

Wichtige Hinweise und Anmeldung

Anmeldung

Einfach diese Seite kopieren, ausfüllen und an den gewünschten Veranstaltungsort faxen. Oder buchen Sie schnell via Internet unter www.duravit.de/seminare.

Wir freuen uns auf Sie.

Anmeldebestätigung und Rechnung

Sie erhalten für Ihr gewünschtes Seminar eine Reservierungsbestätigung. Bei Seminaren mit Kostenbeteiligung legen wir die Rechnung bei, Ihre Buchung wird für beide Seiten dadurch verbindlich.

Eine Anreise am Vortag ist möglich. Die Veranstaltungen beginnen am 1. Tag um 9.00 Uhr und enden am 2. Tag am Nachmittag. Übernachtungs- und Bewirtungskosten übernimmt Duravit (ausgenommen Ausbildungen). Die Reisekosten tragen die Teilnehmer selbst.

Stornierung

Bis 4 Wochen vor Beginn kostenfrei. Danach stellen wir eventuell angefallene Stornokosten für das Hotel in Rechnung. Kostenpflichtige Seminare sind bis zwei Wochen vor Beginn zu 50% und danach oder bei Nichtteilnahme 100% kostenpflichtig und vom Teilnehmer entsprechend zu übernehmen. Selbstverständlich können Sie für jede gebuchte Veranstaltung einen

Ersatzteilnehmer benennen. Der Veranstalter behält sich vor, Termine bei zu geringer Teilnehmerzahl abzusagen.

Die Seminarorte und Ihre Ansprechpartner

Für Seminare in Hornberg im Duravit Design Center ist Ihre Ansprechpartnerin Sabrina Läufer, Tel. +49 7833 70 315, Fax +49 7833 70 7315, Sabrina.Laeufer@duravit.de

Für Seminare in der Porzellanstadt Meißen, im Duravit-Schulungs- und Ausstellungszentrum ist Ihre Ansprechpartnerin Antje Kunath, Tel. +49 3521 466 570, Fax +49 7833 70 7721, Antje.Kunath@duravit.de

Für Seminare in der Schweiz ist Ihre Ansprechpartnerin Mélanie Meyer, Tel.: +41 62 887 25 50, Fax +41 62 887 25 51, Melanie.Meyer@ch.duravit.com

Für Seminare in Österreich ist Ihre Ansprechpartnerin Renate Pratl, Tel.: +43 2236 677 033 63, Fax +43 2236 677 033 763 Renate.Pratl@at.duravit.com

Duravit AG
Werderstr. 36
78132 Hornberg
Telefon +49 7833 70 0
Telefax +49 7833 70 289
info@duravit.de
www.duravit.de

Duravit Meißen GmbH
Ziegelstr. 3
01662 Meißen/Zaschendorf
Telefon +49 3521 46 65 0
Telefax +49 3521 46 69 10
info@duravit.de
www.duravit.de

Duravit Österreich
Industriezentrum NÖ-Süd,
Straße 2a/M38
2355 Wiener Neudorf
Telefon +43 2236 677 033 0
Telefax +43 2236 677 033 10
info@at.duravit.com
www.duravit.at

Duravit Schweiz AG
Bahnweg 4
5504 Othmarsingen
Telefon +41 62 887 25 50
Telefax +41 62 887 25 51
info@ch.duravit.com
www.duravit.ch



Leben im Bad
Living bathrooms



Seminare 2012

Anmeldung zum Duravit Seminar 2012

Name, Vorname _____

Tätigkeit im Unternehmen _____ Firma _____

Straße, Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____ Telefax _____

Telefon, Mobil _____ E-mail _____

Ich melde mich für folgende(s) Seminar(e) an:

Seminartitel: _____

Standort: _____

Mögliche Paketpreise werden von uns automatisch berücksichtigt!

- Anreise am ersten Seminartag
 Übernachtung im Einzelzimmer

- Anreise am Abend vor Seminarbeginn
 Übernachtung im Doppelzimmer

Ort, Datum _____

Unterschrift _____

www.duravit.de/seminare



Best.-Nr. 001232/11.11.9.5.1. Printed in Germany - Technische Verbesserungen und optische Veränderungen an den abgebildeten Produkten behalten wir uns vor.



Liebe Partner aus Handel und Handwerk,

modernste Technik erobert nach und nach unseren Alltag – davor macht auch das Bad nicht Halt. Der einst triste Funktionsbereich ist heute nicht nur wohnlich eingerichtet, sondern es ziehen immer leistungsfähigere Produkte bis hin zur stimmungsvollen Beleuchtung in das Bad ein. Diese sorgen für einen neuen Grad an Komfort, der weit über das Duschen, Baden und Zähneputzen hinausgeht. Die Transformation des Bades bringt ausgeklügelte technische Details mit sich, die gleichwohl anspruchsvollere Montage und Installation bedeuten – neue Herausforderungen, an die wir unser Rüstzeug anpassen müssen.

Damit Sie sich auch weiterhin mit unseren Designprodukten sicher fühlen, haben wir eine neue Seminarreihe eigens für den installierenden Monteur und den Kundendiensttechniker entwickelt. Unter dem Leitgedanken „technische Innovationen – zuverlässig in der Funktion, einfach in der Bedienung“ erhalten Sie wertvolle Tipps rund um die Installation und Wartung von Duravit Produkten. Denn leistungsfähige Partner im Sanitärhandwerk und im Sanitär-großhandel sind für Duravit als Handwerkermarke von großer Bedeutung.

In dem ebenfalls neu entwickelten Seminar „Bäder inszenieren – das kleine Einmaleins der Raumfotografie“ unterstützt Duravit Sie, den Bäderbauer. Ihr Handwerk soll effektiv in Szene gesetzt werden, um sich im nachhaltigen Empfehlungsgeschäft hervor zu heben. Damit haben Sie viele gute Argumente, um unseren gemeinsamen Endkunden zu begeistern.

Wir freuen uns sehr darauf, Sie in einem unserer vier Trainingszentren willkommen zu heißen!

Ihr

Carlos Rico
Leiter Training und Design Center



Leben im Bad – Marke Duravit ab S. 04

Training mit Duravit ab S. 08

Seminarreihe 1 – Produkt ab S. 14

1.1	Designwelt für Architekten/Planer	16
1.2	Produktseminar Keramik/Acryl	17
1.3	Drei auf einen Streich: Keramik/Möbel/Acryl	17
1.4	Duravit Badmöbel erfolgreich verkaufen	19
1.5	Wohlfühlen und Gesundheit im Bad	19
1.6	Sauna Intensiv Training	20
1.7	SensoWash – Ein neues Gefühl der Reinheit	20

Seminarreihe 2 – Duravit Werkstatt ab S. 22

2.1	Die Technik-Welt der Duravit Keramik	24
2.2	Unser „männlichstes“ Produkt – Duravit Urinale	24
2.3	SensoWash – Ein neues Gefühl der Reinheit	25
2.4	Die Technik der Duravit Badmöbel	25
2.5	Bade- und Duschwannen aus Acryl	26
2.6	Heiße Ware – Sauna und Dampfbad	26
2.7	Pools und Whirlwannen	27

Seminarreihe 3 – Planung und Gestaltung ab S. 28

3.1	Wunschbäder entwerfen – Grundlagen	30
3.2	Wunschbäder entwerfen – Aufbau	30
3.3	Kleine Bäder individuell gestalten	32
3.4	Mit Skizzen Emotionen wecken – Grundlagen	35
3.5	Mit Skizzen Emotionen wecken – Aufbau	35
3.6	BadVital – Komfort, Design, Sicherheit	37
3.7	Licht und Farbe	39
3.8	Feng-Shui in der Badplanung	39
3.9	Bäder inszenieren – das kleine Einmaleins der Raumfotografie	41

Seminarreihe 4 – Von Mensch zu Mensch ab S. 42

4.1	Noch erfolgreicher im Badverkauf	44
4.2	Angebote abschlussorientiert präsentieren	44
4.3	Umgang mit „schwierigen“ Situationen im Badverkauf	47
4.4	Badverkauf im Wandel der Zeit	47
4.5	Mehrwert Ausbildung	48
4.6	Führungskräfteworkshop	48
4.7	Wie aus Angeboten Aufträge werden	50
4.8	Der Monteur als Visitenkarte des Unternehmens	50

Seminarreihe 5 – Ausbildung ab S. 52

5.1	Komplexausbildung zum Badverkäufer	54
5.2	Ausbildung für Nachwuchs-Führungskräfte	57

Alle Termine auf einen Blick, Anmeldeformular 58



Leben im Bad – Marke Duravit

Urlaube sind wie alle schönen Momente im Leben – sie gehen immer viel zu schnell vorbei. Was gäbe man nicht für einen Ort, zu dem man schnell mal zum Kurzurlaub aufbrechen könnte - auch mehrmals am Tag?

Ein Ort, den man aufsucht, um sich zu erfrischen, um zu relaxen, um sich einfach wohlfühlen. Ein Spa für zu Hause, wo man wohltuende Wasser- und Wellnessanwendungen genießen kann. Ein Traumbad, das mit Ästhetik und Funktionalität das Leben ein bisschen angenehmer gestalten kann – und so entspannend und belebend wie ein Kurzurlaub wirken kann. Und damit nicht genug: Denn verglichen mit einer irgendwann verblassenden Urlaubserinnerung besitzen die Waschplätze, WCs, Wannen und Möbel Marke Duravit einen entscheidenden Mehr-Wert: Sie sind von Dauer.

Dafür steht die außergewöhnlich hohe Qualität – die hochwertigen Materialien, die sorgfältige Fertigung und nicht zuletzt das zeitlose Design, das Ihnen Duravit-Produkte bieten.

Leben im Bad – Marke Duravit

Tradition Marke Duravit

Auch ein Unternehmen, das viel auf seine jahrhundertelange Tradition hält, hat mal „klein angefangen“, war ein Neuling im Geschäft, ja, ein Abenteurer, der neue Wege geht. So wie Georg Friedrich Horn, der 1817 in Hornberg im Schwarzwald eine Steingut-Fabrik errichtet, die sich zunächst ganz auf die Fertigung von Geschirr konzentriert. Die Erweiterung der Palette um Sanitärprodukte begründet den späteren Erfolg: Ab 1950 wird die Produktion von Steingut auf Porzellan umgestellt, und 1960 hört die Sanitärwelt einen neuen Namen: Duravit. Heute ist die Duravit AG eine international tätige Gruppe mit 10 Produktionsstätten, für die weltweit über 5000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aktiv sind.

Nachhaltigkeit Marke Duravit

Jeder redet heute von Nachhaltigkeit – Duravit hat sie schon lange gelebt. In der Auswahl von Materialien, in der Anwendung von Technologien, in der Art und Weise der Produktion. Deshalb arbeiten wir auch nach wie vor mit Sanitärkeramik. Keramik ist eine der ältesten Kulturtechniken überhaupt, die zurückreicht bis ins 8. Jahrtausend vor Christus. Porzellan ist in China sogar seit 11.000 Jahren

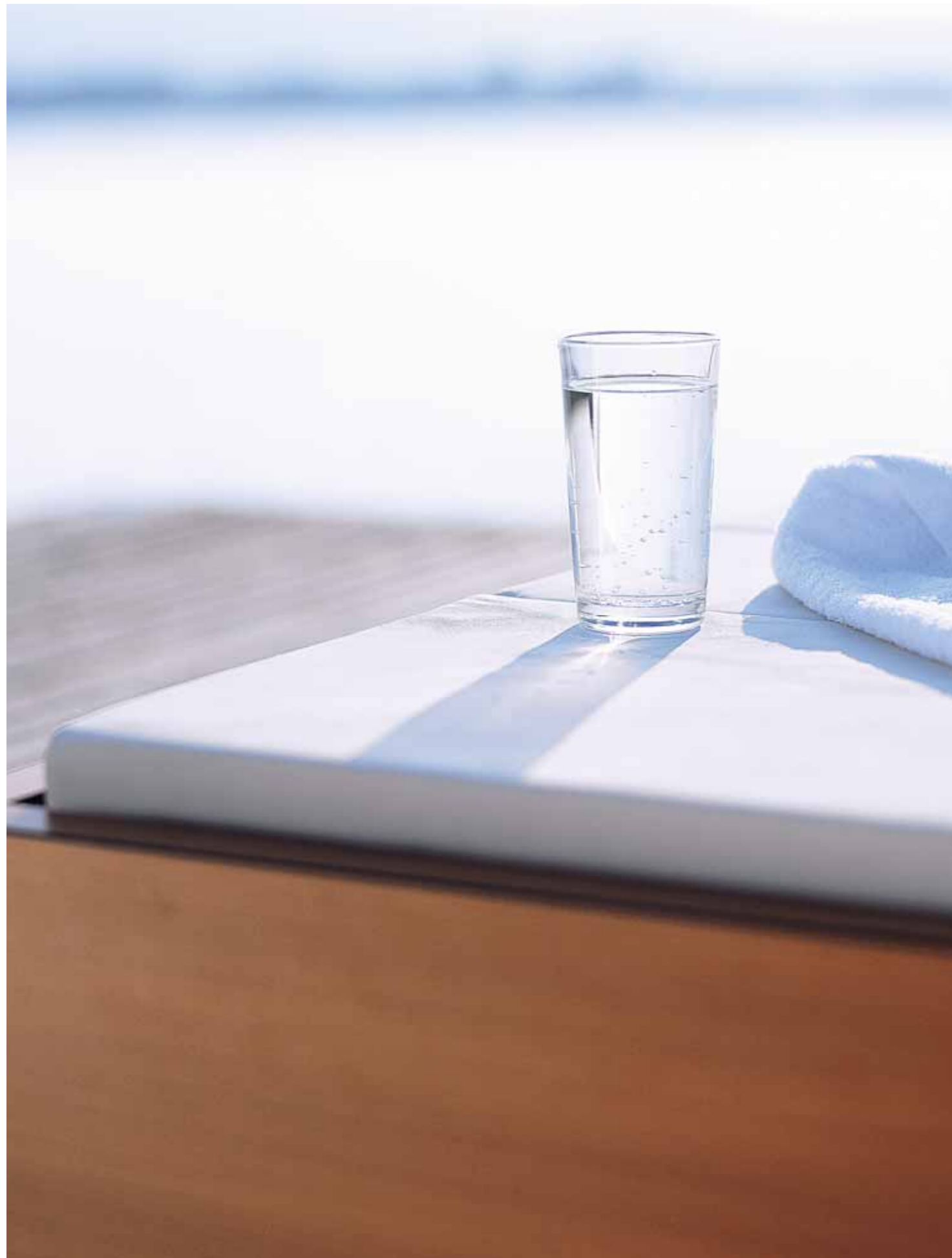
bekannt. Noch heute basiert die Fertigung von Duravit-Sanitärkeramik auf den gleichen Grundstoffen – Ton, Kaolin, Feldspat, Quarz – natürlich regenerative Substanzen. Mittels umweltschonender Produktionstechniken und strengen Qualitätskontrollen unterworfen, werden daraus Produkte, die fast ewig halten und funktionieren.

