

DIE BODENMARKE



THEORIE UND PRAXIS BEI WITEX

BAUSTEINE FÜR IHREN ERFOLG

Seminare 2011

WITEX[®]

Witex-Seminare 2011

INHALT

Das Witex-Schulungsteam	3
WITEX-SEMINARE FÜR DEN GROßHANDEL	
WS 1 Witex-Seminar Handel – Erfolg braucht Informationen	5
WS 2 Witex-Tagesseminar	5
WITEX-SEMINARE FÜR DEN FACHHANDEL	
WS 3 Witex-Seminar – das Hintergrundwissen	6
WITEX-SEMINARE FÜR FACHHANDEL, GROSSHANDEL UND HANDWERK	
WS 4 Witex-Handwerker-Knigge – mehr Erfolg im Umgang mit Kunden	7
WS 6 Witex-Seminar extern – Witex on tour	8
WS 7 Witex-Seminar – Recht	9
WS 8 Witex-Seminar – Glasklare Organisation im Handwerksbüro	9
WS 11 Witex-Seminar – Ladies Days – Sympathisch, selbstbewusst und wirkungsvoll auftreten	10
WS 12 Witex Untergrund – Erkennen, beurteilen, richtig vorbereiten	11
WS 13 Witex Reparatur – Beseitigung von Oberflächenschäden	11
WS 14 Witex-Seminar – Erfolgreich werben & verkaufen	12
Referenten	13
Kleingedrucktes und Anfahrtsskizze	15
Anmeldeformular	16

Witex-Bildung – Bausteine für Ihren Erfolg



Sehr geehrte Damen und Herren.

Nachhaltigkeit und Bildung sind die großen Themen unserer Zeit. Zu Recht, wie wir bei Witex meinen. Sie bestimmen unsere Zukunft. Deshalb investieren wir bei Witex in beide Bereiche. Bei der Umweltverantwortung hat Witex mit »ca.re« bereits eine Vorreiterrolle übernommen. Nachhaltigkeit beschränkt sich für uns aber nicht auf den sorgsamen Umgang mit stofflichen Ressourcen. Nachhaltigkeit findet bei Witex vor allem auch Ausdruck in der Partnerschaft mit unseren Kunden. Deshalb hat der Aufbau und die Unterstützung unserer Händler einen sehr hohen Stellenwert bei unseren Serviceleistungen.

Zum Beispiel bei unseren Weiterbildungsangeboten für Sie und Ihre Mitarbeiter. Es gibt viele Möglichkeiten, sich Wissen anzueignen. Doch welche Weiterbildungsmaßnahmen dienen am besten dazu, Fachwissen zu erweitern und gleichzeitig berufliche Qualifikationen zu erwerben? Witex-Seminare leisten genau das: durch spannende, vor allem aber praxisnahe Seminarinhalte.

Die Witex-Referenten bieten Ihnen, neben produktbezogenem rund um Technik und Verkaufsargumenten, auch eine Reihe von Themen, die sich mit betriebswirtschaftlichen, werblichen, rechtlichen sowie organisatorischen Aspekten befassen. Ehefrauen und Partnerinnen in Fachhandels- und Handwerksbetrieben sind vielfach das organisatorische Rückgrat kleiner und mittlerer Unternehmen, weil sie Enormes leisten und oft Doppelbelastungen ausgesetzt sind. Auf ihre speziellen Situationen und Bedürfnisse haben wir unsere »Ladies Days« ausgerichtet. Mit unserem Seminar-Programm 2011 erhalten Sie wieder eine Vielzahl neuer Anregungen, die Sie sofort für mehr Erfolg in Ihrem Unternehmen umsetzen können – ein Anliegen, das uns als fachhandelstreues Partnerunternehmen besonders wichtig ist. Gleichzeitig haben Sie so die Gelegenheit, den Herstellungsprozess unserer hochwertigen Bodenbeläge einmal »live« zu erleben und uns persönlich kennen zu lernen. Wer zum Witex-Schulungsteam gehört und welche hochkarätigen Referenten Sie in diesem Jahr erwarten, erfahren Sie auf den folgenden Seiten dieser Broschüre.

Wir freuen uns schon heute darauf, Sie in Augustdorf zu einem Seminar begrüßen zu dürfen und bedanken uns für Ihr Interesse sowie die partnerschaftliche und gute Zusammenarbeit.

Mit freundlichen Grüßen
Ihr Witex-Team

Das Witex-Schulungsteam

WER WIR SIND



Klaus Schellerhoff
Schulungsleiter und Referent
 Bei Witex seit 2001.

Ausbildung
 Parkettlegermeister und Industriekaufmann

Berufstätigkeit
 Mehrere Jahre selbständig, danach verschiedene Stationen in der Industrie als Anwendungstechniker und Referent, u. a. bei Schönnox und Amorim.

Klaus Schellerhoff über seine Arbeit bei Witex
 »Der Kontakt mit unseren Kunden und Handwerkern bereitet mir große Freude, weil ich während der Seminare durch den gemeinsamen Erfahrungsaustausch die hochwertige Witex-Produktpalette für den Endverbraucher erlebbar machen kann. Durch meine langjährige Erfahrung kann ich unseren Kunden mit Rat und Tat sowie Problemlösungen zur Seite stehen.«



Ariane Ester
Seminarkoordination
 Koordination des Schulungsteams.
 Bei Witex seit 1999.

