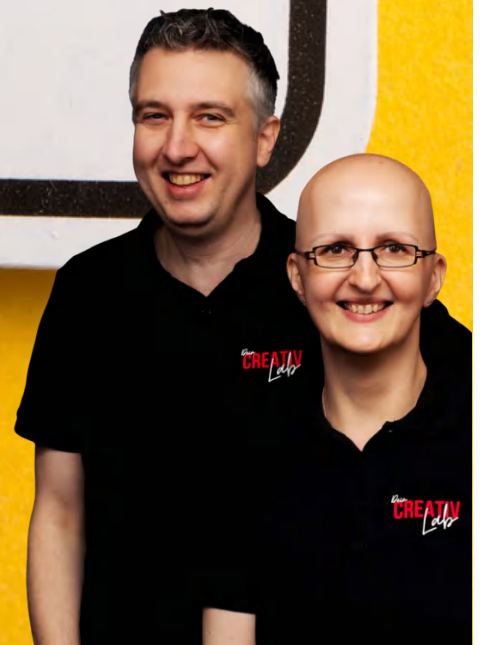


Seminare 2024

Badplanung & Badverkauf

2. Halbjahr 2024



Herzlich willkommen in der Welt von "Dein Creativ Lab" - der Ausbildungsplattform für Badplanung und Badverkauf!

Wir freuen uns, Dir unser umfangreiches Seminarangebot vorstellen zu können, das sich mit verschiedenen Seminaren sowohl an Einsteiger als auch an Profis richtet, die ihre Fähigkeiten in der Badplanung und im Badverkauf verbessern möchten.

Unser Ziel ist es, Dich in die faszinierende Welt der kreativen Badgestaltung einzuführen und Dir alle notwendigen Werkzeuge und Techniken zu vermitteln, um individuelle, ansprechende und funktionale Bäder zu gestalten. Von den Grundlagen der Badplanung und -gestaltung bis hin zum optimalen Workflow lernst Du in unseren Seminaren alles, was Du brauchst, um Deine Kunden zu begeistern und erfolgreiche Bäder zu gestalten.

Egal, ob Du gerade erst in die Branche eingestiegen bist oder bereits Erfahrung als Badplaner oder Badverkäufer hast - unsere Seminare bieten für jeden etwas.

Durch unsere 30-jährige Erfahrung als Badplaner garantieren wir einen praxisnahen Ansatz.

In einer inspirierenden Lernumgebung hast du die Möglichkeit, dich mit anderen Teilnehmern auszutauschen, neue Kontakte zu knüpfen und voneinander zu lernen. Gemeinsam entdecken wir die neuesten Trends, Materialien und Technologien, die die Badbranche prägen.

Blättere durch unsere Seminarbroschüre, um mehr über die einzelnen Seminare zu erfahren. Wir sind sicher, dass auch für Dich das passende Seminar dabei ist und wir Dich schon bald bei "Dein Creativ Lab" begrüßen dürfen.

Lass uns gemeinsam die Welt der Badplanung und des Badverkaufs erkunden und Deiner Kreativität freien Lauf lassen!

Wir freuen uns auf Dich.


Tanja Maier-Römlein


André Höbing

SEMINARE 2024



Die Badplanungs-Akademie Seite 4-7



Mutausbruch Seite 8-9



Mache Deine Kunden zu Fans Seite 10-11



Pimp Dein Bad Seite 12-13



Komplett Ausbildung zum Badplaner

„Intensivkurs - Badplanung für Einsteiger“

Auf die Planung kommt es an. Neben der verkäuferischen Leistung ist der fachliche Umgang mit dem Raum, dem Lebensraum Bad, ein elementarer Erfolgsfaktor. Die Planung von Bädern gehört zur Kernkompetenz jedes Badverkäufers. Neue Mitarbeiter und Quereinsteiger benötigen sowohl Fachwissen als auch eigene Planungserfahrungen.

Während der umfangreichen Ausbildung erlernen die Teilnehmer, worauf es bei der Gestaltung von Bädern ankommt und wie die Wünsche der Kunden realistisch umgesetzt werden können.

Von den Grundlagen über kreative Planungen bis hin zur Lichtplanung bietet dieser Kurs eine umfangreiche Fortbildung für alle neuen Badverkäufer im Handel und im Handwerk.

Alle Module verfügen über einen hohen Anteil praktischer Workshops. Jeder Teilnehmer erhält zu jedem Modul ein umfangreiches Handout sowie die innovative Bad-Beratungsbox. Die Seminare finden in kleiner Gruppe mit 12-15 Teilnehmern statt.

