

Seminar Programm 2018

ERFOLGSKONZEPT FÜR DAS HANDWERK – PRAXISLÖSUNGEN FÜR DEN ALLTAG

26.04.2018 in Würzburg

IHR REFERENT

Udo Herrmann ist Inhaber eines mehrfach ausgezeichneten Handwerksbetriebs in Bürgstadt und Mitgründer der Social Media Plattform QM1 - Die Handwerksakademie. Als Mitbegründer und Vorstand der Kooperation „Meister-im-Handwerk“ realisiert er seit 2003 Gewerke übergreifende Projekte im kreativen Innenausbau. Er hat das Erfolgskonzept für Handwerker entwickelt, ist Fachbuchautor und schreibt für Zeitschriften. Seine Erfahrungen aus der Praxis gibt Udo Herrmann in lebendigen Vorträgen und Seminaren an Handwerkskollegen aus verschiedenen Branchen weiter.



ZIELGRUPPE

Inhaber / Geschäftsführer und Führungskräfte aus Handwerksunternehmen

SEMINARINHALTE

Das Erfolgskonzept für Handwerker ist ein Werkzeug, um sie effizienter und erfolgreicher zu machen. Für wiederkehrende Aufgaben findet man im Erfolgsordner übersichtlich sortierte Anweisungen, Leitfäden, Formblätter, fertige Schriftstücke und Checklisten in Papierform und als Datei. Im Seminar lernen die Teilnehmer, wie sie mit gezieltem Einsatz der praxistauglichen Inhalte Zeit sparen und alle Herausforderungen des Alltags professionell und sicher meistern können. Es werden aktuelle Themen behandelt und individuell an die Bedürfnisse der teilnehmenden Handwerker angepasst. Gearbeitet wird mit einem Handout, das Auszüge aus dem Erfolgskonzept beinhaltet.

SEMINARZIELE

Udo Herrmann zeigt den Teilnehmern anhand von Beispielen und Fotos, wie er und seine Mitarbeiter das Konzept bei der täglichen Arbeit anwenden und wie er dadurch mehr Freiraum für wichtige Aufgaben schafft. Beginnend mit der Unternehmensplanung über die Themen Büroorganisation, Beratung und Verkauf, Arbeitsvorbereitung, Lager, Rüstzeiten und Baustelle bis hin zur Mitarbeiterführung lernen die Teilnehmer, das Konzept schnell und gewinnbringend im eigenen Betrieb einzusetzen. In Zukunft erstellen Sie Angebote in kürzester Zeit, gewinnen mehr gute Kunden durch eine strategische Kommunikation, vermeiden Suchzeiten im Lager, wickeln Ihre Baustellen noch professioneller ab und führen Ihre Mitarbeiter konsequent und rechtssicher zu eigenverantwortlichem Handeln.

SEMINARDAUER

1 Tag, 10.00 – 16.00 Uhr

SEMINARPREIS

369,00 EUR pro Person netto

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen, maximal 12 Teilnehmer

EMOTIONALES UND HOCHWERTIGES VERKAUFEN

08.03.2018 in Harthausen und 19.09.2018 in Würzburg

IHR REFERENT

Erich-Peter Hoepfner, abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre, über 20 Jahre praktische Erfahrung mit eigener Umsatzverantwortung in Verkauf und Personalführung, fortlaufende Weiterbildungen und Ausbildungen, seit 2001 geschäftsführender Gesellschafter munich consult Staufenberg.



ZIELGRUPPE

Beratendes Verkaufspersonal

SEMINARINHALTE

- Optische Rhetorik und visuelle Argumentation
- Überzeugende Nutzenargumentation
- Strategien des hochwertigen Verkaufens
- Entscheidungsauslöser gezielt einsetzen
- Kollektionen zielorientiert positionieren
- Wertbewusstsein beim Kunden aufbauen
- Einsatz von Stimme, Sprache und Körpersprache
- Entwicklung einer Mehrwertargumentation
- Vorteile der eigenen Produkte in der Beratung nutzen

SEMINARZIELE

Gute Produkte oder Dienstleistungen verkaufen sich nicht von alleine sondern müssen wirkungsvoll inszeniert werden. Die Teilnehmer erhalten fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, in Gesprächen und Präsentationen überzeugend aufzutreten.

