

▲ **Trainer:**
**Franz Köllinger**

Lehrgangsleitung, langjährige Erfahrung in der Fertighausvertriebsleitung, Mediator, NLP Master, Marketing- und PR-Berater

**Mag. Esther Gutmann**

Klinische und Gesundheitspsychologin, Verkehrspsychologin, Psychotherapeutin, AAP Austrian Applied Psychology

**Eveline Truschner**

Diplom Coach, Trainerin, strategische Personalentwicklung, Projektmanagement

**DI (FH) Thomas Riedl**

Fachhochschule für Bauplanung und Baumanagement, Projektleiter für Fertighaushersteller, ARGE Planen und Bauen

**John Adler**

Personaltrainer mit Schwerpunkt Verkauf, Telefonmarketing, Kommunikation, Industrietrainings

**DI Ulrike Wernegger**

Architektonische Planung und Gestaltung

 ▲ **Kosten:**

Der Lehrgangsbeitrag von € 4.990,- exkl. 20% MWSt. ist vor Lehrgangsbeginn zu bezahlen. Inkludiert sind:

- Besuch der Blockseminare
- Seminarunterlagen
- Seminarbetreuung
- Abschlussdiplom

 ▲ **Ausbildungsleitung und Anmeldung:**

communic, Pfeifferhofweg 28, 8045 Graz  
 Franz Köllinger  
 Tel. und Fax: 0316/ 6995-724  
 Mobil: 0664/4516841  
 E-Mail: office@communic.at

**DIPLOM-FERTIGHAUSBERATER**

*mit 100 % Erfolgsgarantie*


**ZIELGRUPPE**

- ▲ Leidenschaftliche Menschen die einen Beruf mit Zukunft ausüben wollen.
- ▲ Kaufmännische und/oder bautechnische Grundausbildung sind von Vorteil aber nicht unbedingt notwendig.
- ▲ Unser Ausbildungsangebot richtet sich an Neueinsteiger und an Menschen mit Berufserfahrung die eine neue Herausforderung suchen.
- ▲ 40 plus? 50 plus? Und aus dem Arbeitsprozess gefallen? Frauen und Männer haben die Möglichkeit ihre Zukunft neu zu gestalten.
- ▲ Gerade die Fertigteilhausbranche schätzt erfahrene, kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ermöglicht insbesondere auch diesen Zielgruppen einen realistischen Neuanfang mit einer ausgezeichneten Zukunftsperspektive.

## ▲ Termine und Inhalte

Verkaufen hat viel mit Beratung zu tun, daher ist Wissen über das Produkt „HAUS“ unbedingt notwendig, zumal die Kunden immer besser informiert werden wollen. Das Verwenden der richtigen Begriffe, technisches Hintergrundwissen und Kompetenz in der Planung erleichtern dem potentiellen Kunden dem Berater und Verkäufer zu vertrauen.

### 1. Einführung:

Eine kurze Einführung in die Thematik, gefolgt von einem kurzen Briefing, soll helfen den Einstieg in die Materie zu erleichtern und das Vorwissen der Teilnehmer abklären. Das Verwenden und Verstehen von Begriffen aus dem Bauwesen ist erforderlich, damit gleich zu Beginn Missverständnisse und Unklarheiten ausgeschlossen werden.

### 2. Baustoffkunde und Baukonstruktionslehre

Ziel dieser Vorlesung ist es ein Grundwissen über Baustoffe, Baumaterialien und Bausysteme zu vermitteln. So können Vor- und Nachteile verschiedener Materialien abgewogen und viele spätere Bauschäden schon bei der Planung vermieden werden. Ein Verkäufer von Fertigteilhäusern muss auch über ein technisches Grundwissen verfügen.

### 3. Bauphysik

Ziel der Einheit ist es, mit bauphysikalischen Begriffen (Dampf-Diffusion, U-Wert) richtig umzugehen und über Grundlagen von Lärm- und Brandschutz im Einfamilienhausbau bescheid zu wissen. Die Vorlesungen werden mit Übungen und Berechnungsbeispielen mit EDV-Unterstützung zu den Bereichen ergänzt.

### 4. Baurecht / Wirtschaftsrecht

Gesetze, Verordnungen, Bescheide und nicht zuletzt mehr als 1000 baurelevante Ö-Normen sagen einem genau was wer wann und wie zu tun hat. Ziel ist es einen Überblick über baurelevante Bestimmungen zu bekommen, zu wissen wie alles geregelt ist und wo man die einzelnen Bestimmungen zum Nachlesen findet.



### 5. Planungsgrundlagen und Gestaltung

Jeder Verkäufer und Berater in der Fertighausbranche ist auch zu einem gewissen Teil Planer. Potentielle Kunden haben zum Teil eine recht ungenaue Vorstellung von ihrem neuen Zuhause. Ziel der Vorlesung ist Planungssicherheit zu erhalten, und ein Gebäude auf die persönliche Bedürfnisse des Kunden und die Besonderheiten eines Bauplatzes abstimmen zu können.

### 6. Haustechnik

Die Haustechnik hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Viele neue Systeme und Produkte sind auf dem Markt. Auch wenn es für die einzelnen Bereiche (Heizung, Gas, Lüftung-Klima, Elektrotechnik) Spezialisten gibt, ist für eine Bauberatung und Grundrissplanung ein grundsätzliches Wissen darüber nötig.

### 7. Gesprächsgestaltung und Konfliktmanagement

Kennenlernen der Gruppenmitglieder, Ethik, Verantwortlichkeit und Grenzen der Beratung, Konfliktanalyse (Konflikttypen, Konfliktarena, Eskalationsstufen eines Konflikts), eigenen Konfliktstil erkennen, Intervenieren auf der emotionalen Ebene, Interessen erkennen.

### 8. Grundlagen der Kommunikation

Erkennen der eigenen Verhaltensmuster und deren gezielter Einsatz im Verkaufsgespräch, die verschiedenen Persönlichkeitstypen und deren Verhalten im Verkaufs- und Beratungsgespräch, Kennenlernen der verschiedenen Kommunikationsmodelle, Anwendung der Kommunikationsmodelle, Interventionstechniken.

### 9. Ich als Verkäufer

Der erfolgreiche Kontakt zum Kunden, Kundenbesuche richtig und erfolgreich organisieren, Anbahnung langfristiger Geschäfte, strategische Bewertung der Chancenliste.

### 10. Mein Kunde als Ziel

Fragetechnik und Einwandbehandlung, Verkaufskommunikation, Kaufmotive analysieren, Kaufabschlussstechniken, der Zusatzverkauf, Nachbetreuung Informations- und Reklamationsgespräch.