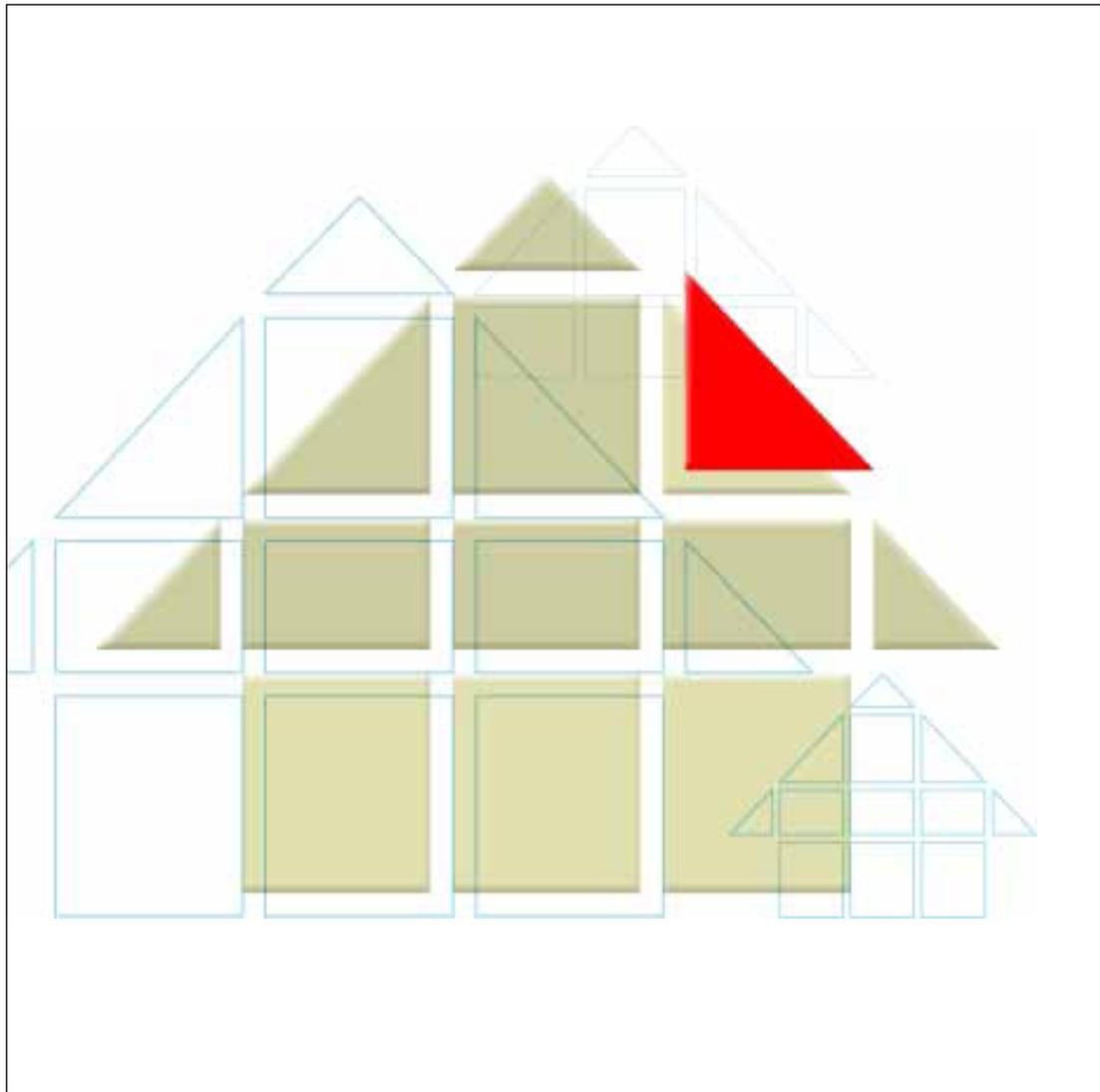


VELUX FACHSEMINARE 2006



Fachseminare für Handel und Dachhandwerk

WISSEN ERWEITERN – POTENZIALE AUSSCHÖPFEN

In Zeiten ständig wachsenden Wettbewerbs bestimmen Wissen, Erfahrung und Kundenorientierung maßgebend den Erfolg eines Unternehmens.

Wer wettbewerbsfähig sein will und darüber hinaus neue Maßstäbe setzen möchte, muss seine fachliche und persönliche Qualifikation optimal auf die Herausforderungen der Zukunft abstimmen. Sowohl Unternehmer als auch Mitarbeiter sind gleichermaßen gefordert, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln.



*Stephan Vogt, Peter Rohde, Claudia Gebhard,
Günther Sperl, Erika Pécsi, Markus Kitzinger,
Friedhelm Wülfing*

Über 150 Termine und eine große, aktuelle Themenvielfalt werden Ihnen bundesweit im Jahr 2006 von unserer Abteilung Fachseminare angeboten. Nutzen Sie die Möglichkeit der Fortbildung, und verbinden Sie

Ihre Berufserfahrungen mit dem praktisch ausgerichteten Seminarangebot unseres Hauses.

Ein versiertes Trainerteam bietet Ihnen aufgrund hoher Branchenkenntnisse und Erfahrungen mit unterschiedlichen Zielgruppen eine lebendige Wissensvermittlung rund um die VELUX Produktwelt.

Unsere Seminarleiter präsentieren aktuelle Themen anschaulich unter didaktischen Gesichtspunkten und erarbeiten mit Ihnen praxisbezogene Inhalte, die Sie sofort im betrieblichen Alltag anwenden können.

Darüber hinaus entwickeln wir maßgeschneiderte Seminare nach Ihren Vorgaben und Wünschen. Diese Veranstaltung führen wir zu Ihrem Wunschtermin exklusiv für Ihre Kunden oder Mitarbeiter durch.

Sie finden unser Seminarangebot auch im Internet im Profi-Forum unter: www.VELUX.de

Wie freuen uns, Sie persönlich kennen zu lernen und wünschen viel Erfolg bei der Erstellung Ihres Weiterbildungsprogramms 2006.

Ihre

Erika Pécsi
Leiterin VELUX Fachseminare

INHALT

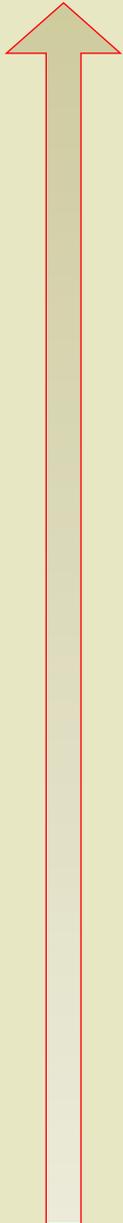
• Vorwort	3
• Inhalt	4
• Der VELUX Seminarleitfaden für Handwerker und Händler	5
• Wir über uns	6
• Besondere Konditionen für Sie	6
• Exklusivseminare	6
• Willkommen im Club	7
• Nachwuchsförderung im Handwerk	7
T 11 Produkt-Basiswissen für VELUX Einsteiger	8
T 12 Der Produktprofi	9
T 13 Renovation – Modernisierungspotenziale nutzen	10
T 14 Solarthermie – Wärme von der Sonne	11
T 15 Einbauseminar Dekoration und Sonnenschutz	12
T 16 VELUX Klima Komfort System	13
T 17 VELUX Profi-Verkäufer	14
T 21 VELUX Einbautechnik (Basis)	15
T 22 VELUX Einbautechnik für Profis	16
T 23 Blower Door	17
T 24 Solarthermie im Dachhandwerk	18
T 25 Der Auftritt beim Kunden	19
T 26 Die engagierte Frau im Handwerk	20
T 27 Frauen im Handwerk – erfolgreiche Kommunikation	21
T 31 Verkaufstechnik	22
T 32 Verhandlungstechnik	23
T 33 Zeit- und Selbstmanagement	24
T 34 Gesprächsführung und Verkauf am Telefon	25
• Wie melde ich mich an?	26
• Ihr VELUX Seminarteam	27
• Seminarorte	28
• Anmeldeformular	30

DER VELUX SEMINARLEITFADEN FÜR HANDWERKER UND HÄNDLER

VELUX
EXPERTENWISSEN

FÜR HANDWERKER

FÜR HÄNDLER



T 33 ZEIT- UND SELBSTMANAGEMENT

T 32 VERHANDLUNGSTECHNIK

T 31 VERKAUFSTECHNIK

T 25 DER AUFTRITT BEIM KUNDEN

T 24 SOLARTHERMIE
IM DACHHANDWERK

T 23 BLOWER DOOR

T 22 VELUX EINBAUTECHNIK FÜR PROFIS

T 21 VELUX EINBAUTECHNIK (BASIS)

T 16 VELUX KLIMA KOMFORT SYSTEM

T 15 EINBAUSEMINAR DEKORATION
UND SONNENSCHUTZ

T 13 RENOVATION – MODERNI-
SIERUNGSPOTENZIALE NUTZEN

T 12 DER PRODUKTPROFI

T 11 PRODUKT-BASISWISSEN
FÜR VELUX EINSTEIGER

T 17 VELUX PROFI-VERKÄUFER

T 31 VERKAUFSTECHNIK

T 21 VELUX EINBAUTECHNIK (BASIS)

T 16 VELUX KLIMA KOMFORT SYSTEM

T 15 EINBAUSEMINAR DEKORATION
UND SONNENSCHUTZ

T 14 SOLARTHERMIE –
WÄRME VON DER SONNE

T 13 RENOVATION – MODERNI-
SIERUNGSPOTENZIALE NUTZEN

T 12 DER PRODUKTPROFI

T 11 DAS PRODUKT-BASISWISSEN
FÜR VELUX EINSTEIGER

VELUX
GRUNDWISSEN

WISSENSWERTES ÜBER VELUX FACHSEMINARE

WIR ÜBER UNS

Aufgabe unseres Teams ist, Sie bei Ihren Fortbildungen mit aktuellen Inhalten, einem fundiertem Know-how und umsetzbaren Lösungen zu unterstützen. Bezeichnend für unsere Fachreferenten ist eine lebendige und praxisnahe Wissensvermittlung basierend auf langjähriger Erfahrung.

