

Mehr Wissen. Mehr Erfolg.

Villeroy & Boch - Global Academy

TRAININGS

2021/2022



Unsere Lern- und Buchungsplattform
für Trainings und Seminare

Inhalt

THEMEN	Seite
Grußwort von Luitwin Gisbert von Boch-Galhau	3
Das Team der Global Academy	4
Gute Gründe für die Global Academy	5
Unser Erfolgsprogramm in 4 Kategorien	6 – 7
Weiterbildung mit IHK-Zertifikat	8 – 21
Ausstellungsverkäufer/-in Bad und Wohnen (IHK)	8 – 15
Projektmanager/-in Bad und Wohnen (IHK)	16 – 21
Kaufmännische Trainings	22 – 29
Vorwort Cristian Canthal, Marketing Direktor Bad & Wellness	22
Unser Dreiklang zum Erfolg	24
Coachen & Führen	25
Motivierend führen: von Mitarbeitern zu Mitdenkern	25
Vermarktung & Akquise	26 – 27
Professionelles Empfehlungsmarketing: die beste Werbung macht der Kunde	26
Für Fans und Follower: Google & Social Media einfach und gewinnbringend nutzen	27
Beratung & Verkauf	28 – 29
Von „nur mal schauen“ zu „haben wollen“: der erfolgreiche Verkaufsprozess	28
Kann mehr, weiß mehr, gewinnt mehr: der erfolgreiche Installateur	29
Planung & Umsetzung	30 – 31
Das sieht nach Erfolg aus: Materialien, Farben und Trends präsentieren	30
Mit Papier und Stift überzeugen: die perspektivische Handskizze	31
Unternehmerisches Denken	32 – 33
Ohne Moos nix los: Erfolgsfaktor Stundensatz	32
Einfach statt kompliziert: die Datenschutzbibel für das Handwerk	33
Technische Trainings	34 – 35
Azubi Camp 2021	36
Individuelle Trainings und Seminare	37
Nützliche Informationen zu unseren Trainings	38 – 39
Die ViAcademy – Unsere Lern- und Buchungsplattform für Trainings und Seminare	40 – 41
Schloss Ziegelberg – „Wir trainieren dort, wo andere Urlaub machen!“	42 – 43

Unsere Online Trainings

Flexibilität wird in der Global Academy groß geschrieben: Zu unserem umfangreichen Seminarprogramm gehören auch digitale Trainings. Mit Live Online Trainings und interaktiven Lernprogrammen, sogenannten Web Based Trainings, lernen Sie unabhängig von Ort und Zeit. Sie benötigen lediglich einen Laptop, ein Tablet oder ein anderes mobiles Endgerät mit Internetverbindung und Kopfhörern

oder Lautsprechern. Mit unseren praxisorientierten Online-Seminaren und Lernprogrammen bleiben Sie fachlich auf dem neuesten Stand und erweitern Ihr Wissen zu relevanten Themen. In spannenden Live-Vorträgen geben wir Ihrem Erfolg neue Impulse.

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen.

Herzlich willkommen!

Als Villeroy & Boch Oldie freue ich mich, Sie in der Welt unserer Marke willkommen zu heißen. Der Bad-Kunde von heute ist nicht mehr der, den ich einst kannte: Er ist anspruchsvoller geworden, sowohl in Bezug auf die Qualität der Produkte als auch hinsichtlich der Beratungsleistungen beim Kauf.

Eines hat sich jedoch nicht verändert: Die Marke Villeroy & Boch und das, wofür sie steht. Villeroy & Boch hat über 270 Jahre seine Identität gewahrt und ist dabei dennoch mit der Zeit gegangen. Damit Sie den gestiegenen Kundenansprüchen gerecht werden, bieten wir Ihnen eine Vielfalt an Weiterbildungsmöglichkeiten. Jetzt sind Sie an der Reihe! Nutzen Sie unser Trainingsangebot, entwickeln Sie sich weiter – und begeistern Sie Ihre Kunden!

Luitwin Gisbert von Boch-Galhau



Luitwin Gisbert von Boch-Galhau,
Ehrenmitglied des Aufsichtsrats der Villeroy & Boch AG



Hauptverwaltung der Villeroy & Boch AG in Mettlach

Das Team der Global Academy

Das Team der Global Academy berät Sie in allen Fragen rund um das Thema Weiterbildung.



„Wenn du es nicht versuchst, wirst du nie wissen, ob du es kannst.“

„Wer liebt was er tut und mit Begeisterung und Leidenschaft lernt, wird immer erfolgreich sein.“

„Technische Trainings – digital oder hands-on in unserm Technical Training Center: Wir bieten Ihnen kompetente Grundlagen für Ihr Expertenwissen.“

Jérôme Boussonville,
Technischer Trainer und Organisation kaufmännischer Trainings

Dagmar Schumacher,
Leiterin der Global Academy

Jörg Karrenbauer,
Technischer Trainer

In unseren Lernformaten erhalten Sie nicht nur interessante und wichtige Informationen zu relevanten Themen. Es ist stets unser Ziel das Erlernte in Ihr Unternehmen und auf Ihre Mitarbeiter zu übertragen, um gemeinsam noch erfolgreicher zu sein. Unsere Akademie unterstützt Sie dabei mit erfahrenen, externen Profi-Trainern, einer professionellen Lernumgebung und einem Ambiente, das Sie begeistern wird. Wir freuen uns auf Sie!

Die persönliche Entwicklung von Mitarbeitern und Führungskräften ist mehr denn je ein Schlüssel für beruflichen und unternehmerischen Erfolg. Dabei geht es nicht nur um mehr Fachwissen, sondern vor allem um die Entwicklung von Potenzialen und Werten um künftige Herausforderungen, die noch nicht einmal genau bekannt sind, zu meistern. Hierfür wird sich auch die Art des Lernens verändern. Inhalte werden in kleine Einheiten aufgeteilt, auf die die Mitarbeiter von überall und zu jeder Zeit zugreifen können. Das erlangte Wissen wird in praktischen Trainings geübt. Dabei unterstützen wir Sie mit unseren Weiterbildungsangeboten. Nutzen Sie die Chance dazu!

Mit zunehmendem Innovationsgrad steigen auch die Anforderungen an das Produkt- und Montage-Know-how. In unseren technischen Trainings stehe ich Ihnen während eines Trainings mit Rat und Tat zur Seite. Ob technik- oder verkaufsorientiert – ich gehe individuell auf Ihre Anforderungen ein. Und sollte ein Termin nicht zustande kommen, können Sie über unsere ViAcademy rund um die Uhr interaktive Web Based Trainings nutzen. Schauen Sie doch einfach mal rein.

Gute Gründe für die Global Academy

Der vertrauensvolle Kontakt ist einer der wichtigsten Pfeiler für den langfristigen Erfolg eines Unternehmens – vor wie hinter den Kulissen. Daher legen auch wir größten Wert auf die persönliche Begleitung unserer Trainings: Von der Konzeption und Planung bis hin zur Durchführung steht Ihnen unser Global Academy Team kompetent und fachmännisch zur Seite. So können wir jederzeit individuell auf Ihre und auf die Wünsche Ihrer Mitarbeiter eingehen.



Mehr Umsatz

Ein Unternehmen definiert sich zum einen über die Zufriedenheit seiner Kunden und zum anderen über den Umsatz, den ihm diese einbringen. Durch die Ausarbeitung maßgeschneiderter Schulungskonzepte und eine fundierte Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter sichern Sie sich beides – einen erfolgreichen Umgang sowie ein Plus an Abschlüssen.



Mehr Service

Im alltäglichen Verkaufsgeschehen steht der Kunde an erster Stelle: Es gilt, mit Service und fundiertem Know-how zu begeistern. In unseren Workshops geben wir Ihnen zusätzliche Serviceleistungen, wie Vorlagen und Leitfäden zur Umsetzung in der Praxis, an die Hand, die Sie dann im täglichen Geschäft gewinnbringend einsetzen können.



Mehr Zeit

Die Digitalisierung macht vieles einfacher: Mit Smartphone, Tablet & Co. sind Informationen und Services online dauerhaft verfügbar. So auch unsere Web Based Trainings, mit denen Sie sich Ihre Zeit frei einteilen können. Online-Trainings on demand finden in jedem Terminkalender Platz.



Mehr Mehrwert

Ob besser beraten oder gezielter verkaufen, ob technisches Know-how oder gestalterische Fähigkeiten – unsere Trainings sichern Ihnen Erfolg im Umgang mit Ihren Kunden.



Mehr Möglichkeiten

Ob offenes Seminar an einem unserer Trainingsstandorte oder Inhouse Seminar direkt in Ihrem Unternehmen: Ort, Zeitpunkt, Dauer und Inhalte der Trainings werden individuell an Ihre Bedürfnisse angepasst. So können wir jederzeit nicht nur auf Ihre Mitarbeiter, sondern auch auf die Besonderheiten Ihres Betriebes eingehen.



Unser Erfolgsprogramm in 4 Kategorien



ViAcademy – die digitale Lernplattform

Die ViAcademy erreichen Sie über das Profiportal auf unserer Homepage oder direkt über viacademy.villeroy-boch.com. Hier können Sie sich ganz einfach einen Überblick über alle Trainings und Termine verschaffen – und Ihre Kurse besonders schnell und einfach buchen. Zudem stehen Ihnen Web Based Trainings zu unseren Produkten und Live Online Trainings zu aktuellen Themen zur Verfügung. Mit Ihrem ‚ViAcademy‘ Trainingskonto haben Sie Ihren Weiterbildungsprozess stets im Blick.