SEMINARDAUER

1 Tag, 09.00 – 17.00 Uhr

SEMINARPREIS

349,00 EUR pro Person netto

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen, maximal 12 Teilnehmer

Achtung: Bitte beachten Sie, bei diesem Seminar besteht eine zweimonatige Stornofrist!



ABFUHR BEI DER ABNAHME? SO UNTERSCHREIBT IHR KUNDE!

22.02.2018 in Ulm und 20.09.2018 in Walsrode

IHRE REFERENTEN

Udo Herrmann ist Inhaber eines mehrfach ausgezeichneten Handwerksbetriebs in Bürgstadt und Mitgründer der Social Media Plattform QM1 - Die Handwerksakademie. Als Mitbegründer und Vorstand der Kooperation „Meister-im-Handwerk“ realisiert er seit 2003 Gewerke übergreifende Projekte im kreativen Innenausbau. Er hat das Erfolgskonzept für Handwerker entwickelt, ist Fachbuchautor und schreibt für Zeitschriften. Seine Erfahrungen aus der Praxis gibt Udo Herrmann in lebendigen Vorträgen und Seminaren an Handwerkskollegen aus verschiedenen Branchen weiter.



Rechtsanwalt Han Christian Jung ist Bau- und Wirtschaftsrechtler aus Leidenschaft. Der Schwerpunkt seiner Arbeit liegt in der Entwicklung von Strategien zur Prozessvermeidung, gemäß seinem Motto „Der beste Prozess ist der, den man nicht führt“. Hierbei schöpft er viel aus dem Erfahrungsschatz, der sich aus seiner Tätigkeit als Insolvenzverwalter und Prozessanwalt in Baurecht angesammelt hat. Seminarteilnehmer schätzen seinen kurzweiligen, lebensnahen und praxisorientierten Vortragsstil.



ZIELGRUPPE

Geschäftsführer, Führungskräfte und Angestellte aus Handwerksunternehmen

SEMINARINHALTE

Wer kennt die Situation nicht, der Auftrag ist ausgeführt und der bestellte Boden liegt wunderschön und ohne Beanstandungen. Doch wo ist der Auftraggeber für die Abnahme? Die nachfolgenden Gewerke stehen schon bereit um weiterzuarbeiten. Jetzt ist guter Rat teuer. Wie kann ich mein Gewerk schützen? Was sind meine Rechte und wie komme ich zu meiner Abnahme oder auch Teilabnahme der Baustelle? Was sind die Pflichten des Auftraggebers? Rund um diese Fragestellungen zum Thema Baustellenabnahme haben wir ein Seminar entwickelt, damit auch Sie zu einem unterschriebenen Abnahmeprotokoll kommen. Doch keine Angst, es ist kein Theorieseminar wo mit Paragraphen um sich geworfen wird! Vielmehr haben wir es geschafft den rechtlichen Teil mit der Praxis zu verknüpfen um Sie fit für die nächste Baustellenabnahme zu machen. Natürlich haben wir auch zahlreiche Tipps was Sie tun können um an ein unterschriebenes Abnahmeprotokoll zu gelangen wenn kein Auftraggeber vor Ort ist. Das ist aber noch nicht alles. Bringen Sie ihren konkreten Fall mit ins Seminar und wir erarbeiten gemeinsam eine Lösung.

SEMINARZIELE

Am Ende des Seminars sind Sie mit allen Werkzeugen ausgestattet um 100 % Erfolg bei der Baustellenabnahme zu erreichen.

SEMINARDAUER

1 Tag, 10.00 – 17.00 Uhr

SEMINARPREIS

399,00 EUR pro Person netto

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen, maximal 15 Teilnehmer

FACEBOOK UND SOCIAL MEDIA FÜR DAS HANDWERK

22.03.2018 in Würzburg, 18.04.2018 in Lübeck und 19.04.2018 in Dresden

IHR REFERENT

Lars Bossemeyer, Inhaber einer Social Media Agentur, ist mit seinem Team seit 2009 auf Facebook spezialisiert. Er betreut bundesweit große und kleine Unternehmen bei der Einführung einer passgenauen Social Media Strategie.