Lernen heißt bei uns Erleben:
Die Teilnehmer sind aktive Mitgestalter des Seminars.

Besondere Vorteile auf einen Blick:

- Neue Entwicklungen aus erster Hand
- Langjährige Branchenkenntnisse gekoppelt mit didaktischen Erfahrungen
- Fachlich spezialisierte Seminarleiter
- Abwechslungsreiche, effektive Lehrmethoden
- Praxisorientierte Seminare
- Lernen in Kleingruppen
- Individuelle Betreuung
- Moderne Seminartechnik
- Gruppen- und Frühbucherrabatte
- Verpflegung, ggf. Übernachtung inklusive

BESONDERE KONDITIONEN FÜR SIE

• **Frühbuchung**

Wenn Sie sich bis zum 23.12.2005 für ein Seminar verbindlich anmelden, erhalten Sie für diese Veranstaltung 10% Frühbucherrabatt.

• **Gruppenbuchung**

Im Falle einer Gruppenbuchung zahlen Sie 10% weniger! Bei einer Mindestteilnehmerzahl von 5 Personen (für die gleiche Veranstaltung am gleichen Tag und Ort) erhalten Sie einen Gruppenrabatt. Diese Vergünstigung kann mit unserem Frühbucherrabatt gekoppelt werden. Das bedeutet für Sie 20% Ersparnis.

• **Buchung über Internet**

Wenn Sie sich über Internet anmelden, erhalten Sie immer 10% Anmeldebonus.

• **Buchung eines Exklusivseminars**

Buchen Sie ein ganzes Seminar für Ihre Kunden oder Ihre Mitarbeiter für 750,- Euro pro Tag! Wir führen gerne Veranstaltungen direkt in Ihrem Unternehmen – sowohl für Ihre Kunden als auch für Ihre Mitarbeiter – durch. Diese maßgeschneiderten Seminare werden für Ihr Unternehmen ausgearbeitet und greifen spezielle Wünsche und Fragen aus Ihrer Berufspraxis auf.

Vorteil eines passgenauen Seminars:

- Die Schwerpunkte der Schulungen orientieren sich an Ihren Vorgaben, wobei Sie Termin, Ort und Dauer des Seminars bestimmen.

ARGUMENTE FÜR VELUX SEMINARE

- Unsere Veranstaltungen bieten fundiertes Fachwissen und unterstützen Sie bei Ihrem Unternehmenserfolg.
- Sie erweitern Ihr Spezialwissen und sichern Ihre Qualität.
- Sie erhalten neue Anregungen und profitieren von den Erfahrungen unserer Trainer und anderer Teilnehmer.
- Wir geben Ihnen die Möglichkeit, Ihre Mitarbeiter in einem breiten Wissensspektrum weiterzubilden.
- Das Potenzial Ihrer Mitarbeiter wird entwickelt und die Bindung an Ihr Unternehmen gefestigt.
- Unsere Seminare fördern die Leistungsfähigkeit und die Bereitschaft Ihrer Mitarbeiter Veränderungen mit zu tragen. Sie gewinnen an Kompetenz und Motivation.
- Sie erhalten ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis: Seminarunterlagen, Verpflegung und Hotelunterkunft – bei mehrtägigen Veranstaltungen – sind in unserer Gebühr enthalten.
- Weiterbildungsmaßnahmen sind steuerlich abzugsfähig.

WILLKOMMEN IM CLUB

PROFI-VERKÄUFER

Das Seminar "**Profi-Verkäufer**" ist speziell auf Mitarbeiter im Handel, welche beratend tätig sind, zugeschnitten.

Neben fundierten Produktkenntnissen ist die kundenorientierte Beratung ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die Weiterbildung zum "Profi-Verkäufer" steigert Ihre fachlichen Kompetenzen sowie Ihre Argumentationssicherheit in Verkaufsgesprächen. Durch die Erweiterung dieser Kenntnisse werden Sie Ihre Gesprächspartner überzeugen und ihr Vertrauen gewinnen.

Innerhalb einer Woche erlangen Sie umfassende Produktkenntnisse. Einbaupraxis, Gruppenarbeiten und Analyse von Verkaufsgesprächen tragen zu einer nachhaltigen Festigung dieses Wissens bei.

Den Abschluss der intensiven Weiterbildungswoche rundet eine Prüfung ab, nach der Sie die Urkunde "VELUX Profi-Verkäufer" erlangen.

Alle Profi-Verkäufer werden nach erfolgreicher Teilnahme einmal im Jahr zu einem Treffen mit Fachvorträgen und Erfahrungsaustausch eingeladen.

FRAUEN IM HANDWERK

Der Club "**Frauen im Handwerk**" richtet sich an berufstätige Frauen im Dachhandwerk.

Speziell auf diese Zielgruppe abgestimmt, werden Seminare mit den Schwerpunkten: Rhetorik, Gesprächsführung, Kundenpflege und Selbstmanagement angeboten.

Abgerundet werden diese Inhalte durch eine individuelle und umfassende Stilberatung. Im Rahmen einer persönlichen Pflegeberatung erhalten die Damen interessante Tipps und Tricks zur Betonung Ihrer eigenen Persönlichkeit.



CLUBTREFFEN

Wichtig: Die Teilnehmer beider Club-Seminare werden jeweils einmal im Jahr zu einem Treffen mit Fachvorträgen und Erfahrungsaustausch eingeladen.

GESCHULTER BETRIEB

Wir laden Sie ein, sich über die Teilnahme an einem abgestimmten Schulungsprogramm zu qualifizieren. Sie sichern sich dadurch handfeste Vorteile und zeichnen sich somit als VELUX GESCHULTER BETRIEB gegenüber Ihren Kunden aus.

NACHWUCHSFÖRDERUNG IM HANDWERK

"Auszubildende und Meisterschüler"

Die Förderung zukünftiger Gesellen und Meister im Dachhandwerk liegt VELUX besonders am Herzen.

In halbtägigen Schulungen, in denen Theorie und Praxis im ausgewogenen Verhältnis liegen, werden Grundlagen zu Bauphysik und Einbautechnik von erfahrenen Trainern vermittelt. Dabei wird besonderes Augenmerk auf die Einbauqualität sowie fachgerechte Ausführung der Arbeiten gelegt.

Dieses gebührenfreie Schulungsangebot richtet sich an überbetriebliche Ausbildungsstätten für Dachdecker sowie Zimmerer und wird vor Ort durchgeführt.

Für Meisterschulen bieten wir gerne weiterführende Vorträge und Seminare an, welche Ihnen ermöglichen, thematisch individuelle Schwerpunkte zu setzen.

Für die Lehrkräfte haben wir ein besonderes Angebot: Sie sind bei allen eintägigen VELUX Seminaren herzlich willkommen! Sie haben freie Auswahl und die Teilnahme an eintägigen Veranstaltungen ist für sie grundsätzlich kostenfrei.

Bei weiteren Fragen wenden Sie sich bitte an die Abteilung Fachseminare unter:
040/54 70 74 91.



T 11 PRODUKT-BASISWISSEN FÜR VELUX EINSTEIGER

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 15 Personen

DAUER

- Eintägiges Seminar
- 9.00 – 16.00 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 60,00 Euro + MwSt.
- Kombination mit T 12: 100,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- VELUX Zertifikat



KOMPETENT BERATEN – MIT PRODUKTWISSEN ÜBERZEUGEN

Die konjunkturelle Lage der deutschen Bauwirtschaft stellt Handwerk und Handel vor große Herausforderungen.

Im Bereich des Dachausbaus bestehen viele ungenutzte Potenziale,

denn gerade das Wohnen unter dem geneigten Dach ist für viele Bauherren besonders reizvoll.

Grund genug über das VELUX Sortiment bestens informiert zu sein. Wer Fragen fundiert und überzeugend in einem Verkaufsgespräch beantworten kann, zeigt Fachkompetenz und gewinnt das Vertrauen des Kunden.

Dieses Seminar bildet den Grundstein für "VELUX Einsteiger".

Sie erhalten einen Überblick über das VELUX Grundsortiment und alle Einsatzmöglichkeiten. Vorteile und Nutzen der Produkte werden ausführlich dargestellt.

Der Umgang mit dem VELUX Katalog wird eingehend besprochen und praktisch geübt.