ViAcademy
Mehr Zeit. Mehr Möglichkeiten.

Passgenau auf Sie zugeschnitten: Mit den Zertifikatslehrgängen qualifizieren Sie sich umfassend, mit unseren kaufmännischen Trainings vertiefen Sie Ihr unternehmerisches Know-how und mit den technischen Trainings lernen Sie praktisch dazu. Mit individuellen Seminaren gehen wir konkret auf Ihre Bedürfnisse ein.

Weiterbildung mit IHK-Zertifikat



- Zwei Fortbildungen in Kooperation mit der IHK:
„Ausstellungsverkäufer/-in Bad und Wohnen (IHK)“ und „Projektmanager/-in Bad und Wohnen (IHK)“
- Gezielte Vor- und Nachbereitung erhöht den Wissenstransfer des Gelernten in die Unternehmenspraxis
- Professionelle Begleitung individueller Lernziele der Teilnehmer/-innen und unternehmensbezogener Projektaufgaben
- Abschluss mit leistungsgebundenem IHK-Zertifikat

ab Seite 8

Kaufmännische Trainings



- Zugeschnitten auf die unterschiedlichen Aufgabenbereiche von Unternehmern/-innen, Verkäufern/-innen, Planern/-innen und Beratern/-innen
- Trainingsangebot in fünf Bereichen:
 - Vermarktung und Akquise
 - Coaching und Führen
 - Beratung und Verkauf
 - Unternehmerisches Denken
 - Planung und Umsetzung

ab Seite 22

Technische Trainings



- Vermitteln Montage- und Wartungs-Know-how
- Verknüpfen Theorie und Praxis
- Praktische Übungen fokussieren auf Anwendung
- Ergänzung durch Werksbesuche
- Vertiefung durch Web Based Trainings und Live Online Trainings

ab Seite 34

Individuelle Trainings und Seminare



- Zugeschnitten auf Ihre individuellen Bedürfnisse
- Höchste Flexibilität: ein-, zweitägig oder mehrmodulig, bei Ihnen vor Ort oder in der Global Academy, an 365 Tagen im Jahr
- Zur unternehmens- und teilnehmerspezifischen Weiterbildung mit dem Ziel erhöhter Mitarbeiter- und Kundenbindung

ab Seite 37



Erfolgsprogramm - Kategorie 1:

Weiterbildung mit IHK-Zertifikat „Ausstellungsverkäufer/-in Bad und Wohnen“

Immer anspruchsvollere Kunden fordern die ganze Persönlichkeit von Ausstellungsberatern. Deshalb werden Mitarbeiter gebraucht, die durch kompetente und intensive Beratung hochwertige Produkte verkaufen, neue Kunden gewinnen und bestehende Kundenbeziehungen pflegen können. Der Weg dorthin führt über die Weiterbildung zum/zur „Ausstellungsverkäufer/-in Bad und Wohnen“, in der die Teilnehmer/-innen individuell begleitet werden und ein Prozess der Persönlichkeitsentwicklung angestoßen wird.

Bereits das Einstiegsmodul schafft hierfür die optimale Grundlage. Bis zur internen IHK Zertifikatsprüfung im Abschlussmodul werden Fachkompetenzen in Bezug auf Produkte, Raum- und Gestaltungsplanung geschult, Methodenkompetenzen des individuellen Beratens und Verkaufens trainiert und Persönlichkeitspotenziale entfaltet.



Ausstellungsverkäufer/-in Bad und Wohnen (IHK)

Sie sind engagiert und haben Freude am Umgang mit Menschen? Dann machen Sie mehr aus Ihren Stärken: Mit der Weiterbildung zur/zum IHK-zertifizierten „Ausstellungsverkäufer/-in Bad und Wohnen“ schulen Sie Ihren Sinn für Kunden und Service und entwickeln umfassendes Know-how zu Gestaltungs- und Einrichtungsthemen.

Übersicht

Zeitraum:	11 Module innerhalb eines Jahres
Dauer:	je 2 Tage pro Modul + 1 Einführungstag + 1 Tag für die Abschlussleistung (insgesamt 24 Tage)
Kosten:	4.900,- € inkl. Organisation und Bewirtung (zzgl. Kosten für Anreise und Übernachtungen)
Zielgruppe:	Berater/-innen, Verkäufer/-innen und alle Mitarbeiter/-innen im Kundenkontakt, Nachfolger/-innen, Jungunternehmer/-innen
Ort:	Schloss Ziegelberg, Am Ziegelberg 1, 66693 Mettlach
Trainer:	Ausgewählte Experten aus dem jeweiligen Fachgebiet in unserer Branche

Mehr Infos dazu:

QR scannen

oder unter

viacademy.villeroy-boch.com



Termine

MODULE	2021/2022	Seite
1. Einstiegsmodul: Persönlichkeitskompetenz	08.-10.09.2021	10
2. Farbe und Form I: Farben helfen verkaufen	07.-08.10.2021	10
3. Verkaufstraining I: Kunden zur Entscheidung führen	08.-09.11.2021	11
4. Gestaltung und Stil: Maßgeschneiderte Entwürfe	09.-10.12.2021	11
5. Kundenmanagement: Für tragfähige Kundenbeziehungen	17.-18.01.2022	12
6. Projektmanagement: Badprojekte erfolgreich handhaben	17.-18.02.2022	12
7. Skizzieren und beraten: Die Vorteile des zeichnerischen Sehens	14.-15.03.2022	13
8. Farbe und Form II: Erlerntes vertiefen	07.-08.04.2022	13
9. Verkaufstraining II: Bewährte Verkaufswerkzeuge strukturiert und wirkungsvoll einsetzen	05.-06.05.2022	14
10. Bad- und Wohnraumplanung: Wissen aktiv umsetzen	02.-03.06.2022	14
11. Abschlussmodul: Präsentation des Gelernten	04.-06.07.2022	15



MODUL
1

EINSTIEGSMODUL:
PERSÖNLICHKEITSKOMPETENZ



**Setzen Sie sich mit der Rolle des/der Ausstellungs-
beraters/-in und -verkäufers/-in auseinander! In vielen
Übungen zum beratungsintensiven Verkaufen entdecken Sie
Ihre eigenen Stärken und Ihr persönliches Entwick-
lungspotenzial.**

Ziel des Trainings

Ihre persönliche Standortbestimmung: Sie kennen Ihre Persönlichkeits-
merkmale und identifizieren Ihr individuelles Entwicklungspotenzial.

Lerninhalte

- Anforderungsprofil herausarbeiten
- Welchen Anteil hat die Persönlichkeit am Beratungserfolg?
- Bestandsaufnahme und Weichenstellung
- Beratungskonzepte, Beratungsinterventionen
- Definition der persönlichen Ziele

Präsenz-Training

Termin: 08.-10.09.2021

MODUL
2

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.**

Ziel des Trainings

Sie wissen, wie sich die Wirkung von Farben und Formen kundenspezi-
fisch 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

Präsenz-Training

Termin: 07.-08.10.2021



MODUL
3 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.

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

Präsenz-Training

Termin: 08.-09.11.2021

MODUL
4 GESTALTUNG UND STIL:
MASSGESCHNEIDERTE
ENTWÜRFE



Schulen Sie Ihre Gestaltungskompetenz! Machen Sie sich mit unterschiedlichen Stilen und Materialien vertraut, um das praktische Entwerfen mit Zeichenutensilien am Beispiel Bad und Wohnen zu optimieren.

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

Präsenz-Training

Termin: 09.-10.12.2021



MODUL
5 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?

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

Präsenz-Training

Termin: 17.-18.01.2022

MODUL
6 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.

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

Präsenz-Training

Termin: 17.-18.02.2022



MODUL
7 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.

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

Präsenz-Training

Termin: 14.-15.03.2022

MODUL
8 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.

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

Präsenz-Training

Termin: 07.-08.04.2022



MODUL 9

VERKAUFSTRAINING II: BEWÄHRTE
VERKAUFSWERKZEUGE
WIRKUNGSVOLL EINSETZEN



Nutzen Sie Verkaufsinstrumente effektiv! Mithilfe von Gesprächsleitfäden für strukturierte Beratungs- und Verkaufsgespräche differenzieren Sie sich vom Wettbewerb!

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

Präsenz-Training

Termin: 05.-06.05.2022

MODUL 10

BAD- UND WOHNRAUM-
PLANUNG: 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.

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
- Grundrissplanung Bad mit integrierter Lichtplanung und Elektroplan
- Anfertigen von kleinen perspektivischen Skizzen

Präsenz-Training

Termin: 02.-03.06.2022

MODUL 11

ABSCHLUSSMODUL: PRÄSENTATION DES GELERNTEN



Jürgen Tilk,
Leiter Weiterbildung der IHK Saarland

Seien Sie vorbereitet! Im Abschlussmodul erlernen Sie wichtige Präsentationstechniken, die Sie gleichzeitig auf die Abschlussleistung am dritten Tag vorbereiten.