ZIELGRUPPE

Geschäftsinhaber, Geschäftsführer, Verantwortliche rund um das Marketing

SEMINARINHALTE

- Welches Potenzial steckt in den Sozialen Medien?
- Wie funktionieren die unterschiedlichen Plattformen (Facebook, Instagram, YouTube, Twitter, Google Business)?
- Wie baut man eine professionelle und rechtssichere Facebook-Seite auf?
- Wie finde ich spannende Geschichten über mein Unternehmen für einen abwechslungsreichen Redaktionsplan?
- Welche Maßnahmen zur Fan-Gewinnung sind am Besten?
- Wie fördere ich Interaktionen und wie gehe ich professionell mit Kritik um?
- Wie kann man mit Facebook und Instagram-Werbeanzeigen günstig die eigene, regionale Zielgruppe erreichen?
- Wie viel Zeit und wie viel Budget muss für eine hochwertige Facebook-Kommunikation einkalkuliert werden?

SEMINARZIELE

Das Seminar ist als Praxisworkshop aufgebaut und das Erlernte kann direkt am Laptop umgesetzt werden. Neben dem Aufbau einer Facebook-Seite wird die Erstellung eines Redaktionsplans, die verschiedenen Arten von Postings, der Umgang mit Kritikern und das Aussteuern von äußerst erfolgreichen Werbekampagnen trainiert. Daneben werden auch andere Kanäle wie Twitter, Instagram, YouTube und Google Business beleuchtet.

SEMINARDAUER

1 Tag, 09.00 – 16.30 Uhr

SEMINARPREIS

229,00 EUR pro Person netto

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen, maximal 12 Teilnehmer



POSITIVE ARBEITGEBERMARKE = POSITIVE ZUKUNFT

25.10.2018 in Ulm

IHR REFERENT

Marcello Camerin hat 1993 die Firma Camerin gegründet, Zug um Zug Filialbetriebe aufgebaut und ist seit 2004 „Franchisegeber“. 2008 wurde er als einer von zehn „Vorreiter-Betrieben“ im Kontext Service-Engineering vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) ausgezeichnet. 2013 wurde er als „Unternehmer des Monats“ von der Hessischen Landesregierung geehrt. Im Jahre 2013 erhielt er eine Auszeichnung für sein dreijähriges Forschungsprojekt „Prodik-Produktivitätsmanagement für Dienstleistungen“ von u. a. der Universität Duisburg und dem BMBF. 2015 zeichnete das hessische Sozialministerium sein beispielhaftes soziales Engagement (Corporate Social Responsibility) aus.



ZIELGRUPPE

Inhaber/Geschäftsführer und Führungskräfte aus Handwerksunternehmen

SEMINARINHALTE

- Verhaltensweise
- Erkenne dich selbst
- Eigenschaften einer Marke
- Unternehmenskultur
- Unternehmenskommunikation
- Corporate Identity
- Persönliche Faktoren
- Markenbotschafter verstehen

SEMINARZIELE

Sich selbst, ein Produkt oder eine Institution zur Marke machen ist oftmals die einzige Möglichkeit sich gegenüber den Mitbewerbern zu differenzieren. Dabei ist zu beachten, dass es nicht unbedingt die beste Marke sein muss, die sich im Blickpunkt der Konsumenten etabliert, sondern die, die sich am besten zu vermarkten weiß. Nicht allein durch Fleiß werden Sie erfolgreich sein, andere müssen von Ihrem Erfolg Kenntnis erlangen, denn nur so bleiben Sie nachhaltig im Gedächtnis. Wenn Sie nicht mehr nur Kunden, sondern Fans erhalten möchten sind Sie hier richtig. Dabei spielen auch Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine entscheidende Rolle, denn Sie sind es, die Ihre Unternehmensphilosophie nach außen repräsentieren und auch zu Meinungsbildnern für neue Arbeitnehmer werden. Gemäß dem Leitsatz des hl. Augustinus: „Man kann nur das Entzünden, was selber in Dir brennt“, wird Ihnen der Dozent seine persönlichen Erfahrungen der Unternehmensgründung und Etablierung bereitstellen, um sich/die Institution erfolgreich zu vermarkten.

