



Villeroy & Boch
1748



ViAcademy
Training. Wissen. Expertise.

SEMINARE UND TRAININGS 2024

Legen Sie jetzt Ihren Erfolgskurs fest!

Inhaltsverzeichnis



Vorstellung ViAcademy _____ 3

Ihre Vorteile und unsere digitalen Trainingsformate kompakt zusammengefasst



Weiterbildung mit IHK-Zertifikat _____ 7

„Ausstellungsverkäufer/-in Bad und Wohnen (IHK)“
und „Projektmanager/-in Bad und Wohnen (IHK)“



Hybride Trainings _____ 16

„Monteur/-in 4.0 - Fit für die Zukunft“



Seminare _____ 18

Individuelle Trainingskonzepte für praxisnahes Wissen



Produkt-Trainings _____ 20

Wartung, Montage, Produktexpertise:
unsere technischen Trainings im Überblick



Weiterbildung im Bauwesen _____ 21

Unsere Trainings und Seminare für Architekt/-innen und Planer/-innen



Standorte unserer Präsenztrainings _____ 22

Unsere Seminar- und Trainingsräume
in Deutschland, Belgien und den Niederlanden



v. l. Jérôme Boußonville, Dagmar Schumacher, Jörg Karrenbauer
Das Team der ViAcademy von Villeroy&Boch

Willkommen in der ViAcademy!

Planungsunsicherheit, steigende Kundenansprüche, das neue Heizungsgesetz – 2024 kommen viele Herausforderungen auf SHK-Profis zu. Verwandeln Sie sie in Chancen! Stellen Sie sich und Ihr Team souverän auf. Mit der ViAcademy sind Sie bestens für alle aktuellen Entwicklungen und die Zukunft gerüstet.

Werden Sie zu begehrten Ansprechpartnern für alle Fragen rund ums Bad.

Das umfassende Weiterbildungsangebot der ViAcademy ist praxisorientiert und flexibel. Mit Trainings, die relevant und leicht anzuwenden sind. Gestaltet und geleitet von Profis, die Ihre Stärken und die Ihrer Teammitglieder erkennen und fördern. Von kompakten Video- und Online-Kursen bis zur Weiterbildungsreihe mit IHK-Zertifikat: Wählen Sie jetzt Ihr nächstes Training.



Gute Gründe für die ViAcademy

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 ViAcademy Team kompetent und fachmännisch zur Seite. So können wir jederzeit individuell auf Ihre und auf die Wünsche Ihrer Mitarbeiter/-innen eingehen.



Mehr Service

Im alltäglichen Verkaufsgeschehen stehen die Kund/-innen 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 sich die Teilnehmer/-innen ihre Zeit frei einteilen können. Online-Trainings on demand finden in jedem Terminkalender Platz.



Mehr Umsatz

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



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/-innen, sondern auch auf die Besonderheiten Ihres Betriebes eingehen.



Flexibel und immer am Puls der Zeit

Der wichtigste Vorteil unserer Onlineformate: volle Flexibilität. Lernen Sie, wann und wo immer Sie wollen. Und lassen Sie sich von neuen Impulsen inspirieren. Sie interessieren sich für ein bestimmtes Training? Schnuppern Sie digital rein. Oder bereiten Sie sich vorab auf ein Präsenztraining vor. Entdecken Sie jetzt die digitale Vielfalt der ViAcademy.



Hier geht's zu den Trainings

Die besten Ideen entstehen im Austausch. Entdecken Sie unsere Social Media Kanäle für's Fachhandwerk.



@villeroyboch_badprofis



Villeroy & Boch – Die Gruppe für Bad-Profis





Jetzt als
ViPartner registrieren



<https://pro.villeroy-boch.com/vipartner>

MIT ViPARTNER IN DER 1. REIHE SITZEN. 🚗

DAS PARTNERPROGRAMM FÜR SHK-PROFIS

Kommen Sie an Bord und genießen Sie die Vorteile und Leistungen unseres Partnerprogramms. Zum Beispiel die Garantieverlängerung auf bis zu 30 Jahre, exklusive Vorabinformationen oder die ViP-Hotline. Lassen Sie uns zusammenwachsen, um zusammen zu wachsen.

ViPARTNER
Zusammen wachsen.

Weiterbildung mit IHK-Zertifikat

Bereit für einen großen Sprung auf der Karriereleiter?



