

Start	Ende	Kurstitel	Sprache	Referent/in	Zeit	Ort	Text	Inhalt	Link
25.01.2023		AGVS Didaktikmodul Instrumente der neuen BiVo 2018 einsetzen	DE	Hans Pfister	08.30-17.00	Bern	Für die Berufsbildnerinnen und Berufsbildner der technischen Grundbildungen bietet der AGVS einen Kurs, für die Erweiterung der Leminstrumente, an. Der Kurs beinhaltet vertiefere Einblicke in die Organisation und Förderung der Lernenden im Betrieb.	Handlungskompetenzorientierung in der betrieblichen Ausbildung Idee der Lernortkooperation Struktur und Inhalte der relevanten Umsetzungsdokumente: Ausbildungsprogramm Betrieb, Bildungsbericht, Lerndokumentation Ausbildung planen Gespräche mit Lernenden führen (Feedback, Semestergespräch, Zielvereinbarungen) Umsetzung der begleitenden Massnahmen im Jugendarbeitsschutz	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/agvs-didaktikmodule-b">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/agvs-didaktikmodule-b</a>
01.02.2023		AGVS Didaktikmodul Instrumente der neuen BiVo 2018 einsetzen	DE	Hans Pfister	08.30-16.00	Webinar	Für die Berufsbildnerinnen und Berufsbildner der technischen Grundbildungen bietet der AGVS einen Kurs, für die Erweiterung der Leminstrumente, an. Der Kurs beinhaltet vertiefere Einblicke in die Organisation und Förderung der Lernenden im Betrieb.	Handlungskompetenzorientierung in der betrieblichen Ausbildung Idee der Lernortkooperation Struktur und Inhalte der relevanten Umsetzungsdokumente: Ausbildungsprogramm Betrieb, Bildungsbericht, Lerndokumentation Ausbildung planen Gespräche mit Lernenden führen (Feedback, Semestergespräch, Zielvereinbarungen) Umsetzung der begleitenden Massnahmen im Jugendarbeitsschutz	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/agvs-didaktikmodule-b">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/agvs-didaktikmodule-b</a>
14.02.2023		AGVS Didaktikmodul Lernende selektieren	DE	Madeleine Bernhard, b-werk	09.00-16.00	Webinar	Der Besuch dieser Weiterbildung ist für alle Berufsbildner der technischen Grundbildungen in den Betrieben, die über keinen tertiären Abschluss verfügen, obligatorisch. Die Berufsbildner/innen können entsprechend ihrer Bedürfnisse frei wählen, welches der jeweils eintägigen Module sie besuchen. Wir empfehlen allerdings den freiwilligen Besuch weiterer Module.	Lehrstellenmarketing (Ausschreiben von Lehrstellen, Lernende finden) Veränderte Anforderungen beim Übergang in die Berufswelt Phasen des Selektionsprozesses Vergleich und Aussagekraft verschiedener Selektionsinstrumente Interpretation des AGVS-Eignungstests	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/agvs-didaktikmodule">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/agvs-didaktikmodule</a>
27.02.2023		Webinar - Das neue Schweizer Datenschutzgesetz: Das müssen Sie jetzt wissen!	DE	Cornelia Stengel/Luca Stäubli	09.00-11.00	Webinar	Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten eine Übersicht über das neue Schweizer Datenschutzgesetz (DSG), einen Vergleich zur Europäischen Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) und erfahren, worauf beim Thema Datenschutz - unter geltendem wie auch künftigem Recht - hauptsächlich zu achten ist.	Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten eine Übersicht über das neue Schweizer Datenschutzgesetz (DSG), einen Vergleich zur Europäischen Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) und erfahren, worauf beim Thema Datenschutz - unter geltendem wie auch künftigem Recht - hauptsächlich zu achten ist.  Anhand von konkreten Beispielen und Mustern werden Umsetzungslösungen für die Praxis präsentiert. In der Beratung tätigen Spezialistinnen und Spezialisten zeigen praxiserprobte und rechtlich fundierte Wege zur Umsetzung der datenschutzrechtlichen Voraussetzungen auf.	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/webinar-dsg">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/webinar-dsg</a>
14.03.2023	15.03.2023	Google Basics Training I + II	DE	Patrick Möltgen	09.00-12.00	Webinar	In diesem Training erfahren Sie, wie Sie Google MyBusiness, die Google Rezensionen sowie Google SEO zielgerichtet und erfolgreich für Ihr Autohaus einsetzen. Der Google Basics Einsteigerkurs gibt einen Einblick in die wichtigsten Werkzeuge und Massnahmen für eine verbesserte Sichtbarkeit Ihres Unternehmens in Google. Sie lernen, wie Sie ihr Unternehmen in der Google Suche und in Maps optimal präsentieren und neue Kunden generieren.	Brancheneinträge und Kartendienste: Einführung in das Google Unternehmensprofil (ehem. „MyBusiness“), Bedeutung und Optimierung des Google Brancheneintrag, weitere relevante Brancheneinträge. Google Rezensionen: Der richtige Umgang mit Bewertungen, Aufbau eines Prozesses, der aktiv neue Bewertungen generiert. Keyword-Recherche: Der zentrale Ausgangspunkt für Suchmaschinenoptimierung Suchmaschinen-Optimierung: Wichtige Grundlagen und konkrete Tipps für die Umsetzung (Onpage-Optimierung)	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/Google%20Training%20als%20Webinar">https://www.agvs-upsa.ch/de/Google%20Training%20als%20Webinar</a>
