interdomus®
Haustechnik

QUALIFIZIERUNG BADBERATER / IN *
MIT ZERTIFIKAT

* Exklusiv für interdomus Haustechnik-Gesellschafter vom 05. – 08.04.2022 und 16. – 20.05.2022

Ein Unternehmen der
MHK GROUP
www.mhk.de

QUALIFIZIERUNG BADBERATER/IN
MIT ZERTIFIKAT

- **Die neue Qualifizierungsmaßnahme** für Neueinsteiger, Quereinsteiger und fortgeschrittene Badberater/innen gibt Ihnen die Sicherheit, dass Ihre Mitarbeiter/innen den komplexen Prozess bei der Badmodernisierung vom ersten Kundenkontakt bis zum After Sales umfassend beherrschen und so Ihr Unternehmensergebnis positiv beeinflussen werden.
- **Die Intensivausbildung,** bestehend aus 24 Lernmodulen, entwickelt die verkäuferische und gestalterische Kompetenz, die Angebotssystematik, sowie die Projektorganisation und Steuerung des Gesamtprozesses Komplettbad.
- **Die Qualifizierungsmaßnahme** für Ihre Mitarbeiter/innen orientiert sich an allen Phasen, welche der gesamte Badprozess beinhaltet. Zu den Lernmodulen erhalten Sie und Ihre Mitarbeiter/innen jeweils die Umsetzungshilfe für den Praxistransfer ausgehändigt.

INHALTS-
VERZEICHNIS

» Wieso Sie als Unternehmen profitieren werden 06

» Lehrplan mit 24 Lernmodulen 07

» Modul 01 – 06 Verkaufskonzept Bad 08

» Modul 07 – 12 Badberatungs-Kompetenz 09

» Lieferantentag – Produkt- und ausbildungs-spezifische Präsentation 10

» Modul 13 – 18 Qualitätsmanagement/ Moderne Badplanung 11

» Modul 19 – 24 Badgestaltung 12

» Die Fachreferenten der Badberater-Akademie 13

» Infos und Organisation 14

» Anmeldung 15

IHR ANSPRECHPARTNER
für die individuelle Betreuung während Ihrer Ausbildung

Ottmar Kuball
HaZweiOh

Telefon: +49 9332 4986
E-Mail: ok@hazweioh.com

WIESO SIE ALS UNTERNEHMEN PROFITIEREN WERDEN

» **Der Branchenspezialist,** Buchautor und Coach für Badspezialisten Ottmar Kuball ist HaZweiOh-Geschäftsführer und hat die Qualifizierung Badberater/in mit Zertifikat entwickelt.

» **Von seinem Know-How** und seiner starken Praxisbezogenheit profitieren Bäderbauer/innen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

» **Das 24 Lernmodule** umfassende Gesamtkonzept wurde im Zusammenspiel mit Badspezialisten aus dem gesamten Bundesgebiet entwickelt. Es hat zum Ziel die Teilnehmer/innen auf ihrem Weg zu diplomierten Badberater/innen zu begleiten, das erforderliche Wissen praxistauglich zu erarbeiten und die schnelle und sichere Umsetzung in die Beratungsarbeit zu gewährleisten.

» **Erfolgreiche Absolventen** erhalten im Anschluss an die Ausbildung ein Angebot zu einem Follow-Up mit dem Ziel der Sicherung und Weiterentwicklung des entwickelten Badberater-Know-hows.

FÜR WEN IST DIE QUALIFIZIERUNG ZUM/ZUR DIPLOMIERTEN BADBERATER/IN?
» Neueinsteiger (extern oder aus dem eigenen Unternehmen)
» Quereinsteiger in die Branche
» Fortgeschrittene Badberater/innen

ÜBERSICHT MODULE
QUALIFIZIERUNG BADBERATER/IN MIT ZERTIFIKAT

24 LERNMODULE

VERKAUFSKONZEPT BAD

- Lehrplan/Ablauf
- Projektleitung Steuerung Subs
- Verkaufsleitfaden/ Ablaufsystematik
- Werkzeuge zur Leistungs- präsentation
- Kalkulation/ Badangebot/ Deckungsbeitrag
- Terminablaufplan Vor-Ort-Orga

