



Seminarprogramm Jänner - Juni 2010

Kompetenzzentrum für Bad, Heizung Haustechnik



ODÖRFER
BAD-HEIZUNG-HAUSTECHNIK

Informationen und Auskünfte erteilen Ihnen gerne:

WIFI Steiermark-Team

Körblergasse 111 - 113, A-8021 Graz

DI (FH) Thomas Fleischhacker

Bereichsleiter Energietechnik

Tel.: 0316/602-302

E-Mail: thomas.fleischhacker@stmk.wifi.at

Romana Klammler

Auskünfte, Buchungen, Organisation

Tel.: 0316/602-329, Fax: 0316/602-402

E-Mail: romana.klammler@stmk.wifi.at

Ihr ODÖRFER Haustechnik Team

Gerfried Heinz

Marketing, Tel.: 0316/2772-2224, E-Mail: gerfried.heinz@odoerfer.com

STEIERMARK / BURGENLAND

Gerhard Maier

Tel.: 0676/8277-2003

Rudolf Orgel-Apfelknab

Tel.: 0676/8277-2001

Martin Strutz

Tel.: 0676/8277-2004

Harald Völkl

Tel.: 0676/8277-2002

WIEN, NIEDERÖSTERREICH, BURGENLAND

Thomas Grumbeck

Tel.: 0676/8277-5204

Martin Mitteregger

Tel.: 0676/8277-5203

Johann Paal

Tel.: 0676/8277-5202

Robert Toder

Tel.: 0676/8277-5225

KÄRNTEN

Ralf Rieder

Tel.: 0676/8277-3202

Martin Wurzer

Tel.: 0676/8277-3201

OBERÖSTERREICH

Ernst Jahraus

Tel.: 0676/8277-4308

Marcin Deby

Tel.: 0676/8277-4349

Martin Kaser

Tel.: 0676/8277-2125

ODÖRFER & WIFI Kompetenzzentrum Team

Kompetenzen weiterentwickeln



Das WIFI Steiermark hat sich von Beginn an zum Ziel gesetzt, stets am Puls der Zeit – und somit am „Puls“ der Wirtschaft zu sein. Neue Bedürfnisse des Marktes sowie Veränderungen der beruflichen Anforderungsfelder werden schnell erkannt und auch aktiv umgesetzt. Daher war es eine logische Konsequenz, das Kompetenzzentrum für Energie-, Klima- und Installationstechnik zu entwickeln.

Das WIFI ist Karrierebegleiter der beruflich Aktiven. Durch die Kooperation mit der Firma ODÖRFER Haustechnik GmbH können Synergien genutzt werden. In diesem Programm bieten wir individuelle Pakete an, die für Ihr Unternehmen maßgeschneidert sind. Damit ist garantiert, dass Ihre MitarbeiterInnen jene Kompetenzen weiterentwickeln, die sie im täglichen Berufsleben benötigen.

Wir haben im WIFI Steiermark eine moderne Labor- und Werkstätteninfrastruktur geschaffen, in der alle Technologien vereint sind und in der das in der Theorie geschulte Wissen erprobt und gefestigt werden kann. Neuestes Know-how, gepaart mit viel Praxis ergibt Kompetenzen, die Ihre MitarbeiterInnen zu den führenden Spezialisten im Bereich neuester Technologien werden lassen.

Ich freue mich auf eine gute Zusammenarbeit!

Ing. Mag. Peter Hohegger
Leiter des WIFI-Steiermark

Weiterbildung bestimmt die Qualität und den Erfolg



In einer Zeit wachsender Herausforderungen und sich schnell ändernder Technologien und Trends wird von Installateuren längst nicht nur absolute Fachkompetenz gefordert. Die Anforderungen sind heutzutage um vieles komplexer. „Dienstleistung deluxe“, und das in allen Arbeits- und Unternehmensbereichen, wird vorausgesetzt.

Schließlich steht fest, dass der Erfolg von Betrieben nicht nur vom Können eines Einzelnen oder einer Abteilung abhängt. Vielmehr wird die Gesamtkompetenz eines Unternehmens bewertet.

Innovative Unternehmen und deren Mitarbeiter müssen daher Ganzheiten sehen und vernetzt denken, um ein kunden- und unternehmensorientiertes Handeln umzusetzen. Kontinuierliche Weiterbildung ist somit in allen Unternehmensbereichen unverzichtbar. Mit qualifizierter Aus- und Weiterbildung investieren Sie gezielt in die Zukunft. Mit dem WIFI als strategischen Partner haben wir ein Branchenprogramm entwickelt, das Ihnen in modularer Weise ein vielfältiges Paket an Schulungsmöglichkeiten bietet. Gepaart mit handwerklichem Know-How und fachlichem Können ist es nämlich Ihr Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb.

Nutzen Sie also aktiv unser vielfältiges Weiterbildungsprogramm. Wir laden Sie dazu herzlich ein und wünschen Ihnen viel Erfolg!

Mag. Susanne Schneider-Assion
Geschäftsführende Gesellschafterin
ODÖRFER Haustechnik GmbH

Vorwort

Monatsübersicht 1. Halbjahr 2010

| Schulungsthemen | Jänner | Februar | März | April | Mai | Juni |
|--|------------|------------|------------|------------|--------|------|
| Lehrgang Photovoltaik - Modul 1 - erster Termin | 12.-14.01. | | | | | |
| Kundenzufriedenheit und Beschwerdemanagement | 22.01. | | | | | |
| Kontrollierte Wohnraumlüftung | 26.-27.01. | | | | | |
| Mit individuell geplanten Bädern zum Verkaufserfolg Modul 1 | | 03.-04.02. | | | | |
| Leichter Leben im Bad | | 05.02. | | | | |
| Heizen u. Kühlen mit Wärmepumpentechnik | | 08.-09.02. | | | | |
| Lehrgang Photovoltaik - Modul 2 - erster Termin | | 17.-20.02. | | | | |
| Verhaltenstraining - effiziente Kommunikation | | 26.02. | | | | |
| Lehrgang Photovoltaik - Modul 1 - zweiter Termin | | | 01.-03.03. | | | |
| Was steht im Energieausweis und was nicht! | | | 03.03. | | | |
| Lehrgang Photovoltaik - Modul 2 - zweiter Termin | | | 08.-11.03. | | | |
| Telefontraining | | | 12.03. | | | |
| Lehrgang Photovoltaik - Modul 3 - erster Termin | | | 17.03. | | | |
| Lehrgang Photovoltaik - Modul 3 - zweiter Termin | | | 18.03. | | | |
| Führung - unsere Mitarbeiter und wir | | | 19.03. | | | |
| Selbst-Motivation und Work-Life-Balance | | | 26.03. | | | |
| Anlagenhydraulik und Regelungstechnik bei Heizungsanlagen | | | | 12.-22.04. | | |
| Angebot und Abschluss | | | | 16.-17.04. | | |
| Monteurtraining - Der Monteur beim Kunden | | | | 23.04. | | |
| Solarwärmepraktiker für den Sanitär- oder Heizungstechniker | | | | 26.-27.04. | | |
| Mit individuell geplanten Bädern zum Verkaufserfolg Modul 2 | | | | 20.-21.04. | | |
| After Sales Service | | | | | 07.05. | |

Terminübersicht chronologisch

Monatsübersicht 1. Halbjahr 2010

| Schulungsthemen | Jänner | Februar | März | April | Mai | Juni |
|--|------------|------------|------------|------------|--------|------|
| Lehrgang Photovoltaik - Modul 1 - erster Termin | 12.-14.01. | | | | | |
| Lehrgang Photovoltaik - Modul 1 - zweiter Termin | | | 01.-03.03. | | | |
| Lehrgang Photovoltaik - Modul 2 - erster Termin | | 17.-20.02. | | | | |
| Lehrgang Photovoltaik - Modul 2 - zweiter Termin | | | 08.-11.03. | | | |
| Lehrgang Photovoltaik - Modul 3 - erster Termin | | | 17.03. | | | |
| Lehrgang Photovoltaik - Modul 3 - zweiter Termin | | | 18.03. | | | |
| Kontrollierte Wohnraumlüftung | 26.-27.01. | | | | | |
| Heizen u. Kühlen mit Wärmepumpentechnik | | 08.-09.02. | | | | |
| Was steht im Energieausweis und was nicht! | | | 03.03. | | | |
| Anlagenhydraulik und Regelungstechnik bei Heizungsanlagen | | | | 12.-22.04. | | |
| Leichter Leben im Bad | | 05.02. | | | | |
| Mit individuell geplanten Bädern zum Verkaufserfolg Modul 1 | | 03.-04.02. | | | | |
| Mit individuell geplanten Bädern zum Verkaufserfolg Modul 2 | | | | 20.-21.04. | | |
| Kundenzufriedenheit und Beschwerdema- nagement | 22.01. | | | | | |
| Monteurtraining - Der Monteur beim Kunden | | | | 23.04. | | |
| Angebot und Abschluss | | | | 16.-17.04. | | |
| Telefontraining | | | 12.03. | | | |
| Führung - unsere Mitarbeiter und wir | | | 19.03. | | | |
| Selbst-Motivation und Work-Life-Balance | | | 26.03. | | | |
| Verhaltenstraining - effiziente Kommunikation | | 26.02. | | | | |
| After Sales Service | | | | | 07.05. | |
| Solarwärmepraktiker für den Sanitär- oder Heizungstechniker | | | | 26.-27.04. | | |

Terminübersicht nach Themenbereichen

Lehrgang Photovoltaik - Modul 1 - erster Termin

Zielgruppe:

- TechnikerInnen im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich
- ServicetechnikerInnen
- Monteure im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich

Trainer:

DI (FH) Thomas Fleischhacker
Leiter des Bereichs Energietechnik
im WIFI Graz, SV für Feuerungsanlagen und Alternativenenergien, selbstständiger Trainer & Projektentwickler für Eigenstromerzeugung

Firmentrainer ODÖRFER Haustechnik

Termin: 12., 13. und 14. Jänner 2010

- Umfang: 24 Stunden
- Dauer: Di/Mi/Do jeweils
09.00 Uhr bis 17.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz,
Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 450,-
- Veranstaltungsnummer: 56100.029

Modul 1: Grundlagen Photovoltaik und Montage der Module

Der Photovoltaik-Lehrgang mit der Möglichkeit zur Zertifizierung hat die Zielsetzung, einen sehr kompakten Überblick über die wichtigsten, technischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Eckpunkte des Themenfeldes Photovoltaikanlagen zu vermitteln.