ORTE UND TERMINE

Winnenden	10.01.06
München	11.01.06
Biberach	12.01.06
Berlin	16.01.06
Düsseldorf	16.01.06
Biberach	06.02.06
Schweinfurt	07.02.06
Hürth	09.02.06
Winnenden	13.02.06
Hamburg	22.02.06
Hannover	10.03.06
Kassel	22.03.06
Münster	22.03.06
Biberach	27.03.06
Leipzig	27.03.06
Völklingen	06.04.06
Berlin	09.10.06
Niederdorfelden	25.10.06
Winnenden	31.10.06
Hürth	15.11.06
München	22.11.06
Winnenden	23.11.06
Hamburg	27.11.06
Essen	29.11.06

ZIELGRUPPEN

- Neueinsteiger und Auszubildende
- Mitarbeiter/-innen aus dem Baustoff- und Bedachungsfachhandel
- Mitarbeiter/-innen aus dem Dachhandwerk

ZIELE

- Kenntnisse wichtiger planerischer Grundlagen für die Erstberatung von Kunden erlangen
- Kennen lernen des VELUX Grundsortiments
- Effektives Arbeiten mit dem VELUX Katalog
- Erhöhung der Beratungskompetenz

INHALTE

- Grundlegende Anforderungen beim Dachausbau
- Planung und Dimensionierung von Dachwohnfenstern
- Sortimentsüberblick (Fenster, Eindeckrahmen und Anschluss-Produkte)
- Kundenorientierte Nutzenargumentation
- Praktisches Arbeiten mit dem VELUX Katalog

WEITERFÜHRENDE SEMINARE

- T 12 "Produktprofi"
- T 13 "Renovation – Modernisierungspotenziale nutzen"
- T 14 "Solarthermie – Wärme von der Sonne"
- T 15 "Einbauseminar Dekoration und Sonnenschutz"
- T 16 "VELUX Klima Komfort System"
- T 17 "Profi-Verkäufer"



T 12 DER PRODUKTPROFI

PLANUNG UND UMFANGREICHE BERATUNG BEIM DACHAUSBAU

Mehr Licht, mehr Luft, mehr Ausblick: Faktoren zur Verbesserung der Wohn- und Lebensqualität – dies wünschen sich heutige Bauherren. Die Erfüllung dieser Ansprüche an zeitgemäßes Wohnen ermöglichen hochwertige und außergewöhnliche VELUX Lösungen.

Alles über VELUX Produkte zu wissen, bedeutet dem Kunden ausgefallene und kreative Angebote machen zu können. Zeigen Sie Ihre Beratungsqualität und überraschen Sie Ihre Kunden durch kompetente Raum- und Lichtplanung.

Das Seminar "Der Produktprofi" ist die ideale Ergänzung zum Seminar T 11 "Produkt-Basiswissen".

Sie lernen in diesem Seminar detailliert hochwertige System- und Sonderlösungen kennen. Das Seminar richtet sich an alle, die bereits über Erfahrung mit VELUX Produkten verfügen oder am Seminar "Produkt-Basiswissen" teilgenommen haben.



ZIELGRUPPEN

- Teilnehmer von T 11 "Produkt-Basiswissen" für VELUX Einsteiger
- Mitarbeiter/-innen aus dem Baustoff- und Bedachungsfachhandel mit Produktkenntnissen
- Mitarbeiter/-innen aus dem Dachhandwerk mit Produktkenntnissen

ZIELE

- Produkt-Know-how vertiefen
- Beratungskompetenzen bei komplexen Kundenwünschen steigern
- Hochwertige Lösungen für anspruchsvolle Kunden planen
- Sonderbestellungen sicher abwickeln

INHALTE

- VELUX Systemlösungen
- Fensterkombinationen, Aufkeilrahmen, Überfirstverglasung
- VELUX Sonderanfertigungen
- VELUX Service
- Vorstellung des EDV-Tools "SDS-Profiplaner"

WEITERFÜHRENDE SEMINARE

- T 13 "Renovation – Modernisierungspotenziale nutzen"
- T 14 "Solarthermie – Wärme von der Sonne"
- T 15 "Einbauseminar Dekoration und Sonnenschutz"
- T 16 "VELUX Klima Komfort System"
- T 17 "Profi-Verkäufer"
- T 21 "Einbautechnik (Basis)"
- T 31 "Verkaufstechnik"

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 10 Personen

DAUER

- Eintägiges Seminar
- 9.00 – 16.00 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 60,00 Euro + MwSt.
- Kombination mit T 11: 100,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- VELUX Zertifikat

ORTE UND TERMINE

Düsseldorf	17.01.06
Berlin	17.01.06
Weilburg	31.01.06
Winnenden	31.01.06
Hürth	10.02.06
Hamburg	08.03.06
Münster	23.03.06
Winnenden	06.04.06
Völklingen	31.10.06
Winnenden	13.11.06
Berlin	21.11.06
Kassel	23.11.06
München	23.11.06
Hamburg	28.11.06
Essen	30.11.06

T 13 RENOVATION – MODERNISIERUNGSPOTENZIALE NUTZEN

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 10 Personen

DAUER

- Eintägiges Seminar
- 9.00 – 16.00 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 60,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- VELUX Zertifikat



MASSTÄBE DES NEUEN WOHNKOMFORTS

Der gestiegene Anspruch an den eigenen Lebensraum führt zu veränderten Anforderungen der Kunden. Neben der notwendigen energetischen Renovation von Gebäuden ist auch die Schaffung neuer, dem heuti-

gen Zeitgeist entsprechender Wohnräume eine starke Motivation für Umbaumaßnahmen. Daher bietet der Renovations- und Modernisierungsmarkt großes Umsatzpotenzial für Handel und Handwerk.

Von der Idee bis zur Umsetzung benötigt der Kunde Berater und Planer. Stellen Sie sich diesen veränderten Kundenansprüchen. VELUX bietet Ihnen eine Vielzahl von Möglichkeiten und Systemlösungen für hochwertigen und modernen Dachausbau. Werden Sie zum "Renovations-Profi" und damit zum kompetenten Partner Ihres Kunden.

Sie erhalten einen Überblick über aktuelle Anforderungen der EnEV 2006, neue EU-Richtlinien sowie geltende Fachregeln.

ORTE UND TERMINE

Hamburg	09.01.06
Saarbrücken	19.01.06
Weilburg	26.01.06
Düsseldorf	06.02.06
Münster	08.03.06
Hürth	13.03.06
Winnenden	28.03.06
Hannover	29.03.06
Essen	25.04.06
München	27.04.06
Neubrandenburg	09.05.06
Hamburg	19.09.06
Leipzig	10.10.06
Essen	20.11.06
Kassel	24.11.06
Potsdam	04.12.06

ZIELGRUPPEN

- Mitarbeiter/-innen aus dem Baustoff- und Bedachungsfachhandel
- Inhaber/-innen und Meister/-innen von Dachhandwerksbetrieben

ZIELE

- Steigerung der Beratungs- und Fachkompetenz im Kundengespräch
- Kundenwünsche erkennen und zielgerichtet argumentieren
- Umsatzpotenziale optimal nutzen und steigern durch kundenorientierte Beratung

INHALTE

- Wirtschaftliche Bedeutung des Renovationsmarktes
- Workshop: Umsatzpotenziale aus Sicht des Handwerkers/Verkäufers
- Von der Idee zur Umsetzung: Was ist zu berücksichtigen?
- Anforderungen der EnEV 2006: EU-Richtlinie, Landesbauordnung, ZVDH-Fachregeln
- Workshop: Bedarfsanalyse und Kundenwunsch/Motive des Kunden
- VELUX Lösungen – Welches Fenster für welchen Zweck?

WEITERFÜHRENDE SEMINARE

- T 22 "Einbautechnik für Profis"
- T 23 "Blower Door"

T 14 SOLARTHERMIE – WÄRME VON DER SONNE

SOLARTHERMIE – DAS WACHSTUMS- FELD FÜR DEN HANDEL

Immer mehr Bauherren nutzen schon heute die Möglichkeit, durch die Installation von Solarkollektoren die Energiekosten von morgen zu senken.

Die technischen Voraussetzungen für eine optimale Nutzung von Sonnenenergie sind vorhanden. Eine Solaranlage soll jedoch nicht nur die Energiekosten senken, sondern auch den optischen Ansprüchen eines modernen Dachdesigns gerecht werden. Der Trend geht daher zu dachintegrierten Lösungen, welche das harmonische Gesamtbild des Hauses unterstreichen.

Informieren Sie sich, um Ihre Kunden bei der Planung und Verwirklichung ihrer Solaranlage umfassend beraten zu können und erschließen Sie damit ein zukunftsorientiertes Marktsegment.