Eine Jahrtausende alte Technik, das Know-how von heute und die Weitsicht das Morgen betreffend: So entsteht bei Duravit vielfach ausgezeichnetes Design gepaart mit der nötigen Nachhaltigkeit – für ein schönes und verantwortungsvolles Leben im Bad.

Regionalität Marke Duravit

Wurzeln zu haben und zu pflegen, ist eine Quelle der Kraft, aus der Duravit schöpft. So ist es für uns die natürlichste Sache der Welt, im Einklang mit der Natur zu leben. Deshalb ist Duravit nicht nur Partner und Förderer des Naturparks Schwarzwald, Großschutzgebiet und größter Naturpark Deutschlands, sondern richtet sämtliche Bemühungen dahingehend aus, Wasser, Luft und Boden nach Kräften zu schützen. Das beginnt bei der Ressourcen schonenden Herstellung, wo mit Techniken wie Wasseraufbereitung und Wärmerückgewinnung gearbeitet wird. Und findet eine logische Fortsetzung bei den Produkten selbst, die mithelfen, Wasser zu sparen. Ein Ende ist nicht in Sicht: Schon bei Neuentwicklungen berücksichtigt Duravit mögliche Umweltauswirkungen und achtet bei sämtlichen Aktivitäten darauf, verantwortungsvoll mit unseren Lebensgrundlagen umzugehen. Bemühungen, die auch offenkundig sind: Die Duravit AG ist für ihr Öko-Engagement nach ISO 14001 als umweltbewusstes Unternehmen amtlich zertifiziert.



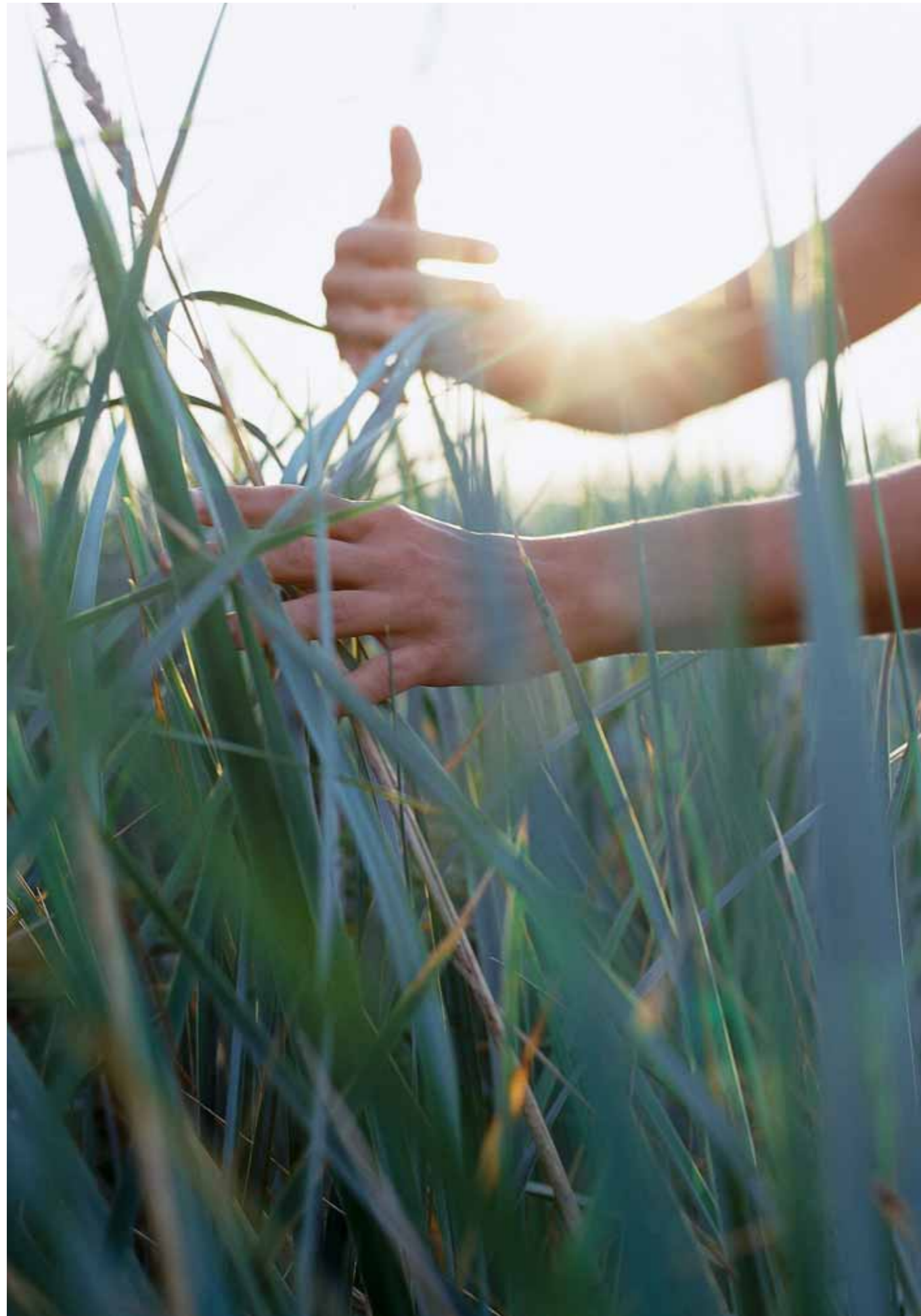


Training mit Duravit

Ein erfolgreiches Seminar lebt von der aktiven Einbindung der Teilnehmer – und zwar auf Augenhöhe. Deshalb stehen Sie beim Training mit Duravit im Mittelpunkt. Um dies zu gewährleisten, sind unsere Seminare auf eine maximale Teilnehmerzahl begrenzt.

Wir möchten nicht mit „erprobten Modellen“ belehren. Vielmehr soll den Teilnehmern ermöglicht werden, ihre eigenen Stärken bewusst zu erkennen und bei eventuellen Schwächen Handlungsalternativen zu entwickeln und auszuprobieren. Ein persönliches und sicheres Seminarumfeld fördert diesen aktiven Austausch zwischen allen Beteiligten – Trainern und Teilnehmern.

Das erreichen wir durch ein ausgewogenes Zusammenspiel verschiedener Methoden: Input, Gruppenarbeiten, Diskussionen, Reflexion, Erfahrungsaustausch, Rollenspiele und Videoanalysen.



Was bedeutet Training mit Duravit?

Training Individual

So unterschiedlich die Menschen, so vielfältig auch deren Bedürfnisse: Diesen Satz machen wir uns nicht nur bei der Produktentwicklung zu Eigen. Auch bei unseren Trainings möchten wir individuell auf Ihren konkreten Bedarf eingehen. Als Experten rund um die Themen „Badgestaltung und Verkauf“ möchten wir Sie aktiv in der Erreichung Ihrer Unternehmensziele unterstützen. Das passende Thema ist nicht dabei? Sie wünschen sich Ergänzungen oder Anpassungen bei einem Thema? Sie möchten ein Seminar als geschlossene Veranstaltung für Ihr Unternehmen buchen? Sie favorisieren eine Durchführung in Ihren eigenen Räumlichkeiten? Gerne! Profitieren Sie auch in diesen Fällen von unserer Kompetenz und unserer Erfahrung.

Carlos Rico, Leiter Training und Design Center, freut sich darauf mit Ihnen gemeinsam Ihr „Trainings-Paket“ zu schnüren. Carlos.Rico@duravit.de

Training vor-Ort

Die meisten unserer Seminare können wir auch gerne direkt bei Ihnen vor Ort durchführen. Neben einer gewohnten Atmosphäre, können Sie auch Ihre Anreizezeiten reduzieren. Gerne sprechen wir die Details mit Ihnen ab.

Ihr Weiterbildungsplan für das Jahr 2012

Unser Angebot an Seminaren bietet Ihnen zahlreiche Möglichkeiten sich in den Bereichen Produkttechnik, Produkte, Planung und Kommunikation weiterzuentwickeln. Wenn Sie sich fragen mit welchen Trainings Sie Ihre Ziele am Besten erreichen, wenden Sie sich an uns. Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen einen individuellen Weiterbildungsplan. Dabei berücksichtigen wir Ihr Tätigkeitsfeld, Ihre berufliche Entwicklung, Ihre Erfahrungen, sowie Ihre Ziele.

Ihre Ansprechpartnerin ist **Sabrina Läufer**,
Tel. +49 7833 70 315, Sabrina.Laeufer@duravit.de

Wir freuen uns auf ein Gespräch mit Ihnen.

Unser Weiterbildungsplan für Sie

Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen einen individuellen Weiterbildungsplan. Dabei berücksichtigen wir Ihr Tätigkeitsfeld, Ihre berufliche Entwicklung, Ihre Erfahrungen, sowie Ihre Ziele. Denn nur eine Weiterbildung, die darauf abgestimmt ist, bringt Sie nachhaltig weiter.

Ihr derzeitiges Wissen und Können

Mit Ihrem Wunsch-Seminar zum Ziel

Ihre persönlichen Ziele

Die Trainingcenter in Hornberg, Meißen, Wiener Neudorf und in Othmarsingen

Das Duravit Design Center am Stammsitz des Unternehmens in Hornberg im Schwarzwald und das Schulungszentrum am Standort Meißen, sowie unsere Standorte in der Schweiz und Österreich bieten optimale Voraussetzungen für die Weiterbildung in Sachen Bad und Wellness.

Probepbaden in Meißen und Hornberg

Ein ganz besonderes Angebot für Wellness-Kunden und Seminarteilnehmer ist das „Probepbaden“, das Interessenten nach Voranmeldung an beiden deutschen Standorten ermöglicht, sich eingehend zu informieren und das gewünschte Produkt zu testen.

Duravit Design Center (D)

Das trapezförmige Gebäude mit dem markanten Riesen-WC als Aussichtsplattform, entworfen vom französischen Designstar Philippe Starck, führt die Marke Duravit in eine neue Dimension. Perfekt inszenierte, völlig unterschiedlich gestaltete Ausstellungsflächen samt sechs hauseigenen Testbädern begeistern die Besucher aus aller Welt.

Schulungszentrum Meißen (D)

Das 1994 eröffnete, hochmoderne Produktions- und Verwaltungsgebäude am Standort Meißen, entworfen von Designer Dieter Sieger, wird durch ein modernes Ausbildungs- und Schulungszentrum, eine 800 qm große Badausstellung sowie einen großzügigen Wellnessbereich ergänzt.

Schulungszentrum Wiener Neudorf (AT)

Die Schulungen werden am Bürostandort in Wiener Neudorf durchgeführt. Dazu steht ein Schulungsraum mit voller technischer Ausstattung sowie ein Schauroom zur Verfügung. Alle Wellnessprodukte sind in Funktion ausgestellt.

Schulungszentrum Othmarsingen (CH)

Die Seminare finden in der Duravit Schweiz AG in Othmarsingen statt. Der Schulungsraum Othmarsingen ist mit keramischen Produkten, Möbeln sowie Wellnessartikeln ausgestattet.