22.03.2023		UPSA Module « Diriger de jeunes adultes et surmonter les crises »	FR	Christian Schluchter	08.30-17.30	Fribourg	La direction de personnes en formation est un défi à maints égards. Les formateurs professionnels investissent souvent beaucoup de temps et d'engagement dans la formation de leurs jeunes. Néanmoins, ils doivent parfois surmonter de petits ou de grands obstacles. Quand les jeunes sont en plus en crise, cela se reflète souvent dans des prestations insuffisantes, des absences ou un comportement déplacé.  Comment réussir à relancer la motivation et leur permettre de déployer leur potentiel pour atteindre les objectifs de formation ? Une bonne compréhension des tenants et aboutissants de la psychologie du développement aide à estimer les situations de manière adaptée et à intervenir comme il faut au bon moment. Il est ainsi possible de lancer les étapes de développement requises.	Développement neuropsychologique à l'adolescence Bases de la motivation et de la conscience de soi Entretiens de bilan et accords visant à favoriser le développement Signes typiques de crises et possibilités d'action Stratégies de gestion des conflits Offres de soutien extérieures à l'entreprise	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy/upsa-modules-didactiques">https://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy/upsa-modules-didactiques</a>

05.04.2023		AGVS Didaktikmodul Junge Erwachsene führen und Krisen überwinden	DE	Roland Peter, b-werk	08.30-17.30	Bern	Die Führung von Lernenden ist in vieler Hinsicht herausfordernd. Berufsbildende investieren oft viel Zeit und Engagement in die Ausbildung ihrer Lernenden – trotzdem müssen immer mal wieder auf kleinere oder grössere Hürden überwunden werden. Wie gelingt es, die Motivation der Lernenden wieder zu stärken und das Potenzial zur Entfaltung zu bringen, damit das Erreichen der Ausbildungsziele gelingt?	Neuropsychologische Entwicklung im Jugendalter Grundlagen zu Motivation und Selbstbewusstsein Standortgespräche und entwicklungsfördernde Vereinbarungen Typische Anzeichen für Krisen und Handlungsmöglichkeiten Strategien im Umgang mit Konflikten Ausserbetriebliche Unterstützungsangebote	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/didaktikmodul3">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/didaktikmodul3</a>
06.04.2023	14.04.2023	Elektromobilität im Verkauf I + II	DE	Beat Jenny	09.00-10.30	Webinar	Rasant entwickeln sich neue Mobilitätsformen, alternative Antriebsarten und daraus auch entsprechende Kundenbedürfnisse. In diesem Training bearbeiten wir Kundenanforderungen im Bereich der Elektromobilität. Was können wir in unserem regionalen Markt umsetzen? Was sollten wir betreffend Alternativ-Mobilität dazu lernen? Welche Partner können uns dabei unterstützen? Alles Fragen, die wir in dieser Webinar-Reihe zusammen beantworten.	Die aktuelle Marktsituation und die kommenden einschneidenden Veränderungen in der Automobilbranche Neue Mobilitätsangebote auf dem Schweizer Automobilmarkt Technische Herausforderungen von Mild Hybrid, Hybrid, PHEV und BEV Lademöglichkeiten, Ladekabeltypen sowie Stromverbrauchsberechnungen Ladeinfrastrukturen und Ladekosten in der Schweiz Chancen der Elektromobilität im Autohandel heute und in Zukunft	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/webinar-2x-90-minuten-elektromobilitaet-im-verkauf">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/webinar-2x-90-minuten-elektromobilitaet-im-verkauf</a>
13.04.2023		UPSA Module « Utiliser avec compétence les instruments des nouvelles ordonnances de formation »	FR	Hans Pfister	08.30-16.00	Webinar	Après cette journée, les formateurs professionnels peuvent : déterminer à l'aide du programme de formation quand introduire et approfondir quelle compétence opérationnelle dans l'entreprise, avoir des entretiens semestriels axés sur l'encouragement avec les personnes en formation, utiliser de manière bénéfique le rapport de formation comme instrument pour effectuer le bilan de compétences aider les personnes en formation pour la rédaction du dossier de formation.	Orientation sur les compétences opérationnelles lors de la formation en entreprise Idée de la coopération entre les lieux de formation Structure et contenus des documents de mise en œuvre pertinents : programme de formation de l'entreprise, rapport de formation, dossier de formation Planifier la formation Avoir des entretiens avec les personnes en formation (feedback, entretien semestriel, convention d'objectifs) Mise en œuvre des mesures d'accompagnement relatives à la protection du travail des jeunes	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy/upsa-modules-didactiques">https://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy/upsa-modules-didactiques</a>