Ausbildung
 Industriekauffrau, Fremdsprachenkorrespondentin

Ariane Ester über ihre Arbeit bei Witex
 »Witex bietet Ihnen ein umfangreiches und facettenreiches Seminarangebot, um Ihren individuellen Wünschen nachkommen zu können. Gerne stehe ich Ihnen bei der Planung Ihres Seminars zur Seite und freue mich über alle Fragen und Anregungen.«



Tanja Kornhoff
Mitglied des Witex-Schulungsteams
 Seminarunterstützung bei z. B. Malerfrühstücken, Informationstagen beim Kunden vor Ort und als Hausmesse-Unterstützung.
 Bei Witex seit 2008.

Ausbildung
 Malermeisterin

Berufstätigkeit
 Angestellte Malermeisterin, anschließend Übergang in die Selbständigkeit für mehrere Jahre.

Tanja Kornhoff über ihre Arbeit bei Witex
 »Ich freue mich über den Kontakt mit Menschen und darüber, ihnen neue, interessante und gewinnbringende Fußbodenlösungen zeigen zu können. Durch meine Erfahrungen als Malermeisterin kann ich mich gut in die Bedürfnisse unseres bodenlegenden Handwerkers hineinversetzen und ihnen die Beratung geben, die sie ganz konkret benötigen.«

Wir freuen uns auf Sie!



Service
Technik
Produkt

WS 1 | Witex-Seminar Handel – Erfolg braucht Informationen

TEILNEHMER

Angesprochen sind alle Großhandelskunden von Witex sowie deren Kunden und Mitarbeiter, die ihr Wissen vertiefen möchten.
Gruppengröße: mind. 12 bis max. 20 Personen.

INHALT

Besuchen Sie uns mit Ihren Mitarbeitern und Kunden in Augustdorf. Im Witex-Communication-Center bieten wir Ihnen die Möglichkeit, Witex und die Witex-Markenprodukte kennen zu lernen. Wir zeigen Ihnen interessante neue Ideen im Bereich schwimmend zu verlegender Bodenbeläge. Im Praxisbereich werden Kniffe und Besonderheiten bei der Verlegung und beim Zubehör gezeigt.

Oder planen Sie mit uns Ihr eigenes Seminar. Die Veranstaltungen werden sowohl in zeitlicher als auch in inhaltlicher Hinsicht auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten.

ÜBERBLICK

- Witex-Firmenvorstellung und -Philosophie
- Werksführung
- Vorstellung des Produkt- und Zubehörsortiments
- Vorteile der Witex-Produkte und Nutzenargumentation
- Produktneuheiten
- Tipps aus der Praxis für die Praxis – Demonstration von Besonderheiten
- Erörterung und Beantwortung von Problemstellungen aus Ihrem Alltag
- Abendveranstaltung mit gemütlichem Beisammensein

REFERENT

Klaus Schellerhoff
Schulung Witex

TERMINE

Nach Absprache mit Ihrem Witex-Außendienst. Oder rufen Sie uns einfach an:
+49 5237 609-365

DAUER

2 Tage (einschl. An- und Abreise)
1. Tag von 11.30 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag von 9.00 – ca. 12.00 Uhr

SEMINARORT

Witex-Communication-Center in Augustdorf

KOSTEN

99,- € pro Pers.
(Teilnehmergebühr, zzgl. MwSt.)

Einschl. Bewirtung, Seminar-Unterlagen, Zertifikat, Abendveranstaltung und Unterbringung in einem Mittelklasse-Hotel.

WS 2 | Witex-Tagesseminar

TEILNEHMER

Angesprochen sind alle Großhandelskunden von Witex sowie deren Kunden und Mitarbeiter, die ihr Wissen vertiefen möchten.
Gruppengröße: mind. 12 bis max. 20 Personen.

INHALT

Im Witex-Communication-Center bieten wir Ihnen die Möglichkeit, Witex und die Witex-Markenprodukte kennen zu lernen. In einer Werksführung zeigen wir Ihnen die Herstellung der Witex-Produkte. Lernen Sie die Vorteile und den Nutzen der einzelnen Produkte und Bodenbelagsarten kennen. Wir zeigen Ihnen interessante neue Ideen im Bereich schwimmend zu verlegender Bodenbeläge. Im Praxisbereich werden Kniffe und Besonderheiten bei der Verlegung gezeigt. Außerdem sehen Sie unser Zubehör-Sortiment in der Anwendung.

ÜBERBLICK

- Witex-Firmenvorstellung und -Philosophie
- Werksführung
- Vorstellung des Produkt- und Zubehörsortiments
- Produktneuheiten
- Tipps aus der Praxis für die Praxis – Demonstration von Besonderheiten

REFERENT

Klaus Schellerhoff
Schulung Witex

TERMINE

Nach Absprache mit Ihrem Witex-Außendienst. Oder rufen Sie uns einfach an:
+49 5237 609-365

DAUER

1 Tag (ggf. Anreise am Vortag)
von 10.00 – ca. 17.00 Uhr

SEMINARORT

Witex-Communication-Center in Augustdorf

KOSTEN

49,- € pro Pers.
(Teilnehmergebühr, zzgl. MwSt.)

Einschl. Bewirtung, Seminar-Unterlagen und Zertifikat.



