

STF W

SCHWEIZERISCHE
TECHNISCHE FACHSCHULE
WINTERTHUR



FAHRZEUGTECHNIK

AUTOMOBIL-VERKAUFSBERATER

mit eidg. Fachausweis

→ Mit der STFW praxisnah zum Berufserfolg.

FAHRZEUGTECHNIK

AUTOMOBIL-VERKAUFSBERATER

mit eidg. Fachausweis

Automobil-Verkaufsberater sind umfassend informierte, flexible Ansprechpartner für eine immer anspruchsvoller werdende Kundschaft. Durch ihr freundliches, kompetentes Auftreten schafft diese Fachperson Vertrauen und zufriedene Kunden. Dank einem ausgeprägten Teamgeist kommuniziert sie sicher und kompetent. Voraussetzung sind umfangreiche Produktkenntnisse der jeweiligen Marke. Auch in rechtlichen wie versicherungstechnischen Fragen kennen Verkaufsberater sich dank der Weiterbildung aus und bieten den Kunden optimale Lösungen an, als Mobilitäts- und Finanzberater in einer Person. Zu den Aufgaben kann es auch gehören Ausstellungen und Events zu organisieren oder ein neues Produkt zu lancieren. Umfangreiche Marketingkenntnisse helfen dabei.

INHALT

ZIELGRUPPE, WEITERBILDUNGSZIEL UND ABLAUF.....	3
AUSBILDUNGSKONZEPT.....	4
THEMENÜBERSICHT UND AUFWAND.....	5
LERNINHALTE.....	6
PRÜFUNG.....	7
DATEN UND KOSTEN.....	9
DIE STFW STELLT SICH VOR.....	10
KONTAKTDATEN.....	11
ANMELDUNG.....	11

ZIELGRUPPE, WEITERBILDUNGSZIEL UND ABLAUF

ZIELE

Diese Weiterbildung bereitet Sie gezielt auf die eidgenössische Berufsprüfung vor. Als Automobil-Verkaufsberater sind Sie zu weiteren Weiterbildungslehrgängen und höheren Fachprüfungen zugelassen, wie beispielsweise zum Lehrgang dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe.

ZIELGRUPPE

Personen welche im Automobilverkauf tätig sind wie:

- Automobil-Mechatroniker EFZ (vormals: Auto-mechaniker oder Fahrzeug-Elektriker/-Elektroniker)
- Automobil-Fachmann EFZ (vormals: Automonteur)
- Detailhandelsfachmann EFZ Autoteile-Logistik
- Kaufmann EFZ (bzw. Kaufm. Angestellter)
- Berufe mit eidg. Fähigkeitsausweis einer Grundbildung oder gleichwertigem Abschluss

ABLAUF

Diese Weiterbildung dauert drei Semester und findet in acht verschiedenen Modulen statt. Jedes Modul wird durch eine Modulprüfung abgeschlossen. Der Unterricht ist berufsbegleitend.

NUTZEN / VORTEILE

Automobil-Verkaufsberater schaffen durch ihr freundliches, kompetentes Auftreten das Vertrauen der Kunden. Dank der erworbenen Kenntnisse in rechtlichen wie versicherungstechnischen Fragen können Sie dem Kunden optimale Lösungen anbieten. Durch die gewonnenen Marketingkenntnisse sind sie zudem befähigt Ausstellungen und Events zu organisieren oder ein neues Produkt zu lancieren. Automobil-Verkaufsberater haben auf dem Arbeitsmarkt gute Chancen, zumal dem Bereich Verkauf in der Automobilbranche Entwicklungspotenzial zugesprochen wird.

ABSCHLUSS

Nach erfolgreichem Abschluss der Modulprüfungen an der STFW und entsprechender Berufserfahrung können die Teilnehmenden die eidgenössische Berufsprüfung absolvieren. Sie erhalten beim Bestehen der Prüfung die geschützte Auszeichnung **«Automobil-Verkaufsberater mit eidg. Fachausweis»**.

