

# Orientering fra DM-Uddannelse

Tlf.: 3927 0087 Fax: 3917 8955 E-mail: [dmh@danskmaskinhandel.dk](mailto:dmh@danskmaskinhandel.dk)

Nr. 7 – December 2012

## Vedr. kursusplan for 2012/2013

Der er stadig ledige pladser på nedenstående kurser.

Informationsmateriale for nedenstående kurser finder du på hjemmesiden under [Uddannelsesorienteringer 2012](#).

## Salgsteknik, god kundeservice og konflikthåndtering

Den 14.-15. januar 2013 i Kolding – ca. 10 pladser  
Den 21.-22. januar 2013 i Sorø  
Den 11.-12. marts 2013 i Kolding

## Lederuddannelse for værkfører og reservedelschefer 2012-13 bestående af 6 moduler

Kommunikation	12.-14. december 2012	i Aars
Konflikthåndtering	17.-18. januar 2013	i Kolding
Medarbejderinvolvering	06.-08. marts 2013	i Aars
Mødeledelse	20.-21. marts 2013	i Aars
Opfølgingsdage	10.-12. april 2013	i Aars

Kursusfolder fra Erhvervsskolen Aars – [se den her](#)

Der er mulighed for at deltage på de enkelte moduler, for at få lederuddannelsen, skal man deltage i alle 6 moduler. Er man forhindret i at deltage i denne omgang, kan man tage det manglende modul i vinterhalvåret 2012-13.

## Lovpligtigt hovedeftersyn for entreprenør- og landbrugsmaskiner

Den 14. – 17. januar 2013 i Aars – 10 ledige pladser

***OBS hurtig tilmelding***

## Salgstræning og jura

Der afholdes Jura kursus i uge 5 – januar 2013, se side 8.

Datoer for salgskurset er endnu ikke fastlagt for 2013.

Tilmeldingsblanket sendes til:

DM-Uddannelse, Kokholm 3C, 6000 Kolding.

Kan også indsendes på fax nr. 3917 8955 eller til Helle Helth Hansen på e-mail: [helle@danskmaskinhandel.dk](mailto:helle@danskmaskinhandel.dk)

**Kurser 2012/13**

**OBS**

**OBS**

## Lederuddannelse for værkfører og reservedelschefer 2012-13 – bestående af 6 moduler

### Formål med kurset

- At gøre kursisterne i stand til gennem den daglige ledelse, at optimere samspillet og samarbejdet i virksomheden
- Sætte fokus på de konflikter lederen møder i hverdagen med hhv. ledelsen, medarbejderne og kunderne.
- Arbejde løsningsorienteret med konflikthåndtering samt kommunikation som ledelsesværktøj.

### Hvem er målgruppen for kurset?

Denne lederuddannelse er målrettet værkførere og reservedelschefer, der har deres virke i maskinforretninger i Danmark.

Kurset er desuden meget relevant i forhold til fremtidige ledere i branchen.

Kurset vil tage udgangspunkt i kursisternes dagligdag og vil give en indføring i det ledelsesfaglige område, samt et indblik i de grundlæggende ledelsesværktøjer. Du lærer, hvad god ledelse er, og får mulighed for at arbejde med metoder og værktøjer, gennem praktiske øvelser med udgangspunkt i egen virksomhed eller branche.

### Uddannelsen:

Den grundlæggende lederuddannelse retter sig mod såvel kommende som nye og erfarne ledere. Uddannelsesforløbet strækker sig over et halvt år og består af:

- 2-3 dages varighed pr./undervisningsgang
- 5 moduler + opfølgingsmodul (modul 6)
- 13 kursusdage + 3 kursusdage (modul 6)

### Modulerne består af:

- Ledelse og samarbejde - 43559
- Kommunikation som ledelsesværktøj - 43560
- Konflikthåndtering som ledelsesværktøj - 43561
- Medarbejderinvolvering i ledelse - 43563
- Mødeledelse - 43562
- Opfølgingsdage (modul 6) - 40406 og 45974

Læs mere i kursusfolderen – Lederkursus – [klik her](#)

Tilmeld dig på nedenstående blanket og indsend den nu.