WS 3 | Witex-Seminar – das Hintergrundwissen

TEILNEHMER

Alle Witex interessierten Handwerker und Handelspartner (z. B. Verkäufer, Außendienst, Handwerker und/oder deren Mitarbeiter).
Gruppengröße: max. 20 Personen.

INHALT

In unseren ansprechenden Seminarräumen bieten wir Ihnen die Möglichkeit, Witex und die Witex-Markenprodukte kennen zu lernen. In einer Werksführung erleben Sie live, wie unsere Produkte gefertigt werden. Lernen Sie die Vorteile und den Nutzen der einzelnen Produkte und Bodenbelagsarten kennen.

Wir zeigen Ihnen interessante neue Ideen im Bereich schwimmend zu verlegender Bodenbeläge. Im Praxisbereich werden Kniffe und Besonderheiten bei der Verlegung und unser Zubehörsortiment in Anwendung gezeigt. Legen Sie selber Hand an und probieren Sie alles selber aus.

ÜBERBLICK

- Witex-Firmenvorstellung und -Philosophie
- Werksführung
- Vorstellung des Produkt- und Zubehörsortiments
- Vorteile der Witex-Produkte und Nutzenargumentation
- Produktneuheiten
- Tipps aus der Praxis für die Praxis – Demonstration von Besonderheiten
- Erörterung und Beantwortung von Problemstellungen aus Ihrem Alltag
- Abendveranstaltung mit gemütlichem Beisammensein

REFERENT

Klaus Schellerhoff
Schulung Witex

TERMINE

27. und 28.09.2011
Rufen Sie uns an: +49 5237 609-365

DAUER

2 Tage (einschl. An- und Abreise)
1. Tag von 11.30 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag von 9.00 – ca. 12.00 Uhr

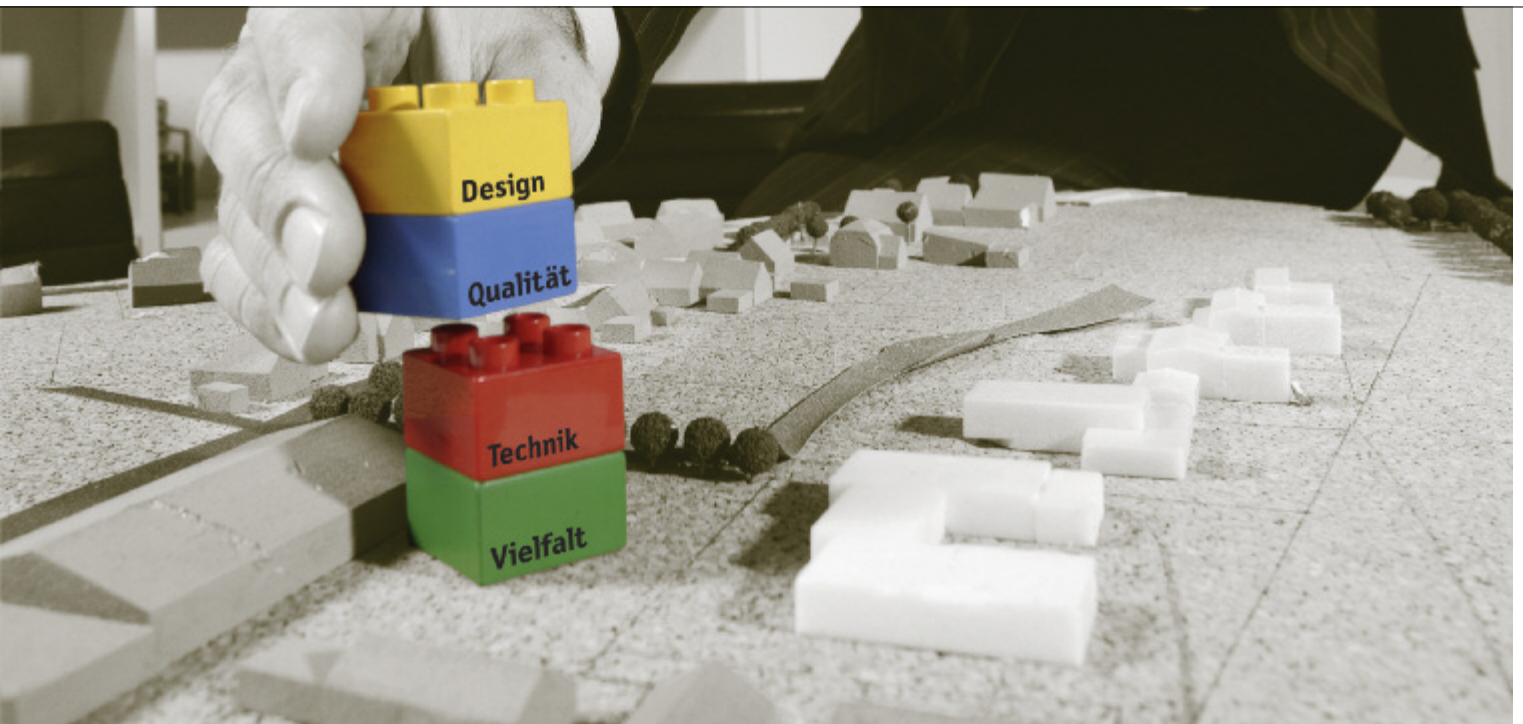
SEMINARORT

Witex-Communication-Center in Augustdorf

KOSTEN

99,- € pro Pers.
(Teilnehmergebühr, zzgl. MwSt.)

