Techniker, Mechaniker, Monteur (aus Kundensicht) eine „neutralere“ Position einnimmt als der Verkäufer. Der Techniker ist zudem der, der hilft, wenn ein Notfall auftritt. Zu ihm habe ich als Kunde ein spezielles Vertrauensverhältnis. Und auf starke Basis sollten wir in jeder Hinsicht noch aktiver bauen. Das Wort des Technikers hat also ein besonderes Gewicht, was im Positiven viel bewirken kann. Allemal ein Punkt mit Potenzial, Bewusstseinsbildung und viel Sensibilität.

Aus dem Alltag: „Reklamationen“, sagte einst ein Firmenchef, „Reklamationen hatten wir früher auch viele. Mittlerweile hat sich das fast aufgehört. Unser Geschäft wird zwar immer weniger, aber das liegt wahrscheinlich an xyz ...“ Zwar ist der Autor dieses Zitates unbekannt, er trifft aber den Nagel auf den Kopf. Kunden, die nicht mehr reklamieren, wenden sich von uns ab. **Unsere Kunden reklamieren nun mal und dafür sind wir ihnen dankbar.**

Ziele und Inhalte

- Die Rolle des Technikers beim Kunden
- „Mein Wort zählt!“
- Gespräche von Mensch zu Mensch – Auf Bewusstes und Unbewusstes bauen
- Was ankommt zählt!
- Optimierung der persönlichen Fähigkeiten in der Gesprächsführung
- Freundlich, bestimmt und gelassen auftreten
- „Auf deine Einstellung stellt sich dein Leben ein!“ Was tun, wenn die Beziehungsebene zu einem Kunden nicht passt?
- Geheimnisse für erfolgreiche Deeskalation
- Wie gehe ich mit heiklen Situationen und/oder Gesprächspartnern um?
- Mit Struktur zum Ziel
- Die Reklamation als Chance
- Erfolgreich fragen und argumentieren

Termine

2024

Anmeldeschluss:

Zwei Wochen vor Beginn

Trainer

Thomas Lösch
Rhetoriktrainer,
Unternehmens-
und Politikberater,
Wirtschaftsmediator
und Autor



Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Service

Zeitrahmen

Tag 1 Beginn: 9 Uhr
Tag 2 Ende: ca. 14 Uhr

Anmeldung

LTC Akademie
akademie@
lagerhaustc.at

Beitrag

€ 850,-



Mein persönliches Coaching Begleitung in der Praxis



© fizkes/Stock via Getty Images

Dieser Abschnitt ist eine maßgeschneiderte, **individuelle persönliche Begleitung**. Unter vier Augen wird evaluiert, gemeinsam ein "Selbst- und Fremdbild" erstellt und sehr gut erkannt:

- Was läuft bereits erfolgreich?
- Wo gibt es Potenzial?
- Wie stellen wir sicher, dass die vereinbarten Umsetzungsschritte auch langfristig erfolgreich funktionieren?
- Hauptbotschaften aus dem Coaching werden an den Vorgesetzten berichtet (allgem. Gesprächsdetails sind vertraulich.)

Seminarmodule erfolgreich zu gestalten ist das eine, eine Verbindlichkeit in der Umsetzung sicherzustellen, ist das andere. **Auch dafür haben wir das Instrument des Coachings.**

Ziele und Inhalte

- Persönliche Weiterentwicklung aktiv fördern
- Stärken stärken, Potenzial nutzen und Schwächen beseitigen
- Ziele (und Etappenziele) werden abgesteckt. Im Coaching wird begonnen, an einer erfolgreichen Umsetzung zu arbeiten.

Für alle „Newcomer“ ist dieser Abschnitt ein Etappenziel, für Arrivierte kann es ein Einstieg sein.

Termine

Anmeldeschluss:
Zwei Wochen vor Beginn

Individuell zu vereinbaren

Trainer

Thomas Lösch
Rhetoriktrainer,
Unternehmens-
und Politikberater,
Wirtschaftsmediator
und Autor



© Lösch

Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter

Zeitrahmen

Halbtag pro Teilnehmer

Fortsetzung in den weiteren Modulen der LTC Akademie bzw. in Begleitung durch den direkten Vorgesetzten.