Alle Termine im Überblick:

Termine	Modul 1	17. - 18. September 2024
	Modul 2	22. - 23. Oktober 2024
	Modul 3	27. - 28. November 2024
	Modul 4	22. - 23. Januar 2025
	Modul 5	25. - 26. Februar 2025
	Modul 6	03. - 04. April 2025
Uhrzeit	Tag 1	9:00 - 17:00 Uhr
	Tag 2	8:00 - 16:00 Uhr
Ort		Seminarraum: Forum 26, Rödinghausen Hotel: Mühlenwerk 1857, Löhne

Seminar- inhalte

Dein
CREATIV
Labs

DIE AKADEMIE FÜR *creative* BÄDER
UNABHÄNGIG | INDIVIDUELL | EINZIGARTIG



Modul 1: Grundlagen der Badplanung

Im Modul 1 werden die Grundlagen für die Erstellung von Badplanungen gelegt. Worauf ist bei der Planung von Bädern zu achten? Wie wird ein Aufmaß erstellt und was ist eine Raumanalyse? Welche Mindestabstände und Maße müssen im Bad berücksichtigt werden?

Die Zusammenstellung eines kompletten Bades ist ebenso Bestandteil des ersten Moduls wie die Erstellung erster selbständiger Grundrissplanungen.

Trainer: Tanja Maier-Römlein & André Höbing

Tag 1: Grundlagen der Badplanung Teil 1

- Geschichte des Bades
- Pläne lesen und verstehen
- Arbeiten mit verschiedenen Maßstäben
- Workshop Aufmaß
- Raumanalyse

Tag 2: Grundlagen der Badplanung Teil 2

- Mindestabstände und Bewegungsfläche
- Produktgruppen
- Zusammenstellung und Ausstattung eines Bades
- Arbeiten mit Checklisten
- Workshop: Grundrissplanung



Modul 2: Langweilig können andere besser | Kleine Bäder GROSS geplant

Welche Informationen benötige über meinen Kunden und welche Fragen muss ich stellen um eine perfekte Badplanung zu erstellen? Der Dreh- und Angelpunkt für jede Badplanung ist die Bedarfsanalyse.

Mit außergewöhnlichen Badplanungen können wir uns von der Masse absetzen. Im Modul 2 werden die Erfahrungen aus dem ersten Modul vertieft und erweitert.

Welche Herausforderungen müssen in kleinen Räumen gemeistert werden? Welche Maße müssen eingehalten werden um den Raum nutzen zu können? In praktischen Übungen lernen die Teilnehmer kleine Bäder zu gestalten.

Trainerin: Tanja Maier-Römlein

Tag 1: Langweilig können andere besser

- Bedarfsanalyse
- Was ist Langweilig?
- Was macht Bäder aufregend?
- Workshop: planen von aufregenden Bädern

Tag 2: Kleine Bäder GROSS geplant

- Wann sprechen wir von kleinen Bädern?
- Tipps und Tricks für die Planung von kleinen Bädern
- Raumzonen intelligent nutzen
- Workshop: planen von kleinen Bädern

Seminar- inhalte

Dein
CREATIV
Labs

DIE AKADEMIE FÜR *creative* BÄDER
UNABHÄNGIG | INDIVIDUELL | EINZIGARTIG



Modul 3:

Budget, Workflow & Kundentypen | Licht an! Lichtplanung im Bad

Am ersten Seminartag steht der Kunde im Mittelpunkt. Welche unterschiedlichen Kundentypen gibt es? Wie stimme ich das Budget mit dem Kunden ab und wie sieht der optimale Workflow im Badverkauf aus? Der Einsatz der Beratungsbox und die Arbeitsweise mit Checklisten ist ein weiterer Baustein dieses Moduls.

Die Beleuchtung im Bad hat in den letzten Jahren an großer Bedeutung gewonnen. Doch was muss bei einer Lichtplanung beachtet werden? Wie kann die Lichtplanung einfach in die Badplanung integriert werden. In diesem Seminar erhalten Sie einen Einblick in die Kunst der Lichtplanung im Bad. In Workshops wird die Lichtplanung direkt praktisch eingesetzt.