SEMINARDAUER

1 Tag, 09.00 – 17.00 Uhr

SEMINARPREIS

375,00 EUR pro Person netto

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen, maximal 25 Teilnehmer

RECHT UND PRAXIS: BAUVERTRAGSRECHT 2018

25.01.2018 in Harthausen

IHRE REFERENTEN

Martin Kuschel, Rechtsanwalt mit Tätigkeitsschwerpunkt Baurecht. Seit 1998 hat er sich auf die baurechtlichen Probleme der Bodenbelagsbranche spezialisiert.



Eberhard Schübel, Raumausstatter- und Parkettlegemeister, Sachverständiger (BSR) und Textilbetriebswirt. Seit über 20 Jahren beim Fachhandelsring für den technischen Service zuständig. Ein Kompetenzteam, das Branchen sowie Fachwissen leicht verständlich und praxisorientiert aufbereitet



ZIELGRUPPE

Inhaber von Handel- und Handwerksbetrieben sowie verantwortliche Mitarbeiter, Key-Accounter und Mitarbeiter im Außendienst der Industrie. Voraussetzungen: Branchenkenntnisse im kaufmännischen Bereich

SEMINARINHALTE

- Abgrenzung Werkvertrag / Kaufvertrag
- Nachträgliche Änderungen am Auftragsumfang, insbesondere Anordnungsrecht des Bestellers
- Abnahme: Änderungen und Ergänzungen der Regelungen zur Abnahme
- Kündigung: Schriftformerfordernis und Normierung der Kündigung aus wichtigem Grund
- Abgrenzung Bauvertrag / Verbraucherbauvertrag, insbesondere Widerrufsrecht
- Neuregelung zu Aus- und Einbaukosten
- Rechtlich wirksames Formulieren einer Bedenkenanmeldung
- Haftung aus praktischer Planungsberatung und daraus resultierende juristische Fallstricke
- Auftragsnachträge so rechtsicher formulieren, dass die Bezahlung unstrittig ist
- Konkrete Fälle aus dem Sachverständigenalltag: Gemeinsam mit dem Rechtsanwalt erörtern die Teilnehmer die juristischen Folgen und entwickeln praktische Lösungen zur Vermeidung von Problemen.

SEMINARZIELE

Das Seminar vermittelt einen Überblick über die neue Rechtslage bei Bauverträgen und deren Umsetzung mittels Handlungsempfehlungen. Die Teilnehmer sollen zukünftig in der Lage sein, juristische und handwerkliche Probleme zu erkennen und so Schaden für das Unternehmen zu vermeiden.

SEMINARDAUER

1 Tag, 10.00 – 17.00 Uhr

SEMINARPREIS

320,00 EUR pro Person netto

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen, maximal 15 Teilnehmer

UNTERNEHMENSFÜHRUNG UND STRATEGIEANSÄTZE

14.03.2018 in Kassel

IHR REFERENT

Marcello Camerin hat 1993 die Firma Camerin gegründet, Zug um Zug Filialbetriebe aufgebaut und ist seit 2004 „Franchisegeber“. 2008 wurde er als einer von zehn „Vorreiter-Betrieben“ im Kontext Service-Engineering vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) ausgezeichnet. 2013 wurde er als „Unternehmer des Monats“ von der Hessischen Landesregierung geehrt. Im Jahre 2013 erhielt er eine Auszeichnung für sein dreijähriges Forschungsprojekt „Prodik-Produktivitätsmanagement für Dienstleistungen“ von u. a. der Universität Duisburg und dem BMBF. 2015 zeichnete das hessische Sozialministerium sein beispielhaftes soziales Engagement (Corporate Social Responsibility) aus.



