

Büros kennen lernen

Einsteigerseminar – First Step



Mensch & Büro-Akademie



Qualifikationsmodell

Einsteigerseminar – First Step

„Schneller und effizienter Einstieg in den Büromöbelvertrieb“

PRÄSENZSEMINAR

2 x 2 Tage

VERANSTALTER

Die EOA ist der führende Anbieter von Informationen zum Themenbereich Büro im europäischen Raum. Sie veranstaltet Seminare (ca. 700 Teilnehmer pro Jahr) und Kongresse, betreibt Internetplattformen und fördert die Forschung im Bereich Büroarbeit.

REFERENTEN

Stefan Kleinhenz, Jahrgang 1970, selbstständiger Büroplaner und -berater. 16 Jahre Berufserfahrung im Bereich Büroplanung und Büromöbelvertrieb, Geprüfter Büroberater (Mensch & Büro-Akademie). Mitglied im Redaktionsbeirat der Fachzeitschrift „Mensch&Büro“. Seit 2002 Referent für die EOA. Kursleiter der Bildungsgänge „First Step“, „Gepr. ArbeitsplatzExperte“ und „Geprüfter BüroEinrichter“

Claude Bernard, Jahrgang 1956, verheiratet, 12 Jahre Geschäftsführer im Büromöbelhandel, 8 Jahre GF der deutschen Niederlassung eines französischen Büromöbelherstellers, seit 1997 Berater und Trainer für die europäische Büromöbelindustrie

ZIELGRUPPE

- ★ Vertriebsmitarbeiter die neu in den Büromöbelvertrieb einsteigen

ZIELE

- ★ Ziel des Seminars ist die kurzfristige Herstellung der vertrieblichen und planerischen Handlungsfähigkeit in der Büromöbelbranche.

METHODIK

- ★ Vermittlung von Basisqualifikationen in interaktiven Workshops mit Vortragselementen
- ★ Verankerung des Erlernten im eigenen Handeln durch Planspiele und Videotrainings

NUTZEN

- ★ Reduzierung monetärer Anfangsverluste
- ★ Reduzierung von Motivationsverlusten durch die Chance auf schnelle eigene Erfolge
- ★ Geringe Anfangsinvestition in der Probezeit
- ★ Steigerung der Effizienz in Vertrieb und Planung durch planvolles Handeln von Anfang an

ABLAUFPLAN – MODUL 1 – DAS BÜROPROJEKT

Zeit	Inhalt
Tag 1	
09:00	Begrüßung, Einführung, Vorstellung
09:30	Grundverständnis für Büroarbeit Büros als Produktionen, Arbeitsplätze als Werkzeuge
10:30	Vormittagspause
11:00	Workshop - Vom Bedarf zum eingerichteten Büro Mapping der Schritte eines exemplarischen Einrichtungsprojektes
12:30	Mittagspause
13:30	Workshop – Grundlagenermittlung Erarbeitung einer planerischen Checkliste für ein Erstgespräch Erarbeitung einer Checkliste für Grundlagenermittlung (Planungsdaten)
15:00	Nachmittagspause
15:30	Erste planerische Schritte – Aufmaß, Verifizierung von vorhandenen Plänen, CAD-Formate
16:30	kurzes Verschnaufen
16:45	Workshop – Bürobausteine Büro = Arbeitsplätze + Infrastruktur
18:00	Ende Tag 1
Tag 2	
08:30	Workshop – Arbeitsplatzplanung Erarbeitung konkreter Arbeitsplatztypen anhand von Anforderungsprofilen
10:00	Vormittagspause
10:30	Workshop – Arbeitsraumplanung Verplanung von Arbeitsplätzen und Infrastrukturbereichen in einem einfachen Büroraum
12:30	Mittagspause
13:30	Workshop – Bürokonzeption Bepanung einer kleineren Büroetage mit Arbeitsplatz- und Infrastrukturbereichen
15:30	Nachmittagspause
16:00	Zusammenspiel von Planung und Vertrieb <ul style="list-style-type: none"> - Alternativenbildung - Produktauswahl - Nutzen für den Kunden
17:00	Auswertung und Verabschiedung
17:30	Ende Tag 2

