

Basic-Schulungsreihe

(möchten sie nur einzelne Themenpunkte, bitte das jeweilige ankreuzen und uns für die Abgabe eines speziellen Angebots per Fax 089/32 71 47 16 übermitteln)

Ihre Kontaktdaten: _____



Grund- und Fortbildung rund um den Gebäudewerterhalt

- für das Infrastrukturelle

Gebäudemanagement

- für die Hotellerie/

Schwerpunkt Controlling

und Housekeeping

- für den Gebäudereinigungs-

fachbetrieb

- für die Belagsindustrie

Basic I (je nach Themengewichtung Ø 2 Tage)

- Oberflächenbeschaffenheit: Bodenbeläge und Objekteinrichtung, neueste Belagtechnologien, Werksseitige Ausrüstungen
- Vermittlung von chemischen Grundlagen
- Anforderungen an eine professionelle Reinigungssystematik
- Unterhaltsreinigung
- Zwischen- und Grundreinigungsverfahren
- Glas- und Rahmenreinigung
- Sanitärreinigung
- Desinfektion
- Praktischer Einsatz von Maschinen und Geräten, Vermeidung von Anwendungsfehlern
- Optimierung der Reinigungsmethoden und deren Auswirkung auf ergebnisorientierte Leistungskennzahlen
- Umweltbewusstsein – Einkauf und Behandlung von Oberflächen unter nachhaltigen Aspekten
- DIN und RAL
- Gewährleistungsansprüche
- Reinigungs- und Pflegeanleitungen

Basic II (je nach Themengewichtung Ø 2 Tage)

- Das Leistungsverzeichnis
- Professionelle Objektbegehung zur Angebotsabgabe
- Objektübernahme bzw. -übergabe
- Revierenteilung
- Objekteinweisung und -schulung, Arbeitssicherheit
- Objekt-Steuerung
- Unternehmensleitlinien
- Teambildung
- Mitarbeiterzufriedenheit
- Kundenzufriedenheit
- Kommunikation
- Kundenbindung
- Leistungs- und Kostenkontrolle
- Qualitätssicherung aus Gutachtersicht
- Einflussnahme auf Krankenstand
- Abteilungsübergreifende Maßnahmen

Basic III (je nach Themengewichtung Ø 1 Tag)

- Stellenbeschreibung
- Persönlichkeitsprofil
- Kommunikation direkt und indirekt
- Konfliktmanagement
- Instrumente der Mitarbeiterführung
- Einflussnahme auf die Kalkulation durch Ergebnisorientierte Dienstleistung unter Objektverträglichen Aspekten

Rothwiesenstraße 12a · 80995 München

Tel. +49-89-32 71 47 17 · Fax 32 71 47 16

www.facility-college.de info@facility-college.de

Ein Überblick über die weiteren Lehrgangsinhalte

Workshop I (je nach Themengewichtung Ø 1 Tag)

- Wiederholung der einzelnen Oberflächen
- Bauschlussreinigung und Ersteinpflege nach Herstellerangaben
- Tägliche Unterhaltsreinigung
- Bedarfsorientierte Intervallreinigung
- Professionelle Grundreinigung
- Der Zyklus eines Bodenwerterhalts
- PUR vergütete Oberflächen und deren professionelle Pflege
- Pflegefilmsanierung
- Fallbeispiele mit Lösungsansätzen aus der täglichen Praxis

Workshop II (je nach Themengewichtung Ø 1 Tag)

- Teppichbodenherstellungsverfahren
- Wiederholung der einzelnen Konstruktionen und Oberflächen
- Pflege und Reinigung von Textilien Bodenbelägen nach Herstellerangaben
- Bauschlussreinigung
- Tägliche Unterhaltsreinigung
- Zwischenreinigung
- Regelmäßige Intensivreinigung
- RAL 991 A3
- Merkblatt AWT/FDT®
- Nachrüstungen
- Professionelles Equipment
- Fallbeispiele mit Lösungsansätzen aus der täglichen Praxis

SALE (je nach Themengewichtung Ø 2 Tage)

AUFGABEN DES VERTRIEBS UND DESSEN ZIELRICHTUNG

- Festlegen von Kunden – Zielgruppen
- Ausgewogenheit zwischen Versprechen und Realität
- Erkennen von marktgerechten Preisen im Vergleich mit machbarer Leistung
- Ausarbeitung einer Fallstudie
- Betreuung des Kunden in Absprache mit der Technik
- Entspannung von Konfliktsituationen
- Reklamation als Chance
- Qualitätssicherung aus der Sicht eines Gutachters
- Empfehlungskunden und -partner

HOTEL (2 Tage)

STEUERUNG DES OBERFLÄCHENWERTERHALTS

Als Controller sind Sie Träger der Transparenzverantwortung für Ihr Management.