Anmeldung

LTC Akademie
akademie@
lagerhaustc.at

Beitrag

€ 1.200,-



Meine Rhetorik, die begeistert



© iZusatz/E-vor Getty Images

Redegewandter und erfolgreicher

Für unser Geschäft nutzen wir in der heutigen Zeit eine Vielzahl an Kanälen. Über den Erfolg und Misserfolg entscheiden in einem hohen Maße die persönliche Beziehung, Empathie, unser Auftreten, Emotionen und unsere Redegewandtheit.

Das Hauptziel dieses Moduls ist daher, zuerst unser Rüstzeug der Rhetorik zu perfektionieren sowie unser Auftreten in jeder Situation noch sicherer, noch sympathischer und wirkungsvoller zu machen. Rhetorisch zu begeistern, redigewandter, überzeugender als andere zu sein, steht im Finale auf dem Programm – in der **„Meisterklasse der Rhetorik“**.

Ziele und Inhalte

- Dein Auftritt bitte
- Der Kick für unser Selbstbewusstsein
- Freies Reden und Präsentieren | Die Königsklasse der Rhetorik
- Redegerüste für jeden Anlass
- Storytelling im Verkaufsgespräch
- Das Bojenschwimmen
- Wie überzeuge ich mein Gegenüber in 2 Minuten?
 - Auch „Elevator Pitch“ genannt
 - Mit meiner Story in 2 Minuten begeistern
- Meister der Schlagfertigkeit
 - Damit uns die besten Argumente jetzt einfallen (... anstatt später im Auto oder daheim)

Intensives Praxis-Training sichert den Erfolg!

Termine

- | | |
|-----------------|-----------------------------|
| 19.-20.10.2023 | Hotel Stockinger, Ansfelden |
| 8.-9.11. 2023 | Hotel Liebmann, Laßnitzhöhe |
| 13.- 14.11.2023 | City Hotel, Stockerau |

Anmeldeschluss:

Zwei Wochen vor Beginn

Trainer

Thomas Lösch
Rhetoriktrainer,
Unternehmens-
und Politikberater,
Wirtschaftsmediator
und Autor



© Lösch

Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter

Zeitrahmen

Tag 1 Beginn: 9 Uhr
Tag 2 Ende: ca. 14 Uhr

Anmeldung

akademie@
lagerhaustc.at

Beitrag

€ 850,-



Mein Verkaufserfolg Verkaufskompetenz „Champion“



© PeopleImages/E+ via Getty Images

Unser Ziel ist es, die Besten zu sein! Da der Begriff „Verkaufsprofi“ lediglich aussagt, dass wir den Beruf des Verkäufers ausüben und daher kein echtes Qualitätskriterium darstellt, geht es uns um den **Sieg im ständigen Wettbewerb am Markt.**

Als Gebietsverkaufsleiter sind wir für das erfolgreiche Management des uns anvertrauten Verkaufsgebietes verantwortlich. Wir möchten nicht(!), wir wollen nicht(!), sondern wir werden erfolgreich sein.

Das ist ein hartes Stück Arbeit! Wenn es mal nicht so gut läuft, haben wir gleich den Eindruck wir hätten es verlernt“, oder „sind viel zu teuer“, „der Wettbewerb kann alles besser“. Dabei liegen in Wahrheit die Gründe häufig ganz woanders.

Die Rolle des „GVL“ steht im Mittelpunkt dieses hochklassigen Moduls.

Ziele und Inhalte

- Erweiterung und Perfektionierung meiner Verkaufskompetenz
- Was zeichnet die erfolgreichsten „GVL“ von heute aus?
- Wie manage ich meinen Markt – auch einen rückläufigen – aktiv und erfolgreich?
- Was kann ich aktiv beeinflussen?
- Mit bestehenden und neuen Kunden erfolgreich sein
- Machen wir unsere Kunden zu Fans
- MEINE GOLDEN-BOX-KUNDEN

Spezielle Vorbereitung:

In Vorbereitung auf dieses Modul sind die wichtigsten, größten und vielleicht spannendsten Anforderungen der heutigen Zeit zu skizzieren. Einerseits von den GVLs, andererseits auch von deren Vorgesetzten. Daraus wird ein individuelles Spezialseminar für „Champions“.