BAD-BERATUNGSKOMPETENZ

- Individuelle Badberatung
- Preisverhandlung
- Moderne Verkaufs- kommunikation
- Verkaufsabschluss
- Verkaufstechniken
- Abschlussquote

QUALITÄTSSICHERUNG/BADPLANUNG

- Qualitäts- management
- Moderne Gestaltung
- Rechts- und Prozesssicherheit
- Raumgliederung im Bad
- 3D-Badplanung
- Problem- Grundrisse

BADGESTALTUNG

- Lichtberatungs- konzept
- Emotionale Badpräsentation
- Licht und Beleuchtung im Bad
- Materialcollage
- Der Beleuchtungsplan
- Abschlussprüfung Zertifikat

MODUL 01 – 06 | Verkaufskonzept Bad

Datum	05. – 06.04.2022
Uhrzeiten	09.00 – 17.00 Uhr
Ort	Dreieich
Referent	Ottmar Kuball / HaZweiOh

ARBEITSINHALTE

- Verkaufsleitfaden und Ablaufsystematik Komplettbad
- Wie funktioniert der komplette Badprozess von A – Z?
- Wie wird der Verkaufsprozess besonders effizient?
- Wie filtere ich Badtouristen gezielt aus?
- Methodik und Systematik beim Badaufmaß
- Keine Beratung ohne Budgetabklärung
- Wie vereinfache ich zeitsparend die Angebotsphase?
- Welche Angebotsform verhindert Internetvergleiche?
- Womit kann ich den Deckungsbeitrag pro Bad erhöhen?
- Welche verrechenbaren Dienstleistungen sollten ins Badangebot?
- Wie kann ich das Montageteam und die Subs perfekt steuern?
- Wie erstelle ich einen realistischen Bauablaufplan?
- Wie entwickle ich eine beeindruckende Leistungspräsentation?
- Welche Bausteine beinhaltet ein stimmiges Staubschutzkonzept?
- Checklisten, Textbausteine, Formulare ... alles in einem Paket

MODUL 07 – 12 | Badberatungs-Kompetenz

Datum	07. – 08.04.2022
Uhrzeiten	09.00 – 17.00 Uhr
Ort	Dreieich
Referent	Ottmar Kuball / HaZweiOh

ARBEITSINHALTE

- Von der Standard- zur individuellen Badberatung
- Die persönlichen Lebensumstände der Badkunden
- Wie nutze ich moderne Verkaufskommunikation?
- Körpersprache im Beruf
- Kommunikation auf der Beziehungsebene
- Wie setze ich Verkaufstechniken gewinnbringend ein?
- Welche Werkzeuge benutzt ein Kommunikations-Profi?
- Kundentypen beim Badverkauf
- Wie wandele ich Kundeneinwände in Verkaufschancen um?
- Preisverhandlung ohne Rabattgeschenke
- Wie komme ich ohne Umwege zum Verkaufsabschluss?
- Abschlussquote sicher erhöhen

SCHNELL AM START

Ihr Abschluss mit Prüfungssequenz und Zertifikat wird innerhalb von höchstens zehn Wochen erfolgen. So ist gewährleistet, dass Sie als zertifizierte/r Badberater/in – ohne künstlich in die Länge gezogene Prozesswege – schnell „am Start“ sind.