Einschl. Bewirtung, Seminar-Unterlagen, Zertifikat, Abendveranstaltung und Unterbringung im Mittelklasse-Hotel.



WS 4 | Witex-Handwerker-Knigge – mehr Erfolg im Umgang mit Kunden

TEILNEHMER

Alle Witex interessierten Handwerker und Handelspartner (z. B. Verkäufer, Außendienst, Handwerker und/oder deren Mitarbeiter).
Gruppengröße: mind. 12 bis max. 15 Personen.

INHALT

Lernen Sie am 1. Tag die Witex-Markenprodukte kennen und sehen Sie, wie sie gefertigt werden. Wir stellen Ihnen das Witex-Produkt- und -Zubehörsortiment vor. Lassen Sie sich von unseren Produktideen überraschen.

Am 2. Tag haben Sie **exklusiv** bei Witex die Möglichkeit, das Spezialseminar »Mehr Erfolg im Umgang mit Kunden« der bekannten Simonis Service Agentur zu besuchen. Umberta Andrea Simonis, Bestsellerautorin und Agenturinhaberin, hat sich mit ihrem Team im Handwerk einen Namen gemacht und verfügt über mehr als 10 Jahre Erfahrung. Bereits mehr als 15.000 geschulte Handwerker und Führungskräfte wurden durch die Simonis Service Agentur im Umgang mit Kunden fit gemacht.

ÜBERBLICK

1. Tag – Witex

- Witex-Firmenvorstellung und -Philosophie
- Werksführung
- Vorstellung des Produkt- und Zubehörsortiments
- Abendveranstaltung mit gemütlichem Beisammensein

2. Tag – Simonis Service Agentur

- Die Bedeutung des Bodenlegers vor Ort beim Kunden
- Motive des Kunden kennen lernen
- Begrüßung beim Kunden und Orientierung
- Information des Kunden und Sicherung von dessen Eigentum
- Einrichtung des Arbeitsplatzes
- Montage und Aufräumarbeiten
- Abnahme durch den Kunden
- Souveräner Umgang mit schwierigen Situationen beim Kunden

REFERENT

Klaus Schellerhoff
Schulung Witex
Klaus Günther
Simonis Service Agentur

TERMINE

Nach Absprache mit Ihrem Witex-Außendienst (frühzeitige Planung erforderlich).
Rufen Sie uns an: +49 5237 609-365

DAUER

2 Tage (einschl. An- und Abreise)
1. Tag von 11.30 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag von 9.00 – ca. 17.00 Uhr

SEMINARORT

Witex-Communication-Center in Augustdorf

KOSTEN

149,- € pro Pers.
(Teilnehmergebühr, zzgl. MwSt.)

Einschl. Bewirtung, Seminar-Unterlagen, Zertifikat, Buch
»Der erste Knigge für Handwerker« von Umberta Andrea Simonis, Abendveranstaltung und Unterbringung im Mittelklasse-Hotel.



WS 6 | Witex-Seminar extern – Witex on tour

TEILNEHMER

Alle Witex interessierten Handwerker und Handelspartner (z. B. Verkäufer, Außendienst, Handwerker und/oder deren Mitarbeiter). Gruppengröße: mind. 8 bis max. 25 Personen.

INHALT

Wählen Sie aus unseren Seminarangeboten die passenden Inhalte für Ihre persönliche Schulung aus und stellen Sie eine individuelle Veranstaltung nach Ihren Vorstellungen zusammen.

Die Veranstaltungen werden sowohl in zeitlicher als auch in inhaltlicher Hinsicht auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Mit unserem Außendienst planen Sie Ihre individuelle Witex-Schulung.

ÜBERBLICK

- Witex-Firmenvorstellung und -Philosophie
- Vorstellung des Produkt- und Zubehörsortiments
- Vorteile der Witex-Produkte und Nutzenargumentation
- Produktneuheiten
- Tipps aus der Praxis für die Praxis – Demonstration von Besonderheiten
- Erörterung und Beantwortung von Problemstellungen aus Ihrem Alltag

REFERENT

Inhaltsabhängig

TERMINE

Nach Absprache mit Ihrem Witex-Außendienst. Oder rufen Sie uns einfach an: +49 5237 609-365

DAUER

Nach Absprache

SEMINARORT

Nach Absprache

KOSTEN

Ggf. nach Aufwand

WS 7 | Witex-Seminar – Recht

TEILNEHMER

Alle Witex interessierten Handwerker und Handelspartner (z. B. Verkäufer, Außendienst, Handwerker und/oder deren Mitarbeiter).
Gruppengröße: mind. 8 bis max. 20 Personen.

INHALT

Lernen Sie am 1. Tag die Witex-Markenprodukte kennen und sehen Sie, wie sie gefertigt werden. Wir stellen Ihnen das Witex-Produkt- und -Zubehörsortiment vor. Lassen Sie sich von unseren Produktideen überraschen.

Am 2. Tag bieten wir Ihnen exklusiv die Möglichkeit, sich zu den aktuellen Rechtsgrundlagen informieren zu lassen. Für dieses Seminar konnten wir den in der Branche bekannten Fachanwalt Andreas Hanfland gewinnen, der bereits seit 1992 im Bereich der Fußbodentechnik tätig ist.