ZIELGRUPPEN

- Mitarbeiter/-innen aus dem Baustoff- und Bedachungsfachhandel
- Inhaber/-innen und Meister/-innen von Dachhandwerksbetrieben

ZIELE

- Grundlagen der Solarthermie kennen
- Steigerung der Beratungs- und Fachkompetenz
- Sicherheit bei Vorteil- und Nutzenargumentation
- Fördermöglichkeiten kennen
- Planung und Berechnung von Solarthermieanlagen

INHALTE

- Grundlagen der Solarenergie – allgemeine Einführung
- Marktentwicklung
- Aufbau und Funktionsweise solarthermischer Anlagen
- Kollektortypen und Bauteile
- VELUX Kollektor und Zubehör
- Grundlagen der Anlagenplanung und Dimensionierung
- Fallbeispiel – Planung mit der VELUX Software "VELSOL"
- Fördermittel
- Workshop "Argumente pro Solar"

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

- T 17 "Profi-Verkäufer"

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 15 Personen

DAUER

- Eintägiges Seminar
- 9.00 – 16.00 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 60,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- VELUX Zertifikat

ORTE UND TERMINE

Hamburg	11.01.06
Potsdam	18.01.06
Dresden	30.01.06
Hürth	21.03.06
Winnenden	27.03.06
Weilburg	04.04.06
Potsdam	12.09.06
Hamburg	20.09.06
Wesel	06.11.06
München	07.11.06



T 15 EINBAUSEMINAR DEKORATION UND SONNENSCHUTZ



Durch Ihre kompetente Beratung beeinflussen Sie maßgeblich die Entscheidung Ihres Kunden. Zeigen Sie individuelle Gestaltungsmöglichkeiten auf und überzeugen Sie ihn mit unserer Produktvielfalt und der umfangreichen VELUX Kollektion.

Lernen Sie die Möglichkeiten einer multimedialen Produktberatung und den effektiven Umgang mit den VELUX Verkaufsunterlagen kennen.

Diese theoretischen Ausführungen werden durch den Einbau verschiedener Dekorations- und Sonnenschutzprodukte praktisch ergänzt.

Die aktuellen Anforderungen an den "sommerlichen Wärmeschutz" runden das Themenspektrum dieses Seminars ab.

SONNIGE (UMSATZ-)AUSSICHTEN MIT VELUX

Dekorations- und Sonnenschutzartikel sind nicht nur funktionelle, sondern auch effektvolle und eigenständig gestaltende Elemente im Raum.

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 10 Personen

DAUER

- Eintägiges Seminar
- 9.00 – 15.00 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 50,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- VELUX Zertifikat

ORTE UND TERMINE

Saarbrücken	21.02.06
Hürth	22.02.06
Weilburg	07.03.06
Essenbach	29.03.06
Winnenden	31.03.06
Leipzig	10.04.06
Berlin	11.04.06
Hamburg	19.04.06

ZIELGRUPPEN

- Mitarbeiter/-innen aus dem Baustoff- und Bedachungsfachhandel
- Mitarbeiter/-innen aus dem Dachhandwerk

ZIELE

- Steigerung der Beratungskompetenz
- Ausbau der Sortimentskenntnisse
- Kennen lernen der Anforderungen an den sommerlichen Wärmeschutz
- Detaillierte Kenntnisse beim Einbau von manuellen sowie solar- und elektrisch betriebenen Produkten erlangen
- Dekorations-, Sonnenschutz- und Elektroprodukte als Umsatzgarant erkennen

INHALTE

- Präsentation des Sortiments
- Kennen lernen der Produkteigenschaften
- Anforderungen an den sommerlichen Wärmeschutz nach EnEV/DIN4108-2
- Multimediale Produktberatung
- Fachgerechter Einbau verschiedener Produkte

WEITERFÜHRENDE SEMINARE

- T 11 "Produkt-Basiswissen für VELUX Einsteiger"
- T 12 "Produktprofi"
- T 16 "VELUX Klima Komfort System"
- T 17 "Profi-Verkäufer"
- T 21 "Einbautechnik (Basis)"

T 16 VELUX KLIMA KOMFORT SYSTEM

NEU

DER STANDARD FÜR DIE ZUKUNFT

Ein Auto ohne elektronische Helfer zu bauen ist heute kaum noch denkbar. Auch im "Haus der Zukunft" werden Ihre Kunden den Komfort automatischer Steuerungen schätzen lernen.

Dabei unterstützt Sie das neue VELUX Klima Komfort System. Gemeinsam mit führenden Herstellern aus der Elektronikbranche wurde ein neuer Technologiestandard entwickelt.

Diese hochwertige Technologie, genannt "io-homecontrol®" ("inter-operational" = gemeinsame Regelung) ermöglicht es, eine Vielzahl elektronischer Geräte und Motoren zu steuern und somit das Raumklima mit nur einer Fernbedienung zu kontrollieren.

Lernen Sie in diesem Seminar die Vorteile vom VELUX Klima Komfort System kennen und setzen Sie Ihr Wissen in die Praxis um.



ZIELGRUPPEN

- Mitarbeiter/-innen aus dem Baustoff- und Bedachungsfachhandel
- Inhaber/-innen und Meister/-innen von Dachhandwerksbetrieben

ZIELE

- Detaillierte Kenntnisse über das VELUX Klima Komfort System erlangen
- "io-homecontrol®" Standard kennen lernen
- Steigerung der Beratungskompetenz
- Detaillierte Kenntnisse über das VELUX Klima Komfort System erlangen

INHALTE

- Überblick über das neue VELUX Klima Komfort System
- Das intelligente Haus
- Der "io-homecontrol®" Standard
- Funktechnik (Reichweiten, Durchdringung, Störquellen, Sicherheit)
- VELUX Elektromotoren
- VELUX Elektro-Dekorations- und Sonnenschutzprodukte
- Programmierung von Funktionen

WEITERFÜHRENDE SEMINARE

- T 17 "Profi-Verkäufer"
- T 21 "Einbautechnik (Basis)"
- T 31 "Verkaufstechnik"

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 10 Personen

DAUER

- Eintägiges Seminar
- 9.00 – 15.00 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 50,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- VELUX Zertifikat

ORTE UND TERMINE

Biederitz	06.02.06
Schweinfurt	08.02.06
Winnenden	06.03.06
Hamburg	09.03.06
Niederdorfelden	09.03.06
Hürth	14.03.06
Kassel	21.03.06
Aschaffenburg	24.03.06
Biberach	28.03.06
Essenbach	28.03.06
Leipzig	28.03.06
Hannover	30.03.06
Wesel	30.03.06
Völklingen	05.04.06
Berlin	12.04.06
Dresden	25.04.06
Winnenden	26.04.06
Hamburg	27.04.06
Berlin	13.09.06
Gießen	05.10.06
Hamburg	11.10.06
Winnenden	16.11.06

T 17 VELUX PROFI-VERKÄUFER

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 10 Personen

DAUER

5-tägiges Seminar

- Mo 10.00 – 17.00 Uhr
- Di – Do 9.00 – 17.00 Uhr
- Fr 9.00 – 15.00 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 750 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- 4 Übernachtungen mit Frühstück, Mittag- und Abendessen
- Zertifikat nach bestandener Prüfung

ORTE UND TERMINE

Hamburg	06.–10.03.06
Hamburg	16.–20.10.06



DER FACHVERKÄUFER ALS VELUX SPEZIALIST

Das Profi-Verkäufer-Seminar ist der Höhepunkt für jeden VELUX Verkaufsspezialisten.

Die Teilnehmer des Seminars planen detailliert hochwertige Systemlösungen und bauen aktiv VELUX Pro-

ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter/-innen des Baustoff- und Bedachungsfachhandels aus dem Innen- und Außendienst, die bereits über Sortimentskenntnisse verfügen

ZIELE

- Umfassende Kenntnisse zum VELUX Sortiment
- Detailliertes Wissen über Planung und Einbau von VELUX Produkten
- Zielgerichtete Gesprächsführung in Beratung und Verkauf
- Steigerung der Kundenzufriedenheit durch umfassende Servicekompetenz

dukte ein. Ihr Fachwissen wird durch Gesprächsführungstechniken sowie gezielter Nutzenargumentationen bereichert. Sie lernen in der Praxis anwendbare Strategien zur erfolgreichen Verkaufsberatung kennen.

Zum Abschluss des Intensivtrainings erwartet den Teilnehmern eine Prüfung, die alle bearbeiteten Themenbereiche der Woche umfasst und zum Erlangen des "VELUX Profi-Verkäufer"-Zertifikates führt.

PROFI-VERKÄUFER-CLUB



Erfolgreiche Teilnehmer des Seminars werden Mitglied im Club und erhalten regelmäßig Informationen für die tägliche Berufspraxis sowie eine Einladung zum jährlichen Profi-Verkäufer-Meeting.

INHALTE

- Wissenserweiterung und -festigung des VELUX Sortiments
- System- und Sonderlösungen
- VELUX im Internet und EDV-Tools
- Aktiver Einbau von VELUX Produkten
- Kundenorientierte Beratung und Verkauf
- Techniken der Gesprächsführung
- Körpersprachliche Signale richtig deuten und bewusst einsetzen
- Erfolgreicher Verkauf durch individuelle Nutzenargumentation
- Abschlussprüfung

T 21 VELUX EINBAUTECHNIK (BASIS)

KOMPETENTE PLANUNG UND SICHERER EINBAU

Aktuelle Regelwerke und gesetzliche Anforderungen verlangen einen hohen Kenntnisstand vom Handwerker. Um optimale Qualität bei Neubau und Renovation eines Dachgeschosses zu gewährleisten, benötigt er bauphysikalische Kenntnisse und muss die Eckpfeiler der Planung beherrschen.