Seminarreihe 1 – Produkt

Ein Endkunde beschäftigt sich durchschnittlich maximal zwei Mal im Leben mit dem Kauf und der Einrichtung eines neuen Bades. Bei der unbegrenzten Auswahl unserer Produkte ist es dabei schwer zu erkennen, welche Qualitätsmerkmale lange Freude im Bad gewährleisten.

Weil Produkte immer komfortabler und damit auch komplexer werden, erfordern sie eine höhere Beratungsintensität – und damit auch eine größere fachliche Kompetenz. Erfahren Sie in dieser Seminarreihe alles über Design, Produktion und Qualitätsmerkmale unserer Produkte, die nicht nur Leben, sondern auch Freude im Bad bringen. Entdecken Sie konkrete Differenzierungsmerkmale, die Sie im Verkaufsgespräch gewinnbringend einsetzen können. Ein Gesamtüberblick über Programmvierfalt und -tiefe zeigt, wie aus Einzelprodukten ein harmonisches Komplettbad entstehen kann.

Maximale Teilnehmerzahl: 12

- 1.1 Designwelt für Architekten/Planer
- 1.2 Produktseminar Keramik/Acryl
- 1.3 Drei auf einen Streich: Keramik/Möbel/Acryl
- 1.4 Duravit Badmöbel erfolgreich verkaufen
- 1.5 Wohlfühlen und Gesundheit im Bad
- 1.6 Sauna Intensiv Training
- 1.7 SensoWash – Ein neues Gefühl der Reinheit

1.1 Duravit-Designwelt für Architekten/Planer

Die Zeiten ändern sich! Immer mehr ist das Badezimmer nicht nur ein Ort der Hygiene, sondern auch ein Raum des Wohlfühlens. Die Bedeutung des Bades hat sich in den vergangenen Jahrzehnten stark verändert. Gerade in der heutigen Zeit wird die Wohnung – und hier besonders das Bad – zu einem wichtigen Rückzugsort und zum Ort der Erholung.

Ziele

- Verständins für die Produktion von Sanitärkeramik vertiefen
- Intensives Auseinandersetzen mit den Materialien im Bad

Inhalte

- Bad und Design: Konsequenzen für die Innenarchitektur
- Auseinandersetzung mit den Werkstoffen im Bad: Keramik, Möbel, Acryl
- Intensives Erleben der Keramikherstellung
- Qualitäts- und Differenzierungsmerkmale eines Markenproduktes

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

keine

Dieses Seminar wird in einigen Bundesländern von der Architektenkammer im Rahmen der Fortbildungsverordnung anerkannt.

Hornberg

05. März
02. Mai
02. Juli
10. September
05. November

Meißen

06. Februar
09. Juli



Onto, Design by Matteo Thun

1.2 Produktseminar Keramik/Acryl

Ziele

Vermittlung von Basis- und speziellem Fachwissen für ein erfolgreiches Verkaufen von Duravit-Produkten.

Inhalte

- Werkstoffkunde Sanitärkeramik/-acryl
- Intensives Erleben der Keramikproduktion
- Arbeiten mit dem Werkstoff Keramik: Herstellen einer Duravit-Miniatur
- Herstellung von Duravit-Acrylwannen
- Qualitätsmerkmale der Duravit-Keramik
- Qualitätsmerkmale der Duravit-Acrylwannen
- Vorstellung der Produktpalette und deren Positionierung im Sortiment
- Argumente zur Abgrenzung gegenüber Billigprodukten

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

keine

Meißen

27. – 28. Februar
23. – 24. April
22. – 23. November

1.3 Drei auf einen Streich: Keramik/Möbel/Acryl

Ziele

Vermittlung von Basis- und speziellem Fachwissen in kompakter Form zum Verkaufen von Duravit-Produkten.

Inhalte

- Intensives Erleben der Keramikproduktion
- Arbeiten mit dem Werkstoff Keramik: Herstellen einer Duravit-Miniatur
- Erleben der Badmöbel-Produktion
- Vorstellung des Duravit-Sortiments und deren Positionierung:
 - Keramik
 - Badmöbel
 - Acrylwannen
- Duravit-Qualitätsmerkmale
- Argumente zur Abgrenzung gegenüber Billigprodukten

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

keine

Hornberg

13. – 14. Februar
08. – 09. März
16. – 17. April
14. – 15. Mai
03. – 04. September
05. – 06. November



Happy D., Design by Sieger Design

1.4 Duravit-Badmöbel erfolgreich verkaufen

Ziele

Lernen Sie die Vielfalt und die Einsatzmöglichkeiten der Duravit-Badmöbel kennen. Ausgestattet mit soliden Materialkenntnissen gewinnen Sie neue Sicherheit in der Verkaufsargumentation.

Inhalte

- Materialkunde für Qualitätsbadmöbel
- Überblick über die Duravit Möbelserien
- Merkmal-Nutzen-Argumentation verschiedener Serien
- Umgang mit der Möbelpreisliste
- Verkaufsgespräch
- Qualitätsmerkmale von Duravit-Badmöbeln
- Praktische Übungen zu Montage und Einstellungen
- Intensives Erleben der Badmöbelproduktion (nur in Hornberg)

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

keine

1.5 Wohlfühlen und Gesundheit im Bad – Wellnessprodukte sicher beraten

Ziele

Im Seminar werden die Merkmale und Argumente von Wellness-Produkten vermittelt und hautnah erlebt. Durch Spüren und Erfahren am eigenen Körper, begleitet von theoretischem Wissen, wird die Beratungskompetenz wesentlich erhöht.

Inhalte

- Das Bad als Wohlfühlraum – tägliche Erholung
- Wellness als Trend und Chance für die Sanitärbranche
- Die Duravit-Whirlsysteme und ihre Vorteile
- Stress – das Bad als Energietankstelle
- Nutzenargumente "Whirlen"
- Dampfbad und dessen Nutzenargumente
- Gesund bleiben durch Wärme – die Duravit Sauna Inipi
- Testen verschiedener Wellness Produkte

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

keine

Hornberg	Meißen
12. – 13. März	26. – 27. März
15. – 16. November	08. – 09. November

Othmarsingen	Wiener Neudorf
10. – 11. Mai	19. – 20. April
20. – 21. September	14. – 15. Juni

Hornberg	Meißen
23. – 24. April	10. – 11. Juli
18. – 19. Juni	29. – 30. Oktober
27. – 28. September	

Othmarsingen	Wiener Neudorf
15. – 16. Mai	14. – 15. Februar
23. – 24. Oktober	12. – 13. Juni

1.6 Sauna Intensiv-Training

Exklusiv für Inipi-Vermarktungspartner!

Ziele

- Beratungskompetenz rund ums Saunieren vertiefen
- Wirkung und Nutzen einer Inipi-Sauna hautnah erleben
- Beratungsansatz gemeinsam erarbeiten
- Das Bedürfnis beim Kunden wecken

Inhalte

- Das menschliche Grundbedürfnis nach Wohlfühlen und Gesundheit
- Das Bad – die ideale Energie-Tankstelle
- Gesund bleiben durch Wärme
- Die Duravit Sauna Inipi:
 - Die Geschichte und der Designansatz
 - Merkmale und die daraus resultierenden Nutzen
- Der Blick hinter die Kulissen – Technik leicht erklärt
- Auf Wunsch Probesaunieren – die Wirkung der Inipi live erleben

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

€ 175,- + gesetzl. MwSt.

Termine auf Anfrage

1.7 SensoWash – Ein neues Gefühl für Reinheit

Wir baden im Wasser. Wir waschen uns die Hände mit Wasser. Warum sollten wir uns dann ausgerechnet auf der Toilette mit Papier begnügen? SensoWash macht die Reinigung mit Wasser zu dem, was es war, ist und sein sollte: die natürlichste Sache der Welt.

Lernen Sie die Symbiose aus WC und Bidet kennen und nutzen Sie gemeinsam mit uns die Chance Komfort, Design und Hygiene ins Bad einziehen zu lassen: für mehr Lebensqualität und zusätzlichen Umsatz.

Ziele

Lernen Sie selbst die angenehmen Nutzen eines Dusch-WC´s intensiver kennen, damit Sie aus voller Überzeugung den Bedarf beim Kunden wecken können. Lernen Sie die Produkte kennen und erarbeiten Sie gemeinsam mit uns einen passenden Beratungsansatz.

Inhalte

- Das natürliche Bedürfnis nach hygienischer Sauberkeit
- SensoWash:
 - Die Geschichte und der Designansatz
 - Merkmale und die daraus resultierenden Nutzen
 - Vorstellung & Kennenlernen der Modelle
- SensoWash live erleben
- Gemeinsames Erarbeiten von Beratungsansätzen

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

keine

Hornberg	
16. April	09:00 – 13:00 Uhr
25. Juni	09:00 – 13:00 Uhr
10. September	09:00 – 13:00 Uhr
12. November	14:00 – 18:00 Uhr
Meißen	
01. März	14:00 – 18:00 Uhr
03. August	09:00 – 13:00 Uhr
Othmarsingen	
09. Mai	14:00 – 18:00 Uhr
25. Oktober	09:00 – 13:00 Uhr
Wiener Neudorf	
28. Juni	09:00 – 13:00 Uhr
07. September	09:00 – 13:00 Uhr



SensoWash, Design by Philippe Starck



Seminarreihe 2 – Duravit Werkstatt

„Technische Innovationen – zuverlässig in der Funktion, einfach in der Bedienung“ – so lautet der Leitgedanke hinter jeder neuen Duravit Produktentwicklung. Das Bad wird immer komfortabler und vielseitiger und wird damit automatisch auch in punkto Montage technisch anspruchsvoller. Der gehobene Anspruch an Design, Funktionalität und Ästhetik bringt ausgeklügelte technische Details mit sich, die bei der Installation und Wartung umfangreiche Fähigkeiten erfordern.

Mehr denn je setzen wir deshalb bei Duravit auf das starke Leistungsbündnis unserer Branche und möchten mit dieser neuen Seminarreihe unsere Marktpartner bei der weiteren Qualifizierung im technischen Bereich unterstützen. Dabei haben wir insbesondere den installierenden Monteur und den Kundendiensttechniker im Auge. Aber auch Ausstellungs- und Außendienstmitarbeiter, die häufig mit technischen Fragen konfrontiert werden, können hier ihren "Beratungskoffer" erweitern.

Sie finden hier sowohl wertvolle Tipps rund um die Installation und Wartung von Duravit-Produkten als auch Praxistipps für die Behebung möglicher Funktionsstörungen. Gemeinsames Ziel aller Module ist es, Ihnen noch mehr Sicherheit im Umgang mit Duravit Produkten zu vermitteln. Denn nur wenn Sie sich mit unserem Markenprodukt sicher fühlen, erreicht der oben genannte Gedanke auch unseren gemeinsamen Endkunden.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

Maximale Teilnehmerzahl: 8

- 2.1 Die Technik-Welt der Duravit Keramik
- 2.2 Unser „männlichstes“ Produkt – Duravit Urinale
- 2.3 SensoWash – Ein neues Gefühl der Reinheit
- 2.4 Die Technik der Duravit Badmöbel
- 2.5 Bade- und Duschwannen aus Acryl
- 2.6 Heiße Ware – Sauna und Dampfbad
- 2.7 Pools und Whirlwannen

2.1 Die Technik-Welt der Duravit Keramik

Inhalte

- Duravit spezifische Befestigungstechnik
 - Durafix
 - Halbsäulenbefestigung
 - Aufsatzbecken-Befestigung
 - Stand-WC´s
- Alles rund um die Innengarnitur
- WonderGliss
 - Eigenschaften
 - Reinigung
 - „Nachweis“
- Hahnloch durchstechen
- Spültechniken

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

keine

2.2 Unser „männlichstes“ Produkt – Duravit Urinale

Inhalte

- Modellvielfalt (Architec, Utronic, Mc Dry, Fizz)
- Besonderheiten Duravit Urinale
 - individuelle Programme und deren Auswahl
 - Reinigung
 - Austausch
 - Montage
 - Spüldüse
 - WonderGliss
 - mögliche Fehlfunktionen und deren Lösung
- Übersicht Urinal-Zubehör

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

keine

2.3 SensoWash – Ein neues Gefühl der Reinheit

Inhalte

- Notwendige Vorinstallation
- Übersicht Kombinationsmöglichkeiten
- Installation und Montage
- Reinigung und Wartung
- Information zu Wasser- und Stromverbrauch
- Bedienung – Fernbedienung
- Individuelle Einstellungen
- Übersicht Komponenten
- Troubleshooting

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

keine

2.4 Die Technik der Duravit Badmöbel

Inhalte

- Einfach und genial – die Duravit Befestigungssysteme
 - Konsolen
 - Waschtisch-Unterschränke
 - Spiegel und Spiegel mit Beleuchtung
 - sonstige Badmöbel
 - Sonderserien (Onto, 2nd floor, etc.)
- Einstellungsmöglichkeiten
 - Schubkästen
 - Konsolen
 - Türen
 - Spiegel
- Reinigung und Pflege