Die Photovoltaik gilt allgemein als jene erneuerbare Stromerzeugungstechnologie mit dem größten Zukunftspotential.

Inhalte:

- Unterschiedliche Arten von PV-Anlagensystemen und deren Anwendungsmöglichkeiten
- Funktionsweise von Solarzellen und Photovoltaischer Effekt
- Wichtigste Komponenten rund um Photovoltaik-Systeme
- Grundlagen zu Konzeptentwicklung und Wirtschaftlichkeit
- Montagesysteme und Gebäudeintegration von Photovoltaik-Systemen
- Notwendige Genehmigungen, Anträge und Förderungen

Lehrgang Photovoltaik

Lehrgang Photovoltaik - Modul 1 - zweiter Termin

Modul 1: Grundlagen Photovoltaik und Montage der Module

Der Photovoltaik-Lehrgang mit der Möglichkeit zur Zertifizierung hat die Zielsetzung, einen sehr kompakten Überblick über die wichtigsten, technischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Eckpunkte des Themenfeldes Photovoltaikanlagen zu vermitteln.

Die Photovoltaik gilt allgemein als jene erneuerbare Stromerzeugungstechnologie mit dem größten Zukunftspotential.

Inhalte:

- Unterschiedliche Arten von PV-Anlagensystemen und deren Anwendungsmöglichkeiten
- Funktionsweise von Solarzellen und Photovoltaischer Effekt
- Wichtigste Komponenten rund um Photovoltaik-Systeme
- Grundlagen zu Konzeptentwicklung und Wirtschaftlichkeit
- Montagesysteme und Gebäudeintegration von Photovoltaik-Systemen
- Notwendige Genehmigungen, Anträge und Förderungen

Zielgruppe:

- TechnikerInnen im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich
- ServicetechnikerInnen
- Monteure im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich

Trainer:

DI (FH) Thomas Fleischhacker
Leiter des Bereichs Energietechnik im WIFI Graz, SV für Feuerungsanlagen und Alternativenenergien, selbstständiger Trainer & Projektentwickler für Eigenstromerzeugung

Firmentrainer ODÖRFER Haustechnik

Termin: 01.,02. und 03. März 2010

- Umfang: 24 Stunden
- Dauer: Mo/Di/Mi jeweils
09.00 Uhr bis 17.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz,
Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 450,-
- Veranstaltungsnummer: 56100.039

Lehrgang Photovoltaik

Lehrgang Photovoltaik - Modul 2 - erster Termin

Zielgruppe:

- TechnikerInnen im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich
- GeschäftsführerInnen von Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsunternehmen

Trainer:

DI (FH) Thomas Fleischhacker
Leiter des Bereichs Energietechnik
im WIFI Graz, SV für Feuerungsanlagen und Alternativenergien, selbstständiger Trainer & Projektentwickler für Eigenstromerzeugung

Trainerteam Austrian Institute of Technology

Termin: 17., 18., 19. + 20. Februar 2010

- Umfang: 32 Stunden
- Dauer: Mi/Do/Fr/Sa jeweils
09.00 Uhr bis 17.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz,
Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 540,-
- Veranstaltungsnummer: 56154.029

Modul 2: Planung und Errichtung von Photovoltaik-Anlagen

Der Photovoltaik-Lehrgang mit der Möglichkeit zur Zertifizierung hat die Zielsetzung, einen sehr kompakten Überblick über die wichtigsten, technischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Eckpunkte des Themenfeldes Photovoltaikanlagen zu vermitteln.

Die Photovoltaik gilt allgemein als jene erneuerbare Stromerzeugungstechnologie mit dem größten Zukunftspotential.

Inhalte:

- Montagesysteme und Gebäudeintegration von Photovoltaik-Systemen
- Vorschriften für Elektroinstallation und Anlagenerrichtung der Photovoltaik-Anlage
- Notwendige Inbetriebnahmevorschriften
- Funktions- und Ertragskontrolle
- Grundlagen zur Standorterfassung und Beurteilung
- Planung und Auslegung von netzgekoppelten bzw. Inselanlagen mittels Simulationsprogrammen
- Praktische Übungsbeispiele für Planung und Inbetriebnahme

Lehrgang Photovoltaik

Lehrgang Photovoltaik - Modul 2 - zweiter Termin

Modul 2: Grundlagen Photovoltaik und Montage der Module

Der Photovoltaik-Lehrgang mit der Möglichkeit zur Zertifizierung hat die Zielsetzung, einen sehr kompakten Überblick über die wichtigsten, technischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Eckpunkte des Themenfeldes Photovoltaikanlagen zu vermitteln.

Die Photovoltaik gilt allgemein als jene erneuerbare Stromerzeugungstechnologie mit dem größten Zukunftspotential.

Inhalte:

- Montagesysteme und Gebäudeintegration von Photovoltaik-Systemen
- Vorschriften für Elektroinstallation und Anlagenerrichtung der Photovoltaik-Anlage
- Notwendige Inbetriebnahmevorschriften
- Funktions- und Ertragskontrolle
- Grundlagen zur Standorterfassung und Beurteilung
- Planung und Auslegung von netzgekoppelten bzw. Inselanlagen mittels Simulationsprogrammen
- Praktische Übungsbeispiele für Planung und Inbetriebnahme

Zielgruppe:

- TechnikerInnen im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich
- GeschäftsführerInnen von Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsunternehmen

Trainer:

DI (FH) Thomas Fleischhacker
Leiter des Bereichs Energietechnik im WIFI Graz, SV für Feuerungsanlagen und Alternativenergien, selbstständiger Trainer & Projektentwickler für Eigenstromerzeugung

Trainerteam Austrian Institute of Technology

Termin: 08., 09., 10. + 11. März 2010

- Umfang: 32 Stunden
- Dauer: Mo/Di/Mi/Do jeweils 09.00 Uhr bis 17.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz, Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 540,-
- Veranstaltungsnummer: 56154.039

Lehrgang Photovoltaik

Lehrgang Photovoltaik - Modul 3 - erster Termin

Zielgruppe:

- TechnikerInnen im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich
- GeschäftsführerInnen von Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsunternehmen

Prüfer:

Trainerteam Austrian Institute of Technology

Termin: 17. März 2010

- Umfang: 8 Stunden
- Dauer: Mi von 09.00 Uhr bis 17.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz, Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 200,-
- Veranstaltungsnummer: 56190.029

Modul 3: Abschlussprüfung Lehrgang Photovoltaik

Voraussetzung für die Prüfung ist der Besuch der Veranstaltungen:

- Modul 1:

Grundlagen Photovoltaik und Montage der Module

- Modul 2:

Planung und Errichtung Photovoltaik-Anlagen

Voraussetzungen für die Zertifizierung als Photovoltaik-Planer (Stand August 2009):

- 1.) Erfolgreiche Absolvierung der 3 Module „Lehrgang Photovoltaik“.
- 2.) Errichtung von 3 Musteranlagen, an denen der Antragsteller maßgeblich beteiligt war.
- 3.) Einreichung des Antrages auf Zertifizierung zum Photovoltaik-Planer am AIT (Austrian Institute of Technology, www.ait.ac.at).

Die Absolvierung des Lehrgangs berechtigt nur zu Arbeiten innerhalb der bestehenden Gewerbeberechtigung.

Lehrgang Photovoltaik

Lehrgang Photovoltaik - Modul 3 - zweiter Termin

Modul 3: Abschlussprüfung Lehrgang Photovoltaik

Voraussetzung für die Prüfung ist der Besuch der Veranstaltungen:

- Modul 1:

Grundlagen Photovoltaik und Montage der Module

- Modul 2:

Planung und Errichtung Photovoltaik-Anlagen

Voraussetzungen für die Zertifizierung als Photovoltaik-Planer (Stand August 2009):

- 1.) Erfolgreiche Absolvierung der 3 Module „Lehrgang Photovoltaik“.
- 2.) Errichtung von 3 Musteranlagen, an denen der Antragsteller maßgeblich beteiligt war.
- 3.) Einreichung des Antrages auf Zertifizierung zum Photovoltaik-Planer am AIT (Austrian Institute of Technology, www.ait.ac.at).

Die Absolvierung des Lehrgangs berechtigt nur zu Arbeiten innerhalb der bestehenden Gewerbeberechtigung.

