

BAD AKADEMIE

Informationsbroschüre
Jahrgang 2012

Zertifizierter Bad-Verkäufer
Zertifizierter Bad-Manager



Qualität braucht Qualifikation

Das Konzept der Bad-Akademie

Badrenovierungen werden immer komplexer und anspruchsvoller, attraktive Geschäftsfelder wie Komplettbäder und barrierefreie Bäder erfordern umfassendes Know-how von der Planung bis zur Ausführung. Bauherren und Modernisierer erwarten einen kompetenten Ansprechpartner für alle diese Projektphasen. Kurzum: Die Zeit ist reif für Bad-Profis, die den Verkaufsprozess ganzheitlich aus Endverbraucher-Sicht sehen und ihn im dreistufigen Vertriebsweg erfolgreich managen.

Genau für diese Qualifizierung bietet die zukünftige Bad-Akademie der VDS die richtige Antwort. Sie vermittelt

- Marktentwicklungen und -trends im Badbereich
- aktives, fachlich und sozial kompetentes Verkaufen in der Ausstellung
- individuelle, gestalterische Badplanungen
- realistische Projektkalkulation
- gewerkeübergreifendes Wissen und Praxis-Know-how
- begleiten und betreuen der Kunden „von A bis Z“.

Die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft e.V. (VDS), die gemeinsame Verbands-Plattform von Industrie, Fachgroßhandel und Fachhandwerk, hat bereits ein Grund- und Detailkonzept erarbeitet. Es sieht u. a. vor, dass die Realisierung der Bad-

Akademie unter dem VDS-Dach erfolgt. Praxisteile und modernes eLearning berücksichtigen dabei sowohl teilnehmergerechte Wissensvermittlung als auch berufliche Anforderungen.

Das neue Weiterbildungsangebot richtet sich z. B. an

- Ausstellungsmitarbeiter und Badplaner des Großhandels
- Sanitärinstallateure mit eigener Ausstellung bzw. aktiver Nutzung von Großhandelsausstellungen sowie an deren Mitarbeiter
- Marketing- und Vertriebsmitarbeiter der Industrie
- Neu- und Quereinsteiger mit Ambitionen im Bereich Badverkauf.

Auf die Fixierung verbindlicher Zugangs- und Teilnahmevoraussetzungen wird (zumindest derzeit) bewusst verzichtet. Trotzdem sollten Interessenten ihre Motivation dadurch dokumentieren, dass sie im Idealfall über einschlägige Berufs- und Branchenerfahrung verfügen. Auf Handwerksebene kann das z. B. durch den Nachweis einer SHK-spezifischen Ausbildung geschehen. Bei aller Offenheit für unterschiedliche Personengruppen bleibt die Bad-Akademie aber in einer Hinsicht stets eine „geschlossene Gesellschaft“: Die Teilnehmer müssen im dreistufigen Vertriebsweg beschäftigt bzw. eng mit ihm verbunden sein. Für Trittbrettfahrer aus Wettbewerbs-Branchen gibt es also keine Chancen.

Die Ergonomie der Bedürfnisse

Und auch das gehört zu den Grundprinzipien des neuen Qualifizierungs-Vorstoßes der VDS: Er stellt ausdrücklich keine Konkurrenz zu den umfassenden Trainingsangeboten von Handwerk, Großhandel und Industrie dar. An der entsprechenden „Hoheit“ jeder Vertriebsstufe wird nicht gerüttelt. Stattdessen ergänzt die Bad-Akademie diese Aktivitäten sinnvoll um den bisher fehlenden Aspekt, den Badprozess komplett abzudecken.

Drei Module und zwei Abschlüsse

Und was leistet die Bad-Akademie konkret? Sie geht durch die systematische Verzahnung von jeweils mehrtägigen Präsenzveranstaltungen mit Online-Elementen unter Nutzung der etablierten Plattform „Moodle“ ebenso zeitgemäße wie effiziente Wege.