In diesem Seminar werden Grundlagen der Einbautechnik vermittelt. Wir zeigen Ihnen Funktionalität und Einsatzmöglichkeiten des VELUX Dachwohnfensters auf.

Dieses Wissen wird Ihnen in den Bereichen Planung und Einbau die nötige Sicherheit geben und Vertrauen bei Ihren Kunden wecken.

Im praktischen Teil der Veranstaltung bauen Sie gemeinsam VELUX Dachwohnfenster und Zusatzprodukte in ein Schulungsmodul ein.



ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter/-innen aus dem Dachhandwerk

Für die praktische Arbeit in diesem Seminar benötigen Sie die passende Kleidung

ZIELE

- Erhöhung der Beratungskompetenz
- Sichere Planung des Dachausbaus mit Dachwohnfenstern
- Detaillierte Kenntnisse zum fachgerechten Einbau
- Steigerung des Einbau-Know-hows

INHALTE

- Grundlegende bauliche Anforderungen beim Einbau von Dachwohnfenstern
- Fachgerechte innere und äußere Anschlüsse an Dachwohnfenster
- Fachgerechter Einbau eines Dachwohnfensters mit Eindeckrahmen
- Regensicherer und luftdichter Anschluss an die Dachkonstruktion
- Einbau eines Innenfutter-Grundelements
- Einbau eines Rollladens

WEITERFÜHRENDE SEMINARE

- T 13 "Renovation – Modernisierungspotenziale nutzen"
- T 22 "Einbautechnik für Profis"
- T 23 "Blower Door"
- T 24 "Solarthermie im Dachhandwerk"

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 12 Personen

DAUER

- Eintägiges Seminar
- 9.00 – 16.00 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 100,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- VELUX Zertifikat

ORTE UND TERMINE

Winnenden	12.01.06
Potsdam	19.01.06
St. Andreasberg	31.01.06
Aschaffenburg	06.02.06
Biederitz	07.02.06
Memmingen	21.02.06
Hamburg	23.02.06
Wesel	06.03.06
Gießen	08.03.06
Hürth	15.03.06
Winnenden	17.10.06
Kassel	24.10.06
Villingen-	
Schwenningen	31.10.06
Lehesten	02.11.06
Bad Schlema	07.11.06
Mayen	07.11.06
Essenbach	21.11.06
Wesel	27.11.06
Hamburg	29.11.06
Potsdam	05.12.06
Weilburg	13.12.06

T 22 VELUX EINBAUTECHNIK FÜR PROFIS

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 15 Personen

DAUER

- Zweitägiges Seminar
- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 9.00 – 16.00 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 200,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Übernachtung, Frühstück, Mittag- und Abendessen
- VELUX Zertifikat



ALS VELUX EINBAU-PROFI JEDEN KUNDENWUNSCH PERFEKT UMSETZEN

Die steigenden Anforderungen des Marktes verlangen hohe Qualität bei der Beratung und damit verbunden ein detailliertes Fachwissen. Weitere Kenntnisse im Bereich Tageslicht-

planung und Innenausbau zeigen dem Kunden Professionalität und tragen zum Unternehmenserfolg bei.

Gerade in der Kundenberatung und Planung hochwertiger Dachwohnräume wird kreatives Geschick bei der Raumgestaltung und technisches Wissen bei der Realisierung verlangt.

In diesem Seminar bieten wir Ihnen in allen Bereichen der Lebensqualität unter dem geeigneten Dach wichtiges Handwerkszeug für die praktische Umsetzung.

Sie sammeln Erfahrung beim Einbau von Fensterkombinationen und -systemen. Sie bauen praktische Kompetenzen weiter aus und überzeugen Ihren Kunden mit hochwertiger Wohnraumgestaltung und Qualität.

ORTE UND TERMINE

Saarbrücken	07.–08.02.06
Weilburg	08.–09.03.06
Winnenden	15.–16.03.06
Memmingen	29.–30.03.06
Hamburg	03.–04.05.06
Mayen	17.–18.05.06
Winnenden	23.–24.10.06
Hamburg	30.–31.10.06
Wesel	21.–22.11.06
Kassel	28.–29.11.06

ZIELGRUPPEN

- Inhaber/-innen und Meister/-innen von Dachhandwerksbetrieben
- Mitarbeiter/-innen aus dem Dachhandwerk

Für die praktische Arbeit in diesem Seminar benötigen Sie die passende Kleidung

ZIELE

- Erhöhung der Beratungskompetenz
- Detaillierte Kenntnisse in Planung und Einbau von VELUX Systemlösungen
- Sicherheit beim fachgerechten Ausführen der inneren und äußeren Anschlüsse an die Dachkonstruktion
- Anspruchsvolle Kundenwünsche professionell in die Praxis umsetzen
- Steigerung des Einbau-Know-hows

INHALTE

1. Tag

- Praxisbezogene Planung des Dachausbaus im Bereich Neubau
- Anforderungen der EnEV 2006, EU-Richtlinie und Fachregeln des ZVDH

- Vorstellung des neuen VELUX Klima Komfort Systems

- Montage hochwertiger Systemlösungen: Fachgerechter Einbau vom "LICHTBAND", bestehend aus einem Klapp-Schwing-Fenster mit dem Zusatzelement "ADDITION"

- Sichere Ausbildung des äußeren und inneren Anschlusses an die Dachkonstruktion

2. Tag

- Erweiterung des "Lichtbandes" zur anspruchsvollen Systemlösung "OPEN AIR", bei der das VELUX CABRIO™ mit den dazugehörigen Anschlussprodukten kennen gelernt wird

T 23 BLOWER DOOR

LUFTDICHTHEIT IM DACHGESCHOSS

Die Anforderungen an die Qualität der Bauausführung wachsen, besonders mit der zunehmenden Bedeutung einer energiesparenden Bauweise. Neben der Reduzierung der Transmissionswärmeverluste sind Lüftungswärmeverluste zu vermeiden, denn Energie entweicht oft unkontrolliert durch Leckagen, verursacht durch mangelhafte Anschlüsse an Durchdringungen.

Die Luftdichtheit eines Gebäudes ist ein Qualitätsmerkmal und wird von Planern und Bauherren immer öfter gefordert. Nach einer ausführlichen Bearbeitung dieses Themas folgt der fachgerechte, luftdichte Anschluss an ein VELUX Dachwohnfenster. Die anschließende Blower Door-Messung

zeigt den Teilnehmern evtl. vorhandene Schwachstellen auf. So werden die Seminarteilnehmer für mögliche Schäden durch Leckagen sensibilisiert und erkennen die Bedeutung der geforderten luftdichten Gebäudehülle.



ZIELGRUPPEN

- Inhaber/-innen und Meister/-innen von Dachhandwerksbetrieben
- Mitarbeiter/-innen aus dem Dachhandwerk

ZIELE

- Kenntnisse über die wichtigsten Details der EnEV erlangen
- Sensibilisierung für die Thematik Luftdichtheit
- Dachwohnfenster fachgerecht an die Luftdichtheitsschicht anschließen
- Durch fachgerechte Anschlüsse Bauschäden und somit Reklamationen vermeiden

INHALTE

- Messtechnik, Normen, Stand der Technik, Anforderungen der EnEV 2006
- Luftdichtheit – Bedeutung und Anforderungen
- Wärmeverluste beheizter Gebäude
- Konsequenzen bei mangelhafter Luftdichtheit
- Blower Door-Messverfahren
- Typische Leckagen von Materialien und Bauteilschichten
- Thermografie
- Herstellen der Luftdichtheitsschicht – Einbau einer VELUX Dampfsperrschürze BBX
- Praktische Prüfung der Luftdichtheit mit Hilfe einer Blower Door-Messung
- Bewertung und Dokumentation der Messergebnisse

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 10 Personen

DAUER

- Eintägiges Seminar
- 9.00 – 16.00 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 125,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- VELUX Zertifikat

ORTE UND TERMINE

Hamburg	10.01.06
Biederitz	08.02.06
Winnenden	18.10.06
Lehesten	03.11.06
Bad Schlema	08.11.06

T 24 SOLARTHERMIE IM DACHHANDWERK

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 12 Personen

DAUER

- Eintägiges Seminar
- 9.00 – 16.00 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 80,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- VELUX Zertifikat



SCHÖNE ANSICHTEN

Die heutigen Formen der Energiegewinnung werden sich in Zukunft grundlegend verändern. Die bisher genutzten Energie-Ressourcen stoßen schon heute an ihre Grenzen.

Die Verfügbarkeit preiswerter Energie in Verbindung mit energiesparenden Gebäuden wird für den Bauherrn immer wichtiger. Dabei gewinnt das Dachdesign durch die harmonische Verbindung von Kollektor und Dach sowie die mögliche Kombination mit Dachwohnfenstern immer mehr an Bedeutung.

Brauchwassererwärmung und Heizungsunterstützung sind Bestandteil moderner Heiztechnik.

Nutzen Sie die Gelegenheit, um Ihren Kunden ein kompetenter Partner bei der Planung und Installation von solarthermischen Anlagen zu sein.