Zielgruppe:

- TechnikerInnen im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich
- GeschäftsführerInnen von Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsunternehmen

Prüfer:

Trainerteam Austrian Institute of Technology

Termin: 18. März 2010

- Umfang: 8 Stunden
- Dauer: Do von 09.00 Uhr bis 17.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz, Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 200,-
- Veranstaltungsnummer: 56190.039

Lehrgang Photovoltaik

Solarwärmepraktiker für den Sanitär- oder Heizungstechniker

Zielgruppe:

- TechnikerInnen im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich
- ServicetechnikerInnen
- Monteure im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich

Trainer:

DI (FH) Thomas Fleischhacker
Leiter des Bereichs Energietechnik
im WIFI Graz, SV für Feuerungsanlagen und Alternativenenergien, selbstständiger Trainer & Projektentwickler für Eigenstromerzeugung

Firmentrainer ODÖRFER Haustechnik

Termin: 26. + 27. April 2010

- Umfang: 16 Stunden
- Dauer: Mo-Di, 09.00-17.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz, Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 340,-
- Veranstaltungsnummer: 56153.019

Das Potenzial der Solarwärmenutzung in Österreich ist trotz der bereits hohen Verbreitung solarthermischer Systeme bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Neben dem traditionellen Anwendungsbereich Warmwasserbereitung im Einfamilienhaus bietet vor allem der immer größer werdende Anteil an Anlagen zur solaren Heizungsunterstützung sowie der Einsatz im Geschosswohnbau, Tourismus, in Krankenhäusern, Freizeitanlagen, etc. ein großes Potenzial für die Solarwärmenutzung.

Ziel der Ausbildung:

Zielgerichteter Wissenstransfer an ausführende Installateurmonteure zu den Themen Solarsysteme richtige Installation und Umsetzung von Solarsystemen, Verstehen von Solarhydrauliken und Regelungssysteme. Durch gut ausgebildete Techniker werden geringere Fehlerquoten und somit höhere Renditen für das Unternehmen erreicht.

Inhalte:

Wichtige Komponenten rund um das Solarsystem, Ermittlung des Wärmebedarfs (Brauchwasser und Heizung), Grundlagen der Anlagenhydraulik und Dimensionierung von Solarsystemen in Einfamilienhäusern (Brauchwasserbereitung und Raumheizungsunterstützung), Arbeitssicherheit, Befestigungsarten von Kollektoren, Materialien, Installation, Werkzeuge, Arbeiten an Musteranlagen, Inbetriebnahme, Wartung und die häufigsten Fehler bei der Installation einer Solaranlage. Praktische Übungen im Labor des Kompetenzzentrums für Energietechnik.

Solarwärmepraktiker für den Sanitär- & Heizungstechniker

Heizen und Kühlen mit Wärmepumpentechnik

In den letzten Jahren hat sich die Heizungswärmepumpe nicht nur als umweltfreundliches, sondern auch als kostengünstiges Heizsystem etabliert. Der Einsatz von Heizungs-Wärmepumpen beschränkt sich heute nicht nur auf den Neubau, sondern auch auf den Altbau - ein großer Zukunftsmarkt, dem die Industrie in Form von Systemen mit höheren Vorlauftemperaturen Rechnung trägt.

Weiters bietet die Wärmepumpentechnologie als System die Möglichkeit, reversibel auch als Kühlsystem zu wirken und in Verbindung mit Solarenergienutzung energieautarke Konzepte zu verwirklichen.

Inhalte:

- Theoretischer Einstieg in die Kältechnik (latente/ sensible Wärme, Kältemittel, Bauteile, Kältekreislauf)
- Dimensionierungs- und Verlegehinweise der Wärmequellen (Grundwasser, Erdreich, Luft, Flächenkollektor, Tiefenbohrung)
- Solekreislauf (Anwendung Frostschutz)
- Hydraulik in Wärmepumpenanlagen (Einsatz von Wärmepumpen in der Sanierung, Einbindung von Solarkombinationen)
- Regelungstechnik für Wärmepumpen
- Warmwasserbereitung
- Kühlen mit WP mit aktiver und passiver Technik
- Gesetzliche Rahmenbedingungen wie Leistungs-garantien, Genehmigungen und Behördenwege
- Praktische Übungen im Labor des Kompetenzzentrums für Energietechnik

Zielgruppe:

- TechnikerInnen im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich
- ServicetechnikerInnen
- Monteure im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich

Trainer:

DI (FH) Thomas Fleischhacker
Leiter des Bereichs Energietechnik
im WIFI Graz, SV für Feuerungsanlagen und Alternativenergien, selbstständiger Trainer & Projektentwickler für Eigenstromerzeugung

Firmentrainer ODÖRFER Haustechnik

Termin: 08. + 09. Februar 2010

- Umfang: 16 Stunden
- Dauer: Mo-Di, 09.00-17.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz WIFI Graz, Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 340,-
- Veranstaltungsnummer: 56148.019

Heizen und Kühlen mit Wärmepumpentechnik

Anlagenhydraulik und Regelungstechnik in Heizungsanlagen

Zielgruppe:

- TechnikerInnen im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich
- ServicetechnikerInnen
- Monteure im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich

Trainer:

DI (FH) Thomas Fleischhacker
Leiter des Bereichs Energietechnik
im WIFI Graz, SV für Feuerungsanlagen und Alternativenergien, selbstständiger Trainer & Projektentwickler für Eigenstromerzeugung

Firmentrainer ODÖRFER Haustechnik

Termin: 12., 15., 19., 22. April 2010

- Umfang: 24 Stunden
- Dauer: Mo/Do jeweils von 16.00 Uhr bis 22.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz, Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 500,-
- Veranstaltungsnummer: 56149.019

Energie sparen muss nicht zwangsläufig mit aufwändigen Maßnahmen verbunden sein. Ein Beispiel für ein solches Sparpotential ist die richtige Planung von Anlagenhydrauliken bzw. der hydraulische Abgleich. Dadurch lassen sich eine ungleichmäßige Wärmeverteilung, ein erhöhter Energieverbrauch sowie unerwünschte Strömungs- und Ventilgeräusche vermeiden. Weiters wird ein starker Fokus auf die Integration von erneuerbaren Energien in bestehenden Heizungsanlagen gerichtet.

Inhalte:

- Einsatz von Energiesystemen
- Bauarten von Wärmeerzeugern
- Hydraulische Grundbauteile (Umwälzpumpen, Armaturen, Stellantriebe)
- Wärmeabgabesysteme (Heizkörper, Fußboden-, Wandheizung und Lüftung)
- Hydraulische Grundsaltungen und Verteilertechniken
- Grundsätzliches über die Ventilauslegung und das Heizungsmedium
- Hydraulische Beispiele für die Integration erneuerbarer Energien (z. B. Solar und Biomasse) mit Öl, Gas und Wärmepumpen Heizgeräten
- Praktische Übungen im Labor des Kompetenzzentrums für Energietechnik
- Fühlerpositionierung
- Regelungstechnik für Alternativhydrauliken

Steuerungs-/Regelungs- technik in Heizungsanlagen

Kontrollierte Wohnraumlüftung

Zukunftsweisende nachhaltige Wohngebäude zeichnen sich durch hohen thermischen Komfort und niedrige Betriebskosten bei gleichzeitig geringer Umweltbelastung aus. Kontrollierte mechanische Be- und Entlüftung in Verbindung mit luftdichter Bauweise ermöglicht es, gleichmäßig gute Luftqualität in den Wohnräumen sicherzustellen.

Ziel der Ausbildung:

Zielgerichteter Wissenstransfer an ausführende Installateurmonteure zu den Themen richtige Installation von Wohnraumlüftung und deren Umsetzung, Verstehen von Anlagenkonzepten und Regelungssystemen.

Inhalte:

- Luftqualitätsfaktoren
- Hygieneanforderungen
- Arten von Wohnraumlüftungen
- Schallanforderungen
- Überschlägige Luftmengenbestimmung und Luftführung
- Erdwärmetauscher
- Luftzustände
- Filter
- Steuerung und Regelung
- Anlagenkonzepte
- Druckverlustberechnung
- Brandschutz
- Inbetriebnahme und Übergabe
- Wartung
- Fehlersuche und Fehlerbehebung
- Praktische Übungen im Labor des Kompetenzzentrums für Energietechnik

Zielgruppe:

- TechnikerInnen im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich
- ServicetechnikerInnen
- Monteure im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich

Trainer:

DI (FH) Thomas Fleischhacker
Leiter des Bereichs Energietechnik im WIFI Graz, SV für Feuerungsanlagen und Alternativenergien, selbstständiger Trainer & Projektentwickler für Eigenstromerzeugung

Firmentrainer ODÖRFER Haustechnik

Termin:

26., + 27. Jänner 2010

- Umfang: 16 Stunden
- Dauer: Di-Mi, 09.00 bis 17.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz, Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 340,-
- Veranstaltungsnummer: 56105.019

Kontrollierte Wohnraumlüftung

Was steht im Energieausweis und was nicht!

Zielgruppe:

- TechnikerInnen im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich
- ServicetechnikerInnen
- Monteure im Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsbereich

Trainer:

Trainerteam Landesenergieverein
Steiermark

Trainerteam Grazer Energieagentur
GmbH

Termin: 03. März 2010

- Umfang: 7 Stunden
- Dauer: Mi von 09.00 Uhr bis 16.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz,
Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 200,-
- Veranstaltungsnummer: 56175.049

Der Energieausweis stellt eine Art Typenschein für Gebäude dar. Daraus lassen sich wichtige Qualitätsmerkmale für das Gebäude ableiten.

