

Qualifikation für die Büromöbelbranche



Visueller Vertrieb

Ausbildungsgang mit Abschlussprüfung

Kurzbeschreibung zum Ausbildungsgang

Visueller Vertrieb



WARUM DIESER AUSBILDUNGSGANG?

- Zeigen statt reden! Menschen nehmen bei Präsentationen den größten Teil von Informationen, ca. 83%, über den optischen Kanal auf. Über keinen anderen Kanal lassen sich Informationen schneller und einfacher vermitteln. Dieses Seminar zeigt, wie der gesamte Vertriebsprozess durch konsequente Visualisierung optimiert werden kann.
- Eine Büroplanung ist für den Kunden ein komplexes und aus seiner Laiensicht heraus schwer verständliches Konstrukt. Dieses Seminar zeigt, wie durch Visualisierung Inhalte nach dem „keep it simple“ Prinzip einfach, verständlich und sicher beim Kunden ankommen.
- Gegen Schönheit kann man sich nicht wehren! Dieses Seminar betont den Faktor „Ästhetik“ in der Planung und der Visualisierung und vermittelt eine zeitgemäße Sicht auf das Thema Büroplanung.
- Vergleichbarkeit bei den Produkten verlangt nach Differenzierung durch Menschen und Konzepte. Dieses Seminar zeigt Alternativen zur konventionellen Vertriebsarbeit und hilft Ihnen, sich im Markt von Ihren Mitbewerbern zu unterscheiden.

IHR NUTZEN

- Klare Differenzierung von anderen Anbietern im Markt
- Vereinfachung und Straffung des Vertriebsprozesses
- Bessere Ressourcennutzung im Bereich CAD (pCon.planner 6.3 PRO)
- Neue Vertriebsimpulse für Neueinsteiger und „alte Hasen“

Kurzbeschreibung zum Ausbildungsgang



Visueller Vertrieb

ZIELGRUPPE	Büromöbelbranche, Handel und Hersteller Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst, Planer
ZIELSETZUNG	Perfektionierung der Nutzung visueller Darstellung in der Vertriebsarbeit Verbesserung der Kundenorientierung in Planung und Präsentationen Erlangen gestalterischer Sicherheit zum Erstellen ansprechender Planungen Erlernen der neuen vertriebsrelevanten Funktionen des pCon.planner 6.3 PRO
INHALTE	<p>Block 1 - Grundlagen des visuellen Vertriebs</p> <ul style="list-style-type: none">- Übersicht über den Vertriebsprozess- Visualisierungsmöglichkeiten von Erstkontakt bis Angebot- Grundlagenermittlung für die Planungs- und Vertriebsarbeit- Kundentypologien erkennen und gezielt mit ihnen kommunizieren- Grundlegendes zum Thema Präsentation (Informationsaufnahme, Steuerung der Aufmerksamkeit, usw.)- Visueller Vertrieb als Alternative zur traditionellen Arbeitsweise <p>Block 1 - Zeitgemäße Büroplanung</p> <ul style="list-style-type: none">- Zielgerichtete und wirtschaftliche Planungsarbeit- Zusammenarbeit Planer/Kunde im Planungs-/Vertriebsprozess- Bedeutung der Planung für den Vertrieb- Planerische Trends- Planung Verkaufen? Das Wichtigste zum Thema Dienstleistungsverkauf <p>Block 2 - Bürogestaltung – mit Stil überzeugen</p> <ul style="list-style-type: none">- Kennenlernen der Gestaltungselemente und Ihrer Rollen in der Planung- Kleine Farbenlehre (Farbkreis, einfache Farbkonzepte)- Stilfindung in Büroplanung mit Moodboards oder Collagen- Grundlagen der Raumgestaltung (Analyse des Raumes, Verteilung von Farben, Lichtverteilung, usw.) <p>Block 3 - pCon.planner 6.3 PRO – Visuelle Verkaufswerkzeuge</p> <ul style="list-style-type: none">- Kommentarfunktion- Piranesi- Planzusammenstellung- Einfügen kundenspezifischer Inhalte (Logos, Bilder, usw.)- Perfektionierung der Bilderzeugung bzw. der Qualität von Renderings <p>Block 4 - Kundenorientierte Vertriebsarbeit</p> <ul style="list-style-type: none">- Anwendungstraining zu den oben genannten Themen (Planspiele von der Grundlagenermittlung bis zur Präsentation)- Erstellung von Referenzplanungen für den eigenen Showroom und Internetauftritt

