BDB
BUNDESVERBAND DEUTSCHER BAUSTOFF-FACHHANDEL E.V.

Modernisierungs-Fachberater im Baustoff-Fachhandel BDB

Optimieren Sie

- Ihre Fachkompetenz
- Ihre verkäuferische Kompetenz
- Ihren kundenorientierten Auftritt
- Ihre soziale Kompetenz

Termine, Veranstaltungsorte und Teilnahmegebühren entnehmen Sie bitte dem Anmeldeformular

6 Tage-Seminar
+ 1 Telefoncoaching

Modernisierungs-Fachberater im Baustoff-Fachhandel BDB

In Deutschland gibt es einen hohen Bestand an Wohnungsgebäuden, die älter als 10 Jahre sind. Diese Gebäude stehen – teilweise aufgrund gesetzlicher Verpflichtung – vor einer energetischen oder bautechnischen Modernisierung.

Immer mehr Hauseigentümer entdecken angesichts der Turbulenzen an den Finanzmärkten die Immobilie als die Alternative zu herkömmlichen Kapitalanlagen, in deren Erhalt es sich zu investieren lohnt.

Die Modernisierung vorhandener Bausubstanz erfordert in der Regel kundenindividuelle Lösungen, erstreckt sich über mehrere Gewerke und ist daher in der Beratung der Modernisierungskunden sehr anspruchsvoll. Dabei sollte dem Baustoff-Fachhandel daran gelegen sein, die Modernisierung als lohnende Investition und attraktive Alternative zu Urlaub oder neuem Auto zu verkaufen.

Der Lehrgang richtet sich an verantwortliche Mitarbeiter im Baustoff-Fachhandel, die die Potentiale im Modernisierungsmarkt aktiv umsetzen wollen. Durch die Weiterbildung zum Modernisierungs-Fachberater BDB erwerben sie das Fachwissen, um den Anforderungen bei gewerkeübergreifenden Modernisierungsprojekten gerecht zu werden und die Modernisierung erfolgreich zu verkaufen.

> Ablauf und Dauer

insgesamt 6 Tage + 1 Telefoncoaching:

1. Block: 4 Tage
1 Telefoncoaching
2. Block: 2 Tage mit Abschlusszertifizierung

Praktische Projektaufgabe mit telefonischem Einzelcoaching zwischen den beiden Seminarblöcken

6 Tage-Seminar
+ 1 Telefoncoaching

> Inhalte und Themenschwerpunkte

- Marktchancen, Modernisierungspotential
- Kunden-Typen von Modernisierern und Renovierern
- Gebäudetypologie und klassische Sanierungsfälle
- Konstruktionen für Modernisierung von Dach, Wand und Boden
- Energetische Sanierung, Wärmedämmung und EnEV
- Bauphysikalische Grundlagen: Wärmeschutz, Feuchteschutz, Brandschutz, Schallschutz
- Schimmelanalyse, Sanierung und Vermeidung
- Analyse-Werkzeuge zur Schadensermittlung
- Planungsgrundlagen für barrierefreies Wohnen
- Wohngesundheit, Raumgefühl und Materialauswahl
- Haustechnik und Lüftungskonzepte
- Kundenkommunikation und Gesprächsführung (Körpersprache, Rhetorik)
- Verkaufsgesprächsführung (Bedarfsermittlung, Kunden-Nutzen-Argumentation, Kaufmotive, Einwandbehandlung und Abschluss)
- Angebotserstellung und Nachbetreuung für Modernisierungsprojekte
- Modernisierungsfahrplan und Checklisten-Einsatz zur Analyse
- Objektbesuch: Vor-Ort-Exkursion in einem Modernisierungsobjekt oder virtueller Rundgang durch ein aktuelles Projekt

> Ziele

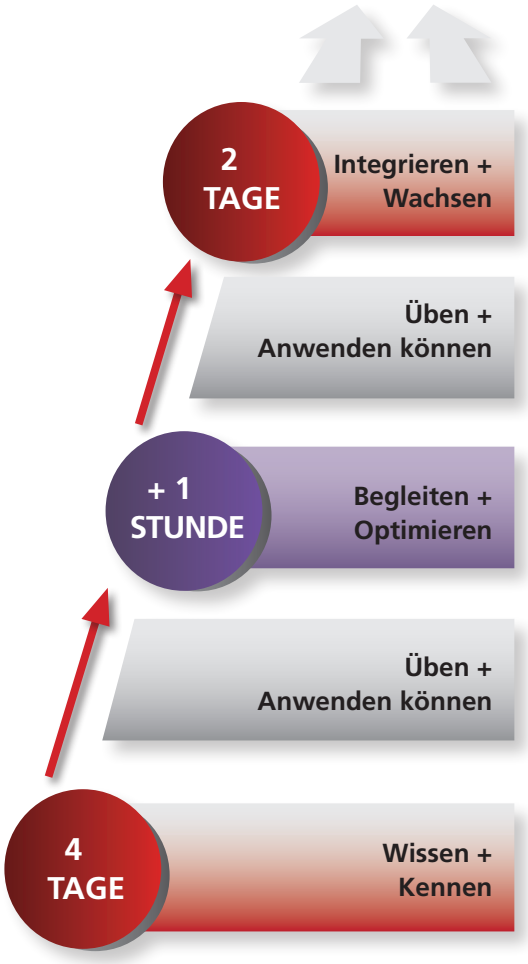
- Durch Fachkompetenz und verkäuferische Kompetenzen Vertrauen zum Interessenten/Kunden aufbauen und halten
- Den Kunden für das Modernisierungsprojekt gewinnen und den Auftrag erhalten
- Wissen, welche Zusatzleistungen (Cross-Selling) sinnvoll sind und die wirkungsvollste Nutzen-Argumentation platzieren
- Das nötige Hintergrundwissen erhalten, um alle bauphysikalischen Zusammenhänge zu erfassen und gezielt einzusetzen, um die richtige Empfehlung für die effiziente und bauschadensfreie Angebotserstellung zu garantieren
- Für den Kunden und sein Projekt als „DER Hauptansprechpartner (Kümmerer)“ voll und ganz zur Verfügung zu stehen
- Wissen, welche weiteren Experten (EFiB, Statiker, Baubiologe, Bauphysiker, Prüfinstitut, Hersteller) zur Verfügung stehen und zur Lösungsfindung vermittelt werden sollten
- Ein kundenorientierter Auftritt bei den Vor-Ort-Gesprächen mit Kunden/Bauherren
- Durch soziale Kompetenz eine gute Weiterempfehlung des Betriebes erwirken