Eröffnen Sie sich neue Perspektiven und werden Sie zu gefragten Spezialisten. Mit unseren IHK-zertifizierten Weiterbildungen steigen Sie zu wichtigen Ansprechpartner/-innen und Impulsgeber/-innen auf – sowohl auf der Auftrag- als auch für Arbeitgeberseite. Gewinnen Sie umfassendes Fachwissen in der Badberatung- und -gestaltung als „Ausstellungsverkäufer/- in Bad und Wohnen (IHK)“. Und lernen Sie als „Projektmanager/- in Bad und Wohnen (IHK)“ komplexe Prozesse in der Bad- und Raumplanung erfolgreich zu steuern.

Beide Weiterbildungen sind von der IHK zertifiziert und werden nur in Kooperation mit der ViAcademy von Villeroy & Boch angeboten. Sie sind bundesweit anerkannt und genießen ein hohes Ansehen in der Badbranche. Gemeinsam mit der Industrie- und Handelskammer entwickelt, zeichnen sie sich durch besonders aktuelle Inhalte und Praxisnähe aus. So können Sie Ihr neuerworbenes Wissen direkt und erfolgreich einsetzen.

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



Steigende Kundenansprüche fordern die ganze Persönlichkeit von Ausstellungsberater/-innen. Deshalb werden Fachkräfte mit Format gebraucht. Menschen, die durch kompetente und intensive Beratung hochwertige Produkte verkaufen, neue Kund/-innen gewinnen und bestehende Kundenbeziehungen erfolgreich pflegen können.

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

Übersicht

- Zeitraum:** 11 Module innerhalb von 12 Monaten
- Dauer:** je 2 Tage pro Modul + 1 Einführungstag + 1 Tag für die Abschlussleistung (insgesamt 24 Tage)
- Invest:** 4.900,- € inkl. Organisation und Bewirtung (zzgl. Kosten für Anreise und Übernachtungen)
- Zielgruppe:** Berater/-innen, Verkaufskräfte, Kundenkontakt und Vertrieb, Jungunternehmer/-innen und Unternehmensnachfolge
- Ort:** Schloss Ziegelberg, Am Ziegelberg 1, 66693 Mettlach

Weitere Informationen zu den Inhalten und zur Anmeldung:
viacademy@villeroy-boch.com
oder gleich hier



MODUL 1 EINSTIEGSMODUL: PERSÖNLICHKEITSKOMPETENZ



Entdecken Sie Ihre Stärken und entfalten Sie Ihr Potenzial durch Übungen für beratungsintensives Verkaufen.

Lerninhalte

- Anforderungsprofil herausarbeiten
- Bestandsaufnahme und Weichenstellung
- Beratungskonzepte, Beratungsinterventionen
- Definition der persönlichen Ziele

Präsenz-Training

Termin: 16. - 18.09.2024

MODUL 2 FARBE UND FORM I: FARBEN HELFEN VERKAUFEN



Lernen Sie Farben, Formen und Strukturen verkaufsorientiert in der Beratung einzusetzen.

Lerninhalte

- Farbwirkung studieren: in Theorie und Praxis
- Sicherer Umgang mit Epochen und Stilrichtungen
- Die Gesetze der Farbwahrnehmung
- Das Licht: seine Tücken und der richtige Einsatz

Präsenz-Training

Termin: 17. + 18.10.2024

MODUL 3 VERKAUFSTRAINING I: KUNDEN ZUR ENTSCHEIDUNG FÜHREN



Analysieren Sie die Beratungsphasen: Vorbereitung, Kontaktaufnahme, aktives Nachfassen und Einwände.

Lerninhalte

- Sicherheit und Kompetenz im Beratungsgespräch
- Nutzenorientiert argumentieren
- Struktur im Verkaufsprozess
- Die richtige Kommunikation mit Ihrer Zielgruppe

Präsenz-Training

Termin: 19. + 20.11.2024

MODUL 4 GESTALTUNG UND STIL: MASSGESCHNEIDERTE ENTWÜRFE



Schulen Sie Ihre Gestaltungskompetenz und optimieren Sie Ihre Entwürfe in praktischen Übungen.

Lerninhalte

- Harmonische Kombination von unterschiedlichen Materialien, Collagen und Zeichentechniken
- Praktische Übung: Lifestyle-Collagen, Moods und maßstabsgerechte Entwürfe

Präsenz-Training

Termin: 12. + 13.12.2024

MODUL 5 KUNDENMANAGEMENT:
FÜR TRAGFÄHIGE KUNDENBEZIEHUNGEN



Entdecken Sie Ihre Stärken und entfalten Sie Ihr Potenzial durch Übungen für beratungsintensives Verkaufen.

