



DER KREIS
SYSTEMVERBUND

DER KREIS AKADEMIE 2015



Seminarprogramm





Ernst-Martin Schaible
Gründer und geschäftsführender Gesellschafter

Vorwort

In der heutigen Zeit sind Mitarbeiter aufgrund des Fachkräftemangels, des demografischer Wandels und der Globalisierung das wichtigste Kapital eines Unternehmens. Gleichzeitig wächst der Druck, da ihre Aufgaben am Arbeitsplatz immer komplexer und umfangreicher werden. Viele haben Schwierigkeiten, den ständig steigenden Anforderungen auf Dauer gerecht zu werden.

Durch eine kontinuierliche und gezielte Weiterbildung erhöhen Sie sowohl Ihre eigene Kompetenz als auch die Ihrer Mitarbeiter und profitieren damit in Ihrer täglichen Arbeit.

Die DER KREIS Akademie bietet Ihnen auch in 2015 ein umfangreiches, auf Ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmtes Seminarprogramm. Hierbei werden Weiterbildungswünsche von Küchen- und Badspezialisten sowie Schreiner, Fensterbau- und Ladenbauspezialisten berücksichtigt. Nutzen Sie dieses umfangreiche Seminarprogramm für Ihren individuellen Unternehmenserfolg.

Ihr


Ernst-Martin Schaible

DER KREIS AKADEMIE

Qualität hat Zukunft und schafft Vertrauen – Fachhandelsgeschäfte stehen für Kompetenz und Service. Dieser Mehrwert entsteht durch Ihre Leistung. Die DER KREIS Akademie liefert die Werkzeuge für Ihren Unternehmenserfolg.

Weiterbildung ist nicht nur notwendig, sondern eine investive und zukunftsichere Größe für den Mittelstand. Insbesondere für Unternehmen, die sich auf neue Lernformen und vernetzte Strukturen einlassen, bieten sich enorme Chancen.

Nur wer den Anschluss an die rasante Entwicklung von Märkten, Technologien und Managementmethoden hält, wird den Zukunftsaufgaben gewachsen sein. Die Individualität des Unternehmers in seiner Region, die Förderung der fachlichen Stärken und die Festigung der Marktposition stehen im Vordergrund.

Die DER KREIS Akademie profitiert vom Erfahrungs- und Wissensschatz von nahezu 2.800 Mitgliedshäusern. Fachteams, gemischt aus Branchenkennern und ideenreichem Nachwuchs, entwickeln und setzen gemeinsam die Aufgaben um, die der Markt stellt.





Verkaufstraining

Tätigkeiten, die lange ausgeübt werden und nicht immer erfolgreich verlaufen, haben die Eigenschaft, dass man daran die Lust verlieren kann. Jedes NEIN unserer Kunden trägt zum Unlustfaktor bei. Dabei ist der Beruf, den wir gewählt haben, der spannendste und interessanteste den es gibt: Sich täglich auf neue Situationen, Menschen und Bedürfnisse einzustellen und dabei nicht nur ein Produkt, sondern eine Idee für ein neues oder anderes Lebensgefühl zu vermitteln, ist etwas sehr Schönes. Gewinnen Sie also wieder die Lust an etwas sehr Schö-nem, die Lust auf Verkaufen.

Zielgruppe: Küchenverkäufer/-innen

Seminarziel:

Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar den Unterschied zwischen Beratung und Verkaufen kennen. Praxisorientiert erleben die Teilnehmer den Spaß am Verkaufen.

Seminardauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: min. 10 / max. 12 Personen

Inhalte:

- ✓ Form und Möglichkeiten einer erfolgreichen Kundenansprache
- ✓ Der Unterschied zwischen Bedarf und Bedürfnis
- ✓ Die Fragetechnik als Instrument der Gesprächsführung
- ✓ Argumente überzeugen – Argumentation und Demonstration
- ✓ Mehrwert verkaufen
- ✓ Wirkungsvolle Angebotspräsentation
- ✓ Einwände des Kunden – „das Salz in der Suppe“

Leistungen: Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Termin / Tagungsort:

05.03.15 Van der Valk, Hotel Berlin Brandenburg,
Eschenweg 18, 15827 Blankenfelde-Mahlow

Preis: € 199,- pro Person (zzgl. ges. MwSt)



Van der Valk Hotel
Ergonomie, Lichtfülle und
perfekte fachliche Betreuung



Ladenbau und Dekoration – Der feine Unterschied

Sie erhalten Informationen über aktuelle Einrichtungs-Trends als Inspirationsquelle für die eigene Ausstellung. Erweitern Sie Ihr Wissen im Bereich der Küchen-Inszenierung und der Darstellung von Lebenswelten im Ladenbau: Was macht eine professionell geplante Ausstellung aus?

Ein Blick genügt- und die Kunden sind begeistert: Zusätzliche Kaufanreize durch die richtige Dekoration.

Zielgruppe: Inhaber/-innen, Küchenverkäufer/-innen

Seminarziel:

Ladenbau und Dekoration als wirksames Gestaltungs- und Verkaufsinstrument für Ihre Ausstellung.

Seminardauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: min. 10 / max. 12 Personen

Inhalte:

- ✓ Aktuelle Trends und Inspirationen
- ✓ Die top geplante Ausstellung
- ✓ Die Bedeutung von Licht und Farbe
- ✓ Die Darstellung der Lebenswelten im Küchenhandel
- ✓ Zusätzliche Kaufanreize durch die richtige Dekoration

Leistungen: Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Termin / Tagungsort:

09.03.15 Seehotel Maria Laach, Am Laacher See, 56653 Maria Laach

22.04.15 Hotel Ochsen, Hauptstraße 12, 89188 Merklingen

Preis: € 199,- pro Person (zzgl. ges. MwSt)



Seehotel Maria Laach
Heiliger Ort, wo jenes Maß
an regenerierender Kraft
erfahren werden kann, das so
rar geworden ist



Hotel Ochsen
Harmonische Verbindung
von Moderne und Tradition





Referent: Ernst Lachmayr

Küchenstudio mit Kennzahlen führen

Wer in schwierigem Umfeld den rechten Weg finden will, braucht einen Kompass. Im Betrieb bedeutet dies, mit den richtigen Informationen die Schalthebel so zu stellen, dass unter dem Strich ein optimales Ergebnis erzielt wird. Wie Kennzahlen ermittelt werden, was sie aussagen und welche Konsequenzen daraus zu ziehen sind, lernen Sie an diesem Tag für Ihre künftige Arbeit.

Zielgruppe: Unternehmer/-innen und Gründer/-innen

Seminarziel:

Kennzahlen ermitteln, interpretieren und die richtigen Maßnahmen zu deren Verbesserung ergreifen.

Seminardauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: min. 10 / max. 12 Personen

Inhalte:

- ✓ Eine Bilanz lesen und verstehen
- ✓ Die G.u.V. analysieren
- ✓ Was ist in Datev-Listen zu beachten?
- ✓ Welche Kennzahlen sind wichtig?
- ✓ Wie werden sie ermittelt?
- ✓ Welche Konsequenzen sind erforderlich?
- ✓ Was ist bei der Umsetzung zu beachten?
- ✓ Was macht einen erfolgreichen Unternehmer aus?

Leistungen: Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Termin / Tagungsort:

16.03.15 Seehotel Maria Laach, Am Laacher See
56653 Maria Laach

Preis: € 250,- pro Person (zzgl. ges. MwSt)



Seehotel Maria Laach
Heiliger Ort, wo jenes Maß
an regenerierender Kraft
erfahren werden kann, das so
rar geworden ist



Umgang mit Internetpreisen

Wie kaufen wir heute ein? Vor Jahren sind wir in den Laden und haben Informationen gesammelt, heute suchen wir im Internet und gehen dann erst in den Laden. Nahezu jeder Kunde ist also vorinformiert und kommt mit diesem Wissen in Ihr Haus. Doch warum kommt er? Er kommt weil er kaufen möchte. Sie lernen in diesem Seminar dem Kunden zu helfen die richtige Entscheidung zu treffen. Dann ist der Preis nicht mehr das Entscheidende. Denn das ist Verkaufen!

