



**„BILDUNG UND QUALIFIZIERUNG SIND DER  
ERFOLGSMOTOR FÜR DAS HANDWERK“**

# Digitalisierung von Lehre und Lehrgangsunterlagen - Hands on

Stefan Gerstner

Martin Diart

Aachen, 09. Mai 2019

## Angebote – Neue Medien

Seit 1999 arbeitet die ZWH im Bereich der Entwicklung und Bereitstellung von E-Learning-Angeboten. In diesem Bereich versteht sich die ZWH als Full-Service-Dienstleister.

Neben der Systembereitstellung und der Contententwicklung liegt die Kernkompetenz der ZWH in der mediendidaktischen Beratung ihrer Mitglieder bei der Einführung und Umsetzung von digitalen oder digital gestützten Bildungsangeboten.

# Lernen mit Neuen Medien

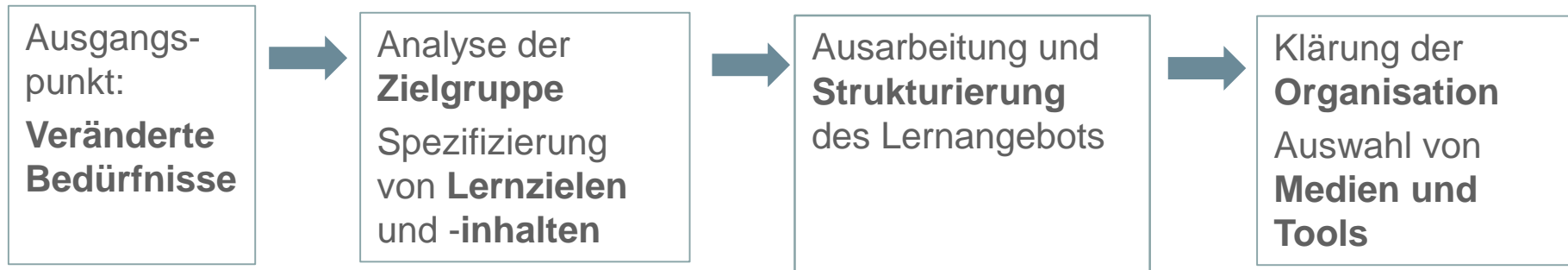


# E-Learning-Partner (Stand März 2019)

## Aktuell sind 38 Handwerkskammern E-Learning-Partner der ZWH e.V.

- Handwerkskammer Aachen
- Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade
- Handwerkskammer Chemnitz
- Handwerkskammer Cottbus
- Handwerkskammer der Pfalz
- Handwerkskammer des Saarlandes
- Handwerkskammer Dortmund
- Handwerkskammer Dresden
- Handwerkskammer Düsseldorf
- Handwerkskammer Erfurt
- Handwerkskammer Flensburg
- Handwerkskammer Frankfurt (Oder) Region Ostbrandenburg
- Handwerkskammer für München und Oberbayern
- Handwerkskammer für Ostfriesland
- Handwerkskammer für Schwaben
- Handwerkskammer für Unterfranken
- Handwerkskammer Halle
- Handwerkskammer Hannover
- Handwerkskammer Heilbronn
- Handwerkskammer Hildesheim
- Handwerkskammer Kassel
- Handwerkskammer Koblenz
- Handwerkskammer Konstanz
- Handwerkskammer Magdeburg
- Handwerkskammer Mannheim Rhein-Neckar-Odenwald
- Handwerkskammer Lübeck
- Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz
- Handwerkskammer Oldenburg
- Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld
- Handwerkskammer Potsdam
- Handwerkskammer Region Stuttgart
- Handwerkskammer Rheinhessen
- Handwerkskammer Schwerin
- Handwerkskammer Südthüringen
- Handwerkskammer Südwestfalen
- Handwerkskammer Wiesbaden
- Handwerkskammer zu Köln
- Handwerkskammer Ulm