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

Präsenz-Training

Termin: 04.-06.07.2022

„Die Bildungsk Kooperation 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 gerne unser IHK-Zertifikat, in das viele Arbeitgeber, auch über Landesgrenzen hinweg, ihr Vertrauen setzen.“





Erfolgsprogramm - Kategorie 1:

Weiterbildung mit IHK-Zertifikat „Projektmanager/-in Bad und Wohnen“

Steigende technische Herausforderungen und immer komplexer werdende Produkte erfordern von Mitarbeitern mehr Wissen und Kompetenz. Der Kunde begegnet Ihnen mit einem hohen Kenntnisstand und immer höheren Erwartungen an die Umsetzung des gewünschten Badprojektes. Entsprechend wichtig sind spezialisierte Projektmanager/-innen, die Komplettbad-Prozesse praxisbezogen steuern und professionell umsetzen, die aktuelle Wohn-, Bau- und Architektur-Trends kennen, Fragen von Kollegen, Lieferanten und Dienstleistern beantworten können und vor allem als kompetente/-r Ansprechpartner/-in für den Kunden zur Verfügung stehen.



Projektmanager/-in Bad und Wohnen (IHK)

Sie möchten komplexe Projekte steuern und Ihre Fachkompetenzen in Bezug auf Produkte, Gestaltung und Raumplanung erweitern? Mit der Weiterbildung zum/zur IHK-zertifizierten „Projektmanager/-in Bad und Wohnen“ erweitern Sie Ihr Wissen umfassend und nehmen Ihren Erfolg in die Hand.

Übersicht

Zeitraum:	8 Module innerhalb eines Jahres
Dauer:	je 2 Tage pro Modul + 1 Tag für die Abschlussleistung (insgesamt 17 Tage)
Kosten:	3.900,- € inkl. Organisation und Bewirtung (zzgl. Kosten für Anreise und Übernachtungen)
Zielgruppe:	Unternehmensinhaber/-innen, Unternehmensnachfolger/-innen, Bauleiter/-innen und Projektkoordinatoren/-innen
Ort:	Schloss Ziegelberg, Am Ziegelberg 1, 66693 Mettlach
Trainer:	Ausgewählte Experten aus dem jeweiligen Fachgebiet in unserer Branche

Mehr Infos dazu:

QR scannen

oder unter

viacademy.villeroy-boch.com



Termine

MODULE	2021/2022	Seite
1. Komplettbäder: Projektmanagement und -koordination	22.-23.04.2021	18
2. Bad-Design: Nutzertypengerechte Badgestaltung	20.-21.05.2021	18
3. Verkaufstraining: Die 8 Stufen eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs	24.-25.06.2021	19
4. Persönlichkeitstraining: Sich und andere besser einschätzen	06.-07.09.2021	19
5. Das Komplettbad: Aufmaß und Aufnahme der Bausubstanz	14.-15.10.2021	20
6. Neue Medien: Trends und Entwicklungen im Handel	18.-19.11.2021	20
7. Erfolg ist planbar: Strategie und Zukunft, Recht	13.-14.12.2021	21
8. Zielgerichtete Kommunikation: kommunizieren im Projektmanagement	26.-28.01.2022	21



MODUL
1 KOMPLETTBÄDER:
PROJEKTMANAGEMENT UND
-KOORDINATION



Erfahren Sie mehr über die einzelnen Phasen des Projektmanagements und wie Sie sie in Ihren Komplettbad-Projekten umsetzen. Sie lernen die Aufgaben und Verantwortlichkeiten kennen, die Sie zu einem/r guten Projektmanager/-in machen.

Ziel des Trainings

Sie können Badprojekte koordinieren, organisieren und dokumentieren - von der ersten Minute an.

Lerninhalte

- Einstieg in die Weiterbildungsreihe
- Der Projektkoordinator
- Projektmanagement und Projektphasen
- Gewerkekoordination und Projektdokumentation
- Den Projektstart und -abschluss gestalten

Präsenz-Training

Termin: 22.-23.04.2021

MODUL
2 BAD-DESIGN:
NUTZERTYPENGERECHTE
BADGESTALTUNG



Erkunden Sie die Entwicklung des Bades und lernen Sie neue Gestaltungselemente für unterschiedliche Badtypen kennen. Sie erfahren mehr über die Anforderungen an ein zukunftsorientiertes Bad und können dieses Wissen in Ihren Badplanungen einsetzen.

Ziel des Trainings

Sie gestalten attraktive Bäder, den Ansprüchen Ihrer Kunden entsprechend.

Lerninhalte

- Grundlagen Stilgeschichte, Farbe und Architektur
- Trends und Entwicklungen
- Lifestyle-Welten erkennen und umsetzen
- Entwurfsarbeiten: Lichtplanung im Bad
- Collagen erstellen und Konzepte verkaufen

Präsenz-Training

Termin: 20.-21.05.2021



MODUL
3 VERKAUFSTRAINING: DIE 8
STUFEN EINES ERFOLGREICHEN
VERKAUFGESPRÄCHS



Lernen Sie, Kundenbedürfnisse herauszuhören, Kunden aktiv anzusprechen und Abschlusssignale zu erkennen – die Eckpfeiler für den erfolgreichen Verkauf.

Ziel des Trainings

Sie nutzen die 8 Stufen eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs, um Ihre Kunden von sich und Ihrer Arbeit zu überzeugen.

Lerninhalte

- Verkaufspyramide SMART-Regeln
- Die Bedarfsanalyse: Fragetechniken
- Erfolgreiche Kommunikation mit Kunden
- Mit Nutzen argumentieren
- Preisgespräche führen und erfolgreich verhandeln

Präsenz-Training

Termin: 24.-25.06.2021

MODUL
4 PERSÖNLICHKEITSTRAINING:
SICH UND ANDERE BESSER
EINSCHÄTZEN



Im Laufe des Moduls lernen Sie sich und unterschiedliche Kundentypen besser kennen und richtig einzuschätzen. Außerdem erfahren Sie, wie Sie durch Ihr Auftreten die Kommunikation mit Kunden positiv beeinflussen.

Ziel des Trainings

Sie können sich und andere besser einschätzen in der Kommunikation und im Verkaufsgespräch.

Lerninhalte

- Grundlagen des Verhaltens, Persönlichkeitsprofile
- Umgang mit Kunden und Mitarbeitern
- Verhaltstendenzen und Signale erkennen
- Strategien der erfolgreichen Zusammenarbeit
- Analyse von Konfliktsituationen, typengerechte Kommunikation

Präsenz-Training

Termin: 06.-07.09.2021



MODUL
5 DAS KOMPLETTBAD:
AUFMASS UND AUFNAHME DER
BAUSUBSTANZ



**Sie bekommen einen Einblick in Grundlagen der Aufmaß-
techniken und lernen, Bestandsaufnahmen vor Ort durchzu-
führen. Sie kennen technische Kriterien und Anforderungen
an die Dokumentation eines Aufmaßes.**

Ziel des Trainings

Sie beherrschen wichtige technische Grundkenntnisse über
Bausubstanzen und Bestandsaufnahmen.

Lerninhalte

- Das Aufmaß als Grundlage der Kalkulation
- Aufmaß technisch und fachlich richtig ausführen
- Die Bestandsaufnahme vor Ort
- Die Präsentation möglicher Lösungen und Budgets
- Weniger Zeit, mehr Gewinn

Präsenz-Training

Termin: 14.-15.10.2021

MODUL
6 NEUE MEDIEN:
TRENDS UND ENTWICKLUNGEN
IM HANDEL



**Ziehen Sie Ihren ganz individuellen Nutzen aus der
Digitalisierung – indem Sie Ihre persönliche Marktstrategie
entwickeln. Sie erarbeiten einen eigenen Maßnahmenplan
zur Sicherung des Erfolgs in Ihrem Unternehmen.**

Ziel des Trainings

Sie setzen die aktuellen Trends und Entwicklungen aus dem Handel
gewinnbringend ein.

Lerninhalte

- Mega-Trend Digitalisierung; Industrie 4.0
- Das Internet im Handel - Chancen und Risiken
- Die Notwendigkeit einer Strategie
- Kontaktpunkte und Web-Tools in der Praxis
- Von der Strategie zur Umsetzung

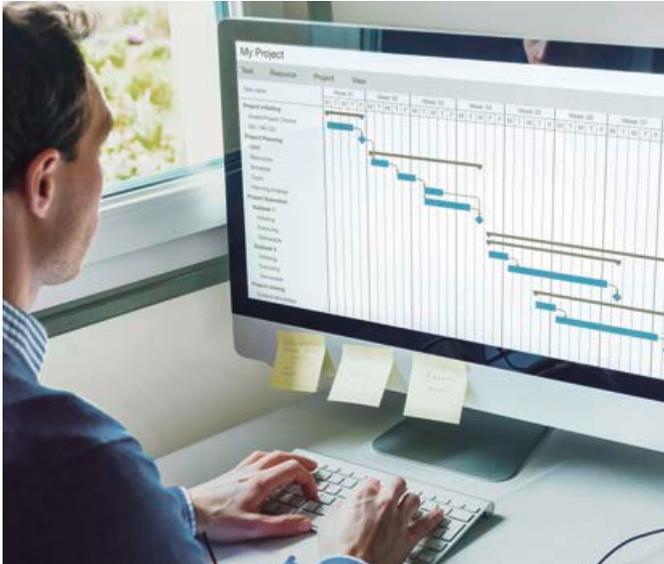
Präsenz-Training

Termin: 18.-19.11.2021



MODUL 7

ERFOLG IST PLANBAR:
STRATEGIE UND ZUKUNFT,
RECHT



Erzielen Sie höhere Abschlussquoten aufgrund Ihrer betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Kenntnisse. Sie lernen, Partnergewerbe in die Planung und Durchführung einzubinden und diese Zusammenarbeit für sich zu nutzen.