Ziel der Ausbildung:

In diesem Kurs soll erarbeitet werden, welche Kriterien für die Qualität des Gebäudes und Energieverbrauchs maßgebend sind. Weiters werden die Werte des Energieausweises für mögliche Konzepte bzw. Sanierungsmaßnahmen interpretiert.

Inhalte:

- Überblick über die rechtlichen Grundlagen und Voraussetzungen
- Bautechnische und heizungstechnische Begriffsbestimmungen
- Bewertung der haustechnischen Gebäudekenngrößen für Wohngebäude und deren Interpretation für Beratung bzw. Konzepterstellung
- Heranziehung dieser Kenngrößen im Energieausweis für die Bestimmung von Verlusten und die Bewertung des Einflusses dieser Kenngrößen
- Darstellung der Unterschiede zwischen den errechneten Normwerten und realen Verbrauchserwartungen
- Vorstellung von Sanierungsvarianten für Bestandsgebäude bezüglich des Heizwärmebedarfs und des Heiztechnikbedarfs (Bau und Haustechnik) nach den Verlustgrößen

Was steht im Energieausweis und was nicht!

Leichter Leben im Bad

Baden, Duschen und Revitalisieren erfahren in zeitgemäßen Bädern völlig neue Dimensionen. Das Badezimmer entwickelt sich zur Erlebniswelt, in der sich die ganze Familie frei bewegt.

Inhalte:

- Was ist design for all/„grenzenloses Badevergnügen“?
demographische Entwicklung, Lebenszyklus, betroffene Personengruppen, Unterschied barrierefrei/behindertengerecht
- Selbsterfahrung mit Mobilitätshilfen (Rollator, Rollstuhl, Krücken, etc.) und -einschränkungen (Seh-, Hör- und Greifbehinderung) im Schauraum
- Planungsunterlagen (B1600)
- Anpassbare Sanitärräume im Wohnbau, individuelle Anpassung
- Den Raum wahrnehmen: Ergonomie, Licht, Farbe, Greifen, Aufstehen, Hinsetzen, Umsetzen, Hilfestellung, Sehen (Verstehen wie der Raum benutzt wird, worauf es ankommt: Höhen, Distanzen, Kontraste) im Schauraum
- Auswahlkriterien für Produkte: Design und Benutzbarkeit - kein Widerspruch (Waschbecken, Duschen, Badewanne, WC, Armaturen, Haltegriff) im Schauraum
- Vorbereitung (Wandunterkonstruktion, Befestigung und Montage), Vernetzung und Zusammenspiel mit anderen Professionisten für eine bessere Gesamtlösung

Zielgruppe:

MitarbeiterInnen im Ausstellungsverkauf von Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsunternehmen

Trainer:

DI Arch Monika Klenovec
Architektin, Univ.-Lektorin für Universal Design und barrierefreies Bauen, Beraterin für barrierefreies Planen und Bauen

Veronika Egger
Informations-Designerin, Beraterin für barrierefreie Umgebungen
Ihr Designbüro www.isdesign.at hat besondere Kompetenz in den Bereichen Orientierung und Farbgestaltung

Termin: 05. Februar 2010

- Umfang: 8 Stunden
- Dauer: Fr von 09.00 bis 17.00 Uhr
- Ort: 8020 Graz, ODÖRFER Haustechnik, Herrgottwiesg. 125
- Kosten: EUR 180,-
- Veranstaltungsnummer: 56169.019

Leichter Leben im Bad

Mit individuell geplanten Bädern zum Verkaufserfolg

Zielgruppe:

AusstellungsverkäuferInnen und BadplanerInnen von Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsunternehmen

Trainer:

Joanna Müller
Trainerin der Duravit AG,
Schwerpunkte Gestaltung und Kommunikation

Termin: 03.02. + 04.02. 2010

- Umfang: 16 Stunden
- Dauer: Mi/Do jeweils 9 bis 17 Uhr
- Ort: 8020 Graz, ODÖRFER Haus-technik, Herrgottwiesg. 125
- Kosten: EUR 280,-
- Veranstaltungsnummer: 56170.019

Modul 1: Planungen erarbeiten, die Lust auf Bad machen

Hochwertige Badplanungen sind ein wesentliches Differenzierungsmerkmal zum Wettbewerb. Dreh- und Angelpunkt sind hierbei die individuellen Gewohnheiten und Wünsche der zukünftigen Badnutzer. Diese Basis, gepaart mit einer handwerklich hochwertig erstellten Planung, ist ein wesentliches Element zum Verkaufsabschluss.

In diesem Seminar erleben und vertiefen die Teilnehmer zwei wesentliche Elemente auf dem Weg zu einer individuellen Badplanung:

1. Die Bedarfsermittlung – mit Schlüsselfragen effizienter ans Ziel
2. Die Badplanung – Verwirklichung eines Gesamtkonzeptes

Inhalte:

- Der Kunde und seine Wünsche – was möchte der Kunde in seinem Bad erleben?
- Bedarf erkennen und Bedürfnisse wecken
- Wahrnehmen, fragen, zuhören – das Geheimnis hinter einer zeiteffizienten und erfolgreichen Beratung
- Vom leeren Raum zum Grundkonzept – den Raum befragen, analysieren, strukturieren und einen individuellen Lösungsansatz finden
- Vorschriften, Normen und Erfahrungswerte
- Der schnelle Weg zur handcolorierten Grundrisszeichnung
- Diskussion der erstellten Entwürfe und reger Erfahrungsaustausch
- Üben, üben, üben

Mit individuell geplanten Bädern zum Verkaufserfolg

Mit individuell geplanten Bädern zum Verkaufserfolg

Modul 2: Badplanungen und Angebote abschlussorientiert präsentieren

Eine professionelle, inhaltlich und rhetorisch gut vorbereitete Präsentation der eigenen Badplanung erhöht entscheidend die Chance, die investierte Zeit mit der Auftragserteilung zu krönen.

Auf Basis einer nutzerorientierten Bedarfsermittlung und einer individuellen Badplanung...

1. ... präsentieren wir die Ergebnisse emotional und professionell
2. ... verhandeln wir offene Punkte und mögliche Einwände
3. ... führen wir eine Einigung herbei und bestätigen diese Inhalte:

- Angebote abgeben oder präsentieren?
- Präsentationsmethoden und -medien
- Mit professioneller Dramaturgie und emotionaler Sprache eine Einigung herbeiführen
- Einigungssignale erkennen und bestätigen
- Einwände „fair-handeln“
- Üben, üben, üben

Zielgruppe:

AusstellungsverkäuferInnen und BadplanerInnen von Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsunternehmen

Trainer:

Carlos Rico
zertifizierter Trainer, Leiter Training und Design Center Duravit AG

Termin: 20.04. + 21.04. 2010

- Umfang: 16 Stunden
- Dauer: Di/Mi jeweils von 9 bis 17 Uhr
- Ort: 8020 Graz, ODÖRFER Haustechnik, Herrgottwiesg. 125
- Kosten: EUR 360,-
- Veranstaltungsnummer: 56171.019

Mit individuell geplanten Bädern zum Verkaufserfolg



Angebot und Abschluss

Zielgruppe:

GeschäftsführerInnen und MitarbeiterInnen im Innendienst von Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsunternehmen

Trainer:

Rainer Chistée
Inhaber des Unternehmens „Chistée Marketing“ Consulting & Training, Lehraufträge am Campus02 Graz, am IMC Krems, Trainer für die WKO, WIFI in verschiedenen Bundesländern, offizieller Verkaufstrainer des österreichischen Möbelhandels

Termin: 16. + 17. April

- Umfang: 16 Stunden
- Dauer: Fr. 16. April von 14.00 Uhr bis 21.00 Uhr
Sa. 17. April von 08.00 Uhr bis 17.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz, Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 360,-
- Veranstaltungsnummer: 56156.019

Nicht jeder Kunde, der zu Ihnen ins Geschäft kommt, wird unbedingt kaufen. Es gibt verschiedene Typen von Kunden und es ist bekannt, dass ein möglicher Kunde sich bei mehreren Stellen erkundigt, bevor er das Produkt kauft und damit zum Käufer wird.

Ist der Kunde nun Informationssucher oder Käufer? Mit welchem Kundentyp bin ich konfrontiert und in welchem Stadium befindet sich der Kunde – ist er Interessent, Lösungssucher, Vergleicher, Spontankäufer oder gezielter Käufer? Durch professionelle Bedarfsanalyse sowie die richtige Fragetechnik werden Sie in der Lage sein, Informationen, die Ihnen der Kunde liefert, zu ordnen und bei Bedarf zu hinterfragen und so Kundenerwartungen optimal zu erkennen.

Inhalte:

- Kontakt und Akquisition
- Kundenorientierung als Geheimnis des Erfolges
- Gesprächsvorbereitung
- Kundenerwartungen an den professionellen Verkäufer
- Kundentypologie: Wie gehe ich mit wem um?
- Wer fragt, der führt: die richtige Fragetechnik
- Kaufmotive kennen und richtig „nützen“
- Treffsichere Argumente, die „überzeugen“
- Professionelle Abschlusstechniken
- Das Preis- und Rabattgespräch
- So beugen wir der Kaufreue vor
- Mehr Gewinn durch Zusatzverkäufe

Angebot und Abschluss

Selbst-Motivation und Work-Life Balance

Termindruck, hohe Erwartungen der Kunden, große Verantwortung, schwierige Marktbedingungen, Hektik und Stress... Wo bleiben die Nischen für sich selbst, die Familie, Freunde und Hobbies? Wo bleibt der Ausgleich zwischen Beruf und Privatleben? Die eigene Gesundheit, Motivation und Leistungsfähigkeit sind die Grundlagen für persönliche Lebenszufriedenheit und wirtschaftlichen Erfolg. Dazu ist das Herstellen von Work-Life-Balance ein entscheidender Faktor. Work-Life-Balance bedeutet, berufliche und private Anforderungen zu bewältigen und „unter einen Hut“ zu bringen. Wir laden ein, sich mit Ihrer persönlichen Work-Life-Balance und Selbstmotivation zu beschäftigen.

