



WINI BÜROMÖBEL

Seminare + Workshops 2018

Jahresübersicht

Schulungen:

- Workshop DAS MEIN BÜRO PRINZIP
- Kompetenz Montage | WINI Systeme
- Kompetenz Planung | Sonderbereich Farben
- OFML – pCon.planner 7 ME | für Einsteiger
- OFML – pCon.planner 7 ME | für Fortgeschrittene
- Telefonakquise-Training
- Gesundes Arbeiten | Best of Ergonomie
- Raumakustik im Büro
- Dienstleistungen verkaufen

Schulungen auf Anfrage:

- Kompetenz Basis | Ihr Einstieg bei WINI
- Bio-Struktur-Analyse | Teil 1–3

Veranstaltungsorte

Teilnahmebedingungen

Anmeldung

Januar		Februar		März		April		Mai		Juni		Juli		August		September		Oktober		November		Dezember	
1 Mo		1 Do		1 Do		1 So		1 Di		1 Fr		1 So	1 Mi	1 Sa		1 Mo		1 Do		1 So		1 Sa	
2 Di		2 Fr		2 Fr		2 Mo		2 Mi		2 Sa		2 Mo	2 Do	2 So		2 So		2 Di		2 Fr		2 So	
3 Mi		3 Sa		3 Sa		3 Di		3 Do		3 So		3 Di	3 Fr	3 Mo		3 Mo		3 Mi		3 Sa		3 Mo	
4 Do		4 So		4 So		4 Mi		4 Fr	DMBP (F)	4 Mo		4 Mi	4 Sa	4 Di		4 Do		4 Do		4 So		4 Di	
5 Fr		5 Mo		5 Do		5 Do		5 Sa		5 Di		5 Do	5 So	5 Mi		5 Mi		5 Fr		5 Mo		5 Mi	
6 Sa		6 Di		6 Di		6 Fr	KMW (M)	6 So		6 Mi	Farben (M)	6 Sa	6 Mo	6 Do		6 Sa		6 Sa		6 Di		6 Do	
7 So		7 Mi		7 Mi	DMBP (M)	7 Sa		7 Mo		7 Do		7 Sa	7 Di	7 Fr		7 So		7 So		7 Mi		7 Fr	
8 Mo		8 Do		8 Do		8 So		8 Di		8 Fr		8 So	8 Mi	8 Sa		8 Mo		8 Mo		8 Do	KMW (M)	8 Sa	
9 Di		9 Fr		9 Fr		9 Mo		9 Mo		9 Sa		9 Mo	9 Do	9 So		9 Di		9 So		9 Fr		9 So	
10 Mi		10 Sa		10 Sa		10 Di		10 Do		10 So		10 Di	10 Fr	10 Mo		10 Mo		10 Mi		10 Sa		10 Mo	
11 Do		11 So		11 So		11 Mi		11 Fr		11 Mo		11 Mi	11 Sa	11 Do		11 Di		11 Do		11 So		11 Di	
12 Fr		12 Mo		12 Mo		12 Do	Raumakustik (D)	12 Sa		12 Di		12 Do	12 So	12 Mi		12 Mi		12 Fr		12 Fr		12 Mi	
13 Sa		13 Di		13 Di	OFML Einst. (M)	13 Fr		13 So		13 Mi		13 Do	13 Mo	13 Sa		13 Do	DMBP (M)	13 Sa		13 Di		13 Do	
14 So		14 Mi	Farben (M)	14 Mi	OFML Fortg. (M)	14 Sa		14 Mo		14 Do		14 Sa	14 Di	14 Fr		14 So		14 So		14 Mi		14 Fr	
15 Mo		15 Do		15 Do		15 So		15 Di	OFML Einst. (F)	15 Fr		15 So	15 Mi	15 Sa		15 Mo		15 Mo		15 Do		15 Sa	
16 Di		16 Fr		16 Fr		16 Mo		16 Mi	OFML Fortg. (F)	16 Sa		16 Mo	16 Do	16 So		16 So		16 Di		16 Fr		16 So	
17 Mi		17 Sa		17 Sa		17 Di	Ergonomie (M)	17 Do		17 So		17 Di	17 Fr	17 Mo		17 Mi		17 Mi		17 Sa		17 Mo	
18 Do		18 So		18 So		18 Mi		18 Fr		18 Mo		18 Mi	18 Sa	18 Di		18 Do	CT (M)	18 Do		18 So		18 Di	
19 Fr		19 Mo		19 Do		19 Do		19 Sa		19 Di		19 Do	19 So	19 Mi		19 Mi		19 Fr		19 Mo		19 Mi	
20 Sa		20 Di		20 Di		20 Fr	DL (M)	20 So		20 Mi	Raumakustik (M)	20 Fr	20 Mo	20 Do		20 Sa		20 Sa		20 Di		20 Do	
21 So		21 Mi		21 Mi		21 Sa		21 Mo		21 Do		21 Sa	21 Di	21 Fr		21 So		21 So		21 Mi		21 Fr	
22 Mo		22 Do		22 Do		22 So		22 Di		22 Fr		22 So	22 Mi	22 Sa		22 So		22 Sa		22 Do		22 So	
23 Di		23 Fr		23 Fr		23 Mo		23 Mi		23 Do		23 So	23 Do	23 Fr		23 Di		23 Di		23 Fr		23 So	
24 Mi		24 Sa		24 Sa		24 Di	CT (D)	24 Do		24 So		24 Di	24 Fr	24 Mo		24 Mi		24 Mi		24 Sa		24 So	
25 Do		25 So		25 So		25 Mi		25 Fr		25 Mo		25 Mo	25 Sa	25 Di		25 Di	Ergonomie (F)	25 Do		25 So		25 Do	
26 Fr		26 Mo		26 Mo		26 Do		26 Sa		26 Di		26 Do	26 So	26 Mi		26 Mi		26 Fr		26 Mo		26 Mi	
27 Sa		27 Di		27 Di		27 Fr		27 So		27 Mi		27 Fr	27 Mo	27 Do		27 Do		27 Sa		27 Di		27 Do	
28 So		28 Mi		28 Mi		28 Sa		28 So		28 Do		28 Sa	28 Di	28 Fr		28 So		28 Fr		28 Mi		28 Fr	
29 Mo		29 Do		29 Do		29 So		29 Di		29 Fr	DMBP (Mi)	29 So	29 Mi	29 Do		29 So		29 Sa		29 Do		29 Sa	
30 Di				30 Fr		30 Mo		30 Mi		30 Sa		30 Mo	30 Do	30 So		30 So		30 So		30 Di		30 So	
31 Mi				31 Sa		31 Do		31 Do				31 Di	31 Fr			31 Mi		31 Mi				31 Mo	