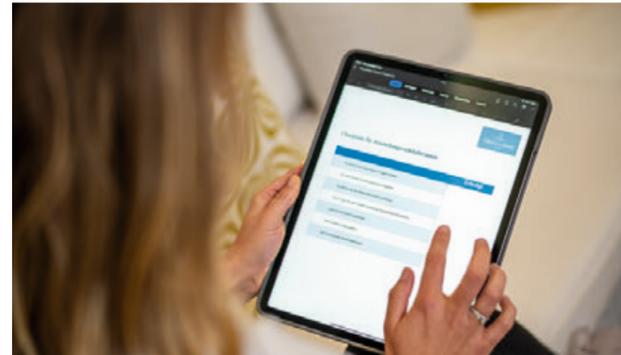
Lerninhalte

- Was Ihre Kundschaft bewegt
- Wie funktioniert Empfehlungsmarketing?
- Mit Reklamationsmanagement Menschen gewinnen und binden
- AIMOF: ein Leitfaden zum Umgang mit Beschwerden

Präsenz-Training

Termin: 15. + 16.01.2025

MODUL 6 PROJEKTMANAGEMENT:
BADPROJEKTE ERFOLGREICH HANDHABEN



Planen Sie Ihre Abschlusspräsentation und lernen Sie effektives Organisieren und erfolgreiches Netzwerken.

Lerninhalte

- Badrenovierung: Planung, Controlling und Dokumentation
- Erfolgreiches und zielorientiertes Netzwerken
- Best Practice: Wir teilen unsere Erfahrungen
- Komplettbadsanierung - das Projektmanagement der Zukunft

Präsenz-Training

Termin: 18. + 19.02.2025

MODUL 9 VERKAUFSTRAINING II: BEWÄHRTE VERKAUFS-
WERKZEUGE WIRKUNGSVOLL EINSETZEN



Überzeugen Sie durch strukturierte Gesprächsleitfäden für erfolgreiche Beratungs- und Verkaufsgespräche

Lerninhalte

- Markenkonzept von Villeroy & Boch bedarfsorientiert einsetzen
- Lifestyle-Konzept als Verkaufswerkzeug
- Strukturierte Gesprächsleitfäden einsetzen
- Verkaufshilfen kennenlernen und nutzen

Präsenz-Training

Termin: 14. + 15.05.2025

MODUL 10 BAD- UND WOHNRAUMPLANUNG:
WISSEN AKTIV UMSETZEN



Perfektionieren Sie Ihr Wissen in Lifestyle, Bedarfs- und Wohnraumanalyse, Fliesensortiment und Badkollektionen.

Lerninhalte

- Mehrwert: Die Services von Villeroy & Boch
- Grundrissplanung Bad mit integrierter Lichtplanung und Elektroplan
- Anfertigen von kleinen perspektivischen Skizzen

Präsenz-Training

Termin: 16. + 17.06.2025

MODUL 7 SKIZZIEREN UND BERATEN:
DIE VORTEILE DES ZEICHNERISCHEN SEHENS



Setzen Sie die richtigen Impulse mit räumlichen Skizzen und Sicherheit bei der Kaufentscheidung.

Lerninhalte

- Skizzen im Beratungsgespräch nutzen
- Dreidimensionalität erzeugen: mit Schatten und Perspektive
- Grundkenntnisse der perspektivischen Skizze
- Mit räumlichem Raster Objekte und Räume zeichnen

Präsenz-Training

Termin: 17. + 18.03.2025

MODUL 8 FARBE UND FORM II:
ERLERNTES VERTIEFEN



Vertiefen Sie Ihre Kenntnisse zum Thema Farbe und Form, um bedarfsgerechte Lösungen zu konzipieren.

Lerninhalte

- Streifzug durch die Architekturgeschichte
- Farbenlehre: Was harmoniert, was beißt sich?
- Farbumgebungen und persönliche Wohlfühlfarben
- Farben und Formen stilischer inszenieren

Präsenz-Training

Termin: 10. + 11.04.2025

MODUL 11 ABSCHLUSSMODUL:
PRÄSENTATION DES GELERTEN



Lernen Sie wichtige Präsentationstechniken, die Sie auf die Abschlussleistung am dritten Tag vorbereiten.

