

Global Academy

SEMINARE FÜR HANDEL UND HANDWERK 2013/2014



Ihr Erfolg
steht bei uns
im Fokus



Herzlich Willkommen in der
Global Academy von
Villeroy & Boch - hier werden
Theorie und Praxis für mehr
Erfolg eng miteinander
verknüpft.

ERFOLG BESTEHT
DARIN, DASS MAN
GENAU DIE
FÄHIGKEITEN HAT,
DIE IM MOMENT
GEFRAGT SIND.

(Henry Ford)



INHALT

Ihr Gewinn aus Seminaren bei Villeroy & Boch	Seite	4-5
Inhouse Seminare ganz individuell auf Sie abgestimmt	Seite	6-7
Seminarthemen Gestalten, organisieren und verkaufen mit Erfolg	Seite	8-25
Weiterbildung Umfassende Fortbildungen mit IHK-Zertifizierung	Seite	26-29
Förderung Finanzielle Unterstützungsmöglichkeiten aus öffentlichen Mitteln	Seite	30-31
Erreichen Sie Ihr Ziel mit der konkreten Anmeldung	Seite	32-33
Zeit zu Lernen, Zeit zu entspannen	Seite	34-35

SEMINARE 2013 & 2014 IM ÜBERBLICK

Seite		Dauer (Tage)	2013						
			Jan.	Feb.	März	Apr.	Mai	Juni	Juli
8	Planen & Gestalten								
9	G1-Die schnelle Handskizze: Wichtige Entscheidungshilfe im Verkaufsgespräch	2				29.-30.			
9	G2-Praxis Badgestaltung: Materialien und Details	1						10.	
10	G3-Licht und Schatten: Grundbeleuchtung und Spezialeffekte im Bad	2						3.-4.	
10	G4 Teil I-Farben helfen verkaufen: Basis-Seminar	2				25.-26.			
11	G4 Teil II-Farben helfen verkaufen: Aufbau-seminar	2							
11	G5-Bäder ohne Barrieren: Mehr Komfort im Bad für individuelle Bedürfnisse	1							
12	G6-Room to Style: Leben mit Fliesen - Gestaltungsideen und Expertengespräche	2						13.-14.	
14	Organisation & Prozessoptimierung								
15	O1-Der strukturierte Verkaufs- und Beratungsprozess	2							
16	O2-Professionelles Projektmanagement: Badsanierungen erfolgreich handhaben	1				22.			
16	O3-Arbeitsorganisation und Zeitmanagement: Mehr Erfolg durch mehr Zeit	2						27.-28.	
18	Verkauf und Kundenmanagement								
19	V1-Erfolgreich Preisgespräche und Verhandlungen führen	2				8.-9.		10.-11.*	
19	V2-Körpersprache und Stimme: Verkaufen Sie mit Ausstrahlung	2				15.-16.			
20	V3-Zielgerichtetes Kommunizieren: Vom Beratungs- bis zum Konfliktgespräch	2						24.-25.	
20	V4-Mehrwert für den Kunden: Wellness entdecken und erleben	2				25.-26.			
21	V5-Networking 2.0: Wie Sie mit Facebook, Twitter & Co. neue Kunden gewinnen	2							
21	V6-Das Telefon: Visitenkarte und Chance des Unternehmens	2						6.-7.	
22	V7-Das Internet: Chancen, Risiken und Lösungskonzepte	2				10.-11.			
22	V8-Werbung mit kleinen Mitteln und großer Wirkung	2						19.-20.	
24	Seminar für Planer und Architekten								
25	A1- Architektengespräch: Innovation und Nachhaltigkeit	1							
26	Zertifikatslehrgänge								
	Weiterbildungsreihe der Villeroy & Boch AG in Kooperation mit der IHK Saarland								
27	WBR 16: Einjährige Weiterbildungsreihe zum/zur Ausstellungsverkäufer/in Bad & Wohnen (IHK)	24							
27	WBR 17: Einjährige Weiterbildungsreihe zum/zur Ausstellungsverkäufer/in Bad & Wohnen (IHK)	24							
28	WBR Aufbauqualifizierung: Ausstellungsexperte Bad & Wohnen (IHK)	13							

Die Seminare finden in Mettlach statt. Ausnahme: An den mit * gekennzeichneten

					2014												Kostenbeitrag
Aug.	Sep.	Okt.	Nov.	Dez.	Jan.	Feb.	März	Apr.	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sep.	Okt.	Nov.	Dez.	
				5.-6.					5.-6.						17.-18.		440 €
										27.							220 €
				2.-3.						5.-6.					24.-25.		440 €
	30.-1.*								19.-20.								440 €
				9.-10.			24.-25.*								11.-12.		440 €
	9.												22.				220 €
									15.-16.								440 €
	12.-13.												18.-19.				440 €
							28.										220 €
										23.-24.							440 €
				25.-26.				28.-29.							3.-4.		440 €
							10.-11.										440 €
							31.-1										440 €
				21.-22.				3.-4.					15.-16.				440 €
	16.-17.														27.-28.		440 €
										30.-1.							440 €
				7.-8.				7.-8.								01.-02.	440 €
									8.-9.								440 €
	10.												23.				110 €
	25.-27.		25.-26.		09.-10.	13.-14.	17.-18.	10.-11.	12.-13.	12.-13.	03.-04.		18.-19.		05.-07.		4.600 €
													24.-26.		13.-14.	11.-12.	4.600 €
							20.-21.		08.-09.	23.-24.			15.-16.	23.-24.		08.-10.	2.600 €

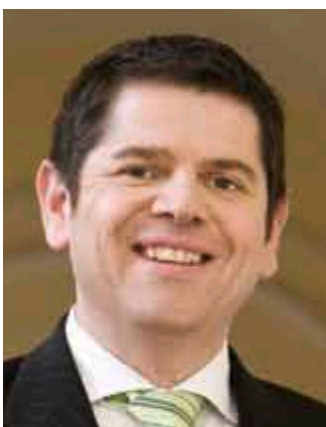
unterschiedlichen Terminen werden die Seminare in Potsdam durchgeführt.



Dagmar Schumacher,
Leitung Akademie

Im Kundengespräch die richtigen Worte finden, präzise Fragen nach den Bedürfnissen stellen, mit Kompetenz und Freude verkaufen und dabei eine wertschätzende Haltung einnehmen – Das ist für mich das Erfolgs-Rezept für die Zukunft im hochwertigen Bäder-Verkauf.

Unsere Akademie unterstützt Sie dabei mit erfahrenen, externen Profi-Trainern, einer professionellen Lernumgebung und einem Ambiente, das Sie begeistern wird.



Jürgen Beining,
Vertriebsleitung Deutschland,
Österreich, Schweiz

Die Herausforderungen im dreistufigen Vertriebsweg sind in den letzten Jahren permanent gestiegen und damit auch die Anforderungen unserer Handelspartner an eine starke Marke wie Villeroy & Boch. Mit einem differenzierten und praxisnahen Angebot an Kundenseminaren bieten wir hervorragende Möglichkeiten der Qualifizierung und Weiterbildung an. Ich glaube, dass es wichtig ist, auch neue Wege zu gehen und sich selbst persönlich weiterzuentwickeln. Nutzen Sie die Chance dazu!