ABLAUFPLAN – MODUL 2 - BÜROMÖBELVERTRIEB

Zeit	Inhalt
Tag 3	
09:00	Begrüßung, Einführung, Vorstellung
09:30	Kundentypen und eigener Verkaufsstil - Die Blake Tabelle, ein einfaches Werkzeug zur schnellen Einschätzung
10:30	Vormittagspause
11:00	Telefonakquise Theoretische Einführung
11.30	Videotraining - Telefonakquise Was ist das Ziel? Wen rufe ich an? Was und wie frage ich?
13:00	Mittagspause
14:00	Gesprächsführung Zieldefinition und roter Faden
15:00	Nachmittagspause
15:30	Videotraining – Kaltakquise Was ist das Ziel? Wie gehe ich vor? Welche Stolperfallen gibt es?
17:30	Feedback zu Tag 1
18:00	Ende Tag 3
Tag 4	
08:00	Wiederholung der Inhalte aus Tag 1
08:30	Videotraining – Erstgespräch vor Ort Was ist das Ziel? Wie gehe ich vor? Welche Stolperfallen gibt es?
10:00	Vormittagspause
10:30	Workshop – „Interessenträger“ DEN Kunden gibt es gar nicht!
11:30	Workshop Kaufmotive Warum kauft man eigentlich?
12:00	Mittagspause
13:00	Videotraining – Produktpräsentation Was interessiert den Kunden? Wie präsentiere ich effizient und sicher?
15:00	Nachmittagspause
15:30	Verhandlungsführung Theoretische Einführung
16:00	Videotraining – Verhandlungsführung Was tun, wenn der Kunde NEIN sagt oder verhandeln möchte?
17:30	Auswertung und Verabschiedung
18:00	Ende des Seminars

ANMELDUNG

- Ja, ich melde mich verbindlich zum Seminar "First Step" an.

FS 1	Termin	Bezeichnung	Trainer
Modul 1	11. – 12. März 2010	Das Büroprojekt	Stefan Kleinhenz
Modul 2	12. – 13. April 2010	Büromöbelvertrieb	Claude Bernard

Die Kursgebühr beträgt **1.290,00 €** (zzgl. MWSt.)

NAME		GEB. AM
VORNAME	TITEL	
FUNKTION		
FIRMA (RECHNUNGSANSCHRIFT)		
PLZ / ORT	STEMPEL	
STRASSE /HAUSNUMMER		
TELEFON		
E-MAIL		
ORT, DATUM, UNTERSCHRIFT		

Der Kurs ist auf max. 12 Teilnehmer ausgelegt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge Ihres Eingangs bei der European Office Academy berücksichtigt. Sollten mehr als 16 Anmeldungen vorliegen, wird ein weiterer Kurstermin angeboten. Anmeldungen können bis drei Wochen vor Kursbeginn widerrufen werden. Die Kursgebühren sind 21 Tage vor Kursbeginn fällig.

HINWEISE

Tagungspauschalen, Übernachtungs- und Anreisekosten sind nicht in der Kursgebühr enthalten! Bei der Hotelbuchung oder der Planung Ihrer Anreise sind wir Ihnen gerne behilflich.

VERANSTALTUNGSORT

Wird noch festgelegt

ANSPRECHPARTNER

European Office Academy
Martina Langenstück
Dischingerstraße 8
69123 Heidelberg

Telefon +49 62 21 64 46-39
Telefax +49 62 21 64 46-40

ml@eoaweb.eu
www.eoaweb.eu

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme

TERMINE 2010

FS 1	Termin	Bezeichnung	Trainer
Modul 1	11. – 12. März 2010	Das Büroprojekt	Stefan Kleinhenz
Modul 2	12. – 13. April 2010	Büromöbelvertrieb	Claude Bernard