

Seminarprogramm 2024

inkl.
Seminarprogramm
der nobilia
Montageakademie


MONTAGE
AKADEMIE



Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen, sehr geehrte Geschäftspartner!

Montage gut? Küche gut! Diesem einfachen Leitsatz folgen wir bei nobilia mit Nachdruck. Denn für jeden Bedarf braucht es das richtige Angebot. Das gilt vor allem auch für den Verkauf und eine kompetente Küchenplanung am Point of Sale. Doch die dringende Nachfrage nach qualifizierten Verkäufern und Monteuren stellt die Küchenbranche vor ernsthafte Herausforderungen. Aus gutem Grund haben wir deshalb unsere hauseigene Montageakademie ins Leben gerufen – und erweitern kontinuierlich unser umfassendes Lehr- und Trainingsangebot im Rahmen der nobilia Akademie.

In unmittelbarer Nähe zum nobilia Hauptstandort in Verl erwartet Sie seit vergangenem Jahr ein in dieser Form einzigartiges, leistungsstarkes Trainingszentrum. Hier heißen wir regelmäßig Monteure willkommen, leben das Handwerk für Anfänger und Profis. Unser Ziel ist dabei eindeutig: Ihre Monteure mit professionellen Aus- und Weiterbildungen fit zu machen für die beste und einwandfreie Montage! Sie möchten zum Beispiel offizielle Zertifikate unseres Partners DEKRA für die Verladung sowie Strom- und Wasseranschlüsse erhalten? Bei uns ist das kein Problem! Ab sofort bieten wir Ihnen außerdem drei neue, von der IHK-Akademie zertifizierte Praxistrainings an: Wir stellen sicher, dass Monteure ihr Handwerk nach zertifizierten Qualitätskriterien meistern und verbessern.

Den ganzheitlichen Ansatz unserer nobilia Akademie treiben wir damit weiter voran. Wir bauen unser Seminarangebot aus, nehmen Montage, Verkauf und Küchenplanung gleichermaßen in den Blick. Ab sofort bieten wir Ihnen als einer der wenigen Hersteller in unserer Branche unter anderem spezielle Schulungen für Furnplan-Anwender im Bereich Bad und Living an. Unsere professionellen Trainer, verschiedene Module und zielgerichtete Aufbau-Seminare machen Sie fit für einen souveränen Auftritt am Point of Sale.

Für ein erfolgreiches Tagesgeschäft und eine hohe Kundenzufriedenheit!

Zufrieden blicken wir auf die positive Resonanz im Rahmen unserer digitalen Lernangebote. Sie motiviert uns, auch in diesem Bereich zu expandieren. Wir bieten auf nahezu allen Kanälen breit gefächertes Fachwissen, auf das Sie in Form von Online-Schulungen, Video-Tutorials und Webinaren rund um die Uhr zugreifen können. Bedienen Sie sich für wichtige Grundlagen der Küchenplanung gern aus unserem digitalen Wissenspool.

Ob Monteur oder Küchenverkäufer: Wir stellen mit Ihnen ein passgenaues, erfolgreiches Lehrkonzept zusammen. Informieren Sie sich auf den folgenden Seiten über unser umfangreiches Schulungs- und Kursangebot. In unserem Extranet-Portal halten wir Sie mit zusätzlichen Terminen und Informationen auf dem Laufenden.

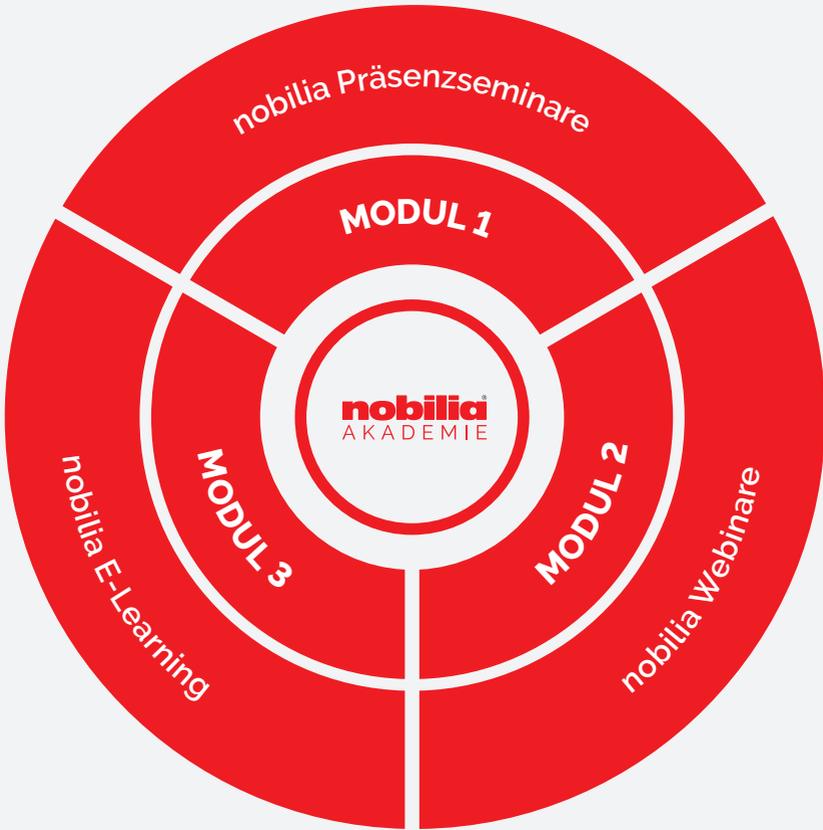
Worauf warten Sie noch? Wir freuen uns auf Sie!