Darüber hinaus gewährleistet die modulare Struktur des Fortbildungskonzeptes die Berücksichtigung der speziellen Vorkenntnisse und Bedürfnisse der Teilnehmer.

Auf dieser Basis präsentiert sich ein praxisorientiertes Qualifizierungsprogramm, das den gesamten Beratungs-, Gestaltungs-, Verkaufs- und Managementprozess etwa bei einer Badrenovierung inklusive einer umfassenden Kundenbetreuung abbildet. Es gliedert sich in die drei Module:

- Erfolgsmanagement
- Gestaltung
- Prozessmanagement.

Ihr erfolgreicher Abschluss führt zum „Zertifizierten Bad-Verkäufer“. Eine zusätzliche Qualifikation im Bereich „Prozessmanagement+“ erweitert das Programm zum „Zertifizierten Bad-Manager“.

Mit Wissen in Zukunft erfolgreich agieren

Dem Bad-Verkäufer bescheinigt das Zertifikat u. a. folgende Kompetenzen:

- Er kennt den Markt mit seinen verschiedenen Segmenten und Zielgruppen.
- Er kann adäquate Marketingaktivitäten zur Gewinnung von Badinteressenten entwickeln.
- Er besitzt gewerkeübergreifende Kenntnisse der Prozesse bzw. ihrer Umsetzung bei Komplettbädern.
- Er realisiert aktives Verkaufen mit fachlicher und sozialer Kompetenz in der Ausstellung.
- Er kann ein systematisches und auf den Abschluss fokussiertes Verkaufsgespräch führen.
- Er weiß um die Grundlagen einer strukturierten Kosten- und Leistungsrechnung und kann eine fundierte Gesamtkalkulation erstellen. Er kann auf Basis der Kundenwünsche individuelle Badplanungen durchführen und EDV-technisch umsetzen.
- Er kann mit schwierigen Kunden bzw. Situationen im Verkaufsprozess umgehen.
- Er beherrscht die Prinzipien moderner Badgestaltung und ist in der Lage, stimmige Raumkonzepte zu entwerfen.

Die drei Module

Nicht von der Stange



Sieht man sich den vorläufigen Lehrplan (Stand: Oktober 2011) genauer an, wird deutlich, wie umfangreich und zugleich praxisnah das gesamte Pensum ist. Die Bad-Akademie bietet ein umfassendes, auf den Komplett-Badprozess abgestimmtes Schulungspaket. Die Schulung ist auf dem neusten didaktischen Stand. Ein Großteil der Schulung wird durch eLearning-Module abgedeckt, die durch Präsenz-Schulungen ergänzt werden.

Die Prozess-Schulung beginnt beim Informationsgespräch mit dem Kunden und deckt alle notwendigen Prozesse der Komplettbad-Abwicklung einschließlich der Folgehandwerker-Organisation ab.

Richtwerte, wie lange man für welchen Schritt brauchen darf, werden genauso gelehrt wie Ausführungsplanung, technische Details und die Arbeitsvorbereitung einschließlich dem rationalen Abwickeln der Folgehandwerker, Bestellung, Aufmaß und Abrechnung. Methoden wie Richtwerte werden den Lernenden vermittelt.

Nach erfolgreich absolvierter Schulung ist der Lernende in der Lage, Aufmaß-Kalkulation, 3D-Planung, Ausführungsplanung, Arbeitsvorbereitung, Bauleitung und Abrechnung eigenständig und eigenverantwortlich durchzuführen. Bei den ersten Projekten wird eine Projektprüfung (vor Angebotsabgabe) extern vorgenommen.