Lerninhalte

- Hörer- und Situationsbezug herstellen
- Präsentationstraining: Anfang, Übergänge und Schluss
- Reflexion: Rückblick und Perspektiven
- Abnahme der IHK-Zertifikatsprüfung und Zertifikatsübergabe

Präsenz-Training

Termin: 16.-18.07.2025



Daniel Harkers,
Harkers BADIDEEN,
Bramsche

Ein Einblick
aus Absolventensicht

„Die Weiterbildungsreihe zum Ausstellungsverkäufer/-in 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. Besonders gut gefällt mir außerdem die Vielseitigkeit des Seminars, welches ein breites Spektrum an Wissen vermittelt.“

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



Steigende technische Herausforderungen und immer komplexer werdende Produkte erfordern mehr Wissen und Kompetenz. Auftraggeber/-innen begegnen Ihnen mit einem hohen Kenntnisstand und immer höheren Erwartungen an die Umsetzung des gewünschten Badprojektes.

Werden Sie zu spezialisierten Projektmanager/-innen, die alle Prozesse für Komplettbäder praxisbezogen steuern und professionell umsetzen. Lernen Sie aktuelle Wohn-, Bau- und Architektur-Trends kennen. Unsere Weiterbildung macht Sie zu kompetenten und besten Ansprechpartnern für Teammitglieder, Lieferanten, Dienstleister und Ihre Kundschaft.

Übersicht

- Zeitraum:** 8 Module innerhalb von 9 Monaten
- Dauer:** je 2 Tage pro Modul + 1 Tag für die Abschlussleistung (insgesamt 17 Tage)
- Invest:** 3.900,- € inkl. Organisation und Bewirtung (zzgl. Kosten für Anreise und Übernachtungen)
- Zielgruppe:** Bau- und Projektleiter/-innen, Unternehmensinhaber/-innen, Unternehmensnachfolge
- Ort:** Schloss Ziegelberg, Am Ziegelberg 1, 66693 Mettlach

Weitere Informationen zu den Inhalten und zur Anmeldung: viacademy@villeroy-boch.com oder **gleich hier**



MODUL 1 KOMPLETTBÄDER: PROJEKTMANAGEMENT UND-KOORDINATION



Lernen Sie die Phasen des Projektmanagements und wie Sie sie in Ihren Komplettbad-Projekten umsetzen.

Lerninhalte

- Projektkoordinatoren: Einsieg in die Weiterbildungsreihe
- Projektmanagement und Projektphasen
- Gewerkekoordination und Projektdokumentation
- Projektstart und -abschluss gestalten

Präsenz-Training

Termin: 08. + 09.04.2024

MODUL 2 BAD-DESIGN: NUTZERTYPENGERECHTE BADGESTALTUNG



Erfahren Sie mehr über Entwicklung und Anforderungen an ein zukunftsorientiertes Bad.

Lerninhalte

- Trends- und Entwicklungen
- Lifestyle-Welten erkennen und umsetzen
- Entwurfsarbeiten: Lichtplanung im Bad
- Collagen erstellen und Konzepte verkaufen

Präsenz-Training

Termin: 02. + 03.05.2024

MODUL 3 VERKAUFSTRAINING: DIE 8 STUFEN EINES ERFOLGREICHEN VERKAUFGSGESPRÄCHS



Lernen Sie Kundenbedürfnisse herauszuhören, Kunden aktiv anzusprechen und Abschlusssignale zu erkennen.

Lerninhalte

- Verkaufspyramide SMART-Regeln
- Die Bedarfsanalyse: Fragetechniken
- Klar und nutzungsorientiert argumentieren
- Preisgespräche führen und erfolgreich verhandeln

Präsenz-Training

Termin: 18. + 19.06.2024

MODUL 4 PERSÖNLICHKEITSTRAINING: SICH UND ANDERE BESSER EINSCHÄTZEN



Schätzen Sie Kundentypen besser ein verbessern Sie die Kommunikation durch Ihr Auftreten.

Lerninhalte

- Grundlagen des Verhaltens, Persönlichkeitsprofile
- Verhaltenstendenzen und Signale erkennen
- Strategien der erfolgreichen Zusammenarbeit
- Analyse von Konfliktsituationen, typengerechte Kommunikation

Präsenz-Training

Termin: 09. + 10.07.2024



MODUL 5

DAS KOMPLETTBAD: AUFMASS UND AUFNAHME DER BAUSUBSTANZ



Gewinnen Sie einen Einblick in Grundlagen der Aufmaßtechniken und alle Kriterien für Bestandsaufnahmen.

