

ALUKON Trainingsakademie und ALUKON Systempartnerkonzept helfen neue Kunden zu finden!

Das ALUKON Systempartnerkonzept und die ALUKON Trainingsakademie vermitteln modernes Praxiswissen für Unternehmer und Mitarbeiter der Sonnenschutzbranche.

Schneller Informationsaustausch und -beschaffung ist heute eine Selbstverständlichkeit. Vor 20 Jahren waren Begriffe und Techniken wie e-Mail oder Google noch gar nicht bekannt – Heutzutage kaum vorstellbar. Diese „Revolution“ der Informationsbeschaffung und –Verteilung geschah fast unmerklich.

Die Vorteile der neuen Techniken waren so groß, dass sich nahezu jeder, beruflich oder privat, mit diesen Techniken auseinandersetzte. Um den Anschluss nicht zu verpassen und die Vorteile der neuen Techniken nutzen zu können, war es notwendig den Umgang mit e-Mail oder Google zu erlernen. Ob diese „Weiterbildung“ spielerisch, durch Versuch und Irrtum oder durch gezielte Fortbildungslehrgänge geschah, spielte dabei keine Rolle. Letztendlich gehen wir heute wie selbstverständlich mit diesen Techniken um. Dieses Beispiel zeigt wie wichtig es ist, mit seinem Wissen immer „am Ball“ zu bleiben!

Die technische Entwicklung macht auch vor dem Fenster nicht Halt. Gerade hier erschließen sich immense Möglichkeiten der Energieeinsparung, des Komfortgewinnes und der Automatisierung.

Waren früher Rollläden einfache Hilfsmittel zur Verdunkelung, so sind Rollläden und Raffstores heute energetische Multitalente, die sich abhängig von der Jahreszeit, dem Sonnenstand, der Raumtemperatur und der Lichtintensität von selbst regeln können. Dynamische Dämmung wird diese Art der zusätzlichen Energieeinsparung bezeichnet. Am besten funktionieren diese Systeme natürlich mit vollautomatisch gesteuerten Antrieben oder mit Funk.

Diese „neuen“ Techniken müssen ähnlich wie „e-Mail’s“ zur Selbstverständlichkeit für den mit Sonnenschutz befassten Personenkreis werden. Energieeinsparung und Komfortgewinn durch Automatisierungslösungen, werden in der Beratung der Kunden immer wichtiger.

Um fit für neue Anforderungen zu sein bietet die ALUKON Trainingsakademie (*Abbildung 4: ALUKON Trainingaskademie*) verschiedene Seminare an. (*Abbildung 2: Seminarbrochure ALUKON Trainingsakademie*) Im **ALUKON Basisseminar Produkte** werden die vielen Vorteile der ALUKON Produkte besprochen, Verkaufsunterlagen und deren Anwendung im Kundengespräch vorgestellt, Verkaufsförderungsmaßnahmen sowie Tipps und Tricks bei Bestellung und Montage erläutert. (*Abbildung 5: konzentrierte Seminareilnehmer*)

In den **ALUKON Intensivseminaren** wird das im Basisseminar erworbene Wissen produktspezifisch vertieft.

Aber nicht nur technisches Fachwissen wird in den ALUKON Seminaren geschult. Themenbereiche wie „**Richtig Werben – mehr Verkaufen**“ oder „**Der Kundendienstmonteur – optimaler Auftritt beim Kunden**“ werden in ALUKON Intensivseminaren vermittelt. *(Abbildung 3: Rollenspiele im Alukon Seminar)*

Eine interessante Veranstaltung ist auch das **ALUKON TÜV Seminar Tortechnik**. Die Teilnehmer erhalten nach bestandener Abschlussprüfung ein TÜV Zertifikat mit dem sie als Sachkundiger, jährliche Service- und Wartungsarbeiten an kraftbetätigten Fenstern, Türen und Toren ausführen können. Mit diesem Sachkundenachweis erschließen sich zusätzliche Betätigungsfelder für viele Unternehmen. *(Abbildung 6: Gruppenbild TÜV-Torseminar)*

Beim Seminar **Energieeinsparung und Energieeffizienz** werden verschiedene Themen behandelt. Wie tragen Rollläden und Sonnenschutzelemente zur Energieeinsparung bei. Nachträgliche Rollladenkastendämmungen und hocheffiziente Neubaudämm Lösungen im Zusammenspiel mit der EnEv 2009. Die Anforderungen der neuen EnEv 2009. Wie tragen Sonnenschutzelemente zur Energieeinsparung bei. Begriffe wie Passivhaus, Nullenergiehaus oder Energieeffizienzhaus werden in diesem Seminar ebenfalls ausführlich erläutert.

Seminare zu den Themenbereichen Tore, Seitenlauftor, Deckenlauftor, Rolltor, Antriebstechnik oder Funklösungen können individuell zusammengestellt werden. Infoveranstaltungen über kabellose Solarlösungen, Raffstoren, Insektenschutz integriert oder nachträglich runden das Informations- und Seminarangebot der Firma ALUKON ab.

Gut ausgebildete Mitarbeiter sind die Stärken eines jeden Unternehmens. Um auch in sich ändernden Märkten immer die Nase im Wind zu haben, wird es in Zukunft immer wichtiger, seine Mitarbeiter mit neuestem, aktuellem Wissen zu versorgen.

Besondere Vorteile genießen hierbei **ALUKON Systempartner**.

Nachfolgend ein kleiner Auszug des ALUKON Angebotes für Systempartner: Systempartner können mit der Trainingsakademie Wunschthemen vereinbaren, die individuell in den Räumen der Systempartner stattfinden. *(Abbildung 1: Seminar bei Systempartner)* Ein weiteres interessantes Paket für Systempartner ist die umfangreiche Marketingunterstützung. Von der Showroom-, bis hin zur Internetseitengestaltung, von der Messeplanung über Veranstaltungstipps zur Pressearbeit. Die ALUKON Außendienstmitarbeiter geben gerne weiterführende Informationen speziell über die umfangreichen Möglichkeiten der ALUKON Systempartnerschaft.

Interessierte Unternehmen können über die E-Mail: systempartner@alukon.com weitere Informationen, oder einen Gesprächstermin vereinbaren. Ansprechpartner ist Herr Dipl. Ing. (FH) Michael Jaenisch.

Märkte ändern sich – sichern Sie sich Ihren Platz im neuen Markt. Nutzen Sie die gemeinsamen Marketingaktivitäten und Weiterbildungsangebote die ALUKON zur Verfügung stellt.



Abbildung 1: Seminar bei ALUKON Systempartner



Abbildung 2: Seminarbroschüre ALUKON Trainingsakademie



Abbildung 3: Rollenspiele im ALUKON Seminar



Abbildung 4: ALUKON Trainingsakademie



Abbildung 5: konzentrierte Seminarteilnehmer



Abbildung 6: Gruppenbild TÜV-Torseminar

ALUKON GmbH & CO KG
Dipl. Ing. (FH) Michael Jaenisch
Münchberger Straße 31
95176 Konradsreuth
Tel. 09292 / 950 —344
Fax 09292 / 950 —5344
michael.jaenisch@alukon.com
www.alukon.com

Hinweis für Redaktionen:

Textlänge 5387 Zeichen. - Abdruck honorarfrei; bitte schicken Sie uns nach Veröffentlichung ein Belegexemplar. Falls Sie Fotos oder weitere Informationen brauchen, rufen Sie uns bitte an oder schicken Sie uns eine E-Mail.