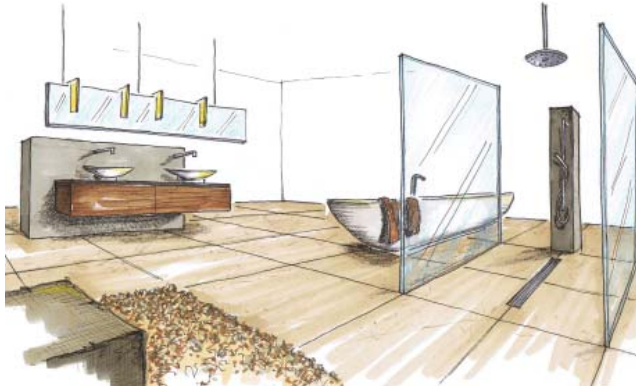
Modul 1: Erfolgsmanagement

Hier werden fünf Kapitel behandelt. Im Einzelnen geht es um:

- Markt und Marktpositionierung
- Interessentengewinnung und Marketing
- Zielgerichtete Verkaufsgespräche: Der Auftragsabschluss
- Umgang mit schwierigen Kunden und Situationen
- Netzwerke und Empfehlungsmanagement.

Zehn Beispiele für das breite Inhaltsspektrum dieses Moduls:

1. Wie Kunden heute zu begeistern sind
2. Wie man Preisdiskussionen aus dem Weg geht
3. Wie Werbung mehr bringt als sie kostet
4. Was Guerilla-Marketing für Bad-Profis heißt
5. Wie man möglichst früh zum Kaufabschluss kommt
6. Was zu einem Basismodell des Verkaufs gehört
7. Wie zwischenmenschliche Kommunikation funktioniert
8. Wie erfolgreiche Verkäufer mit dem „bösen Internet“ umgehen
9. Welche Netzwerke es im Markt gibt
10. Warum Netzwerke auf Leistung und Gegenleistung basieren.



Modul 2: Gestaltung

Dieser Block besteht aus vier Segmenten. Ihre Titel lauten:

- Grundlagen bedarfsorientierter Badgestaltung
- Qualitätskriterien und Nutzenargumentation
- Weiterführende gestalterische Badplanungsaspekte
- Trends und Sonderthemen in der Badgestaltung.

Auch hier seien an dieser Stelle zehn konkrete Inhalte exemplarisch genannt:

1. Welche verschiedenen Funktionen das Bad hat
2. Was zu einer kundenorientierten Bedarfsermittlung gehört
3. Welche Vor- und Nachteile verschiedene Planungswerkzeuge haben
4. Was man aus schwierigen Grundrissen macht
5. Wie Fertigungs- und Qualitätsunterschiede bei Produkten zu erkennen sind
6. Wie sich design- und nutzenorientiert argumentieren lässt
7. Wie man mit innovativen Werkstoffen sicher umgeht
8. Wie eine 2D-Ansicht entsteht
9. Wie Profis mit Wohnumfeldern arbeiten
10. Warum eine gute Materialcollage kein Hexenwerk ist

Modul 3: Prozessmanagement

Hier warten fünf Gebiete auf die Teilnehmer:

- Der erste Kundentermin: Die Weichenstellung für den Auftrag
- Der zweite Kundentermin: Aufmaß und nächste Budgetphase
- Kalkulation und Vertragsabschluss
- Badspezifizierung und Ausführungsplanung
- Zusammenarbeit von Großhandel und Handwerk im Komplettbad-Prozess

Und noch einmal ein kurzer Top Ten-Überblick über das inhaltliche Angebot:

1. Wie aus zehn Interessenten acht Aufträge werden
2. Wie schon die erste Preisorientierung die Spreu vom Weizen trennt
3. Warum der Aufmaßkoffer nichts mit Urlaub zu tun hat
4. Warum eine gewerkeübergreifende Online-Kalkulation eine „harte Währung“ sein muss
5. Wie die Raumgeometrie die Erfüllung von Kundenwünschen beeinflusst
6. Welche Gesetze für die Angebots- und Vertragsgestaltung relevant sind
7. Wie die Datenübernahme in eine 3D-Badplanung erfolgt
8. Wie eine 3D-Ausführungsplanung die Basis für Handwerkerleistungen schafft
9. Wie Schnittstellen zwischen Großhandel und Handwerk individuell zu definieren sind
10. Wie sich die Kooperation vor Ort optimieren lässt.