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

keine

Hornberg

08. Februar	09:00 – 13:00 Uhr
21. Mai	14:00 – 18:00 Uhr
20. August	14:00 – 18:00 Uhr

Meißen

16. Juli	14:00 – 18:00 Uhr
01. November	09:00 – 13:00 Uhr

Hornberg

08. Februar	14:00 – 18:00 Uhr
14. Juni	09:00 – 13:00 Uhr
11. September	09:00 – 13:00 Uhr

Meißen

21. März	09:00 – 13:00 Uhr
05. Juni	14:00 – 18:00 Uhr
01. November	14:00 – 18:00 Uhr

Hornberg

21. Mai	09:00 – 13:00 Uhr
14. Juni	14:00 – 18:00 Uhr
26. Juli	09:00 – 13:00 Uhr

Meißen

21. März	14:00 – 18:00 Uhr
16. Juli	09:00 – 13:00 Uhr
24. Oktober	09:00 – 13:00 Uhr

Hornberg

26. Juli	14:00 – 18:00 Uhr
20. August	09:00 – 13:00 Uhr
11. September	14:00 – 18:00 Uhr

Meißen

05. Juni	09:00 – 13:00 Uhr
24. Oktober	14:00 – 18:00 Uhr

2.5 Bade- und Duschwannen aus Acryl

Inhalte

- Material und Aufbau Acrylprodukte made by Duravit
- Übersicht Zubehör
 - Anker
 - Fußgestell
 - Träger
 - Profil
- Reinigung, Reparatur und Pflege
- Wannerverkleidung und EasyClick
- Besonderheiten DuraPlan
 - Montagevoraussetzungen
 - Montageschritte
 - Vorteile

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

keine

2.6 Heiße Ware – Sauna und Dampfbad

Inhalte

- Notwendige Vorinstallation
 - Statik
 - Elektrik
 - Zu- und Abluft
 - Wasser
- Installation und Montage
 - Ablauf
 - Technikwand
- Individuelle Einstellungen
 - Wasserqualität
 - benutzerdefinierte Szenarien
- Reinigung und Pflege
- Eigenschaften verwendeter Materialien
- Bedienung
- Troubleshooting

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

keine



St Trop, Design by Philippe Starck

2.7 Pools und Whirlwannen

Inhalte

- Notwendige Vorinstallation
 - Statik
 - Elektrik
 - Zu- und Abluft
 - Wasser
 - Innen- und Außenpools
- Übersicht der unterschiedlichen Systeme
- Informationen zum Schallschutz
- Infos zu TÜV/EMV-Prüfung
- Übersicht einzelner Komponenten
- Installation und Montage
 - Partnermontage
 - Befüllung/Entleerung
 - Einstellungen/Modi
- Reinigung, Desinfektion und Pflege
- Übersicht Zubehör
- Bedienung
- Troubleshooting

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

keine



Blue Moon, Design by Jochen Schmiedem

Hornberg

15. März
14. Mai
03. September

Meißen

12. April
09. Juli
23. August

Hornberg

22. März
11. September

Meißen

21. Mai
12. November

Hornberg

04. Mai
12. September

Meißen

29. März
07. August



Seminarreihe 3 – Planung und Gestaltung

Was unterscheidet eine sehr gute Badplanung von einer nur durchschnittlichen? Der Planungsansatz. Nicht der Raum, nicht die Produkte, nicht die technischen Gegebenheiten sollten im Mittelpunkt stehen, sondern der oder die zukünftigen Benutzer.

Lernen Sie Werkzeuge und Techniken kennen, bei denen Ihr Endkunde mit Begeisterung erkennt, dass die erstellte Planung tatsächlich individuell ist. Hier finden sowohl interessierte Anfänger einen Einstieg in die Planungs- und Gestaltungswelt als auch der erfahrene Profi spezielle Planungsthemen, wie z.B. Licht und Farbe oder Feng Shui.

Im Vordergrund steht die mögliche Umsetzung im Tagesgeschäft: Denn was nützt die beste Planung, wenn sie aus Zeitnot nicht realisiert werden kann? Wir stellen Instrumente vor, mit denen auch im Tagesstress eine verkaufsfördernde Planung erstellt werden kann.

Maximale Teilnehmerzahl: 8

- 3.1 Wunschbäder entwerfen – Grundlagen
- 3.2 Wunschbäder entwerfen – Aufbau
- 3.3 Kleine Bäder individuell gestalten
- 3.4 Mit Skizzen Emotionen wecken – Grundlagen
- 3.5 Mit Skizzen Emotionen wecken – Aufbau
- 3.6 BadVital – Komfort, Design, Sicherheit
- 3.7 Licht und Farbe
- 3.8 Feng-Shui in der Badplanung
- 3.9 Bäder inszenieren – das kleine Einmaleins der Raumfotografie

3.1 Wunschbäder entwerfen – Grundlagenseminar

Vom Kundenbedarf zur Lösung

Ziele

Vermittlung von systematischem Basiswissen für die erfolgreiche Planung und Gestaltung von Bädern.

Inhalte

- Grundsätze der modernen Badplanung
- Das Bad als multifunktionaler Bereich
- Bedarfsermittlung als Grundlage benutzerorientierter Badplanung
 - persönliche Gewohnheiten und Lebensstil
 - funktionelle Erfordernisse
 - räumliche und technische Voraussetzungen
- Übungen zur Bedarfsermittlung
- Vorschriften, Normen und Erfahrungswerte
- Übungen zur Grundrissplanung
- Auswertung und Diskussion der Entwürfe

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

€ 150,- + gesetzl. MwSt.

Seminar 3.1 und 3.2 sind im Paket buchbar,
Preis € 300,- + gesetzl. MwSt.

3.2 Wunschbäder entwerfen – Aufbauseminar

Kurs für Fortgeschrittene

Ziele

Erhöhung der Fachkompetenz und Planungssicherheit für die Lösung jeder Badezimmer-Situation.

Inhalte

- Grundrissplanung von Problembädern
- Schritt für Schritt zum Badkonzept
- Die gewünschte Raumstimmung (Farben, Materialien usw.) erkennen – Arbeit mit Wohnmilieus
- Die Raumstimmung umsetzen – Arbeit mit Materialcollagen
- Von der Raumaufteilung zur Handzeichnung – die individuelle Handzeichnung effizient erstellen
- Auswertung, Diskussion und Erfahrungsaustausch

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

€ 225,- + gesetzl. MwSt.

Seminar 3.1 und 3.2 sind im Paket buchbar,
Preis € 300,- + gesetzl. MwSt.

Paketpreis € 300,-

Hornberg

27.–28. Februar
16.–17. April
03.–04. Juli

Meißen

21.–22. Mai
11.–12. Oktober

Othmarsingen

26.–27. März
30.–31. Mai

Wiener Neudorf

17.–18. April
25.–26. Oktober

Hornberg

05.–06. Juli
03.–04. September
12.–13. November

Meißen

23.–24. Mai
26.–27. November



Starck 1, Design by Philippe Starck

3.3 Kleine Bäder individuell gestalten

Gerade schwierige Grundrisse, in der Bestandssanierung als „Problembäder“ bezeichnet, benötigen eine individuelle und benutzerorientierte Gestaltung.

Ziele

Erhöhung der Beratungskompetenz und Planungssicherheit für Badgestalter und Ausstellungsmitarbeiter. Kleine Bäder durch aktives Training effektiv und kreativ gestalten.

Inhalte

- Der Kunde und seine Wünsche – Was geht im Minibad?
- Schlauchbad, Dachschräge & Co. – mögliche Gestaltungsansätze für die verschiedenen Badsituationen
- Farbgestaltung in kleinen Bädern – Stimmungen erzeugen
- Licht und seine Wirkungen in kleinen Räumen
- Zeichnerische Darstellung der jeweiligen Badsituation

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

€ 150,- + gesetzl. MwSt.



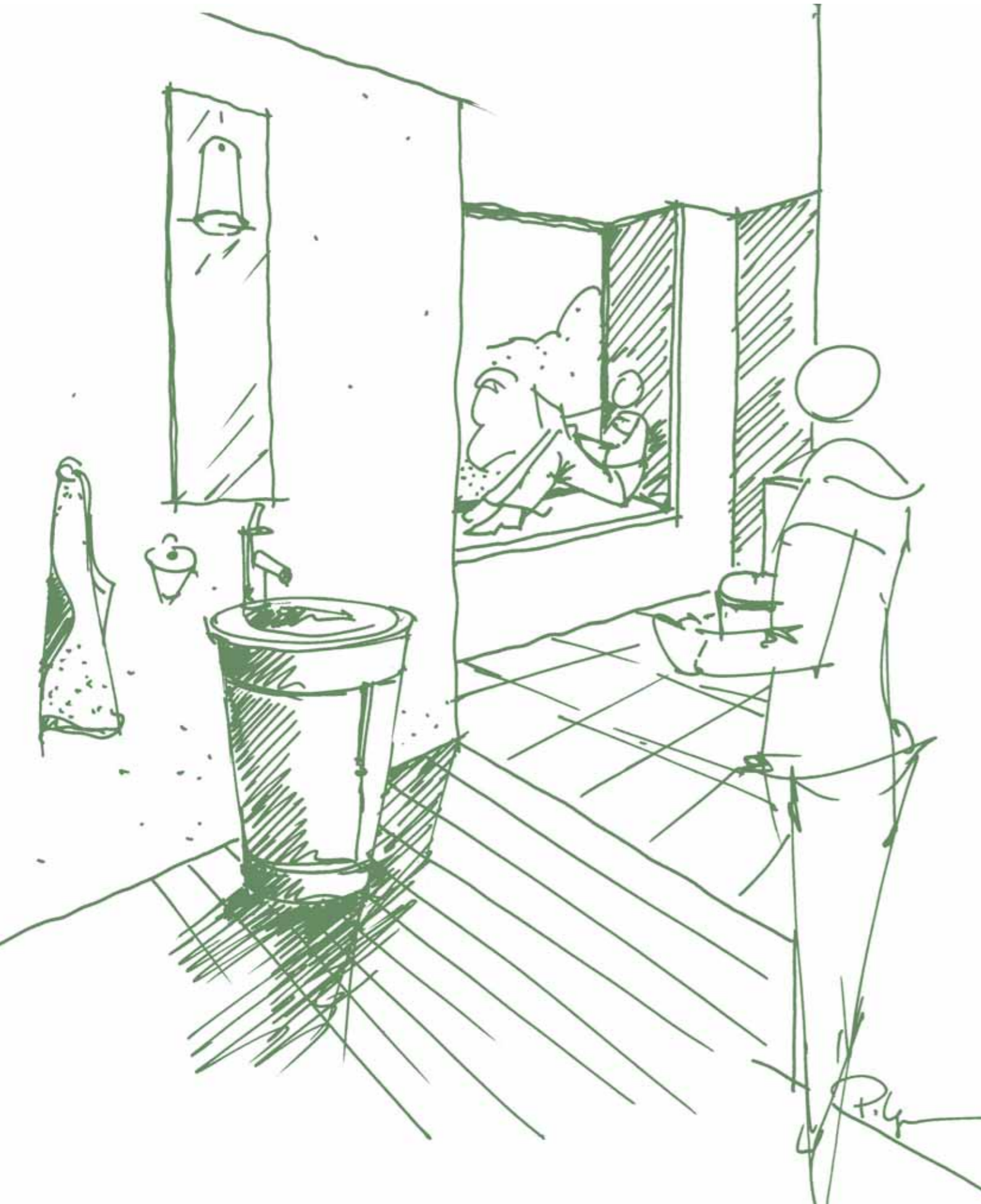
Starck 3, Design by Philippe Starck

Hornberg

25. – 26. Oktober

Meißen

04. – 05. Juni



3.4 Mit Skizzen Emotionen wecken – Grundlagen

Die flüchtig entworfene Perspektive

Ziele

Erlernen Sie die Fähigkeit, Ideen oder Eindrücke skizzenhaft darzustellen. Ihre Kreativität und räumliche Vorstellung wird dadurch gesteigert. Das Planungs- und Verkaufsgespräch führt Sie schneller zum Erfolg.

Inhalte

- Dinge des Alltages skizzieren
- Die Bedeutung des menschlichen Seh- und Wahrnehmungsvermögens für die Zeichnung
- Übergang und Unterschied zwischen der Skizze und der konstruierten Perspektive
- Perspektiven – Grundlagen und Überblick
- Outline, Flächen und Schatten
- Schrittweise Annäherung mit Skizzen an das gesamte Bad über Einzelobjekte
- Üben, üben und ausprobieren

Trainer

Petra Legermann,
Dipl.Ing. Architektin, Offenburg
Duravit-Team

Kostenbeteiligung

€ 425,- + gesetzl. MwSt.

Seminar 3.4 und 3.5 sind im Paket buchbar,
Preis € 620,- + gesetzl. MwSt.

3.5 Mit Skizzen Emotionen wecken – Aufbau

Kurs für Fortgeschrittene

Ziele

Steigerung bereits vorhandener Fähigkeiten im Erstellen von Freihand-Perspektiven. Der Entwurf, professionell coloriert, soll den Kunden faszinieren und dessen Vorstellungskraft von seinem künftigen Wohlfühlbad erhöhen.