Seine Kenntnisse erstrecken sich besonders auf das Bau- und Architektenrecht.

ÜBERBLICK

1. Tag – Witex

- Witex-Firmenvorstellung und -Philosophie
- Werksführung
- Vorstellung des Produkt- und Zubehörsortiments
- Abendveranstaltung mit gemütlichem Beisammensein

2. Tag – Andreas Hanfland

- Erkennen und Durchsetzen zusätzlicher Vergütungsansprüche
- Bedenken- und Hinweispflichten sowohl im BGB- als auch VOB-Werkvertragsrecht
- Abnahme und deren Rechtsfolgen

REFERENT

Klaus Schellerhoff
Schulung Witex
Andreas Hanfland
Rechtsanwalt

TERMINE

07. und 08.09.2011
Rufen Sie uns an: +49 5237 609-365

DAUER

2 Tage (einschl. An- und Abreise)
1. Tag von 11.30 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag von 9.00 – ca. 15.00 Uhr

SEMINARORT

Witex-Communication-Center in Augustdorf

KOSTEN

99,- € pro Pers.

(Teilnehmergebühr, zzgl. MwSt.)

Einschl. Bewirtung, Seminar-Unterlagen, Zertifikat, Abendveranstaltung und Unterbringung im Mittelklasse-Hotel.

WS 8 | Witex-Seminar – Glasklare Organisation im Handwerksbüro

TEILNEHMER

Alle Witex interessierten Handwerker und Handelspartner (z. B. Verkäufer, Außendienst, Handwerker und/oder deren Mitarbeiter).
Gruppengröße: mind. 8 bis max. 15 Personen.

INHALT

Kennen Sie das? Schreibtische, Regale und Ablagen quellen über. Täglich brauchen Sie viel Zeit, um Schriftstücke wieder zu finden. In Urlaubs- oder Krankheitszeiten bricht das Chaos aus, es kostet viel Mühe, Termine und Vorgänge zu überwachen.

Sie sehnen sich nach Ordnung und Übersichtlichkeit, nach einfachen, klaren Strukturen, die für alle gelten. Ein gut organisiertes Büro ist die Kernzelle für entspanntes, effektives Arbeiten und macht einen guten Eindruck auf den Kunden.

ÜBERBLICK

- Mehr Zeit, mehr Überblick, begeisterte Kunden
- 100 % Transparenz am Arbeitsplatz!
- Jeder findet alles – sofort!
- Die volle Übersicht – stressfreies Arbeiten!
- Übersicht schafft Sicherheit – alles im Griff!
- Leerer Schreibtisch – frische Ideen!
- Jeden Tag eine Stunde mehr Zeit!
- Klare Methoden – jeder wendet sie an!
- Ihr Büro ist top organisiert, das merken auch Ihre Kunden und sind begeistert!

Einschl. Abendessen am Vorabend des Seminartages, Bewirtung während der Veranstaltung, hochwertigem Hand-Out mit CD und Zertifikat.
Der Preis versteht sich ohne Hotelübernachtung.

REFERENT

Nicole Sehl
DynaLine®

TERMINE

17.11.2011
Rufen Sie uns an: +49 5237 609-365

DAUER

1 Tag von 8.30 – ca. 16.30 Uhr
(wir empfehlen die Anreise am Vortag)

SEMINARORT

Witex-Communication-Center in Augustdorf

KOSTEN

Der Originalpreis der Firma DynaLine® beträgt 219,- €.

Witex-Sonderpreis: 159,- € pro Person (Teilnehmergebühr, zzgl. MwSt.) für alle Witex-Kunden. Sie erhalten 10% Rabatt für jeden weiteren Teilnehmer aus Ihrem Unternehmen.

WS 11 | Witex-Seminar – Ladies Days - Sympathisch, selbstbewusst und wirkungsvoll auftreten**TEILNEHMER**

Für Meisterinnen der Kommunikation (Chefinnen, Inhaberinnen, Meisterinnen, Unternehmerfrauen, leitende Mitarbeiterinnen im Handwerksbetrieb) und alle Frauen, die im Verkauf tätig sind. Die maximale Teilnehmerzahl liegt bei 15 Personen.

INHALT

Im ersten Seminarteil lernen die Teilnehmerinnen die Witex-Markenprodukte kennen und erleben live während einer Werksführung, wie sie gefertigt werden. Wir stellen Ihnen das Witex-Produkt- und -Zubehörsortiment vor. Lassen Sie sich von unseren Produktideen überraschen! Sie haben die Möglichkeit, selbst Hand anzulegen – in lockerer Atmosphäre und ohne Berührungängste.

Am zweiten Tag öffnet der gelernte Schauspieler und Trainer der Simonis Service Agentur Stefan Graßmann seine persönliche Schatzkiste an Erfahrungen und gibt sie auf besonders lebendige, humorvolle und sympathische Art an die Teilnehmerinnen weiter. In diesem sehr wertschätzenden und heiteren Rahmen ist effektives Lernen, Ausprobieren, Sich-Erfahren und Über-sich-Hinauswachsen nicht nur möglich sondern kaum zu umgehen! Neben der Themenliste (siehe rechts) werden auch Wünsche und Anliegen der Teilnehmerinnen individuell bearbeitet.