Sie stehen für ein umfassendes Steuerungs- und Koordinierungskonzept zur Unterstützung der Geschäftsleitung und der Führungsverantwortlichen Stellen bei der ergebnisorientierten Planung und Umsetzung unternehmerischer Aktivitäten.

Ein Segment dieser vielschichtigen Bereiche ist der Werterhalt Ihres Objekts.

Ihre Aufgabe ist es hier, potentielle Abweichungen bereits im Vorfeld zu erkennen und unerwünschte Entwicklungen zu vermeiden!

Treten Sie in Synergie mit Ihrer Fachabteilung „Houskeeping“ und brechen „Kurzzeitkalkulationen“ auf! Verstehen Sie den Gastbereich als Ihr Profitcenter!

Denn mangelhafte Oberflächenbehandlung und Hygiene führt zu Wertverfall.

Vorzeitige Renovierungen sind die unmittelbare Folge.
Sprich Buchungsausfall und Verlust.
Lernen Sie, bei Ihren Vorschaurechnungen den Faktor „Wertschöpfung“ einzubinden!

Lernen Sie die einzelnen Oberflächen und deren Nutzungskalkulation kennen!

Berücksichtigen Sie hier die Herstellervorgaben für einen Gewährleistungsanspruch.

Notwendiger Oberflächenschutz, sinnvolle und unsinnige Pflegekomponenten, notwendige Intervallprozesse. Vor- und Nachteile von Eigenreinigung und DL-Vergabe.

Tragen Sie mit Ihrer Arbeit maßgeblich dazu bei, dass sich Ihr Gast, Ihr Team und Ihr Management dauerhaft wohl fühlt!

IMPULS

MEDIATION ZWISCHEN KUNDEN & DIENSTLEISTER

Nur ein Kunde der ein fundiertes Verständnis für Sie als Dienstleister hat, wird Ihr langfristiger Partner!

Zu einer guten Zusammenarbeit zwischen Kunden und Dienstleister gehört zunächst Verständnis für den anderen. Sie wissen um Ihren Auftrag – Ihr Kunde legt vertrauensvoll den Werterhalt seines Gebäudes in Ihre Hände. Wenn Sie jedoch eine fachgerechte Dienstleistung bieten wollen, kostet diese auch ihren Preis.

Ihr Kunde stellt sich jedoch eventuell folgende Fragen:
Berät mich mein Dienstleister professionell? Zahle ich zuviel für die erbrachte Leistung, oder ist mit diesem Budget eine vernünftige Ausführung gar nicht zu realisieren? Wäre es eventuell durch andere, bzw. prophylaktische Maßnahmen langfristig zu einer Einsparung gekommen? usw.

Sicherlich kann man in einer Woche nicht die langjährige Ausbildung eines Gebäudereiniger -Meisters einholen.
Aber wir können Ihrem Kunden Grundkenntnisse vermitteln, welche ihn in die Lage versetzen, ihre Aussagen entsprechend einzustufen und die erbrachte Leistung richtig zu bewerten.

Zielgruppe:

Gebäudereinigungsunternehmen, die sich bewusst durch Qualität und ehrliche Beratung vom Niedrigpreismarkt absetzen wollen.
Auftraggeber, die professionelle Dienstleistung schätzen und auch in Zukunft auf Ihren Gebäudereinigungspartner setzen wollen.

Ablauf:

Die Idealbesetzung für dieses Seminar ist das Team Kunde und Objektleiter. Durch einen gemeinsamen Schulungsbesuch, können künftig beide Interessengruppen auf das Gelernte zurückgreifen.
Die Seminarinhalte beinhalten die aktuellen Oberflächen- und Bodenbeläge und deren professionelle Bearbeitung.

Der Dienstleister kann künftig eher seine Preiskalkulation für wirkliche Qualität durchsetzen und bedient in Folge einen zufriedenen Auftraggeber.

Der Kunde erfährt einen neuen Blickwinkel für den umfangreichen Aufgabenbereich seines Gebäudereinigers und weiß, weshalb er sich auch in Zukunft für Sie entscheiden wird.

Ziel:

Ein aufrichtiges Dankeschön von Ihnen an Ihren Kunden und künftig ein leichteres Umsetzen von professioneller Dienstleistung.