ZIELGRUPPE

Geschäftsinhaber und leitende Mitarbeiter

SEMINARINHALTE

- Was führt und was brauche ich für eine gute Unternehmenskultur? Von welchen Faktoren ist sie abhängig?
- Welche Elemente zeichnen eine Corporate Identity aus?
- Sortimentsgestaltung: Wie verhält es sich mit den Kundenpräferenzen? Lebenskurven von Produkten und wie kann ich meine Leistung an die Nachfrage anpassen?
- Strategieentwicklung:
 - Stufen eines Marketing-Konzeptes
 - Zielvereinbarungen in Verbindung mit Entwicklung einer Marketingstrategie
 - Welche Wachstumsstrategien stehen überhaupt zur Verfügung (Alternativen) und was sind die Vor- u. Nachteile?
 - Stabilisierungs-, Schrumpfungs- und Konzentrationsstrategien
 - Qualitäts- oder Preisorientierung
 - Stufenleiter zum Erreichen von Wettbewerbsvorteilen
 - Spezielle Marketingstrategien (z.B. Standortauswahl, E-Commerce, Kooperationen)
- Werbung und Verkaufsförderung: Werbeaktion, Öffentlichkeitsarbeit, Internetauftritt, Messebeteiligung

SEMINARZIELE

Sie möchten sich nicht nur von den Kunden und vom Wettbewerb treiben lassen, sondern aktiv die eigene Zukunft Ihres Betriebes in die Hand nehmen? „Wie gestalte ich den bzw. meinen Markt?“ ist die zentrale Frage in diesem Seminar. Den Teilnehmern werden Managementkenntnisse vermittelt, die es ihnen ermöglichen, das sowohl nach außen als auch nach innen wirkende betriebliche Umfeld zu analysieren, zu gestalten und zu einer Strategie zu führen.

SEMINARDAUER

1 Tag, 09.00 – 17.00 Uhr

SEMINARPREIS

399,00 EUR pro Person netto

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen, maximal 25 Teilnehmer

AUFTRÄGE SICHER KALKULIEREN

07.06.2018 in Ulm

IHR REFERENT

Dipl.-Kfm. Dieter Perk, Inhaber der Perk Unternehmensberatung BDU. Seit 1992 ist Dieter Perk als Unternehmensberater tätig und führt sehr erfolgreiche Erfa-Tagungen, Workshops und strategische Betriebsberatungen in Unternehmen der Heimtextilien- und Bodenbelagsbranche durch.



ZIELGRUPPE

Geschäftsinhaber und leitende Mitarbeiter

SEMINARINHALTE

Viele Unternehmer sind wahre Meister ihres Fachs, kümmern sich jedoch häufig zu wenig um die wirtschaftliche Seite der Betriebsführung. Hierzu zählt auch die regelmäßige Auftragsvor- und nachkalkulation. Für den Erfolg eines Unternehmens ist jedoch ein systematisches Controlling unerlässlich. Um Aufträge richtig zu kalkulieren, ist zunächst ein Quick-Check notwendig: Wo steht das Unternehmen wirklich? Auf Basis der betriebswirtschaftlichen Auswertung sowie der Summen- und Saldenliste lernen die Teilnehmer die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Daten ihres Unternehmens neu kennen. Dazu erfahren sie, wie sie diese mit einem Excel-Tool professionell aufbereiten können. Im Anschluss arbeiten die Teilnehmer an einem Praxisfall und lernen so auf Basis eigener Betriebsdaten, wie sie Aufträge sicher kalkulieren. Fragen zur Auftrags- und Zeiterfassung sowie der Organisation runden das Programm ab.

SEMINARZIELE

In dem Seminar erkennen die Teilnehmer, ob sich ihre Aufträge wirklich rechnen. Sie erfahren, wie hoch ihr Stundenlohn als Inhaber an den tatsächlich geleisteten Stunden wirklich ist. Auf Basis dieser Erkenntnisse legen sie die Grundlagen für eine erfolgreiche Betriebsführung. Alle Teilnehmer erhalten ein bewährtes Excel-Tool zur Vor- und Nachkalkulation von Aufträgen (Wert: 199,00 EUR).