19.04.2023		Lehrgang DAB+	DE	Ernst Werder/Sandro Angeloni	09.00-17.00	The Valley (STFW)	Der UKW-Radioempfang wird Ende 2024 Geschichte sein. Alle SRG SSR Radioprogramme werden ab dann nur noch über DAB+ empfangbar sein. Alle Fahrzeuge, die bis zu diesem Zeitpunkt noch keinen DAB+ Radio installiert haben, müssen auf DAB+ umrüsten.	DAB+ Netz-Aufbau DAB+ Netz aller Anbieter in der Schweiz DAB+ Normen DAB+ Zusatzdienste DAB+ Antennentechnik-Grundlagen DAB+ Antennen-Montage DAB+ Vollintegration/Teilintegration/Nachrüsten DAB+ Installation DAB+ Marketing und Promotion	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/dabplus">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/dabplus</a>
03.05.2023		Seminar Occasionsmanagement	DE	Jürg Dällenbach	09.00-16.45	Sissach	Wie gelingt die Präsentation? Der AGVS-Kurs «Occasionsmanagement» richtet sich an Autoverkäufer, Geschäftsführer und Inhaber. Profitieren auch Sie von diesem Zusatzgeschäft.	Ausstellungen sowie Präsentation der Occasionen Den gesamten Eintauschprozess erarbeiten Bestandsmanagement von Occasionen Dynamische Preisstrategie anhand von Beispielen auf den Internetplattformen aufzeigen und erarbeiten CRM: Kunden gewinnen und Kundenbindung Den verlorenen Deckungsbeitrag auf der Neuwagenseite mit den Occasionen zu kompensieren.	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/seminar-occasionsmanagement">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/seminar-occasionsmanagement</a>
04.05.2023		Formations pour les formateurs professionnels des employés de commerce	FR	Hans Pfister	09.00-16.45	Yverdon	La nouvelle formation commerciale de base « Employés de commerce CFC » entrera en vigueur à l'été 2023. Elle prépare les personnes en formation à relever les défis de demain.	Vue d'ensemble de la formation sur les trois lieux de formation (entreprise, école et cours interentreprises) Dossier de formation et des prestations Plan de formation, profil de qualification Saisie de son profil personnel dans time2learn Saisie et attribution des différents rôles et responsabilités de formation dans time2learn Succursales, mise en place d'une entreprise avec ses départements dans time2learn Saisie des personnes en formation dans time2learn Signification du numéro de contrat d'apprentissage Utilisation des mandats pratiques et du dossier de formation Utilité de la grille de compétences Élaboration du rapport de formation et du contrôle de compétences en entreprise Contenus des cours interentreprises et des contrôles de compétences en CI Contrôle des objectifs d'apprentissage	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy/formations-pour-les-formateurs-professionnels-des-employes-de-commerce-dans-la-branche-automobile">https://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy/formations-pour-les-formateurs-professionnels-des-employes-de-commerce-dans-la-branche-automobile</a>

09.05.2023	10.05.2023	Google Basics Training I + II	DE	Patrick Möltgen	09.00-12.00	Webinar	In diesem Training erfahren Sie, wie Sie Google MyBusiness, die Google Rezensionen sowie Google SEO zielgerichtet und erfolgreich für Ihr Autohaus einsetzen. Der Google Basics Einsteigerkurs gibt einen Einblick in die wichtigsten Werkzeuge und Massnahmen für eine verbesserte Sichtbarkeit Ihres Unternehmens in Google. Sie lernen, wie Sie ihr Unternehmen in der Google Suche und in Maps optimal präsentieren und neue Kunden generieren.	Die aktuelle Marktsituation und die kommenden einschneidenden Veränderungen in der Automobilbranche Neue Mobilitätsangebote auf dem Schweizer Automobilmarkt Technische Herausforderungen von Mild Hybrid, Hybrid, PHEV und BEV Lademöglichkeiten, Ladekabeltypen sowie Stromverbrauchsrechnungen Ladeinfrastrukturen und Ladekosten in der Schweiz Chancen der Elektromobilität im Autohandel heute und in Zukunft	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/Google%20Training%20als%20Webinar">https://www.agvs-upsa.ch/de/Google%20Training%20als%20Webinar</a>