Termine

Anmeldeschluss:
Zwei Wochen vor Beginn

| | |
|---------------|-----------------------------|
| 16.-17.1.2024 | GH Stockinger, Ansfelden |
| 23.-24.1.2024 | Hotel Liebmann, Laßnitzhöhe |
| 30.-31.1.2024 | City Hotel, Stockerau |
| 6.-7.2.2024 | City Hotel, Stockerau |
| 13.-14.2.2024 | Hotel Liebmann, Laßnitzhöhe |

Trainer

Thomas Lösch
Rhetoriktrainer,
Unternehmens-
und Politikberater,
Wirtschaftsmediator
und Autor



© Lösch

Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Vertrieb

Zeitrahmen

Tag 1 Beginn: 9 Uhr
Tag 2 Ende: ca. 14 Uhr

Anmeldung

LTC Akademie
akademie@
lagerhaustc.at

Beitrag

€ 850,-



Zeit- und Stressmanagement in der Landtechnik



© LTC

Mehr Leistung und Lebensqualität durch optimales Zeitmanagement

In einer immer schneller werdenden Welt, in der Anforderungen der Kunden, der Familie oder des Arbeitgebers oft überfordern, ist das Management der uns zur Verfügung stehenden Zeit eine unerlässliche Fähigkeit. Dieses Modul zielt darauf ab, Sie mit den notwendigen Werkzeugen und Techniken auszustatten, um die Kontrolle über Ihre Zeit wiederzuerlangen und Ihr Leben in ein Gleichgewicht zu bringen, das Produktivität und Wohlbefinden fördert.

Wir behandeln eine Vielzahl von Themen, darunter Grundlagen des Zeitmanagements, Zielsetzung und Priorisierung, Planung und Organisation, Prokrastination und Stressmanagement sowie die Förderung einer gesunden Work-Life-Balance. Sie werden praktische, anwendbare Strategien und Techniken kennenlernen, um die häufigsten Zeitfresser zu überwinden und Ihre Tage effizienter und zufriedenstellender zu gestalten.

Ziele und Inhalte

- Arbeitsalltag strukturiert und Effizient Einteilen
- Zeit für wesentliche Themen freihalten
- Persönliche und berufliche Ziele zu setzen und Prioritäten zu ordnen
- Effektive Planungs- und Organisationsmethoden zu nutzen
- Techniken zur Vermeidung von Prokrastination und Stressmanagement zu erlernen
- Wie man mit Unterbrechungen umgeht und eine gute Work-Life-Balance fördert

Termine

Anmeldeschluss:
Zwei Wochen vor Beginn

22.-23.11.2023 Hotel Liebmann, Laßnitzhöhe

Trainer

Mag. Albert Nöbauer
Selbständiger Coach,
Seminarorganisator,
Berater



© Nöbauer

Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Jede Person

Zeitrahmen

2 Tage

Anmeldung

LTC Akademie
akademie@
lagerhaustc.at

Beitrag

€ 850,-



Der Coach UNSERES Kunden



© LTC

DIE Chance im täglichen Geschäft – Fokus Ersatzteile

Unsere Kunden bringen uns jeden Tag sehr vieles direkt an unser Verkaufspult im Geschäft: Ihre Fragen, Feedback, immer wieder neue Herausforderungen, ihr geschätztes Vertrauen, ihre Bestellung und unterm Strich auch ihr Geld.

Im Gegenzug haben auch wir allerhand zu bieten: Wir sind gute Zuhörer (ab und zu gar „Psychologen“), wir sind gut drauf, kompetent und versuchen, jeden noch so anspruchsvollen Fall zu lösen. Von Haus aus eine Win-Win-Situation auf allen Ebenen.

Wir laden Dich zu einer „Runde der Chef-Verkäufer“ ein, um gemeinsam darüber nachzudenken, welches Potenzial wir noch haben, um vielleicht künftig gleich der „Coach UNSERES Kunden“ zu sein. Ihn wenn er zu uns kommt, praktisch von Start bis Ziel zu begleiten. Das wäre doch eine neue Chance! Selbstverständlich nicht wie im Schuhgeschäft, wo die Verkäuferin sagt: „Und eine Lederpflege haben's eh?“

Ziele und Inhalte

„Begleiten von Start bis Ziel“ heißt ...