ORTE UND TERMINE

Hamburg	12.01.06
Saarbrücken	18.01.06
Weilburg	25.01.06
Wesel	31.03.06
Potsdam	03.05.06
Biederitz	04.05.06
Winnenden	19.09.06
Potsdam	19.10.06
Hamburg	30.11.06

ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter/-innen aus dem Dachhandwerk

ZIELE

- Grundlagen der Solarthermie kennen
- Kenntnisse zu Aufbau und Bestandteilen solarthermischer Anlagen erlangen und festigen
- Sicherheit bei der Planung und Berechnung von solarthermischen Anlagen erlangen
- Montagemöglichkeiten und Montagevorschriften kennen
- Kenntnisse über Vorteile und Nutzen von solarthermischen Anlagen erlangen
- Fördermöglichkeiten kennen

INHALTE

- Grundlagen der solaren Nutzungsmöglichkeiten und Marktentwicklung
- Aufbau und Funktionsweise solarthermischer Anlagen
- VELUX Kollektoren und Zubehör
- Planungsgrundlagen, Datenermittlung und Dimensionierung von solarthermischen Anlagen
- Fallbeispiel einer Dimensionierung mit Hilfe der VELUX Software
- Beispiele, Richtlinien und Grundlagen zur Dachintegration und Dachgestaltung
- Fördermittel
- Demonstration des Einbaus eines VELUX Solarkollektors und Dichtheitsprüfung des Kollektorfeldes

T 25 DER AUFTRITT BEIM KUNDEN

KUNDENZUFRIEDENHEIT KOMMT NICHT VON ALLEIN

Guter Service und kundenorientiertes Verhalten aller Mitarbeiter ist entscheidend für das Image eines Unternehmens und stellt die Grundlage zur Weiterempfehlung dar.

Der Mitarbeiter verbringt viel Zeit beim Kunden. Seine Aufgabe ist, das Unternehmen kompetent zu vertreten und das Vertrauen des Kunden zu gewinnen.

Handwerkliches Können und technisches Wissen setzt der Kunde als selbstverständlich voraus. Im täglichen Umgang mit dem Kunden ist das Verständnis für seine individuellen Bedürfnisse und Wünsche die Voraussetzung für die erfolgreiche Zusammenarbeit.

In diesem Seminar werden "von der Begrüßung bis zur Verabschiedung" Gesprächsführungs- und Verhaltensstrategien erarbeitet. Steigern Sie die Motivation Ihrer Mitarbeiter und stellen Sie Ihre Kunden zufrieden.



ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter/-innen aus dem Dachhandwerk

ZIELE

- Identifikation mit dem eigenen Unternehmen
- Mit professionellem Auftritt den Kunden für sich gewinnen
- Sicheres und professionelles Auftreten lernen
- Kundenbindung durch kundenorientierten Service
- Umsatzsteigerung durch kundenorientierte Beratung vor Ort

INHALTE

- Der Mitarbeiter als Unternehmensrepräsentant
- Erwartungen des Unternehmens an die Mitarbeiter
- Dienstleistungsorientiertes Umgehen mit Kunden
- Wie erlebt mich der Kunde?
- Kundenwünsche und Bedürfnisse erkennen
- Struktur und Aufbau eines Kundengesprächs
- Methoden der Gesprächsführung/Beratung
- Umgang mit kritischen Situationen und Beschwerden

WEITERFÜHRENDE SEMINARE

- T 31 "Verkaufstechnik"
- T 32 "Verhandlungstechnik"

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 15 Personen

DAUER

- Eintägiges Seminar
- 9.00 – 16.00 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 125,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- VELUX Zertifikat

ORTE UND TERMINE

Saarbrücken	20.01.06
Winnenden	24.01.06
Weilburg	27.01.06
Münster	02.03.06
Dresden	23.03.06
Kassel	24.03.06
Hamburg	07.04.06
Essen	10.04.06
Neubrandenburg	24.04.06
München	09.05.06
Gießen	23.10.06
Hürth	21.11.06
Dahlwitz-Hoppegarten	12.12.06

T 26 DIE ENGAGIERTE FRAU IM HANDWERK

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 10 Personen

DAUER

- Zweitägiges Seminar
- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 9.30 – 16.30 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 300,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Stilberatung
- Übernachtung, Frühstück, Mittag- und Abendessen
- VELUX Zertifikat



IHRE AUFGABE IST ES, DIE TÄGLICHEN ANFORDERUNGEN ZU MANAGEN

Bei Ihnen laufen alle Fäden zusammen.

Die Koordination von Arbeitsabläufen, Betreuung von Kunden und

Mitarbeitern sind zeitintensive Aufgaben. Hinzu kommt die Organisation des privaten Umfeldes und die daraus resultierende Mehrfachbelastung. Souveräner Umgang mit unterschiedlichen Gesprächspartnern sowie ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten sind von zentraler Bedeutung in diesem Wirkungskreis.

Wir bieten Ihnen Anregungen und Techniken, um die Herausforderungen des beruflichen Alltags und die Anforderungen der Familie optimal miteinander zu verbinden.

Im zweiten Teil werden Ihnen im Rahmen einer Pflegeberatung interessante Tipps und Tricks rund um Ihre Persönlichkeit vermittelt.

ORT UND TERMIN

Hamburg 02.–03.03.06

ZIELGRUPPE

- Frauen aus dem Baustoff- und Bedachungsfachhandel und dem Dachhandwerk

ZIELE

- Die täglichen Anforderungen analysieren
- Das Tagespensum definieren und bewerten
- Die optimale Bewältigung der Mehrfachbelastung im Tagesgeschäft
- Sich und andere besser zu verstehen anhand Verhaltenstendenzen
- Die größtmögliche Kundenzufriedenheit erlangen
- Hervorheben der eigenen Persönlichkeit durch typgerechtes Styling

INHALTE

- Der persönliche Aufgabenkatalog (Workshop)
- Ausarbeitung der eigenen Belastungen (vorhandene Ressourcen)
- Aufgabenplanung und Zeiteinteilung erarbeiten
- DISG Persönlichkeits-Profil Interpretationsstufe I+II
- Die Anforderungen der Kunden an einen Handwerksbetrieb
- Eine persönliche Farb- und Pflegeberatung

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

- T 27 "Frauen im Handwerk – erfolgreiche Kommunikation"

T 27 FRAUEN IM HANDWERK – ERFOLGREICHE KOMMUNIKATION

SELBSTBEWUSSTES AUFTRETEN

ZEICHNET SIE AUS

Erfolgreiches Auftreten ist ein Zusammenspiel von sprachlichen Fertigkeiten, fundierter Argumentation und gekonnter persönlicher Darstellungsweise.

Aus diesem Grund stehen grundlegende rhetorische Techniken und Ihre Persönlichkeit im Mittelpunkt des Seminars.

Erhöhen Sie Ihre Selbstsicherheit, Überzeugungskraft und Dynamik!

Sie üben in praktischen Redesituationen wie Sie Ihre individuelle Art und Ihre Stärken wirkungsvoll einsetzen.

Aufbauend auf die Pflegeberatung (T 26) erhalten Sie im 2. Teil des Seminars eine umfassende Stilberatung. Eine erfahrene Visagistin wird Sie typgerecht beraten und Ihnen Techniken aufzeigen, die Ihre persönliche Note unterstreichen.



ZIELGRUPPE

- Frauen aus dem Baustoff- und Bedachungsfachhandel und dem Dachhandwerk

ZIELE

- Die Gedanken in die richtigen Worte kleiden
- Auf die Erwartungen der Kommunikationspartner eingehen
- In der heutigen Gesellschaft überzeugen
- Sicher reden und lebendig gestalten
- Beherrschung verschiedener Redevarianten
- Das Auftreten durch den persönlichen Stil verstärken

INHALTE

- Grundlagen der Rhetorik
- Prinzipien für das öffentliche Reden
- Die Sinne prägen den Kommunikationsprozess
- Gliederung und Zeitplan einer Rede
- Die persönliche Einstellung zum Zuhörer
- Individuelle Stilberatung

CLUBTREFFEN

- Jährliche individuelle Seminare



TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 10 Personen

DAUER

- Zweitätiges Seminar
- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 9.30 – 16.30 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 300,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Stilberatung
- Übernachtung, Frühstück, Mittag- und Abendessen
- VELUX Zertifikat

ORT UND TERMIN

Hamburg 21.–22.09.06

T 31 VERKAUFSTECHNIK

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
Max. 10 Personen

DAUER

- Zweitägiges Seminar
1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 9.00 – 16.00 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 300,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Übernachtung, Frühstück, Mittag- und Abendessen
- VELUX Zertifikat



ERFOLGREICH VERKAUFEN MIT SOZIALER KOMPETENZ

Wer heute erfolgreich verkaufen will, sollte die individuellen Bedürfnisse des Kunden erkennen und zielgerichtet argumentieren.

Dies setzt eine intensive Analyse der Kaufmotive des Kunden voraus und fordert vom Berater stärker als bisher, die Verknüpfung von Fachwissen mit sozialer Kompetenz.

Erzielen Sie höhere Verkaufserfolge und schöpfen Sie Potenziale von Anschlussgeschäften aus, indem Sie Ihr Fachwissen mit professionellem Beziehungsmanagement verbinden. Gewinnen Sie Ihre Kunden durch überzeugende Beratung.

