

Bäder Forum

SEMINARPROGRAMM 2016

KERAMAG
Geberit Group

„ES GIBT SIE, DIE STRATEGIEN,
DIE SIE ERFOLGREICHER
AGIEREN LASSEN!“

**Das BäderForum.
Für Kompetenzen, die Sie
weiterbringen.**

Unsere BäderForum-Seminare folgen dem Prinzip: Was Sie grundlegend verinnerlichen, können Sie auch qualifiziert anwenden. Ob im persönlichen Kundenkontakt, beim eigenen Arbeitsmanagement oder im täglichen Umgang mit den Produkten. Deshalb werden Ihnen hier nicht nur die besten Strategien und Kenntnisse für Ihren Erfolg vermittelt. Es geht auch darum, dass Sie diese Strategien und Kenntnisse auf erfreulich leichte und überzeugend lockere Art nutzen können.

Wie stark Ihre ganz persönlichen Denk- und Handlungsmuster Sie dabei fördern oder hindern und wie Sie diese nachhaltig zu Ihrem Vorteil verändern können, sind Fragen, denen unsere Seminartrainer gern gemeinsam mit Ihnen auf den Grund gehen.

Wir setzen auf Partnerschaft.

Partnerschaft heißt für uns, erfolgreiche Wege gemeinsam zu gehen. Auch aus diesem Grund gehören wir heute zu den führenden deutschen Herstellern hochwertiger Sanitärkeramik. Im BäderForum bündeln wir unsere Stärken in leistungsstarken Seminarkonzepten für unsere Partner aus Handel und Handwerk.



► **Zukunft entsteht heute.
Verändern Sie Ihre Zukunft
mit den BäderForum-Seminaren.**

Die Trainer für Ihren Erfolg.

Dass unsere BäderForum-Seminare es Ihnen leicht machen, neue Kompetenzen zu erlernen und sicher anzuwenden, liegt auch an der Wahl unserer Trainer.



Frank Frenzel

Seit 22 Jahren arbeitet der Diplom-Psychologe Frank Frenzel als Trainer, Berater und Praxiscoach im nationalen und internationalen Business. Sein absolutes Spezialgebiet sind Verkaufs- und Persönlichkeitstrainings, die er in den Bereichen Selbst-/Zeitmanagement und Stressbewältigung geradezu perfektioniert hat.



Kilian Hübner

Kilian Hübner ist zertifizierter Lehrtrainer nach der Neuro-Resonanz-Strategie und ausgebildeter Coach. Mit seiner Praxiserfahrung als Akademieleiter und Dozent mit über tausend Seminar-Teilnehmern weiß er, wie Kommunikation bewusster gesteuert und zielführender eingesetzt werden kann. Seine Strategie ist es, Menschen gezielt zu fördern, zu fordern und vor allem zu motivieren. Und diese Strategie geht auf.



Dirk Pruß

Nach handwerklicher SHK-Ausbildung, Studium und Produktmanagement in der Heiztechnik war Dirk Pruß mehr als 11 Jahre als Produktmanager für das Objektgeschäft bei Keramag zuständig und schulte hier bereits alle Zielgruppen. Heute lässt er als selbstständiger Trainer und Experte für branchenspezifische Marketingthemen komplette Teams jedes Produkt „mit Herz, Hand und Verstand erleben“.

BÄDERFORUM-SEMINARE:

| | |
|--------------------------------|-----------|
| Frank Frenzel | |
| Zeitmanagement | Seite 4 |
| Kilian Hübner | |
| Die Macht des guten Gesprächs | Seite 5 |
| Das Preis-Stabilitäts-Training | Seite 6 |
| Konfliktmanagement | Seite 7 |
| Dirk Pruß | |
| Produkt- und Montage-training | Seite 8/9 |
| Thema: Generationenbad | |
| Thema: Badmöbel | |

„WIE ERHALTEN SIE ENDLICH DIE ZEIT FÜR EIN EFFIZIENTERES, ENTSPANNTERES ARBEITS- UND PRIVATLEBEN?“

IHR KOMPETENZTRAINER:

Dipl.-Psych. Frank Frenzel,
Verkaufstrainer und Personal Coach

TERMINE:

- 12./13. Juli 2016
- 01./02. Dezember 2016

KOSTEN:

299,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer
inkl. Vollverpflegung

VERANSTALTUNGSORT:

BäderForum, Ratingen

HOTELÜBERNACHTUNG:

relexa hotel Ratingen City,
vom 1. auf den 2. Seminartag
im Preis enthalten

Entdecken Sie, wie einfach es ist, wieder Zeit für alles zu haben, was Ihnen wichtig ist. In diesem Seminar lernen Sie, Ihre persönlichen kleinen und großen Zeitdiebe des Alltags zu beseitigen und zeitfressende Gewohnheiten abzulegen. Statt sich Druck und Fremdsteuerung im Tagesgeschäft auszusetzen, werden Sie wieder Ihrem eigenen „Kompass“ folgen. Und um die gewonnene Zeit effizient ohne neue Zeitdiebe einzusetzen, geht Frank Frenzel mit Ihnen noch einen Schritt weiter. Er trainiert Sie darin, Ihren Arbeitsstil zu optimieren und zukünftige Entscheidungen schnell, sicher und ergebnisorientiert zu treffen. Endlich Zeit! Wie angenehm.

► **Werden Sie Herr über Ihre
Zeit, um sich stressfrei um Ihre
Kunden und alle weiteren für Sie
wichtigen Dinge kümmern zu können.**





„WIE SCHAFFEN SIE ES, EINFACHER, SELBSTBEWUSSTER UND ERFOLGREICHER ZU KOMMUNIZIEREN?“

Das gute Gespräch beginnt tatsächlich bei Ihrer Wahrnehmung. In diesem Seminar lernen Sie, sich selbst und andere besser wahrzunehmen, zu verstehen und zu überzeugen. Hier geht es nicht um Rhetorik, sondern darum, Körper und Geist in Ihrer Kommunikation in Einklang zu bringen. Es geht darum, Ihre persönlichen Ängste und Blockaden zu lösen,

damit Sie mit mehr Selbstbewusstsein auftreten können. Und es funktioniert. Kilian Hübner lässt Sie körperlich erkennen, wie Wahrnehmung funktioniert. Er bringt Sie dazu, Ihre Ziele genau zu definieren und über die Kommunikation optimal zu erreichen. Beneidenswert locker und souverän. Perfekt für erfolgreiche Beratungs- und Verkaufsgespräche.

▶ Geben Sie Ihrer Unterhaltung die lockere, ehrliche Qualität, die Ihnen Wege ebnet und Türen öffnet.

IHR KOMPETENZTRAINER:

Kilian Hübner,
Ziel Zwei Coaching

TERMINE:

- 30. Juni/01. Juli 2016
- 07./08. September 2016

KOSTEN:

299,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer
inkl. Vollverpflegung

VERANSTALTUNGSORT:

BäderForum, Ratingen

HOTELÜBERNACHTUNG:

relexa hotel Ratingen City,
vom 1. auf den 2. Seminartag
im Preis enthalten

„WIE VERMEIDEN SIE DEN PREISPOKER IN IHREN VERKAUFGESPRÄCHEN?“



IHR KOMPETENZTRAINER:

Kilian Hübner,
Ziel Zwo Coaching

TERMINE:

- 15./16. Juni 2016
- 10./11. November 2016

KOSTEN:

299,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer
inkl. Vollverpflegung

VERANSTALTUNGSORT:

BäderForum, Ratingen

HOTELÜBERNACHTUNG:

relexa hotel Ratingen City,
vom 1. auf den 2. Seminartag
im Preis enthalten

Kaum zu glauben, wie schnell ein „zu teuer“ zur Nebensache bei Ihren Gesprächspartnern wird, wenn Sie das strategisch richtige Handwerkszeug des Beraters und Verkäufers einzusetzen wissen. Dazu gehören 10 wirkungsvolle Preisstrategien zum professionellen Umgang mit Preisforderungen. Aber auch die besondere Fähigkeit, eine vertrauens-

volle Bindung zu Ihren Kunden aufzubauen und zügig herauszufinden, was sie wirklich wollen. Nach diesen zwei Seminartagen werden Sie mit gezielten Kompetenzsignalen und -lösungen höchst effizient überzeugen und mit den Stärken Ihres Unternehmens preisstabil argumentieren. Denn der Preis ist Nebensache.