WINI Veranstaltung
Ferien in Niedersachsen
Messen Hannover
Ferien anderer Bundesländer

Seminare lt. Schulungsplan

AK	Raum-akustik im Büro	Farben	Kompetenz Planung I Farben	KMW	Kompetenz Montage WINI-Systeme	DL	Dienstleistungen verkaufen	DMBP	Workshop: DAS MEIN BÜRO PRINZIP
OFML Einst.	OFML p.Con Planner Einsteiger	OFML Fort.	OFML p.Con Planner Fort-geschrittene	ERG	Gesundes Arbeiten "Best of Ergonomie"	CT	Coaching Telefonakquise		

Seminare auf Anfrage

BioS 1	Bio-Struktur-Analyse - Teil 1	BioS 2	Bio-Struktur-Analyse - Teil 2	BioS 3	Bio-Struktur-Analyse - Teil 3
BASIS	Kompetenz Basis - Einstieg bei WINI	KPE	Kompetenz Planung Teil 1		

DAS MEIN BÜRO PRINZIP ist ein strukturiertes **Planungs- und Einrichtungsprinzip**, das die individuelle Objektplanung mit WINI künftig noch einfacher und persönlicher macht. Dabei basiert DAS MEIN BÜRO PRINZIP auf einem flexiblen Ordnungsschema aus **Bürozonen, Funktionsbereichen, Einrichtungsmodulen und Möbelsystemen**, die zu einer kundenindividuellen Büroplanung zusammengefügt werden. Ausgangspunkt für DAS MEIN BÜRO PRINZIP ist die eingehende Beratung rund um aktuelle Trends und Entwicklungen in der Büroeinrichtung sowie die detaillierte **Abfrage von individuellen Bürotätigkeiten und künftigen Anforderungen** des Endkunden.

DAS MEIN BÜRO PRINZIP gliedert sich in vier Dienstleistungsphasen, die – angelegt als Service-Baukasten – je nach Kenntnisstand bzw. Interessenlage des Kunden flexibel einsetzbar sind:

1. Einstieg: Kurz-Check zur Abfrage der kundenindividuellen Bürotätigkeiten und Einrichtungsvorlieben des Kunden.

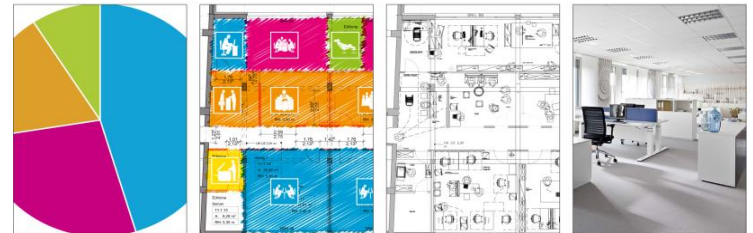
2. Analyse: Eingehende (Objekt-)Befragung und Planungsempfehlung.

3. Planung: Detailplanung und Angebotserstellung.

4. Umsetzung: Auftragsabwicklung – von der Auftragsbestätigung über die Logistik- und Umzugsplanung, das Mengengerüst, das Rahmenbuch u.v.m. bis hin zur Möbellieferung und -montage.

Die von Unternehmen zu Unternehmen, Abteilung zu Abteilung und Mensch zu Mensch unterschiedlichen Tätigkeiten lassen sich verschiedenen **Bürozonen** zuordnen. DAS MEIN BÜRO PRINZIP unterteilt diese Büroazonen in klar definierte **Funktionsbereiche**.

Aus der Funktion des Arbeitsplatzes ergeben sich klassische **Einrichtungsmodule**, die letztlich durch **Möbelsysteme** von WINI realisiert werden können.