Ziel des Trainings

Sie planen strategisch und rechtsgültig für die Zukunft.

Lerninhalte

- Betriebswirtschaftliche Grundlagen
- Unternehmensbewertung - Kennzahlen
- Partnergewerbe, finden und binden
- Was ist mein Betrieb ohne Personal?
- Recht und Recht bekommen

Präsenz-Training

Termin: 13.-14.12.2021

MODUL 8

ZIELGERICHTETE KOMMUNI-
KATION: KOMMUNIZIEREN IM
PROJEKTMANAGEMENT



Bauen Sie eine Beziehung zu Ihren Kunden auf, erfragen Sie ihre Anliegen – mithilfe zielgerichteter und transparent strukturierter Argumentation. Sie erfahren, wie Sie mit Kundeneinwänden umgehen und Unsicherheiten bei Ihren Kunden abbauen.

Ziel des Trainings

Sie erreichen Ihre Ziele nur mittels der Kraft Ihrer Worte und präsentieren erfolgreich Ihr Praxisprojekt.

Lerninhalte

- Kommunikationsanforderungen an eine/-n Projektmanager/-in
- Gesprächsprozesse verstehen und zielgerichtet intervenieren
- Blockaden und Widerstände im Netzwerk/Projektteam führen
- Präsentationstraining
- Abnahme der internen IHK-Zertifikatsprüfung und Zertifikatsübergabe

Präsenz-Training

Termin: 26.-28.01.2022

Erfolgsprogramm – Kategorie 2:

Kaufmännische Trainings

Liebe Geschäftspartner,

die Welt verändert sich immer schneller. Früher hieß es „nichts ist so alt wie die Zeitung von gestern“; heute muss man, um in etwa dasselbe auszudrücken, schon fast sagen: „nichts ist so überholt wie die Nachricht von eben“. Diese Schnellebigkeit beeinflusst auch das berufliche Umfeld und verkürzt die Halbwertszeit des Erlernten. Berufliches Fachwissen verliert mittlerweile nach fünf bis maximal zehn Jahren 50 Prozent seiner Bedeutung, technisches Wissen „verfällt“ sogar schon nach zwei bis drei Jahren.



In diesem Umfeld bedeutet Stillstand Rückschritt. Wenn man im wachsenden Wettbewerb bestehen will, ist kontinuierliche Weiterbildung ein Schlüsselfaktor für den Erfolg. Oft ist es aber schwer, im stressigen Alltag die Zeit und Motivation zu finden, um sich weiterzubilden. Kompetenzlücken entstehen, damit wächst das Stresspotenzial weiter. Ein Teufelskreis?

Mit unserem modernen Trainingskonzept helfen wir dabei, aus diesem Teufelskreis auszubrechen. Wir sind der Überzeugung, dass Training und Weiterbildung folgende Kriterien erfüllen muss: Es muss relevant sein. Es muss leicht anzuwenden sein. Es muss flexibel und modular sein, so dass ich es jederzeit und überall machen kann. Und es muss Spaß machen, damit es auch noch über das eigentliche Lernziel hinaus zum Weiterlernen motiviert.

Wir glauben, dass unser Programm mit Trainings-Vitaminen auf Social Media, mit Videoreihen, Web Based Trainings, Live Online Trainings und Präsenz-Trainings, mit tollen und kompetenten Trainern alle diese Kriterien erfüllt.

Stellen Sie sich aus unseren Angeboten individuell die passenden Module zusammen und bauen Sie damit flexibel und stressfrei Ihre Kompetenz weiter aus.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und wünschen viel Erfolg!

Cristian Canthal

Marketing Direktor Villeroy & Boch



Kaufmännische Trainings

Wer ein Unternehmen, eine Abteilung oder ein Team managt, steht täglich vor hohen Anforderungen, die nicht nur zahlreich, sondern auch vielfältig sind: Von der Strategieentwicklung über Kundenkontakt bis zur Badplanung. Um Ihren Arbeitsalltag effektiver zu gestalten und erfolgreicher zu machen, bietet die die Global Academy von Villeroy & Boch spezielle Trainings, die auf die unterschiedlichen Aufgaben von Unternehmern/-innen, Verkäufern/-innen, Planern/-innen und Beratern/-innen zugeschnitten sind.

Übersicht

Zielgruppe:	Unternehmer/-innen, Unternehmensnachfolger/-innen, Installateure/-innen, Verkäufer/-innen, Planer/-innen und Berater/-innen
Ort:	Schloss Ziegelberg, Am Ziegelberg 1, 66693 Mettlach
Dauer Präsenz-Trainings:	Tag 1: 9.00 – 17.00 Uhr, Tag 2: 9.00 – 16.00 Uhr
Trainer:	Ausgewählte Experten aus dem jeweiligen Fachgebiet in unserer Branche

Mehr Infos dazu:
QR scannen
 oder unter
viacademy.villeroy-boch.com



Termine

KAUFMÄNNISCHE TRAININGS	Kosten	2021 / 2022	Seite
Coachen & Führen			
Motivierend führen: von Mitarbeitern zu Mitdenkern	410,- €	20.-21.05.2021 25.-26.11.2021	25
Vermarktung & Akquise			
Professionelles Empfehlungsmarketing: die beste Werbung macht der Kunde	390,- €	29.-30.04.2021 30.09.-01.10.2021	26
Für Fans und Follower: Google & Social Media einfach und gewinnbringend nutzen	410,- €	26.-27.04.2021 13.-14.09.2021	27
Beratung & Verkauf			
Von „nur mal schauen“ zu „haben wollen“: der erfolgreiche Verkaufsprozess	410,- €	15.-16.06.2021 29.-30.11.2021	28
Kann mehr, weiß mehr, gewinnt mehr: der erfolgreiche Installateur	290,- €	14.06.2021 01.12.2021	29
Planung & Umsetzung			
Das sieht nach Erfolg aus: Materialien, Farben und Trends präsentieren	390,- €	12.-13.04.2021 25.-26.10.2021	30
Mit Papier und Stift überzeugen: die perspektivische Handskizze	390,- €	06.-07.05.2021 21.-22.10.2021	31
Unternehmerisches Denken			
Ohne Moos nix los: Erfolgsfaktor Stundensatz	290,- €	17.05.2021 20.09.2021	32
Einfach statt kompliziert: die Datenschutzbibel für das Handwerk	290,- €	18.05.2021 21.09.2021	33



Unser Dreiklang zum Erfolg

Wir nutzen neue Wege und neue Möglichkeiten, um Ihre Weiterbildung so umfassend und erfolgreich wie möglich zu gestalten: Unser crossmediales Konzept liefert Ihnen online und offline abwechslungsreiche Inhalte und Informationen – und zwar immer zu der Zeit und an dem Ort, die/der Ihren Bedürfnissen gerade am besten entspricht.

1



Social Media und Newsletter

Abonnieren Sie unseren Newsletter oder folgen Sie uns ganz einfach auf den verschiedenen Social Media Kanälen. So profitieren Sie von nützlichen Tipps & Tricks für die Praxis, aktuellen Informationen zu Trends, do's und dont's. Wir halten Sie auf dem Laufenden!



2



Digitale Trainings

Online Trainings ergänzen und erweitern unsere Weiterbildungsangebot in der Global Academy. Besuchen Sie die ViAcademy auf viacademy.villeroy-boch.com und finden Sie relevante Themen in Ihren bevorzugten Formaten, zu Ihrem Wunschtermin und in dem Umfang, den Sie benötigen. Hier können Sie sich Schulungsvideos ansehen, an interaktiven Web Based Trainings und Live Online Trainings mit praktischen Übungen teilnehmen oder Ihre Präsenzveranstaltung in unserem Schloss Ziegelberg in Mettlach einfach online buchen.

3



Präsenz-Trainings

Im Präsenz-Training können die Inhalte der vorgelagerten Lernformate dann in Bezug auf die konkrete Umsetzung in das eigene Unternehmen reflektiert und ausprobiert werden. Deshalb bieten wir auch 2021 wieder ein umfangreiches Angebot an Präsenztagen in unserem Schloss Ziegelberg in Mettlach an. Auf Wunsch und nach Absprache kommen wir auch gerne zu Ihnen.



MOTIVIEREND FÜHREN: VON MITARBEITERN ZU MITDENKERN

Gute Mitarbeiter sind eigenständige Mitarbeiter! Sie können den Unternehmenserfolg stärken und den Unterschied zum Wettbewerb machen. Um Mitarbeiter/-innen im Handwerk zu gewinnen, zu binden und zu entwickeln, braucht es jedoch eine starke Arbeitgeber-Marke. Mit der richtigen Strategie und den passenden Werkzeugen können Zufriedenheit, Leistungsmotivation und Eigenständigkeit der Mitarbeiter/-innen gesteigert werden. So stärken Sie Ihre Mitarbeiter – und Ihren Erfolg.

Ziel des Trainings

Sie lernen, was Mitarbeiter heute und morgen motiviert und wie Sie diese gezielt zu mehr Eigenständigkeit führen können.