**► Nutzen Sie das Handwerkszeug,
das Ihren Kunden Werte vermittelt,
die ihren Preis wert sind.**

Konflikte sind nicht einfach da, sie entwickeln sich. Und zwar in durchaus klar zu bestimmenden Phasen. Diese Phasen lernen Sie im Seminar exakt zu erkennen und einzuschätzen. Sie werden verstehen, wie der jeweilige Konflikt entstanden ist, wie er eskalieren konnte und worum es unter Umständen wirklich geht. Gleichzeitig gibt Ihnen Kilian Hübner die wirkungsvollsten Methoden an die Hand, mit deren Hilfe Sie jede Art von Konflikt besser, leichter und eindeutig zielorientiert lösen können. Sie werden überrascht sein, mit welcher Klarheit Sie sich dabei für den jeweils besten Weg entscheiden können.

„WIE LÖSEN SIE KONFLIKTE IN JEDER PHASE IHRER ENTWICKLUNG MIT SOUVERÄNER LEICHTIGKEIT?“

► Schaffen Sie ein Arbeitsumfeld, in dem Konflikte nicht mehr zum Problem werden können.



IHR KOMPETENZTRAINER:

Kilian Hübner,
Ziel Zwo Coaching

TERMINE:

- 07./08. Juli 2016
- 06./07. Oktober 2016

KOSTEN:

299,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer
inkl. Vollverpflegung

VERANSTALTUNGSORT:

BäderForum, Ratingen

HOTELÜBERNACHTUNG:

relexa hotel Ratingen City,
vom 1. auf den 2. Seminartag
im Preis enthalten

„WIE WIRD IHR TEAM ÜBERZEUGEND SICHER IN DER PRODUKTBERATUNG UND MONTAGEPRAXIS?“

SPEZIELL FÜR:

Betriebsinhaber, Meister,
Mitarbeiter aus Beratung und Verkauf,
Kundendiensttechniker

IHR KOMPETENZTRAINER:

Dirk Pruß,
PersonalEntwicklung Pruß

SEMINARZEITEN:

10:00 – 17:00 Uhr

TERMINE BADMÖBEL:

- 15. Juli 2016
- 02. September 2016
- 28. Oktober 2016
- 16. November 2016

TERMINE GENERATIONENBAD:

- 14. April 2016
- 23. Juni 2016
- 16. September 2016
- 09. Dezember 2016

KOSTEN:

Die Teilnahme ist kostenfrei

VERANSTALTUNGSORT:

BäderForum, Ratingen

Unsere Produkt- und Montageschulungen bieten Ihnen die Chance, die wichtigen Merkmale erfolgreicher Produkte von Grund auf kennen und anwenden zu lernen, das jeweilige Produkt zu montieren, einzustellen oder zu warten. Hier erwerben Sie systematisch und praxisnah Kompetenz in der Beratung, der Installation und im Service, um eindrucksvoll zu überzeugen und sich abzuheben.



► Sicher argumentieren und anwenden heißt, Kompetenz zeigen und Ihr Unternehmen grundlegend stärken.





Thema: Badmöbel

Kompetent Auskunft geben über die besonderen Qualitätsmerkmale und Komfortvorteile der Keramag Badmöbel. Materialunterschiede kennen und Fragen nach der richtigen Pflege souverän beantworten. In der Praxis bei montage-relevanten Ein- und Verstellmöglichkeiten Sicherheit erlangen und Serviceleistungen im Handumdrehen erledigen.

In dieser Produktschulung werden Sie beratungssicher und fit in allen Montage- und Servicefragen rund um die Badmöbel von Keramag.

Thema: Generationenbad

Ob Kita-Ausbau, Inklusion oder steigende Zahl der über 65-jährigen – gut, wenn Sie die Anforderungen der einzelnen Zielgruppen kennen und für jede Einbausituation die ideale – und wenn verlangt – normkonforme Produktempfehlung geben können.

Unsere Schulung macht Sie sicher bei der Auswahl der einzigartig kindgerechten bis barrierefreien Produkte von Keramag. Im Objekt- und im Privatbad-Bereich. Und mit unseren speziellen Montagekniffen wird Ihnen garantiert auch die Montage der Möbel, Keramik und WC-Sitze zügig und problemlos von der Hand gehen.