Trainer: André Höbing

Tag 1:

Budget, Workflow & Kundentypen

- Kundentypen. Wer ist mein Kunde?
- Budget Bad
- Workflow Badverkauf
- Arbeiten mit Checklisten
- Workshop: Badplanung nach Budgetvorgabe

Tag 2:

Licht an! Lichtplanung im Bad

- Grundlagen Licht
- Lichtbereiche im Bad
- Fehler bei der Lichtplanung
- elektrische Schutzbereiche
- Workshop: Lichtplanung



Modul 4:

Barrierefrei trifft auf Design | Badplanung INTENSIV

Viele unserer Kunden wünschen sich ein komfortables Bad ohne Barrieren. Die Planung von barrierefreien und barrierearmen Bädern wird in den kommenden Jahren immer wichtiger werden. Worauf ist zu achten? Welche Unterschiede in der Ausstattung gibt es? Am ersten Tag erleben die Teilnehmer in einem praktischen Workshop unterschiedliche Beeinträchtigungen.

Mit welchen Ängsten werden wir konfrontiert und wie gehen wir damit um? Der zweite Tag ist ein aktiver praxisorientierter Planungstag. Hier wird alles bisher erlernte in unterschiedlichen Planungen umgesetzt.

Trainerin: Tanja Maier-Römlein

Tag 1:

Barrierefrei trifft auf Design

- Einblicke in die DIN 18040 Teil 2
- Erkrankungen kennenlernen und erleben
- Umgang mit Ängsten
- Workshop: Bäder ohne Barrieren gestalten
- Einstieg in die Körpersprache

Tag 2:

Badplanung INTENSIV

- Planung und Analyse von unterschiedlichen Grundrissen
- Umsetzung von unterschiedlichsten Kunden- und Raum-Anforderungen in den Planungen?

Seminar- inhalte

Dein
CREATIV
Labs

DIE AKADEMIE FÜR *creative* BÄDER
UNABHÄNGIG | INDIVIDUELL | EINZIGARTIG



Modul 5:

Farbe & Material | Design verstehen - Premium verkaufen

Der Umgang mit Farbe, Materialien und Werkstoffe sind ein weiterer wichtiger Baustein für erfolgreiche Badplaner. Wie kann Farbe in der Planung eingesetzt werden? Welche Farben und Materialien harmonisieren miteinander? Durch den Einsatz von Moodboards begeistern wir unsere Kunden. Was ist bei der Erstellung eines Moodboards zu beachten und wie kann dieses unkompliziert in den Beratungsprozess integriert werden. Am zweiten Tag stehen die Themen Design, Premium und Mehrwert im Fokus. Welche Anforderungen haben Kunden im Premiumsegment. Was muss bei der Planung von hochwertigen Bädern berücksichtigt werden?

Trainer: André Höbing

Tag 1:

Farbe & Material

- Materialien und Werkstoffe
- Die Macht der Farbe
- Workshop: Gestaltung mit Farbe
- Kundenbegeisterung durch Moodboards
- Workshop: Moodboard

Tag 2:

Design verstehen - Premium verkaufen

- Was ist Design?
- Designverständnis erlernen
- Herausforderungen im Premiumverkauf
- Workshop: Premiumbäder gestalten mit Design, Farbe und Material



Modul 6:

Abschlussprüfung | aktuelle Trends, Materialien und Produkte

Im sechsten Modul stellen alle Teilnehmer Ihre erlernten Fähigkeiten unter Beweis. In einer Abschlussarbeit präsentieren Sie eine komplette Bad- und Lichtplanung inklusive eines Moodboards.

Zum Abschluss der Seminarreihe findet am letzten Tag ein Trendworkshop statt. Was sind die aktuellen Megatrends? Welche neuen Produkte und Materialien sind derzeit besonders angesagt?

In aktuellen Trendplanungen werden die Trends in realistische Bäder übertragen.

Trainer: Tanja Maier-Römlein & André Höbing

Tag 1:

Abschlussprüfung

- Präsentation der Prüfungsarbeiten
- Jeder Teilnehmer präsentiert eine umfangreiche Planung inklusive Moodboard

Tag 2:

aktuelle Trends, Materialien und Produkte

- Megatrends im Bad
- aktuelle Messeneuheiten
- Trendplanungen

MUTAUSBRUCH - Badplanung und Badverkauf für Profis

Sei mutig! - Begeistere Deine Kunden mit außergewöhnlichen Lösungen und Konzepten!

Wie kannst Du Dich vom Wettbewerb abheben?

Wie kannst Du das Budget mit Deinen Kunden abstimmen und die Planung an ihrem Budget ausrichten?

Körpersprache und Auftritt - Wie wirkst Du auf Deine Kunden?

