

GTW-Akademie — Weiterbildungsreihe

11 Module

# Badplaner- Weiterbildung in Kooperation mit Villeroy & Boch.

→ Start 8. Mai 2023

Steigern Sie Ihre Badplanungskompetenz und  
schenken Sie Ihrem Unternehmen einen wichtigen  
Wissens-Vorsprung gegenüber der Konkurrenz.



Jetzt  
anmelden  
und einen der  
limitierten  
Plätze  
sichern!



GTW  
Akademie



Villeroy & Boch

1748

**BadeWelten**  
DIE BADARCHITEKTEN



# Badplaner-Weiterbildung in Kooperation mit Villeroy&Boch.



Herzliche Grüsse

**Philipp Hasler**  
Präsident  
GebäudetechnikWelten Genossenschaft

**Am 8. Mai 2023 startet die nächste, zertifizierte Badplaner-Weiterbildung von Villeroy & Boch. Bei diesem Lehrgang finden 9 der 11 Module in der Schweiz statt. Wiederum eine ideale Gelegenheit für Sie und Ihre Mitarbeiter, den Lehrgang kostengünstig in nächster Nähe zu absolvieren. Durch diesen Lehrgang erhalten Sie gegenüber vielen Mitbewerbern einen Wissens-Vorsprung.**

Die Bildungsk Kooperation mit der Global Academy von Villeroy&Boch zeichnet sich durch eine enge Verzahnung von branchenspezifischem Expertenwissen mit qualitäts-gesicherten Bildungsprozessen auf der Grundlage von gemeinsam entwickelten Curricula aus. Zu den stets hohen Zufriedenheitswerten der Teilnehmer/-innen gesellen sich zum Lehrgangsabschluss oft beeindruckende Projekt-präsentationen, in denen sich die individuelle Kompetenz- und Kreativitätsentwicklung erkennbar widerspiegelt. Deshalb erteilen wir den erfolgreichen Absolventen ein IHK-Zertifikat, in das viele Arbeitgeber, auch über die Landesgrenzen hinweg, ihr Vertrauen setzen.

## Pricing

**CHF 5'900.–** exkl. MwSt.

Informationen und  
Anmeldung  
[gtw.ch/akademie](https://gtw.ch/akademie) →



# Modul → 01

## EINSTIEGSMODUL. PERSÖNLICHKEITS- KOMPETENZ.

**Setzen Sie sich mit der Rolle des/der Ausstellungsberaters/-in und -verkäufers/-in auseinander! In vielen Übungen zum beratungsintensiven Verkaufen entdecken Sie Ihre eigenen Stärken und Ihr persönliches Entwicklungspotenzial.**

**Monat**  
Mai

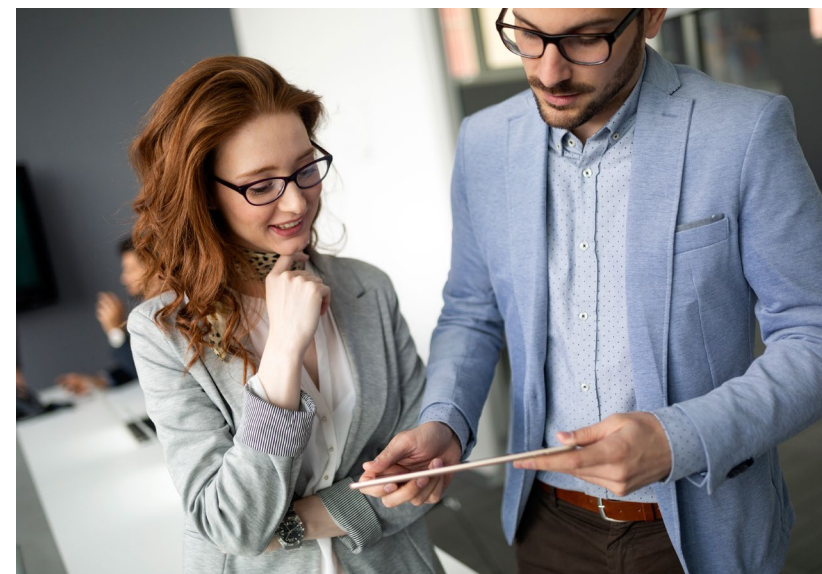
**Termin**  
08.–10.05.2023



**Ort**  
Mettlach

**Dauer**  
3 Tage

**Trainer**  
Dagmar Schumacher



### Ziel des Trainings

Ihre persönliche Standortbestimmung: Sie kennen Ihre Persönlichkeitsmerkmale und identifizieren Ihr individuelles Entwicklungspotenzial.

### Lerninhalte

- Anforderungsprofil herausarbeiten
- Welchen Anteil hat die Persönlichkeit am Beratungserfolg?
- Bestandsaufnahme und Weichenstellung
- Beratungskonzepte, Beratungsinterventionen
- Definition der persönlichen Ziele

# Modul → 02

## **FARBE UND FORM I. FARBEN HELFEN VERKAUFEN.**

**Lernen Sie die Grundbegriffe der Farbenlehre und die charakteristischen Merkmale von Epochen und Stilen kennen! So können Sie Farben, Formen und Strukturen in der Beratung verkaufsorientiert einsetzen.**

**Monat**  
Juni

**Termin**  
15.–16.06.2023



**Ort**  
Lenzburg

**Dauer**  
2 Tage

**Trainer**  
Franziska Zingel



### **Ziel des Trainings**

Sie wissen, wie sich die Wirkung von Farben und Formen kundenspezifisch nutzen lässt.