Inhalte

- Wiederholung der Perspektiven mit Übungen im Raum
- Skizzieren von Raumsituationen ausgehend von Grundrissen
- Planungen aus dem Kopf zeichnen
- Skizzieren von schwierigen Raumsituationen wie Dach- und Schlauchbad
- Darstellung von Pflanzen und Accessoires
- Einsatz von Farbe in Skizzen mit verschiedenen Techniken
- Colorieren der Freihand-Perspektiven

Trainer

Petra Legermann,
Dipl.Ing. Architektin, Offenburg
Duravit-Team

Kostenbeteiligung

€ 350,- + gesetzl. MwSt.

Seminar 3.4 und 3.5 sind im Paket buchbar,
Preis € 620,- + gesetzl. MwSt.

Paketpreis € 620,-

Hornberg

07. – 09. Februar
18. – 20. September

Meißen

02. – 04. Juli
08. – 10. Oktober

Othmarsingen

20. – 22. März
10. – 12. Juli

Wiener Neudorf

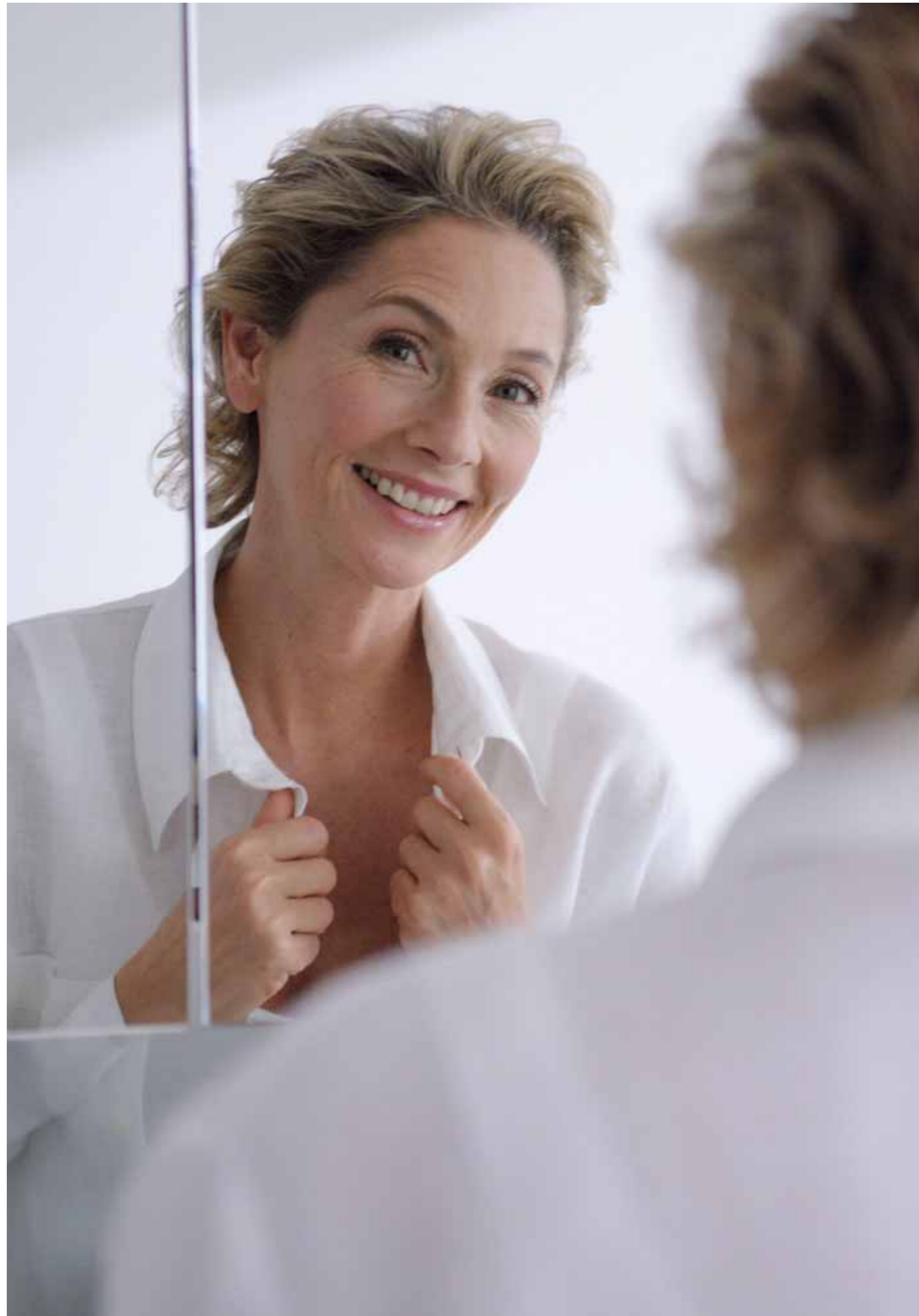
30. Mai – 01. Juni
04. – 06. September

Hornberg

16. – 17. Oktober

Meißen

05. – 06. November



3.6 BadVital – Komfort, Design und Sicherheit in jedem Alter

Kooperationsseminar mit der Firma Geberit

Deutschland wird immer älter... und bleibt länger vital. Schon heute liegt der Anteil der über 60-jährigen bei etwa 20%. Dies stellt den professionellen Ausstellungsberater und Bäderbauer vor neue Herausforderungen. Es gilt die Wünsche und Bedürfnisse einer aktiven, qualitäts- und komfortorientierten Generation Rechnung zu tragen. Hervorragende technische Produkte und eine einwandfreie technische Funktion sind die Basis für Komfort, Sicherheit und schönes Design im eigenen Bad.

Seminaraufbau

Zwei führende Hersteller der Sanitärbranche vermitteln ihr Wissen in gebündelter Form. Am ersten Tag dreht sich alles rund um die technischen Aspekte, die wir bei der Planung eines komfortorientierten Bades beachten. Dieser Part findet im Geberit Informationszentrum in Pfullendorf statt. Der zweite Tag ist dem gestalterischen Ansatz gewidmet und zeigt zahlreiche Möglichkeiten, wie sich Komfort und Design perfekt miteinander verbinden lassen. Dieser Teil wird im Duravit Design Center in Hornberg durchgeführt.

Ziele

- Synergien entwickeln aus der Erweiterung unserer planerisch technischen und/oder gestalterischen Kompetenz
- Mit geschärftem Blick zusätzliche Ertragschancen bei komfortorientierten Endkunden finden
- Sicherheit in der Ansprache besonderer individueller Bedürfnisse bei der Badgestaltung vertiefen.

Inhalte

- Technisches Wissen für mehr Komfort
 - Abwasserhydraulik im Maßstab 1:1
 - Schallschutz live erleben
 - Trinkwasser optimal verteilen
- Installationswände mit System für eine flexible Grundrissgestaltung
- Vorausschauende Badplanung für vitalen Badgenuss bis ins hohe Lebensalter
- Bewegungsflächen in einem Komfortbad
- Wünsche und Bedürfnisse wecken und erfragen
- Das Konzept entwickeln
- Komforteinschränkungen im Alltag selbst erleben
- Die Planung eines Komfortbades
- Vorstellung der Ergebnisse und Auswertung

Trainer

Geberit/Duravit-Team
Hans-Peter Matt > www.mahp.de

Kostenbeteiligung

€ 175,- + gesetzl. MwSt.

Pfullendorf/Hornberg

01. – 02. März

24. – 25. Mai

24. – 25. September



Inipi, Design by E00S



Darling New, Design by Sieger Design



Sundeck, Design by E00S



Starck Whirlwanne, Design by Philippe Starck



Blue Moon, Design by Jochen Schmiedem



Mirrorwall, Design by Herbert Schultes

3.7 Licht und Farbe – Stimmungsmacher im Bad

So wie die Sonne den Tag zum Leben erweckt bekommt ein Badezimmer erst durch Licht seinen ganz besonderen Reiz.

Lichtgestaltung und Farbe im Bad tragen entscheidend zum Wohlbefinden des Menschen bei und lassen Materialien und Formen zur Geltung kommen.

Ziele

- Durch Licht und Farbe die Badgestaltung optimal abrunden
- Funktions- und Stimmungslicht benutzerorientiert einsetzen
- Emotionen und Stimmungen bewusst wahrnehmen und erfahren

Inhalte

- Grundbegriffe der Lichttechnik
- Leuchten/Lichtrichtungen
- Funktionales Licht/Stimmungslicht
- Grundlagen Farbe
- Farbwahrnehmung
- Farbpsychologie und Farbwirkung
- Licht und farbiges Licht als ganzheitliches Konzept
- Lichtplanung im Bad

Trainer

Prof. Dr.-Ing. Roland Greule,
Steinbeis-Transferzentrum Licht, Henstedt-Ulzburg
Duravit-Team

Kostenbeteiligung

€ 200,- + gesetzl. MwSt.

3.8 Feng-Shui in der Badplanung

Außergewöhnlich gut sein – durch eine neue Herangehensweise bei der Beratung und Planung. Die traditionelle Lehre des Feng Shui unterstützt Sie hierbei. Diese Lehre beschäftigt sich ganzheitlich mit der Thematik des Bauens und Wohnens. Es kommt darauf an, die Wünsche und ganz persönlichen Bedürfnisse des Kunden zu erfüllen und ihn darüber hinaus mit außergewöhnlichen Leistungen zu überzeugen.

Ziele

- Kennenlernen der traditionellen Lehre des Feng Shui
- Bewusster Einsatz von Materialien, Formen und Farben
- Grundlagen des Feng Shui für die Badgestaltung

Inhalte

- Formenschule
- Die Harmonie von Yin und Yang
- Der Energiefluss Chi in Bürogebäuden
- Gestaltung von Räumen
- Die Bedeutung und Anwendung des Bagua
- Die Energie der fünf Elemente
- Farbwirkung in den Räumen
- Badplanung nach Feng Shui
- Auswertung und Diskussion

Trainer

Elfi G. Pliester, Feng-Shui-Beraterin, Reutlingen
Duravit-Team

Kostenbeteiligung

€ 425,- + gesetzl. MwSt.

Hornberg 19.-20. März 21.-22. Mai 18.-19. Juni 30.-31. Oktober	Meißen 06.-07. März 11.-12. Juni 06.-07. November
Othmarsingen 23.-24. April 18.-19. September	Wiener Neudorf 13.-14. März 23.-24. Oktober

Hornberg 29.-30. Oktober



Darling New, Design by Sieger Design

3.9 Bäder inszenieren – das kleine Einmaleins der Raumfotografie

Die Erwartungen des Kunden nicht nur erfüllen, sondern übertreffen: Für Sie als erfahrenen Bäderbauer ist dies nicht nur eine häufig genutzte Absichtserklärung, sondern gelebte Praxis. Denn Sie sind sich der nachhaltigen Wirkung eines Empfehlungsgeschäftes bewusst. Sie lassen Ihren Kunden erleben, dass er nicht nur bis zur Auftragserteilung Dreh- und Angelpunkt Ihres Tuns ist, sondern lange darüber hinaus. Dies macht das Empfehlungsgeschäft noch stabiler. In diesem Seminar beschäftigen wir uns mit einer Möglichkeit, Erwartungen Ihres Kunden zu übertreffen: das Fotoalbum „Ihr Weg zu Ihrem neuen Bad“. Schaffen Sie sich außerdem eine Basis, um Ihre Kompetenz auch auf Ihrer Webseite „ins rechte Licht zu rücken“.

Ziele

Tun Sie Gutes...und reden Sie darüber: Erleben Sie, wie Sie mit einfachen Mitteln Ihr Handwerk ins Szene setzen können. Vertiefen Sie Ihre Sicherheit rund um die Raumfotografie.

Inhalte

- Grundbegriffe der Fotografie und deren Bedeutung
 - Blende, ISO, Belichtungszeit,...
- Besonderheiten in der Badfotografie
 - Reflexionen
 - Raumgröße
- Tipps und Tricks rund um die Bildbearbeitung
- Bilder sinnvoll verwalten
- Zahlreiche praktische Übungen

Trainer

Ralf Greiner, www.greiner-photography.de
Duravit Team

Kostenbeteiligung

€ 350,- + gesetzl. MwSt

Hornberg

24. – 25. Mai
06. – 07. September

Meißen

19. – 20. April



Seminarreihe 4 – von Mensch zu Mensch

„Wir können nicht **nicht** kommunizieren“, meint der Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawik zu Recht: Sobald zwei Menschen aufeinander treffen, beginnen sie bereits miteinander zu kommunizieren. Mal verläuft das reibungslos, mal nicht – und zu oft verfallen wir in bekannte Kommunikationsmuster und stehen uns dabei selbst im Wege.

Verkaufstechniken und Rezepte, wie „man“ mit der einen oder anderen Situation umzugehen hat, helfen in der Praxis leider nicht all zu lange.

Es ist vielmehr unser Menschenbild, das eigene und das des Gegenübers, das maßgeblich die Art und Weise, wie wir miteinander kommunizieren bestimmt.

Ziel dieser Seminarreihe ist eine Steigerung des eigenen Bewusstseins in der Kommunikation und das Erkennen möglicher Stolpersteine, die einem Erfolg im Wege stehen könnten.