09.05.2023		Verkauf- und Beratungskompetenz von E-Fahrzeugen und deren Ladeinfrastruktur	DE	Beat Geissbühler	08.30-16.30	Bern	Die Elektromobilität erobert in grossen Schritten Marktanteile. Der wesentliche Unterschied zu den Verbrennerfahrzeugen ist die Vielfalt der unterschiedlichen Systeme dieser Fahrzeuge. Es ist aber nicht nur das Wissen über die Fahrzeugsysteme allein nötig, sondern auch die Beratungskompetenz zur Ladeinfrastruktur. Dieser Kurs richtet sich speziell an die Automobil-Verkaufsberater und Automobil-Serviceberater.	Energie und Umwelt Hybridantriebe Elektrofahrzeug Hochvoltbauteile Hochvoltakkumulator Steckvorrichtungen und Leitungen Lademöglichkeiten und Ladearten Reichweite von Elektrofahrzeugen Einfache Berechnungen zur Mobilität (z.B. Reichweite)	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/verkauf-und-beratungskompetenz-von-e-fahrzeugen-und-deren-ladeinfrastruktur">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/verkauf-und-beratungskompetenz-von-e-fahrzeugen-und-deren-ladeinfrastruktur</a>
10.05.2023		Séminaire de gestion des occasions	FR	Jürg Dällenbach	09.00-16.45	Yverdon	Comment faire une bonne présentation ? Le séminaire de gestion des occasions s'adresse aux vendeurs de voitures, aux directeurs et aux propriétaires. Profitez de cette activité complémentaire.	Expositions et présentation des occasions Elaborer toute la procédure de reprise Gestion des stocks de véhicules d'occasion Montrer et élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les plateformes Internet CRM: Gagner et fidéliser les clients	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy/seminaire-de-gestion-des-occasions">https://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy/seminaire-de-gestion-des-occasions</a>
11.05.2023		Berufsbildnerschulungen KV	FR	Hans Pfister	09.00-16.45	Yverdon	La nouvelle formation commerciale de base « Employés de commerce CFC » entrera en vigueur à l'été 2023. Elle prépare les personnes en formation à relever les défis de demain.	Vue d'ensemble de la formation sur les trois lieux de formation (entreprise, école et cours interentreprises) Dossier de formation et des prestations Plan de formation, profil de qualification Saisie de son profil personnel dans time2learn Saisie et attribution des différents rôles et responsabilités de formation dans time2learn Succursales, mise en place d'une entreprise avec ses départements dans time2learn Saisie des personnes en formation dans time2learn Signification du numéro de contrat d'apprentissage Utilisation des mandats pratiques et du dossier de formation Utilité de la grille de compétences Élaboration du rapport de formation et du contrôle de compétences en entreprise Contenus des cours interentreprises et des contrôles de compétences en CI Contrôle des objectifs d'apprentissage	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy/formations-pour-les-formateurs-professionnels-des-employes-de-commerce-dans-la-branche-automobile">https://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy/formations-pour-les-formateurs-professionnels-des-employes-de-commerce-dans-la-branche-automobile</a>
24.05.2023		AGVS Didaktikmodul Lernende selektieren	DE	Madeleine Bernhard, b-werk	08.30-16.30	St. Gallen	Der Besuch dieser Weiterbildung ist für alle Berufsbildner der technischen Grundbildungen in den Betrieben, die über keinen tertiären Abschluss verfügen, obligatorisch. Die Berufsbildner/innen können entsprechend ihrer Bedürfnisse frei wählen, welches der jeweils eintägigen Module sie besuchen. Wir empfehlen allerdings den freiwilligen Besuch weiterer Module.	Lehrstellenmarketing (Ausschreiben von Lehrstellen, Lernende finden) Veränderte Anforderungen beim Übergang in die Berufswelt Phasen des Selektionsprozesses Vergleich und Aussagekraft verschiedener Selektionsinstrumente Interpretation des AGVS-Eignungstests	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/agvs-didaktikmodule">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/agvs-didaktikmodule</a>
31.05.2023		Berufsbildner/-innen Schulungen für Kaufleute 2023 im Automobilgewerbe	DE	Hans Pfister	09.00-16.45	STFW	Im Sommer 2023 tritt die neue kaufmännische Grundbildung «Kaufrau/Kaufmann EFZ» in Kraft. Sie macht die Lernenden fit für die Herausforderungen der Zukunft.	Übersicht über die Ausbildung an den drei Lernorten (Betrieb, Schule und ÜK) Lern- und Leistungsdokumentation Der Bildungsplan, das Qualifikationsprofil Persönliches Profil in time2learn erfassen Erfassen und Vergabe der verschiedenen Ausbildungsrollen und Verantwortlichkeiten im time2learn Niederlassungen, Aufbau eines Betriebes mit seinen Abteilungen im time2learn Erfassen von Lernenden in time2learn Bedeutung der Lehrvertragsnummer Umgang mit den Praxisaufträgen und der Lerndokumentation Die Sinnhaftigkeit des Kompetenzrasters Bildungsbericht und betrieblicher Kompetenznachweis erstellen Inhalte der überbetrieblichen Kurse und der ÜK-Kompetenznachweise Lernzielkontrolle	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/BerufsbildnerschulungKV2023">https://www.agvs-upsa.ch/de/BerufsbildnerschulungKV2023</a>