LIEFERANTENTAG | „Produkt- und Ausbildungs-spezifische Präsentation“

Datum	16.05.2022
Uhrzeiten	09.00 – 17.00 Uhr
Ort	Dreieich
Referent	Lieferanten-VertreterInnen

LIEFERANTENPARTNER

- **Erlau** – Objekteinrichtungen
- **Grohe** – Premium Badarmaturen und Duschen
- **Hewi** – Sanitär.Barrierefrei.Beschläge
- **HSK** – Rund um die Dusche
- **Mauersberger** – Die Manufaktur für Badtechnik
- **Puris** – Badmöbelinnovation
- **Repabad** – Ausgezeichnetes Baddesign

MODUL 13 – 18 | Qualitätsmanagement/ Moderne Badplanung

Datum	17. – 18.05.2022
Uhrzeiten	09.00 – 17.00 Uhr
Ort	Dreieich
Referent	Tanja Maier / Bad im Kopf Elena Pumila / PaletteCAD Werner Roth / wero

ARBEITSINHALTE

wero (Modul Qualitätsmanagement)

- Prozesssicherheit vom Kundenerstkontakt bis zur Gewährleistung
- Rechtssicherheit in der Auftragsbearbeitung
- Wirtschaftlichkeit bei BAD-Projekten
- Verbesserungsmanagement
- Qualitätsmanagement

PaletteCAD (Modul 3D-Badplanung)

- Erstberatung des Kunden mit Planungen und Umsetzungsbeispielen
- Digitales Aufmaß beim Kunden
- 3D-Badplanung mit PaletteCAD
- Emotionale Präsentation mit modernster Technik
- Ausgabe von technischen Plänen und Stücklisten
- Erweiterung der virtuellen Ausstellung

Bad im Kopf (Moderne Badplanung)

- Gestaltung im modernen Badezimmer
- Wie gelingt die gekonnte Raumgliederung?
- Welche Lösungen gibt es bei Problemgrundrissen?
- Besondere Planungsherausforderungen
- Mini- und Schlauchbäder attraktiv gestalten
- Sicherheitszonen, Mindestabstände und Barrierefreiheit

MODUL 19 – 24 | Badgestaltung

Datum	19. – 20.05.2022
Uhrzeiten	09.00 – 17.00 Uhr
Ort	Dreieich
Referent	Ottmar Kuball / HaZweiOh Georg Reuss

ARBEITSINHALTE

» Lichtideen für Boden, Wand und Decke

» Überraschende und kreative Beleuchtungstipps

» Welches ist die günstigste Lichtquelle im Bad?

» Optische Tipps und Kniffe mit Licht

» Was ist wichtig bei der Beleuchtung von Nischen im Bad?

» Wie gestalte ich unterschiedliche Beleuchtungszonen?

» Wie entsteht ein durchgängiges Lichtberatungs-Konzept?

» Der Beleuchtungsplan für das Badezimmer

» Die emotionale Badpräsentation

» Wie entsteht eine professionelle Materialcollage?

DER SCHLUSSAKKORD

» Abschlussprüfung mit Diplomurkunde „Diplomierte/r Badberater/in“

OTTMAR KUBALL

HaZweiOh-Geschäftsführer, Buchautor und Coach für Badspezialisten.

Seine Qualifikation als Trainer und Berater: Intensivausbildung in Lehrmethoden, Trainerausbildung in Didaktik und Methodik, sowie Moderationstechniken. Ein Schwerpunkt seiner Arbeit besteht in der Führung von Bad-Erfa-Gruppen für Unternehmer/innen und Führungskräfte in der SHK-Branche.

TANJA MAIER

Inhaberin von Baddesign Tanja Maier und Referentin für Workshops und Seminare Eine begeisterte und professionelle Badplanerin seit über 27 Jahren, die das Zusammenspiel von Kreativität und Technik beherrscht. Bei der Planung und Visualisierung von Badezimmern geht sie neue Wege und „baut" für ihre Kunden die „virtuelle Ausstellung".

ELENA PUMILLA

Durch Ihre langjährige Erfahrung im Bereich der 3D Badplanung, kennt sie die Anforderungen und Abläufe der Digitalisierung von Sanitärbetrieben. Als Trainerin in der Palette Academy weiß sie von den Herausforderungen zu berichten und zeigt individuelle Wege auf, die Digitalisierung im eigenen Sanitär-Unternehmen voranzubringen.

GEORG REUSS

Bäderbauer, Buchautor (Schöne Bäder – es lebe das Detail), Deutscher Marketingpreisträger, Gewinner des Goldenen Dreiecks für Deutschlands schönstes Bad.