Lerninhalte

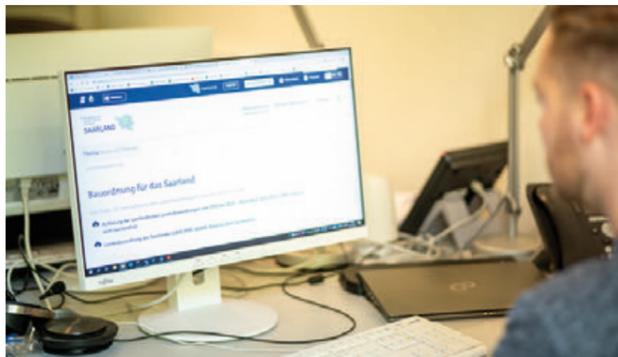
- Aufmaß als Grundlage der Kalkulation
- Aufmaß technisch und fachlich richtig ausführen
- Bestandsaufnahme vor Ort
- Präsentation möglicher Lösungen und Budgets

Präsenz-Training

Termin: 09. + 10.09.2024

MODUL 7

ERFOLG IST PLANBAR: STRATEGIE, ZUKUNFT UND RECHT



Erzielen Sie höhere Abschlussquoten durch zielführende Planungs-, Wirtschafts- und Rechtskenntnisse.

Lerninhalte

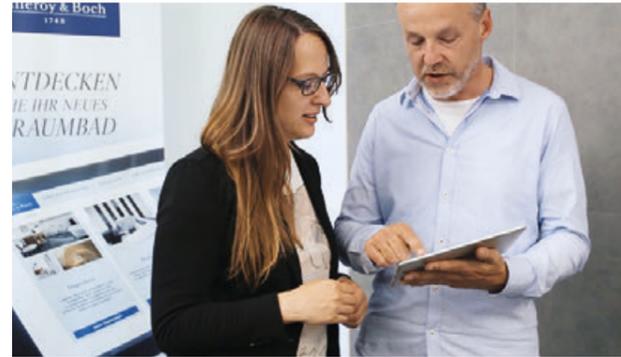
- Betriebswirtschaftliche Grundlagen
- Unternehmensbewertung - Kennzahlen
- Partnergewerbe, finden und binden
- Recht und Recht bekommen

Präsenz-Training

Termin: 14. + 15.11.2024

MODUL 6

NEUE MEDIEN: TRENDS UND ENTWICKLUNGEN IM HANDEL



Entwickeln Sie Ihre eigene Marktstrategie und einen Maßnahmenplan zum Ausbau des Unternehmenserfolgs.

Lerninhalte

- Mega-Trend Digitalisierung: Industrie 4.0
- Internet im Handel - Chancen und Risiken
- Kontaktpunkte und Web-Tools in der Praxis
- Von der Strategie zur Umsetzung

Präsenz-Training

Termin: 14. + 15.10.2024

MODUL 8

ZIELGERICHTETE KOMMUNIKATION: KOMMUNIZIEREN IM PROJEKTMANAGEMENT



Bauen Sie bessere Kundenbeziehungen auf mittels zielgerichteter und transparenter Argumentation.

Lerninhalte

- Kommunikationsanforderungen des Projektmanagements
- Gesprächsprozesse verstehen und zielgerichtet intervenieren
- Blockaden und Widerstände im Netzwerk/Projektteam führen
- Präsentationstraining
- Abnahme der internen IHK-Zertifikatsprüfung und Zertifikatsübergabe

Präsenz-Training

Termin: 03.-05.12.2024

Ihr Erfolg spricht für uns



Jürgen Tilk,
Leiter Weiterbildung der IHK Saarland

„Die Bildungskoooperation mit der ViAcademy 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.“



Dana Fischer,
Fischer GmbH,
Neuenmarkt

„Die Weiterbildungsreihe „Projektmanager/-in Bad und Wohnen“ ist ein absolutes Muss, wenn man mehr als nur Bäder verkaufen möchte. Die einzelnen Module sind breit gefächert und inhaltlich sehr umfangreich. Meine Erwartungen wurden voll erfüllt und sogar übertroffen.“



Corinna Vögele,
Walter Vögele GmbH,
Freiburg

„Die Weiterbildungsreihe ist eine absolute Bereicherung. Die Module waren inhaltlich genauso umfangreich wie erhofft und super interessant gestaltet. Der Erfahrungsaustausch und das Miteinander innerhalb der Gruppe haben meine Erwartungen sogar übertroffen und ich durfte viele tolle Menschen kennenlernen.“



Anne Jung & David Stamm,
Schacht & Brederlow GmbH,
Daaden

Auf dem Weg zur Führungskraft im Unternehmen ist die Teilnahme an den Weiterbildungsreihen von V & B ein „Muss“. Die Anregungen, Vorschläge und Beispiele lassen sich auf unterschiedlichste Art und Weise im heimischen Betrieb implementieren.