ZULASSUNGSBEDINGUNGEN

Zur Abschlussprüfung wird zugelassen, wer:

- das eidgenössische Fähigkeitszeugnis einer Berufslehre oder einen mindestens gleichwertigen anderen Ausweis besitzt und
 - nach der Lehre mindestens zwei Jahre im Automobilverkauf in der Schweiz tätig gewesen ist und
 - über die erforderlichen Modulabschlüsse bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen verfügt.
- oder:
- 7 Jahre Praxis (in der Schweiz), davon mindestens 4 Jahre im Automobilverkauf nachweisen kann und
 - über die erforderlichen Modulabschlüsse bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen verfügt.

Vorbehalten bleibt die fristgerechte Überweisung der Prüfungsgebühr nach Artikel 9 Absatz 1.

Interessenten, die die Zulassungsbedingungen nicht erfüllen, werden gebeten, vor Lehrgangsanmeldung die Zulassung beim AGVS abzuklären. Kontaktadresse siehe Seite 11.

AUSBILDUNGSORTE

STFW, Schlosstalstrasse 95-139, 8408 Winterthur
Tel. 052 260 28 00

AGVS/UPSA, Wölflistrasse 5, 3006 Bern
Tel. 031 307 15 15

AUSBILDUNGSKONZEPT

AUTOMOBIL-VERKAUFSBERATER MIT EIDG. FACHAUSWEIS

Berufsprüfung



MODULPRÜFUNGEN 1 - 8 (KOMPETENZNACHWEIS)

Erfolgreicher Abschluss aller Module ist Voraussetzung für den Zugang zur Berufsprüfung



LEHRGANG

AUTOMOBILVERKAUFSBERATER MIT EIDG. FACHAUSWEIS MODULE 1 - 8

- Verkaufspsychologie und Persönlichkeitsschulung
- Verkaufsmethodik und Verkaufskommunikation
- Administration und Informatik
- Arbeits- und Betriebsorganisation
- Rechnungswesen
- Recht und Versicherung
- Verkaufsbezogene Produktkenntnisse
- Marketing und Handel



FÄHIGKEITSAUSWEIS

Fähigkeitsausweis in der Automobilbranche oder gleichwertige Ausbildung

THEMENÜBERSICHT

MODUL	Inhalt	Lektionen à 50 min	Lektionen in Stunden
MODUL 1	Verkaufpsychologie und Persönlichkeitsschulung	28	24
MODUL 2	Verkaufsmethodik und Verkaufskommunikation	72	60
MODUL 3	Administration und Informatik	56	48
MODUL 4	Arbeits- und Betriebsorganisation	48	38
MODUL 5	Rechnungswesen	68	56
MODUL 6	Recht und Versicherung	48	38
MODUL 7	Verkaufsbezogene Produktkenntnisse	48	38
MODUL 8	Marketing und Handel	72	60
Total		440	362

LERNINHALTE

MODUL 1 VERKAUFSPSYCHOLOGIE UND PERSÖNLICHKEITSBILDUNG

Lernziele

Die Absolventen

- erkennen die Bedeutung der Psychologie in Verbindung mit der Verkaufsmethodik und wenden sie an.
- nehmen ihre persönliche Wirkung und das eigene Verhalten situationsangepasst wahr und bewerten es.
- interpretieren die ICH-Zustände sowie deren Vor- und Nachteile.
- setzen sich mit den individuellen Aspekten der Selbstmotivation, des Selbstvertrauens, der Selbstsicherheit sowie der Persönlichkeitsentwicklung auseinander.
- kennen die Trends und die Wertgefühle von Zielgruppen.
- erkennen den ICH-Zustand des Gesprächspartners und verstehen es, angepasst darauf einzugehen.
- können das Kundenverhalten analysieren und entsprechend reagieren.
- sind mit den grundlegenden Kommunikationsregeln vertraut, erkennen die Transaktionsanalyse, die Körpersprache und die menschlichen Sinne und aktivieren sie als unterstützende Kommunikationsmittel.
- verstehen es, Möglichkeiten der Konfliktentschärfung aufzuzeigen und anzuwenden.