01.06.2023	Berufsbildner/-innen Schulungen für Kaufleute 2023 im Automobilgewerbe	DE	Hans Pfister	09.00-16.45	STFW	Im Sommer 2023 tritt die neue kaufmännische Grundbildung «Kaufrau/Kaufmann EFZ» in Kraft. Sie macht die Lernenden fit für die Herausforderungen der Zukunft.	Übersicht über die Ausbildung an den drei Lernorten (Betrieb, Schule und ÜK) Lern- und Leistungsdokumentation Der Bildungsplan, das Qualifikationsprofil Persönliches Profil in time2learn erfassen Erfassen und Vergabe der verschiedenen Ausbildungsrollen und Verantwortlichkeiten im time2learn Niederlassungen, Aufbau eines Betriebes mit seinen Abteilungen im time2learn Erfassen von Lernenden in time2learn Bedeutung der Lehrvertragsnummer Umgang mit den Praxisaufträgen und der Lerndokumentation Die Sinnhaftigkeit des Kompetenzrasters Bildungsbericht und betrieblicher Kompetenznachweis erstellen Inhalte der überbetrieblichen Kurse und der ÜK-Kompetenznachweise Lernzielkontrolle	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/BerufsbildnerschulungKV2023">https://www.agvs-upsa.ch/de/BerufsbildnerschulungKV2023</a>
06.06.2023	Berufsbildner/-innen Schulungen für Kaufleute 2023 im Automobilgewerbe	DE	Hans Pfister	09.00-16.45	Bern	Im Sommer 2023 tritt die neue kaufmännische Grundbildung «Kaufrau/Kaufmann EFZ» in Kraft. Sie macht die Lernenden fit für die Herausforderungen der Zukunft.	Übersicht über die Ausbildung an den drei Lernorten (Betrieb, Schule und ÜK) Lern- und Leistungsdokumentation Der Bildungsplan, das Qualifikationsprofil Persönliches Profil in time2learn erfassen Erfassen und Vergabe der verschiedenen Ausbildungsrollen und Verantwortlichkeiten im time2learn Niederlassungen, Aufbau eines Betriebes mit seinen Abteilungen im time2learn Erfassen von Lernenden in time2learn Bedeutung der Lehrvertragsnummer Umgang mit den Praxisaufträgen und der Lerndokumentation Die Sinnhaftigkeit des Kompetenzrasters Bildungsbericht und betrieblicher Kompetenznachweis erstellen Inhalte der überbetrieblichen Kurse und der ÜK-Kompetenznachweise Lernzielkontrolle	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/BerufsbildnerschulungKV2023">https://www.agvs-upsa.ch/de/BerufsbildnerschulungKV2023</a>
07.06.2023	Berufsbildner/-innen Schulungen für Kaufleute 2023 im Automobilgewerbe	DE	Hans Pfister	09.00-16.45	Bern	Im Sommer 2023 tritt die neue kaufmännische Grundbildung «Kaufrau/Kaufmann EFZ» in Kraft. Sie macht die Lernenden fit für die Herausforderungen der Zukunft.	Übersicht über die Ausbildung an den drei Lernorten (Betrieb, Schule und ÜK) Lern- und Leistungsdokumentation Der Bildungsplan, das Qualifikationsprofil Persönliches Profil in time2learn erfassen Erfassen und Vergabe der verschiedenen Ausbildungsrollen und Verantwortlichkeiten im time2learn Niederlassungen, Aufbau eines Betriebes mit seinen Abteilungen im time2learn Erfassen von Lernenden in time2learn Bedeutung der Lehrvertragsnummer Umgang mit den Praxisaufträgen und der Lerndokumentation Die Sinnhaftigkeit des Kompetenzrasters Bildungsbericht und betrieblicher Kompetenznachweis erstellen Inhalte der überbetrieblichen Kurse und der ÜK-Kompetenznachweise Lernzielkontrolle	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/BerufsbildnerschulungKV2023">https://www.agvs-upsa.ch/de/BerufsbildnerschulungKV2023</a>
29.06.2023	Lehrgang DAB+	DE	Ernst Werder/Sandro Angeloni	09.00-17.00	Bern	Der UKW-Radioempfang wird Ende 2024 Geschichte sein. Alle SRG SSR Radioprogramme werden ab dann nur noch über DAB+ empfangbar sein. Alle Fahrzeuge, die bis zu diesem Zeitpunkt noch keinen DAB+ Radio installiert haben, müssen auf DAB+ umrüsten.	DAB+ Netz-Aufbau DAB+ Netz aller Anbieter in der Schweiz DAB+ Normen DAB+ Zusatzdienste DAB+ Antennentechnik-Grundlagen DAB+ Antennen-Montage DAB+ Vollintegration/Teilintegration/Nachrüsten DAB+ Installation DAB+ Marketing und Promotion	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/dabplus">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/dabplus</a>