Von der Kundenbeziehung bis zum Werkzeugkasten gut aufgestellt! Meistern Sie Ihre Arbeit mit viel mehr Leichtigkeit und Motivation. Sorgen Sie für eine positive Atmosphäre bei Kund/-innen und Teammitgliedern und gehen Sie ihre Arbeit entspannter und erfolgreicher an. Lernen Sie, schwierige und stressige Situationen durch eine überzeugende Kommunikation kompetent und locker zu klären.

Melden Sie sich via Mail an:
viacademy@villeroy-boch.com
oder buchen Sie gleich hier



Übersicht

Zeitraum: 6 Module innerhalb von 5 Monaten
Dauer: Online-Trainings 90 Minuten, Präsenz-Trainings von 9.30 – 17.00 Uhr
Zielgruppe: Monteur/-innen, Installateur/-innen, Gesellen/-innen und Meister/-innen
Ort: Schloss Ziegelberg, Am Ziegelberg 1, 66693 Mettlach
Invest: 1.600,- € inkl. Organisation und Bewirtung (zzgl. Kosten für Anreise und Übernachtungen)

MODUL 1 90 MINUTEN ONLINE-VORBEREITUNG



Lernen Sie unsere Experten/-innen kennen, definieren Sie Ihre Erwartungen und gemeinsamen Ziele.

Lerninhalte

- Ausblick auf die Inhalte
- Analyse der Unternehmens-Tools und Checklisten
- Optimale Baustellenmappe – essenzielle Infos für effizienten Ablauf
- Schnittstelle Büro und Montage für transparenten Informationsfluss

Online Trainings

Termin: 11.06.2024

MODUL 2 FÜR DEN ERSTEN GUTEN EINDRUCK AUF DER BAUSTELLE SORGEN



Gewinnen Sie sofort das Vertrauen Ihrer Kundschaft durch bessere Struktur, Organisation und Selbstmanagement.

Lerninhalte

- Firmenfahrzeug als rollende Visitenkarte
- Weniger Suchzeiten in Auto und Lager
- Sicher. Sauber. Schnell. – Ordnung am Arbeitsplatz
- Zeiten und Materialverbrauch vollständig erfassen

Präsenz-Training

Termin: 27.06.2024

MODUL 3 SYMPATHISCHE KUNDENKOMMUNIKATION WÄHREND DER AUSFÜHRUNG



Versetzen Sie sich in die Lage Ihrer Auftraggeber und optimieren Sie die gegenseitige Kommunikation.

Lerninhalte

- Kommunikation während der Ausführung
- Kundeneigentum sorgsam schützen
- Beschädigungen richtig abwickeln
- Weiterempfehlungen erhalten

Präsenz-Training

Termin: 11.09.2024

MODUL 4 HAND IN HAND IM TEAM: MITEINANDER ERFOLGREICH SEIN



Lernen Sie, gegenseitige Erwartungen gezielt zu kommunizieren und Missverständnisse vorzubeugen.

Lerninhalte

- Richtig Feedback geben und annehmen
- Werte und Bedürfnisse von Kollegen und Führungskräften verstehen
- Wichtige kulturelle Unterschiede kennenlernen
- Verantwortung übernehmen

Präsenz-Training

Termin: 19.09.2024

MODUL 5 KUNDENTYPEN ERKENNEN: SICH UND ANDERE BESSER EINSCHÄTZEN



Schätzen Sie verschiedene Kundentypen besser ein und optimieren Sie Ihren Auftritt sowie Kundenkommunikation.

Lerninhalte

- Grundlagen des Verhaltens, Persönlichkeitsprofile
- Verhaltenstendenzen und Signale erkennen
- Strategien der erfolgreichen Zusammenarbeit
- Analyse von Konfliktsituationen, typengerechte Kommunikation

Präsenz-Training

Termin: 30.10.2024

MODUL 6 SCHWIERIGE KUNDENGESPRÄCHE GEZIELT STEUERN



Entwickeln Sie ein gutes Verständnis für Kundenverhalten und Strategien für schwierige Situationen.