Inhalte:

- Was bedeutet Erfolg für mich? Welche Werte sind mir in meinem Leben wichtig?
- Wie kann ich einen guten Ausgleich zwischen beruflichen und privaten Anforderungen herstellen?
- Analyse der aktuellen Lebensrollen und was tue ich für meine Gesundheit und Leistungsfähigkeit, Test zum Umgang mit beruflichen Belastungen
- Wie kann ich langfristig meine Motivation, Gesundheit und Energie aufrecht erhalten?
- Woraus beziehe ich Kraft und Motivation?
- Kennenlernen und Üben einfacher Entspannungsübungen und Techniken, um im Alltag kurzfristig Energie abzurufen
- Erfahrungsaustausch und Diskussion zu den oben angeführten Punkten

Zielgruppe:

Schlüsselkräfte, Fachkräfte und Führungskräfte von Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsunternehmen

Trainer:

Mag. Barbara Renger
Studium Rechtswissenschaften und Psychologie, selbstständige Trainerin

Termin: 26. März 2010

- Umfang: 7 Stunden
- Dauer: Fr von 14.00 bis 21.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz, Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 180,-
- Veranstaltungsnummer: 56166.019

Selbst-Motivation und Work-Life-Balance

Telefontraining

Zielgruppe:

VerkaufsmitarbeiterInnen und MitarbeiterInnen mit Kundenkontakt von Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsunternehmen

Trainer:

Rainer Chistée
Inhaber des Unternehmens „Chistée Marketing“ Consulting & Training, Lehraufträge am Campus02 Graz, am IMC Krems, Trainer für die WKO, WIFI in verschiedenen Bundesländern, offizieller Verkaufstrainer des österreichischen Möbelhandels

Termin: 12. März 2010

- Umfang: 7 Stunden
- Dauer: Fr von 14.00 bis 21.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz, Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 180,-
- Veranstaltungsnummer: 56158.019

Der Eindruck, den ein Unternehmen bei seinen Kunden hinterlässt, ist davon geprägt wie man mit seinen Anrufern umgeht. Durch unser Verhalten am Telefon vermitteln wir unserem Kunden, wie wir seinen Anruf empfinden. Schnelles und richtiges kundenorientiertes Erkennen von Bedarfssituationen am Telefon verkürzt die Erledigungsrate, festigt die Kundenbeziehung und verhindert oft lange Reklamationswege. Wie man sich am Telefon richtig verhält, welche Gesprächsstandards man einhalten muss, um Missverständnisse zu vermeiden, erfahren Sie bei diesem „Telefontraining“.

Inhalte:

- Planung und Durchführung erfolgreicher, kundenorientierter Telefongespräche
- Richtiges Verhalten am Telefon
- Unsere „Telefon-Standards“
- Erwartungshaltung des Kunden
- Telefonieren kann doch jeder! Oder?
- Telefonieren - die eingeschränkte Kommunikationsform
- Stimme und Sprechtechnik
- Telefonieren „verbindet“
- Das Service entscheidet
- Die Beziehung zum Kunden festigen
- Aufbauende Gesprächsführung
- Missverständnisse vermeiden
- Verkaufen am Telefon – Vorteile und Grenzen
- Einwandbehandlung
- Richtiges Verhalten bei Reklamationen

Telefontraining

After Sales Service

In den meisten Fällen ist es kostspieliger, einen neuen Kunden zu gewinnen, als einen bestehenden Kunden zu halten. Deshalb ist es eine vorrangige Aufgabe, das bestehende Kundenpotential so gut wie möglich auszuschöpfen.

Das After-Sales-Service bestätigt die Kunden in ihrer Kaufentscheidung und regt sie zu Wiederholungs- und Zusatzkäufen an. Service und Wartung, Ersatzteilbeschaffung, Reparatur und Reklamation werden genutzt, um beachtliche zusätzliche Erträge zu erzielen. Außerdem trägt dies zu einer erhöhten Kundenzufriedenheit bei.

Inhalte:

- Bestehende Kunden betreuen
- Kunden in der Kaufentscheidung bestätigen
- Reklamationen als Potential ausnutzen
- Erhöhung der Kundenzufriedenheit durch kontinuierliche Behandlung

Zielgruppe:

Schlüsselkräfte, Fachkräfte und Führungskräfte von Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsunternehmen

Trainer:

Mag. (FH) Gerwin Stopper
Studium Marketing, einschlägige Branchenerfahrung mit Positionen als kfm. Leiter, selbstständiger Unternehmensberater

Termin: 7. Mai 2010

- Umfang: 7 Stunden
- Dauer: Fr von 14.00 bis 21.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz,
Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 180,-
- Veranstaltungsnummer: 56159.019

After Sales Service

Monteurtraining - Der Monteur beim Kunden

Zielgruppe:

Monteure, ServicetechnikerInnen, Fachkräfte von Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsunternehmen

Trainer:

Mag. (FH) Gerwin Stopper
Studium Marketing, einschlägige Branchenerfahrung mit Positionen als kfm. Leiter, selbstständiger Unternehmensberater

Termin: 23. April 2010

- Umfang: 7 Stunden
- Dauer: Fr von 14.00 Uhr bis 21.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz,
Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 180,-
- Veranstaltungsnummer: 56163.019

Speziell Servicetechniker und Monteure, die im tagtäglichen Kundenkontakt stehen und somit das Unternehmen repräsentieren, sind für dieses verkaufsbezogene Verhalten gegenüber dem Kunden zu sensibilisieren. Hierzu gehören die richtige Umfangsform, ein ansprechendes Erscheinungsbild sowie das richtige Verhalten im Hause des Kunden. Zum erfolgreichen Kundendienst zählt gegenüber komplizierten Kunden wirksam zu argumentieren und Einwände professionell zu behandeln. Kundenorientiertes Verhalten und das fachmännische Durchführen der Serviceleistung vor Ort sind von ebenso großer Wichtigkeit wie eine genaue Erfolgsanalyse nach getätigtem Montage-/Service-Einsatz.

Inhalte:

- Kunden besser verstehen und richtig einschätzen
- Kundenorientiertes Verhalten
- Was erwartet sich der Kunde?
- Der „ideale Monteur-Servicetechniker“
- Vorbereitung auf den Kunden
- Optimales Auftreten – Sprache, Umgangsformen, Begrüßung, Kleidung etc.
- Die Bedeutung der Kontaktfähigkeit im Umgang mit Kunden
- Richtiges Verhalten im Hause des Kunden
- Erfolgsanalyse nach Montage-/Service-Einsatz
- Mit komplizierten Kunden unkompliziert umgehen
- Kundendienst als Verkaufsförderung
- Zusatzverkäufe vorbereiten
- Einwände und Reklamationen richtig behandeln

Monteurtraining - Der Monteur beim Kunden

Führung - unsere Mitarbeiter und wir

Führungskräfte müssen sich oft genug an Herausforderungen und Rahmenbedingungen anpassen. Glaubhafte Führungsarbeit muss aber auch zu Ihrer eigenen Persönlichkeit passen. Wann müssen Sie als Führungskraft flexibel sein, ohne sich zu „verbiegen“, wann müssen Sie Rückgrat zeigen? Wie bleiben Sie dabei in Einklang mit Ihrem Charakter- und Persönlichkeitsbild? Denn Verantwortung für Mitarbeiter zu übernehmen, erfordert Mut und die innere Bereitschaft und setzt entsprechendes Know-how voraus.

Neben einem umfassenden Überblick zum wirksamen Führen bekommen Sie die Möglichkeit, die für Sie wichtigen Inhalte zu vertiefen. Erproben Sie neue Verhaltensweisen und Methoden – durch die Sie wirkungsvoll und authentisch bleiben.

Inhalte:

- Grundlagen der Führung von Mitarbeitern: Umgang mit Autorität (Chefsache) und Mitbestimmung (Mitarbeiter entscheidet)
- Situativer Führungsstil statt einfaches Rezept!
- Stärken/Schwächen in der eigenen Teamführung
- Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen als Führungsproblem
- Herstellung von Leistungsbereitschaft als Führungsaufgabe (gemeinhin „Motivation“ genannt)
- Instrumente: Zielvereinbarung, Feedback, Kritikgespräch

Zielgruppe:

Schlüsselkräfte, Fachkräfte und Führungskräfte von Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsunternehmen

Trainer:

Dr. Alfred Merl
Vortragender an verschiedenen Hochschulen und selbstständiger Trainer

Termin: 19. März 2010

- Umfang: 7 Stunden
- Dauer: Fr von 14.00 bis 21.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz, Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 180,-
- Veranstaltungsnummer: 56164.019

Führung - unsere Mitarbeiter und wir

Verhaltenstraining - effiziente Kommunikation in geschäftlichen Situationen

Zielgruppe:

Schlüsselkräfte, Fachkräfte und Führungskräfte von Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsunternehmen

Trainer:

Mag. Barbara Renger
Studium Rechtswissenschaften und Psychologie, selbstständige Trainerin

Termin: 26. Februar 2010

- Umfang: 7 Stunden
- Dauer: Fr von 14.00 bis 21.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz,
Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 180,-
- Veranstaltungsnummer: 56165.019

Der rhetorisch gewandte Chef ist gegenüber Kunden und Geschäftspartnern nach außen, aber auch gegenüber Mitarbeitern, eine „Visitenkarte“ seines Unternehmens. Die Fähigkeit, gut zu kommunizieren ist ein wichtiger Schlüsselfaktor, denn neben den fachlichen Qualifikationen, die meist vorausgesetzt werden, entscheidet die Persönlichkeit darüber, ob die Arbeit gesamt betrachtet gut oder schlecht ist. Durch intensive, praxisorientierte Übungen und die Gelegenheit zum individuellen Feedback werden direkt umsetzbare Lern-erfolge erreicht.