Der Abschluss

Zertifizierter Bad-Verkäufer
Zertifizierter Bad-Manager

Viel Lehr- und Lernstoff also, der das nötige Wechselspiel zwischen Theorie und Praxis ebenso belegt wie ihre konsequente Verzahnung. Dafür sorgt neben dem VDS-Team ein branchen- und trainingserfahrener Referenten-Pool.

Offizieller Start des ersten Semesters der Bad-Akademie wird im Februar 2012 eine „Kick Off“-Veranstaltung sein.

Der erfolgreiche Abschluss des rund sechsmonatigen Lehrgangs führt zum „Zertifizierten Bad-Verkäufer“. Zwei Monate länger dauert die zusätzliche Qualifizierung zum „Zertifizierten Bad-Manager“. Dem „Zertifizierten Bad-Verkäufer“ wird u. a. bescheinigt, dass er die Prinzipien moderner Badgestaltung beherrscht und stimmige Raumkonzepte entwerfen kann.

Die Seminar-Gebühr deckt das gesamte Bad-Akademie-Programm (inkl. Präsenz-Tage und Zugang zum eLearning) ab. Nicht enthalten sind lediglich Reisekosten, Unterkunft und Verpflegung bei den Präsenzterminen. Eine Gebühr für die Abschlussprüfung wird nicht erhoben (weitere Einzelheiten: s. Anmelde-Formular).

Nach der erfolgreichen Teilnahme bleiben die Teilnehmer aktiv miteinander verbunden. Den Netzwerkgedanken unterstützt die Bad-Akademie nicht nur virtuell im Netz (z.B. über eine eigene, geschlossene Xing-Gruppe), sondern auch in der realen Welt. Regelmäßige Treffen und interessante Informationsveranstaltungen (z.B. das VDS-Badforum) sind Bestandteil des Alumni-Clubs der Bad-Akademie.

Neben dem Online-Zugang zum eLearning-Modul bietet das sich im Aufbau befindliche Informationsportal der Bad-Akademie (www-bad-akademie.de) zahlreiche Informationen und News rund um die Ausbildung. Aktuelle Meldungen aus der Sanitärbranche runden das Angebot ab. Im geschützten Bereich der Site können zudem Schulungsunterlagen und organisatorische Informationen abgerufen werden.

Die Features

Alle Vorteile im Überblick



Zertifizierter Abschluss

Nach erfolgreich bestandener Abschlussprüfung werden die Abschlüsse „Bad-Verkäufer“ und „Bad-Manager“ verliehen.



Modul-System

Übersichtlich: Die Bad-Akademie bietet ein umfassendes, auf den Komplettbad-Prozess abgestimmtes Schulungspaket in drei Modulen.



Anerkannte Dozenten

Alle Dozenten der Bad-Akademie sind in ihrem jeweiligen Wissensgebiet anerkannte Dozenten und lehren schon seit Jahren.



Moderne Schulungszentren

Die Präsenz-Schulungen werden nicht nur in Bonn, sondern auch in Schulungszentren namhafter Sanitärhersteller durchgeführt.



eLearning

Auf Basis einer modernen Internet-Plattform kann der Großteil der Lerneinheiten bequem von zu Hause aus gelernt werden.



Service-Hotline

Alle Teilnehmer können kostenlos Kontakt zur Bad-Akademie und zu allen Dozenten aufnehmen und erhalten individuelle Unterstützung.



FAQ

Im geschützten Bereich der Internet-Site www.bad-akademie.de sind aktuelle Termine, Aufgaben und Seminarunterlagen abrufbar.



Alumni-Club

Von Netzwerken profitieren: Auch nach der erfolgreichen Ausbildung bleiben alle Teilnehmer in Kontakt und profitieren vom Wissen aller.



Attraktive Geschäftsfelder wie Komplettbäder und barrierefreie Bäder erfordern umfassendes Know-how von der Planung bis zur Ausführung. Auch dieses Wissen vermittelt die Bad-Akademie – und will damit die qualitative Überlegenheit der Sanitärbranche gegenüber oft aggressiven Wettbewerbern buchstäblich sichtbar machen.