### **Lerninhalte**

- Farbwirkung studieren: in Theorie und Praxis
- Wie erfasst man den Kundengeschmack?
- Sicherer Umgang mit Epochen und Stilrichtungen
- Die Gesetze der Farbwahrnehmung
- Das Licht: seine Tücken und der richtige Einsatz

# Modul

# → 03

## VERKAUFSTRAINING I. KUNDEN ZUR ENTSCHEIDUNG FÜHREN.

**Analysieren Sie die klassische Beratungssituation! Durch die Zerlegung in einzelne Phasen werden Sie mit dem komplexen Prozess vertraut – von der Vorbereitung und Kontaktaufnahme bis zum aktiven Nachfassen und der Einwandsbehandlung.**

**Monat**

Juli

**Termin**

05.–06.07.2023

**Ort**

Lenzburg

**Dauer**

2 Tage

**Trainer**

Holger Jo Scholz

CH



### Ziel des Trainings

Sie können die Phasen des Verkaufsgesprächs unterscheiden und souverän damit umgehen.

### Lerninhalte

- Wie vermitteln Sie Sicherheit und Kompetenz im Beratungsgespräch?
- Nutzenorientiert argumentieren
- Bedarfsweckung beim Kunden: Wie läuft sie ab?
- Struktur im Verkaufsprozess
- Die richtige Kommunikation mit Ihren Kunden

# Modul

# → 04

## **GESTALTUNG UND STIL. MASSGESCHNEIDERTE ENTWÜRFE.**

**Schulen Sie Ihre Gestaltungs-  
kompetenz! Machen Sie sich mit  
unterschiedlichen Stilen und  
Materialien vertraut, um das  
praktische Entwerfen mit  
Zeichenutensilien am Beispiel  
Bad und Wohnen zu optimieren.**

**Monat**  
September

**Termin**  
25.-26.09.2023



**Ort**  
Lenzburg

**Dauer**  
2 Tage

**Trainer**  
Michelle Gottfrois



### **Ziel des Trainings**

Sie überzeugen mit stilgerechter Gestaltung und harmonischer Kombination von unterschiedlichen Materialien.

### **Lerninhalte**

- Stil, Trend und Geschmack
- Harmonische Kombination von unterschiedlichen Materialien; Collagen und Zeichentechniken
- Praktische Übung: Lifestyle-Collagen, Moods und massstabsgerechte Entwürfe

# Modul 05

## KUNDENMANAGEMENT FÜR TRAGFÄHIGE KUNDENBEZIEHUNGEN

Überdenken Sie die Pflege von Kundenbeziehungen! Wie wichtig ist sie, um neue Kunden zu gewinnen, bestehende zu halten und durch sie Neukunden zu akquirieren?

Monat  
Oktober

Termin  
18.–19.10.2023



Ort  
Lenzburg

Dauer  
2 Tage

Trainer  
Jennifer Stein



### Ziel des Trainings

Sie sind für Beziehungsmanagement sensibilisiert und erkennen die Chancen einer professionellen Reklamationsbehandlung.

### Lerninhalte

- Was Ihre Kunden bewegt
- Mehr Wert auf Vor- und Nachverkauf legen
- Kunden werben Kunden: Wie funktioniert Empfehlungsmarketing?
- Kommunikation mit dem Kunden: Mit klugem Reklamationsmanagement Kunden binden und gewinnen
- AIMOF: ein Leitfaden zum Umgang mit Beschwerden

# Modul → 06

## PROJEKTMANAGEMENT. BADPROJEKTE ERFOLGREICH HANDHABEN.

**Seien Sie bereit für Ihre Zukunft!  
Planen und strukturieren Sie Ihre  
Abschlusspräsentation. Sie schulen  
Ihr Wissen über effektives Organisieren  
von Badrenovierungsprojekten  
und erfolgreiches Networking in der  
Komplettbaderenovierung.**



**Monat**  
November

**Termin**  
29.–30.11.2023



**Ort**  
Lenzburg

**Dauer**  
2 Tage

**Trainer**  
Jennifer Stein

### Ziel des Trainings

Sie sind auf die Abschlussarbeiten vorbereitet, ziehen Zwischenbilanz und stellen die Weichen für die „zweite Halbzeit“. Sie setzen erfolgreich Methoden des Projektmanagements ein.