# Onlinegestützte Lernprozesse planen und konzipieren



# Onlinegestützte Lernprozesse planen und konzipieren

## Zielgruppe – Lernziele – Lerninhalte

### Merkmale der Zielgruppe identifizieren:

- Ziele, Wünsche und Träume in Bezug auf das Thema
- Vorkenntnisse und Verankerung des Themas im eigenen Tätigkeitsbereich
- Selbstlern- und Selbststeuerungskompetenzen
- Kommunikations- und Teamkompetenzen
- Medienkompetenzen

### Lernziele und Lerninhalte spezifizieren:

- Bestimmung der Lernziele (kognitiver, affektiver vs. psychomotorischer Bereich)
- auf Adressaten und Ziele abgestimmte didaktische Reduktion der Lerninhalte

# Onlinegestützte Lernprozesse planen und konzipieren

## Inwieweit eignet sich das Lernangebot für die Umsetzung als Online-Format?

- Grundvoraussetzung: Online-Zugang aller Beteiligten
- Kompetenzen der Zielgruppe zur Teilnahme am Online-Angebot
- Inwieweit lassen sich die Inhalte online vermitteln
- Know-how und Erfahrungen des Lehrenden bzgl. Online-Kommunikation und Didaktik
- Verfügbarkeit eines technischen Supports und geeigneter Tools/Systeme
- Schwierigkeiten regelmäßiger Präsenztreffen (organisatorisch/kostenmäßig)

# Onlinegestützte Lernprozesse planen und konzipieren

## Mögliche Gründe für den Einsatz von Präsenzphasen in einem Online-Kurs:

- Präsenz Kick-Off zur Heranführung an die Technik und für einen Technikcheck
- Der Kontakt unter den Lernenden kann gefördert werden
- Die Lernprozesse können vom Lehrenden unmittelbar analysiert werden; auf Probleme und Fragen kann direkt eingegangen werden.
- Teamarbeit kann unter direkter Moderation des Lehrenden stattfinden
- Es kann der Erwerb von z. B. motorischen Fähigkeiten gefördert werden, was via Online-Lernen deutlich schwieriger wäre.



# Onlinegestützte Lernprozesse planen und konzipieren

## Didaktische Herausforderung im Blended Learning

- Didaktische Verknüpfung von Präsenz- und Onlinephasen: Was mache ich online, was in Präsenz und mit welchen Medien?
- Welche spezifischen Aufgaben sollen meine Präsenz- und Onlinephasen erfüllen? z.B.
  - Wissensvermittlung/-erarbeitung
  - Anwendung/Übung
  - Reflexion/Feedback
- Abhängigkeit zwischen zeitlicher Positionierung der Präsenzphasen und didaktischer Gestaltung

## Digitale Lehr- und Lerninhalte

- Blended-Learning-Angebot „Building Information Modeling“ (BIM) als digitales Lehr-Lernangebot. Betriebe können auf Basis der zur Verfügung stehenden Informationen präzise den Umfang ihrer Arbeit kalkulieren.
- Meisterqualifizierung Online
- Stark für Ausbildung – Zielgruppe: Ausbilderpersonal in KMU, Thema: Sensibilisierung im Umgang mit Jugendlichen mit besonderem Förderbedarf

### geplant für 2019:

- eDozent – Weiterbildung für die Planung, Umsetzung und Durchführung von Blended- und E-Learning-Szenarien.
- DiLiaH Digitale-Lernplattform zur Vorbereitung auf den Geprüften Betriebswirt nach der Handwerksordnung
- KFZ-Meister-Digital

# Building Information Modeling (BIM)

Durch die Arbeitsmethode Building Information Modeling (BIM) können im Bauwesen Projekte softwareunterstützt geplant, gebaut und bewirtschaftet werden. Über diesen Lehrgang können Betriebe die Methode BIM kennen und anwenden lernen.

Die Lehrgangsinhalte sind für die Gewerke Maurer, Metallbau, Elektroinstallateur und Dachdecker konzipiert worden, aber auch andere Gewerke können die Schulung bearbeiten.