Denn im Grunde ist es doch ganz einfach: Ein Kunde möchte ein Bad von uns – und wir möchten es ihm nur zu gern verkaufen.

Maximale Teilnehmerzahl: 6

- 4.1 Noch erfolgreicher im Badverkauf
- 4.2 Angebote abschlussorientiert präsentieren
- 4.3 Umgang mit „schwierigen“ Situationen im Badverkauf
- 4.4 Badverkauf im Wandel der Zeit
- 4.5 Mehrwert Ausbildung
- 4.6 Führungsaufgaben im Handwerksbetrieb sicher meistern
- 4.7 Wie aus Angeboten Aufträge werden
- 4.8 Der Monteur als Visitenkarte des Unternehmens

4.1 Noch erfolgreicher im Badverkauf – Grundlagen

Ein tolles Produkt oder eine schöne Badgestaltung reichen nicht aus, um ein Bad zu verkaufen. Ihr Endkunde entdeckt häufig erst bei der Nutzung des Bades, welchen tatsächlichen Nutzen ihm die ausgewählten Produkte und Dienstleistungen bieten. Die Kaufentscheidung basiert mehrheitlich auf Vertrauen und Sympathie.

Dieses Seminar gibt viele praktische Tipps für die Kontaktaufnahme, den Beziehungsaufbau und die Bedarfsermittlung im Badverkauf.

Ziele

- Eigene Stärken im Verkaufsprozess bewusst wahrnehmen
- Badverkauf als durchgängigen, emotionalen Prozess für unseren Endkunden gestalten
- Persönliche Entwicklungsmöglichkeiten durch Reflexion erkennen

Inhalte

- Spaß beim Verkaufen – Erfolg beim Verkaufen
- Verkaufen als Prozess
- Kundenwünsche ermitteln – Bedarf wecken
- Das Budget als wichtiger Bestandteil der Bedarfsermittlung
- Durch Sympathie mehr Erfolg – Wie erringe ich Sympathie beim Kunden?
- Positive Emotionen im Verkaufsgespräch wecken
- Mit Fragen zum Vertrauen – Fragen bewusst einsetzen und aktiv zuhören
- Der Kunde kauft erfüllte Erwartungen – mit Merkmal-Nutzen-Argumentation zur Einigung
- Selbstanalyse nach Verkaufsgesprächen

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

€ 250,- + gesetzl. MwSt.

Seminar 4.1 und 4.2 sind im Paket buchbar, Preis € 400,- + gesetzl. MwSt.

Paketpreis € 400,-

Hornberg
27. – 28. Februar
18. – 19. September

Meißen
23. – 24. April

Othmarsingen
17. – 18. April

Wiener Neudorf
20. – 21. März

4.2 „Den Sack zumachen“ – Angebote abschlussorientiert präsentieren – Aufbau

Ein Rennen wird auf den letzten Metern gewonnen... oder verloren. So manch sicher geglaubter Auftrag ist kurz vor der Unterschrift verloren gegangen. Beim Badverkauf helfen da auch nicht die häufig gelobten „Abschlusstechniken“, um mit den „richtigen“ Fragen doch noch den Auftrag zu bekommen.

Dieses Seminar beleuchtet die Phase der Einigung, der Entscheidung. Die Teilnehmer bekommen zahlreiche Tipps, wie sie die Badplanung und das Angebot so präsentieren können, dass die investierte Zeit und Arbeit mit einer Auftragsvergabe gekrönt wird.

Ziele

- Sicherheit vertiefen beim professionellen Präsentieren
- Eigene innere Barrieren entdecken und überwinden
- Einigungschancen gezielt herstellen und nutzen

Inhalte

- Angebote abgeben oder präsentieren?
- Verkaufen als Prozess
- Präsentationsmethoden und -medien
- Mit professioneller Dramaturgie und emotionaler Sprache den Kunden bei der Entscheidungsfindung begleiten
- Einigungssignale erkennen und aufnehmen
- Einwände „fair“ handeln
- Üben, üben, üben – Rollenspiele und Videofeedback

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

€ 250,- + gesetzl. MwSt.

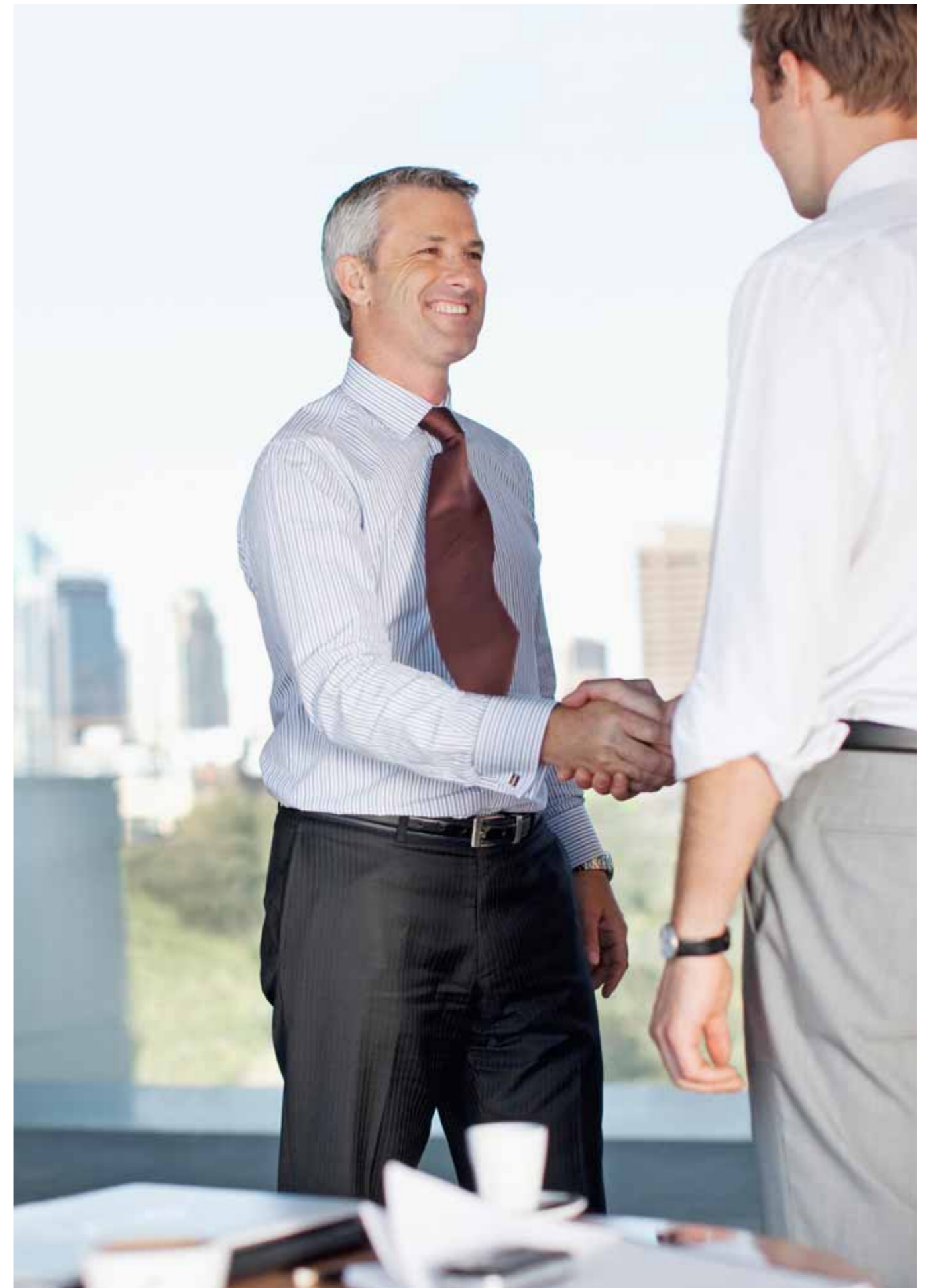
Seminar 4.1 und 4.2 sind im Paket buchbar, Preis € 400,- + gesetzl. MwSt.

Hornberg
21. – 22. Mai
09. – 10. Oktober

Meißen
25. – 26. April

Othmarsingen
19. – 20. April

Wiener Neudorf
13. – 14. November





Darling New, Design by Sieger Design

4.3 Umgang mit „schwierigen“ Situationen im Badverkauf

Verkäufer und Berater erleben immer wieder, dass mit bestimmten Kunden „die Chemie einfach nicht stimmt“. Aus solchen Erfahrungen entwickeln sich Vorstellungen (und Vorurteile) über „Lieblingskunden“, oft Angehörige bestimmter Berufsgruppen. Das Resultat ist häufig ein nicht optimaler Beratungs- und Verkaufsprozess.

Ziele

Die Teilnehmer verstehen besser, warum manche Kunden „schwierig“ sind und erhöhen ihre Sicherheit im Umgang mit dieser Klientel. Gleichzeitig werden Erfahrungen für eine psychisch entspannte Kommunikation in schwierigen Verkaufssituationen vermittelt.

Inhalte

- Wann sind Kunden „schwierig“? – Schwierige Situationen beim Umgang mit Kunden
 - Warum sind manche Kunden „schwierig“? – Motive, Bedürfnisse, Persönlichkeiten hinter dem Verhalten
 - Wie sehen wir unsere „Lieblingskunden“? – Vorurteile als Falle
 - Strategien für Gelassenheit und Erfolg im Umgang mit „schwierigen“ Kunden
 - Analysieren, Bearbeiten und Üben von Fallbeispielen und schwierigen Situationen mit Videofeedback
- Für die lebendige und wirklichkeitsnahe Gestaltung ist es erforderlich, dass die Teilnehmer Beispiele aus ihrer Praxis mitbringen.

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

€ 250,- + gesetzl. MwSt.

Seminar 4.3 und 4.4 sind im Paket buchbar, Preis € 400,- + gesetzl. MwSt.

4.4 Internet vs. dreistufiger Vertriebsweg-Badverkauf im Wandel der Zeit

Preisvergleiche innerhalb von Sekunden, sinkende Kundentreue und steigende Ansprüche an Produkt- und Dienstleistungen: Das erfordert eine regelmäßige Überprüfung unserer Servicevorteile. Mehr denn je geht es auch um einen Wettbewerb der Vertriebswege. Der professionelle Vertriebsweg vom Hersteller über den Großhandel zum Fachhandwerk steht im harten Wettbewerb zu alternativen Vertriebsformen wie zum Beispiel dem Internet.

Ziele

Die Teilnehmer setzen sich während des Seminars intensiv mit den verschiedenen Aspekten des professionellen Vertriebsweges auseinander. Dabei werden die konkreten Vorteile für den zukünftigen Badnutzer herausgearbeitet. Außerdem werden Kompetenzen vermittelt und vertieft, um Vorzüge in Kundengesprächen überzeugend zu kommunizieren.

Inhalte

- Erfahrungsanalyse der Teilnehmer: Erkennen der eigenen, individuellen Verkaufskompetenzen
- Verkaufen und Kaufen als Prozess
- Der professionelle Vertriebsweg:
 - Welchen Nutzen hat er für den Endkunden?
 - Wie können wir diesen vermitteln?
- „Die Spreu vom Weizen trennen“: Wie können wir Badtouristen erkennen?
- Praktische Übungssituationen mit Rollenspielen

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

€ 250,- + gesetzl. MwSt.

Seminar 4.3 und 4.4 sind im Paket buchbar, Preis € 400,- + gesetzl. MwSt.

Paketpreis € 400,-

Hornberg	Meißen
10. – 11. Mai	27. – 28. August
11. – 12. Oktober	
Othmarsingen	Wiener Neudorf
05. – 06. Juli	15. – 16. November

Hornberg	Meißen
03. – 04. Mai	13. – 14. März
30. – 31. Oktober	
Othmarsingen	Wiener Neudorf
14. – 15. Juni	25. – 26. September

4.5 Mehrwert Ausbildung – mit Motivation & Engagement durch die neue Welt

Seminar für Auszubildende im 1. und 2. Ausbildungsjahr

Die Ausbildung – häufig ein bunt gespicktes Spannungsfeld: neben Klassenkameraden auch Kollegen und Vorgesetzte, nicht nur den Lehrer reden lassen, sondern selbst reden (müssen), kein gewohnter Tagesablauf, sondern ein fremder Alltag, Verantwortung nicht mehr abgeben, sondern übernehmen.

Ziele

Das Seminar soll Auszubildenden eine Brücke vom Gewohnten ins Ungewohnte sein, durch die sie der Herausforderung Ausbildung selbstbewusst und motiviert, engagiert und verantwortungsvoll gegenüber treten. Es soll ihnen helfen, ihre Kommunikation mit Kollegen und Vorgesetzten konstruktiv zu gestalten. Ängste und Unsicherheiten werden abgebaut, Produktkenntnisse vertieft und so die Sicherheit im beruflichen Alltag gestärkt.