ÜBERBLICK

- Meine Wirkung: Eigenbild und Fremdbild
- Was ist typisch für mich?
- Was sind meine Stärken? Und gibt es überhaupt »Schwächen«?
- Wie bin und wirke ich echt und sicher bei schwierigen Gesprächen (Mitarbeiter, Kunden, Bank, ...)
- Reklamationen, Beschwerden von Kunden
- Präsentation meines Unternehmens oder eines wichtigen Auftrags beim Kunden
- Bewusst Sprache einsetzen
- Erfolgreich Körpersprache nutzen
- Wie setze ich meine Stimme richtig ein?
- Formulierungen finden und einsetzen, die Energie haben
- Lampenfieber darf sein! Emotionen als Stärke einsetzen

ZIEL

- Freude und Sicherheit finden auch bei anspruchsvollen Situationen in der Kommunikation
- Authentisch und echt sein und auch so wirken
- Andere begeistern, überzeugen, gewinnen
- schwierige Situationen führen und zu einem guten Ziel bringen
- mehr Freude an der täglichen Arbeit

REFERENT

Klaus Schellerhoff
Witex
Stefan Graßmann
Simonis Service Agentur

TERMINE

Nach Absprache mit Ihrem Witex-Außen-
dienst
Rufen Sie uns an: +49 5237 609-365

DAUER

2 Tage
1. Tag von 10.00 – 16.30 Uhr
2. Tag von 8.30 – 16.30 Uhr

SEMINARORT

Witex-Communication-Center in Augustdorf

KOSTEN

159,- € pro Person
(Teilnehmergebühr, zzgl. MwSt.)

Einschl. Bewirtung, Seminar-Unterlagen, Zertifikat und
Abendveranstaltung. Der Preis versteht sich ohne Hotel-
übernachtung.

WS 12 | Witex Untergrund – erkennen, beurteilen, richtig vorbereiten**TEILNEHMER**

Alle Witex interessierten Handwerker und Handelspartner (z.B. Verkäufer, Außendienst, Handwerker und/oder deren Mitarbeiter).
Gruppengröße: mind. 12 bis max. 15 Personen.

INHALT

Lernen Sie am 1. Tag die Witex-Markenprodukte kennen und sehen Sie, wie sie gefertigt werden. Wir stellen Ihnen das Witex-Produkt- und Zubehörsortiment vor. Lassen Sie sich von unseren Produktideen überraschen. Am 2. Tag werden Ihnen Techniker der Spachtelmassen und Klebstoff Hersteller die unterschiedlichen Untergründe und deren Vorbereitung näher bringen. Lernen Sie die neusten Techniken, Produkte und deren Verarbeitung in Theorie und Praxis kennen.

ÜBERBLICK**1. Tag – Witex**

- Witex-Firmenvorstellung und -Philosophie
- Werksführung
- Vorstellung des Produkt- und Zubehörsortiments
- Abendveranstaltung mit gemütlichem Beisammensein

2. Tag

- Verschiedene Untergründe
- Eigenschaften Untergründe
- Prüfung
- Vorbereitung
- Produkte
- Praxis, Praxis, Praxis

*Einschl. Bewirtung, Seminar-Unterlagen, Zertifikat, Abendveranstaltung und Unterbringung im Mittelklasse-Hotel.

REFERENT

Klaus Schellerhoff
Schulung Witex
Techniker der Firmen
Uzin oder Schönox

TERMINE

22. und 23.09.2011 – Uzin
06. und 07.10.2011 – Schönox
Rufen Sie uns an: +49 5237 609-365

DAUER

2 Tage
1. Tag von 11.30 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag von 9.00 – ca. 12.00 Uhr

SEMINARORT

Witex-Communication-Center in Augustdorf

KOSTEN *

99,- € pro Person
(Teilnehmergebühr, zzgl. MwSt.)

WS 13 | Witex Reparatur - Beseitigung von Oberflächenschäden**TEILNEHMER**

Alle Witex interessierten Handwerker und Handelspartner (z.B. Verkäufer, Außendienst, Handwerker und/oder deren Mitarbeiter).
Gruppengröße: mind. 12 bis max. 15 Personen.

INHALT

Lernen Sie am 1. Tag die Witex-Markenprodukte kennen und sehen Sie, wie sie gefertigt werden. Wir stellen Ihnen das Witex-Produkt- und -Zubehörsortiment vor. Lassen Sie sich von unseren Produktideen überraschen. Am 2. Tag wird Ihnen ein Techniker die unterschiedlichen Schadensbilder und deren Vorbereitung näher bringen. Lernen Sie die neusten Techniken, Produkte und deren Verarbeitung in Theorie und Praxis kennen. Sie haben die Möglichkeit, selbst Hand anzulegen – in lockerer Atmosphäre und ohne Berührungsgänge.