Einstieg

→ Analyse

→ Planung

→ Umsetzung

Vorteile für den zertifizierten Mitarbeiter und das Bürofachhandelshaus:

- **Vorsprung** durch eine neue Beratungsmethode, die im Wettbewerb einzigartig ist.
- **Erfolg** durch intensive Kundenbindung und effiziente Abläufe.
- **Mehr Umsatz** durch abrechenbare Beratungs- und Planungsleistungen (bis zu 50,00 Euro pro Arbeitsplatz).
- **Kompetenz** durch neues Wissen zu Trends und neuen Bürowelten.
- **Innovation** durch die Beratung, Analyse und Kundenpflege mit einem serverbasierten Tool.
- **Anerkennung** – vom Verkäufer zum professionellen Planer bzw. Anbieter individueller Einrichtungslösungen.
- **Struktur** durch standardisierte Vorgehensweise und serverbasierte, nachvollziehbare Datenerfassung.
- **Einfachheit** durch geführte Dialoge und spielerischen Akquise-Einstieg.

- **Sicherheit** durch einen automatisierten, strukturierten und vollständigen Analyseprozess.
- **Souveränität** durch Auftritt mit modernen Medien, spannenden Tools und wissenschaftlich anmutender Methodik.

Themenschwerpunkte des Workshops:

- Aktuelle Bürotrends und ihre Auswirkungen
- Dialogführung mit Online-Tool und Karten-Set
- DAS MEIN BÜRO PRINZIP in der Anwendung
- Online-Verwaltung der Projektdaten

Die Teilnahme am ganztägigen Workshop berechtigt die zertifizierten Mitarbeiter zur Nutzung der umfangreichen Arbeitsmaterialien und Beratungsleistungen.

Die Workshop-Teilnehmer sind autorisierte Ansprechpartner für die Objektbearbeitungen nach dem MEIN BÜRO PRINZIP und erhalten **exklusiv** Zugang zu allen Tools, der Serverstruktur sowie weiterführenden Schulungen und Informationen.

Workshop DAS MEIN BÜRO PRINZIP

Zielgruppe:

Mitarbeiter im Innen- und Außendienst des WINI-Fachhandels –
Verkaufsberater, Planer und alle, die im Neukunden-Kontakt
stehen.

Dauer: 1 Tag
10.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Anerkennung IBA –
Quality Office Punkte: 10

Ihre Investition:

300,00 Euro je Teilnehmer

Veranstaltungsorte, Termine:

Marienau:	07. März 2018
Frankfurt:	04. Mai 2018
München:	29. Juni 2018
Marienau:	13. September 2018



Referenten:

Timo Bröckling
WINI Büromöbel
Consultant Vertrieb



Jürgen Jordan
WINI Büromöbel
Key Account Management
Quality Office Consultant



DAS
MEIN BÜRO
PRINZIP



Das schnelle und leichte Montieren beim Kunden vor Ort ist oft ein nicht zu unterschätzender Kostenfaktor. Daneben spielt Ihre Kompetenz ebenfalls eine große Rolle. Hierbei möchte WINI Sie unterstützen.

In diesem praxisbezogenen Schulungslehrgang lernen Sie die WINI Systeme von A-Z kennen. Ihnen werden Materialkunde und detaillierte technische Produktkenntnisse vermittelt. Sie erhalten Know-how zur Montage, Montageabläufen, Reparatur kleiner Schäden und lernen viele effiziente Tricks und Kniffe zu den WINI Produkten kennen.

Themenschwerpunkte:

- WINI Produktdetails bis zu den technischen
- Produktinformationen
- eingesetzte Materialien
- direktes Training an den Tisch- und Schranksystemen
- kennen lernen kompletter Montageabläufe
- Tricks & Kniffe

Zielgruppe:

Neue WINI Monteure | neue Kundendienst-Mitarbeiter |
Mitarbeiter im Innen- und Außendienst

Referent:

Hubert Hörstermann
WINI Büromöbel
Montagen & Service

Dauer: 2 Tage

1. Tag: 10.00 – 17.00 Uhr

2. Tag: 9.00 – 13.30 Uhr

Kostenbeteiligung:

150,00 Euro je Teilnehmer (2-tägiges Seminar)
inkl. einer Hotelübernachtung

Veranstaltungsort, Termine:

Marienau: 05.+ 06. April 2018

Marienau: 08.+ 09. November 2018

Bei Interesse und ausreichender Teilnehmerzahl kann das Seminar mit Sonderterminen in den InfoCentern organisiert werden. Wenden Sie sich gern an Ihren WINI Regionalverkaufsleiter.



„Farbe bekennen!“ Dieses Motto bedienen wir täglich, schließlich müssen wir uns jeden Morgen vor dem Kleiderschrank entscheiden. Aber auch in der Raumgestaltung sind wir gefordert das Richtige zu tun! Das „1mal1“ der Farben kann helfen die richtige Auswahl zu treffen und sie „mathematisch“ zu begründen.

Lassen Sie uns über Farben sprechen und gezielt Stimmungen erzeugen.

Inhalt:

- “Mathematik der Farben”
- Ordnungssysteme
- Harmonie und Kontrast
- Wirkung der Farben | Beispiele
- Praxis: Im Seminar liegt eine Auswahl von Materialien zur Nutzung bereit. Eigene Proben können mitgebracht werden.