Ein Branchenprofi, der sein umfangreiches Praxiswissen, sein Können und seine Liebe für schöne Badezimmer für die Teilnehmer/innen der Badberater-Akademie einbringt.

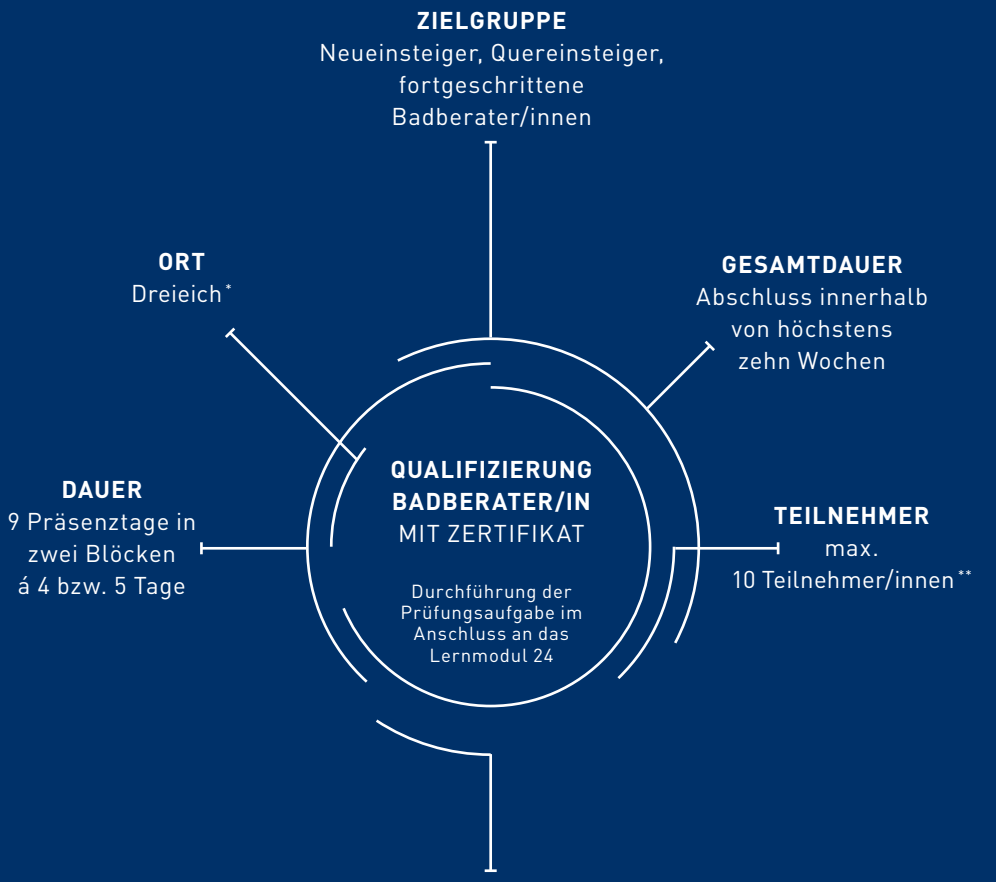
WERNER ROTH

Geschäftsführer der wero GmbH, Unternehmenscoach und Beratungsspezialist, zertifizierter Qualitäts- Auditor TÜV, zertifizierter Datenschutzbeauftragter.

Seine Qualifikation: Analyse und Bewertung von Geschäftsprozessen, Qualitäts-, Sicherheits- und Prozessmanagement für Handwerk und Industrie. Seit mehr als 15 Jahren führend in der SHK-Branche.

INFOS/ORGANISATION ZUR QUALIFIZIERUNG BADBERATER/IN MIT ZERTIFIKAT

05. – 08.04.2022 und 16. – 20.05.2022



* Keine Betriebsbesichtigungen. Keine Produktseminare bei Herstellern.