Bernd Weisser
Geschäftsleitung

Inhalt

Konzept	4
Zielgruppen	7
Modul 1: nobilia Präsenzseminare	8
Verkauf / Basis-Seminar	10
Verkauf / Fortgeschrittenen-Seminar	12
Verkauf / Experten-Seminar	16
Verkauf / Kollektion 2024	14
Verkauf / Verkaufstechnik A „Treffsicher anbieten“	18
Verkauf / Verkaufstechnik B „Kunden zum Abschluss führen“	20
Montageakademie	22
Montage / Einsteiger-Praxis	26
Montage / Fortgeschrittenen-Praxis	28
Montage / Technik-Intensivtag	24
Montage / Elektro- und Sanitärfachkraft	30
Montage / Ladungssicherung	32
Montage / Grundlehrgang Küchenmontage (IHK)	34
Montage / Fachkraft für Küchenmontage (IHK)	36
Montage / Küchenmonteur (IHK)	38
Modul 2: nobilia Webinare	40
Extern: Küchenverkäufer-Grundausbildung	
Allgemeine Informationen	42
Unsere Kooperationspartner	44
Modul 3: nobilia E-Learning	50
Termine und Anmeldung	54
Präsenzseminarübersicht	56
Informationen zur Anmeldung Präsenzseminare	62
Seminaranmeldung nobilia Extranet	64
Anmeldeformular Präsenztermine	66
Individuelle Schulungen in Ihrem Haus	68
Kontakt Schulung allgemein	69
Kontakt nobilia E-Learning und Webinare	69
Informationen zur Anmeldung E-Learning	70
Anmeldeformular E-Learning	71



Seminarprogramm

Drei Module zum Erfolg

Auf den folgenden Seiten finden Sie unser Seminarangebot.
Es basiert auf drei Modulen:

Modul 1

nobilia Präsenzseminare

- Umfassendes Seminarangebot für Verkäufer und Monteure
- Ganzjähriges Seminarangebot vom Einsteiger bis zum Experten
- Durchführung bei nobilia
- Engagiertes Team von nobilia eigenen Trainern und einem externen Experten für Verkaufstrainings
- Ausgewogene Mischung aus Theorie und Praxis

Modul 2

nobilia Webinare

- Das Webinar-Programm kann berufsbegleitend absolviert werden, ermöglicht freie Zeiteinteilung und unabhängiges Lernen.
- Um- und Quereinsteiger werden in den Produkt- und Verkaufs-Webinaren qualifiziert weitergebildet.

Fortgeschrittenen bietet dieses Modul eine schnelle Möglichkeit der Wissensvertiefung.

Modul 3

nobilia E-Learning

- Das E-Learning-Angebot erleichtert den Zugang für alle, die sich nobilia neu erschließen wollen.
- Gemeinsame Entwicklung von auf nobilia zugeschnittenen Trainingseinheiten in Zusammenarbeit mit einem externen Partner.
- Das 28-Tage-Programm kann berufsbegleitend absolviert werden, ermöglicht freie Zeiteinteilung und unabhängiges Lernen.

Für jeden Bedarf das richtige Angebot

Das Programm der nobilia Akademie richtet sich an viele Zielgruppen im Handel und in der Montage: Neu- und Quereinsteiger ohne Vorkenntnisse im Bereich Küche, Bad und Wohnen, nobilia Neukunden, erfahrene Küchenverkäufer, Führungskräfte, Montage-Mitarbeiter, Kundendienstmitarbeiter – sie alle finden das exakt richtige Seminar für ihren speziellen Bedarf und ihre individuellen Interessen.