VORTEIL 1: INDIVIDUELLER BERATEN, MEHR VERKAUFEN

Der Kunde von heute ist anspruchsvoll – sowohl in Bezug auf den Zusatznutzen von Produkten als auch hinsichtlich der Individualität der Beratungsleistung. In den Seminaren der Global Academy lernen Sie, diesen Ansprüchen gerecht zu werden und hochwertige Produkte mit interessanten Gewinnmargen zu verkaufen.



IHR GEWINN AUS SEMINAREN BEI VILLEROY & BOCH

VORTEIL 2: ERFOLGS- VORSPRUNG DURCH WEITER- BILDUNG

Egal, ob Sie sich umfassend qualifizieren oder konkrete Potenziale entwickeln wollen: Mit einem Besuch der Global Academy können Sie wesentlich zur Steigerung des Umsatzvolumens und der Kundenbindung im Unternehmen beitragen.

VORTEIL 3: BESSERE SEMINARE FÜR BESSERE VERKÄUFER

Alle Seminare der Global Academy werden durch externe Profi-Trainer/innen mit sehr guten Referenzen durchgeführt. In kleinen Gruppen mit maximal 14 Personen profitieren Sie von aktivierenden Lernmethoden in angenehmer Atmosphäre.

VORTEIL 4: AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

In der Global Academy treffen Sie auf Gleichgesinnte: Hier können Sie Erfahrungen mit anderen Seminarteilnehmern aus derselben Branche austauschen. Zudem sind alle Seminarinhalte so praxisnah konzipiert, dass sie sich direkt im eigenen Arbeitsbereich umsetzen lassen.

INHOUSE SEMINARE

Ob besser beraten oder sicherer verkaufen, ob planen oder gestalten – auch außerhalb eines Seminarkalenders steht Ihnen das Know-how der Global Academy ganz individuell für Ihr Unternehmen zur Verfügung.

Wir gestalten und konzipieren Ihr maßgeschneidertes Seminar: abgestimmt auf die Inhalte, die Sie benötigen, und auf die teilnehmenden Mitarbeiter Ihres Betriebes. Durch strukturierte Beratung finden wir vorab gemeinsam mit Ihnen heraus, welche Ziele durch das Training erreicht werden sollen. So können wir Ihr individuelles Seminar am besten entwickeln und planen.



GRÜNDE, DIE FÜR EIN INHOUSE SEMINAR SPRECHEN:




SIE ENTSCHEIDEN SICH FÜR MEHR!

Für mehr Abschlüsse und mehr Umsatz, für mehr Sicherheit und Erfolg im Umgang mit Ihren Kunden.



SIE BESTIMMEN ORT UND ZEITPUNKT!

Den Seminartermin bestimmen Sie selbst. Wir organisieren Ihr Seminar an 365 Tagen im Jahr, an ein oder zwei Tagen, in der Global Academy oder bei Ihnen vor Ort.



**INDIVIDUELL AUF IHR
UNTERNEHMEN UND IHRE
BEDÜRFNISSE ZUGESCHNITTEN!**

Die Inhalte werden - in Abstimmung mit Ihnen - individuell auf Ihre Mitarbeiter und Ihre betrieblichen Besonderheiten abgestimmt.

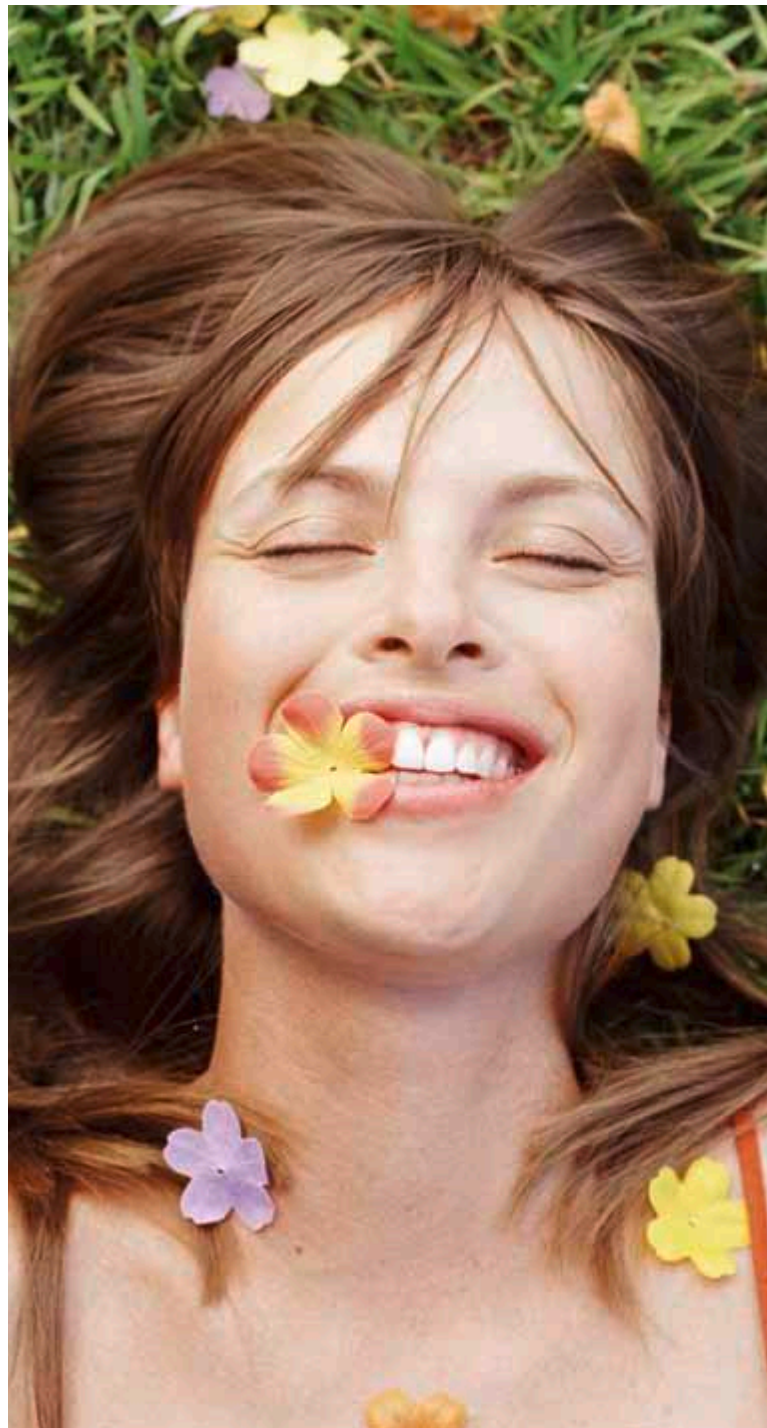


**DER BESONDERE SERVICE
FÜR IHRE KUNDEN!**

Nutzen Sie Inhouse Seminare gezielt als zusätzliche Serviceleistungen für Ihre Händlerkunden - ob Verkaufstraining, Workshop zur persönlichen Entwicklung oder gestalterische Themen.