Menü Dokubox Glossar

- Start
- Kundenauftrag
- Material- und Stücklisten erstellen
  - Wie erstelle ich Material- und Stücklisten
  - a) BIM-Viewer und Excel
  - a) BIM-Viewer und Excel
  - a) BIM-Viewer und Excel
  - a) BIM-Viewer und Excel
  - Aufgabe - Dachdecker
  - Aufgabe - Metallbauer
  - Aufgabe - Elektriker
  - Aufgabe - Rohbau
  - Aufgabe
- Material- und Stücklisten erstellen ...
- Ausblick

eworkbau

## a) BIM-Viewer und Excel

**BIM-Viewer: Überblick über Bauteile verschaffen**  
 Verschaffen Sie sich einen Überblick über die benötigten Bauobjekte im BIM-Modell. Nutzen Sie dazu die Werkzeuge, die Sie im Lernbaustein „Abruf von BIM-Informationen“ kennengelernt haben.  
 Blenden Sie, wenn nötig, störende Objekte aus.

TEKLA Navigations Elemente



Objekte ein- und ausblenden


Wenn Sie sich bei der Bedienung des BIM-Viewers unsicher fühlen, lesen Sie noch mal im Lernbaustein „Abruf von BIM-Informationen“ nach.

← ZURÜCK WEITER →

Menü Dokubox Glossar

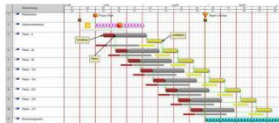
- Start
- Bauwerksmodell validieren
- Bauablaufplan abstimmen
  - Start
  - Übersicht
  - Übersicht
  - Aufgabe
  - Excel-Vorlage
  - Filtern nach Zeitraum
  - Filtern nach Vorgang
  - Aufgabe
- Technologischer Ausblick und mobil...
- Bauwerksänderungen
- Dokumentation

eworkbau



## Schritt 2: Bauablaufplan

Ziel im Schritt 2 ist es, den Bauablaufplan zu bestimmen. Der Bauablaufplan dient der Koordination und Kontrolle aller verschiedenen Tätigkeiten (Gewerke). Ziel ist es, den vertraglich festgehaltenen Termin der Fertigstellung einzuhalten.



Bauablaufplan als Balkendiagramm

← ZURÜCK WEITER →

# Meisterqualifizierung Online

Für die Teile III und IV der Meisterprüfung stellt die ZWH Ihnen Online-Lernbausteine bereit. Diese können als Blended Learning-Konzept, als Prüfungsvorbereitung oder für Selbstlernphasen eingesetzt werden.

- Teil III Lernprogramme & Blended Learning-Konzept
- Teil IV Lernprogramme (Aktualisiert in 04.2018)

# Stark für Ausbildung

Das Angebot richtet sich an Personen, die Auszubildende in der Ausbildung begleiten und bietet Qualifizierungen und Trainings für den Umgang mit Auszubildenden, die besondere Unterstützung benötigen.

**Neue Themen!**

*Neuer Fokus –  
Junge Geflüchtete und  
Leistungsstarke Azubis*

*Ansprechpartner:  
Michael Sauter (msauter@zwh.de)*

## Kritikgespräche richtig führen



Bitte treffen Sie nun Ihre Auswahl.

Die Einführung in Lernprogramm sta

Direkt zum Kritikgespräch



- Menü
- Start
- Kulturschock verstehen
- Kulturschock-Verlaufphasen I
- Blog
  - Erfahrungen
  - Aussagen zu Kulturschock-Erfahrungen
  - Übung
- Kulturschock-Verlaufphasen II
- Fazit
- Impressum

## Umgang mit Kulturschock - Teil 1

### Notizen zu Kulturschock-Erfahrungen

Nachdem Sie die Aussagen gelesen haben, ordnen Sie jetzt den Bildern die richtige Phase zu. Einfach eine Textbox anklicken und auf eines der leeren Felder ziehen!