In diesem 2-tägigen Seminar erarbeiten wir mit Ihnen alle Stufen des Verkaufsprozesses und stellen Ihnen umfassendes Handwerkszeug zur souveränen Führung von Kundengesprächen zur Verfügung.

ORTE UND TERMINE

Winnenden	16.–17.01.06
Hamburg	26.–27.01.06
Leipzig	22.–23.02.06
Saarbrücken	04.–05.04.06
München	11.–12.04.06
Hürth	05.–06.10.06
Berlin	23.–24.11.06

ZIELGRUPPEN

- Inhaber/-innen und Mitarbeiter/-innen aus dem Baustoff- und Bedachungsfachhandel
- Inhaber/-innen und Meister/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus dem Dachhandwerk, die verkäuferisch beratend tätig sind

ZIELE

- Kundenorientiert beraten
- Sympathie beim Kunden erzielen
- Verkaufsgespräche zielgerichtet aufbauen
- Körpersprachliche Signale erkennen und wirkungsvoll einsetzen
- Gewinnoptimierung durch professionelle Verkaufsgespräche
- Wege zur Umsetzung der Seminarinhalte in der Praxis aufzeigen

INHALTE

- Kundenorientiert beraten und abschlussicher verkaufen
- Mit gezielter Fragetechnik, aktivem Zuhören und Nutzenargumenten den Kunden für sich gewinnen
- Körpersprachliche Signale erkennen und bewusst einsetzen
- Die Überzeugungskraft steigern, indem Einwände erkannt, richtig bewertet und souverän behandelt werden
- Übungen und Analysen geben Anregungen zur praktischen Umsetzung

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

- T 32 "Verhandlungstechnik"

T 32 VERHANDLUNGSTECHNIK

WIE SIE STRATEGISCH VERHANDELN UND GESCHICKT TAKTIEREN

Fachliche und soziale Kompetenz bilden die Grundlage für erfolgreiche Vereinbarungen. Der Umgang mit Verhandlungspartnern erfordert, neben einer guten Vorbereitung, ein hohes Maß an Fingerspitzengefühl und Menschenkenntnis.

Rhetorisches Geschick und richtige Reaktion auf unerwartete Taktiken sowie schwierige Verhandlungspartner, lässt Verhandlungen überzeugend gestalten.

Als Verhandlungsprofi wissen Sie: Auch Ihrem Partner muss das Verhandeln Spaß machen. Fühlt er sich als Verlierer, wird er künftig keine Geschäfte mit Ihnen tätigen.

In diesem Seminar lernen Sie professionell auf Forderungen des Kunden zu reagieren. Verbessern Sie Ihre Gesprächsführung und lernen Sie die Regeln für souveränes Verhandeln kennen.



ZIELGRUPPEN

- Inhaber/-innen und Mitarbeiter/-innen aus dem Baustoff- und Bedachungsfachhandel
- Inhaber/-innen und Meister/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus dem Dachhandwerk, die täglich verhandeln müssen

ZIEL

- Steigerung der Beratungskompetenz

INHALTE

- Grundlagen und Strukturen von Verhandlungen
- Systematische Vorbereitung von Verhandlungen
- Verhandlungsrhetorik
- Kommunikation und Körpersprache im Verhandlungsprozess
- Strategien und Taktiken praktisch umsetzen
- Verhandlungen aktiv zur Geschäftsentwicklung nutzen

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

- T 33 "Zeit- und Selbstmanagement"

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 10 Personen

DAUER

- Zweitägiges Seminar
- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 9.00 – 16.00 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 300,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Übernachtung, Frühstück, Mittag- und Abendessen
- VELUX Zertifikat

ORTE UND TERMINE

Hamburg	24.–25.04.06
Winnenden	25.–26.09.06

T 33 ZEIT- UND SELBSTMANAGEMENT

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 10 Personen

DAUER

- Eintägiges Seminar
- 9.00 – 17.00 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 125,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- VELUX Zertifikat



EFFEKTIVE TECHNIKEN FÜR OPTIMALE LEISTUNGEN

Wenn Sie erfolgreich sein wollen und sich gleichzeitig zukunftsorientiert weiterentwickeln möchten, ist eine

effektive Arbeitsmethodik unerlässlich.

Analysieren Sie Ihre eigenen Stärken und Schwächen bei Ihrer Planung und im Umgang mit der Zeit. Entwickeln Sie eine ganz persönliche Zielplanung und lernen Sie die Techniken kennen, um diese effektiv umzusetzen. Denn: "Wer gut organisiert ist, hat Erfolg."

Mit erfolgreichem Selbstmanagement bleiben Sie auch bei hohen Anforderungen auf Dauer leistungsfähig.

Im Seminar werden grundlegende Arbeitstechniken und Verhaltens-tendenzen vorgestellt und Anregungen zur Umsetzung – auch gegen innere Widerstände – in die Praxis gegeben.

ORTE UND TERMINE

Hamburg	25.01.06
Hürth	31.01.06
Leipzig	21.02.06
München	24.03.06
Hamburg	26.10.06
Winnenden	17.11.06
Velten	22.11.06

ZIELGRUPPE

- Selbstständige und Führungskräfte

ZIELE

- Zielgerichtetes Arbeiten
- Erarbeiten von Strategien zur Arbeitsorganisation
- Optimierung des Zeitmanagements
- Störfaktoren minimieren

INHALTE

- Situationsanalyse
- Ziele setzen und verfolgen
- Planungsgrundlagen
- Prioritäten
- Delegation
- Arbeitsgestaltung

T 34 GESPRÄCHSFÜHRUNG UND VERKAUF AM TELEFON

DER RICHTIGE DRAHT ZUM KUNDEN

Das Telefon hat eine zentrale Bedeutung beim Austausch von Informationen. Mehr als 70 % aller geschäftlichen Kontakte findet über das Telefon statt. Jedes Telefonat ist eine akustische Visitenkarte Ihres Unternehmens.

Der erste Eindruck am Telefon bildet häufig die Basis einer erfolgreichen Zusammenarbeit und ist entscheidend für die Zufriedenheit der Kunden.

Lernen Sie Methoden zur effektiven Führung von Kundengesprächen kennen. Im Seminar erarbeiten Sie das Handwerkszeug für professionelles und kundenorientiertes Telefonieren. Sie üben, das Telefon als Instrument zur Kundengewinnung und -pflege gezielt einzusetzen.



ZIELGRUPPEN

- Mitarbeiter/-innen aus dem Baustoffhandel
- Mitarbeiter/-innen aus dem Dachhandwerk

ZIELE

- Telefongespräche kundenorientiert und effizient führen
- Gesprächsverlauf durch Einsatz von richtigen Techniken zielorientiert lenken
- Professionelle Kundengewinnung und Kundenbetreuung am Telefon

INHALTE

- Telefonate sicher und souverän führen
- Kommunikationsgrundlagen für erfolgreiche Telefonate
- Kundenorientiertes Verhalten am Telefon
- Gesprächsaufbau – Phasen eines Telefonats
- Techniken der Gesprächsführung
- Rollenspiele

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

- T 31 "Verkaufstechnik"

TEILNEHMERANZAHL

- Min. 5 Personen
- Max. 10 Personen

DAUER

- Eintägiges Seminar
- 9.00 – 17.00 Uhr

SEMINARGEBÜHREN

- 125,00 Euro + MwSt.

VELUX SEMINARPAKET

- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- VELUX Zertifikat

ORTE UND TERMINE

Hamburg	24.01.06
München	08.02.06
Berlin	28.03.06
Winnenden	02.11.06
Köln	01.12.06

VELUX INFO-FAX-SERVICE

Anfahrtsskizzen zu den Seminarorten können Sie rund um die Uhr mit dem VELUX Info-Fax-Service abrufen. Und so funktioniert's:

- 1 Sie rufen das VELUX Info-Fax an
 0180/3 24 24 00

- 2 Wenn Ihr Telefon noch nicht im Tonwahlverfahren arbeitet, stellen Sie es auf "Tonwahl" um. Bei den meisten Telefonen erfolgt die Umstellung durch Eingabe der Tastenfolge  *  oder  * . Einzelheiten stehen in der Bedienungsanleitung Ihres Telefons.

- 3 Sie können bis zu 5 Info-Fax-Dokumente mit einem Anruf abfordern. Geben Sie die jeweilige 4-stellige Info-Fax-Seite ein.



- 4 Sie geben die Rufnummer Ihres Telefax-Anschlusses ein: Vorwahl + Rufnummer. Sie beenden das Gespräch.

- 5 Unser Info-Fax sendet die angeforderten Seiten an das angegebene Faxgerät. Liegen mehrere Anforderungen gleichzeitig vor, kann dies einige Minuten dauern. Die Kosten für die Übermittlung des Telefaxes tragen wir.



MIT FAX, PER POST ODER IM INTERNET SIND SIE DABEI

Wir freuen uns, dass Sie in unserem vielfältigen Seminarangebot eine oder mehrere Veranstaltungen entdeckt haben, an denen Sie und/oder Ihre Mitarbeiter/-innen teilnehmen möchten. Sie werden sehen, dass es sich lohnt.