Lerninhalte

- Umgang mit Widerständen, Kritik, Einwänden
- Reklamationen gewinnbringend nutzen
- Kompetenz zeigen und Antworten geben
- Schwierige Kundengespräche gezielt steuern

Präsenz-Training

Termin: 21.11.2024



Seminare

Maßgeschneidert auf Ihre Bedürfnisse

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/-innen und Kundschaft angepasst und können auf Wunsch bei Ihnen vor Ort, in Tagungshotels oder in den Räumlichkeiten der ViAcademy von Villeroy & Boch stattfinden.

Eine Themensammlung
finden Sie hier:



Beispiele möglicher Themen

PROFITOOLS ZUR
EFFIZIENTEN BAUSTELLE



Optimieren Sie die Baustellenplanung und Zusammenarbeit zwischen allen Gewerken.

Lerninhalte

- Mängel in Betriebsabläufen beseitigen
- Formulare für reibungslose und rechtssichere Abnahme
- Erfolgsblätter, die sofort Zeit und Geld sparen
- Tipps, um Teammitgliedern mehr Verantwortung zu übertragen

MATERIALIEN, FARBEN,
AKTUELLE TRENDS



Demonstrieren Sie Ihre Kompetenz mit kreativen Collagen und dem richtigen Gespür für Stil und Farben.

Lerninhalte

- Wandel der neuen Badkultur und aktuelle Badtrends
- Trends erkennen und aufmerksamkeitsstark aufbereiten
- Online-Plattformen für Know-how und Hintergründe
- Bessere Collagen, Skizzen und Moods erstellen

SOCIAL MEDIA FÜR
DAS HANDWERK



Professionalisieren Sie Ihre Social-Media-Präsenz für neue Fachkräfte und Klienten.

Lerninhalte

- Inhalt und Gestaltung einer umsatzbringenden Website
- Passendes Netzwerk finden und mit Content füllen
- Community schaffen und Kundenbeziehungen stärken
- Reichweite steigern und Follower in Kund/-innenverwandeln

ERFOLGREICH AGIEREN:
VOM BERATER ZUM VERKÄUFER



Überzeugen Sie auf ganzer Linie: Vom Erstkontakt bis zur Auftragsicherung.

Lerninhalte

- Richtiges Auftreten im Kundenkontakt
- Überzeugend und kundenorientiert argumentieren
- Kunden/-innen begeistern und sich vom Wettbewerb abheben
- Konfliktgespräche und -situationen souverän meistern



Produkt-Trainings

Gewusst wie: umfassendes Produkt- und Montagewissen

Wenn Wissen und Können Hand in Hand gehen, stellt sich der Erfolg praktisch selbst ein. Beeindrucken Sie in der Beratung und in der Umsetzung mit kompetentem Material- und innovativem Produkt-Know-how. Nutzen Sie die Erfahrungen aus unseren praktischen Übungen, so dass jeder Handgriff bei der Montage sicher sitzt. Werden Sie außerdem zu wichtigen Ansprechpartnern in allen Fragen zu Hygiene und Barrierefreiheit. Und sichern Sie sich dadurch einen wachsenden Marktanteil durch einen klaren Wettbewerbsvorteil. Unsere Highlights geben Ihnen einen Einblick in die Trainings-Vielfalt der ViAcademy.

Hier finden Sie unsere technischen Online Trainings



Praktische Trainings im Rahmen von Werksbesuchen

NÄHER BETRACHTET:
DIE VILLEROY&BOCH MATERIALWELT

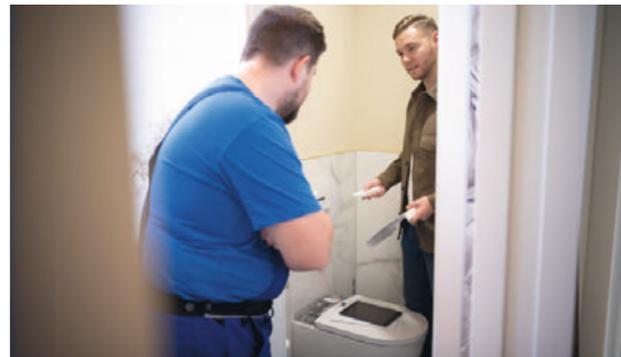


Erfahren Sie alles über die Eigenschaften, Rohstoffe und Herstellung von Keramik-, Acryl- und Quaryl®-Produkten.