Eine Reise im Nahen Osten



Euphorie

Ein Geschäftsmann in Italien



Eine Studentin in Japan (1)



Stabilisierung

Eine Studentin in Japan (2)



Krise

Anpassung

# Digitale Lehr- und Lerninhalte

- **eDozent** – Weiterbildung für die Planung, Umsetzung und Durchführung von Blended Learning- und E-Learning-Szenarien.
- **DiLiAH** – Digitale-Lernplattform zur Vorbereitung auf den Geprüften Betriebswirt nach der Handwerksordnung. Der Fokus liegt dabei auf der Prüfungsvorbereitung auf den Prüfungsteil/Lehrgangsteil IV „Innovationsmanagement“.



## AG e-learning

Die AG e-learning ist eine bundesweit gemeinschaftlich arbeitende Gruppe die sich den Herausforderungen der Digitalisierung stellt. Mitwirkende sind Mitarbeiter/innen aus vielen HWKn, dabei wird thematisch teils nach Fachgebiet, teils nach bestehenden Anforderung gearbeitet. Die Themengruppen treffen sich digital, zudem wird jährlich ein Präsenztreffen veranstaltet.

Die aktiven Themengruppen:

- Gruppe 1 – Aufbau von Medienkompetenz bei Dozierenden
- Gruppe 2 – ILIAS / Das Lernmanagementsystem & seine Schnittstellen
- Gruppe 6 - Entwicklung von E-Learning-Inhalten & -Kooperationen
- Gruppe 7 - Nutzungsakzeptanz und Marketing bei E-Learning-Produkten
- Gruppe 8 – VR, AR, MR, 360°

## Digitales Prüfen bei der ZWH

Die ZWH bietet Ihnen zwei Plattformen zur Durchführung von Online-Prüfungen an:

LPLUS TestStudio (teilweise kostenpflichtig)	ILIAS (in Ihrer ZWH-Mitgliedschaft enthalten)
Bereitstellung von Online-Prüfungen über die ZWH inkl. Teilnehmer- und Aufgabenmanagement	Eignet sich besonders für Zertifikatslehrgänge, Lernfortschrittskontrollen, Selbsttests etc.
ZWH-Support während der Prüfungen	webbasiert
Aufgabenmanagement mit Kommentarfunktion	Aufgabenmanagement über den Fragenpool
Aufgabentypen: SC, MC, Freitext, Zuordnung (Text auf Grafik; Grafik auf Grafik), Simulation, Hotspot/Imagemap, Sonderfrage.	Aufgabentypen: SC, MC, Lückentext, Fehler/Worte markieren, Begriffe benennen, Formelfrage, Anordnungsfrage, Zuordnung, Freitext, Datei hochladen, Hotspot/Imagemap.
Sehr hoher Sicherheitsstandard	Gerne beraten wir Sie zum Thema Online-Prüfungen. Sprechen Sie uns an!



## Angebote – Lehrgangskonzepte

Die ZWH stellt traditionelle Lehrgangsunterlagen für die Weiterbildung im Handwerk zur Verfügung.

Die Lehrgangsunterlagen umfassen dabei die Meistervorbereitung, Fortbildungen sowie Zertifikatslehrgänge. Darüber hinaus werden übergreifende Themen bearbeitet.

# Exemplarischer Einblick in MV-Lehrgangsunterlagen

www.zwh.de

ZWH - Lehrgang

## Lehrgangsunterlagen für Teilnehmer

Meistervorbereitung Teil II für das Maurer- und Betonbauer-Handwerk




© ZWH Zentralstelle für die Weiterbildung im Handwerk e.V., Düsseldorf, 2018

Verbesserung und Innovation

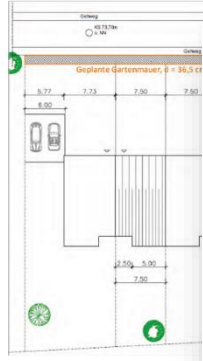
34. Nach Beendigung der Arbeiten und nach dem Verfüllen der Bauteile sollte ein Abschlussgespräch mit Erfahrungsaustausch stattfinden. Welches Ziel sollte dieses Gespräch haben? Spähen Sie wieder eine kurze „Tagenordnung“ zusammen.