**GESTALTEN SIE
IHRE ZUKUNFT.**

Die Global Academy ist Ihre Plattform.
Wir freuen uns auf Ihre Anfragen unter
[info.seminare@villeroy-boch.com!](mailto:info.seminare@villeroy-boch.com)



„ICH WILL STILSICHER
BERATEN UND MIT
KREATIVITÄT ÜBER-
ZEUGEN.“



Schulen Sie Ihr Auge,
entwickeln Sie Ihr
gestalterisches Gespür
und kommunizieren Sie
wegweisende Lifestyle-
Trends.

G1-SEMINAR

DIE SCHNELLE HANDSKIZZE: WICHTIGE ENTSCHEIDUNGSHILFE IM VERKAUFGESPRÄCH



Die Handskizze als Instrument zur individuellen Kundenbetreuung: Schon eine einfache Zeichnung kann Ihren Kunden Unsicherheiten nehmen und den Impuls zur Kaufentscheidung geben. Zugleich ist sie ein hervorragendes Mittel, die eigene Kompetenz zu demonstrieren. Im Fokus steht das Erlernen einer schnellen und einfachen Zeichendarstellung.

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Theoretische Einführung in das perspektivische Zeichnen
- Grundbegriffe der Zentral-Perspektive und der 2-Fluchten-Perspektive
- Räumliche Darstellung von Objekten
- Einfache Ansicht eines Badezimmers mit Fliesen- und Objektdarstellung
- Gestalterische Ideenentwicklung
- Anlegen und Gestalten von Perspektiven und Präsentation in der Gruppe

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	29.-30.04.2013
	05.-06.12.2013
	05.-06.05.2014
	17.-18.11.2014
Dauer:	2 Tage
Kostenbeitrag:	440 €

G2-SEMINAR

PRAXIS BADGESTALTUNG: MATERIALIEN UND DETAILS



Der Stil eines Bades wird durch den dekorativen Einsatz verschiedener Materialien bestimmt. Je besser Sie die unterschiedlichen Werkstoffe kennen, umso praxisgerechter und kreativer wird Ihre Beratung. Lernen Sie den Einsatz und die gelungene Kombination bekannter keramischer Werkstoffe in Verbindung mit neuen Materialien kennen, und gewinnen Sie vielfältige Anregungen für eine hochwertige Beratung.

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Neue und herkömmliche Werkstoffe im Bad gezielt und dekorativ einsetzen
- Anwendungsbeispiele für den sicheren Umgang mit Glas, Putz, Keramik, Fliesen, Stein, Metall, Kunststoff
- Vor- und Nachteile einzelner Stoffe
- Praxisnahe Beispiele in der Ausstellung
- Aktuelle Trends in der Bad- und Wohnraumplanung

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	10.06.2013
	27.06.2014
Dauer:	1 Tag
Kostenbeitrag:	220 €

LICHT UND SCHATTEN: GRUNDBELEUCHTUNG UND SPEZIALEFFEKTE IM BAD



Licht ist ein wichtiger Bestandteil unseres Alltags, dabei unterschätzen wir seine Wirkung häufig. Gerade bei der Badgestaltung – ob mit oder ohne Tageslicht – kann die richtige Beleuchtung ausschlaggebend sein und über Gefallen oder Nicht-Gefallen beim Kunden entscheiden. Lernen Sie die unterschiedlichen Lichtquellen in der Theorie kennen und wenden Sie Ihr Wissen in praktischen Übungen an.

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Theoretische Einführung in das Thema Licht
- Praxis der Beleuchtung im privaten Bereich
- Badentwurf mit und ohne Tageslicht
- Erstellung eines Beleuchtungsplans
- Colorierung der Handskizze
- Praktische Übungen mit realen Badgrundrissen

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	03.-04.06.2013
	02.-03.12.2013
	05.-06.06.2014
	24.-25.11.2014
Dauer:	2 Tage
Kostenbeitrag:	440 €

FARBEN HELFEN VERKAUFEN: BASIS-SEMINAR



Unsicherheit beim Umgang mit Farben bringt es mit sich, dass Gestaltungen oft ganz anders wirken, als Sie es sich „ausgemalt“ und vorgestellt haben. Dieses Seminar hilft Ihnen, im Zusammenspiel von Farben und Licht den Geschmack Ihrer Kunden zu treffen und überzeugend zu vermitteln. Geben Sie Ihren Kunden das gute Gefühl, bei Ihnen in kompetenten Händen zu sein.

G4-SEMINAR | TEIL I

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Einstieg in die Farblehre
- Das Farbordnungsprinzip nach Itten
- Psychische und physische Zusammenhänge
- Harmonische Farbzusammenhänge erkennen und Farben mischen
- Übung mit Collagen
- Farbe in der Verkaufsförderung

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	25.-26.04.2013
	19.-20.05.2014
Termine in Potsdam:	30.09.-01.10.2013
Dauer:	2 Tage
Kostenbeitrag:	440 €

FARBEN HELFEN VERKAUFEN: AUFBAUSEMINAR



Nachdem Sie das Zusammenspiel von Farbe und Formen bereits kennen, lernen Sie im Aufbau-seminar deren optische Wirkung richtig zu nutzen. Setzen Sie Ihre Ausstellung mit Farben und Farbkontrasten gezielt in Szene, um die Kauflust zu wecken. Zeigen Sie Ihren Kunden mit professionellen Collagen, wie zum Beispiel architektonische Mängel mit Farben kaschiert werden können.

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Ein Streifzug durch die Architekturgeschichte
- Aufgreifen von Fragen und Problemen aus den eigenen Erfahrungen
- Farben gekonnt mit Kontrasten in Szene setzen
- Grundlagen der Farbplanung
- Architektonische Mängel mit Farben kaschieren
- Erstellung von Collagen und praktische Übungen

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	09.-10.12.2013
	11.-12.11.2014
Termine in Potsdam:	24.-25.03.2014
Dauer:	2 Tage
Kostenbeitrag:	440 €

G5-SEMINAR

BÄDER OHNE BARRIEREN: MEHR KOMFORT IM BAD FÜR INDIVIDUELLE BEDÜRFNISSE



Barrierefreiheit und Komfort sind zentrale Argumente in der Badplanung. Machen Sie sich mit gesetzlichen Grundlagen, planerischer Gestaltung und Kundenbedürfnissen vertraut. Praktische Einblicke in die Umsetzung mit Detaillösungen und Montageempfehlungen untermauern Ihre Beratungskompetenz.