Zielgruppe

Unternehmer/-innen, Nachfolger/-innen, Jungunternehmer/-innen, Führungskräfte im Handwerk



Online-Training

Inhalt

1. Training: Mitarbeiter für's Handwerk gewinnen – Tipps und Tricks
 - Website, Google & Co. – Verstecken hilft nicht!
 - Was die Generationen Y, Z und Alpha wirklich motiviert?
 - Mitarbeiter werben Mitarbeiter: So funktioniert's
 - 70 % aller Jobs wird es nicht mehr geben: Die Zukunft ist rosig
2. Training: Das ABC der Mitarbeiter-Bindung
 - Führung – wie muss das heute sein?
 - Weswegen ein/e Mitarbeiter/-in bei Ihnen arbeiten sollte?
 - Mitarbeiterpotenziale erkennen und nutzen.
 - Die 3 Schlüssel zur Mitarbeiterbindung und -motivation

Format: Web Based Training

Termin: jederzeit auf unserer ViAcademy verfügbar

Dauer: je Training ca. 15 Minuten

Präsenz-Training

Inhalt

- Führung im Mehrgenerationen-Betrieb
- Situativ führen: Mehr Coach, weniger Befehlsgeber
- Motivierendes Feedback geben – den Nutzenstreuer füllen
- Zusammenhang einer starken Lernkultur mit der Eigenständigkeit der Mitarbeiter
- Die Wirkung der 3-K-Regel: Kommunikation, kohärent, konsequent

Ort: Schloss Ziegelberg, Am Ziegelberg 1, 66693 Mettlach

Termin: 20.-21.05.2021

25.-26.11.2021

Dauer: 2 Tage

Kosten: 410,- €



PROFESSIONELLES EMPFEHLUNGSMARKETING: DIE BESTE WERBUNG MACHT DER KUNDE

Kaum eine andere Art von Werbung ist so authentisch wie die Empfehlung eines zufriedenen Kunden. Es lohnt sich also, Kompetenzen im professionellen Empfehlungsmarketing auf- und auszubauen, um das Vertrauen in Ihr Unternehmen und damit auch den Umsatz zu steigern. Reflektieren und optimieren Sie Ihre bisherigen Ansätze, lernen Sie die verschiedenen Instrumente des Empfehlungsmarketings kennen und entwickeln Sie eine gewinnbringende Strategie für Ihren Betrieb, bei der sich alle Mitarbeiter aktiv einbringen können.

Ziel des Trainings

Sie wissen, wie Sie online und offline Empfehlungsnetzwerke gezielt und erfolgreich nutzen.

Zielgruppe

Unternehmer/-innen, Nachfolger/-innen, Jungunternehmer/-innen, Führungskräfte im Handwerk



Online-Training

Inhalt

- Kunden werben Kunden: Wie Sie Kunden als Empfehlungsgeber gewinnen
- Grundlagen eines professionellen Empfehlungsmanagements schaffen
- So überlassen Sie den Verkauf den eigenen Kunden
- Bewertungen im Netz: So funktioniert die digitale Währung
- Die Check-Liste: Anfänger oder Profi?

Format: Web Based Training

Termin: jederzeit auf unserer ViAcademy verfügbar

Dauer: ca. 15 Minuten

Präsenz-Training

Inhalt

- Bestandteile des professionellen Empfehlungsmarketings
- Vom Pflegeset des Netzwerkers: Mehr aus Kunden-Kontakten machen
- Empfehlungsmanagement systematisch stimulieren - online wie offline
- Beschwerdemanagement: Wie aus einem lästigen Übel ein gewinnbringendes Verkaufsinstrument wird
- Mitarbeiter fürs Empfehlungsmarketing gewinnen

Ort: Schloss Ziegelberg, Am Ziegelberg 1, 66693 Mettlach

Termin: 29.-30.04.2021

30.09.-01.10.2021

Dauer: 2 Tage

Kosten: 390,- €



FÜR FANS UND FOLLOWER: GOOGLE & SOCIAL MEDIA EINFACH UND GEWINNBRINGEND NUTZEN

Ohne Google und Social Media geht es heute nicht mehr: Sie gehören fest zu den Informations- und Inspirationsquellen des Kunden. Deutschlands meist gefolgtster Social Media Experte zeigt, wie Sie sich mithilfe der sozialen Medien und Google optimal präsentieren, um zahlungskräftige Kunden anzuziehen, neue Mitarbeiter zu gewinnen und Prozesse zu automatisieren.

Ziel des Trainings

Sie machen Google und Social Media zu Ihrem Handwerk und entwickeln sich zu den Gewinnern im digitalen Wandel, ohne externe Dienstleister und ohne tiefes IT- und Marketing-Know-how.

Zielgruppe

Unternehmer/-innen, Nachfolger/-innen, Jungunternehmer/-innen, Führungskräfte im Handwerk



Online-Training

Inhalt

- Aufmerksamkeit für den erfolgreichen Handwerksbetrieb von morgen
- Optimale Sichtbarkeit und Darstellung auf Google und Instagram
- Tools für schnelle und einfache aufmerksamkeitsstarke Fotos und Videos
- Reichweite steigern - 7 Wege zu neuen Kunden und Mitarbeitern
- Vertrauen gewinnen durch die richtigen Prozesse

Format: Video-Lernreihe

Termin: jederzeit auf unserer ViAcademy verfügbar

Dauer: 5 Lern-Videos à ca. 15 Minuten

Präsenz-Training

Inhalt

- Inhalt und Gestaltung einer umsatzbringenden Website
- Das passende Netzwerk finden und mit den richtigen Inhalten füllen
- Optimierte Social Media Profil für Handwerker
- Lebendige Community schaffen und Kundenbeziehungen stärken
- Reichweite steigern und Follower in zahlende Kunden verwandeln
- Apps zur Erstellung von Foto- und Videocontent

Ort: Schloss Ziegelberg, Am Ziegelberg 1, 66693 Mettlach

Termin: 26.-27.04.2021

13.-14.09.2021

Dauer: 2 Tage

Kosten: 410,- €



VON „NUR MAL SCHAUEN“ ZU „HABEN WOLLEN“: DER ERFOLGREICHE VERKAUFSPROZESS

Jede/-r Berater/-in kennt die Situationen, in denen trotz aller Mühe aus einem Gespräch kein Verkauf wird. Durch das gezielte Einhalten der einzelnen Schritte eines strukturierten Verkaufsprozesses arbeiten Sie effektiver und erkennen schneller, ob der Kunde „passend“ für Sie und das Unternehmen ist. So werden Sie vom/von Berater/-in zum/zur Verkäufer/-in – und setzen Ihr Know-how gewinnbringend ein.

Ziel des Trainings

Sie nutzen die Stufen eines erfolgreichen Verkaufsprozesses und können souverän damit umgehen.

Zielgruppe

Verkäufer/-innen und Berater/-innen mit direktem Kundenkontakt in der Ausstellung



Online-Training

Inhalt

Videoreihe zum „erfolgreichen Verkaufsprozess“:

- Die Bedeutung der richtigen Vorbereitung und des ersten Eindrucks
- Gezielte Bedarfsanalyse mit den passenden Fragetechniken
- Effektive Kommunikation – auf die Formulierung kommt es an
- Mehr Umsatz mit Cross- und Upselling
- Angebotsmanagement – nachfassen mit System

Format: Video-Lernreihe

Termin: jederzeit auf unserer ViAcademy verfügbar

Dauer: 5 Lern-Videos à ca. 8 Minuten

Präsenz-Training

Inhalt

- Vertiefung und Übung der Inhalte aus dem Online-Training
- Umgang mit schwierigen Situationen, wie z. B. lauten Kunden und Reklamationen
- Verhandlungen und Preisgespräche souverän führen und gestalten

Ort: Schloss Ziegelberg, Am Ziegelberg 1, 66693 Mettlach

Termin: 15.-16.06.2021

29.-30.11.2021

Dauer: 2 Tage

Kosten: 410,- €



KANN MEHR, WEISS MEHR, GEWINNT MEHR: DER ERFOLGREICHE INSTALLATEUR

Gute Qualität ist die Grundlage, um erfolgreich zu sein. Neben dem handwerklichen Know-how überzeugen gute Handwerker aber auch mit sozialen Kompetenzen. Sie entscheiden schlussendlich darüber, wie zufrieden der Kunde wirklich ist und generieren Weiterempfehlungen.

Ziel des Trainings

Sie erkennen die Bedeutung der sozialen Kompetenzen und nutzen die Möglichkeiten von Cross- und Upselling. Sie können souverän mit lauten Kunden bei Beanstandungen umgehen.

Zielgruppe

Installateure/-innen und alle Mitarbeiter/-innen mit Kundenkontakt



Online-Training

Inhalt

Videoreihe zum „erfolgreichen Installateur“:

- Die Bedeutung der richtigen Vorbereitung
- Der erste Eindruck ist oft entscheidend
- Effektive Kommunikation - auf die Formulierung kommt es an
- Mehr Umsatz mit Cross- und Upselling vor Ort beim Kunden
- Der richtige Umgang mit lauten Kunden und Beanstandungen

Format: Video-Lernreihe

Termin: jederzeit auf unserer ViAcademy verfügbar

Dauer: 5 Lern-Videos à ca. 8 Minuten

Präsenz-Training

Inhalt

- Vertiefung und Übung der Inhalte aus dem Online-Training
- Von der richtigen Vorbereitung bis zum Umgang mit Reklamationen und Beanstandungen

Ort: Schloss Ziegelberg, Am Ziegelberg 1, 66693 Mettlach

Termin: 14.06.2021

01.12.2021

Dauer: 1 Tag

Kosten: 290,- €



DAS SIEHT NACH ERFOLG AUS: MATERIALIEN, FARBEN UND TRENDS PRÄSENTIEREN

Funktion ist wichtig, entscheidend ist jedoch oft die Optik. Trends mit Geschmack und dem richtigen Gespür für Materialien und Farben zu präsentieren, muss nicht teuer und aufwendig sein. Mit kreativen Collagen zeigen Sie aktuelle Stilrichtungen, demonstrieren Ihre Kompetenz und geben Ihren Kunden Orientierung.