35. Sie haben technisches Ihre Arbeit durch ein Kunden bewerten zu lassen. Erreichten Sie einen entsprechenden Bewertungsergebnis. Wie können Sie diese Bewertung nutzen? Welche rechtlichen Aspekte sind dabei zu beachten?

Unternehmensstrategie

36. Welche strategischen Ziele verfolgt Ihr Betrieb? Wie fügen sich dieser Auftrag in Ihre Unternehmensstrategie ein?

Skizze zur Baugrufrage



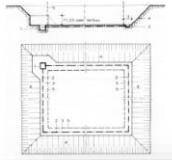
Geplante Gartenmauer,  $\delta = 36,5 \text{ cm}$

Offene Wasserhaltung

Eine offene Wasserhaltung wird immer dann angewendet, wenn Oberflächenwasser in die offene Baugrube fließen kann. Hierzu wird eine Einlage mit Abstand von Bauförder um die herzustellende Gebäude herum verlegt. Die Einlage soll in einem Rastbereich verlaufen. Die Oberkante liegt hierbei unterhalb der Gründungsoberfläche des herzustellenden Bauwerks. Das Einlagerwasser fließt in einen Pumpensumpf, aus dem das Wasser dann abgepumpt werden kann.

Es muss aber immer bedacht werden, dass eine offene Wasserhaltung auch eine Grundwasseranhebung sein kann. Deshalb ist die besondere Untersuchung der offenen Baugrube notwendig, wenn begründete Zweifel bestehen. Wird zum Beispiel in einem bestehenden älteren Baugruben ein neues Gebäude errichtet, und die Gründungsoberfläche des neuen Gebäudes liegt unterhalb der Gründungsoberfläche der bestehenden Gebäude, so kann es durchaus vorkommen, dass unterhalb der Gründungsoberfläche der bestehenden Gebäude Schichten aus Sand, Kies, Geröll, Schluff, Schlamm, Ton, etc. vorhanden sind, welche durch die offene Baugrube des neu zu errichtenden Gebäudes einfließen. Schichten aus Sand, Kies, Geröll, Schluff, Schlamm, Ton, etc. können durch das einfließende Wasser und die damit verbundene Grundwasseranhebung in den bestehenden Baugruben zu Bodenrutschungen führen.

Die nebenstehenden Grafiken zeigen zwei typische Wasserhaltungsmaßnahmen.



Aufgaben zur Wiederholung und Vertiefung

Aufgabe 1

Erläutern Sie die Konstruktionsprinzipien der massiven Innenwände der Rahmenhauswand.

Lösung:

- Kellerwände aus Stahlbeton
- Außenwände zweischichtig (gemauerte Innenschale tragend), Wärmedämmung, gemauerte Außenschale
- Innenwände massiv, gemauert, tragend und nichttragend, Außenwand
- Hausstreuende gemauert, zweischichtig, Schalldämmstrassen (Mineralfaser) im Zwischenraum

Aufgabe 2

Unterscheiden Sie Holzrahmenwände von Fachwerkwinden.

Lösung:

- Holzrahmenwand: Rahmenwerk, vorgefertigte Rahmen, in der Regel zweischichtig, Anstellung erfolgt durch Biegelung (OSB-Platten, Gipsplatten) und nur mit Biegelung ständiger, außen beklebte, vorgefertigte Mauersteine möglich
- Fachwerk: Skelettbau, Lasttragung über Ständer und Riegel, Fachwerk muss durch Streben (Diagonale) ausgeglichen werden, Gefache werden ausgemauert oder anderweitig ausgefüllt (z.B. Stroh-Lehm-Gemisch auf Holzgerüst), Ständer auch ohne Biegelung oder Aufsichtung.

Aufgabe 3

Erläutern Sie das Funktionsprinzip einer vorgehängten hinterlüfteten Fassade.