ÜBERBLICK**1. Tag – Witex**

- Witex-Firmenvorstellung und -Philosophie
- Werksführung
- Vorstellung des Produkt- und Zubehörsortiments
- Abendveranstaltung mit gemütlichem Beisammensein

2. Tag

- Schadensbilder
- Verschiedene Materialien
- Techniken
- Praxis, Praxis, Praxis
- Eigenständige Reparaturdurchführung

REFERENT

Klaus Schellerhoff
Schulung Witex
Stefan Haupt
Heinrich König Co. KG

TERMINE

13. und 14.10.2011
Rufen Sie uns an: +49 5237 609-365

DAUER

2 Tage (einschl. An- und Abreise)
1. Tag von 11.30 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag von 9.00 – ca. 12.00 Uhr

SEMINARORT

Witex-Communication-Center in Augustdorf

KOSTEN

99,- € pro Person
(Teilnehmergebühr, zzgl. MwSt.)
Einschl. Bewirtung, Seminar-Unterlagen, Zertifikat, Abendveranstaltung und Unterbringung im Mittelklasse-Hotel.

WS 14 | Witex-Seminar »Erfolgreich werben & verkaufen«**TEILNEHMER**

Interessierte Handwerker und Handelspartner, die im Verkauf arbeiten. Mind. Gruppengröße: 9 Personen, max. 15 Personen.

INHALT

Werbung ist mehr als Anzeigen schalten, Plakate kleben und Fahrzeugbeschriftung. Der beste und effektivste Werbeträger sind nämlich Sie als Person. Nicht nur im Verkauf sondern auch in der Kommunikation und in der Gewinnung von Neukunden.

In diesem Seminar wird Schritt für Schritt erarbeitet, wie wirksame Werbung aufgebaut wird und Sie durch einfache Schritte besser verkaufen werden.

Langlebige und stabile Kundenbeziehungen entwickeln sich oftmals allein über die Persönlichkeit der Unternehmer und ihrer Mitarbeiter. Wie Sie Ihren Unternehmenserfolg über Ihre Persönlichkeit steigern können, lernen und erleben Sie in diesem eintägigen Intensivtraining.

Finden Sie mehr über Ihre Stärken heraus und finden Sie neue Wege, wie Sie diese im Verkauf, in der Kundenbindung und im Umgang mit schwierigen Situationen des Unternehmensalltags einsetzen – souverän, überzeugend und kompetent.

Um diese persönlichen Stärken optimal für Ihre Werbung einsetzen zu können, werden in einem zweiten Teil des Seminars Methoden und Strategien vorgestellt um diese Stärken in die Zielgruppe zu tragen. Als Ergebnis des Tages erhalten Sie einen Methoden-Baukasten um das Erlernte effizient und gewinnbringend einzusetzen.

ÜBERBLICK

- Zielgruppenbestimmung
- Grundlagen
- Verkaufen durch Emotionen
- Einwände als Chance
- Werbeplanung
- Erfolgreiche Werbeansprache
- Ihr Werbebaukasten
- Neukunden durch Kundenpflege
- After Sales ist Pre-Sales
- Ihre Person als Marke

REFERENT

Thorsten Beinke
Trainer
Medienfachwirt (BA)

TERMINE

20.09.2011
Rufen Sie uns an: +49 5237 609-365

DAUER

1 Tag von 9.00 – 17.00 Uhr
(wir empfehlen die Anreise am Vortag)

SEMINARORT

Witex-Communication-Center in Augustdorf

KOSTEN

99,- € pro Person
(Teilnehmergebühr, zzgl. MwSt.)

Einschl. Abendessen am Vorabend des Seminars, Bewirtung, Hand-Out und Zertifikat.

Der Preis versteht sich ohne Hotelübernachtung.



ANDREAS HANFLAND
Rechtsanwalt und Fachanwalt für
Bau- und Architektenrecht
 (geboren 1959)
 Wohnort: Lennestadt

Ausbildung und Beruf

Studium: Rechtswissenschaften

Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

Funktion

Gesellschafter der Hanfland & Partner GbR
 Rechtsanwälte
 Helmut-Kumpf-Str. 5
 57368 Lennestadt



NICOLE SEHL
 Mit dem Fokus auf ihrem größten Talent – der
 Organisation – gründete Nicole Sehl im Jahr
 1996 die Firma DynaLine® in dem Geiste, die
 Lebens- und Arbeitsqualität möglichst vieler
 Menschen zu verbessern. Im ersten Jahr der
 Selbständigkeit entwickelte sie in vielen
 Versuchen und Testläufen eine eigene Organi-
 sations-Methode, durch die es möglich ist,
 Kreativität und Lebensfreude bei der Arbeit
 (wieder) zu entdecken. Nicole Sehl hat bereits
 tausenden Menschen ein erfülltes, effektives
 und entspanntes Arbeiten ermöglicht.



KLAUS GÜNTHER
Diplom Ingenieur
 (geboren 1964)

Ausbildung und Berufspraxis

- Bau- und Möbelschreiner, Gesellenbrief
- Fachhochschule Rosenheim – Dipl. Ing.(FH) Holztechnik
- Trainerausbildung und Fortbildung zum Verkaufstrainer
- Systemischer Berater (GSB)
- Fortbildung Transaktionsanalyse (DGTA)
- Autorisierung zum DISG®-Trainer – Persönlichkeitsentwicklung
- Dozent an der Berufsakademie Mosbach Studiengang Holz-Betriebswirtschaft
- Erfahrung als technischer Abteilungsleiter in der Baustoffindustrie
- Inhaber eines Ingenieur- und Sachverständigenbüros für Bauphysik
- Seit 2000 Trainerpartner der Simonis Service Agentur

Schwerpunkte seiner Leistungen in der Simonis Service Agentur

- Serviceseminare für Mitarbeiter im Handwerk »Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens«.
- Zusatzgeschäfte im Handwerk – Kundenbedarf erkennen durch den Handwerker.
- Optimierte Arbeitsabläufe und reibungslose Kommunikation im Handwerksbetrieb.
- Als Handwerker Reklamationen selbstsicher lösen und unnötige Geldverluste vermeiden.
- Motivierter Mitarbeiter durch klare Führungslinie.
- Gesprächsführung, Zielvereinbarung, wie funktioniert Motivation?
- Chefworkshops und Impulsreferate »Mehr Erfolg im Umgang mit Kunden« und »Montage, die begeistert!«.