Sie lernen Ihr persönliches Kommunikationsverhalten im Verkauf, in Verhandlungen und in öffentlichen Dialogsituationen kennen und für sich zu nutzen.

Inhalte:

- Grundlagen der Kommunikation: unterschiedliche Wellenlängen und wie man sich auf diese „einstellt“
- Eigenarten anderer Menschen wahrnehmen und besser begreifen
- Den eigenen Wirkungsgrad in geschäftlichen Kommunikationssituationen erhöhen: Auftreten als Geschäftsführer oder leitender Angestellter gegenüber Kunden und in der Öffentlichkeit
- Persönliche Kommunikationsmuster
- Sensibler werden für das Verhalten anderer und Umgang mit verschiedenen Kommunikations-mustern von Kunden (Flexibilität)
- Gesprächsführungstechniken

Verhaltenstraining - effiziente Kommunikation

Kundenzufriedenheit und Beschwerdemanagement

Die Akquisition von Neukunden ist heute schwerer denn je. Bei gesättigten Märkten entsteht Wachstum zunehmend aus der besseren Bindung des eigenen Kundenstamms und durch Weiterempfehlung. Der positive Aufbau einer Kundenbeziehung „während und nach“ der Leistungserbringung und vor allem die Kundenzufriedenheit ist der Schlüssel für den Erfolg Ihres Unternehmens. Dieser steht und fällt im Wesentlichen mit der Qualität Ihrer Produkte und Dienstleistungen. Nur mit einer ständigen Kontrolle und Verbesserung der eigenen Leistungen kann man in unserer heutigen Arbeitswelt den Erwartungen der Kunden gerecht werden.

Inhalte:

- Was ist Qualität?
- Qualität – objektiv oder subjektiv?
- Kundenorientierung
- Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- Kundennutzen und Mehrwert –
Wofür bezahlt der Kunde?
- Kundenzufriedenheit richtig gemessen
- Der unzufriedene Kunde/
Was sind Beschwerden?
- Kundenorientierte Reklamationsbearbeitung
- Kundenbindung durch aktives Beschwerdemanagement

Zielgruppe:

GeschäftsführerInnen und MitarbeiterInnen im Innendienst von Sanitär-, Klima-, Gas-, Wasser- und Heizungsunternehmen

Trainer:

Rainer Chistée
Inhaber des Unternehmens „Chistée Marketing“ Consulting & Training, Lehraufträge am Campus02 Graz, am IMC Krems, Trainer für die WKÖ, WIFI in verschiedenen Bundesländern, offizieller Verkaufstrainer des österreichischen Möbelhandels

Termin: 22. Jänner 2010

- Umfang: 7 Stunden
- Dauer: Fr. von 14.00 bis 21.00 Uhr
- Ort: 8021 Graz, WIFI Graz,
Körblergasse 111 - 113
- Kosten: EUR 180,-
- Veranstaltungsnummer: 56.157.019

Kundenzufriedenheit und Beschwerdemanagement

ODÖRFER ist als Traditionsunternehmen seit jeher für Kompetenz im Bereich Bad und Wellness bekannt.

ODÖRFER ist aber auch DER objektive und unabhängige Anbieter von Energielösungen.

Mit der Abteilung Energie & Umwelttechnik bieten wir unseren Kunden individuelle Heiz-Konzepte. Jahrzehntelange Erfahrung auf dem Gebiet der Energie & Umwelttechnik macht es uns möglich, optimierte Kombinationen aus sparsamem Energieverbrauch und höchstem Wohnkomfort zusammenzustellen.

Unsere drei Leistungsbereiche finden Sie hier übersichtlich - mit den wichtigsten Schlagwörtern - dargestellt:



BAD / WELLNESS

- Komplette Badezimmer Welten
- Leichter Leben Bad
- Armaturen
- Keramik und Möbel
- Badewannen und Duschen
- Whirlpools und Dampfduschen
- Fliesen und Beleuchtung



ENERGIE / HEIZUNG

- Solar
- Photovoltaik
- Wärmepumpen
- Biomasse
- Öl- und Gasheizung
- Flächenheiz- und Kühlsysteme
- Radiatoren



UMWELT / KLIMA

- Klima & Lüftungstechnik
- Komfortlüftung
- Wassertechnik
- Speichersysteme
- Regelungen
- Zentralstaubsauganlagen
- Grau- und Regenwassernutzung

ODÖRFER - Ihr Spezialist für Bad, Energie & Umwelttechnik

Anmeldungskarte

Seminar-Titel _____

Veranstaltungsnummer _____

1. Teilnehmer Vorname/Name _____

Tätigkeit/Funktion _____

2. Teilnehmer Vorname/Name _____

Tätigkeit/Funktion _____

Firma _____

Straße /Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Datum, Unterschrift

Stempel

Anmeldung per Fax, E-Mail oder Post an das WIFI Steiermark, z. H. Frau Romana Klammler, Körblergasse 111 - 113, 8021 Graz, Fax: 0316/602-402, romana.klammler@stmk.wifi.at. Ich akzeptiere die Stornobedingungen (Rückseite) sowie die allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Steiermark.

ODÖRFER
BAD-HEIZUNG-HAUSTECHNIK



Anmeldungskarte

Seminar-Titel _____

Veranstaltungsnummer _____

1. Teilnehmer Vorname/Name _____

Tätigkeit/Funktion _____

2. Teilnehmer Vorname/Name _____

Tätigkeit/Funktion _____

Firma _____

Straße /Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Datum, Unterschrift

Stempel

Anmeldung per Fax, E-Mail oder Post an das WIFI Steiermark, z. H. Frau Romana Klammler, Körblergasse 111 - 113, 8021 Graz, Fax: 0316/602-402, romana.klammler@stmk.wifi.at. Ich akzeptiere die Stornobedingungen (Rückseite) sowie die allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Steiermark.

ODÖRFER
BAD-HEIZUNG-HAUSTECHNIK



Anmeldungskarte

Porto zahlt
Empfänger

Absender

WIFI Steiermark
z. H. Frau Romana Klammler
Körblergasse 111 - 113
8021 Graz

Anmelde- und Stornobedingungen

Die Teilnehmerzahl bei den Seminaren ist aus didaktischen Gründen und um den größtmöglichen Lernerfolg zu erzielen, auf eine maximale Teilnehmerzahl beschränkt.

Eine rechtzeitige Anmeldung sichert Ihnen Ihren Seminarplatz, da die Seminarplätze nach Eintreffen der Anmeldungen vergeben werden. Im Falle einer Verhinderung ist eine schriftliche Stornierung erforderlich. Diese ist bis eine Woche vor Veranstaltungsbeginn kostenlos. Bei Abmeldung nach der genannten Frist oder Nichterscheinen zur Veranstaltung müssen wir Ihnen eine Stornogebühr von 50 Prozent der Teilnahmegebühr in Rechnung stellen. Keine Stornogebühr fällt an, wenn Sie für sich einen Ersatzteilnehmer nennen, der am Seminar teilnimmt.

Sollte das ausgewählte Seminar aufgrund zu geringer Anmeldungen nicht zustande kommen, werden Sie vom WIFI Steiermark rechtzeitig informiert.

ODÖRFER
BAD-HEIZUNG-HAUSTECHNIK



Anmeldungskarte

Porto zahlt
Empfänger

Absender

WIFI Steiermark
z. H. Frau Romana Klammler
Körblergasse 111 - 113
8021 Graz

Anmelde- und Stornobedingungen

Die Teilnehmerzahl bei den Seminaren ist aus didaktischen Gründen und um den größtmöglichen Lernerfolg zu erzielen, auf eine maximale Teilnehmerzahl beschränkt.

Eine rechtzeitige Anmeldung sichert Ihnen Ihren Seminarplatz, da die Seminarplätze nach Eintreffen der Anmeldungen vergeben werden. Im Falle einer Verhinderung ist eine schriftliche Stornierung erforderlich. Diese ist bis eine Woche vor Veranstaltungsbeginn kostenlos. Bei Abmeldung nach der genannten Frist oder Nichterscheinen zur Veranstaltung müssen wir Ihnen eine Stornogebühr von 50 Prozent der Teilnahmegebühr in Rechnung stellen. Keine Stornogebühr fällt an, wenn Sie für sich einen Ersatzteilnehmer nennen, der am Seminar teilnimmt.

Sollte das ausgewählte Seminar aufgrund zu geringer Anmeldungen nicht zustande kommen, werden Sie vom WIFI Steiermark rechtzeitig informiert.