SEMINARDAUER

1 Tag, 09.30 – 17.00 Uhr

SEMINARPREIS

320,00 EUR pro Person netto

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen, maximal 12 Teilnehmer



WORK LIFE BALANCE – AUSGLEICH IM SPANNUNGSFELD ARBEIT & FAMILIE

14. – 15.06.2018 in Kassel

IHR REFERENT

Erich-Peter Hoepfner, abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre, zertifizierter Tai Chi Lehrer, 27 Jahre praktische Erfahrung im Vertrieb und Personalführung, ständige persönliche Aus- und Weiterbildungen, seit 2001 selbständig als Trainer und Coach und Geschäftsführender Gesellschafter der munich consult GmbH.



ZIELGRUPPE

- alle die langfristig und eigenverantwortlich an ihrem Wohlbefinden arbeiten wollen
- alle leistungsorientierten Menschen im Spannungsfeld zwischen Arbeit & Familie / Freizeit

SEMINARINHALTE

- Ressourcen erkennen und Freiräume im Alltag schaffen
- Achtsamkeit und Meditationsformen im Alltag
- Aktives Stressmanagement
- Praktische Übungen
- Reflexion und Feedbackgespräche

SEMINARZIELE

Work-Life-Balance steht für ein ausgewogenes Verhältnis von Berufs- und Privatleben. Ziel ist es, die immer komplexer werdenden Anforderungen der Arbeitswelt in Einklang mit einem ausgewogenen Freizeit- und Familienleben zu bringen. Denn: Bei einem dauerhaften Ungleichgewicht kommt es häufig zu ernstesten körperlichen und psychischen Konsequenzen: Stress, Unzufriedenheit, psychosomatische Beschwerden bis hin zum Burn Out. Oft werden diese Probleme verschwiegen oder nicht ernst genommen. Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie „fit“ für den Alltag werden. Fit bedeutet in diesem Zusammenhang, sich der Geschwindigkeit und den Veränderungen des heutigen Lebens – privat wie auch beruflich – bestmöglich anzupassen bzw. diese Prozesse selbst steuern zu lernen. Der Schlüssel dazu ist Achtsamkeit und ein hohes Maß an Selbst-Bewusstheit. Das Bewusstwerden über die eigenen Grundstrukturen sowie die persönlichen Automatismen ist die Basis für eine größtmögliche Entscheidungsfreiheit in unserem Verhalten. Diese spezielle Form der Hinwendung aktiviert immunstärkende und stabilisierende, innere Ressourcen.

SEMINARDAUER

2 Tag

SEMINARPREIS

599,00 EUR pro Person netto

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen, maximal 14 Teilnehmer

Die Seminarpreise in € verstehen sich pro Person inkl. Seminarverpflegung zzgl. Hotelkosten und gesetzl. MwSt..

WOHNBERATER 4.0 MIT TÜV RHEINLAND GEPRÜFTER QUALIFIKATION

24. – 28.09.2018 in Harthausen und 18. – 22.06.2018 in Walsrode



KREATIVITÄT ZU BARER MÜNZE MACHEN

Kompetente Wohnberatung nimmt seit Jahren kontinuierlich an Bedeutung zu und wird für alle Fachberater in den Bereichen Heimtextilien und Boden zum unverzichtbaren Instrument für eine zeitgemäße Beratung. Das Intensivseminar zum Wohnberater 4.0 mit TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation bietet Ihnen die Möglichkeit den Wert Ihrer Beratungsdienstleistung zu barer Münze zu machen. Entwickeln Sie Preismodelle, erlernen Sie kreative Gestaltungstechniken und führen Sie persönlichkeitsstarke empathische Verkaufsgespräche. So schaffen Sie für sich und Ihr Unternehmen ein sehr wertvolles Alleinstellungsmerkmal, das Sie aus der Masse Ihrer Wettbewerber hervorhebt. Um Ihre erlangte Qualifikation auch nach außen „Online“ wie „Offline“ wertig und glaubwürdig präsentieren zu können, wird am Ende des Seminars eine Prüfung von PersCert TÜV abgenommen.