Lösung:

- Bekleidung wird vor der Außenwand vorgehängt (Kassettens- und Schienenkonstruktion);
- Zwischenraum zwischen Bekleidung und Wand wird gedämmt
- Zwischen Dämmung und Bekleidung verbleibt eine Luftschicht ( $> 2 \text{ cm}$ ); Luftzirkulation hält die Dämmung trocken und punktförmig, unter Zufuhröffnungen erhaltbar

Aufgabe 4

Erläutern Sie die verschiedenen Deckenkonstruktionen mit den Anwendungsbereichen und Grenzen sowie den Vor- und Nachteilen in den Rahmenräumen, in den Garagen und den Carports.

Lösung:

- Konstruktionsarten: Stahldecken, Stahlbetondecken, Stahlbetondecken, Holzbalkendecken, Stahlbetondecken
- Herstellungsart: Ortbockdecken, Montagedecken, Teilfertigdecken
- Formen: Ebene Decken, Plattendecken, Kragendecken, gewölbte Decken

Einzelblätter für den Kurs: Meistervorbereitung Teil II für das Maurer- und Betonbauer-Handwerk. © 2001 163

Meistervorbereitung  
Maurer- und Betonbauer-Handwerk Teil II  
7. Auflage, 694 Seiten

# Exemplarischer Einblick in Lehrgangsunterlagen zu §42a-Fortbildungen

## Prüfungsregelung

DHRT Empfehlung, Stand 13.02.2019

**Rechtsvorschrift für die Fortbildungsprüfung zum Geprüften Vertriebsfachwirt (HWK) / zur Geprüften Vertriebsfachwirtin (HWK) nach § 42 a HWK**

Die Handwerkskammer [...] erlässt aufgrund der Beschlüsse des Berufsbildungsausschusses vom [...] und der Vollversammlung vom [...] gemäß des § 42 a der Handwerksordnung (HwO) in der Fassung der Bekanntmachung der Handwerksordnung vom 04.08.1998 (BGBl. I S. 3076) zuletzt geändert durch [...] (Benennung des jüngsten Änderungsgesetzes) folgende Rechtsvorschriften für die Fortbildungsprüfung zum anerkannten Abschluss Geprüfter Vertriebsfachwirt (HWK) / Geprüfte Vertriebsfachwirtin (HWK).

**§ 1 Ziel der Fortbildungsprüfung und Bezeichnung des Fortbildungsgeschlosses**

(1) Zum Nachweis von beruflicher Handlungsfähigkeit, die im Rahmen der beruflichen Fortbildung zum Geprüften Vertriebsfachwirt (HWK) / zur Geprüften Vertriebsfachwirtin (HWK) erworben worden ist, kann die zuständige Stelle Prüfungen nach den §§ 1 bis 12 durchführen.

(2) Durch die Prüfung ist festzustellen, ob Prüfungsteilnehmer über die notwendigen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen, um als Vertriebsfachwirtin in einem Unternehmen des Handwerks Kundenprozesse zu erschließen, den Unternehmensfortschritt durch Beratung professionell und selbstständigen Handeltreue nachvollziehbar zu steuern und eine langfristige Kundenbindung herzustellen.

Dazu gehören insbesondere die folgenden Aufgaben:

1. Marktpräferenzen und Verhaltensgepräge einzelner handwerklicher Unternehmen sowie Maßnahmen der Kundengewinnung und -bindung zielgruppenorientiert auszuwählen, einsetzen und unter Ausnutzung geeigneter digitaler, sozialer- und kommunikationstechnischer Systeme für die vertriebliche Tätigkeit nutzen.
2. vertriebliche Tätigkeiten unter Berücksichtigung geeigneter Arbeits- und Erreichungsbedingungen effizient organisieren und steuern.
3. Kunden gewinnen, im Handlungsprozess Beratung, Verkaufspräsentation leisten, Folgeaufträge generieren und die langfristige Kundenbindung sichern.
4. Beratungs-, Verkaufsförder- und Verkaufsförderinstrumente professionell vorbereiten, professionell und verhandlungsfähig führen.
5. eigene Verkaufsleistungen und die des Kunden erheben sowie Konflikte konstruktiv lösen und
6. Algorithmen einsetzen, um Verkaufsleistungen zu verbessern.