16.08.2023	Dialog - das neue Mitarbeitergespräch	DE	Roland Gasche	08.30-17.30	Lenzburg	Dieser Kurs richtet sich an Führungsverantwortliche, die ihre Mitarbeitergespräche effizienter und erfolgreicher gestalten wollen und bereit sind, sich intensiv mit der wirksamen Mitarbeiterentwicklung auseinander zu setzen.	Ein wirksames Mitarbeitergespräch zu planen und mitarbeiterorientiert einzusetzen Sie kennen die Elemente des Mitarbeitergesprächs und sind in der Lage, sie pragmatisch und situativ umzusetzen Sie sind in der Lage SMART-Ziele zu setzen und können mit ihrem Verhalten ein konstruktives Gesprächsklima schaffen Sie wissen wie Sie vorgehen müssen und setzen die Instrumente angepasst und wirksam ein Sie sind in der Lage auch heikle Mitarbeitergespräche für beide Seiten erfolgreich zum Abschluss zu bringen Sie können ihrem Mitarbeitenden auf motivierende Art deutlich machen, welchen Beitrag er für den eigenen Erfolg leisten kann	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/workshop-mitarbeitergespraeche">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/workshop-mitarbeitergespraeche</a>

29.08.2023	30.08.2023	Google Basics Training I + II	DE	Patrick Möltgen	09.00-12.00	Webinar	In diesem Training erfahren Sie, wie Sie Google MyBusiness, die Google Rezensionen sowie Google SEO zielgerichtet und erfolgreich für Ihr Autohaus einsetzen. Der Google Basics Einsteigerkurs gibt einen Einblick in die wichtigsten Werkzeuge und Massnahmen für eine verbesserte Sichtbarkeit Ihres Unternehmens in Google. Sie lernen, wie Sie ihr Unternehmen in der Google Suche und in Maps optimal präsentieren und neue Kunden generieren.	Brancheneinträge und Kartendienste: Einführung in das Google Unternehmensprofil (ehem. „MyBusiness“), Bedeutung und Optimierung des Google Brancheneintrag, weitere relevante Brancheneinträge. Google Rezensionen: Der richtige Umgang mit Bewertungen, Aufbau eines Prozesses, der aktiv neue Bewertungen generiert. Keyword-Recherche: Der zentrale Ausgangspunkt für Suchmaschinenoptimierung Suchmaschinen-Optimierung: Wichtige Grundlagen und konkrete Tipps für die Umsetzung (Onpage-Optimierung)	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/Google%20Training%20als%20Webinar">https://www.agvs-upsa.ch/de/Google%20Training%20als%20Webinar</a>
29.08.2023		Lehrgang DAB+	DE	Ernst Werder/Sandro Angeloni	09.00-17.00	Lenzburg	Der UKW-Radioempfang wird Ende 2024 Geschichte sein. Alle SRG SSR Radioprogramme werden ab dann nur noch über DAB+ empfangbar sein. Alle Fahrzeuge, die bis zu diesem Zeitpunkt noch keinen DAB+ Radio installiert haben, müssen auf DAB+ umrüsten.	DAB+ Netz-Aufbau DAB+ Netz aller Anbieter in der Schweiz DAB+ Normen DAB+ Zusatzdienste DAB+ Antennentechnik-Grundlagen DAB+ Antennen-Montage DAB+ Vollintegration/Teilintegration/Nachrüsten DAB+ Installation DAB+ Marketing und Promotion	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/dabplus">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/dabplus</a>
05.09.2023		AGVS Didaktikmodul Lernende selektieren	DE	Madeleine Bernhard, b-werk	08.30-16.30	Bern	Der Besuch dieser Weiterbildung ist für alle Berufsbildner der technischen Grundbildungen in den Betrieben, die über keinen tertiären Abschluss verfügen, obligatorisch. Die Berufsbildner/innen können entsprechend ihrer Bedürfnisse frei wählen, welches der jeweils eintägigen Module sie besuchen. Wir empfehlen allerdings den freiwilligen Besuch weiterer Module.	Lehrstellenmarketing (Ausschreiben von Lehrstellen, Lernende finden) Veränderte Anforderungen beim Übergang in die Berufswelt Phasen des Selektionsprozesses Vergleich und Aussagekraft verschiedener Selektionsinstrumente Interpretation des AGVS-Eignungstests	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/agvs-didaktikmodule">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/agvs-didaktikmodule</a>
08.09.2023	15.09.2023	Elektromobilität im Verkauf I + II	DE	Beat Jenny	09.00-10.30	Webinar	Rasant entwickeln sich neue Mobilitätsformen, alternative Antriebsarten und daraus auch entsprechende Kundenbedürfnisse. In diesem Training bearbeiten wir Kundenanforderungen im Bereich der Elektromobilität. Was können wir in unserem regionalen Markt umsetzen? Was sollten wir betreffend Alternativ-Mobilität dazu lernen? Welche Partner können uns dabei unterstützen? Alles Fragen, die wir in dieser Webinar-Reihe zusammen beantworten.	Die aktuelle Marktsituation und die kommenden einschneidenden Veränderungen in der Automobilbranche Neue Mobilitätsangebote auf dem Schweizer Automobilmarkt Technische Herausforderungen von Mild Hybrid, Hybrid, PHEV und BEV Lademöglichkeiten, Ladekabeltypen sowie Stromverbrauchsberechnungen Ladeinfrastrukturen und Ladekosten in der Schweiz Chancen der Elektromobilität im Autohandel heute und in Zukunft	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/webinar-2x-90-minuten-elektromobilitaet-im-verkauf">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/webinar-2x-90-minuten-elektromobilitaet-im-verkauf</a>