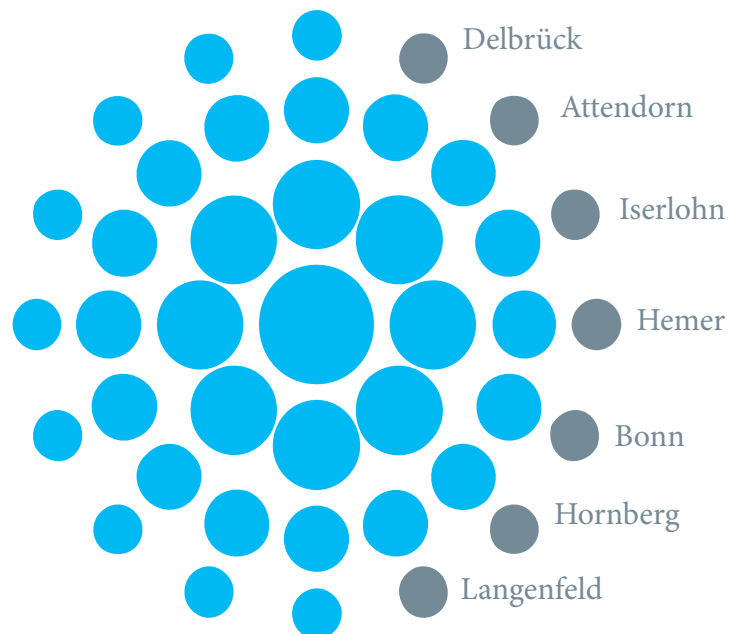
Terminplan Pilotveranstaltung

Semester 2012

8

Für die Ausbildung zum Bad-Verkäufer ist insgesamt ein halbes Jahr vorgesehen, während die Zusatzqualifikation zum Bad-Manager zwei Monate länger dauert. Ein Großteil des Lernstoffs und der praktischen Übungen kann bequem zu Hause absolviert werden. Die Teilnahme an den Präsenztagen ist obligatorisch. Diese finden in den Trainingsräumen von Markenherstellern der Sanitärbranche, wie zum Beispiel bei Duravit, Geberit, Dornbracht, Bette, Keuco, Viega etc., statt.

Stand: 15.10.2011 (Änderungen vorbehalten)



Datum: Seminar: Dozent: Veranstaltungsort:

07.02.2012	Kick Off	Jens J. Wischmann	Delbrück
08.02.2012	EM 1 Markt und Marktpositionierung	Thorsten Moortz	Delbrück
09.02.2012	EM 2 Interessengewinnung/ Marketing	Thorsten Moortz	Delbrück

06.03.2012 +	G1 Grundlagen bedarfsorientierter	Joanna Müller +	Hornberg
07.03.2012	Badgestaltung	Lilli Fehrenbacher	
08.03.2012	EM 3 Zielorientierte Verkaufsgespräche	Thorsten Moortz	Hornberg

24.04.2012	PM 1 Der erste Kundentermin	Ulrich Bergmann	Langenfeld
25.04.2012	PM 2 Der zweite Kundentermin	Ulrich Bergmann	Langenfeld
26.04.2012	G2 Qualitätskriterien/ Nutzenargumentation/ Materialien/Wellness	n.a.	Langenfeld

04.06.2012	EM 4 Umgang mit schwierigen Situationen	Thorsten Moortz	Hornberg
05.06.2012 +	G3 Weiterführende gestalterische Aspekte	Joanna Müller +	Hornberg
06.06.2012		Lilli Fehrenbacher	

24.07.2012	EM 5 Netzwerke und Empfehlungsmanagement	Thorsten Moortz	Hemer
25.07.2012+	Trends + Sonderthemen (Licht, barrierefrei)	n.a.	Hemer
26.07.2012			