METHODEN	Interaktive Vorträge, Workshops, IT-Training, Rollenspiele, Gruppen- und Einzelarbeiten, Prüfung am Ende des Kurses
DAUER	4 x 2 Tage Block 1 13./14.12.2010 Block 2 17./18.01.2010 Block 3 07./08.02.2010 Block 4 14./15.03.2010 inkl. Abschlussprüfung
VORKENNTNISSE	Grundwissen in der Anwendung des pCon.planner 6.3 PRO und MS Powerpoint (Sollten keine Grundkenntnisse vorhanden sein, können diese vorab in separaten Kursmodulen erworben werden.)
TRAINER	Kursleiter Stefan Kleinhenz, Geprüfter BüroBerater Block 1 – Grundlagen des visuellen Vertriebs, Zeitgemäße Büroplanung Stefan Kleinhenz, Geprüfter BüroBerater Block 2 – Bürogestaltung – mit Stil überzeugen Petra Legermann, Architektin, Partner AG Offenburg Block 3 – pCon.planner 6.3 PRO – Visuelle Verkaufswerkzeuge Christian Winkler oder Ralf Hegemann, Wegscheider OS Block 4 – Kundenorientierte Vertriebsarbeit Stefan Kleinhenz, Geprüfter BüroBerater Christian Winkler oder Ralf Hegemann, Wegscheider OS

TEILNEHMERZAHL	minimal 8 Personen, maximal 12 Personen
ORT	Wegscheider Office Solutions, Heßdorf-Hannberg
KOSTEN	<p>2400,00 € zzgl. Mehrwertsteuer. Die Seminargebühr enthält bereits die Kosten für Schulungsmaterialien, sowie die Verpflegung in den Kaffeepausen und ein Mittagessen an den Seminartagen. Eventuell anfallenden Hotelkosten sind nicht in der Seminargebühr enthalten.</p> <p>alternativ</p> <p>2864,00 € zzgl. Mehrwertsteuer. Die Seminargebühr enthält bereits die Kosten für Schulungsmaterialien, sowie die Verpflegung in den Kaffeepausen und ein Mittagessen an den Seminartagen, sowie die Hotelkosten (Übernachtung mit Frühstück) im Hotel „Zum Löwenbräu“ in Adelsdorf-Neuhaus. Berücksichtigt sind zwei Übernachtungen je Kursmodul, also insgesamt acht Übernachtungen.</p>
HINWEIS	Dieses Ausbildungsprogramm beinhaltet die Arbeit mit dem pCon.planner 6.3 PRO. Die Schulung wird hierbei auf Laptops der Fa. Wegscheider durchgeführt. Möchten Sie lieber direkt auf Ihrem eigenen Laptop üben, so ist das ebenfalls möglich. Die Fa. Wegscheider wird sich in diesem Fall im Vorfeld um die entsprechende Konfiguration bzw. Installation des Programms kümmern.

Kurzportrait zum Referenten

Petra Legermann

Architektin, Dipl. Ing. (FH)



GEBOREN AM	03.08.1967
THEMENGEBIETE	Gestaltung, Freihandzeichnen, Innen - Architektur
WERDEGANG	Ausbildung zur Mathematisch-Technischen-Assistentin Studium der Architektur an der Muthesiushochschule in Kiel Studienjahr in Genua Architektin im Büro Stefano Boeri in Mailand
HEUTIGE TÄTIGKEIT	seit 2002 Architektin bei der PART.ner AG in Offenburg seit 2004 Referentin
KURSSPRACHEN	Deutsch Italienisch
WOHNORT	Freiburg, Baden-Württemberg
LEIDENSCHAFTEN	Radeln bergauf bergab, Tanzen, Natur genießen
KONTAKTDATEN	Petra Legermann PART.ner Aktiengesellschaft Wilhelm-Bauer-Straße 14 77652 Offenburg Tel. +49 781.919 36. 73 Fax +49 781.919 36. 70 Mail p.legermann@partner-AG.de Web. www.partner-ag.de

Kurzportrait zum Referenten

Stefan Kleinhenz

Geprüfter BüroBerater (Mensch&Büro-Akademie)



GEBOREN AM	04.10.1970
THEMENGEBIETE	Arbeitsplatzplanung, Büroraumplanung, Bürokonzeption, Regelwerke (D, A, CH), Bürogestaltung, Büromöbelvertrieb (beraterische Aspekte, Präsentation)
WERDEGANG	Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel Leitung der Büromöbelabteilung eines Vollsortimenters Ausbildung zum geprüften BüroBerater an der Mensch&Büro Akademie Direktvertrieb für einen niederländischen Büromöbelhersteller Architekten- und Fachhandelsbetreuung für einen belgischen Büromöbelhersteller (Gebiet Süddeutschland) seit 2000 selbstständiger Büroplaner seit 2002 Referent 2010 Trainerausbildung bei Krawiec Consulting Mannheim
HEUTIGE TÄTIGKEIT	Inhaber des Planungsbüros Modul E, Bamberg (Kerngeschäft Bürokonzeption, für KMU) Referent für die European Office Academy und Campus 4 Geschäftsführender Gesellschafter der Campus 4 GmbH Redaktionsbeirat der Fachzeitschrift Mensch&Büro
KURSSPRACHEN	Deutsch, Englisch
WOHNORT	Bamberg, Bayern
LEIDENSCHAFTEN	Gutes Essen und Trinken, Natur, Volleyball, Reisen
KONTAKTDATEN	Stefan Kleinhenz Cherbonhofstraße 10 96049 Bamberg Tel. +49 951. 519 396.50 Fax +49 951. 509 063.8 Mobil +49 171. 624 33 12 Mail sk@campus4.eu Web www.campus4.eu