**Kan du ikke nå at deltage i det første modul, er du velkommen til at starte på holdet til december og tage første modul i efteråret 2013.**

Vi har få ledige pladser tilbage.

# Orientering fra DM-Uddannelse

Tlf.: 3927 0087 Fax: 3917 8955 E-mail: [dmh@danskmaskinhandel.dk](mailto:dmh@danskmaskinhandel.dk)

## Tilmeldingsblanket

**Dansk Maskinhandlerforening – enkelte moduler i forbindelse med Lederuddannelse for Værkfører og Reservedelschefer 2012 – 2013**

**Modul:** \_\_\_\_\_

Tilmeldingsblanketten sendes til:

Dansk Maskinhandlerforening, DM-Uddannelse, Kokholm 3C, 6000 Kolding.

Kan også indsendes på fax nr. 3917 8955 eller til Helle Helth Hansen på mail [helle@danskmaskinhandel.dk](mailto:helle@danskmaskinhandel.dk)

\_\_\_\_\_  
Stilling

\_\_\_\_\_  
Navn

\_\_\_\_\_  
E-mail

\_\_\_\_\_  
Mobil nr.:

\_\_\_ Ønsker overnatning i Aars

\_\_\_ Ønsker overnatning i Kolding (egenbetaling)

\_\_\_\_\_  
Dato

\_\_\_\_\_  
Firmanavn/Stempel og Underskrift

\_\_\_\_\_  
CVR nr.

\_\_\_\_\_  
evt. P-nummer

Kursusadministrator \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
E-mail

**Seneste tilmelding: 4 uger før kursusstart**

## Medarbejderuddannelse Salgsteknik / God kundeservice & Konflikt-håndtering – 40003

### Formål med kurset

- At gøre medarbejderen bevidst om rollen som sælger. Alle medarbejdere i virksomheden kan påvirke salget positivt
- At synliggøre vigtigheden af, at alle funktioner i virksomheden arbejder i samme retning
- At gøre medarbejderen i stand til at håndtere forskellige konfliktsituationer i hverdagen

### Hvem er målgruppen for kurset?

- Kurset henvender sig til alle medarbejdere på reservedelslagret, i butikken og mekanikere / montører
- Alle medarbejdere der i andre funktioner har kundekontakt

### Hvad indeholder kurset?

På kurset salg og konflikt lærer du at varetage kontakten til kunderne på en positiv måde, lytte til kundens behov og forventninger og at gennemføre salg. Derudover rummer kurset flere aspekter af kontakt med kunder og kolleger såsom:

- Samarbejde
- Konflikt
- Kommunikation

Kurset har til mål at klæde medarbejderne på til den øgede konkurrence til gavn for både medarbejderne og virksomheden.

**Deltagerbetaling:** 236,- kr. pr. deltager. Der tages forbehold for prisændringer i forbindelse med finansloven 2012.

Fortæring i Kolding og Sorø koster kr. 250,- pr. deltager pr. dag

**Antal deltagere:** Minimum 16 deltagere på kurset.

Se i øvrigt [kursusbeskrivelse side 2 og 4 her](#), der kan søges VEU-godtgørelse

### Kurset er et todages kursus og finder sted:

Den 14.-15. januar 2013 i Kolding  
Den 21.-22. januar 2013 i Sorø  
Den 11.-12. marts 2013 i Kolding  
Seneste tilmelding 1 måned før kursusstart

**Salgsteknik /  
God kunde-  
service & Kon-  
flikt-håndtering**

# Orientering fra DM-Uddannelse

Tlf.: 3927 0087 Fax: 3917 8955 E-mail: [dmh@danskmaskinhandel.dk](mailto:dmh@danskmaskinhandel.dk)

## Tilmeldingsblanket

### Medarbejderuddannelse Salgsteknik / God kundeservice & Konflikt-håndtering

Sæt kryds:

\_\_\_\_\_ Den 14. – 15. januar 2012 Kolding  
Seneste tilmelding den 13. december 2012

\_\_\_\_\_ Den 21. – 22. januar 2013 Sorø  
Seneste tilmelding den 18. december 2012

\_\_\_\_\_ Den 11. – 12. marts 2013 Kolding  
Seneste tilmelding den 11. februar 2013

Tilmeldingsblanketten sendes til:

Dansk Maskinhandlerforening, DM-Uddannelse, Kokholm 3C, 6000 Kolding.