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Theoretische Auseinandersetzung mit dem barrierefreien Bauen
- Sensibilisierung für „barrierefreies Denken“
- Die gesellschaftlichen und gesetzlichen Grundlagen, Verordnungen und Normen
- Die Zielgruppen
- Öffentliche Mittel, Zuschüsse und Finanzierungen als Beratungsinhalte
- Räumliche Erfahrungen aus der Sicht eines Rollstuhlfahrers
- Planerische und gestalterische Grundlagen des barrierefreien Bauens
- Einblicke in die Umsetzung mit Detaillösungen und Montageempfehlungen

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	09.09.2013
	22.09.2014
Dauer:	1 Tag
Kostenbeitrag:	220 €

ROOM TO STYLE - LEBEN MIT FLIESEN: GESTALTUNGSDIEEN UND EXPERTENGESPRÄCHE



SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Inspirationen für kreative Gestaltungen
- Die verschiedenen Einsatzmöglichkeiten von Fliesen
- Die Vielfalt von Formaten, Farben und Oberflächen
- Sanierung und Wohnraumanpassung
- Die Realisierung barrierefreier Lebensräume
- Technische Aspekte bei Verlegung, Reinigung und Pflege

Moderne Fliesen sind nicht nur pflegeleicht und widerstandsfähig, sie sorgen auch für ein angenehmes Raumklima und ermöglichen nahezu unendliche Gestaltungen – nicht nur im Bad. Bei „Room to Style“ erfahren Sie alles über Fliesen, beispielsweise, wie man ein Pflegebad in eine barrierefreie Wellness-Oase verwandelt oder wie das Format die Raumwirkung beeinflusst.

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	13.-14.06.2013
	15.-16.05.2014
Dauer:	2 Tage
Kostenbeitrag:	440 €





FUTURION FLAT Duschwanne **FUTURION WALK-IN** Duschtrennung
L'AURA Armaturenprogramm **X-PLANE** Fliesen


Villeroy & Boch
1748

FUTURION FLAT FREIHEIT BEGINNT IN IHREM BAD

Nur selten treffen Ästhetik und Funktionalität so eindrucksvoll aufeinander wie bei Futurion Flat. Einer Duschwanne, die mit minimalistischem Design perfekt in jedes moderne Bad passt. Egal ob bei Neubau oder Renovierung, bei bodenbündiger Montage, Aufbau auf dem Boden oder Einbau mit verfliesstem Rand. Dank der Villeroy&Boch Materialinnovation Quaryl® - einem einzigartigen Gemisch aus feinstem Quarzsand und Acryl - ist sie zudem ungewöhnlich leicht zu reinigen, äußert langlebig und von dauerhaftem Glanz. Genießen Sie die neue Freiheit mit Futurion Flat.

„ICH WILL
PROFESSIONELL
ARBEITEN UND
MEHR ERFOLG
HABEN.“

Strukturieren Sie Ihre
Zeit sowie den Verkaufs-
und Beratungsprozess
mit professionellen
Methoden neu.



DER STRUKTURIERTE VERKAUFS- UND BERATUNGSPROZESS



SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Kundenbedürfnisse wecken und analysieren
- Erfolgreiche Arbeitsweisen im Verkauf
- Der individuelle Verkaufs- und Beratungsprozess
- Die einheitliche Darstellung des Leistungsspektrums
- Die kundenorientierte Erklärung der strukturierten Arbeitsweise

Durch gestiegene Kundenerwartungen unterliegen Verkäufer heute einem erhöhten Anpassungsdruck, der nur durch eine strukturierte Arbeitsweise gemeistert werden kann. So haben erfolgreiche Vertriebsorganisationen bewiesen, dass dauerhafter Erfolg unter anderem auf ständiger Wiederholung beruht. Diese Professionalisierung ist jedoch nur möglich, wenn Arbeitsweisen klar, eindeutig und in vergleichbarer Qualität erfolgen.

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	12.-13.09.2013
	18.-19.09.2014
Dauer:	2 Tage
Kostenbeitrag:	440 €



02-SEMINAR

PROFESSIONELLES PROJEKTMANAGEMENT: BADSANIERUNGEN ERFOLGREICH HANDHABEN



Badsanierungen sind anspruchsvolle, komplexe Projekte, die ein effektives Projektmanagement brauchen, um möglichst reibungslos und zeitgerecht abzulaufen. Gerade Kunden im hochpreisigen Segment sind aus ihrer eigenen Arbeit oft professionelles Projektmanagement gewohnt und erwarten dieses folglich auch in einer hochwertigen Zusammenarbeit mit ihrem Handwerkspartner.

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Die Grundlagen des Projektmanagements
- Vorgehensweisen und Projektmanagement-Werkzeuge
- Projektplanung, -controlling, -steuerung und -dokumentation
- Projektstandards für den Badverkauf, den Bäderbau, die Komplettbadsanierung
- Professionelles Projektmanagement als Marketinginstrument

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	22.04.2013
	28.03.2014
Dauer:	1 Tag
Kostenbeitrag:	220 €

03-SEMINAR

ARBEITSORGANISATION UND ZEITMANAGEMENT: MEHR ERFOLG DURCH MEHR ZEIT



Jeder Mensch kann seine ihm zur Verfügung stehende Zeit nur wirklich nutzen, wenn diese gut geplant ist und die eigenen Abläufe ständig optimiert werden. Denn gute Selbstorganisation und konsequentes Zeitmanagement sind die Voraussetzungen, um festgelegte Ziele zu erreichen.

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Reflexion des persönlichen Zeitmanagements
- Prioritäten setzen und Planungstechniken anwenden
- Die Work-Life-Balance
- Die Vermeidung prozessbedingter Auftragsverluste
- Effektive Tages- und Wochenplanung

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	27.-28.06.2013
	23.-24.06.2014
Dauer:	2 Tage
Kostenbeitrag:	440 €



MEMENTO Badkollektion CULT Armaturenprogramm ONE & ONLY Fliesen


Villeroy & Boch
1748

MEMENTO LEIDENSCHAFT FÜR DIE REINE FORM

Als Bekenntnis zu kraftvollem Purismus verströmt Memento konsequente Geradlinigkeit im Bad. Mit der neuen Möbeloberfläche Bright Oak aus Eichenholz und der matten Keramikfarbe Edelweiß wird die Passion für pures Design neu entfacht. Durch den Verzicht auf alles Überflüssige ist Memento deshalb genau die Badkollektion für Designliebhaber, die mehr wollen.

„ICH WILL AUS
INTERESSIERTEN
BEGEISTERTE
KUNDEN MACHEN.“

Meistern Sie
Herausforderungen
und gestiegene
Ansprüche mit neuen
Verkaufsmethoden.



V1-SEMINAR

ERFOLGREICH PREISGESPRÄCHE UND VERHANDLUNGEN FÜHREN



Um erfolgreich Gespräche zu führen, ist es wichtig, den richtigen Adressaten für ein Anliegen zu identifizieren. Im direkten Gespräch lernen Sie mit „Vertröstern“ richtig umzugehen und das Ziel der schnellen Entscheidung vor Augen zu haben. Stärken Sie Ihre Abschlussicherheit!