Zielgruppe: Inhaber/-innen, Küchenverkäufer/-innen

Seminarziel:

„Im Internet ist es billiger!“ mit diesem Satz werden Sie häufig konfrontiert – und der Kunde hat oft Recht damit. Doch „billig“ steht im Duden mit „minderwertig“. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre Preise wertig darstellen und den Kunden dazu bringen lieber bei Ihnen zu kaufen um „auf Nummer sicher zu gehen!“

Seminardauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: min. 10 / max. 12 Personen

Inhalte:

- ✓ Preiswertes Verkaufen – was ist die Zusammenarbeit mit Ihnen Wert
- ✓ Preisvergleiche auf sachlicher Ebene
- ✓ Statuswechsel – wer verkauft wem den Internetpreis
- ✓ Mehrwertargumentation – warum ist der höhere Preis bei Ihnen gerechtfertigt
- ✓ Emotionale Brandstiftung – wie bringen Sie den Kunden dazu die Preise wirklich zu vergleichen
- ✓ Der Preis des günstigen Preises – was kostet es billig zu kaufen?
- ✓ Präventives Reklamationsmanagement – was passiert wenn es nötig ist

Leistungen: Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Termin / Tagungsort:

17.03.15 Landidyll Hotel Forellenhof, OT Hünzingen, 29664 Walsrode

Preis: € 250,- pro Person (zzgl. ges. MwSt)



Referent: Andreas Höld

Hotel Forellenhof
Ein Familienbetrieb mit
viel Tradition, der als
Quelle neuer Energien und
Tatendrang dient





Referent: Andreas Höld

Preisverhandlung

Was verkaufen Sie eigentlich? Preise oder Produkte? Eigentlich doch Produkte und trotzdem reden wir viel zu lange über den Preis. Aber was ist das Produkt? Nur die Küche oder vielleicht doch die Dienstleistung Ihres Hauses mit? Der Preis setzt sich aus der Kombination Produkt und Dienstleistung zusammen. Denn kein Kunde kauft nur eine Küche bei Ihnen. Er kauft vor allem die schnelle und qualitativ hohe Dienstleistung. Wir sprechen also von einem ausgeglichenen Preis- / Leistungsverhältnis. Dennoch versucht der Kunde immer wieder den Preis zu drücken.

Zielgruppe: Inhaber/-innen, Küchenverkäufer/-innen

Seminarziel:

90% der Verkäufer sprechen in der Preisverhandlung nur über den Preis, 10% über die dafür gelieferte Leistung. In diesem Seminar lernen Sie in Preisverhandlungen zu bestehen und bessere Preise zu erzielen und damit Ihrem Kunden das Gefühl zu geben ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis zu bekommen. Vor allem die richtige Einstellung ist hier wichtig. Denn das wichtigste Kaufsignal eines Kunden ist eine harte Preisverhandlung.

Seminardauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: min. 10 / max. 12 Personen

Inhalte:

- ✓ Preise durchsetzen – so erzielen Sie den gewünschten Preis
- ✓ Verbindlichkeit aufbauen – die Preisverhandlung als Kaufsignal
- ✓ Preispsychologie: Warum möchte Ihr Kunde einen Rabatt?
- ✓ Preis- und Rabattgespräche gut vorbereiten
- ✓ Acht Gründe für „zu teuer“ – wann lohnt es sich eine Preisverhandlung zu führen
- ✓ Reziprozität – Nachlass nur mit Gegenleistung
- ✓ Draufgabe und Dreingabe – Nachlass weg von Euro und Prozent
- ✓ Zahlenpsychologie – welche Nachlassgröße ist sinnvoll
- ✓ Verkaufen über Argumente – nicht über den Preis: Kunden-Nutzen-Argumentation, verteidigen des eigenen Preises, Kompetenzverkauf statt Preisverkauf

Leistungen: Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Termin / Tagungsort:

21.04.15 Hotel Ochsen, Hauptstraße 12, 89188 Merklingen

Preis: € 250,- pro Person (zzgl. ges. MwSt)



Hotel Ochsen
Harmonische Verbindung von
Moderne und Tradition

DER KREIS Informationstag

Lassen Sie sich als Mitglied von DER KREIS einladen. Lernen Sie die Zentrale kennen und informieren Sie sich über die eigens für Sie erstellten Marketingtools und Portale. Gemeinsam zum Erfolg – JETZT.