22.09.2023	29.09.2023	Webinaire de 2 x 90 minutes – L'électromobilité dans la vente	FR	Beat Jenny	13.30-15.00	Webinar	Dans cette formation, nous traitons les exigences des clients dans le domaine de l'électromobilité. Que pouvons-nous mettre en œuvre sur notre marché régional ? Que devons-nous apprendre concernant la mobilité alternative ? Quels partenaires peuvent nous assister en la matière ? Nous répondrons à toutes ces questions dans notre série de webinaires.	La situation actuelle du marché et les futurs changements incisifs dans la branche automobile Nouvelles offres de mobilité sur le marché suisse de l'automobile Défis techniques des entraînements de type Mild Hybrid, hybride, PHEV et BEV Possibilités de recharge, types de câbles de recharge et calculs de la consommation électrique Infrastructures de recharge et coûts des recharges en Suisse Opportunités de l'électromobilité dans le commerce automobile aujourd'hui et demain	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy/webinaire-de-2-x-90-minutes-lelectromobilité-dans-la-vente">https://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy/webinaire-de-2-x-90-minutes-lelectromobilité-dans-la-vente</a>
27.09.2023		Verkauf- und Beratungskompetenz von E-Fahrzeugen und deren Ladeinfrastruktur	DE	Beat Geissbühler	08.30-16.30	The Valley	Die Elektromobilität erobert in grossen Schritten Marktanteile. Der wesentliche Unterschied zu den Verbrennerfahrzeugen ist die Vielfalt der unterschiedlichen Systeme dieser Fahrzeuge. Es ist aber nicht nur das Wissen über die Fahrzeugsysteme allein nötig, sondern auch die Beratungskompetenz zur Ladeinfrastruktur. Dieser Kurs richtet sich speziell an die Automobil-Verkaufsberater und Automobil-Serviceberater.	Energie und Umwelt Hybridantriebe Elektrofahrzeug Hochvoltbauteile Hochvoltakkumulator Steckvorrichtungen und Leitungen Lademöglichkeiten und Ladearten Reichweite von Elektrofahrzeugen Einfache Berechnungen zur Mobilität (z.B. Reichweite)	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/verkauf-und-beratungskompetenz-von-e-fahrzeugen-und-deren-ladeinfrastruktur">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/verkauf-und-beratungskompetenz-von-e-fahrzeugen-und-deren-ladeinfrastruktur</a>
25.10.2023		AGVS Didaktikmodul Lernende selektieren	DE	Madeleine Bernhard, b-werk	09.00-16.00	Webinar	Der Besuch dieser Weiterbildung ist für alle Berufsbildner der technischen Grundbildungen in den Betrieben, die über keinen tertiären Abschluss verfügen, obligatorisch. Die Berufsbildner/innen können entsprechend ihrer Bedürfnisse frei wählen, welches der jeweils eintägigen Module sie besuchen. Wir empfehlen allerdings den freiwilligen Besuch weiterer Module.	Lehrstellenmarketing (Ausschreiben von Lehrstellen, Lernende finden) Veränderte Anforderungen beim Übergang in die Berufswelt Phasen des Selektionsprozesses Vergleich und Aussagekraft verschiedener Selektionsinstrumente Interpretation des AGVS-Eignungstests	<a href="https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/agvs-didaktikmodule">https://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/agvs-didaktikmodule</a>

07.11.2023	08.11.2023	Google Basics Training I + II	DE	Patrick Möltgen	09.00-12.00	Webinar	In diesem Training erfahren Sie, wie Sie Google MyBusiness, die Google Rezensionen sowie Google SEO zielgerichtet und erfolgreich für Ihr Autohaus einsetzen. Der Google Basics Einsteigerkurs gibt einen Einblick in die wichtigsten Werkzeuge und Massnahmen für eine verbesserte Sichtbarkeit Ihres Unternehmens in Google. Sie lernen, wie Sie ihr Unternehmen in der Google Suche und in Maps optimal präsentieren und neue Kunden generieren.	Brancheneinträge und Kartendienste: Einführung in das Google Unternehmensprofil (ehem. „MyBusiness“), Bedeutung und Optimierung des Google Brancheneintrag, weitere relevante Brancheneinträge. Google Rezensionen: Der richtige Umgang mit Bewertungen, Aufbau eines Prozesses, der aktiv neue Bewertungen generiert. Keyword-Recherche: Der zentrale Ausgangspunkt für Suchmaschinenoptimierung Suchmaschinen-Optimierung: Wichtige Grundlagen und konkrete Tipps für die Umsetzung (Onpage-Optimierung)	<a href="https://www.agvs-ups.ch/de/Google%20Training%20als%20Webinar">https://www.agvs-ups.ch/de/Google%20Training%20als%20Webinar</a>
30.11.2023		Meine Wirkung als Führungsverantwortliche/r	DE	Roland Gasche	08.30-17.30	Lenzburg	Fachlicher Input mit Praxisbezug, Plenumsdiskussion und individueller Praxistransfer, kleines Rollenspiel, um Wirkung der Instrumente zu verstehen und deren Einsatz zu erleben.	Grundregeln der Kommunikation- Ich-Botschaften, Feedback Generationenwechsel Werte Rolle als Führungsperson- Auftrag / Delegation, Durchsetzungsvermögen, verhandelbare / nicht verhandelbare Punkte Umgang mit Veränderungen / Konflikten Aktuelle Herausforderungen Ursachenforschung -> Systematik Erfahrungsaustausch	<a href="https://www.agvs-ups.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/meine-wirkung">https://www.agvs-ups.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/meine-wirkung</a>
