

Azubi Boot Camp 2016

(mit erweitertem Programm)



Teilnehmer des Azubi Boot Camps 2016 bei der Einweisung vor dem Kletter-Event am Samstag Abend.

Das Original



acmEO[®]
cloud-distribution

EDV
einfach!

smile2



SYNAXON AKADEMIE

Tolle Präsentationen
der beiden Trainer.

Deutlich und sehr
verständlich.

Was für ein guter
Einstieg in meine
Ausbildung.

Teilnehmerstimmen 2015



Ziele des Azubi Boot Camps

Jedes Jahr starten eine große Menge Auszubildende in einen ITK-Beruf.

Große Hoffnungen werden vom ausbildenden Systemhaus - genauso wie vom neuen Mitarbeiter in die gemeinsame neue Zukunft gesteckt.

Ziel des Wochenendes ist es, dem Berufseinsteiger zum Beginn seiner Laufbahn einen Rundumschlag an Kompetenzen auf den Weg zu geben in Bezug auf:

- Wie funktioniert ein ITK-Systemhaus?
- Wie wird eine moderne ITK-Dienstleistung erbracht, die der Kunde dann auch bezahlt? Was ist meine Arbeit wert? Worauf muss ich achten?
- Umgang und Kommunikation mit dem Kunden (inkl. Auftreten, Äußeres usw.)
- Wie läuft eine gute Kommunikation intern?

In einer Gruppe von 80-120 jungen Menschen wird in deren Sprache fundiertes und ausschließlich an der ITK-Praxis orientiertes Grundlagenwissen vermittelt, mit viel Spaß und teambildenden Übungen (u.a. ein Abend im Klettergarten).

Was ist das Besondere am Azubi Boot Camp?

Zwei Trainer, beide keine Theoretiker, sondern praxiserfahrene Unternehmer, die selbst über viele Jahre Systemhäuser geführt haben bzw. es noch tun, trainieren junge Menschen in deren Sprache.

1. Christian Schneider

- Führt das Unternehmen Schneider & Wulf EDV-Beratung GmbH & Co. KG in den letzten 20 Jahren zu einem professionellen Lösungsanbieter mit 40 Mitarbeitern und den Schwerpunkten CRM, Security und Infrastrukturdienstleistungen.



- Geschäftsführer der ITQ GmbH - Institut für Technologiequalität.

2. Cemal Osmanovic

- Führt 11 Jahre ein IT-Systemhaus, war dann ab 1999 Mitbegründer und 10 Jahre lang Geschäftsführer der iTeam Systemhauskooperation. Heute ist er Geschäftsführer der smile2 GmbH, die marktführend im Bereich ganzheitliche Ausbildung über hochwertigste LIVE Online Seminare ist.



- Geschäftsführer der ITQ GmbH - Institut für Technologiequalität.



Bildungsstätte und Jugendherberge „Der Heiligenhof“
Alte Euerdorfer Str. 1, 97688 Bad Kissingen

Freitag, 26. August 2016 (Anreisetag)

- 18.00 - 18.30 Uhr **Kurzbegrüßung und Eröffnung**
Erste Gelegenheiten zum Kennenlernen,
Organisatorisches für das Wochenende
- 18.30 - 19.30 Uhr **Gemeinsames Abendessen**
- 19.30 - 21.15 Uhr **Azubi Networking**
Kennen lernen, interessante Kollegen finden,
Azubi Speed Networking, Austausch
- 21.15 - 22.00 Uhr **Zusammenarbeit**
Was heißt Zusammenarbeit? Wie und warum Zusammen-
arbeit? Was heißt Kooperation? Was ist das Azubi-Boot Camp?
- ab 22.00 Uhr **Gemeinsamer Ausklang des Abends**



Es war keine Minute langweilig.

Für mich waren die praktischen Tipps zu Kommunikation und Telefongesprächen sehr wertvoll.

Das Team-Event am Samstag Abend war spitze.

Teilnehmerstimmen 2014

Samstag, 27. August 2016 (1. Seminartag)

08.00 – 09.00 Uhr **Gemeinsames Frühstück**

09.15 - 09.45 Uhr **You are not alone**

Wissensmanagement im kooperierten Systemhaus. Ein Auszubildender muss nicht alles wissen, aber er sollte wissen, wo er das Wissen bekommt. Über die iTeam Systemhauskooperation / SYNAXON Zugriff auf tausende von IT-Experten erhalten.
Networking: Wie funktioniert das eigentlich?



Friedrich Pollert
Leiter der
SYNAXON
ACADEMY

09.45 – 12.00 Uhr **Was ist ein ITK-Systemhaus? Wie funktioniert es?**

Kosten, Erträge
Dienstleistung, Teamwork in der Technik,
Kunden, Erwartungshaltung der Kunden,
Support, Sprache des Kunden, Fortbildung

Vertrieb und Technik, Aufgaben der Technik,
innerbetriebliche Administration, Disziplin,
Umgang mit dem Chef/Kollegen, Erledigung

niederer Aufgaben, Technikverliebtheit,
Theorie und Praxis

Verschiedene Hersteller, Distributoren

12.00 - 12.30 Uhr **Serviceverträge/Managed Services**

Warum sind Serviceverträge wichtig für das Systemhaus? Was ist der Nutzen für die Kunden? Was sind Managed Services?