(3) Die erhaltene allgemeine Prüfung führt zum anerkannten Abschluss Geprüfter Vertriebsfachwirt (HWK) / Geprüfte Vertriebsfachwirtin (HWK).

**§ 2 Zulassungsvoraussetzungen**

(1) Zur Prüfung ist zuzulassen, wer

1. eine erfolgreich abgelegene Gesamter- oder Abteilungsprüfung in einem anerkannten dreijährigen Ausbildungsberuf oder
2. eine erfolgreich abgelegene Abschlussprüfung in einem anerkannten zweijährigen Ausbildungsberuf und eine einjährige Berufsausbildung oder
3. einen Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens einjährige Berufsausbildung oder
4. eine mindestens fünfjährige Berufsausbildung nachweist.

(2) Abweichend von Abs. 1 kann zur Prüfung auch zugelassen werden, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, dass er Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen erworben hat, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

(3) Ausländische Bildungsgeschlüsse sind bei der Zulassung zur Prüfung zu berücksichtigen (§ 42 b HwO).

Side 1 von 3

## Rahmenlehrplan

www.zwh.de

**Rahmenlehrplan für die Vorbereitung auf die Prüfung zum Geprüften Vertriebsfachwirt (HWK) / zur Geprüften Vertriebsfachwirtin (HWK)**

Vorwort

1. Fortbildungsziele, Zielgruppe und Teilnehmendenvoraussetzungen
2. Rechtsgrundlagen und Fortbildungszweck
3. Rahmenbedingungen
4. Fortbildungsstruktur und Zeitplan
5. Rahmenlehrplan
6. Methodisches Vorgehen
7. Weiterentwicklungsinformationen

## Lehrgangsunterlagen

Vertriebsfachwirt/Vertriebsfachwirtin (HWK) | Dozententexteilen

### Bedeutung des Wandels für das Handwerk

**Verkäuferschutz** → **Kauferschutz**

Handwerker im Mittelpunkt → Kunden im Mittelpunkt

Betriebe mit Kapazitätsproblemen → Sensible

Preise lassen sich erhöhen → Kaufentscheidung

**Emotio contra Ratio\***

Nutzen ⇔ 5% Verstand

Nutzen ⇔ 95% Gefühl

Nutzen ⇔

Nutzen ⇔

Nutzen ⇔

\*Grundlage der Preispsychologie

---

**Serviceleistungen aus Kundensicht**

**MUSS-Leistung**  
Angeborene Leistung/Produkt

**SOLL-Leistung**  
Für viele Kunden Standard

**KANN-Leistung**  
Unerwartet –

**Grundforderung**  
z. B. Erfüllung des Auftrages  
Gewährleistung

**Normalforderung**  
→ R. Sicherheitenrufen

---

**Übungsaufgabe**

**Professioneller Umgang mit starkem Arbeitsdruck**

**Angewandte Psychologie**

Um 18:00 erreicht Frau Greife eintrübt eine Wohnung. Kaum ist sie im Wohnzimmer stehen sie sich schon an die Dinge an, die am nächsten Tag erledigt werden müssen.

Um 18:00 Uhr hat sie einen wichtigen Termin bei ihrem Hausbauunternehmer. Wann, der weiß, wie geschäftlich eine Stunde dauern wird. Von 18:00 bis 19:00 Uhr sollte sie unbedingt zu dem Partnergespräch. Aber Vertriebschef kommt! Gehst du mit einem Geschäftspartner, die auch überreguliert bekommen. Zusammenkunft muss sie nach Hause Dr. Risk wegen ihres Kundenstatus ändern. Es würde sie die die Hausgespräche durchbrechen. Um 18:00 Uhr ist ein Termin, der eine tolle Stunde dauern wird. Neben dem täglichen Problem wird ihr immer auch über Beratung und „Jahres und“ gegeben. Frau Greife versucht nur umgeben auf diese wichtige Besprechungen.