MODUL 2 VERKAUFSMETHODIK UND VERKAUFSKOMMUNIKATION

Lernziele

Die Absolventen

- kennen die Bedeutung der Kundenakquisition und können konkrete Akquisitionsmethoden anwenden.
- kennen die spezifischen Aspekte und Vorgehensweisen beim Verkauf der verschiedenen Fahrzeuge, beim Eintausch, beim Verkauf von Zubehör und von Fahrzeugen an Firmen.
- kennen die verschiedenen Arten des Kundenkontakts und können das damit verbundene unterschiedliche Vorgehen darlegen.
- können die Phasen von Verkaufsgesprächen erläutern und in die Praxis umsetzen.
- verstehen es, sich in Verkaufsgesprächen kundenorientiert und situativ agil zu verhalten und die kommunikativen Techniken gekonnt anzuwenden.
- beherrschen die Kernpunkte von Verkaufsverhandlungen und erkennen Kaufsignale.
- erstellen Checklisten zu diversen speziellen Tätigkeiten ihrer täglichen Arbeit.
- kennen die Bedeutung des Nachkontaktes

LERNINHALTE

MODUL 3 ADMINISTRATION UND INFORMATIK

Lernziele

Die Absolventen

- nennen die Grundlagen und die Bedeutung des Schriftverkehrs.
- erstellen allgemeine Geschäftskorrespondenz mit Textverarbeitungsprogrammen.
- erläutern die Bedeutung von Verkaufs- und Reparaturofferten.
- erstellen einen Arbeitsrapport mit logischer Gliederung.
- erklären den Unterschied zwischen einem Auftrag, einer Auftragsbestätigung, einer Reklamation, eines Lieferverzugs und einer Mängelrüge.
- kennen die Form und den Inhalt des Mahnwesens.
- wenden Datenbankprogramme und Tabellenkalkulationen an.
- führen Schadenkalkulationen anhand eines Autowertprogrammes aus.

MODUL 4 ARBEITS- UND BETRIEBSORGANISATION

Lernziele

Die Absolventen

- entwickeln eine für die Organisation eines Verkaufsbüros ergonomisch sinnvolle Lösung.
- erläutern die Zusammenarbeit mit den verschiedenen Abteilungen.
- beschreiben die Voraussetzungen, die für das Einrichten eines Showrooms erforderlich sind.
- erklären die Bedeutung von Zielsetzungen im Verkauf
- analysieren Aufgaben und zeigen rationelle Abwicklungswege auf.
- schildern grundlegende Arbeitstechniken für den optimalen Umgang mit der Zeit und wenden diese Techniken an.
- begründen die Wichtigkeit der Schriftlichkeit.
- beschreiben die Phasen des Problemlösungsprozesses.
- bezeichnen die Aufbauorganisation des Betriebes und beschreiben die Ablauforganisation des Verkaufsvorgangs.
- beschreiben die Vertriebsform der eigenen Marken.
- kennen und beurteilen den Inhaltsraster eines Pflichtenhefts bzw. einer Stellenbeschreibung und beurteilen deren Bedeutung.
- legen Formen von Anstellungsverträgen und Provisonierungssystemen dar.
- zählen Weiterbildungsmöglichkeiten auf.
- benennen den Fahrzeugbestand in der Schweiz.
- legen Kundenbindungsmöglichkeiten im Occasionsgeschäft dar.
- zeigen und beschreiben Fotorichtlinien für die Internetpräsentation auf.
- schildern das Informationsverhalten von potentiellen Kunden.