### Lerninhalte

- Wie wird ein Badrenovierungsprojekt von der Planung über das Controlling bis zur übersichtlichen Dokumentation abgewickelt?
- Erfolgreiches und zielorientiertes Netzwerken im eigenen Unternehmen
- Best Practice: Wir teilen unsere Erfahrungen
- Komplettbadsanierung – das Projektmanagement der Zukunft

# Modul 07

## SKIZZIEREN UND BERATEN DIE VORTEILE DES ZEICHNERISCHEN SEHENS

**Geben Sie Ihren Kunden Sicherheit  
bei der Kaufentscheidung!  
Mit der Erstellung und Präsentation  
eigener räumlicher Skizzen setzen  
Sie die richtigen Impulse.**



**Monat**  
Dezember

**Termin**  
18.–19.12.2023



**Ort**  
Lenzburg

**Dauer**  
2 Tage

**Trainer**  
Michelle Gottfrois

### Ziel des Trainings

Sie kennen die Grundlagen des perspektivischen Zeichnens und setzen Skizzen im Beratungs- und Verkaufsgespräch ein.

### Lerninhalte

- Skizzen im Beratungsgespräch nutzen
- Entwerfen mit dem Bleistift und in Farbe
- Dreidimensionalität erzeugen: Mit Schatten und Perspektive
- Grundkenntnisse der perspektivischen Skizze verstehen und erlernen
- Mit dem räumlichen Raster Objekte und Räume zeichnen lernen

# Modul 08

## FARBE UND FORM II. ERLERNTES VERTIEFEN.

Gehen Sie stil-, farb- und formensicher auf das Empfinden Ihrer Kunden ein! Vertiefen Sie Ihre bereits erworbenen Kenntnisse zum Thema Farbe und Form, um bedarfsgerechte Lösungen zu konzipieren.



Monat  
Januar

Termin  
18.–19.01.2024



Ort  
Lenzburg

Dauer  
2 Tage

Trainer  
Franziska Zingel

### Ziel des Trainings

Sie sind für Farb- und Formenharmonien sensibilisiert und können sie gestaltend einsetzen.

### Lerninhalte

- Ein Streifzug durch die Architekturgeschichte: von der Antike zur Moderne
- Farbenlehre: Was harmoniert, was beisst sich?
- Farbumgebungen und persönliche Wohlfühlfarben
- Farben und Formen stilsicher inszenieren

# Modul 09

## VERKAUFSTRAINING II. VERKAUFSWERKZEUGE WIRKUNGSVOLL EINSETZEN.

**Nutzen Sie Verkaufsinstrumente effektiv! Mithilfe von Gesprächsleitfäden für strukturierte Beratungs- und Verkaufsgespräche differenzieren Sie sich vom Wettbewerb!**



**Monat**  
Februar

**Termin**  
20.-21.02.2024



**Ort**  
Lenzburg

**Dauer**  
2 Tage

**Trainer**  
Holger Jo Scholz

### Ziel des Trainings

Sie entwickeln erfolgreiche und praxiserprobte Werkzeuge für den Verkauf und setzen sie gezielt im täglichen Kundenkontakt ein.

### Lerninhalte

- Das Markenkonzept von Villeroy&Boch kennen und bedarfsorientiert nutzen
- Das Lifestyle-Konzept als Verkaufswerkzeug
- Strukturierte Gesprächsleitfäden zur erfolgreichen Praxisnutzung
- Verkaufshilfen kennenlernen und nutzen

# Modul 10

## BAD- UND WOHNRAUMPLANUNG. WISSEN AKTIV UMSETZEN.

Entwerfen Sie Planungen, bei denen der Funke überspringt. Aufbauend auf den beiden Modulen „Skizzieren und beraten“ und „Gestaltung und Stil“ perfektionieren Sie Ihr Wissen in den Bereichen Lifestyle, Bedarfs- und Wohnraumanalyse, Fliesensortiment und Badkollektionen.

Monat  
März

Termin  
18.–19.03.2024



Ort  
Flums

Dauer  
2 Tage

Trainer  
Michelle Gottfrois



### Ziel des Trainings

Sie handhaben die Instrumente der Bad- und Wohnraumplanung sicher und kundenorientiert.

### Lerninhalte

- An alles gedacht? Die Komplexität des Planens
- Mehrwert: Die Services von Villeroy&Boch
- Grundrissplanung Bad mit integrierter Lichtplanung und Elektroplan
- Anfertigen von kleinen perspektivischen Skizzen

# Modul

# 11



## ABSCHLUSSMODUL. PRÄSENTATION DES GELERNTEN.

**Seien Sie vorbereitet!**  
Im Abschlussmodul erlernen Sie  
wichtige Präsentationstechniken,  
die Sie gleichzeitig auf die  
Abschlussleistung am dritten  
Tag vorbereiten.

**Monat**  
April

**Termin**  
16.–18.04.2024



**Ort**  
Mettlach

**Dauer**  
2 Tage

**Trainer**  
Jérôme BouBonville



### Ziel des Trainings

Sie beleuchten anhand Ihrer Abschlusspräsentation den  
Ausbau der eigenen Stärken in der zurückliegenden  
Weiterbildungszeit.

### Lerninhalte

- Hörer- und Situationsbezug herstellen
- Anfang, Übergänge und Schluss
- Präsentationstraining
- Reflexion: Rückblick und Perspektiven
- Abnahme der internen IHK-Zertifikatsprüfung und  
Zertifikatsübergabe