WOHNBERATER 4.0 MIT TÜV RHEINLAND GEPRÜFTER QUALIFIKATION

Modul 1 (Tag 1-2)

IHRE REFERENTEN

Kerstin Kirchheim und Dieter Perk stehen für „Betriebswirtschaft meets Kreativität“ und zeigen Ihnen in Workshops und Beratungen, wie Sie Ihre Kunden mit Ihrer Kreativität beeindruckend und diese auch finanziell honoriert bekommen. Lernen Sie, mit Kerstin Kirchheim und Dieter Perk aus Ihren Ideen Geld zu machen.



ZIELGRUPPE

Fachberater/in Heimtextilien und Bodenspezialisten

SEMINARINHALTE

Das lukrative Potential des Beratungshonorars für eine Wohnberatung bleibt für die meisten Fachberater ungenutzt; die Beratung erfolgt in den meisten Fällen als kostenlose Zugabe. In diesem Aktiv-Workshop Modul 1 des Intensiv-Seminars zum Wohnberater 4.0 trifft Betriebswirtschaft auf Kreativität um Ihnen diese neuen Potentiale zu erschließen. Die Inhalte im Einzelnen:

- Was Sie über den Trend Wohnberatung unbedingt wissen sollten
- Wie Sie den Wert Ihrer Beratungsleistung erkennen, diese richtig kalkulieren und dazu adäquate Preismodelle entwickeln
- Wie Sie diese neue Leistung aktiv verkaufen
- Wie Sie mit kreativen aber einfachen Visualisierungstechniken Ihre Kunden begeistern
- Wie Sie für einen echten Kundenfall ein Raumkonzept entwickeln und dieses ausarbeiten
- Wie Sie ein auf Ihr Unternehmen abgestimmtes Excel-Kalkulationstool täglich nutzen können um Ihre Kalkulationen zu kontrollieren

SEMINARZIELE

Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Kunden mit Kreativität beeindruckend und Ihre Gestaltungsideen zu Geld machen. In einem echten Praxisfall lernen Sie, den wirklichen Bedarf und die Wünsche Ihres Kunden zu erkennen. Sie arbeiten ein Raumkonzept aus, zeichnen selbst und erstellen eine Wandabwicklung, die durch Ihre plastische Wirkung ein hervorragendes Medium zur Visualisierung ist. In Workshops werden Wohnraumkonzepte entwickelt, die Ergebnisse in einer Konzeptmappe zusammengefasst und abschließend gemeinsam vor der Kamera präsentiert. In diesem Aktiv-Workshop erweitern Sie Ihr Wissen als Fachberater um die Fähigkeit, kreative Raumideen zu entwickeln und diese auch für Ihren Kunden nachvollziehbar und sichtbar zu machen.

SEMINARDAUER

5 Tage

SEMINARPREIS

1.450,00 EUR pro Person netto

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen, maximal 14 Teilnehmer

Die Seminarpreise in € verstehen sich pro Person inkl. Seminarverpflegung zzgl. Hotelkosten und gesetzl. MwSt..

WOHNBERATER 4.0 MIT TÜV RHEINLAND GEPRÜFTER QUALIFIKATION

Modul 2 (Tag 2-4)

IHR REFERENT

Uwe Linke führte nach einer Ausbildung als Schneider und Modedesigner bis 2010 sein eigenes Einrichtungshaus, das von der Zeitschrift arcade zu den 300 besten Deutschlands gezählt wurde. Uwe R. Linke vereint 30 Jahre Erfahrung zu Raumkonzepten, Lichtgestaltung und Farbberatung.

Uwe Linke lebt in München und arbeitet im gesamten deutschsprachigen Raum.



ZIELGRUPPE

Fachberater/in Heimtextilien und Bodenspezialisten

SEMINARINHALTE

Da in der Kommunikation 90% aller Botschaften unserer Kunden emotionaler Art sind, lernen Sie mit dem „Vier Ohren Modell“ herauszuhören, was Kunden wirklich wollen, nicht nur was sie sagen. Der Persönlichkeitstyp des Kunden zeigt an auf welche Sicherheiten, Vorlieben und Schönheitsideale er setzt - Menschenkenntnis spart Zeit und lässt schneller Vertrauen entstehen.