Kan også indsendes på fax nr. 3917 8955 eller til Helle Helth Hansen på mail [helle@danskmaskinhandel.dk](mailto:helle@danskmaskinhandel.dk)

\_\_\_\_\_ Stilling

\_\_\_\_\_ Navn

\_\_\_\_\_ E-mail

\_\_\_\_\_ Mobil nr.:

\_\_\_\_\_ Ønsker overnatning i Aars

\_\_\_\_\_ Ønsker overnatning i Kolding (egenbetaling)

\_\_\_\_\_ Dato

\_\_\_\_\_ Firmanavn/Stempel og Underskrift

\_\_\_\_\_ CVR nr.

\_\_\_\_\_ evt. P-nummer

\_\_\_\_\_ Kursusadministrator

\_\_\_\_\_ E-mail

## Lovpligtigt hovedeftersynskursus for entreprenør- og landbrugsmaskiner – 41953

Der afholdes kursus i lovpligtigt hovedeftersyn for entreprenør- og landbrugsmaskiner i uge 3 på Erhvervsskolerne Aars.

Der er tale om 4-dages kurser, som forhåbentligt vil kunne hjælpe til forståelsen for de montører, der skal arbejde indenfor dette område. I kurset er der bl.a. medtaget nedenstående maskiner:

### Maskintyper:

- Rendegraver
- Gummiged – minilæsser
- Gravermaskine – minigraver
- Frontlæsser
- Tipvogn
- Teleskoplæsser til personløft

### Kursusindhold:

- Lovgivningen bag de valgte maskintyper
- Lovgivningen bag det lovpligtige hovedeftersyn
- Relevante standarder på de valgte maskintyper
- Krav til det lovpligtige hovedeftersyn
- Krav til virksomhederne der udfører lovpligtigt hovedeftersyn
- Krav til den der udfører lovpligtigt hovedeftersyn
- Hvilke maskintyper ved entreprenører og landbrug skal have udført lovpligtigt hovedeftersyn
- CE-mærkning
- Overensstemmelseserklæring
- Gennemgang og brug af eftersynsmapperne og checklisterne
- Krav til dokumentation for det lovpligtige hovedeftersyn
- Udskifteligt udstyr
- Hvornår skal der være monteret lastholderventiler
- Udførelse af det lovpligtige hovedeftersyn i henhold til checklister og sikkerhedseftersynsmappen
- Teoritest
- Praktisk test

Kurset vil blive en vekslen mellem teori og praktik.

Kursisterne vil få kendskab til de fælles indretningskrav på de valgte maskintyper.

### Pris:

For dette 4-dages kursus på 28 timer, er prisen: kr. 472,-

Der kan søges om VEU-løntabsgodtgørelse.

Kost og logi er dækket, hvis man bor mere end 60 km fra Erhvervsskolerne Aars, og skolen har et ledigt værelse, her gælder "først til mølle" princippet ellers er det for egen regning.

## Lovpligtigt hovedeftersyn

# Orientering fra DM-Uddannelse

Tlf.: 3927 0087 Fax: 3917 8955 E-mail: [dmh@danskmaskinhandel.dk](mailto:dmh@danskmaskinhandel.dk)

## Tilmeldingsblanket

### 41953 – Lovpligtige hovedeftersyn på entreprenør- og landbrugs- maskiner

\_\_\_\_ Uge 3 2013, den 14. – 17. januar 2013  
**Seneste tilmelding den 12. december 2012**

Tilmeldingsblanketten sendes til:  
DM-Uddannelse, Kokholm 3C, 6000 Kolding.

Kan også indsendes på fax nr. 3917 8955 eller til Helle Helth Hansen på mail [helle@danskmaskinhandel.dk](mailto:helle@danskmaskinhandel.dk)

\_\_\_\_\_  
Stilling

\_\_\_\_\_  
Navn

\_\_\_\_\_  
E-mail

\_\_\_\_\_  
Mobil nr.:

\_\_\_\_ Ønsker overnatning i Aars

\_\_\_\_ Ønsker overnatning i Kolding (egenbetaling)

\_\_\_\_\_  
Dato

\_\_\_\_\_  
Firmanavn/Stempel og Underskrift

\_\_\_\_\_  
CVR nr.