Kurzportrait zum Referenten

Christian Winkler

staatl. gepr. IT-Projektleiter



GEBOREN AM	29.02.1984
THEMENGEBIETE	CAD-Spezialist im Bereich Architektur und Einrichtungsplanung, Einführung von Softwarelösungen, IT-Projektmanagement, Büroplanung, 3D-Visualisierung, Grafikbearbeitung, Angebotsgestaltung
WERDEGANG	Ausbildung zum IT-Systemelektroniker seit 2006 Angestellter der wegscheider office solution gmbh Aus- und Weiterbildungen in der Anwendung von AutoCAD Referent für pCon.planner- und AutoCAD-Schulungen Weiterbildung zum staatl. gepr. IT-Projektleiter
HEUTIGE TÄTIGKEIT	seit 2008 Consultant der wegscheider office solution gmbh Betreuung der Industrie- und Handelskunden, sowie Innenarchitekten Schulungsreferent für pCon.planner 6, Concept Office & OFML-Produktdaten
KURSSPRACHEN	Deutsch, Englisch
FAMILIENSTAND	ledig
LEIDENSCHAFTEN	Radfahren, Tennis, Badminton, Kochen, Technik
KONTAKTDATEN	Christian Winkler wegscheider office solution gmbh Kirchenplatz 3 91093 Heßdorf-Hannberg fon +49 9135 2111 0 fax +49 9135 2111 100 eMail info@wegscheider-os.de web www.wegscheider-os.de

Kurzportrait zum Referenten

Ralf Hegemann
Consultant

GEBOREN AM	31.05.1966
THEMENGEBIETE	CAD-Spezialist im Bereich Einrichtungsplanung, Büroplanung, Einführung von Softwarelösungen, Warenwirtschaft, Angebotsgestaltung, 3D-Visualisierung, Grafikbearbeitung
WERDEGANG	Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel, Planung und Verkauf von Wohn- und Küchenmöbel, seit 1998 Consultant einer Küchenfachhandel-Software für die Bereiche Küchenplanung und Warenwirtschaft, seit 2004 Angestellter der wegscheider office solution gmbh
HEUTIGE TÄTIGKEIT	Consultant der wegscheider office solution gmbh, Betreuung der Industrie- und Handelskunden, Schulungsreferent für pCon.planner 6, Concept Office & OFML-Produktdaten
KURSSPRACHEN	Deutsch
LEIDENSCHAFTEN	Familie, Freunde, Tennis, Technik
KONTAKTDATEN	Ralf Hegemann wegscheider office solution gmbh Kirchenplatz 3 91093 Heßdorf-Hannberg fon +49 9135 2111 0 fax +49 9135 2111 100 eMail info@wegscheider-os.de web www.wegscheider-os.de

Anmeldung zum Seminar

Visueller Vertrieb**FAXEN AN**Campus 4 GmbH
Cherbonhofstraße 10
96049 Bamberg**oder als PDF an:** anmeldung@campus4.eu**Fax 0951 - 5090638****IHRE ANGABEN**

Name | _____

Vorname | _____

Funktion | _____

Firma | _____

PLZ | _____ | Ort | _____

Straße | _____ | Hausnr. | _____

Telefon | _____ | Fax | _____

Email | _____

BITTE ANKREUZENHiermit melde ich den oben genannten Teilnehmer zum Seminar
„Visueller Vertrieb“☐ zum Preis von 2400,00€ ohne Übernachtung (Details s.S.5) an.☐ zum Preis von 2864,00€ inkl. Übernachtung (Details s.S.5) an.**DATUM/UNTERSCHRIFT**

Bitte beachten Sie die Geschäftsbedingungen auf der nächsten Seite, Seite 11!

GESCHÄFTSBEDINGUNGEN:

Nach der Anmeldung erhalten Sie eine Seminarplatzbestätigung, die Rechnung und Informationen zur Anfahrt und Hotelbuchung. Zahlungstermin ist 28 Tage vor Seminarbeginn. Stornierungen sind bis sechs Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei möglich. Danach wird 50% der Gebühr fällig, falls kein akzeptabler Ersatzteilnehmer nachrückt. Bei Absagen am Tage des Seminarbeginns oder Nichterscheinen stellen wir den gesamten Betrag in Rechnung. Das Seminar kann von uns abgesagt werden, wenn zu wenige Anmeldungen vorliegen. Alle Zahlungen werden dann unverzüglich zurücküberwiesen. Die oben genannte Seminargebühr versteht sich zuzüglich Mehrwertsteuer.