Zielgruppe: Fortgeschrittene

Planer und Einrichtungsberater | Innen- und Außendienst



Referentin:

Barbara Behnke
Dipl.-Ing. Innenarchitektin (FH)

Anerkennung IBA –
Quality Office-Punkte: 9

Dauer: 1 Tag

10.00 Uhr bis 15.30 Uhr

Kostenbeteiligung:

100,00 Euro je Teilnehmer

Veranstaltungsort, Termin:

Marienau: 14. Februar 2018

Marienau: 06. Juni 2018



OFML – pCon.Planner | Version 7 ME für Einsteiger



In diesem Workshop lernen Sie das Planen, die Erstellung von Angeboten und das Präsentieren. Es werden ausführlich die Benutzeroberflächen und die Programmfunktionen erklärt. Sie festigen Ihr neues Wissen durch praktische Übungen am PC.

Themenschwerpunkte für Einsteiger:

Grundriss/Raumplanung

- Benutzeroberfläche
- Artikelauswahl
- Raumelemente (Türen, Fenster, Boden, Decke)
- Produkteigenschaften
- erste Renderings
- Angebotserstellung

Voraussetzungen:

Grundkenntnisse mit Windows. Mitzubringen sind PC und Monitor bzw. Laptop, Zubehör (Maus, Tastatur). Der aktuelle pCon.Planner sollte im Vorfeld bereits installiert sein.

Zielgruppe:

Planer und Einrichtungsberater | Innen- und Außendienst

Referent:

Jan Hinrichs

WINI Büromöbel | Holztechniker
Gestalter f. Objektdesign
gepr. Büroeinrichter (zbb)



Dauer: 1 Tag

10.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

Kostenbeteiligung:

150,00 Euro je Teilnehmer

Veranstaltungsort, Termine:

Marienau: 13. März 2018

Frankfurt: 15. Mai 2018

OFML – pCon.Planner | Version 7 ME

für Fortgeschrittene



In diesem Workshop vertiefen Sie Ihre Kenntnisse im Umgang mit dem pCon.planner 7 ME. Sie erhalten Tipps und Tricks, die über die alltägliche Planung hinausgehen.

Themenschwerpunkte für Fortgeschrittene:

- Import und Weiterverarbeitung von externen Planungsdaten, Plänen und PDF's
- Renderingerstellung
- Beleuchtungskonzept
- Verwendung von Materialien, Texturen und Bildern
- Erstellung von Sonderartikeln
- Profilmanager

Voraussetzungen:

Der Umgang mit dem pCon.Planner sowie die Grundriss-erstellung und Möblierung sollte Ihnen vertraut sein. Mitzubringen sind PC und Monitor bzw. Laptop, Zubehör (Maus, Tastatur). Der aktuelle pCon.Planner sollte im Vorfeld bereits installiert sein.

Zielgruppe:

Planer und Einrichtungsberater

Referent:

Jan Hinrichs

WINI Büromöbel | Holztechniker
Gestalter f. Objekt-design
gepr. Büroeinrichter (zbb)



Dauer: 1 Tag

10.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

Kostenbeteiligung:

150,00 Euro je Teilnehmer

Veranstaltungsort, Termine:

Marienau: 14. März 2018

Frankfurt: 16. Mai 2018

Telefonakquise-Training für Innen- und Außendienst Coaching „on the Job“

Die telefonische Kontaktaufnahme hat ein negatives Image bekommen: Täglich gibt es geschätzt über 500.000 Callcenter-Agents, die Firmen und Privatleute mit Millionen Anrufen überhäufen und frustrieren. Hinzu kommen Calls von Verkäufern und allen anderen Kontakten. Das Personal an den Vermittlungen wehrt immer öfter massiv ab oder glaubt, selber entscheiden zu können, was die Firma benötigt und was nicht. Die Reaktionen gehen hin bis zum sofortigen Auflegen. Die telefonische Kaltakquise wird damit immer schwieriger: Umso mehr gilt es heute, sich von der Masse abzusetzen und als sympathischer Kompetenzpartner positiv in Erinnerung zu bleiben.

Seminarleiter Jürgen Schmidt ist Partner der europäischen Trainer-Societät VTM und berät u.a. die Telefonagentur HB-Telemarketing in Mindelheim, die seit Jahren telefonisch und sehr erfolgreich für die Büromöbelbranche akquiriert.

