

GTW-Akademie — Weiterbildungsreihe

11 Module

Badplaner- Weiterbildung in Kooperation mit Villeroy & Boch.

→ Start 27. Mai 2024

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 27. Mai 2024 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 Bildungskooperation mit der Global Academy von Villeroy&Boch zeichnet sich durch eine enge Verzahnung von branchenspezifischem Expertenwissen mit qualitätsgesicherten Bildungsprozessen auf der Grundlage von gemeinsam entwickelten Curricula aus. Zu den stets hohen Zufriedenheitswerten der Teilnehmer/-innen gesellen sich zum Lehrgangsabschluss oft beeindruckende Projektpräsentationen, 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 →



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

27.-29.05.2024

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
20.-21.06.2024



Ort
Lenzburg

Dauer
2 Tage

Trainer
T. Maier-Römlin



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

19.–20.08.2024

Ort

Lenzburg

Dauer

2 Tage



Trainer

Holger Jo Scholz



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
09.-10.09.2024



Ort
Flums

Dauer
2 Tage

Trainer
S. Hevicke-Moßmann



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
- Grundrissplanung Bad mit integrierter Lichtplanung und Elektroplan

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
23.-24.10.2024



Ort
Lenzburg

Dauer
2 Tage

Trainer
A. Dollinger



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
19.-20.11.2024



Ort
Lenzburg

Dauer
2 Tage

Trainer
A. Dollinger

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
16.-17.12.2024



Ort
Lenzburg

Dauer
2 Tage

Trainer
S. Hevicke-Moßmann

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
21.-22.01.2025



Ort
Lenzburg

Dauer
2 Tage

Trainer
T. Maier-Römlin

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
11.-12.02.2025

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

13.-14.03.2025



Ort

Flums

Dauer

2 Tage

Trainer

S. Hevicke-Moßmann



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
- 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
08.-10.04.2025



Ort
Mettlach

Dauer
3 Tage

Trainer
A. Dollinger



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