LERNINHALTE

MODUL 5 RECHNUNGSWESEN

Die Absolventen

- erklären die Bedeutung des Rechnungswesens für das Unternehmen und den Stellenwert der doppelten Buchhaltung als Steuerungs- und Kontrollinstrument.
- stellen das Zusammenspiel von Bilanz und Erfolgsrechnung, der Betriebsbuchhaltung und deren Kosten sicher.
- umschreiben die Bedeutung der Kalkulation und des Rabattwesens.
- erstellen Offerten (unter Berücksichtigung von Rabatt, Skonto und MWSt).
- erläutern und berechnen die MWSt-Sätze im Autogewerbe.
- zeigen die Bedeutung der Budgetierung und der Erfolgskontrolle auf.
- verstehen und analysieren die wichtigsten Kennzahlen.
- erklären verschiedene Provisionierungsmöglichkeiten.
- zählen die Finanzierungsmöglichkeiten auf und berechnen Leasingraten (inkl. Fahrzeugbetriebskosten).
- erklären die Zahlungsmöglichkeiten und ihre Anwendung und wissen die Kreditrisiken der einzelnen Zahlungsmittel einzuschätzen.
- beschreiben das Controlling und das Bestandsmanagement im Occasionshandel.
- interpretieren die Stock & Sales Analyse.
- erklären der Abverkaufsmöglichkeiten von "Langstehern".
- erarbeiten einen Eintauschprozess.
- evaluieren und Verstehen die Vorteile der dynamischen Preisstrategie.
- interpretieren die top down Kalkulation für die Verkaufspreisbestimmung von Occasionen.
- erstellen ein Occasionsbudgets.
- zeigen die Standkosten auf (Vollkostenbetrachtung).
- bezeichnen die Bedeutung von einem standtageabhängigen Provisionssystem.

MODUL 6 RECHT UND VERSICHERUNGEN

Die Absolventen

- kennen die Grundlagen des Rechts.
- kennen das Wesen der Rechtsgebiete sowie Obligationenrecht, Zivilgesetzbuch, Strafgesetzbuch.
- unterscheiden zwischen privatem und öffentlichem Recht.
- verstehen es, im Personenrecht Rechtsmündigkeit und Handlungsfähigkeit zu unterscheiden.
- kennen verschiedene Vertragsverhältnisse wie: Kauf (mit Abzahlungsvertrag), Miete, Leasing, Auftrag und Werkvertrag.
- kennen das Retentionsrecht im Garagengewerbe.
- verstehen es, die Vorgänge im Betreibungs- und Konkursverfahren nachzuvollziehen.
- kennen die Schweizer-Vorschriften und das Europarecht über Bau- und die Ausrüstung von Motorfahrzeugen.
- kennen die Grundlagen des Finanzierungswesens mit dem Überblick über die verschiedenen Finanzierungsformen.
- kennen die gesetzlichen Bestimmungen im Bereiche des Konsumentenschutzes (Kleinkredit).
- kennen die Haftungsgrundsätze im Versicherungswesen.
- kennen und erklären die versicherungsrechtlichen Grundsätze für Reparaturen betreffend Unfallschäden.
- geben die Definition eines Totalschadens wieder oder erläutern den Begriff des Minderwerts.
- erklären die versicherungsrechtlichen Ansprüche der Mietwagen und der Chomage.
- definieren den Zeitwert eines Fahrzeuges nach Betriebsalter, Katalogpreis usw.
- kennen die Bestimmungen rund um die Händlerschilder.
- kennen den Deckungsumfang einer Betriebshaftpflicht-Versicherung sowie die Obliegenheiten im Schadenfall.
- kennen die Bedeutung der Produkthaftpflicht.
- zählen Weiterbildungsmöglichkeiten auf.
- benennen den Fahrzeugbestand in der Schweiz.
- legen Kundenbindungsmöglichkeiten im Occasionsgeschäft dar.
- zeigen und beschreiben Fotorichtlinien für die Internetpräsentation auf .
- schildern das Informationsverhalten von potentiellen Kunden.