- denk' dran, wie hast du es selbst als Kunde gerne?
- den Kunden richtig gut abholen
- die besten Fragen stellen, um ihn an sein Ziel zu bringen
- an wichtige große und kleine Dinge denken, die dem Kunden selbst (ohne uns!) vielleicht erst zu Hause einfallen würden
- Lösungen aus einer Hand zu bieten
- Pakete „All-In“
- saisonale Aktionen setzen, die im Verkaufsraum präsentiert sind
- Dienstleistungen dazu
- und vieles mehr
- Den Sack entschlossen zuzumachen
- schließlich geht es bei uns darum, dass es im Ziel immer ZWEI SIEGER geben soll: UNSEREN Kunden und uns.

Termine

Winter 2023

Anmeldeschluss:

Zwei Wochen vor Beginn

Trainer

Thomas Lösch
Rhetoriktrainer,
Unternehmens-
und Politikberater,
Wirtschaftsmediator
und Autor



© Lösch

Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse
erforderlich

Zielgruppe

Ersatzteilvertrieb

Zeitrahmen

2 Tage

Anmeldung

LTC Akademie
akademie@
lagerhaustc.at

Beitrag

€ 850,-



LTC-Onboarding – Einführung in das Lagerhaus Technik Center



Die beiden Onboarding Tage geben jedem neuen LTC-Mitarbeiter eine solide Grundlage über unser Unternehmen und Portfolio. Ziel ist es den Bestmöglichen Start im LTC zu gewährleisten.

Sie lernen unsere Unternehmenswerte, Vision und Mission kennen. Dies gibt Ihnen Orientierung wohin der Weg des LTC's führt, welche Werte uns wichtig sind und wie wir arbeiten.

Wir stellen unsere Organisation im Detail vor. Dies schärft das Verständnis für Abläufe und zeigt Ihnen wie sie zu Informationen kommen.

Als führendes Landtechnik Unternehmen in Österreich ist es für jeden Mitarbeiter wichtig einen Überblick über unser Sortiment und unsere Systeme zu haben.

Ziele und Inhalte

- Vorstellung der RWA, LTC und John Deere
- Deep Dive LTC mit Vision, Mission und Werte
- Übersicht über unser Landtechnik-Sortiment
- Übersicht über alle John Deere IT-Systeme und deren Funktionalitäten
- Übersicht John Deere Portfolio insbesondere Traktoren
- Übersicht Smart Farming / AMS mit Usecases
- Kennenlernen interner Prozesse und Abläufe

Termine

Herbst 2023

Anmeldeschluss:

Zwei Wochen vor Beginn

Trainer

Diverse

Vorkenntnisse

Positive Einstellung

Zielgruppe

Neue LTC Mitarbeiter

Zeitrahmen

2 Tage

Anmeldung

LTC Akademie

akademie@lagerhaustc.at

Beitrag

Kostenfrei



Microsoft Excel – Hilfestellung bei individuellen Fragen



© Neustockimages/E+ via Getty Images

In diesem Kurs lernen Sie, wie Sie die beliebte Tabellenkalkulationssoftware Microsoft Excel effektiv nutzen können. Das Angebot richtet sich an Anfänger und Fortgeschrittene, die ihre Excel-Kenntnisse erweitern oder auffrischen möchten bzw. individuelle Fragestellungen lösen wollen. Der Kurs findet online statt und Sie können bequem von zu Hause aus teilnehmen.

Im Rahmen des Kurses können Sie unter anderem folgende Themen erlernen:

Grundlagen von Excel: Sie lernen die wichtigsten Funktionen von Excel kennen und erfahren, wie Sie Tabellen erstellen, formatieren und bearbeiten können.

Arbeiten mit Formeln und Funktionen: Wir zeigen Ihnen, wie Sie komplexe Berechnungen in Excel durchführen können und welche Funktionen Ihnen dabei helfen.

Diagramme und Grafiken: wie Sie Daten in ansprechende Diagramme und Grafiken umwandeln und diese anschließend in Berichten und Präsentationen einbinden können.

Datenanalyse: wie Sie Daten in Excel analysieren und mithilfe von Filtern, Pivot-Tabellen und anderen Tools aussagekräftige Ergebnisse erhalten.