Die Macht der Farbe und der Umgang mit Materialien sind ebenso Bestandteil des Trainings wie die Badplanung für Kunden mit Handicaps und Krankheiten.

In der entspannten Atmosphäre einer kleiner Seminargruppe werden die Themen Bad- und Lichtplanung sowie des Badverkaufs intensiv beleuchtet.

Dieses Seminar richtet sich bewusst an Badplaner und Badverkäufer mit Erfahrung.

Der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland sowie die intensive Auseinandersetzung mit dem Planungsprozess machen dieses Seminar zu einem Highlight für langjährige und erfahrene Badplaner.

Jeder Teilnehmer erhält ein umfangreiches Handout sowie die innovative Bad-Beratungsbox.

Termine & Orte im Überblick:

Datum	06.06. - 07.06.2024	19.09.-20.09.2024
Uhrzeit	Tag 1 9:00 - 17:30 Uhr Tag 2 8:00 - 16:00 Uhr	Tag 1 9:00 - 17:30 Uhr Tag 2 8:00 - 16:00 Uhr
Ort	Hotel Sonnenhof, Gersthofen	Hotel Kurhaus Salinenparc, Erwitte
Teilnehmer	Badplaner mit Erfahrung	Badplaner mit Erfahrung
Trainer	Tanja Maier & André Höbing	Tanja Maier & André Höbing

AGENDA

Dein
CREATIV
Labs

Mutausbruch

- Sei mutig! Merkmale eines Mutausbruchs
- Ängste überwinden

Farbe & Material

- Außergewöhnliche Kombinationen von Materialien, Farben und Oberflächen
- Die Macht der Farben
- Workshop: Badplanung mit Material und Farbe
- Kommunikationswerkzeug Moodboard
- Workshop: Moodboard

Körpersprache

- Einstieg in die Körpersprache
- Wirkung auf den Kunden

Licht im Bad

- Spektakuläre Lichtinszenierungen einfach eingeplant
- Ausgewählte Produkte und Hersteller
- Workshop: Lichtplanung

Diskussion Preis

- Budgetabstimmung mit dem Kunden
- Workshop: budgetorientierte Badplanung

Bäder ohne Barrieren

- Professioneller Umgang mit Erkrankungen der Kunden
- Bäder ohne Barrieren: Balance zwischen Mut, Design und Komfort
- Workshop: Selbsterfahrung bei eingeschränkter Beweglichkeit



Mache Deine Kunden zu Fans

Nichts Großes wurde jemals ohne Begeisterung vollbracht. Dieses Zitat des Philosophen Ralph Waldo Emerson ist der Leitspruch für dieses außergewöhnliche Seminar.

Wie mache ich meine Kunden zu Fans? Was ist der Unterschied zwischen Kunden und Fans? Warum solltest Du besser Fans als Kunden haben?

In diesen beiden Seminartagen beschäftigen wir uns intensiv mit der Kundenbeziehung. Angefangen beim Business-Knigge über den Workflow bis hin zu einzigartigen Verkaufswerkzeugen.

In der entspannten Atmosphäre einer kleiner Seminargruppe werden die Themen persönlicher Auftritt und optimierter Workflow ausgiebig beleuchtet.

Dieses Seminar richtet sich an alle Badplaner und Badverkäufer im Handwerk und Handel unabhängig ob eine eigene Ausstellung vorhanden ist oder nicht.

Der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland sowie die Auseinandersetzung mit dem Kunden und dem Verkaufsprozess machen dieses Seminar zu einem Highlight für jeden Badverkäufer.

Jeder Teilnehmer erhält ein umfangreiches Handout sowie die innovative Bad-Beratungsbox.

Termine & Orte im Überblick:

Datum	09.10.-10.10.2024
Uhrzeit	Tag 1 9:00 - 17:30 Uhr Tag 2 8:00 - 16:00 Uhr
Ort	Forum 26, Rödinghausen (bei Osnabrück)
Teilnehmer	Badplaner und Badverkäufer
Trainer	Tanja Maier & André Höbing



Raus aus Deiner Komfortzone

- Verlasse Deine Komfortzone denn Dein Kunde macht das auch!
- Ängste bei Dir und Deinem Kunden erkennen und überwinden.