Lerninhalte

- Keramik ist nicht gleich Keramik
- Acryl und Quaryl® im Vergleich
- Besonderheiten und Innovationen
- Eigenschaften, Vorteile und Produktionsprozesse

VICLEAN: INNOVATIVER KOMFORT,
PERFEKTE HYGIENE



Lernen Sie alle Vorteile unserer zukunftsweisenden Dusch-WCs kennen.

Lerninhalte

- Historie der Dusch-WCs
- Argumente für Dusch-WCs
- ViClean Funktionen und Vorteile
- Einfache Montage und Bedienung



Weiterbildung im Bauwesen

Unser Angebot für Architekt/-innen und Planer/-innen

Ein modernes Badezimmer sollte funktional und ästhetisch ansprechend sein. Unsere Veranstaltungen und Trainings helfen Ihnen, über die neuesten Materialien, Trends und Anforderungen auf dem Laufenden zu bleiben. Gleichzeitig sammeln Sie dadurch wertvolle Fortbildungspunkte, da die Architekten- und Ingenieurkammern unsere Veranstaltungen anerkennen. Informieren Sie sich über unsere Termine, Veranstaltungsorte sowie weiteres Produkt-Know-how.

Hier geht es lang für unsere Architekt/-innen und Planer/-innen



KERAMIK:
DAS WEISSE GOLD



Lernen Sie alles Wissenswerte über die Historie, Eigenschaften und Anwendungsbeispiele von Keramik.

Lerninhalte

- Der Werkstoff Keramik – eine kleine Materialkunde
- Anwendungsbeispiele (Sanitärkeramik / Architekturkeramik / Fliesen / Tischkultur)
- Gestaltungsaspekte bei Keramik (Glasuren / Farben / Glanzgrad)
- Materialqualität (TitanCeram)

WALLWAY: DUSCHWANNE MIT WANDABLAUF
FÜR MEHR KOMFORT UND HYGIENE



Entdecken Sie alle Vorteile unserer bodenebenen Duschlösung aus Quaryl®

Lerninhalte

- Herausforderungen im Health Care-Bereich
- Stärken von Wallway und innovative Detaillösungen
- Tipps & Tricks zur fachgerechten Abdichtung
- Verlegung und Montage

BARRIEREFREIE BADNUTZUNG
GEMÄSS DER NORMEN



Helfen Sie pflegebedürftigen Menschen mit komfortablen und durchdachten Lösungen.

Lerninhalte

- Notwendigkeit und Bedarf der Barrierefreiheit
- Vorschriften für Barrierefreiheit
- Anforderungen für barrierefreie / pflegerechte Bäder
- Was bietet Villeroy & Boch?

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

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 abseits von hektischem Trubel und bietet so ein hervorragendes Lernumfeld für unsere Seminare und Trainings. Für ausgewählte Schulungen in stilvoller Atmosphäre bieten wir Ihnen ein weiteres krönendes Highlight. Das Schloss Saareck diente der Familie von Boch als Familienresidenz und zählt ebenfalls zu unseren Standorten, an denen wir trainieren.

Stadt, Land, Schloss

Ob im Herzen Berlins oder Bayerns ländlicher Idylle: Freuen Sie sich auf die entspannte und einladende Atmosphäre unserer Seminarräume. Unsere Trainingsstandorte bieten eine moderne Ausstattung und alle Annehmlichkeiten für ein entspanntes und zielführendes Lernklima. Von persönlicher Betreuung bis zum Austausch in kleinen Gruppen. Auf Wunsch kommen wir auch in Ihre Stadt und organisieren die Schulung direkt in Ihren Räumen. Oder einem Tagungshotel in der Nähe. Individuell angepasst an die Anforderungen Ihres Betriebs und von unseren Experten aus der Branche geleitet.



Schloss Saareck



Treuchtlingen



Berlin



Roden (Niederlande)



Roeselare (Belgien)

Hier geht's zur ViAcademy



viacademy.villeroy-boch.com

Schloss Ziegelberg,
Am Ziegelberg 1
66693 Mettlach

Villeroy & Boch AG

ViAcademy • Hauptverwaltung • 66693 Mettlach

Tel.: +49 (0) 6864 81-1500 • E-Mail: viacademy@villeroy-boch.com