Themenschwerpunkte:

- Kaltakquise vor Ort vs. Kaltakquise am Telefon
- Entwicklung der Sympathiewerte im Telefonkontakt
- Vermeidung der typischen Call-Center-Fehler/-Vorgehensweisen
- Eigen-/Menschenkenntnis: den Menschen gegenüber gewinnen
- Keine Blockade mehr: Wie ich immer weiterverbunden werde
- Wie ich trotz Absagen zum Termin kommen kann
- Vereinbarung von Hard-, Soft- und SuperSoft-Terminen
- Erhöhung der Schlagfertigkeit und Umgang mit Ein- und Vorwänden
- Aufbau eines indiv. Telefonleitfadens
- Mit Konzept zum Erfolg: Marktsituation erforschen, Erstellung eines Firmenprofils mit Differenzierung, Recherche und Entwicklung der richtigen Zielgruppen und Multiplikatoren (z.B. Architekten, Immobilienmakler, Wirtschaftsförderer etc.), Entwicklung fachlich kompetenter (Einstiegs-)Themen
- Neue/ibau-Kontakte richtig aufbereiten und antelefonieren
- Praktisches Training von Telefonaktionen

Telefonakquise-Training für den Innen- und Außendienst Coaching „on the Job“

Vorbereitung:

Jeder Teilnehmer bringt ca. 100 Adressen mit; z.B.:

- ibau-Adressen (oder vergleichbare)
- Fotos von Bautafeln
- Vorbereitete Wunsch- bzw. Zieladressen
- Adressen ohne bisherigen Bezug (bitte keine kopierten Adresslisten)
- Adressen von „Altkunden“, zu denen aktuell kein Kontakt besteht

Zielgruppe:

Alle, die bei der Telefonakquise Unterstützung benötigen und/oder neue Wege gehen wollen.

Referent:

Jürgen Schmidt

Trainer

VMT Vertriebs- & Management-Training



Dauer: 2 Tage

1. Tag: 10.00 – 17.00 Uhr | 2. Tag 9.00 – 16.00 Uhr

Kostenbeteiligung:

250,00 Euro je Teilnehmer (2-tägiges Seminar)
inkl. einer Hotelübernachtung

Veranstaltungsort, Termine:

Düsseldorf: 24. + 25. April 2018

Marienau: 18. + 19. September 2018

In einem Tag zum praxisorientierten Ergonomie-Berater. Arbeitsplätze sind dazu da, den Menschen bei seinen Aufgaben optimal zu unterstützen. Gute Arbeitsplatzgestalter beraten den Kunden anschaulich und praxisorientiert zu allen Aspekten, die einen ergonomisch durchdachten Arbeitsplatz ausmachen. Das Seminar vermittelt das notwendige Hintergrundwissen und die Fähigkeit, ergonomische Zusammenhänge direkt am Möbel zu erläutern.

Themenschwerpunkte:

- Die Natur des Menschen | Steh-/Sitz-Ergonomie
- Frisch und leistungsfähig durch den Arbeitstag
- Akustik, Licht und Klima am Arbeitsplatz
- Ergonomie der Arbeitsmittel
- Barrierefrei gestalten
- Vermeiden psychologischer Belastung
- Strategische Gestaltung: Raumpsychologie
- Coaching für Berater: Präsentation ergonomischer Themen

Zielgruppe:

Mitarbeiter im Außendienst des WINI-Fachhandels,
Verkaufsberater in der Büromöbelausstellung



Referenten:

Jürgen Jordan
WINI Büromöbel
Key Account Management
Quality Office Consultant

Claudia Kamradek
WINI Büromöbel
Marketing | Ergonomie-Coach
Verwaltung IGR e.V.

Dauer: 1 Tag

10.00 Uhr bis 17.30 Uhr

Kostenbeteiligung:

100,00 Euro je Teilnehmer

Veranstaltungsort, Termine:

Marienau: 17. April 2018

Frankfurt: 25. September 2018

Die optimale **Gestaltung der Raumakustik im Büro** ist eine anspruchsvolle Herausforderung. Kunden und Architekten suchen Ansprechpartner, die mit fachlich fundierten Kenntnissen Sicherheit geben und nachvollziehbar argumentieren können.

Gerade in modernen Gebäuden mit offenen Büroraumstrukturen ist es für den Projekterfolg maßgeblich, das Thema Akustik professionell zu behandeln. Bei falscher Einschätzung kann man sich schnell das erarbeitete Vertrauen über die Kernkompetenz der Büroraumplanung verspielen. Um dies zu vermeiden, ist eine Weiterbildung zu diesem Thema unumgänglich.

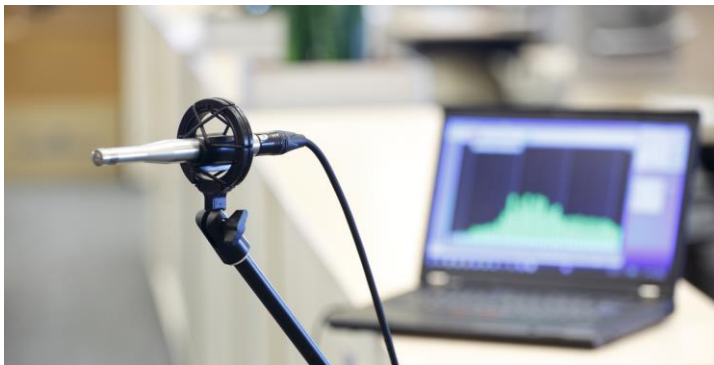
In diesem Seminar werden **Grundlagen der Raumakustik** vermittelt, die basierend auf physikalischen Erkenntnissen eine sachliche Analyse erlauben. Die Inhalte ermöglichen Ihnen ein selbstsicheres Auftreten zu diesem Thema gegenüber dem Kunden. Fachbegriffe können zugeordnet und Zusammenhänge hergestellt werden.