Business Knigge & Körpersprache

- Business Knigge - der *merk_würdige* Auftritt
- Einstieg in die Körpersprache
 - Wirkung auf den Kunden
- Kleider machen Leute
 - Kleidung und deren Wirkung

Vom Kunden zum Fan

- Was passiert wenn Du Deinen Kunden in den Mittelpunkt stellst?
- Welche Erwartungen haben Deine Kunden?
- Wer ist mein Kunde und wie erkenne ich unterschiedliche Kundentypen?
- Kennst Du Deinen Traumkunden? Wie gewinnst Du diesen für Dich?
- Emotionaler Badverkauf durch Storytelling

Der emotionale Workflow

- optimierter Workflow: vom ersten Kontakt bis zum Auftrag
- Kundenbegeisterung durch Professionalität und Emotion

Diskussion Preis

- Budgetabstimmung mit dem Kunden mit der innovativen Beratungsbox
- Workshop: budgetorientierte Badplanung

Bedarfsanalyse²

- Was ist eine Bedarfsanalyse?
- Welche Informationen benötigst Du vom Kunden um ein individuelles Bad planen zu können?
- Wie fragst Du nach Erkrankungen & Co. ohne Deinen Kunden zu verletzen?



Lichtdesign, Teilsanierung und die Kunst, ein Badezimmer zu pimpen

Wir laden dich herzlich zu unserem Seminar "Pimp Dein Bad" ein.

Entdecke mit uns, wie du Kunden gewinnen kannst, die nur einen Teil ihres Badezimmers renovieren möchten. Erfahre im ersten Teil des Seminars Strategien und Techniken, um deine Kunden zu überzeugen und ihr Bad auf das nächste Level zu bringen.

Im zweiten Teil des Seminars dreht sich alles um das Thema Licht.

Die Beleuchtung im Bad wird oft unterschätzt, doch wir sind fest davon überzeugt, dass wir viel mehr aus dem Bad herausholen können. Mit einem gut geplanten Lichtkonzept kann das Badezimmer völlig anders in Szene gesetzt werden und eine ganz neue Atmosphäre entstehen lassen.

Das Seminar findet am 12. und 13. November im Panoramahotel Waldenburg (Nähe Heilbronn) statt. Sichere dir jetzt deinen Platz und tauche mit uns ein in die Welt der Teilsanierung und Beleuchtung!

Wir freuen uns darauf, dich bei unserem Seminar begrüßen zu dürfen und gemeinsam neue Möglichkeiten für die Badgestaltung zu erkunden.

Termine & Orte auf einen Blick

Datum	12.-13.11.2024
Uhrzeit	Tag 1 09:00 - 17:00 Uhr Tag 2 08:00 - 16:00 Uhr
Ort	Panoramahotel Waldenburg
Teilnehmer	Badplaner und Badverkäufer aus Handwerk und Handel

AGENDA

Dein
CREATIV
Labs

PIMP DEIN BAD



Tag 1:

Pimp Dein Bad & Teilsanierung

- Pimp Dein Bad
- Teilsanierung
- Unterschiede zwischen pimpen und teilsanieren
- Worauf ist bei der Planung einer Teilsanierung zu achten?
- Welche Produkte eignen sich zum pimpen und teilsanieren?
- Workshop: Welche Farben passen zu Moosgrün & Co.
- Erfahrungsaustausch

Tag 2:

Lichtplanung intensiv

- Die Wirkung von Licht
- Das 1x1 der Lichttechnik
- Grundlagen Licht

Die Lichtplanung

- Die Schutzzonen
- Lichtbereiche im Badezimmer
- 10 Tipps für die perfekte Beleuchtung
- Das 3x3 der Lichtplanung
- Spektakuläre Lichtinszenierungen einfach eingeplant
- Ausgewählte Produkte und Hersteller
- Workshop: Lichtplanung Teil 1 & 2

Anmeldung

Badplanungs-Akademie Kurs 2_2024

September 24 - April 25



- Ich melde mich verbindlich für die Seminarreihe „Komplettausbildung zum Badplaner“ in Rödinghausen an. Teilnehmergebühr 3.800,- € zzgl. MwSt.

Bei mehreren Teilnehmern pro Firma erhältst Du einen Nachlass von 10%.
Eine Ratenzahlung ist auf Anfrage möglich.
In der Seminargebühr sind ein umfangreiches Handout und die Verpflegung an allen Seminartagen enthalten.
Die Seminarreihe wird durchgeführt wenn die Mindestteilnehmerzahl erreicht ist.

Hotel Mühlenwerk 1857 116,90 € pro Nacht im Einzelzimmer

Ich benötige eine Hotelübernachtung:

- jeweils am Vortag des Seminares jeweils zwischen Seminartag 1 und 2

Mutausbruch - Badplanung & Badverkauf für Profis

- Hiermit melde ich mich/uns verbindlich zum Seminar "MUTAUSBRUCH" an. Teilnahmegebühr: 890,- € pro Teilnehmer zzgl. MwSt.