Henning Meyer
Geschäftsführer
acmeo cloud-distribution

12.30 - 14.00 Uhr **Mittagessen**

14.00 - 16.45 Uhr **Grundlagen von Kommunikation, Telefonverhalten, Rhetorik**

Der erste Eindruck - was bewirkt in der Kommunikation was Sprache des Kunden und meine Sprache

Mein Outfit - was bewirkt es? Für ein Unternehmen? Für mich Zuhören

Telefonmeldung und sonstiges Telefonverhalten

Form einer passenden E-Mail Kommunikation und deren Grenzen. Konflikte mit dem Kunden

16.45 - 17.00 Uhr **Pause mit Kaffee und Gebäck**

17.00 - 17.15 Uhr **Vorbereitungen zum Abend-Event**

17.15 - 18.45 Uhr **Team Outdoor -Event Kletterwald**

Teamverhalten, Teamintegration

Teamparcours

18.45 - 20.00 Uhr **Abendessen**

20.00 - 22.00 Uhr **Telefontraining - Praxisworkshop
Praktische Übungen anhand von typischen Kundenszenarien.**

Situationen qualifizieren, Gespräche wirklich führen, Rhetorische Do's & Don'ts, Konkrete Ergebnisse produzieren Wer, was, bis wann. Interaktives Videotraining mit Beispielen aus beiden Bereichen: Technik und Vertrieb.

24/7 relevante Inhalte,
menschlich vermittelt.

Praxisorientierung mit
„echten“ Beispielen.

Der Kletterwald hat
meine Augen für
Teamarbeit neu
geöffnet und
Barrieren abgebaut.

Teilnehmerstimmen 2013



Sonntag, 28. August 2016 (2. Seminartag)

- 08.00 - 09.00 Uhr **Gemeinsames Frühstück**
- 09.00 - 12.30 Uhr **Grundlagen einer erfolgreichen ITK-Dienstleistung**
Handel „versus“ Dienstleistung. Rentabilitätsrechnung für ITK-Dienstleistungen. Wie (genau) erzähle ich ihm wann, was ich getan habe? In welcher Sprache? Hauptfaktoren für eine erfolgreiche ITK-Dienstleistung. Technikerzeiten. Abrechnung von Dienstleistungen.
- 12.30 - 13.30 Uhr **Mittagessen**
- 13.30 - 15.30 Uhr **Servicephilosophie, Servicegedanken, Serviceverhalten**
Verschiedene Interessen. Arten und Formen der Dienstleistung. Kosten der Dienstleistung. Was will der Kunde von uns?
Der Turbo-Check Was ist Service überhaupt?
Servicequalität und laufende Verbesserung. Checklisten
Der Servicebericht. Serviceorganisation
Tiefere Gedanken zu einem greifbaren Kundennutzen
- 15.30 - 16.00 Uhr **Kluge Fragen und kluge Antworten**
Was ich schon immer mal einen Chef eines ITK-Systemhauses fragen wollte und mich nicht traue, meinen eigenen Chef zu fragen.
- 16.00 Uhr **Ende des Azubi-Boot Camps und Abreise**

All-Inclusive Preis
Frühbucherpreis (bei Buchung bis 30.06.2016)

449,00 € pro Person zzgl. MwSt.
399,00 € pro Person zzgl. MwSt.

No-Name-Anmeldungen:

Da diese Veranstaltung frühzeitig ausgebucht sein dürfte, empfehlen wir Ihnen eine frühzeitige Anmeldung. Sollten Sie noch nicht wissen, ob und wen Sie aus Ihrem Haus zur Veranstaltung schicken werden, können Sie sich über eine No-Name Anmeldung Ihren Platz sichern. Die Namen reichen Sie uns - wenn sie fest stehen - einfach formlos nach. Im dem Fall, dass Sie wider Erwarten doch niemanden einstellen, können Sie Ihre Anmeldung innerhalb der unten angegebenen Fristen wieder stornieren.

Leistungen und Preisinformationen:

Ihre Buchung beinhaltet pro Person das Seminar selbst, das Team-Event am Samstag, 2 Übernachtungen, Verpflegung und Getränke während der Seminarzeiten.
Die Rechnung erhalten Sie 4 Wochen vor dem Seminar mit Zahlungsziel 14 Tage netto. Wir freuen uns auf Ihre rechtzeitige Überweisung vor dem Event.

Stornierungsbedingungen:

Mit Ihrer Buchung reservieren wir Ihnen den Seminarplatz für dieses Seminar. Sollte der angemeldete Mitarbeiter Ihres Unternehmens kurzfristig verhindert sein, steht es Ihnen jederzeit frei, eine Ersatzperson ohne Zusatzkosten zum Seminar zu schicken.

Ansonsten gilt:

Eine Stornierung Ihrer Buchung bis 8 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ist kostenfrei möglich.

Bei Stornierung Ihrer Buchung zwischen 4 und 8 Wochen vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir Ihnen 50% der Teilnehmergebühr.

Bei Stornierung Ihrer Buchung bis weniger 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn oder Nicht-Erscheins berechnen wir Ihnen 100% der Teilnehmergebühr.

Eine Stornierung muss schriftlich erfolgen und wird umgehend schriftlich bestätigt.

ICH BIN BEREIT

fürs Azubi Boot Camp

Dieses Seminarwochenende ist meine Chance, einen perfekten Start ins Berufsleben zu bekommen. Damit es für mich, alle anderen Teilnehmer und meinen Arbeitgeber den maximalen Erfolg bringt, bringe ich mich gerne mit meinen Gedanken zu diesen Punkten ein (einfach eintragen, und an co@smile2.de mailen):

1. Was will ich nach dem Azubi Boot Camp besser können?

2. Was sind meine Erwartungen an Kommunikation und Umgang miteinander im Boot Camp?

3. Was - glaube ich - sind die Erwartungen meines Chefs und meiner Kollegen zu meinen Ergebnissen aus dem Boot Camp? Warum fördert er mich so und finanziert mir das?

Mein Name

Unterschrift

Ich bin bereit!