

Grundlagentraining Metall

- Erwartungen:**
- Eine vielseitige praxisorientierte Grundausbildung und die ersten Kontakte mit 3M-Schleifwerkzeugen
- Inhalte:**
- Einführung in die 3M-Welt und Rundgang durch die 3M-Ausstellung
 - Einführung in die Anwendung der Produkte aus den Bereichen Schleifmittel auf Unterlage, Scotch-Brite™ und Mikro-Schleifwerkzeuge
 - Kurze theoretische Einführung
 - Praktische Übungen zur Handhabung der 3M Schleifwerkzeuge auf den im Markt üblichen Schleifmaschinen
- Zielsetzung:**
- Erste Hilfestellung bei der Produktauswahl in den Anwendungen Schleifen, Entgraten, Polieren, Finishen, Scotchen
 - Lernen Sie die Vielfalt der Einsatzmöglichkeiten und die Leistungsfähigkeit der 3M Produkte in den Bereichen
 - Metallverarbeitende Industrie und Handwerk
 - Edelstahlverarbeitung
 - Glas
 - Kunststoff und Kunststein (Corian)
 - Lackoberflächen kennen
 - Erlangung von Grundlagen, die Ihnen im alltäglichen Beratungs- und Verkaufsprozess behilflich sind
- Zielgruppe:**
- Verkäufer im Innen- und Außendienst
 - Alle Mitarbeiter, die aktiv am Verkaufsgeschehen teilnehmen
 - Neueinsteiger oder zur Auffrischung
- Keine Voraussetzungen und Vorkenntnisse erforderlich
Trainingsdauer: 2 Tage
Teilnehmerzahl: 8-12 Personen
1. Trainingstag: Beginn 9.00 Uhr | Ende ca. 17.30 Uhr
2. Trainingstag: Beginn 9.00 Uhr | Ende 14.00 Uhr



Aufbautraining Metall, Edelstahlbearbeitung

- Erwartungen:**
- Anknüpfung an die Grundlagen und Vorkenntnisse
 - Selbständiges praxisorientiertes Arbeiten mit 3M Schleifwerkzeugen
 - Eigenständige Produktauswahl zur Gestaltung von Schleifprozessen
- Inhalte:**
- Workshopcharakter, selbständiges Arbeiten in Kleingruppen
 - Eigenständige Auswahl der 3M Produkte zur Problemlösung in metall- und edelstahlverarbeitenden Industrie- und Handwerksbereichen
 - Gemeinsame Ergebnispräsentation und Diskussion
 - Vorstellung von 3M Produktneuheiten
- Zielsetzung:**
- Aktive Umsetzung Ihrer Kenntnisse aus dem Grundlagentraining und Ihrer täglichen Praxis in diesem Workshop
 - Vertiefung der Grundlagen, so dass Sie als kompetenter Ansprechpartner im Beratungs- und Verkaufsprozess auftreten können
 - Kennenlernen neuer 3M Schleifmittelprodukte
- Zielgruppe:**
- Verkäufer im Innen- und Außendienst
 - Alle Mitarbeiter, die aktiv am Verkaufsgeschehen teilnehmen
- Voraussetzung ist das absolvierte Grundlagentraining
Trainingsdauer: 1,5 Tage
Teilnehmerzahl: 6-8 Personen
1. Trainingstag: Beginn 10.00 Uhr | Ende ca. 17.30 Uhr
2. Trainingstag: Beginn 9.00 Uhr | Ende 14.00 Uhr



Themenorientierte Kunden-Workshops

Wir bieten Workshops für die verschiedenen Industrie- und Handwerksbereiche an:

- Walzen/ Superfinishen
- Rohre/Spitzenlos-rundschleifen
- Kunststoffe/Mineralstein (Corian), Acrylglas
- Glas
- Lackoberflächen (Finishline)
- Individuelle Workshops auf Ihre Bedürfnisse und Anforderungen abgestimmt
- **Individuelle Workshops für den Endanwender**

Sprechen Sie uns an! Termine auch nach Vereinbarung möglich

- Erwartungen:**
- Diese stimmen wir im Vorfeld mit Ihnen ab
- Inhalte:**
- Lernen Sie 3M als Lösungsanbieter für zahlreiche Anwendungsgebiete, über das Thema Schleifen und Polieren hinaus, kennen
- Zielsetzung:**
- Werden Sie kompetenter Ansprechpartner für 3M Produkte, erleben Sie den perfekten Tag gemeinsam mit Ihren Kunden
- Zielgruppe:**
- Ihre Verkäufer im Innen- und Außendienst sowie Anwender und Entscheider Ihrer Kunden
- Trainingsdauer: 1 oder auch 2 Tage
Teilnehmerzahl: 6-10 Personen
1. und 2. Trainingstag: nach Vereinbarung

Spezialtraining 3M-Maschinenprogramm

- Erwartungen:
- Grundlagen und Vorkenntnisse sind vorhanden
 - Selbständiges praxisorientiertes Arbeiten mit 3M Schleifwerkzeugen
 - Eigenständige Produktauswahl zur Gestaltung von Schleifprozessen

- Inhalte:
- Vorstellung des 3M-Maschinenprogramms
 - Anwendungsgebiete
 - Theoretische Einführung
 - Praxisorientiertes Arbeiten mit 3M-Maschinenprogramm-Systemen

- Zielsetzung:
- Kennenlernen des neuen 3M-Maschinenprogramms
 - Werden Sie kompetenter Ansprechpartner für das 3M-Maschinenprogramm
 - Kennenlernen neuer 3M-Schleifmittelprodukte

- Zielgruppe:
- Verkäufer im Innen- und Außendienst
 - Alle Mitarbeiter, die aktiv am Verkaufsgeschehen teilnehmen

Voraussetzung ist das absolvierte Grundlagentraining

Trainingsdauer: 1 Tag

Teilnehmerzahl: 6-8 Personen

Trainingstag: Beginn 10.00 Uhr | Ende 16.30 Uhr



3M Training und Workshops ...und was haben Sie davon?

- Lösungsorientiertes Verkaufen
- Wissensvorteil schaffen
- Motivationsförderung
- Produktinnovation
- Differenzierung zum Mitbewerber
- Optimierung von Schleifprozessen
- Kosten/Nutzen-Vorteile
- Effektivitätssteigerung
- Kompetenzerweiterung
- Teilnahmebestätigung mit Zertifikat
- Training durch 3M-Spezialisten
- Kennenlernen von Produktneuheiten

3M

**3M Deutschland GmbH
Schleif- und Poliersysteme**

Carl-Schurz-Straße 1
D-41453 Neuss
Telefon: 021 31/14-27 10
Fax: 021 31/14-32 00
E-mail: schleifen.de@3m.com
www.3m.com/de/schleifen

Kontakt: Thomas Hillebrandt
E-mail: thillebrandt1@mmm.com

DW-0001-1294-9 SM 303
Stand November 2008
© 3M 2008, All rights reserved.

3M Deutschland GmbH
Schleif- und Poliersysteme



Trainings und Workshops