LERNINHALTE

MODUL 7 VERKAUFSBEZOGENE PRODUKTKENNTNISSE

Die Absolventen

- klären mit dem Interessenten zusammen ab, welche Art von Fahrzeug letzterer für die meisten seiner Fahrten benötigt.
- zeigen dem Interessenten das geeignete Modell in verschiedenen Varianten (Form der Carrosserie / des Aufbaus, Anzahl Türen, Farbe, mögliche Motorisierungs- und Ausstattungsvarianten, Front-, Heck oder Allradantrieb, Getriebe, Interieur, Sicherheit, usw.).
- zeigen die Vorteile des Produkts / den Kundennutzen auf.
- gehen auf eventuelle Sonderwünsche des Interessenten ein (Ausstattungsvarianten; Interieur, Zubehör, Zusatzausrüstungen für den Einsatz als Zugfahrzeug etc.).
- verfügen über ein umfassendes technisches Wissen, um dem Interessenten zu allen Arten von Fragen zum Fahrzeug, den nächstliegenden Modellen (kleineres und grösseres Modell) derselben Marke, zu technischen Besonderheiten, zu den Betriebskosten etc. des ausgewählten Fahrzeuges kompetent Auskunft erteilen zu können.

MODUL 8 MARKETING UND HANDEL

Die Absolventen

- können Wesen und Bedeutung des Marketings umschreiben, die Besonderheiten des regionalen Absatzmarktes im Automobilhandel aufzeigen und diesen gegenüber anderen Marketinglehren abgrenzen.
- können die Wichtigkeit der Kundenorientierung begründen und Kennzeichen eines marktorientierten Autohandelsbetriebes darlegen.
- verstehen die Methoden der Marktforschung.
- legen die Planungshierarchie im Marketing dar.
- zeigen die Bedeutung des Marketing-Mix auf.
- können die Instrumente des Kommunikations-Mix erklären.
- sind in der Lage, Massnahmen zu nennen, um neue Kunden zu gewinnen und bestehende zu binden, insbesondere auch mit Hilfe der neuen Social-Medias.
- verstehen die Wichtigkeit guter PR.

- verstehen die Bedeutung des professionellen Vermarkten von Occasionen.
- können in selbst erarbeiteten Beispielen verkaufsfördernde Massnahmen planen und realisieren.
- können die aktuellen Marktzahlen und wichtigsten Statistiken erklären und verstehen es, diese zu interpretieren.
- können die Bedeutung des Motorfahrzeuges für die schweizerische Volkswirtschaft beschreiben und die jüngsten Umsatzzahlen nennen.
- können globale Markttrends und Veränderungen im Kaufverhalten erläutern und den nationalen Automobilmarkt und dessen Struktur aufzeigen.
- können die sozialen, ökonomischen und ökologischen Auswirkungen des Automobilmarkts darlegen.
- sind in der Lage, ein Anforderungsprofil für einen Verkaufsmitarbeiter zu erarbeiten.
- können die Wichtigkeit und den Nutzen beschreiben, Aufgaben zu priorisieren.
- Können zwischen materiellen und immateriellen Anreizen im Verkauf differenzieren.
- können die wichtigsten schweizerischen Importeure aufzählen, deren Aufgaben nennen etc. und kennen ihre Dachorganisation, die auto-schweiz.
- können den Lebenszyklus von Produkten erläutern.
- können die Grundzüge der Automobillogistik beschreiben.
- können das schweizerische Garagengewerbe erläutern und sind über dessen Dachorganisation AGVS bzw. seine Aufgaben informiert.

PRÜFUNG

ALLGEMEINE BEDINGUNGEN

Um die Modulprüfungen zu bestehen müssen je 80% der Maximalpunktzahl erreicht werden. Die Modulprüfungen sind 5 Jahre gültig.

Die Modulabschlüsse werden als Teilabschluss zur Ausbildung Automobil-Verkaufsberater mit eidg. Fachausweis anerkannt. Sind alle 8 Modulprüfungen bestanden, ist die Zulassung zur Schlussprüfung gegeben.