Inhalte

- Mich selbst in meiner neuen Rolle bewusst wahrnehmen
- Sicherheit für den Ausbildungsalltag vertiefen
- Meine Beziehung zu Vorgesetzten und Kollegen
- Aufmerksam zuhören und bei Unklarheiten nachfragen
- Bedürfnisse kommunizieren
- Verantwortung und Teamfähigkeit stärken
- Präsentieren
- Basisproduktwissen

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

€ 150,- + gesetzl. MwSt.

Hornberg 20. – 21. September	Meißen 22. – 23. Oktober
--	------------------------------------

4.6 Führungskräfteworkshop für Mitarbeiter im Handwerksbetrieb/ im Großhandel

Dieses Seminar richtet sich an erfahrene Führungskräfte im Handwerksbetrieb und/oder im Großhandel, die ihr eigenes Führungsverhalten reflektieren und sich im Expertenkreis austauschen möchten.

Ziele

Sie setzen sich mit Ihrem Führungsalltag auseinander. Die Reflexion Ihres Führungsverhaltens, Ihre Rolle als Führungskraft sowie Erfolgsfaktoren im Umgang mit Mitarbeitern stehen dabei im Vordergrund. Wir arbeiten nah an Ihrem Alltag, betrachten diesen und Erarbeiten gemeinsam mit Ihnen Lösungsansätze für schwierige Situationen, sowie Ihre allgemeinen Führungsaufgaben.

Inhalte

Sie setzen sich mit der Reflexion Ihrer Führungserlebnisse auseinander und wir ergänzen diese durch theoretischen Input, sowie praktische Übungen. Die alltäglichen Praxisfälle der Teilnehmer bilden dabei den inhaltlichen Rahmen, der mit theoretischem Input, soviel wie nötig und so wenig wie möglich, gefüllt wird.

Dabei stehen zwei Aspekte im Vordergrund:

Wie „ticke“ ich als Führungsperson?

- Mein Führungsverhalten
- Meine Stärken beim Führen
- Risiken meines eigenen Führungsverhaltens
- Voraussetzungen für erfolgreiche Führung

Was kann mir den Führungsalltag erleichtern?

- Überblick Mitarbeitergespräche
- Konsequentes Fordern und Fördern
- Konsequenzen aus der Vernachlässigung meiner Führungsverantwortung
- Aufdecken häufiger Kommunikationsmuster mit Hilfe der Transaktionsanalyse

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

€ 350,- + gesetzl. MwSt.

Hornberg 12. – 13. Juni	Wiener Neudorf 24. – 25. Mai
-----------------------------------	--

Othmarsingen 26. – 27. November



4.7 Wie aus Angeboten Aufträge werden – Angebote konsequent und systematisch nachverfolgen

Die ersten Schritte im Badverkauf sind getan: Ein Interessent hat angefragt, Sie haben eine gute Beziehung zu ihm aufgebaut, Wünsche und Bedürfnisse gemeinsam erarbeitet und eine tolle Badplanung erstellt. Jetzt ist das schriftliche Angebot bei ihm. Aber wie wird dieser Interessent auch ihr Kunde?

Dieses Seminar gibt viele praktische Tipps, wie sie schon zur Angebotsabgabe die Nachverfolgung organisieren können. So können Sie mit einem guten Gefühl den Telefonhörer in die Hand nehmen und Ihre Position als einen verlässlichen Geschäftspartner weiter positiv stärken.

Ziele

- Eigene Barrieren bei der Angebotsverfolgung erkennen und abbauen
- Verfolgen von Angeboten aktiv in den Badverkauf einbinden und thematisieren
- Sicherheit bei der Einleitung am Telefon und beim Umgang mit Einwänden erreichen

Inhalte

- Badverkauf als Prozess
- Angebotsverfolgung als Teil des Badverkaufs
- Vorbereitung und Organisation der aktiven Angebotsverfolgung
- Warum eine konkrete Terminvereinbarung unerlässlich ist
- Möglichkeiten der Einstiegsformulierung
- Einwände am Telefon „fair“ handeln
- Selbstanalyse und -reflexion nach Praxisübungen

Trainer

Duravit-Team

Kostenbeteiligung

€ 250,- + gesetzl. MwSt.

Hornberg 29. – 30. Mai	Meißen 09. – 10. August
----------------------------------	-----------------------------------

Othmarsingen 21. – 22. Juni	Wiener Neudorf 05. – 06. Juni
---------------------------------------	---

4.8 Der Monteur als Visitenkarte des Unternehmens

In seiner Tätigkeit beim Kunden ist der Monteur Repräsentant des Unternehmens und hat entscheidenden Einfluss auf das Firmenimage. Oft unterschätzen die handwerklichen Mitarbeiter diese Verantwortung. Tatsächlich aber haben sie eine wichtige Schlüsselposition vor Ort. Montieren, Reparieren, Verkaufen, das Unternehmen positiv vertreten und Kundenerwartungen möglichst übertreffen sind nur einige der wichtigen Tätigkeiten, die es gut zu erfüllen gilt.

Ziele

Das Seminar hilft Ihnen, Ihre Rolle bewusst wahrzunehmen, sich als wichtiges Glied innerhalb des professionellen Vertriebsweges zu sehen und somit einen noch besseren Kontakt zum Kunden zu bekommen. Mit einem bewussten Auftritt vor Ort können Sie selbst zu mehr Zufriedenheit und möglichen Folgeaufträgen beitragen.

Inhalte

- Der Monteur als Repräsentant des Unternehmens
- Der Monteur als Verkäufer?
- Sicherheit im Umgang mit schwierigen Situationen
- Kundenansprache
 - Von der Begrüßung bis zum Abschied
 - Überzeugen durch Nutzenargumente
 - Einwände behandeln oder verhandeln?
 - Souveräner Umgang mit Beschwerden
- Raum für persönliche Übungen

Trainer

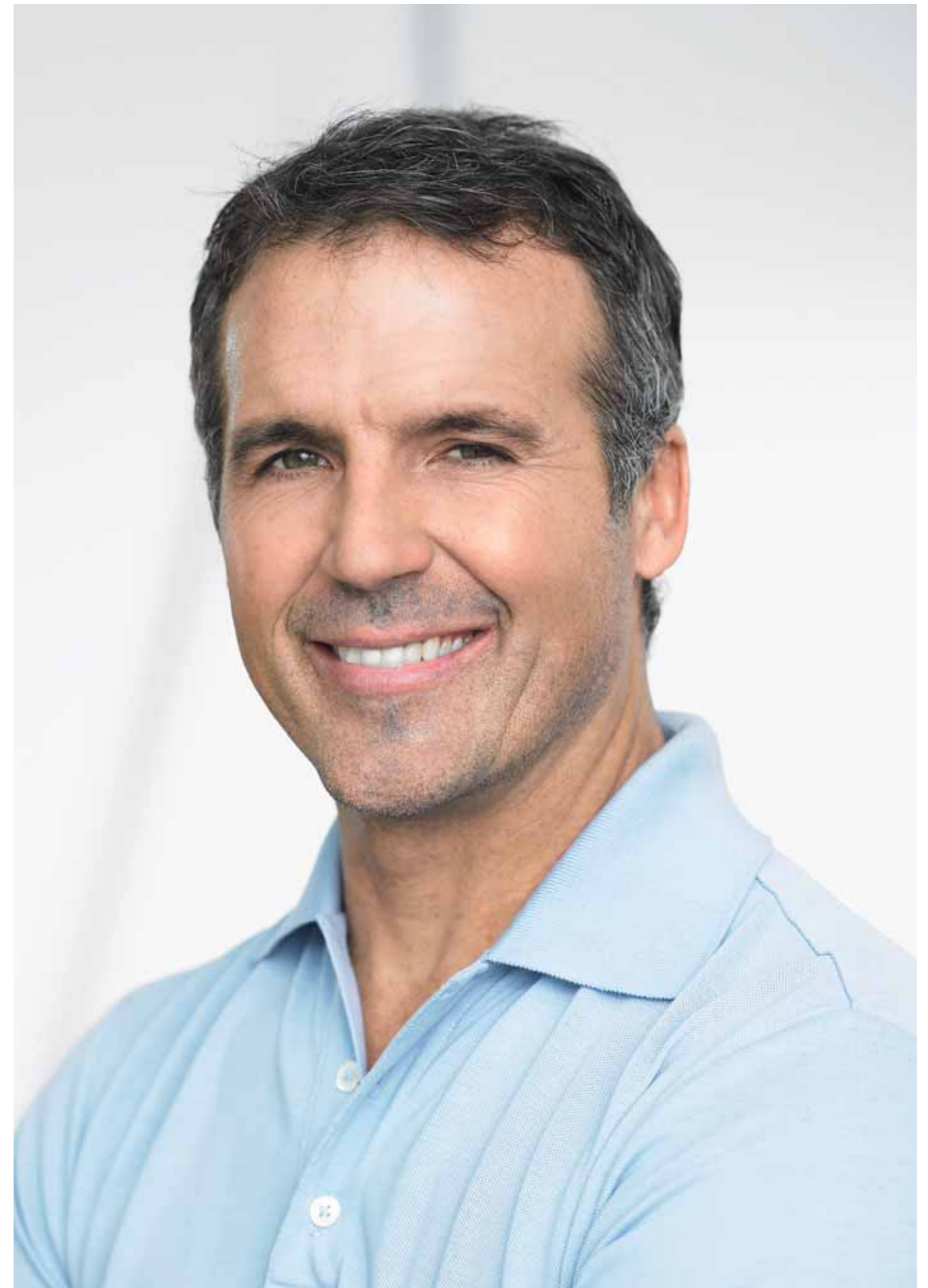
Duravit-Team

Kostenbeteiligung

€ 150,- + gesetzl. MwSt.

Hornberg 23. – 24. Februar 05. – 06. November	Meißen 16. – 17. April
--	----------------------------------

Othmarsingen 19. – 20. Juni	Wiener Neudorf 12. – 13. April
---------------------------------------	--





Seminarreihe 5 – Ausbildung

Unsere Ausbildungen richten sich an erfahrene Berater und Verkäufer unserer Branche, die ihre Fähigkeiten vertiefen und reflektieren möchten, genauso wie an Quereinsteiger, die sich in der „neuen Welt“ der Sanitärbranche schnell zu Hause fühlen möchten. Von dieser Vielfalt im Seminarraum profitieren beide Seiten gleichermaßen, da Perspektivwechsel ständige Begleiter sind. Durch die aufeinander aufbauenden Module und dazwischen liegenden Wochen in Ihrem Unternehmen haben Sie die Möglichkeit, Ihr erlerntes Wissen einzusetzen und im Alltag zu üben. Durch das Wechselspiel von Theorie und Praxis sammeln Sie zahlreiche Erfahrungen und vertiefen Ihre Kompetenzen. Durch die gleichbleibenden Gruppen erfolgt die Netzworkebildung von ganz allein und Sie finden Reflexionspartner aus Ihrer Branche weit über die Ausbildungszeit hinaus.

So verwundert es nicht, dass die Komplexausbildung zum Badverkäufer bereits seit vielen Jahren einen exzellenten Ruf in der Sanitärbranche genießt.

Maximale Teilnehmerzahl: 8

- 5.1 Komplexausbildung zum Badverkäufer
- 5.2 Ausbildung für Nachwuchs-Führungskräfte im Handwerksbetrieb/Großhandel

5.1 Komplexausbildung zum Badverkäufer

Intensivausbildung bestehend aus zwei Kompaktworkshop-Wochen, zwei Hausarbeitsphasen, Zwischenworkshop und Abschlussprüfung.

Ziele

Die Komplexausbildung zum Badverkäufer erhöht die verkäuferische und gestalterische Kompetenz in Badberatung, -planung und -verkauf. Die Teilnehmer erarbeiten eine praxisnahe Methodik für mehr Erfolg im Badgeschäft.

Inhalte

Die Ausbildung orientiert sich inhaltlich und methodisch an den prinzipiellen Phasen, die jeder Badverkauf durchläuft. Bedarfsermittlung, Badplanung/-gestaltung sowie kundengerechte und abschlussorientierte Präsentation werden nicht nur wissensmäßig aufbereitet, sondern auch praktisch erarbeitet und trainiert. Die folgenden inhaltlichen Hauptsäulen durchdringen die gesamte Veranstaltung:

1. Materialien und Produkte im Bad

Spezifik der jeweiligen Materialien wie: Sanitärkeramik, Sanitäracryl, Badmöbel, Armaturen, sowie Materialien zur funktionalen und atmosphärischen Raumgestaltung (Wände, Decke, Boden)

2. Benutzerorientierte Badplanung/-gestaltung

Gestaltungsansatz, der den künftigen Badbenutzer zum Ausgangs- und Zielpunkt macht.