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Die Unterschiede zwischen Preisgespräch und Preis-Leistungsgespräch
- Die Motive des Kunden für Preisgespräche
- Der richtige Umgang mit „Vertröstern“
- Parieren von Preiseinwänden
- Nutzen geht vor Preis - Wo kein Nutzen erkennbar ist, müssen die Preise fallen!
- Schwierige Gesprächssituationen aus der Praxis

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	08.-09.04.2013
	25.-26.11.2013
	28.-29.04.2014
	03.-04.11.2014
Termine in Potsdam:	10.-11.06.2013
Dauer:	2 Tage
Kostenbeitrag:	440 €

V2-SEMINAR

KÖRPERSPRACHE UND STIMME: VERKAUFEN SIE MIT AUSSTRAHLUNG



Stimme, Sprache und Körpersprache gehören untrennbar zum Erscheinungsbild des Verkäufers – und entscheiden mit über Sympathie oder Antipathie, Vertrauen oder Misstrauen. Machen Sie eine gepflegte Sprechweise mit Deutlichkeit, Präzision, Ausdauer und eine unterstützende, authentische Körpersprache zu Ihren Erfolgsfaktoren beim Verkauf.

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Ihre Stimme - Ihre Wirkung
- Parameter der persönlichen Ausstrahlung
- Grundlagen rhetorischen Verhaltens
- Pausen und Betonungen: sprechtechnisches Handwerkszeug
- Die 10 goldenen Regeln des Formulierens
- Grundlagen der Körpersprache

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	15.-16.04.2013
	10.-11.03.2014
Dauer:	2 Tage
Kostenbeitrag:	440 €

V3-SEMINAR

ZIELGERICHTETES KOMMUNIZIEREN: VOM BERATUNGS- BIS ZUM KONFLIKTGESPRÄCH



Auf dem Weg vom ersten Verkaufsgespräch bis hin zum fertigen Bad, zu einem begeisterten Kunden und wirtschaftlichem Erfolg braucht es nicht nur Fachwissen, sondern auch kommunikative Kompetenz. Kunden beraten, Badlösungen argumentieren, Kollegen und Partner koordinieren: Lernen Sie, Gespräche bewusster und konsequenter zu führen.

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Zielgerichtete Gespräche, effektive Gesprächsstrukturen
- Gesprächsprozesse verstehen und wirkungsvoll intervenieren
- Gespräche mit Kunden vor Ort, Beratungs- und Verkaufsgespräche, Reklamations- und Abschlussgespräche
- Bearbeitung unternehmensrelevanter Gesprächstypen wie Kritik- und Konfliktgespräche
- Einwände argumentieren

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	24.-25.06.2013
	31.03.-01.04.2014
Dauer:	2 Tage
Kostenbeitrag:	440 €

V4-SEMINAR

MEHRWERT FÜR DEN KUNDEN: WELLNESS ENTDECKEN UND ERLEBEN



Beim Thema Wellness geht es nicht nur um reines Produktwissen, sondern auch um die Hintergründe und die gesundheitlichen Auswirkungen: Lernen Sie die Wirkungsweisen von Wasseranwendungen kennen, um in der Praxis den Mehrwert von Wellness-Produkten fundiert zu vermitteln und somit Ihr Kunden gezielt zu beraten.

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Die Grundlagen der Wellnessphilosophie
- Umsetzung des Wellnessgedankens in der Praxis
- Anwendung hinsichtlich der Wirkung von Wasser
- Einsatz von Dampfdusche, Whirlpool, Sauna und anderen Badeformen sowie ihre Wirkprinzipien
- Zielgruppenspezifische Beratung und Erarbeiten eines individuellen Wellness-Profiles

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	25.-26.04.2013
	21.-22.11.2013
	03.-04.04.2014
	15.-16.09.2014
Dauer:	2 Tage
Kostenbeitrag:	440 €

V5-SEMINAR

NETWORKING 2.0: WIE SIE MIT FACEBOOK, TWITTER UND CO. NEUE KUNDEN GEWINNEN



Ob als Karrieresprungbrett oder Umsatzturbo: Netzwerke erleben in der Zeit des Web 2.0 eine Renaissance. Stimmung machen heute Social Networks, Communities, Postings, Votings in Foren und Blogs – Klassische Werbung wird dagegen zunehmend als unglaublich empfunden. Netzwerken und Empfehlungsmanagement sind deshalb effektive und kostengünstige Möglichkeiten, neue Kunden zu gewinnen.

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Erfolgsfaktor Networking
- Die persönliche Netzwerkkarte
- Die Bedeutung von Facebook, twitter und Co.
- Big Talk: Die Kunst des Kontakts
- Mitarbeiter für das Netzwerken gewinnen
- Empfehlungsmarketing professionalisieren
- Die Werkzeugkiste des Netzwerkers

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	16.-17.09.2013
	27.-28.11.2014
Dauer:	2 Tage
Kostenbeitrag:	440 €

V6-SEMINAR

DAS TELEFON: VISITENKARTE UND CHANCE DES UNTERNEHMENS



Stimme macht Stimmung! Gerade am Telefon ist sie Ihr einziger Botschafter – und das bei so wichtigen Themen wie Erstkontakt und Reklamationen. In diesem Seminar lernen Sie eine effiziente und systematische Kunden-Kommunikation sowie Verhandlungstaktik kennen und nutzen.

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Von Scharfmachern und Weichspülern
- Die Stimme macht Stimmung
- Schlechte Nachrichten verkaufen
- Die Schritte einer Reklamationsbearbeitung
- Sicher und effizient kommunizieren, erfolgreich verhandeln
- Kommunikation & Gesprächsführung am Telefon
- Fragetechniken

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	06.-07.06.2013
	30.06.-01.07.2014
Dauer:	2 Tage
Kostenbeitrag:	440 €

DAS INTERNET: CHANCEN, RISIKEN UND LÖSUNGSKONZEPTE



Das Internet ist heute eines der wichtigsten Informations- und Kommunikationsmedien, das dem stationären Handel viele Chancen, aber auch Risiken bietet. Eine individuelle Strategie und konsequentes Handeln – selbstbewusst, kompetent und zielorientiert – sind gefragt, um die Welt des Internets in eigene strategische Überlegungen einzubeziehen.

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Aktuelle Internettrends und -entwicklungen
- Die Bedeutung des Internets in der SHK-Branche und darüber hinaus
- Die Motivstruktur des Kunden kennen und nutzen
- Chancen und Risiken herausstellen
- Erarbeiten verschiedener Webstrategien

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	10.-11.04.2013
	07.-08.11.2013
	07.-08.04.2014
	01.-02.12.2014
Dauer:	2 Tage
Kostenbeitrag:	440 €

WERBUNG MIT KLEINEN MITTELN UND GROSSER WIRKUNG



Im Bemühen um den Kunden können Sie vieles falsch oder alles richtig machen – zu den gleichen Kosten. Erfolgreiche Werbung zeigt sich in der Übereinstimmung von Marketingzielen mit dem Einsatz der entsprechenden Instrumente. Üben Sie sich in der Marketingplanung, werblichen Umsetzung und der Kontrolle Ihrer Maßnahmen.