Zielgruppe: Inhaber/-innen

Seminarziel:

Professioneller Umgang mit den Aktivportalen von DER KREIS. Verkaufserfolge durch das Internet. Effiziente Nutzung vorbereiteter Marketingtools.

Seminardauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: min. 5 / max. 10 Personen

Inhalte:

- ✓ Einführung DER KREIS Gemeinschaft für Küchenspezialisten
- ✓ @ktivwebcenter
- ✓ @ktivmarketing
- ✓ @ktivshopcenter
- ✓ kuechenboerse24.de

Leistungen: Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Termin: auf Anfrage

Tagungsort:

DER KREIS Zentrale Leonberg. Ab 5 Teilnehmern auch in Ihrer Region möglich.

Preis: Serviceleistung von DER KREIS



DER KREIS
GEMEINSCHAFT FÜR
KÜCHENSPEZIALISTEN



DER KREIS Zentrale Leonberg
Miteinander arbeiten,
voneinander lernen,
gemeinsam gewinnen





**Juniores
DER KREIS**

www.dijuwi.de

Führungs- und Personalmanagement

Referent: Themenbezogene Referenten

Neue Impulse. Verschiedene Perspektiven. Interessante Kontakte. Erfahrungen austauschen und neue sammeln, gemeinsame Strategien entwickeln, Startrampen optimal nutzen. Genießen Sie das gemeinsame Erlebnis und nutzen Sie die Chance, Ihren Unternehmenserfolg voranzutreiben.

Zielgruppe: Nachwuchsunternehmer/-innen

Seminarziel:

Vermitteln von Grundlagen in Theorie und Methodik, die für eine Tätigkeit im Führungsmanagement und in der Leitung von Gruppen erforderlich sind.

Seminardauer: 1 Jahr (an einem Wochenende pro Quartal)

Teilnehmeranzahl: min. 10 / max. 15 Personen

Inhalte:

- ✓ Persönlichkeitsentwicklung
- ✓ Führen als Aufgabe / Personalwesen
- ✓ Führen mit Zahlen / Abschlussprojekt
- ✓ Rhetorik / Präsentation / Moderation
- ✓ Verkaufskommunikation
- ✓ Marketing
- ✓ Visual Merchandising

Leistungen: Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Tagungsort: DER KREIS Zentrale Leonberg

Weitere Informationen:

DER KREIS, Jacqueline Tippelt, Tel.: 0 71 52 / 60 97-130



**Juniores
DER KREIS**

www.dijuwi.de

Juniorenkreis – Die jungen Wilden („dijuwi“)

Organisation: Jacqueline Tippelt

Referent: Themenbezogene Referenten

Das Zusammentreffen basiert auf einer lockeren und kommunikativen Ebene.

Zielgruppe: alle Junioren/-innen (ab 18 - 35 Jahre)

Seminarziel: Motivation und Erfahrungsaustausch.

Seminardauer: 2x 2-3 Tage

Teilnehmeranzahl: 20 - 30 Personen

Inhalte:

- ✓ Großartiges Freizeitprogramm
- ✓ Besuch von Fachseminaren
- ✓ Herstellerbesuche mit Produktinformationen

Leistungen: Übernachtung, Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Termin / Tagungsort: 2x pro Jahr (Frühjahr + Herbst)

Weitere Informationen:

DER KREIS, Jacqueline Tippelt, Tel.: 0 71 52 / 60 97-130



EUROTEAM Informationstag

EUROTEAM lädt Sie als Mitglied der Verbundgruppe DER KREIS, Mein BAD und CREATIVE PARTNER nach Wörrstadt ein. Machen Sie sich ein eigenes Bild von uns und unserem Team vor Ort. Wir freuen uns auf Sie!

Zielgruppe: Inhaber/-innen

Seminarziel:

Zentralregulierung – Vorteile und Nutzen für das eigene Unternehmen generieren und durch die effiziente Anwendung von EUROTEAM-Online profitieren.

Seminardauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: min. 5 / max. 8 Personen

Inhalte:

- / Kurzporträt EUROTEAM und KE Leasing
- / Zentralregulierung - einige Fakten
- / EUROTEAM-Online - learning by doing
- / Gedankenaustausch

Leistungen: Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Termin: auf Anfrage

Tagungsort:

EUROTEAM
Zentralregulierungs- und Dienstleistungspartner für Handelsunternehmen GmbH
Spiesheimer Weg 34, 55286 Wörrstadt

Preis: Serviceleistung von EUROTEAM

Termine 2015

SEMINAR	TERMIN	TAGUNGSORT	PREIS
Verkaufstraining	05.03.15	Hotel Berlin Brandenburg (Van der Valk)	€ 199,- *
Ladenbau und Dekoration – Der feine Unterschied	09.03.15 22.04.15	Seehotel Maria Laach Hotel Ochsen	€ 199- * € 199- *
Küchenstudio mit Kennzahlen führen	16.03.15	Seehotel Maria Laach	€ 250- *
Umgang mit Internetpreisen	17.03.15	Landidyll Hotel Forellenhof	€ 250- *
Preisverhandlung	21.04.15	Hotel Ochsen	€ 250- *
DER KREIS Informationstag	auf Anfrage		
Führungs- und Personalmanagement	auf Anfrage		
Juniorenkreis – Die jungen Wilden	auf Anfrage		
EUROTEAM Informationstag	auf Anfrage		

*pro Person (zzgl. ges. MwSt)

Weitere Informationen

Anmeldung:

Bitte nutzen Sie unser Anmeldeformular für Ihre schriftlichen Anmeldungen. Sie erhalten umgehend eine Anmeldebestätigung. Falls Sie ein Zimmer benötigen, reservieren Sie dies bitte direkt im Hotel.

Zahlungsbedingungen:

Alle Seminarpreise verstehen sich grundsätzlich zzgl. ges. MwSt. Die Rechnungstellung erfolgt durch die Einkaufsgesellschaft für Küche & Wohnen mbH und ist direkt im Anschluss ohne Abzug fällig.

Stornogebühren:

Bis vier Wochen vor Seminarbeginn: ✓ kostenfrei
 Bis eine Woche vor Seminarbeginn: ✓ 50 % der Seminarkosten
 Bei Rücktritt innerhalb einer Woche vor Seminarbeginn oder bei Nicht-Erscheinen wird die volle Seminargebühr berechnet.
 Stornierungen und Änderungen senden Sie uns bitte schriftlich. Wir behalten uns das Recht vor, ein Seminar kurzfristig abzusagen.

Seminarzeiten:

Die Seminare beginnen morgens um 09:30 Uhr und enden in der Regel um 17:00 Uhr. Detaillierte Informationen erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.



Ihr Ansprechpartner

Dennis Zipperer

Sachbearbeitung Marketing

Tel.: 0 71 52 / 60 97-230

E-Mail: dennis.zipperer@derkreis.de





DER KREIS
SYSTEMVERBUND

DER KREIS Systemverbund
Holding GmbH & Co. KG
Mollenbachstraße 2
71229 Leonberg

Anmeldeformular 2015

E-Mail: dennis.zipperer@derkreis.de

Fax: 0 71 52 / 60 97-200

Bitte Seminar ankreuzen:

- Verkaufstraining 05.03.15
- Ladenbau und Dekoration – Der feine Unterschied 09.03.15 22.04.15
- Küchenstudio mit Kennzahlen führen 16.03.15
- Umgang mit Internetpreisen 17.03.15
- Preisverhandlung 21.04.15
- DER KREIS Informationstag
- Führungs- und Personalmanagement
- Juniorenkreis – Die jungen Wilden
- EUROTEAM Informationstag

Firma	
1. Person: Vor- und Zuname	4. Person: Vor- und Zuname
2. Person: Vor- und Zuname	5. Person: Vor- und Zuname
3. Person: Vor- und Zuname	6. Person: Vor- und Zuname
Faxnummer	Datum / Unterschrift / Firmenstempel





DER KREIS
SYSTEMVERBUND