ABWESENHEIT VON DER SCHULPRÜFUNG

Die Modulprüfungen finden nur an bestimmten, im Voraus angekündigten Tagen statt. Bei Krankheit oder Unfall ist das Kurssekretariat bis spätestens am Morgen des Prüfungstages zu informieren und bis zum darauffolgenden Freitag ist ein Arztzeugnis einzureichen. Später eingereichte Arztzeugnisse werden nicht mehr akzeptiert.

NACHHOLEN VON SCHULPRÜFUNGEN

Die Modulprüfung kann frühestens im darauffolgenden Kurs wiederholt werden. Werden nach dem Nachholen der versäumten Prüfungen die Bedingungen für das Bestehen des Zertifikats gemäss Prüfungsreglement erfüllt, wird das Zertifikat rasch möglichst zugestellt. Die Modulprüfungen können maximal zweimal wiederholt werden.

KOSTEN REPETITION MODULPRÜFUNGEN

Wiederholungsprüfungen werden mit CHF 250.- (inkl. Mwst.) verrechnet.

SCHLUSSPRÜFUNG

Die Abschlussprüfung besteht aus modulübergreifenden Abschlussarbeiten. Sie dauert höchstens 1,5 Tage, überprüft eine vernetzte Anwendung der nachgewiesenen Modulabschlüsse und umfasst folgende Fächer:

- eine vernetzte schriftliche Prüfung
- eine vernetzte praktische Prüfung, welche der täglichen Arbeit des Automobil-Verkaufsberaters entspricht.

Die Fächer können in Positionen und allenfalls in Unterpositionen unterteilt werden. Diese Unterteilung sowie die Gewichtung der einzelnen Teile legt die QS-Kommission fest.

Prüfungsteil	Prüfungsform	Zeit in Stunden
Angewandte Aufgaben	schriftlich	4 - 6 h.
Kommunikatives Verhalten im Automobilverkauf	Rollenspiel	3 - 6 h.

PRÜFUNGSORTE

Modulprüfungen

STFW, Winterthur
AGVS, Bern

Eidg. Berufsprüfung (Schlussprüfung)

AGVS, Bern

DATEN UND KOSTEN

ANMELDUNG UND BESTIMMUNGEN

Verbindliche Zusagen betreffend Termin und Zulassung zur Berufsprüfung kann nur der AGVS erteilen:

Auto Gewerbe Verband Schweiz AGVS/UPSA
 Thomas Jäggi
 Wölflistrasse 5
 Postfach 64
 3000 Bern 22
 thomas.jaeggi@agvs-upsa.ch

DATEN UND KOSTEN

STFW, WINTERTHUR

FAVB-19-1

3 Semester (Dienstag von 08.00 - 16.45 Uhr)
 27.08.2019 - 15.12.2020

Teilzahlungen (inkl. Mwst): CHF 3 x 2'990.-*
Preis total (inkl. Mwst): CHF 8'970.-*
Mögliche Rückerstattung
durch Bund an Sie: max. CHF 4'485.-*

Im Preis inbegriffen:

- Modulprüfungen
- Schulmaterial

Im Preis nicht inbegriffen:

- Gebühren Berufsprüfung (gem. AGVS): CHF 1'208.- (inkl. Mwst)

AGVS, BERN

Automobil-Verkaufsberater 2018/19

3 Semester (Mittwoch von 08.30 - 16.50 Uhr)
 ab 21.08.2019

Teilzahlungen (exkl. Mwst): CHF 2 x 2'800.-*
 CHF 1 x 2'700.-*
Preis total (exkl. Mwst): CHF 8'300.-*
Mögliche Rückerstattung
durch Bund an Sie (exkl. Mwst): max. CHF 4'150.-*

Im Preis inbegriffen:

- Modulprüfungen
- Schulmaterial

Im Preis nicht inbegriffen:

- Gebühren Berufsprüfung siehe www.AGVS.ch

*Subventionierung Höhere Berufsbildung

Der Bund hat die Subventionierung der Höheren Berufsbildung per 01.08.2017 grundlegend geändert. **Auf Antrag bezahlt der Bund max. 50% der Kurskosten zurück.** Weitere Informationen:

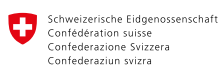
www.stfw.ch/subventionen



DIE STFW STELLT SICH VOR

Die Schweizerische Technische Fachschule Winterthur - kurz STFW - wurde 1935 gegründet und ist eine nicht gewinnorientierte Stiftung. Getragen wird sie von der öffentlichen Hand (Stadt Winterthur, Kanton Zürich und Bund) sowie von Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverbänden.

Mit jährlich über 8'500 Teilnehmer in der Aus- und Weiterbildung ist die STFW eines der führenden Bildungsinstitute der Deutschschweiz im Bereich der Automobil-, Gebäude- und Elektrotechnik, inklusive Telematik und Informatik.



KONTAKTDATEN

KONTAKT

Schweizerische Technische Fachschule Winterthur

Schlosstalstrasse 139
 8408 Winterthur
 Tel. 052 260 28 00
 info@stfw.ch
 www.stfw.ch

DIREKTKONTAKT

Beat Geissbühler Departementsleiter Fahrzeugtechnik

Tel. 052 260 28 42
 bgeissbuehler@stfw.ch

Tabea Hitz Marketing

Tel. 052 260 28 01
 marketing@stfw.ch

ÖFFNUNGSZEITEN

Wir bedienen Sie gerne im Sekretariat:

Montag bis Freitag
 07.30 – 11.30 Uhr
 12.45 – 17.15 Uhr
 Samstag
 07.30 – 12.00 Uhr



ANMELDUNG

Lehrgang / Kurs (Modul-Code)	Datum
Lehrgang / Kurs (Modul-Code)	Datum
Lehrgang / Kurs (Modul-Code)	Datum
Lehrgang / Kurs (Modul-Code)	Datum

ALLGEMEINE ANGABEN

Wohnkanton	In diesem Kanton wohnhaft seit
Bürgerort / Heimatland	Geburtsdatum
Sozialversicherungs-Nummer	
Beruf / Lehrabschluss als	wann



Ich habe die AGB gelesen, erkläre mich mit diesen einverstanden und erkenne sie mit meiner Unterschrift an. Sämtliche Angaben dienen internen Zwecken und werden nicht an Dritte weitergereicht. Die AGBs finden Sie auf unserer Homepage.

GUESTHOUSE RIVERSIDE INN

Direkt am Ufer der Töss auf dem Areal der Schweizerisch Technischen Fachschule gelegen ist das Guesthouse Riverside Inn die ideale Übernachtungsmöglichkeit für Schüler, Kursteilnehmer, Montagetarbeiter, Vereine und Gruppen oder den budgetbewussten Individualreisenden.

Einfach eingerichtete Zimmer mit Waschgelegenheit. Die Duschen und Toiletten befinden sich auf den jeweiligen Etagen. Im ganzen Hotel gilt ein generelles Rauchverbot.

RESERVATIONEN

Tel. 052 202 26 88
 riversideinn@eurest.ch

Preis pro Person

Übernachtung mit Frühstück
 DZ CHF 46.- / EZ CHF 62.-

Inkl. Halbpension, pro Woche (4 Übernachtungen)
 DZ CHF 230.- / EZ CHF 294.-

Inkl. Vollpension, pro Woche (4 Übernachtungen)
 DZ CHF 303.- / EZ CHF 367.-

ANMELDUNG

Frau Herr

Name Vorname

Strasse Haus-Nr.

PLZ Wohnort

Telefon privat Telefon Geschäft

E-Mail

Rechnungsadresse (falls abweichend von der Absenderadresse)

Datum

Unterschrift



Schweizerische Technische
 Fachschule Winterthur
 Schlosstalstrasse 139
 8408 Winterthur