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Woran erkennt man gutes Marketing?
- Die Positionierung des eigenen Unternehmens
- Marketingziele und Corporate Design
- Von der Kundenveranstaltung zum Empfehlungsmarketing
- Werbemedien erfolgreich einsetzen und nachbearbeiten
- Erstellen des eigenen Marketingplans für kleines Budget
- Kennzahlen und Erfolgskontrolle

TERMINE | DETAILS

Termine in Mettlach:	19.-20.06.2013
	08.-09.05.2014
Dauer:	2 Tage
Kostenbeitrag:	440 €



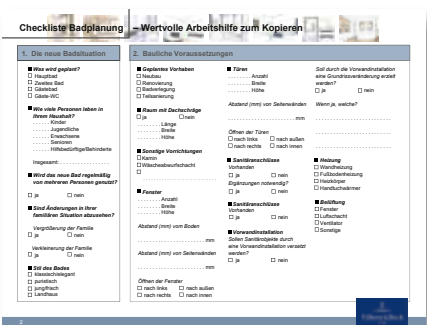
CHECKLISTEN FÜR PROFESSIONELLE PLANUNG

Steht ein neues Projekt an, gibt es erst einmal einige Fragen zu beantworten. Denn nur mit vollständigen Informationen steht der Umsetzung nichts mehr im Wege.



DOWNLOAD

Nutzen Sie unsere praktischen Checklisten für die Bad- und Wohnraumplanung! Sie stehen unter villeroy-boch.com/seminare-checklisten zum Download bereit.



„FÜR MICH FÄNGT
ALLES MIT DER
RICHTIGEN
PLANUNG AN.“



ARCHITEKTENGESPRÄCH: INNOVATION UND NACHHALTIGKEIT



Villeroy & Boch bewegt sich und andere. Mit traditioneller Innovationskraft, ständig weiterentwickelten Technologien und einer über 260-jährigen Designkompetenz schafft das Unternehmen immer wieder vollkommen neue und einzigartige Lösungen für moderne Badwelten in zeitgemäßer Architektur. Erleben Sie beim „Architektengespräch“ mit internen und externen Experten einen interaktiven Tag rund um die Themen Innovation und Nachhaltigkeit bei Villeroy & Boch!

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Impulsvorträge von internen und externen Experten
- Interaktive Podiumsdiskussion
- Villeroy & Boch als Partner im Projektgeschäft
- Villeroy & Boch erleben: Von der Produktion bis zum Info-Zentrum für Bad & Wellness, Fliesen und Küche

TERMINE | DETAILS

Termin in Mettlach:	10.09.2013 23.09.2014
Dauer:	1 Tag
Kostenbeitrag:	110 €

HINWEIS: Fortbildungspunkte für die Veranstaltung werden bei den Architektenkammern beantragt.



„WIR WOLLEN
UNS UMFASSEND
FORTBILDEN MIT
ZERTIFIZIERUNG.“

Qualifizieren Sie sich in
Kooperation mit der IHK
Saarland in Theorie und
Praxis für die anspruchs-
vollen Aufgaben in Sanitär-
und Fliesenausstellungen.



WBR: EINJÄHRIGE WEITERBILDUNGSREIHE ZUM/ZUR AUSSTELLUNGSVERKÄUFER/IN BAD & WOHNEN (IHK)



Die Teilnehmer der Weiterbildung lernen, mit ihrer Persönlichkeit neue Kunden zu gewinnen, erfolgreich Kunden zu halten und das Unternehmen nach außen zu präsentieren. Sie erweitern ihre persönliche Handlungs-, Methoden- und Fachkompetenz. Die Seminarreihe schließt mit einem leistungsgebundenen IHK-Zertifikat ab und wird deutschlandweit als Zeugnis einer hochwertigen Weiterbildung anerkannt.

TERMINE | DETAILS

Ort:	Mettlach
WBR 16:	ab 25.09.2013
WBR 17:	ab 24.09.2014
Zeitraum:	11 Module innerhalb eines Jahres
Dauer:	je 2 Tage/Modul + 1 Einführungstag + 1 Tag für die Abschlussleistung
Kostenbeitrag:	4.600 €

SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- **Persönlichkeitskompetenz:** Erkennen Sie Ihre Stärken und Ihr individuelles Entwicklungspotenzial
- **Farbe und Formen I:** Farben helfen verkaufen – erkennen Sie deren Wirkung und wie sie sich kundenspezifisch nutzen lässt
- **Verkaufstraining I:** Führen Sie Kunden durch Sicherheit und Kompetenz im Beratungsgespräch zur Entscheidung
- **Gestaltung und Stil:** Schulen Sie Ihre Gestaltungskompetenz in Theorie und Praxis
- **Kundenmanagement:** Pflegen Sie Ihre Kundenbeziehungen richtig – auch im Reklamationsfall
- **Projektmanagement:** Badrenovierungsprojekte von der Planung über Controlling bis zur Dokumentation begleiten
- **Skizzieren und beraten:** Erkennen Sie die Vorteile von räumlichen Skizzen im Beratungsgespräch, und erlernen deren Umsetzung
- **Farbe und Formen II:** Vertiefen Sie die bereits erworbenen Kenntnisse über Farb- und Formharmonien
- **Verkaufstraining II:** Bewährte Verkaufswerkzeuge strukturiert und wirkungsvoll einsetzen
- **Bad- und Wohnraumplanung:** Entwerfen Sie Planungen sicher und kundenorientiert, damit der Funke überspringt
- **Abschlussmodul:** Zweitägiges Training zur Vorbereitung auf die Abschlusspräsentation

WBR AUFBAUQUALIFIZIERUNG: AUSSTELLUNGSEXPERTE BAD & WOHNEN (IHK)



Werden Sie zum absoluten Experten! Nachdem Sie sich bereits als „Ausstellungsverkäufer/in Bad & Wohnen“ (IHK) qualifiziert haben, können Sie mit der anspruchsvollen WBR Aufbauqualifizierung Ihr Profil noch weiter ausbauen und so den ständig wachsenden Anforderungen in Sanitär- und Fliesenausstellungen noch professioneller und erfolgreicher begegnen. In sechs aufeinander aufbauenden Modulen steigern Sie dazu nochmals Ihre Fähigkeiten in Sachen Gestaltung, Kundenmanagement, Beratung und Verkauf. Die Fortbildung schließt ebenfalls mit einem IHK-Zertifikat ab.



SEMINARINHALT – IHR NUTZEN

- Zielgerichtetes Kommunizieren: Erlernen Sie hohe kommunikative Kompetenzen und Gesprächsstrukturen
- Wellness entdecken und erleben: Seien Sie als Wellnessberater gut gerüstet und erkennen Sie den Mehrwert der Wellnessphilosophie
- Mit strukturierten Verkaufsprozessen zu noch mehr Erfolg: Differenzieren Sie sich, um Ihren Erfolg nachhaltig zu sichern
- Empfehlungsmarketing durch Networking vorantreiben: Stärken Sie das Vertrauensverhältnis zu Ihren Kunden und sichern Sie eine tragfähige Kundenbeziehung
- Licht- und Farbkonzepte für stilvolle Räume: Treffen Sie die richtige Wahl von Licht und Farbe nach den fünf Elementen des Feng Shui für eine größere Sogwirkung Ihrer Ausstellung
- Innovative Lösungen durch kreative Ideen - kreative Badlösungen und innovative unternehmerische Konzepte generieren und präsentieren: Mit der richtigen Technik lenken Sie Ihr Denken zu neuen Wegen und Lösungen

TERMINE | DETAILS

Ort:	Mettlach
Termine 2014:	ab 20.03.2014
Zeitraum:	6 Module innerhalb eines Jahres
Dauer:	je 2 Tage/Modul + ½ Tag Modul 5 + 1 Tag für die Abschlussleistung
Kostenbeitrag:	2.600 €

IHK ZERTIFIZIERTE WEITERBILDUNGEN

**Wollen Sie mehr wissen über das umfassende
Fortbildungsangebot von Villeroy & Boch in
Zusammenarbeit mit der IHK des Saarlandes?
Dann werfen Sie gleich einen Blick in unsere
ausführliche Info-Broschüre zu den Themen:**

- Weiterbildungsreihe Ausstellungsverkäufer/in
Bad & Wohnen (IHK)
- Aufbauqualifizierung Ausstellungsexperte
Bad & Wohnen (IHK)

Einfach per E-Mail unter info.seminare@villeroy-boch.com
anfordern!