- Grundsätze moderner Badgestaltung
- Bedarfsermittlung als Grundlage benutzerorientierter Badgestaltung
- Raumstimmungen erfassen
- Arbeiten mit Wohnmilieus und Collagen
- Farbe, Design und Wellness im Bad
- Wohlfühlbäder planen
- Individuelle, handcolorierte Zeichnung für den Kunden
- Planungsübungen

3. Kundenorientiert Verkaufsgespräche führen und Planungen/Angebote präsentieren

- Phasen des Verkaufs
- Kundenorientierung in Gesprächsmethoden umsetzen
- Sympathie als Erfolgsfaktor beim Verkaufen
- Fragen sowie Merkmal/Nutzen-Argumentation bewusst einsetzen
- Grundlagen einer erfolgreichen und abschlussorientierten Präsentation
- Präsentationsmethoden und -medien
- Erarbeiten einer Präsentationsdramaturgie
- Kundengerechte Präsentationsatmosphäre
- Rollenspiel und Übungen mit Video-Feedback
- Badverkauf im Wandel der Zeit

Kostenbeteiligung

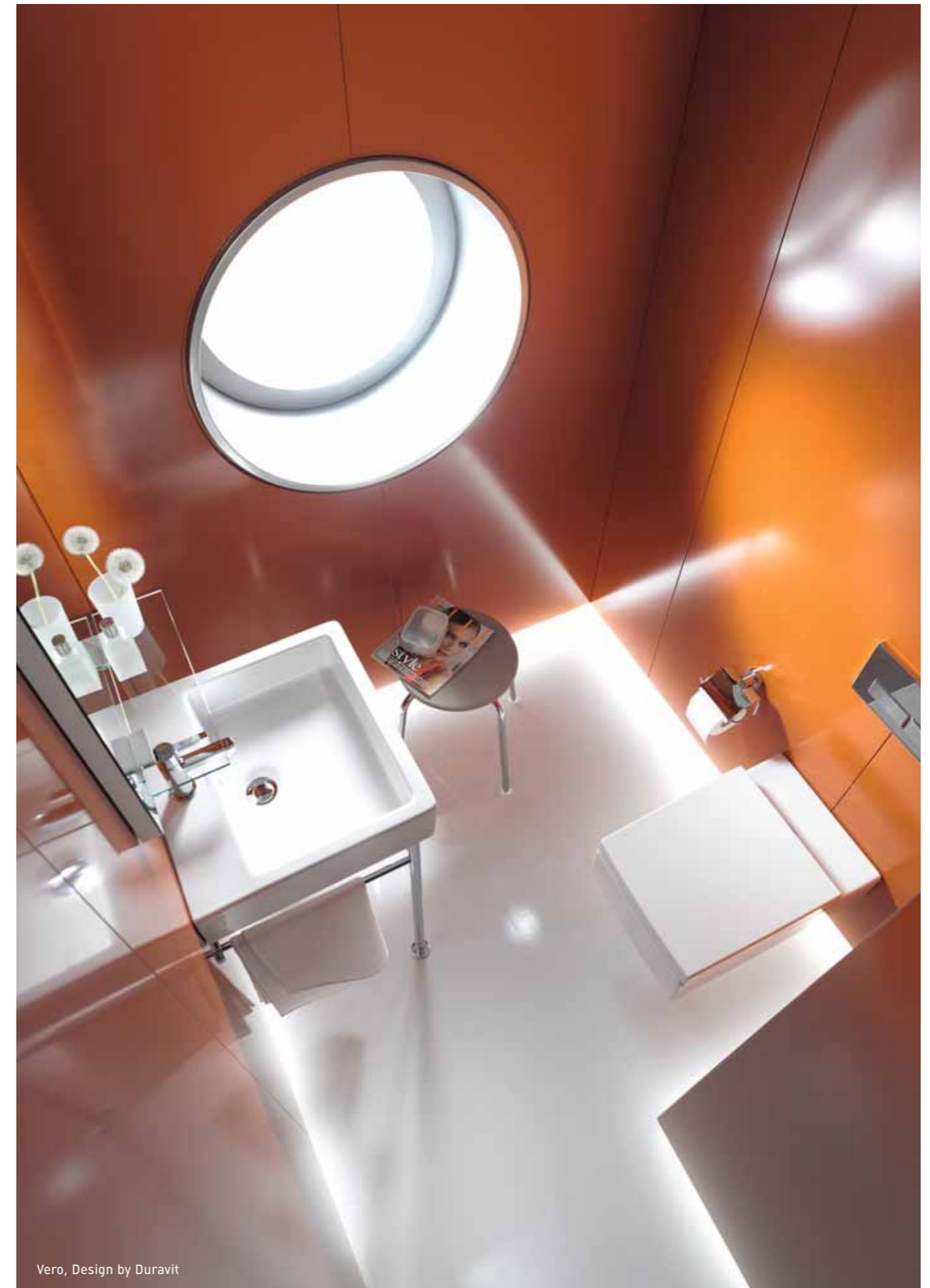
€ 950,- + gesetzl. MwSt. (inkl. Verpflegung während der Module). Die Module bauen aufeinander auf und können nur als gesamtes Programm gebucht werden.

Hornberg

26.–31. März	1. Modul
07.–09. Mai	2. Modul
16.–21. Juli	3. Modul
08.–09. November	Abschlussprüfung

Meißen

25.–30. Juni	1. Modul
29.–31. August	2. Modul
15.–20. Oktober	3. Modul
29.–30. November	Abschlussprüfung



Vero, Design by Duravit



5.2 Ausbildung für Nachwuchs-Führungskräfte im Handwerksbetrieb/Großhandel

3-stufige Ausbildung für **potentiellen** Führungskräftenachwuchs in Handwerksunternehmen oder im Sanitärgrößhandel ohne Führungserfahrung

Ziele

Die Ausbildung vermittelt die Grundlagen der Führung und bereitet auf den zukünftigen praktischen Einsatz als Führungskraft vor. Der Führungskräftenachwuchs kennt seine zukünftige Rolle als Führungskraft, die Führungsaufgaben und Führungstätigkeiten und lernt in praxisnahen Übungen den Führungsalltag kennen.

Inhalte

Die Ausbildung orientiert sich an den generellen Anforderungen für eine Führungskraft in Handel und Handwerk, ohne auf eine bestimmte Abteilung speziell ausgerichtet zu sein. Das Tätigkeitsfeld der Führungskraft wird nicht nur theoretisch aufbereitet, sondern auch praktisch erarbeitet und trainiert. Abteilungsbezogenheit wie Führung von Monteuren, Innendienstmitarbeitern, Führung von Ausstellungsmitarbeitern oder Außendienstkräften wird je nach Teilnehmerzusammensetzung individualisiert.

Inhaltlich sind die Module an folgenden Themen ausgerichtet:

1. Modul

Ist-Situation (auch: Erfahrung in anderen Bereichen des Führens/Geführt werdens) – Führungsverständnis – Führungsaufgaben und Führungstätigkeiten – Mitarbeitermotivation durch wirksame, effektive Führung – Differenzierung: Anleitung – Training – Coaching – Delegation im Zusammenhang mit dem Entwicklungsstand des Mitarbeiters.

2. Modul

Führungsinstrumente und Mitarbeitersteuerung – Führungskommunikation und Mitarbeitergespräche (Zielvereinbarungen/Kritikgespräche/Feedbackgespräche /Konfliktgespräche/Entwicklungsgespräche).

3. Modul

Teamführung, Teamentwicklung und die eigene Rolle dabei, Teammoderation, Besprechungen, Vertiefende Diskussionen und Übungen zu den Mitarbeitergesprächen.

Diese „Trägerthemen“ bilden die inhaltliche Struktur der Module. Die Inhalte werden individuell an die Situation der Teilnehmergruppe im Alltag angepasst, damit ein Maximum an Alltagsbezug und nachhaltigem gewährleistet ist.

Kostenbeteiligung

€ 1500,- + gesetzl. MwSt. für alle drei Module (inkl. Verpflegung während der Module). Die Module bauen aufeinander auf und können so nur als gesamtes Programm gebucht werden.

Hornberg

02. – 04. Juli	Modul 1, Start 02. Juli, 16:00 Uhr
11. – 12. September	Modul 2
25. – 26. Oktober	Modul 3

Seite	Tage	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Kosten	
Seminarreihe 1 – Produkt													
16	1.1	Designwelt für Architekten/Planer	1	06. M	05. H		02. H	02. H / 09. M	10. H		05. H	keine	
17	1.2	Produktseminar Keramik/Acryl	2	27.-28. M		23.-24. M					22.-23. M	keine	
17	1.3	Drei auf einen Streich: Keramik/Möbel/Acryl	2	13.-14. H	08.-09. H	16.-17. H	14.-15. H		03-04. H		05.-06. H	keine	
19	1.4	Duravit Badmöbel erfolgreich verkaufen	2		12.-13. H / 26.-27. M	19.-20. W	10.-11. O	14.-15. W	20.-21. O		08.-09. M / 15.-16. H	keine	
19	1.5	Wohlfühlen und Gesundheit im Bad	2	14.-15. W		23.-24. H	15.-16. O	12.-13. W / 18.-19. H	10.-11. M	27.-28. H	23.-24. O / 29.-30. M	keine	
20	1.6	Sauna Intensiv-Training	1	Termine auf Anfrage		Termine auf Anfrage		Termine auf Anfrage				175 €	
20	1.7	SensoWash	0,5	01. M	16. H	09. O	25. H / 28. W	03. M	10. H / 07. W	25. O	12. H	keine	
Seminarreihe 2 – Duravit Werkstatt													
24	2.1	Die Technik-Welt der Duravit Keramik	0,5	08. H			21. H	16. M	20. H		01. M	keine	
24	2.2	Unser „männlichstes“ Produkt – Duravit Urinale	0,5	08. H	21. M		05. M / 14. H			11. H	01. M	keine	
25	2.3	SensoWash – Ein neues Gefühl der Reinheit	0,5		21. M		21. H	14. H			24. M	keine	
25	2.4	Die Technik der Duravit Badmöbel	0,5				05. M	26. H	20. H	11. H	24. M	keine	
26	2.5	Bade- und Duschwannen aus Acryl	1		15. H	12. M	14. H	09. M	23. M	03. H		keine	
26	2.6	Heiße Ware – Sauna und Dampfbad	1		22. H		21. M			11. H	12. M	keine	
27	2.7	Pools und Whirlwannen	1		29. M		04. H		07. M	12. H		keine	
Seminarreihe 3 – Planung und Gestaltung													
30	3.1	Wunschbäder entwerfen – Grundlagen	2	27.-28. H	26.-27. O	16.-17. H / 17.-18. W	21.-22. M / 30.-31. O	03.-04. H			11.-12. M / 25.-26. W	150 €	
30	3.2	Wunschbäder entwerfen – Aufbau	2				23.-24. M	05.-06. H	03.-04. H		12.-13. H / 26.-27. M	225 €	
32	3.3	Kleine Bäder individuell gestalten	2				04.-05. M				25.-26. H	150 €	
35	3.4	Mit Skizzen Emotionen wecken – Grundlagen	3	07.-09. H	20.-22. O		30.-01. W	02.-04. M / 10.-12. O	04.-06. W / 18.-20. H	08.-10. M		425 €	
35	3.5	Mit Skizzen Emotionen wecken – Aufbau	2							16.-17. H	05.-06. M	350 €	
37	3.6	BadVital – Komfort, Design und Sicherheit	2		01.-02. H		24.-25. H		24.-25. H			175 €	
39	3.7	Licht und Farbe	2	06.-07. M / 13.-14. W / 19.-20. H		23.-24. O	21.-22. H	11.-12. M / 18.-19. H	18.-19. O	23.-24. W / 30.-31. H	06.-07. M	200 €	
39	3.8	Feng-Shui in der Badplanung	2							29.-30. H		425 €	
41	3.9	Bäder inszenieren – Raumfotografie	2			19.-20. M	24.-25. H		06.-07. H			350 €	
Seminarreihe 4 – von Mensch zu Mensch													
44	4.1	Noch erfolgreicher im Badverkauf	2	27.-28. H	20.-21. W	17.-18. O / 23.-24. M			18.-19. H			250 €	
44	4.2	"Den Sack zumachen" – Angebote präsentieren	2			19.-20. O / 25.-26. M	21.-22. H			09.-10. H	13.-14. W	250 €	
47	4.3	Umgang mit schwierigen Situationen	2				10.-11. H	05.-06. O	27.-28. M	11.-12. H	15.-16. W	250 €	
47	4.4	Badverkauf im Wandel der Zeit	2		13.-14. M		03.-04. H	14.-15. O		25.-26. W	30.-31. H	250 €	
48	4.5	Mehrwert Ausbildung	2						20.-21. H	22.-23. M		150 €	
48	4.6	Führungskräfteworkshop	2				24.-25. W	12.-13. H			26.-27. O	350 €	
50	4.7	Wie aus Angeboten Aufträge werden	2				29.-30. H	05.-06. W / 21.-22. O	09.-10. M			250 €	
50	4.8	Der Monteur als Visitenkarte	2	23.-24. H		12.-13. W / 16.-17. M	19.-20. O				05.-06. H	150 €	
Seminarreihe 5 – Ausbildung													
54	5.1	Komplexausbildung Badverkäufer	17		26.-31. H		07.-09. H	25.-30. M	16.-21. H	29.-31. M	15.-20. M	08.-09. H / 29.-30. M	950 €
56	5.2	Ausbildung für Nachwuchs-Führungskräfte	6,5						02.-04. H	11.-12. H	25.-26. H		1500 €