** Exklusiv für interdomus Haustechnik-Gesellschafter

Veranstalter HaZweiOh in Zusammenarbeit mit den Unternehmen
wero, Reuss, Tanja Maier und PaletteCAD für MHK/interdomus Haustechnik.
HaZweiOh haftet als Veranstalter weder vertraglich noch außervertraglich für irgendwelche Schäden, die von Teilnehmern verursacht werden oder ihm oder Dritten im Zusammenhang mit der Veranstaltung entstehen.

JA, ICH MELDE MICH FÜR DIE QUALIFIZIERUNG BADBERATER/IN MIT ZERTIFIKAT AM 05. – 08.04.2022 UND 16. – 20.05.2022 AN.

interdomus Haustechnik
Hans-Strothoff-Platz 1 · 63303 Dreieich · Germany
Telefon +49 6103 391-126 · Telefax +49 6103 391-619 · E-Mail info@interdomus.de · Internet www.interdomus.de

Angaben zu Ihrer Anmeldung

Vorname/Name 1. Teilnehmer/in

Vorname/Name 2. Teilnehmer/in

Kontakt für Rückfragen:

Ansprechpartner/in

Telefon oder E-Mail-Adresse

» Bitte buchen Sie für unsere Teilnehmer/innen verbindlich eine Unterkunft im Tagungshotel. *(bitte ankreuzen)*

☐ Einzelzimmer ☐ Doppelzimmer

Anmerkungen

Kontakt- und Adressinformationen

Firma

Straße und Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon und E-Mail-Adresse

» Die Teilnahmebedingungen, Ausbildungskosten und Ausbildungsbeschreibungen sind mir bekannt.

Ich bestätige mit meiner Unterschrift die Anmeldung zu untenstehenden Bedingungen.

Ort Datum Unterschrift

Buchungs-, Zahlungs- und Storno-Bedingungen: Die Ausbildungsgebühren sind wie folgt fällig: 100% nach Erhalt der Bestätigung, spätestens vor dem 1. Ausbildungstag. Absagen bis 30 Kalendertage vor dem 1. Ausbildungstag werden mit einer Bearbeitungspauschale von netto € 125,– , Absagen von 29 bis 14 Tagen vor dem 1. Ausbildungstag werden mit der halben Ausbildungsgebühr berechnet; bei späteren Absagen oder Nichterscheinen sind 100% der Ausbildungsgebühr fällig. Die Stornokosten werden 14 Tage nach der jeweiligen Ausbildung berechnet, sofern bis dahin kein geringerer Schaden durch den Auftraggeber nachgewiesen ist. Ein/e Ersatzteilnehmer/in kann benannt werden. Die Umbuchung auf eine(n) Ersatzteilnehmer/in ist einmal je Anmeldung kostenlos. Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Rechnung über den Gesamtbetrag. Umbuchungen oder Stornierungen bitte nur schriftlich vornehmen (z. B. per Mail/Fax). Umbuchungen und Stornos gelten unsererseits nur als anerkannt, wenn wir dies ausdrücklich schriftlich mitteilen oder bestätigen. Wir sind bemüht, gebuchte Veranstaltungen fristgemäß durchzuführen, behalten uns aber vor, in Sonderfällen (höhere Gewalt, Krankheit, Verhinderung) die Veranstaltung abzusagen oder einen Ersatztermin anzubieten, ohne dass für den Auftragnehmer hierdurch Kosten entstehen. Bei zu geringen Anmeldungen je Ausbildung behalten wir uns vor die Veranstaltung abzusagen. Bezahlte Gebühren werden erstattet.

Weitergehende Ansprüche werden ausgeschlossen.

Es gelten die Datenschutzbestimmungen, welche Sie auf unserer Homepage www.hazweioh.com finden.
Kundendaten können von HaZweiOh an interdomus® Haustechnik weitergegeben werden.

ANMELDESCHLUSS
30 Tage vor Beginn des 1. Moduls!

Stand 10-2021; alle Angebote freibleibend.

interdomus®
Haustechnik

interdomus Haustechnik GmbH & Co. Sanitär Heizung Klima KG
Hans-Strothoff-Platz 1 · 63303 Dreieich · www.interdomus.de

Ein Unternehmen der
MHK GROUP
www.mhk.de