Sie haben nach diesem Seminar einen Überblick über die vielen **Varianten unterschiedlicher raumakustischer Aufgabenstellungen** und können eine qualifizierte Einschätzung geben mit welchen Maßnahmen optimale Ergebnisse erzielt werden.

Themenschwerpunkte:

- Akustische Grundinformationen / Begriffsklärungen
- Was ist Schall, Dezibel und Hertz?
- Was sind wichtige Frequenzen bei der Büroarbeit?
- Was bedeuten Begriffe wie äquivalente Absorptionsfläche (eq) und Nachhallzeit?
- Verkaufsgespräch zum Thema Raumakustik



Zielgruppe:

Mitarbeiter aus Beratung und Außendienst

Referent:

Uwe Seubert
raumqualität | Raumakustiker

Dauer: 1 Tag

09.00 Uhr bis 16.30 Uhr

Kostenbeteiligung:

150,00 Euro je Teilnehmer

Veranstaltungsort, Termine:

Düsseldorf: 12. April 2018

Marienau: 20. Juni 2018



Anerkennung IBA –

Quality Office-Punkte: 9



Workshop Dienstleistungsverkauf

Die Kunst Unsichtbares zu verkaufen

Die Chancen, die der Dienstleistungsverkauf bietet sind vielfältig und verlockend. Zusätzliche Ertragsquelle, Bindungsinstrument oder sogar ein komplett neues Geschäftsfeld. Wer sich diese Potentiale erschließen möchte, sollte jedoch Einiges beachten und das Thema als klar definiertes Projekt aufsetzen. In diesem Workshop helfen wir Ihnen dabei die ersten zielgerichteten Schritte zu gehen.

Inhalt:

- Einführung: Dienstleistung und Service – das Gleiche?
- Grundsätze für den Dienstleistungsverkauf: Unsichtbares sichtbar machen
- Richtige Positionierung im Kundengespräch von Anfang an
- Landkarte möglicher Dienstleistungen in der Büroeinrichtung
- Angebotserstellung für Dienstleistungen im Beispiel Planungsleistungen (Art der Berechnung, Aufbereitung für den Kunden)
- Grundsätze zum Thema Angebotserstellung: Gefährliche Formulierungen, Leistungsbegrenzung, Haftungsminimierung, Verträge

- Strategien zur Vermarktung von Planungsleistungen
- Die Antwort auf die Kundenaussage: “Bei Ihrem Mitbewerber bekomme ich das umsonst.”
- Dienstleistungsverkauf in der vertrieblichen Praxis (Erkennen von Bedarfen, Präsentation und Argumentation, Einwandbehandlung)

Zielgruppe:

Geschäftsführer/Inhaber, Vertriebsleiter, Aussendienstmitarbeiter, Planer, Dienstleister

Referent:
Stefan Kleinhenz
Campus 4

Anerkennung IBA -
Quality Office-Punkte: 12

Dauer: 1,5 Tage

1. Tag 10.00 Uhr bis 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 Uhr bis 13.00 Uhr

Kostenbeteiligung:

250,00 Euro je Teilnehmer

Veranstaltungsort, Termin:

Marienau: 19. + 20. April 2018



Tauchen Sie ein in die Welt von WINI Büromöbel.

Sie erhalten Informationen über das Unternehmen und die Produkte, lernen die Produktion, das Werk und die Mitarbeiter kennen. Sie erfahren den Umgang mit dem WINI Sortiment direkt am Produkt und erhalten somit ein Wissensfundament für Ihre tägliche Arbeit mit WINI.

Themenschwerpunkte:

- Das Unternehmen WINI Büromöbel als Partner
- Produktpräsentation im WINI Forum bzw. InfoCenter
- Positionierung im Markt und die Ansprechpartner
- Broschüren, Preislistenstrukturen, Materialien
- Dienstleistungsangebot | Unterstützung im Objekt
- Präsentationsmöglichkeiten:
WINI Infothek, Plakate, Handouts etc.
- Der WINI Club für Fachhandelspartner (Website)
- Zahlreiche Tipps für einen erfolgreichen Einstieg

Zielgruppe:

Neueinsteiger im Innen- und Außendienst, die zunächst WINI, die Produktstruktur und die Möglichkeiten der täglichen Zusammenarbeit kennen lernen möchten.

Referenten:

Ihre jeweiligen WINI-Außendienstpartner

Dauer: 1 Tag

10.00 Uhr bis 17.30 Uhr

Kostenbeteiligung:

Kostenlos

Veranstaltungsort, Termine:

Auf Anfrage

Bei Interesse nehmen Sie bitte Kontakt zu Ihrem WINI Regionalverkaufsleiter auf.



Schlüssel zur Selbstkenntnis

STRUCTOGRAM® Trainings-System 1

Die bewusste Kenntnis der eigenen Persönlichkeitsstruktur ist eine zentrale Voraussetzung, um erfolgreich zu werden bzw. dauerhaft erfolgreich zu sein.

Trainingsziele des Seminars:

Das STRUCTOGRAM®-Seminar vermittelt Ihnen die genaue Kenntnis der Grundstruktur Ihrer Persönlichkeit (Biostruktur) und damit Ihrer Stärken, Schwächen und Begrenzungen, Ihre wirkungsvollsten Ausdrucksformen und Ihre individuellen Stilmittel. Sie lernen, wie Sie sich in Übereinstimmung mit Ihrer Natur weiterentwickeln können.