Ihr Seminarpaket beinhaltet:

- ausführliche Seminarunterlagen
- die Bewirtung während des Seminars
- ein gemeinsames Abendessen bei allen zweitägigen Seminaren
- Hotelübernachtung vom 1. auf den 2. Seminartag

Die Seminarzeiten:

9.00 – 17.00 Uhr,
bei Produkt- und Montageschulungen
10.00 – 17.00 Uhr

Alle Seminare finden statt im: BäderForum

Keramag GmbH
Kreuzerkamp 11
40878 Ratingen

Ihre Anmeldung:

Bitte melden Sie sich spätestens 4 Wochen vor Seminarbeginn an. Denn um ein effizientes Lernen und Erleben garantieren zu können, sind die Teilnehmerzahlen begrenzt. Bei Überbelegung bieten wir Ihnen gern einen Ersatztermin an.

Nach Eingang Ihrer Seminar-Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung. Mit dieser Bestätigung wird Ihre Anmeldung für beide Seiten verbindlich. Circa 3 Wochen vor Seminarbeginn schicken wir Ihnen dann:

- eine Anfahrtsskizze zu Keramag
- einen Hotelprospekt mit Anreisehinweis
- Ihre Seminarrechnung

Ihre Ansprechpartnerin:

Regina Kraus
kundenschulung.keramag@geberit.com

Seminar-Stornierung:

Bis 4 Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos stornieren. Bis 14 Tage vorher werden 50%, bei noch späteren Absagen oder Nichterscheinen 100% der Seminargebühren berechnet.

Diese Stornierungsgebühren entfallen, wenn Sie uns einen anderen Seminar-Teilnehmer benennen.

Keramag kann das Seminar aus wichtigem Grund – z. B. Krankheit des Trainers oder zu geringe Teilnehmerzahl – gegen Erstattung bereits gezahlter Seminargebühren absagen. Der Trainer kann unter Wahrung des Gesamtcharakters des jeweiligen Seminars wechseln.

Ihr Hotel-Arrangement:

Ihre Übernachtung im angegebenen Hotel ist vom 1. auf den 2. Seminartag inkl. Frühstück in den Seminarkosten enthalten und wird direkt über uns gebucht. Lediglich Nebenkosten wie Telefon, Minibar etc. sind von Ihnen zu tragen und im Hotel zu begleichen.

Gern übernehmen wir auch bei zusätzlichen Übernachtungswünschen die Zimmerreservierung für Sie. Bitte geben Sie in diesem Fall auf Ihrer Anmeldung an,

für welche Tage insgesamt die Reservierung erfolgen soll. Mit einer Buchung über uns stellen Sie sicher, dass Sie zu günstigeren Konditionen übernachten können.

Für zusätzliche Übernachtungstage kommt jedoch ausschließlich ein Vertragsverhältnis zwischen Ihnen und dem Hotel zustande. Das heißt, die Hotelkosten einschließlich Nebenkosten sowie eventuelle Stornokosten werden für alle Zusatzübernachtungen direkt an Sie berechnet.

Das Hotel:

relexa hotel Ratingen City
Calor-Emag-Straße 7
40878 Ratingen
www.relexa-hotels.de

Zusatzübernachtung: EZ mit ÜF 92,- €

Die Tiefgarage des Hotels kann kostenlos genutzt werden.



Keramag, die innovationsstarke Marke.

Keramag ist ein führender deutscher Hersteller hochwertiger Sanitärkeramik. Mit einer Erfahrung von über 110 Jahren genießt die innovationsstarke Marke ein hohes Ansehen in der Badezimmerwelt.

Keramag gehört zur weltweit tätigen Geberit Gruppe, dem europäischen Marktführer für Sanitärprodukte. Als integrierter Konzern kann Geberit sowohl auf dem Gebiet der Sanitärtechnik als auch im Bereich der Badezimmerkeramiken einzigartige Mehrwerte bieten.

Keramag ist Mitglied in der



DGNB[®]

Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen e.V.
German Sustainable Building Council



BÄDERFORUM

Keramag GmbH

Kreuzerkamp 11

D-40878 Ratingen

BäderForum

Tel. +49 (0) 2173/285232

Fax +49 (0) 2173/28599232

KERAMAG
Geberit Group