01.12.2023		AGVS Didaktikmodul Junge Erwachsene führen und Krisen überwinden	DE	Roland Peter, b-werk	08.30-17.30	Lenzburg	Die Führung von Lernenden ist in vieler Hinsicht herausfordernd. Berufsbildende investieren oft viel Zeit und Engagement in die Ausbildung ihrer Lernenden – trotzdem müssen immer mal wieder auf kleinere oder grössere Hürden überwunden werden. Wie gelingt es, die Motivation dem Lernenden wieder zu stärken und das Potenzial zur Entfaltung zu bringen, damit das Erreichen der Ausbildungsziele gelingt?	Neuropsychologische Entwicklung im Jugendalter Grundlagen zu Motivation und Selbstbewusstsein Standortgespräche und entwicklungsfördernde Vereinbarungen Typische Anzeichen für Krisen und Handlungsmöglichkeiten Strategien im Umgang mit Konflikten Ausserbetriebliche Unterstützungsangebote	<a href="https://www.agvs-ups.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/didaktikmodul3">https://www.agvs-ups.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/didaktikmodul3</a>
01.12.2023	08.12.2023	Elektromobilität im Verkauf I + II	DE	Beat Jenny	09.00-10.30	Webinar	Rasant entwickeln sich neue Mobilitätsformen, alternative Antriebsarten und daraus auch entsprechende Kundenbedürfnisse. In diesem Training bearbeiten wir Kundenanforderungen im Bereich der Elektromobilität. Was können wir in unserem regionalen Markt umsetzen? Was sollten wir betreffend Alternativ-Mobilität dazu lernen? Welche Partner können uns dabei unterstützen? Alles Fragen, die wir in dieser Webinar-Reihe zusammen beantworten.	Die aktuelle Marktsituation und die kommenden einschneidenden Veränderungen in der Automobilbranche Neue Mobilitätsangebote auf dem Schweizer Automobilmarkt Technische Herausforderungen von Mild Hybrid, Hybrid, PHEV und BEV Lademöglichkeiten, Ladekabeltypen sowie Stromverbrauchsberechnungen Ladeinfrastrukturen und Ladekosten in der Schweiz Chancen der Elektromobilität im Autohandel heute und in Zukunft	<a href="https://www.agvs-ups.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/webinar-2x-90-minuten-elektromobilitaet-im-verkauf">https://www.agvs-ups.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/webinar-2x-90-minuten-elektromobilitaet-im-verkauf</a>
01.12.2023	08.12.2023	Webinaire de 2 x 90 minutes – L'électromobilité dans la vente	FR	Beat Jenny	13.30-15.00	Webinar	Dans cette formation, nous traitons les exigences des clients dans le domaine de l'électromobilité. Que pouvons-nous mettre en œuvre sur notre marché régional ? Que devons-nous apprendre concernant la mobilité alternative ? Quels partenaires peuvent nous assister en la matière ? Nous répondrons à toutes ces questions dans notre série de webinaires.	La situation actuelle du marché et les futurs changements incisifs dans la branche automobile Nouvelles offres de mobilité sur le marché suisse de l'automobile Défis techniques des entraînements de type Mild Hybrid, hybride, PHEV et BEV Possibilités de recharge, types de câbles de recharge et calculs de la consommation électrique Infrastructures de recharge et coûts des recharges en Suisse Opportunités de l'électromobilité dans le commerce automobile aujourd'hui et demain	<a href="https://www.agvs-ups.ch/fr/formation/upsa-business-academy/webinaire-de-2-x-90-minutes-lelectromobilitaet-dans-la-vente">https://www.agvs-ups.ch/fr/formation/upsa-business-academy/webinaire-de-2-x-90-minutes-lelectromobilitaet-dans-la-vente</a>
07.12.2023		Verkauf- und Beratungskompetenz von E-Fahrzeugen und deren Ladeinfrastruktur	DE	Beat Geissbühler	08.30-16.30	The Valley	Die Elektromobilität erobert in grossen Schritten Marktanteile. Der wesentliche Unterschied zu den Verbrennerfahrzeugen ist die Vielfalt der unterschiedlichen Systeme dieser Fahrzeuge. Es ist aber nicht nur das Wissen über die Fahrzeugsysteme allein nötig, sondern auch die Beratungskompetenz zur Ladeinfrastruktur. Dieser Kurs richtet sich speziell an die Automobil-Verkaufsberater und Automobil-Serviceberater.	Energie und Umwelt Hybridantriebe Elektrofahrzeug Hochvoltbauteile Hochvoltakkumulator Steckvorrichtungen und Leitungen Lademöglichkeiten und Ladearten Reichweite von Elektrofahrzeugen Einfache Berechnungen zur Mobilität (z.B. Reichweite)	<a href="https://www.agvs-ups.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/verkauf-und-beratungskompetenz-von-e-fahrzeugen-und-deren-ladeinfrastruktur">https://www.agvs-ups.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/verkauf-und-beratungskompetenz-von-e-fahrzeugen-und-deren-ladeinfrastruktur</a>