Die Einsicht in die eigene individuelle Biostruktur ermöglicht die Erarbeitung realistischer Ziele, den Aufbau Erfolg versprechender Strategien und die Anwendung zum Beispiel der „zu mir passenden“ Verkaufstechniken oder Führungsmethoden.

Zielgruppe:

Vertriebsbeauftragte und/oder Führungskräfte, die ein authentisches Auftreten und das Nutzen der eigenen Stärken als Voraussetzung für den erfolgreichen Vertrieb verstehen und ihre Chancen erweitern und nutzen möchten.

Referent:

Jürgen Jordan

Dauer: 1 Tag

10.00 Uhr bis ca. 18.00 Uhr

Kostenbeteiligung:

250,00 Euro je Teilnehmer

Veranstaltungsort, Termine:

Auf Anfrage (auch als Inhouse-Seminar buchbar).

Bei Interesse nehmen Sie bitte Kontakt zu Jürgen Jordan auf:

Tel: 0 51 56 / 979-310, Mail: jordan@wini.de



STRUCTOGRAM®

Schlüssel zur Menschen-Kenntnis

STRUCTOGRAM® Trainings-System 2

Aufbauend auf das Structogram-Trainings-System1 stellt der zweite Teil das sogenannte Triogram vor: den Schlüssel zur Menschenkenntnis.

Trainingsziele des Seminars:

Neben der Selbstkenntnis ist die Menschenkenntnis ein zentraler Baustein der eigenen Sozialkompetenz, die in diesem Training optimiert werden soll. Sie lernen, die Biostruktur anderer Menschen zu erkennen, Menschen in ihrer Individualität besser zu verstehen, richtiger zu behandeln und unnötige Konflikte zu vermeiden.

Sie werden ihr vermutliches Verhalten besser vorhersehen und erkennen, was Sie erwarten können und was Sie nicht erwarten sollten. Mit dem Triogram ist es ferner möglich, mehrere Biostrukturen zu "orten" und zu visualisieren. Es dient daher auch dazu, Teams zu analysieren und optimal zusammensetzen.

Zielgruppe:

Teilnehmer, die bereits Teil 1 absolviert haben und ihre Menschenkenntnis und Sozialkompetenz verbessern möchten.

Referent:

Jürgen Jordan

Dauer: 1 Tag

10.00 Uhr bis ca. 18.00 Uhr

Kostenbeteiligung:

250,00 Euro je Teilnehmer

Veranstaltungsort, Termine:

Auf Anfrage (auch als Inhouse-Seminar buchbar).

Bei Interesse nehmen Sie bitte Kontakt zu Jürgen Jordan auf:

Tel: 0 51 56 / 979-310, Mail: jordan@wini.de



Schlüssel zum Kunden

STRUCTOGRAM® Trainings-System 3

Auf Basis von Structogram und Triogram liefert der dritte Teil des Structogram-Trainings den "Schlüssel zum Kunden".

Trainingsziele des Seminars:

Ein erfolgreicher Verkäufer wird das gleiche Produkt bzw. die gleiche Dienstleistung an unterschiedliche Kunden auf "unterschiedliche" Weise verkaufen: durch sein Verhalten (Beziehungs-Ebene) und seine Argumentation (Sach-Ebene). Um die Unterschiedlichkeit von Kunden und die spezifische Produkt-"Persönlichkeit" bewusst und nachvollziehbar zu machen, können Structogram und Triogram als „Ordnungs-Prinzipien“ für das erfolgreiche Verkaufsgespräch genutzt werden.

Das Training vermittelt wichtige Grund- und Kaufmotive, soziale Motive, produktbezogene Einflussfaktoren sowie Kaufwiderstände der unterschiedlichen Biostrukturen. Der Teilnehmer lernt daraus die "passenden" Argumente für Produkte bzw. Dienstleistungen seines Unternehmens abzuleiten und die spezifische Signalwirkung dieser Produkte (Produkt-"Persönlichkeit") im Triogram zu orten.

Zielgruppe:

Teilnehmer, die bereits Teil 1 und Teil 2 absolviert haben und ihre Verkaufskompetenz durch „kundenindividuelle“ Argumente verbessern möchten.

Referent:

Jürgen Jordan

Dauer: 1 Tag

10.00 Uhr bis ca. 18.00 Uhr

Kostenbeteiligung:

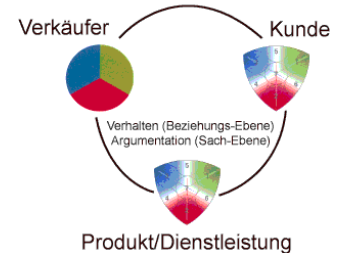
250,00 Euro je Teilnehmer

Veranstaltungsort, Termine:

Auf Anfrage (auch als Inhouse-Seminar buchbar).