EINFACH ANMELDEN

Einfach die Anmeldung auf Seite 30 in Druckbuchstaben ausfüllen und per Fax (oder per Post) bis spätestens 14 Tage vor Seminarbeginn an VELUX zurücksenden. Alles Weitere läuft dann wie von selbst. Und sollten Sie sich für mehr als ein Seminar entscheiden, können Sie das Anmeldeformular je nach Bedarf kopieren.



Übersicht der Anfahrtsbeschreibungen zu den Schulungsorten (oder im Profi-Forum unter www.VELUX.de)



VELUX Gesamt-Inhaltsverzeichnis

WENN SIE LEIDER VERHINDERT SIND

Sollte Ihnen etwas dazwischenkommen, so dass Sie den Schulungstermin nicht wahrnehmen können, bitten wir Sie, uns schriftlich abzusagen.

- Bei einer Absage im Zeitraum von 10 bis 5 Tagen vor Seminarbeginn werden Ihnen 50 % der Seminargebühren berechnet. Bei einer Absage weniger als 5 Tage vor Seminarbeginn oder Nichterscheinen müssen wir Ihnen leider die komplette Seminargebühr berechnen.
- Sie können aber auch einfach den Seminartermin verschieben, indem Sie sich verbindlich für ein Seminar gleichen Inhalts zu einem späteren Zeitpunkt anmelden. Bei einer Umbuchung innerhalb der Seminarreihe bis zu 5 Tage vor Beginn entstehen keine Kosten. Bei einer Umbuchung weniger als 5 Tage vorher fallen 20 % Bearbeitungsgebühr an.

HABEN SIE NOCH FRAGEN?

Unsere Mitarbeiter beantworten gern Ihre Fragen und nehmen Ihre Wünsche und Anregungen entgegen.

VELUX FACHSEMINAR SERVICE

TELEFON: 040/54 70 74 91

TELEFAX: 040/54 70 77 57

MO. – FR. 8.00 BIS 17.00 UHR

ODER IM INTERNET

www.VELUX.de

E-Mail: fachseminare@VELUX.de

IHR VELUX SEMINARTEAM



Erika Pécsi

Leitung und Koordination
Fachreferentin
Fachbereich: Kommunikation,
Telefontraining, Coaching,
Zeitmanagement, Verkaufstechnik



Markus Kitzinger

Fachreferent
Fachbereich: Produkttraining,
Blower Door, Energieeinsparver-
ordnung, EDV



Peter Rohde

Fachreferent
Fachbereich: Produkttraining,
Solarthermie, Energieeinsparver-
ordnung, Blower Door



Stephan Vogt

Fachreferent
Fachbereich: Produkttraining,
überregionale Schulbetreuung



Friedhelm Wülfing

Fachreferent
Fachbereich: Produkttraining,
Solarthermie, Renovation,
Auftritt beim Kunden



Günther Sperl

Fachreferent
Fachbereich: Produkttraining,
Verhandlungstechnik, Verkaufs-
technik, Frau im Betrieb



Claudia Gebhard

Seminarorganisation

UNSERE SEMINARORTE 2006

BADEN-WÜRTTEMBERG

- Winnenden (Stuttgart)
Schulungszentrum
VELUX Deutschland GmbH
71364 Winnenden
- Biberach
Zimmerer Ausbildungszentrum
88400 Biberach a. d. Riß
- Villingen-Schwenningen
Dachausbau-Beratungszentrum
Mörk KG Baustoffe
78056 Villingen Schwenningen

BAYERN

- Aschaffenburg
Kalkwerke
63741 Aschaffenburg
- Essenbach (Landshut)
Dachausbau-Beratungszentrum
Schönreiter Baustoffe GmbH
84051 Essenbach
- Memmingen
Berufsbildungs- und Technologie-
zentrum Schwaben
87000 Memmingen
- München
- Schweinfurt
BayWa AG
97424 Schweinfurt
- Waldkirchen
Ausbildungszentrum des
Bayerischen Dachdeckerhandwerks
94065 Waldkirchen

BERLIN

- Berlin
Bildungszentrum des Berliner
Dachdeckerhandwerks
12247 Berlin

BRANDENBURG

- Hoppegarten
Dachausbau-Beratungszentrum
Beez & Jeske GmbH
15366 Dahwitz-Hoppegarten

- Potsdam
Landesbildungszentrum des
Brandenburger DDH e.V.
14480 Potsdam
- Velten
Dachausbau-Beratungszentrum
Borchert Dach + Fassade
Baustoff-Fachhandel GmbH
16727 Velten

HAMBURG

- Hamburg
VELUX Deutschland GmbH
22527 Hamburg

HESSEN

- Gießen
Dachausbau-Beratungszentrum
Erich Carlé GmbH & Co. KG
35394 Gießen
- Kassel
Bundesförderwerk des Hessischen
Zimmerhandwerks
34123 Kassel
- Niederdorfelden
Dachausbau-Beratungszentrum
Dachdecker-Einkauf
Rhein-Main eG
61138 Niederdorfelden
- Weilburg
Berufsbildungswerk
35781 Weilburg

MECKLENBURG-VORPOMMERN

- Neubrandenburg
Dachausbau-Beratungszentrum
Jacob Cement
17033 Neubrandenburg

NIEDERSACHSEN

- Hannover
Dachausbau-Beratungszentrum
Melle GmbH
30165 Hannover
- St. Andreasberg
Fachschule des
Dachdeckerhandwerks
37444 St. Andreasberg

NORDRHEIN-WESTFALEN

- Ahlen
Dachgalerie Heitkamm
Dachbaustoffe GmbH
59229 Ahlen
- Düsseldorf
- Essen
- Hürth
Dach Informations Zentrum Anton
Gallhöfer Dach + Fassade GmbH
50354 Hürth
- Münster
- Wesel
Bildungszentren d. Baugewerbes e.V.
40485 Wesel

RHEINLAND-PFALZ

- Mayen
Bildungszentrum des Deutschen
Dachdeckerhandwerks
56727 Mayen

SAARLAND

- Saarbrücken
Ausbildungszentrum AGB
Bau Saar GmbH
66121 Saarbrücken-Schaafbrücke
- Völklingen
Gallhöfer L & B GmbH & Co. KG
Bedachungsfachhandel GmbH
66333 Völklingen

SACHSEN

- Bad Schlema
Landesbildungszentrum des Sächsischen
Dachdeckerhandwerks e.V.
08301 Bad Schlema
- Dresden
- Leipzig

SACHSEN-ANHALT

- Biederitz (Magdeburg)
Dachausbau-Beratungszentrum
MVG mbH
39175 Biederitz

THÜRINGEN

- Lehesten
Dachdeckerschule Lehesten
07349 Lehesten



ANMELDUNG (ALS KOPIERVORLAGE FÜR SIE UND IHRE MITARBEITER/-INNEN)

SEMINAR

Titel: _____

Ort: _____

Datum: ____ . ____

TEILNEHMER/-IN:

Name: _____

Vorname: _____

FIRMA:

VELUX Kunden-Nummer: _____ VELUX Geschulter Betrieb

Sollten Sie über keine VELUX Kunden-Nummer verfügen, geben Sie uns bitte Ihre vollständige Adresse an.

Firmenbezeichnung: _____

Ansprechpartner: _____

Straße/Nr.: _____

PLZ: _____ Ort: _____

Telefon: _____ Telefax: _____

Stempel: _____

GEBÜHR:

Bitte ziehen Sie die Seminargebühr nach Rechnungserhalt per Lastschrift ein. Eine Einzugsermächtigung liegt vor (siehe VELUX Kunden-Nummer).

Bitte ziehen Sie die Seminargebühr nach Rechnungserhalt per Lastschrift ein. Ich erteile Ihnen folgende Einzugsermächtigung:

Name: _____ Institut: _____

Adresse: _____ BLZ: _____

_____ Konto-Nummer: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Ich zahle die Seminargebühr nach Rechnungserhalt per Überweisung oder Scheck.

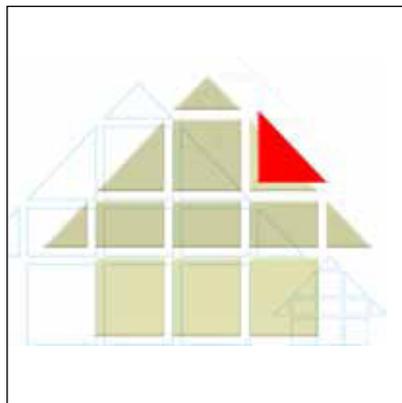
Am schnellsten geht es per Telefax.

Ihre Anmeldung schicken Sie bitte per Fax: **040/54 70 77 57**.

Bitte pro Formular nur ein Seminar eintragen. Anmeldeschluss ist jeweils 14 Tage vor Seminarbeginn.

Datum: _____

Unterschrift: _____



VELUX Deutschland GmbH
Postfach 54 02 60
22502 Hamburg
Telefon: 040/54 70 74 91
Telefax: 040/54 70 77 57
Internet: www.VELUX.de
E-Mail: fachseminare@VELUX.de

WP 223 VELUX Fachseminare 2006, 1005-056-1
© 2005 VELUX Gruppe
® VELUX, INTEGRA und VELUX Logo sind registrierte Markenzeichen mit Lizenz der VELUX Gruppe.
™ CABRIO ist ein registriertes Markenzeichen mit Lizenz der VELUX Gruppe.