„ICH WILL SPAREN.
ABER NICHT BEI MEINER
WEITERBILDUNG.“



Es kann sich durchaus lohnen,
wenn Sie sich frühzeitig für ein
Seminar entscheiden. Nutzen Sie
die verschiedenen Möglichkeiten
für eine finanzielle Förderung
von beruflichen Weiterbildungs-
maßnahmen aus öffentlichen
Mitteln. Informieren Sie sich
rechtzeitig!

FÖRDERPROGRAMME

Die Förderprogramme unterscheiden sich je nach Bundesland und Region. Sie werden ggf. auch von unterschiedlichen Stellen verwaltet, wie z. B. von den Wirtschafts-, Kultus- oder Sozialministerien. Zuverlässige Auskünfte erhalten Sie dazu von der regional zuständigen IHK oder Arbeitsverwaltung. Wir empfehlen Interessenten, sich bei diesen Stellen über solche Programme zu informieren.

WEITERE TIPPS

- In einigen Bundesländern gibt es individuelle Förderprogramme (z. B. NRW Bildungsschecks, Brandenburg LASA Institut)
- www.bmbf.de
- www.qualifizierungsschecks.de
- www.foederdatenbank.de
- Übersicht aktueller Förderprogramme Stiftung Warentest unter Bildung und Soziales bei www.test.de

WICHTIG: Der Antrag muss vor Beginn des Lehrgangs gestellt werden!



WEITERBILDUNG ZAHLT SICH AUS!

So amortisiert sich Ihre Investition in ein Seminar von Villeroy & Boch, z. B. wenn der Ausstellungsverkäufer durch einen früheren Abschluss 1,5 Stunden an Beratungszeit pro Woche einspart. Oder wenn es dem Ausstellungsverkäufer durch sein Wissen aus einem Seminar gelingt, die Verkaufsquote zu steigern, indem er vier Komplettbäder durchschnittlicher Größe mehr verkauft. Die Beispiele aus der Praxis sind zahlreich – doch Villeroy & Boch möchte Ihnen noch weitere Anreize für den Besuch eines Seminars der Global Academy geben:

- **10% Frühbucherrabatt**
bei Anmeldung bis 10 Wochen vor Seminarbeginn (gilt nicht für die IHK-Zertifikatslehrgänge sowie die Inhouse Seminare und kann nicht mit dem Vielbucherrabatt kombiniert werden)
- **15% Vielbucherrabatt**
bei Anmeldung von mindestens 3 Personen aus einem Unternehmen (gilt nicht für die IHK-Zertifikatslehrgänge sowie die Inhouse Seminare und kann nicht mit dem Frühbucherrabatt kombiniert werden)

Weitere Details zur Anmeldung finden Sie auf den Seiten 32 und 33.



KONTAKT UND ANMELDUNG

IHR FAHRPLAN INS TRAININGSZENTRUM

Sie sind entschlossen, Ihre Erfolge im Verkauf weiter auszubauen? Herzlichen Glückwunsch und Willkommen in der Global Academy! Hier finden Sie alle Informationen.



WAS BEINHALTET EIN SEMINAR?

In den Seminarpaketen von Villeroy & Boch steckt alles drin: Ihre Schulungsunterlagen, die Bewirtung in der Akademie und das Abendessen bei mehrtägigen Veranstaltungen. Die Seminare finden in der Regel von 9.00 bis 17.00 Uhr statt.



WIE FUNKTIONIEREN ANREISE UND ÜBERNACHTUNG?

Mit Hilfe der Wegbeschreibung auf der Rückseite können Sie Ihre Anreise nach Mettlach zielsicher planen. Mit Ihrer Einladung zum Seminar erhalten Sie außerdem eine Liste mit Übernachtungsmöglichkeiten in unterschiedlichen Hotel-Kategorien zu Sonderkonditionen.



WIE MELDE ICH MICH AN?

Zur Anmeldung kopieren Sie einfach das beiliegende Anmeldeformular, füllen es aus und schicken es per Fax an (068 64) 81 25 24. Oder buchen Sie Ihr Seminar online unter www.villeroy-boch.com/seminare. Sie erhalten daraufhin eine Anmeldebestätigung von uns. Detaillierte Informationen und Unterlagen gehen Ihnen ca. 2 Wochen vor Seminarbeginn zu.

HABEN SIE NOCH FRAGEN?

Ob detaillierte Seminarinhalte oder Fragen zur Anmeldung, kontaktieren Sie uns einfach per E-Mail an info.seminare@villeroy-boch.com oder telefonisch unter (068 64) 81 15 00. Alle Informationen finden Sie auch im Internet unter www.villeroy-boch.com/seminare.



WANN MELDE ICH MICH AN?

Die Teilnehmerzahl pro Seminar ist begrenzt, um einen größtmöglichen Lernerfolg zu gewährleisten. Melden Sie sich also frühzeitig an, die Seminarplätze werden in der Reihenfolge der eingehenden Anmeldungen vergeben. Sollte Ihr Wunschtermin ausgebucht sein, schlagen wir Ihnen eine Alternative vor.



WIE STORNIERE ICH EIN SEMINAR?

Falls Sie Ihr gebuchtes Seminar nicht wahrnehmen können, stehen Ihnen drei Optionen offen:

- Sie können jederzeit einen Ersatzteilnehmer benennen.
- Sie wandeln Ihre Buchung in eine Trainingsoption um: Damit können Sie anstelle des gebuchten Kurses ein anderes Seminar Ihrer Wahl in den nächsten 12 Monaten besuchen.
- Für eine vollständige Absage ist eine Stornierung bis drei Wochen vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei Absagen bis einen Werktag vor Seminarbeginn fällt eine Kostenbeteiligung von 50 % der Seminargebühren an. Liegt keine fristgerechte Absage vor, wird die Seminargebühr in voller Höhe fällig.



KANN EIN SEMINAR AUSFALLEN?

Ein Seminar kann aufgrund zu geringer Teilnehmerzahl nicht zustande kommen. Dann informieren wir Sie rechtzeitig.