Das Verkaufsgespräch ist nicht nur Informationsweitergabe. Den Kunden richtig anzusprechen und so eine emotionale Einladung aufzubauen ist eine Kunst. Neue Erkenntnisse des Neuromarketings erlauben uns zu verstehen, dass andere Faktoren heute wichtig sind, um eine Kundenbeziehung aufzubauen. Die Grundhaltung sowie unsere Motivation bestimmen unser Verhalten. Diese Beraterhaltung wird vom Kunden wahrgenommen und baut Brücken oder lässt Gräben entstehen. Die Grundzüge der Transaktionsanalyse helfen Ihnen sich und andere besser zu verstehen und eine Ausstrahlung des Selbstvertrauens zu gewinnen

SEMINARZIELE

Sie lernen einzuschätzen, mit welcher Art von Kommunikation Sie vom Kunden erfahren, welcher Persönlichkeitstyp sich hinter der Fassade verbirgt und wie Sie über eine von Selbstvertrauen geprägten inneren Haltung ein emotional positives und abschlussicheres Verkaufsgespräch entwickeln können. TÜV-Prüfung (Tag 5) Sie erhalten nach bestandener Prüfung ein TÜV-Zertifikat und führen das Prädikat (TÜV) in Ihrer Abschlussbezeichnung. Zudem haben Sie die Möglichkeit, das TÜVdotCOM-Signet zu den unter www.tuv.com/perscert dargestellten Bedingungen für ihre Außendarstellung Online wie Offline vollumfänglich zu nutzen.

SEMINARDAUER

5 Tage

SEMINARPREIS

1.450,00 EUR pro Person netto

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen, maximal 14 Teilnehmer



NOTIZEN

SEMINARANMELDUNG

Die Anmeldung bitte an Telefax +49 (0)931 27964-68 faxen oder per Mail an info@parkettprofi.de senden

Hiermit melde ich mich verbindlich für folgendes Seminar an:

Recht und Praxis Baurechtsvertrag 2018
Preis 320,00 €

am 25.01.2018 in Harthausen

Abfuhr bei der Baustellenabnahme? So unterschreibt ihr Kunde!
Preis 399,00 €

am 22.02.2018 in Ulm

am 20.09.2018 in Walsrode

Emotional und hochwertig Verkaufen
Preis: 349,00 €

am 08.03.2018 in Harthausen

am 19.09.2018 in Würzburg

Unternehmensführung und Strategieansätze
Preis: 399,00 €

am 14.03.2018 in Kassel

Facebook & Social Media für das Handwerk
Preis: 229,00 €

am 22.03.2018 in Würzburg

am 18.04.2018 in Lübeck

am 19.04.2018 in Dresden

Erfolgskonzept für das Handwerk – Praxislösungen für den Alltag
Preis 369,00 €

am 26.04.2018 in Würzburg

Aufträge sicher kalkulieren
Preis: 320,00 €

am 07.06.2018 in Ulm

Positive Arbeitgebermarke = Positive Zukunft
Preis: 375,00 €

am 25.10.2018 in Ulm

Work-Life-Balance – Ausgleich im Spannungsfeld Arbeit & Familie
Preis 599,00 €

am 14 – 15.06.2018 in Kassel

Wohnberater 4.0 mit TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation
Preis 1.450,00 €

am 18.06. – 22.06.2018 in Harthausen

am 24.09. – 28.09.2018 in Harthausen

Ich bin Parkettprofi-Mitglied Ja Nein

Firma

Straße und Hausnummer

Ort

Telefon

Webadresse

Name des Seminarteilnehmers / der Seminarteilnehmer

Datum

Unterschrift

Sie möchten von den **umfangreichen Unterstützungen** in den Bereichen **Fort- und Weiterbildung, Marketing, Netzwerk und Austausch** profitieren?
Dann jetzt Parkettprofi Mitglied werden!

Direkt auf www.parkettprofi.de
anmelden oder Informationen über
info@parkettprofi.de anfordern.