 06.-07.07.24 - Augsburg - Hotel Sonnenhof

 19.-20.09.24 - Erwitte - Kurhotel Salinenparc

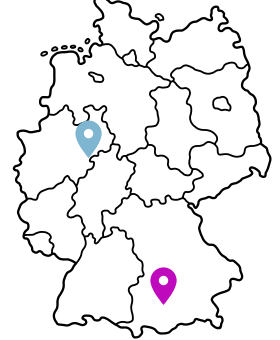
In der Seminargebühr ist ein umfangreiches Handout, die innovative Bad-Beratungsbox sowie die Verpflegung inkl. Abendessen am ersten Seminartag enthalten.

Hotelübernachtung Augsburg 120,- € pro Nacht im Einzelzimmer

Hotelübernachtung Erwitte 92,- € pro Nacht im Einzelzimmer

Ich benötige eine Hotelübernachtung:

- am Vortag des Seminares zwischen Seminartag 1 und 2



Mache Deine Kunden zu Fans

- Hiermit melde ich mich/uns verbindlich zum Seminar "Mache Deine Kunden zu Fans" an. Teilnahmegebühr: 890,- € pro Teilnehmer zzgl. MwSt.

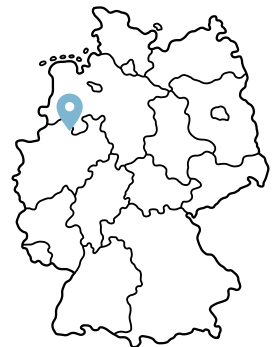
 09.-10.10.24 - Rödinghausen - Forum 26

In der Seminargebühr ist ein umfangreiches Handout, die innovative Bad-Beratungsbox sowie die Verpflegung inkl. Abendessen am ersten Seminartag enthalten.

Hotelübernachtung Rödinghausen 129,- € pro Nacht im Einzelzimmer

Ich benötige eine Hotelübernachtung:

- am Vortag des Seminares zwischen Seminartag 1 und 2



Anmeldung

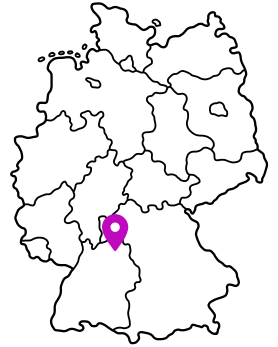


Pimp Dein Bad

Hiermit melde ich mich/uns verbindlich zum Seminar "Pimp Dein Bad" an.
Teilnahmegebühr: 890,- € pro Teilnehmer zzgl. MwSt.

 **12.-13.11.24 - Waldenburg - Panoramahotel**

In der Seminargebühr ist ein umfangreiches Handout, die innovative Bad-Beratungsbox sowie die Verpflegung inkl. Abendessen am ersten Seminartag enthalten.



Hotelübernachtung Waldenburg 112,- € pro Nacht im Einzelzimmer

Ich benötige eine Hotelübernachtung:

am Vortag des Seminares

zwischen Seminartag 1 und 2

DEINE KONTAKTDATEN:

Firma Adresse Ort	
Teilnehmer Vorname Name E-Mail	
Teilnehmer Vorname Name E-Mail	

Ort / Datum

Unterschrift / Stempel

Deine Anmeldung schicke einfach unterschrieben per Mail an
a.hoebing@o-s-a.de oder tanjamaier@baddesign-tanjaiaier.de

DAS KLEINGEDRUCKTE:

Eine Stornierung ist bis 8 Wochen vor dem Seminar kostenfrei möglich. Bei späterer Stornierung werden 75% der Seminargebühr berechnet. Bei Stornierung innerhalb von 14 Tagen vor dem Seminar wird die gesamte Seminargebühr berechnet. Die Rechnungsstellung erfolgt 4 Wochen vor dem Seminar. Die Übernachtungskosten sind direkt im Hotel zu zahlen. Das Verpflegung und die Getränke während der Seminartage sowie das Abendessen am 1. Seminartag sind in der Teilnahmegebühr enthalten. Die Getränke am Abend sind selbst zu tragen.

Falls die Trainer durch Gründe, die sie nicht zu verantworten haben (z.B. Krankheit/Lockdown), verhindert sind, wird ein Nachholtermin vereinbart.

Seminare 2024

**Wir freuen uns
auf Dich!**