



BauErlebnis

mit der Ausstellung der „Halben Häuser“

Bau-Medien-Zentrum

Mirweilerweg 22a

52349 Düren

Tel 02421 407786

Fax 02421 407787

bmz@bmz-dueren.de

www.bau-medien-zentrum.de

Tagesseminar:

Erfolgreich sanieren mit dem richtigen

Verständnis für Gebäude und Kunden.

Ursachen von Baufehlern entdecken in den

halben Häusern, entwickeln von

Vermeidungsstrategien.

Teil 1

Das Gebäude ganzheitlich betrachtet.

Referent: Dipl. Wi.-Ing. Axel Leroy
Geschäftsführer des Bau-Medien-Zentrums

Teil 2

Der Kunde als Sanierungstyp.

Referentin: Dipl. Kauffr. Rita Vieten, spezialisiert auf
Marketing und Kommunikation (NLP-Master)

Zielgruppe:

Alle Geschäftsführer und Mitarbeiter von Handwerksfirmen,
die an Haussanierungen beteiligt sind und erfolgreich
verkaufen wollen.



Erfolgreich Sanieren mit dem richtigen Verständnis für Gebäude und Kunden

Es gibt einen enormen Sanierungsbedarf im Gebäudebestand. Die Perspektiven für energieeffizientes Bauen sind gut, aber der Sanierungswillige ist verunsichert. Er wird mit einer Flut von Informationen auf Messen und aus den Medien konfrontiert. Zu viele Faktoren beeinflussen die Kaufentscheidung und fortlaufend verändert sich der Markt.

Nutzen Sie Ihre Marktchancen bei der Gebäudesanierung, indem Sie Ihre Beratungskompetenz steigern und das Vertrauen des Kunden gewinnen. Unser Kombi-Seminar aus Wissensvermittlung über Bauzusammenhänge und direkter kommunikativer Umsetzung im erfolgreichen Kundengespräch trägt dazu bei.

Erleben Sie wie aus Fachinformationen Verkaufsargumente werden.

Teil 1: Das Gebäude ganzheitlich betrachtet

Einem Gebäude als einzige Sanierungsmaßnahme neue Fenster einzusetzen ist genauso wirkungslos wie einen Regenmantel punktuell mit Fellflicken zu bekleben um nicht mehr zu frieren. Ist ein Pullover zu weit, setzt sich kalte Luft dahinter. Pfeift der Wind durch den Pullover oder ist er durchnässt, dann frieren wir auch. Genauso geht es dem Gebäude.

Nur ein allseits geschlossener Dämmmantel schützt das Gebäude vor Witterungseinflüssen. Werden dünne Rohrleitungen mit Wasser sparenden Heizkörpern eingebaut, dann wird weniger Energie zur Erwärmung des Wassers benötigt. Sind beide Voraussetzungen erfüllt, dann können energiesparende Wärmeerzeuger eingesetzt werden. Nicht immer kann eine solche umfangreiche Sanierung durchgeführt werden, dann gilt es Zwischenlösungen zu finden.

- ✓ Wo haben Dämmmantel, Wind –und Dichtigkeitsebene ihre Löcher?
- ✓ Welche Zwischenlösungen machen Sinn?
- ✓ Welche Kooperationen benötigt man für eine qualitative Haussanierung?

Teil 2: Der Kunde als Sanierungstyp

Wie ein Gebäude saniert wird, bleibt letztlich eine Frage der individuellen Entscheidung des Kunden. Dabei spielen selbstverständlich die Kosten eine wichtige Rolle, aber nicht ausschließlich. Darüber hinaus ist die Entscheidung geprägt von Wissen, Einstellung und ganz speziellen Bedürfnissen des Kunden. Welche Anreize motivieren schließlich zum Handeln?

Das in Teil 1 erlangte spezifische Wissen über die Gebäudehülle und über bauliche Zusammenhänge verständlich an den Kunden weiterzugeben und ihn zur richtigen Haussanierung zu motivieren ist Ziel des Seminars. Sie lernen, wie Sie sich auf den individuellen Sanierungstyp einstellen, um dann ein erfolgreiches Kundengespräch zu führen.

- ✓ Welcher Sanierungstyp ist Ihr Kunde?
- ✓ Wie vermitteln Sie Fachwissen und was zeichnet Ihre Beratungskompetenz aus?
- ✓ Wie motivieren Sie Ihre Kunden auf sachlicher und emotionaler Ebene zur Haussanierung?

Erfolgreich sanieren mit dem richtigen Verständnis für Gebäude und Kunden

Ablauf des Tagesseminars:

9.00 Uhr	Begrüßung durch den Veranstalter
Optional:	
9.00 – 10.00 Uhr	Produktpräsentation eines Herstellers
10.00 – 13.00 Uhr	Teil 1: Das Gebäude ganzheitlich betrachtet Referent: Dipl. Wi.-Ing. Axel Leroy
13.00 – 14.00 Uhr	Mittagspause
14.00 – 17.00 Uhr	Teil 2: Der Kunde als Sanierungstyp Referentin: Rita Vieten, Dipl. Kauffr.
17.00 Uhr	Rückblick auf den Seminartag und Verabschiedung durch den Veranstalter

Tageshonorar des Seminars

1.600,00 Euro

Veranstaltungsort BMZ zzgl. Verpflegungsaufwand: 20,00 Euro je Person

Veranstaltung vor Ort zzgl. Reisekosten

zzgl. MwSt

incl. Seminarunterlagen für die Teilnehmer

Anwesenden Architekten werden 4 Unterrichtsstunden anerkannt.

Bildungsschecks können uns angenommen werden.

Veranstaltungsort:

Bau-Medien-Zentrum in Düren

Teil 1: in der Ausstellung der „Halben Häuser“

Teil 2: im hellen, freundlichen Seminarraum

oder vor Ort beim Veranstalter mittels einer umfassenden Präsentation der „Halben Häuser“.