Ziel des Trainings

Sie erstellen einfache und plakative Collagen für das Tagesgeschäft, die Ihnen mehr Sicherheit in der Kundenberatung geben und zu schnelleren Ergebnissen in der Entscheidungsfindung verhelfen.

Zielgruppe

Verkäufer/-innen, Planer/-innen und Berater/-innen, die ihre gestalterischen Kompetenzen ausbauen wollen



Präsenz-Training

Inhalt

- Der Wandel der neuen Badkultur und aktuelle Badtrends
- Trends erkennen und für die eigenen Kunden aufbereiten
- Online-Plattformen und Netzwerke für mehr Know-how und Hintergründe
- Collagen und Moods mithilfe von Printmaterialien, Farbflächen und Online-Darstellungen, wie Pinterest, erstellen
- Der Badentwurf als Skizze mit integrierten Moods und Infos

Ort: Schloss Ziegelberg, Am Ziegelberg 1, 66693 Mettlach

Termin: 12.-13.04.2021

25.-26.10.2021

Dauer: 2 Tage

Kosten: 390,- €



MIT PAPIER UND STIFT ÜBERZEUGEN: DIE PERSPEKTIVISCHE HANDSKIZZE

Hier liegt der Erfolg in Ihrer Hand – und zwar wortwörtlich. Denn schon eine einfache Zeichnung kann Ihren Kunden Unsicherheiten nehmen, Ihre Kompetenz demonstrieren und den Impuls zur Kaufentscheidung geben. Erlernen Sie die schnelle und einfache Handskizze als Ausdrucksform von Kreativität und handwerklichem Können.

Ziel des Trainings

Sie wenden die Grundlagen des perspektivischen Zeichnens in der Praxis an und beraten anhand von Skizzen.

Zielgruppe

Verkäufer/-innen, Planer/-innen und Berater/-innen, die ihre gestalterischen Kompetenzen ausbauen wollen.



Präsenz-Training

Inhalt

- Skizzieren ohne Lineal mit einem lockeren Strich in Grundriss und Ansichten
- Das schnelle farbige Anlegen der Skizze
- Grundkenntnisse der perspektivischen Skizze verstehen und erlernen
- Objekte und Räume zeichnen mit dem räumlichen Raster
- Aktuelle Trends einbringen

Ort: Schloss Ziegelberg, Am Ziegelberg 1, 66693 Mettlach

Termin: 06.-07.05.2021

21.-22.10.2021

Dauer: 2 Tage

Kosten: 390,- €



OHNE MOOS NIX LOS: ERFOLGSFAKTOR STUNDENSATZ

Haben Sie schon mal ausgerechnet wie viele Angebote Sie erstellen und welche Kosten Ihnen dafür entstehen? Was kostet Sie eine Produktivstunde mit und ohne Materialaufschlag? Wie produktiv sind Ihre Mitarbeiter und welchen Stundensatz erreichen Sie überhaupt? Mit der Ermittlung Ihres Stundenverrechnungssatzes können Sie schon im Vorfeld ermitteln, welche Auswirkungen betriebliche Veränderungen haben. Verkaufen Sie sich nicht unter Preis!

Ziel des Trainings

In diesem Workshop erarbeiten Sie den Stundenverrechnungssatz Ihres Unternehmens oder Ihres Betriebs mithilfe eines einfachen Excel-Sheets.

Zielgruppe

Unternehmer/-innen, Nachfolger/-innen, Jungunternehmer/-innen, Führungskräfte im Handwerk



Online-Training

Inhalt

- Hintergründe eines stagnierenden Umsatzes trotz steigender Aufträge
- Prozessoptimierung in der Angebotserstellung
- Sinn und Zweck des Stundenverrechnungssatzes
- Kosten einer Produktivstunde ohne Materialsubventionierung
- Urkalkulation und AGBs

Format: Live Online Training

Termin: 20.04.2021 von 15.00 bis 16.30 Uhr
01.09.2021 von 15.00 bis 16.30 Uhr

Dauer: 90 Minuten



Präsenz-Training

Inhalt

- Eigene Kalkulationsgrundlagen für den Betrieb schaffen, kennen und unterscheiden
- Zusammenhang zwischen Produktivität und Unternehmensgewinn
- Angebote und AGBs rechtssicher formulieren,
- Bessere Margen erzielen durch den Einsatz hochwertiger Villeroy & Boch Markenprodukte

Ort: Schloss Ziegelberg, Am Ziegelberg 1, 66693 Mettlach

Termin: 17.05.2021
20.09.2021

Dauer: 1 Tag

Kosten: 290,- €



EINFACH STATT KOMPLIZIERT: DIE DATENSCHUTZBIBEL FÜR DAS HANDWERK

Keine Frage: Datenschutz ist wichtig – aber leider oft auch nervig. Die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) wirkt wie ein unbezwingbarer Riese, den kaum jemand durchschaut. Bei Verstößen drohen zudem hohe Bußgelder. Mit der Datenschutzbibel wird die DSGVO verständlich und auch für Ihr Unternehmen praktisch umsetzbar. So vergeuden Sie keine Liquidität für Bußgelder.

Ziel des Trainings

Sie erarbeiten Ihr eigenes Datenschutzkonzept mithilfe der Datenschutzbibel. Sie bearbeiten Checklisten und Formblätter und kennen deren Zusammenhänge und Wichtigkeit.

Zielgruppe

Unternehmer/-innen, Nachfolger/-innen, Jungunternehmer/-innen, Führungskräfte im Handwerk



Online-Training

Inhalt

- DSGVO verständlich erklärt
- Überblick über die Bußgeldberechnung nach Umsatzhöhe
- Pflichten für Unternehmen und Betriebe
- Workbook Datenschutz
- Checklisten und Formblätter für Datenschutzkonzepte

Format: Live Online Training

Termin: 22.04.2021 von 15.00 bis 16.30 Uhr
02.09.2021 von 15.00 bis 16.30 Uhr

Dauer: 90 Minuten

Präsenz-Training

Inhalt

- Zusammenhänge und Wichtigkeit von Datenschutz, Geldstrafen und Bußgeld-Katalog (seit Oktober 2019)
- Entwicklung eines eigenen Datenschutzkonzeptes mithilfe der Datenschutzbibel (Workbook-Ordner)
- Bearbeitung der Checklisten und Formblätter für das eigene Unternehmen

Ort: Schloss Ziegelberg, Am Ziegelberg 1, 66693 Mettlach

Termin: 18.05.2021
21.09.2021

Dauer: 1 Tag

Kosten: 290,- €



Erfolgsprogramm - Kategorie 3:

Technische Trainings



Mit zunehmender technischer Raffinesse unserer Produkte steigen auch die Anforderungen an die Beratung sowie an das Montage- und Wartungs-Know-how. In Mettlach bieten wir technische Trainings für Fachhandwerk, Handelspartner, Planer und Architekten sowie Auszubildende. Hier bekommen Sie praxisnahe Einblicke in die Funktionsweise der Produktwelten von Villeroy & Boch. Je nach Bedarf sind unsere praktischen Workshops mehr technik- oder verkaufsorientiert und individuell in die Tiefe gehend. Unsere Einzel- und Gruppentrainings (Dauer 1 bis 2 Stunden) bieten Ihnen punktgenaues „Gewusst-wie“, das geradewegs auf Ihre Anforderungen abgestimmt ist. Ob im Rahmen von Werksbesuchen oder zu einem persönlichen Wunschdatum.



Steigern Sie Ihre technische Kompetenz und überzeugen Sie Ihre Kunden mit einem umfassenden Produkt- und Montagewissen. Mithilfe funktionaler Module, Schnittmodellen, Montagewänden und -böden erhalten Sie praxisnahe Einblicke in die Funktionsweisen unserer Produktwelten. Praktische Übungen an den Produkten, wie die Montage oder die Produkt-Fehlersuche, fördern den Wissenstransfer und die Übertragbarkeit des Gelernten in die Praxis.

Unser Angebot an Web Based Trainings wird kontinuierlich, an den Bedürfnissen unserer Kunden orientiert, erweitert. Aktuell bieten wir unter anderem interaktive Trainings zu folgenden Themen an:

ViClean-I 100

Das neue Dusch-WC ViClean-I 100 überzeugt durch hochwertige Materialien und Technologien. Verdeckte Kabel und Anschlüsse lassen es dabei aussehen wie ein ganz normales WC. Die Installation des Dusch-WCs kann von nur einer Person schnell und sicher durchgeführt werden. Überzeugen Sie sich selbst!

Squaro Infinity

Lernen Sie unsere innovative Duschbodenlösung kennen, um sicher zu beraten und zu montieren.

ViConnect

Unser „ViConnect“ Vorwandelement ist die perfekte Ergänzung zum gesamten WC-Keramiks Sortiment von Villeroy & Boch. Lernen Sie alles über unsere Vorwandelemente, Drückerplatten und Einbauvarianten.

Unser Hygiene-Champion

Spülrandlose WCs ermöglichen eine besonders gründliche und schnelle Reinigung. Hier erfahren Sie mehr über die innovativen Technologien unserer WCs.