ODÖRFER
BAD-HEIZUNG-HAUSTECHNIK



Anmeldungskarte

Seminar-Titel _____

Veranstaltungsnummer _____

1. Teilnehmer Vorname/Name _____

Tätigkeit/Funktion _____

2. Teilnehmer Vorname/Name _____

Tätigkeit/Funktion _____

Firma _____

Straße /Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Datum, Unterschrift

Stempel

Anmeldung per Fax, E-Mail oder Post an das WIFI Steiermark, z. H. Frau Romana Klammler, Körblergasse 111 - 113, 8021 Graz, Fax: 0316/602-402, romana.klammler@stmk.wifi.at. Ich akzeptiere die Stornobedingungen (Rückseite) sowie die allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Steiermark.

ODÖRFER
BAD-HEIZUNG-HAUSTECHNIK



Anmeldungskarte

Seminar-Titel _____

Veranstaltungsnummer _____

1. Teilnehmer Vorname/Name _____

Tätigkeit/Funktion _____

2. Teilnehmer Vorname/Name _____

Tätigkeit/Funktion _____

Firma _____

Straße /Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Datum, Unterschrift

Stempel

Anmeldung per Fax, E-Mail oder Post an das WIFI Steiermark, z. H. Frau Romana Klammler, Körblergasse 111 - 113, 8021 Graz, Fax: 0316/602-402, romana.klammler@stmk.wifi.at. Ich akzeptiere die Stornobedingungen (Rückseite) sowie die allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Steiermark.

ODÖRFER
BAD-HEIZUNG-HAUSTECHNIK



Anmeldungskarte

Porto zahlt
Empfänger

Absender

WIFI Steiermark
z. H. Frau Romana Klammler
Körblergasse 111 - 113
8021 Graz

Anmelde- und Stornobedingungen

Die Teilnehmerzahl bei den Seminaren ist aus didaktischen Gründen und um den größtmöglichen Lernerfolg zu erzielen, auf eine maximale Teilnehmerzahl beschränkt.

Eine rechtzeitige Anmeldung sichert Ihnen Ihren Seminarplatz, da die Seminarplätze nach Eintreffen der Anmeldungen vergeben werden. Im Falle einer Verhinderung ist eine schriftliche Stornierung erforderlich. Diese ist bis eine Woche vor Veranstaltungsbeginn kostenlos. Bei Abmeldung nach der genannten Frist oder Nichterscheinen zur Veranstaltung müssen wir Ihnen eine Stornogebühr von 50 Prozent der Teilnahmegebühr in Rechnung stellen. Keine Stornogebühr fällt an, wenn Sie für sich einen Ersatzteilnehmer nennen, der am Seminar teilnimmt.

Sollte das ausgewählte Seminar aufgrund zu geringer Anmeldungen nicht zustande kommen, werden Sie vom WIFI Steiermark rechtzeitig informiert.

ODÖRFER
BAD-HEIZUNG-HAUSTECHNIK



Anmeldungskarte

Porto zahlt
Empfänger

Absender

WIFI Steiermark
z. H. Frau Romana Klammler
Körblergasse 111 - 113
8021 Graz

Anmelde- und Stornobedingungen

Die Teilnehmerzahl bei den Seminaren ist aus didaktischen Gründen und um den größtmöglichen Lernerfolg zu erzielen, auf eine maximale Teilnehmerzahl beschränkt.

Eine rechtzeitige Anmeldung sichert Ihnen Ihren Seminarplatz, da die Seminarplätze nach Eintreffen der Anmeldungen vergeben werden. Im Falle einer Verhinderung ist eine schriftliche Stornierung erforderlich. Diese ist bis eine Woche vor Veranstaltungsbeginn kostenlos. Bei Abmeldung nach der genannten Frist oder Nichterscheinen zur Veranstaltung müssen wir Ihnen eine Stornogebühr von 50 Prozent der Teilnahmegebühr in Rechnung stellen. Keine Stornogebühr fällt an, wenn Sie für sich einen Ersatzteilnehmer nennen, der am Seminar teilnimmt.

Sollte das ausgewählte Seminar aufgrund zu geringer Anmeldungen nicht zustande kommen, werden Sie vom WIFI Steiermark rechtzeitig informiert.

ODÖRFER
BAD-HEIZUNG-HAUSTECHNIK



Anmeldungskarte

Seminar-Titel _____

Veranstaltungsnummer _____

1. Teilnehmer Vorname/Name _____

Tätigkeit/Funktion _____

2. Teilnehmer Vorname/Name _____

Tätigkeit/Funktion _____

Firma _____

Straße /Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Datum, Unterschrift

Stempel

Anmeldung per Fax, E-Mail oder Post an das WIFI Steiermark, z. H. Frau Romana Klammler, Körblergasse 111 - 113, 8021 Graz, Fax: 0316/602-402, romana.klammler@stmk.wifi.at. Ich akzeptiere die Stornobedingungen (Rückseite) sowie die allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Steiermark.

ODÖRFER
BAD-HEIZUNG-HAUSTECHNIK



Anmeldungskarte

Seminar-Titel _____

Veranstaltungsnummer _____

1. Teilnehmer Vorname/Name _____

Tätigkeit/Funktion _____

2. Teilnehmer Vorname/Name _____

Tätigkeit/Funktion _____

Firma _____

Straße /Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Datum, Unterschrift

Stempel

Anmeldung per Fax, E-Mail oder Post an das WIFI Steiermark, z. H. Frau Romana Klammler, Körblergasse 111 - 113, 8021 Graz, Fax: 0316/602-402, romana.klammler@stmk.wifi.at. Ich akzeptiere die Stornobedingungen (Rückseite) sowie die allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Steiermark.

ODÖRFER
BAD-HEIZUNG-HAUSTECHNIK



Anmeldungskarte

Porto zahlt
Empfänger

Absender

WIFI Steiermark
z. H. Frau Romana Klammler
Körblergasse 111 - 113
8021 Graz

Anmelde- und Stornobedingungen

Die Teilnehmerzahl bei den Seminaren ist aus didaktischen Gründen und um den größtmöglichen Lernerfolg zu erzielen, auf eine maximale Teilnehmerzahl beschränkt.
Eine rechtzeitige Anmeldung sichert Ihnen Ihren Seminarplatz, da die Seminarplätze nach Eintreffen der Anmeldungen vergeben werden. Im Falle einer Verhinderung ist eine schriftliche Stornierung erforderlich. Diese ist bis eine Woche vor Veranstaltungsbeginn kostenlos. Bei Abmeldung nach der genannten Frist oder Nichterscheinen zur Veranstaltung müssen wir Ihnen eine Stornogebühr von 50 Prozent der Teilnahmegebühr in Rechnung stellen. Keine Stornogebühr fällt an, wenn Sie für sich einen Ersatzteilnehmer nennen, der am Seminar teilnimmt.
Sollte das ausgewählte Seminar aufgrund zu geringer Anmeldungen nicht zustande kommen, werden Sie vom WIFI Steiermark rechtzeitig informiert.

ODÖRFER
BAD-HEIZUNG-HAUSTECHNIK



Anmeldungskarte

Porto zahlt
Empfänger

Absender

WIFI Steiermark
z. H. Frau Romana Klammler
Körblergasse 111 - 113
8021 Graz

Anmelde- und Stornobedingungen

Die Teilnehmerzahl bei den Seminaren ist aus didaktischen Gründen und um den größtmöglichen Lernerfolg zu erzielen, auf eine maximale Teilnehmerzahl beschränkt.
Eine rechtzeitige Anmeldung sichert Ihnen Ihren Seminarplatz, da die Seminarplätze nach Eintreffen der Anmeldungen vergeben werden. Im Falle einer Verhinderung ist eine schriftliche Stornierung erforderlich. Diese ist bis eine Woche vor Veranstaltungsbeginn kostenlos. Bei Abmeldung nach der genannten Frist oder Nichterscheinen zur Veranstaltung müssen wir Ihnen eine Stornogebühr von 50 Prozent der Teilnahmegebühr in Rechnung stellen. Keine Stornogebühr fällt an, wenn Sie für sich einen Ersatzteilnehmer nennen, der am Seminar teilnimmt.
Sollte das ausgewählte Seminar aufgrund zu geringer Anmeldungen nicht zustande kommen, werden Sie vom WIFI Steiermark rechtzeitig informiert.

ODÖRFER
BAD-HEIZUNG-HAUSTECHNIK



ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN WIFI STEIERMARK

Anmelderichtlinien

Wir haben bei unseren Veranstaltungen begrenzte Teilnehmerzahlen, daher erfolgt die Reservierung der Teilnehmerplätze in der Reihenfolge der Anmeldeeingänge. Bei Nichterscheinen am ersten Kurstag können wir Ihren Teilnehmerplatz an einen weiteren Interessenten vergeben.

Anmeldeschluss ist jeweils 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. Nicht nur schriftliche, sondern auch mündliche, fernmündliche Anmeldungen sowie Anmeldungen per Fax und E-Mail sind für den Anmelder rechtsverbindlich.

Zahlungsbedingungen

Die Teilnahmegebühr überweisen Sie bitte umgehend nach Erhalt der Rechnung. Die Teilnahmegebühren sind im Sinne des Umsatzsteuergesetzes 1994 MwSt.-frei und steuerlich absetzbar. Bei Versäumnis von Zahlungsfristen behalten wir uns, abgesehen von der Möglichkeit der gerichtlichen Geltendmachung, auch die außergerichtliche Geltendmachung unserer Forderungen durch einen Anwalt oder durch ein Inkassobüro vor. Wir sind berechtigt, die dabei zur zweckentsprechenden Rechtsverfolgung notwendigen und angemessenen Kosten in Rechnung zu stellen.