In diesem Modul werden ihre gestellten Fragen seitens der Kursleitung gelöst. Bitte bereiten Sie ihre Fragestellung vor, sodass eine effiziente Hilfestellung gegeben werden kann.

Nach der Anmeldung bei der LTC Akademie wird Ihnen der Link für den jeweiligen Schulungstermin zugesandt.

Ziele und Inhalte

- Erörterung ihrer persönlichen Fragestellungen hinsichtlich des Umgangs mit Excel.
- Einführung in Excel: Erläuterung der Benutzeroberfläche, grundlegende Begriffe und Funktionen, sowie der Arbeitsmappen-Struktur.
- Dateneingabe und -formatierung: Erlernen effizienter Techniken zur Eingabe und Formatierung von Daten, einschließlich Text, Zahlen, Datum und Zeit.
- Tabellenkalkulation: Verständnis der grundlegenden Konzepte der Tabellenkalkulation, einschließlich Zellen, Zeilen, Spalten und Zellbereiche.
- Formeln und Funktionen: Einführung in grundlegende mathematische, statistische und logische Funktionen sowie das Erstellen eigener Formeln zur Datenanalyse.
- Zellenformatierung: Anwendung von Schriftart, Farbe, Zellrahmen und Zellformatierung zur Verbesserung der Lesbarkeit und Präsentation von Daten.
- Datenanalyse: Einsatz von Sortier-, Filter- und Suchfunktionen zur Datenanalyse und -aufbereitung.

Termine

18.8.2023

25.8.2023

15.9.2023

6.10.2023

13.10.2023

10.11.2023

Anmeldeschluss:

Zwei Wochen vor Beginn

Trainer

Zillner Johann
Leiter LTC Akademie



Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Jede Person

Zeitraumen

2 Stunden

Anmeldung

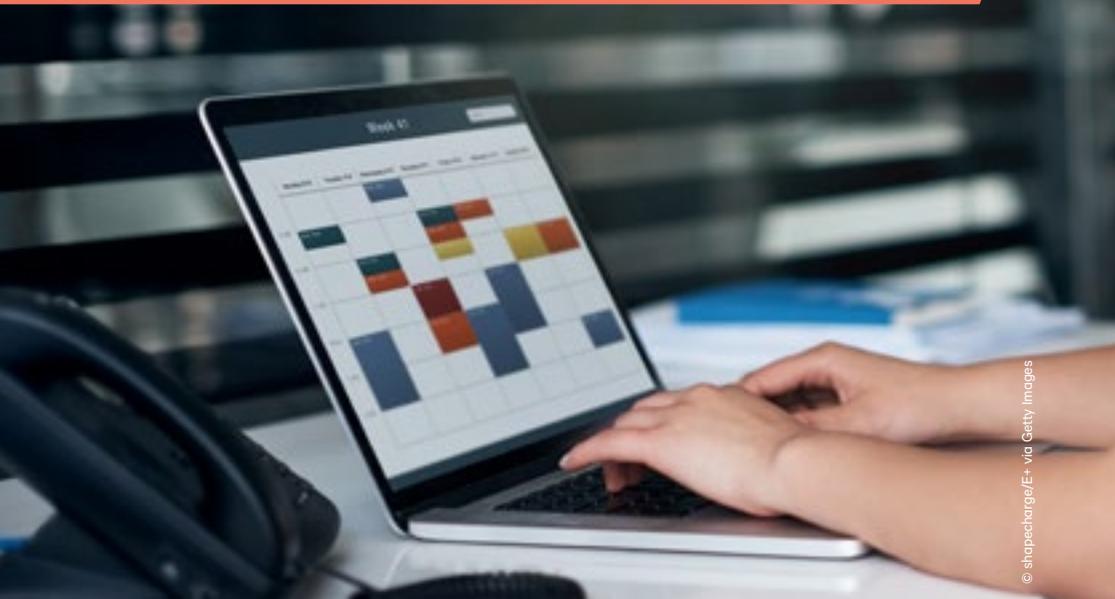
LTC Akademie
akademie@
lagerhaustc.at

Beitrag

€ 200,-



Microsoft Outlook – Arbeiten mit Kalender und Termine



© shapecharge/E+ via Getty Images

In diesem Kurs lernen Sie, wie Sie die weitverbreitete E-Mail-Software Microsoft Outlook effektiv nutzen können. Der Kurs richtet sich an Anfänger und Fortgeschrittene, die ihre Outlook-Kenntnisse erweitern oder auffrischen möchten. Der Kurs findet online statt und Sie können bequem von zu Hause aus teilnehmen.