Villeroy & Boch Küchenspülen

Küchenspülen sind außergewöhnlich hohen Belastungen ausgesetzt. Umso entscheidender ist die Qualität des Materials. In diesem Web Based Training erfahren Sie, warum Keramikspülen von Villeroy & Boch die richtige Wahl sind.



Mehr Infos dazu:
QR scannen
oder unter
viacademy.villeroy-boch.com



Darüber hinaus bieten wir Ihnen orts- und zeitunabhängiges Lernen mit unseren produktbezogenen **Web Based Trainings**. Interaktive online Trainings mit ca. 15 Minuten Lernzeit erlauben es Ihnen auf moderne Art und Weise sich technisches Wissen über unsere Produkte anzueignen. Entweder für Verkauf oder Montage sind unsere Trainings an die jeweilige Zielgruppe ausgerichtet. Die Web Based Trainings werden regelmäßig um weitere Themen ergänzt.



Ebenso bieten wir in regelmäßigen Abständen **Live Online Trainings** zu technischen und produktbezogenen Trainings an. Schauen Sie regelmäßig unter viacademy.villeroy-boch.com in unserer ViAcademy vorbei, um sich über Themen und Termine zu informieren und nichts zu verpassen.

Azubi Camp 2021

EXPEDITION ZUKUNFT →



Mehr Infos dazu:
QR scannen
oder unter
viacademy.villeroy-boch.com

Schicken Sie Ihre Azubis auf eine einzigartige Expedition, um neue Erfahrungen zu sammeln. Gemeinsam mit Extremsportler Joachim Franz, der für seine Abenteuer-Expeditionen mehrfach ausgezeichnet wurde, haben Ihre Azubis die Chance, zahlreiche spannende Aufgabenstellungen in einer anderen Umgebung kennenzulernen.

Verstehen, Lernen, Lösungen finden – Produkt-Know-how und persönliche Weiterentwicklung – all das bringt unsere Expedition mit sich und gleichzeitig werden Teamfähigkeit und Kommunikationsgeschick gefördert.

Das **Azubi-Camp** bietet nach einer Sanitär-Werksbesichtigung allen Teilnehmern/-innen ein echtes Outdoor-Erlebnis mit Workshops, Lagerfeuer sowie einer Übernachtung in Zelten.

Ort: Jugendzeltplatz Saarhölzbach (bei Mettlach)

Datum: 17.-18.6.2021

Kosten: 149,- €





Erfolgsprogramm – Kategorie 4:

Individuelle Trainings und Seminare

Maßgeschneiderte Trainingsinhalte - auch bei Ihnen vor Ort!



Unterschiedliche Unternehmen haben unterschiedliche Ansprüche. Um dieser Tatsache und der Individualität eines jeden Unternehmens gerecht werden zu können, bieten wir Ihnen exklusive Trainings und Seminare auch bei Ihnen vor Ort an. Diese individuellen Trainingskonzepte werden inhaltlich speziell auf Ihren Betrieb, Ihre Mitarbeiter und Kunden angepasst und können auf Wunsch bei Ihnen vor Ort, in Tagungshotels oder in den Räumlichkeiten der Global Academy von Villeroy & Boch stattfinden.

Wir gestalten und konzipieren Ihr maßgeschneidertes Seminar an 365 Tagen im Jahr: ob eintägige, zweitägige oder mehrmodulige Trainingsmaßnahmen - bei Ihnen vor Ort oder in den Räumlichkeiten der Global Academy. Nutzen Sie unsere langjährige Erfahrung im Eventmanagement für die professionelle Umsetzung Ihrer Seminarveranstaltungen. In Kooperation mit einer starken Marke bieten Sie durch Weiterbildungsangebote eine Serviceleistung mehr an - zur Bindung und Bildung Ihrer Kunden und Mitarbeiter.

Sie haben sich für die Umsetzung eines unserer individuellen Trainingskonzepte entschieden? Dann freuen wir uns auf die gemeinsame Aufgabe! Im Folgenden erhalten Sie einen Überblick, was Sie und Ihr Team bei der Durchführung eines Inhouse-Seminars erwartet. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage per E-Mail info.seminare@villeroy-boch.com oder telefonisch unter +49 (0)6864 81-2984.

Ablauf und Leistungsübersicht:

- Abstimmung und Vorbereitungsgespräche
- Bedarfsanalyse/-ermittlung
- Individuelle Kosten-Kalkulation und Angebotserstellung
- Anpassung und Vorbereitung der Trainings mit Ausrichtung auf die Bedarfe der Firmen und Teilnehmer/-innen
- Bereitstellung von Templates zur Vorbereitung und Organisation
- Professionelle Durchführung des Trainings mit ausgewählten Profi-Trainern
- Seminarpakete für Teilnehmer/-innen
- Nachbereitung, Evaluation und Feedback

Nützliche Informationen zu unseren Trainings

Sie haben sich dazu entschlossen, Ihren Erfolg gemeinsam mit Villeroy & Boch weiter auszubauen? Dann heißen wir Sie herzlich willkommen in der Global Academy! Damit der schnellen Planung und einem reibungslosen Ablauf nichts im Wege steht, finden Sie auf dieser Seite hilfreiche Informationen zu Seminarinhalten, Anmeldeverfahren, Anreise und Übernachtungsmöglichkeiten sowie zu Absage eines gebuchten Seminars und den entsprechenden Stornierungsmöglichkeiten.



Was beinhaltet ein Seminar?

In den Seminarpaketen von Villeroy & Boch steckt alles drin:

Die Schulungen finden in der Regel von 9 bis 17 Uhr statt und beinhalten Ihre Schulungsunterlagen sowie die Bewirtung in der Akademie. Alle zweitägigen Veranstaltungen enthalten zusätzlich eine Rahmenveranstaltung am Abend mit gemeinsamem Essen.

In unserem Rahmenprogramm bieten wir viele Möglichkeiten und Sehenswürdigkeiten an, wie einen Besuch unseres Werks, unseres keramischen Museums „Keravision“ oder unseres Outlets in Mettlach.

Die Übernachtungsmöglichkeit ist nicht im Seminarpaket enthalten, gerne empfehlen wir Ihnen ausgewählte Hotels in unserer Region.

Wie melde ich mich an?

Sie buchen Ihr Seminar ganz einfach unter viacademy.villeroy-boch.com. Sie erhalten daraufhin eine Anmeldebestätigung von uns. Detaillierte Informationen und Unterlagen gehen Ihnen ca. zwei Wochen vor Seminarbeginn zu.

Um einen größtmöglichen Lernerfolg zu gewährleisten, ist die Teilnehmerzahl pro Seminar begrenzt. Melden Sie sich daher frühzeitig an, die Seminarplätze werden in der Reihenfolge der eingehenden Anmeldungen vergeben. Sollte Ihr Wunschtermin ausgebucht sein, schlagen wir Ihnen gerne eine Alternative vor.

Kann ein Seminar ausfallen?

Ein Seminar kann aufgrund zu geringer Teilnehmerzahl oder aufgrund gesetzlicher Maßnahmen bzw. Ein- oder Beschränkungen ausfallen.

Dann informieren wir Sie rechtzeitig.

Wie storniere ich ein Seminar?

Falls Sie Ihr gebuchtes Seminar nicht wahrnehmen können, stehen Ihnen drei Optionen offen:

- Sie können jederzeit eine/n Ersatzteilnehmer/-in benennen.
- Sie wandeln Ihre Buchung in eine Trainingsoption um: Damit können Sie anstelle des gebuchten Kurses ein anderes Seminar Ihrer Wahl in den nächsten 12 Monaten besuchen.
- Für eine vollständige Absage ist eine Stornierung bis 2 Wochen vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei Absagen bis einen Werktag vor Seminarbeginn fällt eine Kostenbeteiligung von 50 % der Seminargebühren an.

Liegt keine fristgerechte Absage vor, wird die Seminargebühr in voller Höhe fällig.

Die Fördergelder

Wir möchten darauf aufmerksam machen, dass Möglichkeiten für eine finanzielle Förderung von beruflichen Weiterbildungsmaßnahmen aus öffentlichen Mitteln genutzt werden können.