ZEIT ZU LERNEN, ZEIT ZU ENTSPANNEN



DIE WELLNESS LOUNGE

Testen Sie die Wellness-Produkte von Villeroy & Boch im Informationszentrum. Alles, was Sie brauchen, sind zwei Stunden Zeit für Ihr Wohlbefinden, dann können Sie zum Beispiel die aktuellen Whirlpool-Systeme mit Aromabad und vieles mehr live erleben. Bitte melden Sie sich 2 Wochen im Voraus zum Probebaden an:

Tel. (06864) 81 29 75,

Fax (06864) 81 29 78

E-Mail

ausstellung.info@villeroy-boch.com.



DAS MUSEUMSCAFÉ

Das nostalgische Café präsentiert sich ganz im Stil des berühmten Dresdner Milchladens. Tauchen Sie als Besucher in das Lebensgefühl und die Lebensweise einer längst vergangenen Zeit ab.



**DAS INFO-CENTER
BAD & WELLNESS, KÜCHE
UND FLIESEN**

Werfen Sie einen Blick auf komplette Wohnwelten und aktuelle Gestaltungskonzepte in der Fachausstellung für traumhafte Bad- und Wohnwelten.

DIE KERAVISION

Keramik-Kunst und Kultur im Spiegel der Zeit - als ein Höhepunkt präsentiert die KeraVision im historischen Ambiente der Alten Abtei ein Vierteljahrtausend Unternehmensgeschichte. Auf Ihrem Streifzug durch die Epochen werden Sie Zeuge, wie sich geschichtliche Ereignisse im Design widerspiegeln.



MEHR ALS NUR EIN SEMINAR!

Genießen Sie Ihren Seminaraufenthalt bei uns und lassen Sie sich in die Welt von Villeroy & Boch entführen. Eine Welt mit außergewöhnlichem Ambiente inmitten barocker Architektur, eine Welt zwischen Vergangenheit und Zukunft, eine Welt im Dreiländereck Frankreich - Luxemburg - Deutschland. Gehen Sie jenseits des Seminarprogramms auf eine spannende Entdeckungsreise!

DAS KERAMIKMUSEUM

Entdecken Sie die Welt traditioneller Keramikunst. Ein modernes Museumskonzept leitet Sie durch die keramischen Schätze aus mehreren Jahrhunderten.

**DAS VILLEROY & BOCH
OUTLET CENTER**

Nur einen Steinwurf entfernt profitieren Sie von attraktiven Angeboten aus den Bereichen Porzellan, Glas, Kristall, Besteck oder Homeaccessoires.

**DIE ERLEBNISWELT
TISCHKULTUR**

Lassen Sie sich inspirieren von der Welt des gedeckten Tisches und ungewöhnlichen Präsentationen von Klassik bis Avantgarde.



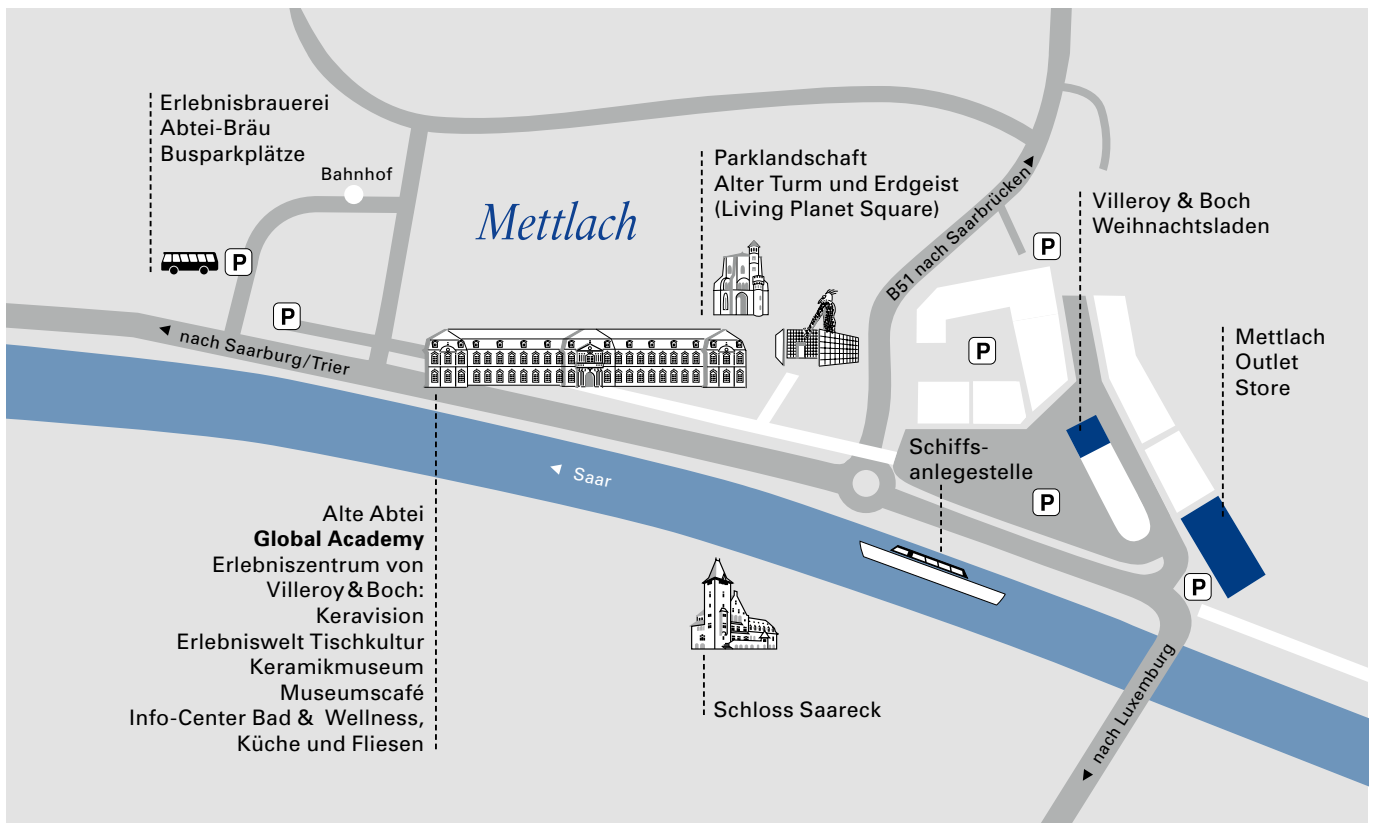
VILLEROY & BOCH

IHR WEG ZU UNS:



- von Saarbrücken
A620, A8 Richtung Luxemburg
Ausfahrt Mettlach/Schwemlingen
in Richtung Mettlach
- von Trier
B51, Richtung Mettlach
- von Luxemburg
E29, Ausfahrt Orscholz
Richtung Mettlach

ZERTIFIZIERTE QUALITÄT



87947503 - D - 12/2012

DEUTSCHLAND

Villeroy & Boch AG
Global Academy
Hauptverwaltung
D-66693 Mettlach

Tel +49 68 64 - 81 15 00
Fax +49 68 64 - 81 25 24
info.seminare@villeroy-boch.com