Bei Interesse nehmen Sie bitte Kontakt zu Jürgen Jordan auf:

Tel: 0 51 56 / 979-310, Mail: jordan@wini.de



Berlin

WINI InfoCenter

Grunewaldstraße 61 | 10823 Berlin

Tel.: 0 171 / 22 53 753

Düsseldorf

WINI InfoCenter

c/o Flokk GmbH

Kaistraße 6 | 40221 Düsseldorf

Tel.: 0 160 / 97 20 61 62

München

WINI InfoCenter

Süskindstraße 4 | 81929 München

Tel.: 0 173 / 230 28 13

Frankfurt am Main

WINI InfoCenter

Talstraße 112 | 60437 Frankfurt am Main

Tel.: 0 160 / 97 20 61 65



Coppenbrügge – OT Marienau

WINI Büromöbel

Auhagenstraße 79 | 31863 Coppenbrügge OT Marienau

Tel.: 0 51 56 / 979-0

Teilnahmebedingungen

Anmeldung:

Bitte melden Sie sich schriftlich (über den WINI CLUB, per Mail oder Fax) an. Sie erhalten anschließend Ihre Bestätigung für die Veranstaltung und die Hotelübernachtung (optional) mit weiteren Informationen.

Unsere Leistung:

Im Seminar enthalten sind das Honorar für den Referenten, sämtliche Unterlagen und die ganztägige Verpflegung. Bei zweitägigen Seminaren übernimmt WINI eine Hotelübernachtung und Sie sind abends eingeladen mit der Seminargruppe Essen zu gehen.

Fragen Sie uns auch im Vorfeld nach Möglichkeiten unsere Fertigung und unsere Ausstellung in Marienau zu besichtigen.

Möchten Sie die Zeit im Hause WINI verlängern, buchen wir für Sie gern ein Hotelzimmer (einen Tag zuvor oder verlängern Ihre Hotelbuchung) – wir geben Ihnen hierfür gern die WINI Sonderkonditionen der Hotels weiter.

Ihre Investition:

Sie als WINI Fachhandelspartner bekommen die Schulungen bereits zu einem subventionierten Preis. Die Rechnung erhalten Sie ca. eine Woche im Vorfeld der jeweiligen Veranstaltung.



Seminare auf Anfrage

2018 bieten wir folgende Seminare auf Anfrage an:

- Kompetenz Basis | Ihr Einstieg bei WINI
- Bio-Struktur-Analyse Teil 1-3

Sehr gern organisieren wir diese Seminare bei entsprechender Teilnehmerzahl in einem InfoCenter ganz in Ihrer Nähe oder zum Teil auch Inhouse – in Ihrem Unternehmen.

Bei Interesse rufen Sie uns einfach an.
Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Veranstaltungsorte:

WINI Büromöbel
Georg Schmidt GmbH & Co. KG
Auhagenstraße 79
31863 Coppenbrügge

Alternativ: in unseren WINI InfoCentern in
Berlin, Frankfurt am Main, München, Düsseldorf

Stornierung:

Können Sie an einem Seminar nicht teilnehmen, haben Sie die Möglichkeit, uns einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Die Stornierung fest gebuchter Seminare ist bis zu 10 Werktagen vor Seminarbeginn kostenfrei möglich. Bei später eingehenden Absagen bemühen wir uns für Sie um eine Ersatzbelegung, müssen Ihnen aber für den Fall, dass sich kurzfristig kein Ersatz findet, die halbe Teilnehmergebühr in Rechnung stellen.

Bitte haben Sie Verständnis, wenn aufgrund zu geringer Nachfrage ein Seminar nicht zustande kommt. Wir werden Sie in dem Fall rechtzeitig im Vorfeld informieren.

Seminarorganisation:

WINI Büromöbel
Claudia Kamradek
Auhagenstraße 79
31863 Coppenbrügge

E-Mail: kamradek@wini.de

Telefon: 0 51 56 / 979-156

Fax: 0 51 56 / 979-159

Anmeldung

Fax-Antwort an 0 51 56 / 979-159

Bitte ausfüllen und per Fax oder E-Mail an WINI senden.
Oder melden Sie sich direkt im Internet (WINI CLUB) an:
www.wini-club.de

Meine verbindliche Anmeldung:

Vorname | Name

Firma

Funktion

Straße

PLZ | Ort

Telefon

eMail

Die Seminarbedingungen zu Anreise und Kostenübernahme sind mir bekannt.

Datum | Unterschrift

Ich melde mich für folgendes Seminar an:

Seminartitel

Veranstaltungsdatum

Veranstaltungsort

Ich reise einen Tag eher am _____
an und benötige eine Hotelübernachtung zu den WINI
Konditionen

Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die Seminarbedingungen.

WINI BÜROMÖBEL

Georg Schmidt GmbH & Co. KG

Auhagenstraße 79

31863 Coppenbrügge, OT Marienau

Germany

Telefon: +49(0) 51 56 / 979-0

Telefax: +49(0) 51 56 / 979-100

E-Mail: info@wini.de

www.wini.de

© 2018 WINI MEIN BÜRO

Der Inhalt dieser Präsentation unterliegt dem Urheberrecht von WINI Büromöbel und dient ausschließlich der Verwendung durch zertifizierte Fachhandelspartner bei Kundenpräsentationen. Die weitergehende Nutzung und/oder Weitergabe an Dritte, sowie die sonstige Veröffentlichung, Vervielfältigung oder Verbreitung ist ohne ausdrückliche Zustimmung von WINI Büromöbel nicht zulässig.