THORSTEN BEINKE
(geboren 1968)

Ausbildung und Berufspraxis

Arbeitet als Berater seit 5 Jahren für Witex und hat Werbung von der Pike auf gelernt. Nach ersten Berufserfahrungen als Tischler absolvierte er eine Ausbildung als Reprograf in einer Druckerei und arbeitete danach als Art Director in einer Stuttgarter Werbeagentur. Nach Gründung der ersten Cross-Media-Agentur Norddeutschlands führte der Weg über die Position als Leiter der Kreativabteilung eines Telekommunikationsanbieters in die Bodenbelagsbranche. Dort ist er seit 8 Jahren in verschiedenen Positionen als freier Berater tätig.

Schon früh begann Thorsten Beinke damit Menschen zu unterrichten und zu trainieren. Erst als Lehrbeauftragter an der Hochschule Vechta, später innerhalb der Unternehmen in denen er tätig ist. Die Wichtigkeit des »lebenslangen Lernens« erkannte er auch für sich selbst und studierte nebenberuflich an der Fachhochschule des Mittelstands in Bielefeld.

Einfach und lebendig werden die Lerninhalte seiner Seminare vermittelt, oft in einem Workshop-Charakter mit viel Laune und praktischen Beispielen. Handwerks- und Fachhandelsbetriebe zu »starken Marken machen« sind für ihn eine Herzensangelegenheit und so ist der Punkt »Menschen machen die Marke« ein zentraler Bestandteil seiner Beratungs- und Seminararbeit.



STEFAN GRASSMANN
(geboren 1962)

Ausbildung und Berufspraxis

- Zimmermann, Gesellenbrief
- Industriekaufmann, mit Brief
- Diplomierter Schauspieler, Ausbildung in München
- Trainer-Ausbildung (Führungskräfte, Körpersprache, Präsentation, Moderation und Verkauf bei Dr. Thorsten Bosch, Schondorf)
- Ausbildung zum Edutainer (Albrecht Kresse, Berlin)
- Inhaber einer Fußbodenlegefirma mit bis zu 10 Mitarbeitern
- Unternehmenstheater seit 2000
- Seit 2008 Trainerpartner der Simonis Service Agentur
- Kabarettist mit eigenem Programm

Schwerpunkte seiner Leistungen in der Simonis Service Agentur

- Serviceseminare für Mitarbeiter im Handwerk »Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens«.
- Serviceseminare für Auszubildende im Handwerk »Sicher und sympathisch beim Kunden auftreten als Auszubildender im Handwerk«.
- Zusatzgeschäfte im Handwerk – Kundenbedarf erkennen durch den Handwerker.
- Als Handwerker Reklamationen selbstsicher lösen und unnötige Geldverluste vermeiden.
- Motivierte Mitarbeiter durch klare Führungslinie.
- Gesprächsführung, Zielvereinbarung, wie funktioniert Motivation?
- Chefworkshops und Impulsreferate »Mehr Erfolg im Umgang mit Kunden« und »Montage, die begeistert!«.
- Seminare für den kompetenten Auftritt durch bewussten Einsatz von Rhetorik, Körpersprache und Stimme.

AGB | ANFAHRT

KLEINGEDRUCKTES UND TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Preise

Die angegebenen Preise gelten pro Person. Sie verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Anmeldung

Bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

Bestätigung

Sie erhalten von uns eine Bestätigung nach Ihrer schriftlichen Anmeldung inkl. Wegbeschreibung.

Rücktritt

Bis 28 Tage vor Seminarbeginn fallen keine Stornokosten an.

Bis 14 Tage vor Seminarbeginn 50 %, bei späterer Absage 100 % der Seminargebühr.

Abmeldungen müssen schriftlich erfolgen.

Die Firma Witex ist berechtigt, den Seminartermin aus wichtigem Grund abzusagen, insbesondere wenn:

- nicht genügend Anmeldungen vorliegen
- ein Seminar, aus nicht von Witex zu vertretenden Umständen, abgesagt werden muss
- der Referent erkrankt und aus terminlichen oder sonstigen Gründen kein Ersatz-Referent gestellt werden kann

ANFAHRTSSKIZZE



WIR
FREUDEN
UNSAUF
SIE!

Alle abgebildeten Dekore sind Reproduktionen. Irrtümer sowie Druckfehler bleiben der Witex Flooring Products GmbH vorbehalten.

Art.-Nr. 20040078 – 04|11

Dieser Katalog wurde auf FSC-zertifiziertem Papier gedruckt.



Witex Flooring Products GmbH

Nord-West-Ring 21
D-32832 Augustdorf

fon +49.5237.609-0
fax +49.5237.609-309

info@witex.com

www.witex.com

WITEX®