Und ganz wichtig sie sollte noch ihren Freund Michael anrufen, um sich mit ihm zum Besonderen zu unterhalten. Michael würde sie ja ermutigen, rechtzeitig zu kommen zu machen. Dieser muss sie meinen Verbindungen von dieser Seite. Sie weiß es nur wegen der Aufgaben des Vertriebschefs, die sich schon seit Monaten auf ihrem Schreibtisch stapeln. Da soll eine tolle Stunde dafür übrig bleiben? Die wird wichtige Aufgabe am Tag für die Bearbeitung eines Lieferauftrages über neue Maschinen für die Firma Bauer. Frau Greife hat ein großes Tag erledigt! Sie muss nach Hause gehen zu den wichtigsten Kunden der Woche. Sie überlegt, ob sie die Aufgabe weiß in 1,5 Stunden erfüllt. Sie denkt sie auch im Kontakt mit dem Partnerchef. Wenn Michael nicht endlich etwas gegen die ständigen Perlenkette in ihrer Abteilung getan wird, kann sie auch mit dem Partnerchef sein, so sie die Kunden-SDS-Lösung anbieten. Denn die Lösung angeboten werden kann, muss sie ihn allerdings doch kurz einige Details seine Formulierungen und Sachverhalte erklären.

Auf dem Weg „Unterwegs“ legt mich der Bericht über den Teamwork „Schreibkoffer“, der schon vor eine Tagem ausgepackt werden sollte. Frau Greife würde dafür eine neue Stunde benötigen. Ihre Partner-Engagement in ihrer Abteilung, ihre Verantwortung an dem Projekt „Schreibkoffer“ möglicherweise. Michael hat Frau Greife noch wertvolle Informationen über die Berater (Dietrich), die sie von ihm (Lohn) benötigt. Nach Lesen von Michael's Brief (Dietrich) ist jedoch nie erschienen, immer unermüdlich und zurück ist es auch nicht. Auch muss sie ihrem Vater von der Verkaufsförderung erzählen. Sie kann ihn nicht noch einen Tag länger warten lassen.

Die monatlich zu erwerbende Statistik für die Maschinenherstellerebene, aufgeschlüsselt nach Verkaufskategorie, ist auch wieder fertig. Frau Greife braucht diese eine tolle bis ganze Stunde. Ihre Assistentin, die im Dezember der 10-jährigen Firmen- und 3-jährigen Jubiläumsgelächter bereit, kann mittlerweile die Verkaufsförderung in und auswendig.

# Leitfaden Weiterbildungsqualität: Charakter

## Ausgangslage

- QM-Systeme in handwerklichen Bildungszentren fokussieren vor allem organisatorische und administrative Prozesse und machen „vor der Tür zum Unterrichtsraum“ halt
- Fragen von Dozierenden zur Unterrichtsvorbereitung, -durchführung und -nachbereitung bleiben im Zweifel unbeantwortet

## Produkt

- hier setzt der Leitfaden Weiterbildungsqualität an und adressiert diverse Aspekte – vom handlungsorientierten Unterricht über Umgang mit knapper Unterrichtszeit bis hin zum Verhalten im Notfall

# Leitfaden Weiterbildungsqualität: Aufbereitung

## „Darreichungsformen“:

- physisch: Printformat
- digital: verlinktes pdf
- perspektivisch: digitale Einbindung in ILIAS/ZWH-Intranet



# Digitale Abbildung *aller* Lehrgangsprodukte im ZWH-Intranet



## Perspektiven

- Erweiterung von ‚konventionellen‘ Lehrgangunterlagen um bearbeitbare Dokumente (Beispiel: BIM-Basisseminar)
- Konsequente Unterstützung von Dozierenden bei digitalisierter Lehre (e-Dozent, Leitfaden, Fortbildungstrainer)
- Digitalisierung in Handwerksbetrieben *als Thema* wird insb. bei Teil III aufgegriffen, darüber hinaus über den ‚Digitalisierungsbeauftragten im Handwerk‘



**„BILDUNG UND QUALIFIZIERUNG SIND DER  
ERFOLGSMOTOR FÜR DAS HANDWERK“**

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

**Haben Sie noch Fragen?**

Mehr Informationen finden Sie auf  
[www.zwh.de](http://www.zwh.de)