07.08.2012	PM 4 Baddetaillierung und Ausführungsplanung	Ulrich Bergmann	Iserlohn
08.08.2012	PM 3 Kalkulation und Vertragsabschluss	Ulrich Bergmann	Iserlohn
09.08.2012	PM 5 Zusammenarbeit GH/HW (Fraunhofer, Porsche)	Ulrich Bergmann	Iserlohn

○ Zusatzmodul Bad-Manager

Datum: Seminar: Dozent: Veranstaltungsort:

11.09.2012	PM+1 Arbeitsvorbereitung	Ulrich Bergmann	Attendorn
12.09.2012	PM+2 Baustellenorganisation und Bauleitung	Ulrich Bergmann	Attendorn
13.09.2012	Seminartag	n.a.	Attendorn

23.10.2012	PM+3 Ausführung/ Qualitätsmanagement	Ulrich Bergmann	tbd
24.10.2012	PM+4 Das fertige Bad	Ulrich Bergmann	tbd

22.11.2012+	Prüfungsarbeit und	Jens J. Wischmann	Bonn
23.11.2012	Schlussveranstaltung		

(Änderungen vorbehalten)

Anmeldung

Das ausgefüllte Anmeldeformular schicken Sie bitte an:

Gesellschaft zur Förderung der Sanitärwirtschaft mbH
Rheinweg 24
53113 Bonn
oder per Telefax an 02 28-92 39 99 33

Beruflicher Hintergrund/ Werdegang:

Was erwarten Sie von der Weiterbildung?
Was ist Ihre Motivation?

Was verstehen Sie unter dem Begriff „Ganzheitliche Badgestaltung“?

Um die Qualität unserer Weiterbildungsmaßnahme zu gewährleisten, haben wir die Teilnehmerzahl begrenzt. Wir empfehlen Ihnen daher, die Anmeldung möglichst schnell und vollständig ausgefüllt zurückzuschicken, damit wir Ihnen einen Platz reservieren können. Vielen Dank.

Hiermit melde ich mich verbindlich an!

- Pilotausbildung Bad-Verkäufer/ Bad-Manager
zum Vorzugspreis von 2.800 Euro (Nicht-Mitglieder der VDS 3.300 Euro*) zzgl. MwSt.
- Weiterbildung Bad-Verkäufer
zum Preis von 2.800 Euro (Nicht-Mitglieder der VDS 3.300 Euro*) zzgl. MwSt.
- Aufbauausbildung zum Bad-Manager (nur in Verbindung mit der Weiterbildung zum Bad-Verkäufer)
zum Gesamt-Preis von 3.300 Euro (Nicht-Mitglieder der VDS 3.800 Euro*) zzgl. MwSt.

Termine und Orte entnehmen Sie bitte der Übersicht. In den Seminargebühren nicht enthalten sind anfallende Reise- und Übernachtungskosten an den Präsenzterminen! Bitte beachten Sie, dass es je nach Bundesland verschiedene Förderprogramme für Weiterbildungsmaßnahmen gibt. Am besten informieren Sie sich rechtzeitig bei den zuständigen Informationszentren.

Firma:

Vorname:	Nachname:
----------	-----------

Straße:	Nr.:	Postfach:
---------	------	-----------

PLZ:	Ort:
------	------

Telefon:	Telefax:
----------	----------

E-Mail:

Anmerkungen:

* Mitglieder der VDS sind dem DGH angeschlossene Großhandelsunternehmen, dem ZVSHK bzw. einer SHK-Innung angeschlossene Handwerksbetriebe sowie in einem Mitgliedsverband der VDS organisierte Industrieunternehmen.

Datum:	Unterschrift:
--------	---------------

Bad-Akademie

Vereinigung Deutsche
Sanitärwirtschaft e.V. (VDS)
Rheinweg 24
53113 Bonn

T. 02 28-92 39 99 30

F. 02 28-92 39 99 33

info@bad-akademie.de

www.bad-akademie.de

Grafik: Karsten Jipp/FAR_consulting
Foto Titel: Photocase/Daniel Schoenen
Stand: Oktober 2011 (Änderungen vorbehalten)