Stornogebühr

Im Falle einer Verhinderung ist eine schriftliche Stornierung erforderlich. Diese ist bis eine Woche vor Veranstaltungsbeginn kostenlos. Bei Abmeldung

nach der genannten Frist oder Nichterscheinen zur Veranstaltung müssen wir Ihnen eine Stornogebühr von 50 Prozent der Teilnahmegebühr in Rechnung stellen.

Teilnahmebestätigungen

Werden nur ausgestellt, sofern Sie mindestens 75 Prozent der Veranstaltungsdauer anwesend waren.

Prüfungen

Der Ablauf der WIFI-Prüfungen ist durch die jeweils gültige Prüfungsordnung bestimmt. Nach bestandener Prüfung wird ein Zeugnis ausgestellt.

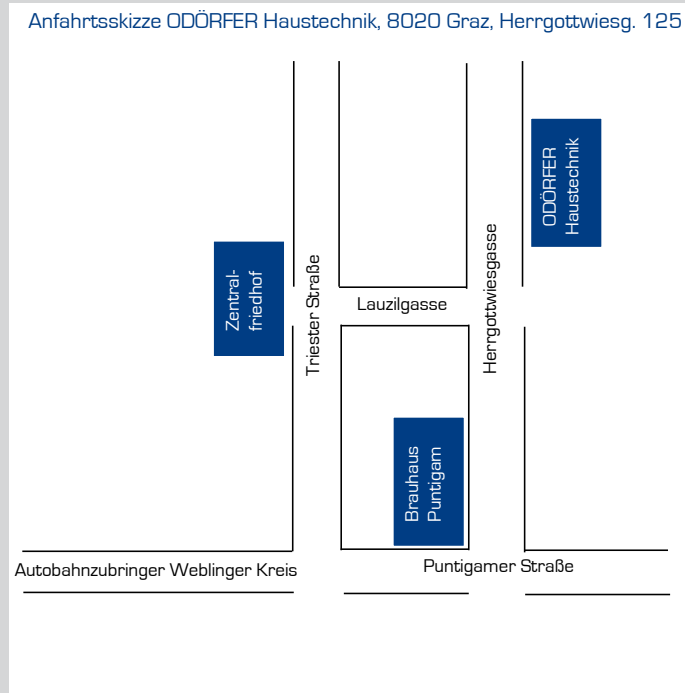
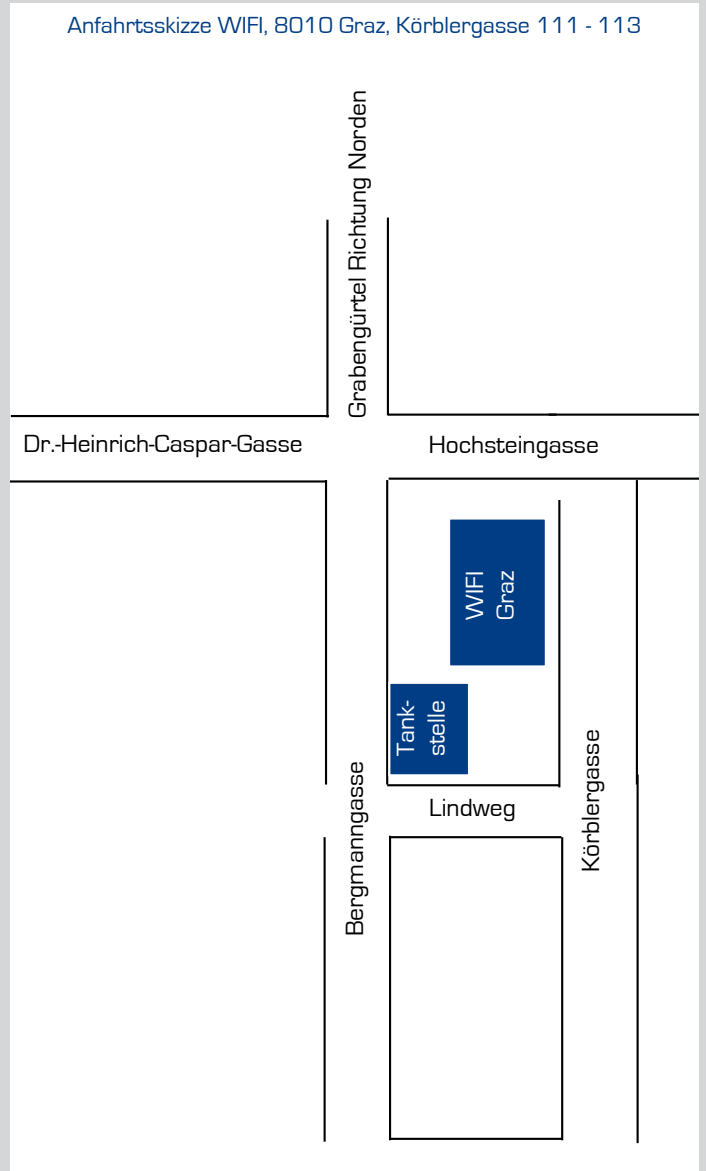
Programm-, Preisänderungen

Aufgrund der langfristigen Planung sind organisatorisch bedingte Programmänderungen möglich. Beim Großteil der angebotenen Veranstaltungen ist ein Teilnehmer-Minimum gefordert. Wird dieses unterschritten, kann die Veranstaltung abgesagt werden. Auch behalten wir uns eine Erhöhung der angeführten Preise nach einer 2-Monatsfrist vor.

Hinweis im Sinne des Gleichbehandlungsgesetzes

Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit sind die verwendeten Begriffe, Bezeichnungen und Funktionstitel häufig nur in einer geschlechtsspezifischen Formulierung ausgeführt. Selbstverständlich stehen alle Veranstaltungen beiden Geschlechtern gleichermaßen offen.

Allgemeine Geschäftsbedingungen



Anfahrtsskizzen

Mein Bad. Meine Heizung.

ODÖRFER
BAD-HEIZUNG-HAUSTECHNIK

ODÖRFER

BAD-HEIZUNG-HAUSTECHNIK

www.odoerfer.at

VERWALTUNG und LAGER

8051 Graz, Plabutscher Straße 42
Tel. 0316/2772-0, Fax DW 2277
graz@odoerfer.com

9020 Klagenfurt, Falleg. 1/Südring
Tel. 0463/382700-0, Fax DW 3230
klagenfurt@odoerfer.com

4030 Linz, Löwenzahnweg 8
Tel. 0732/604141-0, Fax DW 4333
linz@odoerfer.com

2700 Wr. Neustadt, Molkereistraße 8
Tel. 02622/87900-0, Fax DW 5270
wr.neustadt@odoerfer.com

BÄDERAUSSTELLUNGEN

8020 Graz, Herrgottwiesgasse 125
Tel. 0316/2772-2357, Fax DW 2264
schauraum-graz@odoerfer.com

9020 Klagenfurt, Falleg. 1/Südring
Tel. 0463/382700-0, Fax DW 3240
schauraum-klagenfurt@odoerfer.com

4020 Linz, Unionstraße 37
Tel. 0732/604141-4400, Fax DW 4410
schauraum-linz@odoerfer.com

1120 Wien, Hetzendorfer Straße 59
Tel. 02622/87900-5310, Fax DW 5300
schauraum-wien@odoerfer.com

HEIZUNGS AUSSTELLUNGEN

8020 Graz, Herrgottwiesgasse 125
Tel. 0316/2772-2357, Fax DW 2264
schauraum-graz@odoerfer.com

9020 Klagenfurt, Falleg. 1/Südring
Tel. 0463/382700-0, Fax DW 3240
schauraum-klagenfurt@odoerfer.com

4030 Linz, Löwenzahnweg 8
Tel. 0732/604141-0, Fax DW 4333
energie-klimawelt-linz@odoerfer.com

PROFIMÄRKTE

8020 Graz, Herrgottwiesgasse 125
Tel. 0316/2772-2500, Fax DW 2290
profimarkt-graz@odoerfer.com

8051 Graz, Plabutscher Straße 42
Tel. 0316/2772-2229, Fax DW 2244
profimarkt-graz-nord@odoerfer.com

8962 Gröbming, Hauptstraße 800
Tel. 0316/2772-2050, Fax DW 2051
profimarkt-groebming@odoerfer.com

4030 Linz, Löwenzahnweg 8
Tel. 0732/604141-4355, Fax DW 4343
profimarkt-linz@odoerfer.com

9020 Klagenfurt, Falleg. 1/Südring
Tel. 0463/382700-3221, Fax DW 3240
profimarkt-klagenfurt@odoerfer.com

9400 Wolfsberg, Auenfischerstr. 53
Tel. 0463/382700-3280, Fax DW 3281
profimarkt-wolfsberg@odoerfer.com

9800 Spittal/Drau, Villacher Straße 99
Tel. 0463/382700-3282, Fax: DW 3283
profimarkt-spittal@odoerfer.com

1120 Wien, Altmannsdorfer Anger 70
Tel. 02622/87900-5220, Fax DW 5221
profimarkt-wien@odoerfer.com

1220 Wien, Am langen Felde 38
Tel. 02622/87900-5222, Fax DW 5223
profimarkt-kagran@odoerfer.com

2700 Wiener Neustadt, Molkereistraße 8
Tel. 02622/87900-5279, Fax DW 5270
profimarkt-wr.neustadt@odoerfer.com

Adressen ODÖRFER



WKO



Mein Bad, Meine Heizung.



ODÖRFER
BAD-HEIZUNG-HAUSTECHNIK