\_\_\_\_\_  
evt. P-nummer

\_\_\_\_\_  
Kursusadministrator

\_\_\_\_\_  
E-mail

**Seneste tilmelding: den 12. december 2012**

## Salgstræning og jura – Rollen som professionel rådgiver i landbrugsmaskinbranchen

Trænger salgsafdelingen eller reservedelsafdelingen til at få et skub og ny motivation – så var det måske en god ide at deltage i dette DM-akademi kursus.

### *Salgstræning og jura – Rollen som professionel rådgiver*

Kurset afholdes som to kurser, jurakurset afholdes i uge 5 den 29., 30. eller 31. januar 2013, hvis der er nok tilmeldinger vil der blive afholdt kurser alle tre dage, ellers vil kurset blive lagt, der hvor der er flest tilmeldte. Så venligst tilkendegiv din deltagelse og vær med til at bestemme kursusdagen(-e)

Vi kender endnu ikke datoerne for salgskurset.

### **Kurset vil give deltagerne følgende kompetencer:**

- Et overordnet indblik og viden omkring relevant lovgivning, som er gældende, når man er beskæftiget med salg, markedsføring og rådgivning af maskiner til landbrug, maskinstationer, institutioner m.m.
- Får viden og træning omkring salgsprocessen opdelt i før, under og efter salget. At forstå egen rolle som rådgiver i et kundeorienteret perspektiv – og kan se værdien af strukturerede metoder, til at analysere behov og levere kundeværdier
- Træning og indsigt i egen rolle som professionel rådgiver og forhandler

### **Målgrupper for kurset**

- Nye sælgere/salgskonsulenter
- Juniorsælgere
- Eksisterende sælgere, som ønsker et "fresh-up"
- Salgschefer
- Butiksansatte (med ansvar for f. eks. salg af serviceløsninger have/park maskiner m.m.)

Kurset udbydes til medlemsvirksomheder indenfor sekretariatet, som er Dansk Maskinhandlerforening, Maskinleverandørerne og GAFSAM.

Klik her for at læse [program, kursusbeskrivelse og priser](#).

Tilmelding skal ske på nedenstående skema og sendes til [hel-le@danskmaskinhandel.dk](mailto:hel-le@danskmaskinhandel.dk) eller på fax 3917 8955.

**Sidste tilmeldingsfrist er 20. december 2012, men meget gerne før**



# Orientering fra DM-Uddannelse

Tlf.: 3927 0087 Fax: 3917 8955 E-mail: [dmh@danskmaskinhandel.dk](mailto:dmh@danskmaskinhandel.dk)

## Tilmeldingsblanket

### Salgstræning og jura – Rollen som professionel rådgiver

Sted: Sekretariatet i Kolding og Hovborg Kro

Dato: Januar 2013

Tilmeldingsblanketten sendes til:  
DM-Uddannelse, Kokholm 3C, 6000 Kolding.

Kan også indsendes på fax nr. 3917 8955 eller til Helle Helth Hansen på  
e-mail: [helle@danskmaskinhandel.dk](mailto:helle@danskmaskinhandel.dk)

Jeg ønsker at deltage i følgende

Salgstræning (2 dage)      Gerne i uge \_\_\_\_\_

Jura (1 dag)      Gerne den \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Stilling

\_\_\_\_\_  
Navn

\_\_\_\_\_  
E-mail

\_\_\_\_\_  
Mobil nr.:

Ønsker overnatning i forbindelse med jurakurset

På Hovborg Kro

På hotel Scandic, Kolding

Ønsker ikke at overnatte på Salgskurset

\_\_\_\_\_  
Dato

\_\_\_\_\_  
Firmanavn/Stempel og Underskrift

\_\_\_\_\_  
CVR nr.

\_\_\_\_\_  
evt. P-nummer

\_\_\_\_\_  
Kursusadministrator

\_\_\_\_\_  
E-mail

**Seneste tilmelding: den 20. december 2012, gerne nu**