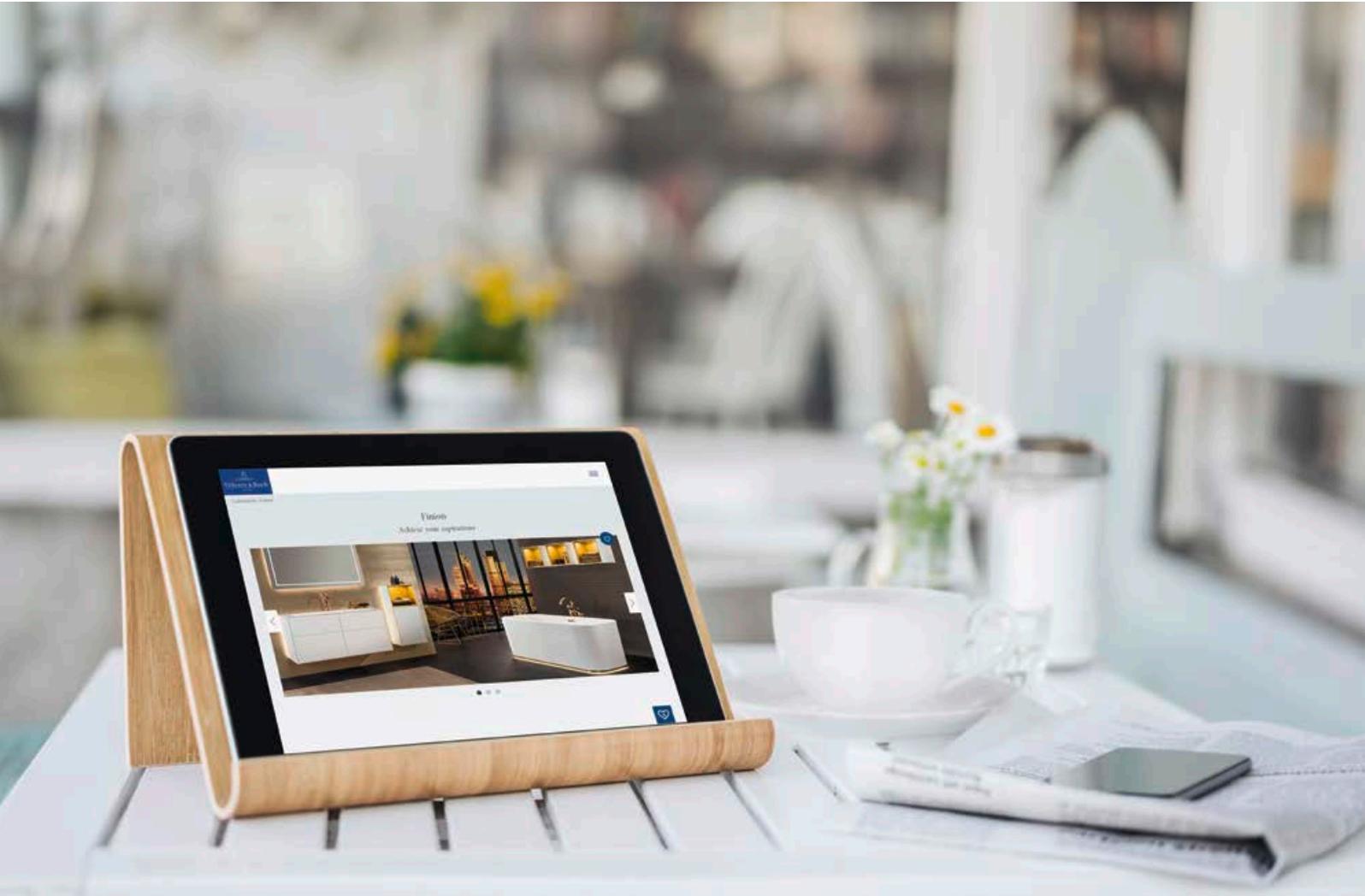
Die entsprechenden Programme unterscheiden sich je nach Bundesland und Region. Sie werden ggf. auch von unterschiedlichen Stellen verwaltet, wie z. B. von den Wirtschafts-, Kultus- oder Sozialministerien. Auskünfte erhalten Sie dazu von der regional zuständigen IHK, HWK oder Arbeitsverwaltung. Wir empfehlen Interessenten, sich bei diesen Stellen über solche Programme zu informieren. **WICHTIG: Der Antrag muss vor Beginn des Lehrgangs gestellt werden!**

In einigen Bundesländern gibt es individuelle Förderprogramme (siehe www.bmbf.de, www.foerderdatenbank.de oder www.iwwb.de). Eine Übersicht aktueller Förderprogramme der Stiftung Warentest finden Sie unter Bildung und Soziales bei www.test.de.



ViAcademy

Mehr Zeit. Mehr Möglichkeiten.



ViAcademy

Unsere Lern- und Buchungsplattform für Trainings und Seminare

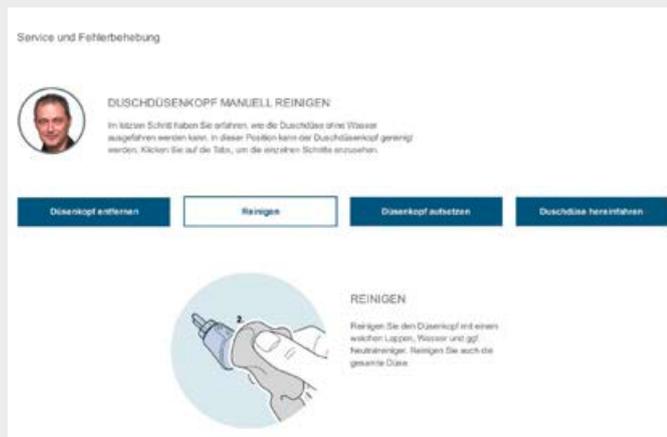
Sie haben sich dazu entschlossen, Ihren Erfolg gemeinsam mit Villeroy & Boch weiter auszubauen?
Dann heißen wir Sie herzlich willkommen!

Hier können Sie sich ganz einfach einen Überblick über alle Trainings und Termine verschaffen –
und Ihre Kurse besonders schnell und einfach buchen. Zudem stehen Ihnen Web Based Trainings zu
Villeroy & Boch Produkten und Live Online Trainings zu aktuellen Themen kostenfrei zur Verfügung.

Alle Trainings der Global Academy finden Sie auf unserer Onlineplattform ViAcademy im Bereich des Professional Portals von Villeroy & Boch.

ViAcademy Online Trainings

Neben den Präsenz-Trainings finden Sie hier viele Online Trainings. So nutzen wir die heute verfügbaren Möglichkeiten der Vernetzung über Internet oder Intranet in Verbindung mit „klassischen“ Lernmethoden und Onlinemedien für Ihren optimalen Lernerfolg. Die Kombination aus Präsenz-Training, Live Online Training und Web Based Training ermöglicht nicht nur ein ganzheitliches, sondern auch zeit- und ortsunabhängiges Lernen.



Hier melde ich mich an:



viacademy.villeroy-boch.com

Glossar

Webinar und Web Based Training kurz erklärt



Webinar (Live Online Training)

Ein Webinar ist ein Vortrag, der online stattfindet. Die Veranstaltung ist also live zu einer bestimmten Uhrzeit. Die Teilnehmer/-innen loggen sich auf der entsprechenden Plattform ein, um den Redner zu hören und seine Präsentation auf dem Bildschirm zu verfolgen. Kamera und Mikrofon brauchen sie nicht, eine Interaktion mit dem Dozenten kann aber über einen Chat erfolgen.

Web Based Training

Ein Web Based Training ist ein interaktiver Weiterbildungskurs, der online zur Verfügung gestellt wird und meist aus Videos, Skripten, Wissensüberprüfungen und anderen Aufgaben besteht. Die Teilnehmer/-innen nutzen die Unterlagen flexibel und lernen selbstorganisiert. Die Lerninhalte sind jederzeit abrufbar und können unabhängig von Ort und Zeit genutzt werden.



*„Wir trainieren dort,
wo andere Urlaub machen!“*

Schloss Ziegelberg

Wie bei so vielen Dingen im Leben spielt das Ambiente eine besondere Rolle.

Deswegen lernen unsere Seminarteilnehmer/-innen an einem ganz besonderen Ort: Schloss Ziegelberg. Das malerische Anwesen, das 1878 als Residenz für die Familie Edmund von Boch erbaut wurde, liegt über den Dächern von Mettlach, inmitten uralter Parkbäume, abseits von hektischem Trubel und bietet so ein hervorragendes Lernumfeld für unsere Seminare und Trainings.

Begeisterte Seminarteilnehmer/-innen schreiben ...



„Direkt in die Praxis umsetzbar“

„Im Seminar wurden anhand konkreter Beispiele, Denkprozesse angeregt und Ratschläge gegeben, die mich als Verkäuferin wesentlich weiterbringen. Durch den ständigen Wechsel zwischen Gruppenarbeiten und Präsentationen wurde der Stoff sehr einprägsam vermittelt.“ Julia Knoche, Knoche Haustechnik GmbH, Schmallenberg

„Die richtigen Tipps und Techniken“

„Die Weiterbildungsreihe zum Ausstellungsverkäufer Bad und Wohnen (IHK) vermittelt mir viele neue Tipps und Techniken. Die Kompetenz der Trainer ist bemerkenswert und sie stehen uns auch bei Rückfragen mit Rat und Tat zur Seite. Durch die Teilnahme an der Weiterbildungsreihe fühle ich mich in der Lage auch schwierigere und anspruchsvollere Kunden professionell bei ihrer Auswahl zu beraten. Besonders gut gefällt mir außerdem die Vielseitigkeit des Seminars, welches ein breites Spektrum an Wissen vermittelt.“ Daniel Harkers, Harkers BADIDEEN, Bramsche

„Für alle, die mehr erreichen wollen!“

„Die Seminare von Villeroy & Boch sind eine wirkliche Bereicherung für alle, die Fachkompetenzen auf- und ausbauen und noch mehr erreichen wollen. Es wird nicht nur an der Oberfläche der Themenfelder gekratzt, sondern geht, an der Gruppe orientiert, auch sehr tief in die Details mit praktischen Beispielen, die schnell und einfach ins eigene Unternehmen zu integrieren sind.“ Céline Greb, K. Greb & Sohn Haustechnik AG, Zürich

Wo finde ich die Global Academy?



Schloss Ziegelberg,
Am Ziegelberg 1,
66693 Mettlach

Wo melde ich mich an?



viacademy.villeroy-boch.com

Villeroy & Boch AG
Global Academy • Hauptverwaltung • 66693 Mettlach
Tel.: +49 (0) 6864 81-1500 • E-Mail: info.seminare@villeroy-boch.com

WWW.PRO.VILLEROY-BOCH.COM