> Methode: Lerntransfer 6+1

Neu bei dieser Weiterbildungsmaßnahme ist die 6+1 Transfer-Umsetzung. Der Erfolg einer Weiterbildung hängt in hohem Maße davon ab, wie fundiert und methodisch ausgefeilt der Wissenstransfer stattfindet.

Der hohe Erfolg dieses Trainings basiert auf den von BauWissen erprobten „Lerntransfer 6+1“, die das BauWissen-Trainerteam bereits in hunderten von Trainingsmaßnahmen erfolgreich umgesetzt hat. Das Trainingsformat besteht aus 6 Präsenztagen + 1 individuellem Telefoncoaching zwischen den beiden Intervall-Veranstaltungen.

Methode: Lerntransfer 6+1



2. Block: Training (2 Tage) + Zertifizierung
Vertiefende Inhalte, Aufbau-Wissen, Gruppentraining für praxisorientiertes Feintuning, Austausch über die praktische Anwendung des Gelernten und zur nachhaltigen Vertiefung.

Praxiswochen
Tagesgeschäft in Beratung und Verkauf mit Übungsaufgaben für die nächsten Wochen.

Einzelcoaching (+1 Stunde)
Individuelle Begleitung durch den Trainer (1 Einheit) mit telefonischem Einzelunterricht während der Praxisphasen.

Praxiswochen
Tagesgeschäft in Beratung und Verkauf mit Übungsaufgaben für die nächsten Wochen.

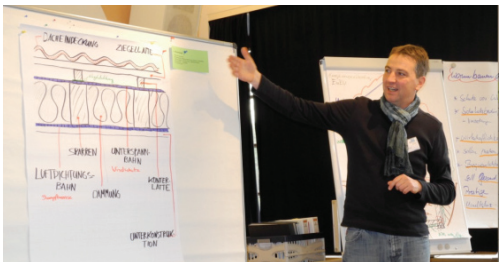
1. Block: Training (4 Tage)
Vier Präsenztage mit praxisrelevanten Übungen durch erfahrene Trainer. Vermittlung theoretischer und praktischer Inhalte.

© 2012 BauWissen® Christof Klein

Die Teilnehmer werden befähigt, die neu erworbenen Kenntnisse in den Arbeitsalltag zu integrieren. Die Absolventen vollbringen eine eigenverantwortliche Transferleistung, um das Erlernte dauerhaft umzusetzen. Für den weiteren Übertrag des Erlernten in den Alltag werden Lernpartnerschaften gebildet und selbstorganisiertes Gruppenlernen angeregt.

> Seminarmethode

- Experten-Kurzvorträge
- Gruppenarbeit mit Selbstlern-Aktivitäten
- Präsentationsübungen
- Praxissimulationen (Rollenspiele)
- Schnittmodelle (z.B. Dachaufbauten)
- 3-dimensionales Verstehen
- Medienvielfalt (Bildmaterial, Video, Internet, Literatur)
- Diskussion und Austausch
- Abendprogramm mit thematischem Bezug



Methode hundertfach erfolgreich durchgeführt!

BDB
BUNDESVERBAND DEUTSCHER BAUSTOFF-FACHHANDEL E.V.

Modernisierungs-Fachberater im Baustoff-Fachhandel BDB

> Zielgruppen

Fachverkäufer und Auszubildende aller Bereiche im Baustoff-Fachhandel mit mindestens 2 Jahren Verkaufserfahrung.

> Referenten und Trainerteam

BauWissen®
Christof Klein
Mitarbeiter- und Unternehmens-entwicklung

Christof Klein, M.A.
Berater, Trainer, Moderator, Coach

Klaus Günther
Dipl. Ing. (FH) Holztechnik (Rosenheim), Bausachverständiger, Fachtrainer

Thomas Bähr
Trainer

Dr. Hans Löfflad
Dipl. Ing. (FH) Holztechnik und Bauingenieurwesen, Fachtrainer

> Kosten und Anmeldung siehe Anmeldeformular

Die Teilnehmerzahl ist auf max. 15 Personen begrenzt. Wir behalten uns vor, Seminare bei zu geringer Teilnehmerzahl oder aus unvorhersehbaren Gründen abzusagen.

Ihre Ansprechpartner: Die Veranstalter vor Ort – siehe Anmeldeformular

Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel e.V.
Am Weidendamm 1A · 10117 Berlin
Telefon: 030 590099-576 · Fax 030 590099-476

www.bdb-bfh.de