Im Rahmen des Kurses werden wir uns mit den folgenden Themen beschäftigen:

Grundlagen von Outlook: Sie lernen die wichtigsten Funktionen von Outlook kennen und erfahren, wie Sie E-Mails, Termine und Kontakte verwalten können.

Effektives E-Mail-Management: Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihr E-Mail-Postfach optimal organisieren und wie Sie E-Mails schnell und effektiv bearbeiten können.

Arbeiten mit Kalendern und Terminen: Sie lernen, wie Sie Kalender und Termine in Outlook nutzen und wie Sie Meetings, Besprechungen und andere Termine optimal planen und verwalten können.

Kontakte und Aufgaben: Wir zeigen Ihnen, wie Sie Kontakte und Aufgaben in Outlook verwalten und wie Sie diese effektiv nutzen können.

Zusätzlich haben Sie im Rahmen des Kurses die Möglichkeit, individuelle Fragen zu stellen und wir werden diese gezielt und individuell beantworten. Der Kurs findet an einem festgelegten Termin statt und dauert insgesamt vier Stunden. Sie benötigen lediglich einen Computer mit Internetzugang und eine Outlook-Version.

Ziele und Inhalte

- Erstellung eines Termins und Zu-/Absage
- Wie sehe ich welche Teilnehmer einem Termin zugesagt haben
- Do's and don'ts bei der Terminerstellung
- Einstellung der LTC-Signatur
- Tracken von Aufgaben

Termine

Anmeldeschluss:
Zwei Wochen vor Beginn

16.8.2023 in Eggendorf

17.8.2023 in Redlham

Jederzeit bei individueller Terminvereinbarung

Trainer

Zillner Johann
Leiter LTC Akademie



@LTC

Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Jede Person

Zeitrahmen

3 Stunden

Anmeldung

LTC Akademie
akademie@
lagerhaustc.at

Beitrag

€ 200,-



Künstliche Intelligenz als Hilfsmittel im Arbeitsalltag



© Khanichit Khirsutchalua/Stock via Getty Images

Effizienzsteigerung durch KI im eigenen Tätigkeitsbereich

Wer wünscht sich keinen persönlichen Assistenten, welcher Ihnen in den verschiedensten Situationen zur Seite steht.

KI ist mehr als Chat GPT.

Lernen sie die passenden Tools für unterschiedliche Anwendungsgebiete in der täglichen Büroarbeit und im Treffen von Entscheidungen kennen.

In dem Workshop testen Sie eine Vielzahl an praktischen Programmen für unterschiedliche Anwendungsgebiete. Dabei erlernen Sie wie sie die jeweiligen Tools bestmöglich für Ihre persönlichen Anforderungen verwenden können.

Wir werden Best-Practice-Beispiele für den erfolgreichen Einsatz von KI in verschiedenen Teilbereichen vorstellen und dabei sowohl auf die Erfolgsfaktoren als auch auf Limitierungen eingehen.

Ziele und Inhalte

- Sie kennen den aktuellen Entwicklungsstand von KI und die aktuellen Grenzen
- Sie erhalten einen ganzheitlichen Überblick über die verschiedenen Programme und deren Einsatzmöglichkeiten
- Sie können praxisnahe Fragestellungen selbstständig mit den geeigneten Tools lösen
- Sie sind in die Lage sinnvolle KI-Anwendungen in ihrem eigenen Segment zu identifizieren
- Sie erhalten ein Gefühl für künftige Anwendungsgebiete und deren Chancen im Verbund

Termine

- 8.11.2023 in Korneuburg
- 10.1.2024 in Korneuburg

Anmeldeschluss:
Zwei Wochen vor Beginn

Trainer

Zillner Johann
Leiter LTC Akademie



@LTC

Vorkenntnisse

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Jede Person insbesondere Führungskräfte

Zeitraumen

1 Tag

Anmeldung

LTC Akademie
akademie@
lagerhaustc.at

Beitrag

€ 1.200,-