Wir haben unsere Programme so zusammengestellt, dass sie für unterschiedlichste Zielgruppen passen und eine optimale Vermittlung von Wissen und Kenntnissen für individuelle Wünsche und Bedarfe bieten.

Sie finden in diesem Programm

- Alle Angebote der nobilia Präsenzseminare
- Einen Überblick über das nobilia E-Learning-Angebot
- Einen Überblick über das nobilia Webinar-Angebot
- Die Angebote unserer Kooperationspartner

Die nobilia Akademie bietet Ihnen somit ein umfangreiches, komplettes und auf alle Bedarfe und Zielgruppen zugeschnittenes Angebot, aus dem Sie die für Sie bzw. Ihre Mitarbeiter passende Programm-Zusammenstellung wählen können.

Quereinsteiger können sich ebenso qualifizieren wie nobilia Neukunden, die im Einstiegsseminar Typenlistenwissen lernen.

Abteilungsleiter und Führungskräfte finden in den Verkaufsschulungen und im Profi-Seminar adäquate Weiterbildungsangebote. Sogar erfahrene Küchenverkäufer verfeinern ihre Fähigkeiten im Fortgeschrittenen- oder Expertenseminar.

Unser E-Learning- und Webinar-Angebot ermöglicht berufsbegleitendes, zeitlich unabhängiges Lernen. Es bereitet nicht nur optimal auf den Besuch eines Präsenzseminars vor, sondern ergänzt auch ideal den Wissensstand nach der Küchenverkäufer-Grundausbildung.

Fragen? Wir beraten Sie gern.

Welches Seminar für welche Teilnehmer?

<p>Mitarbeiter, die in den Küchenverkauf wechseln wollen und Quereinsteiger</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ nobilia E-Learning und/oder Webinare als optimale Vorbereitung von Präsenzseminaren ■ Basis-Seminar (3 Tage) ■ Verkaufstechnik A „Treffsicher anbieten“ (2 Tage) ■ Verkaufstechnik B „Kunden zum Abschluss führen“ (2 Tage) <p>Im 2. Jahr und 3. Jahr:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Fortgeschrittenen-Seminar (2 Tage) ■ Kollektionsschulung (1 Tag)
<p>Führungskräfte</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Basis-Seminar (3 Tage) ■ Verkaufstechnik A „Treffsicher anbieten“ (2 Tage) ■ Verkaufstechnik B „Kunden zum Abschluss führen“ (2 Tage)
<p>nobilia Neukunden</p>	<p>Für Typenlistenwissen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ nobilia-Webinare ■ Basis-Seminar (3 Tage) <p>Für Zusatzinfos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Fortgeschrittenen-Seminar (2 Tage)
<p>Erfahrene Küchenverkäufer</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ nobilia-Webinare ■ Fortgeschrittenen-Seminar (2 Tage) ■ Experten-Seminar (2 Tage)
<p>Kundendienst Mitarbeiter</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ nobilia-Webinare ■ Technik-Intensivtag (1 Tag) ■ Einsteiger-/ Fortgeschrittenen-Praxis (2 Tage) ■ Elektro- und Sanitärfachkraft (10 Tage) ■ Ladungssicherung (2 Tage) ■ Grundlehrgang Küchenmontage (IHK) (3,5 Wochen) ■ Fachkraft für Küchenmontage (IHK) (2 Wochen) ■ Küchenmonteur (IHK) (1 Woche)



Modul 1

nobilia Präsenzseminare



Schwerpunktwissen: Küche, Bad und Wohnen

Verkauf / Basis-Seminar

Schulungsinhalte

Grundlagen

- Die Arbeitsbereiche einer Küche mit ihren Funktionen und Abläufen
- Bedarfsermittlung
- Zeichnen eines Grundrisses und Planen einer Küche

Verkaufsunterlagen

- Kennenlernen und Handhaben der nobilia Typenliste
- Besonderheiten bei Planungen wie Ecklösungen, Tische, Arbeitsplatten und Sonderanfertigungen
- nobilia Blockverrechnung
- Basis-Wissen LINE N

Warenkunde

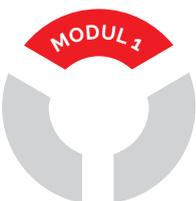
- Einsatz und Verarbeitung der wichtigsten Materialien für Küchenfronten, Korpusse, Arbeitsplatten und Zubehör

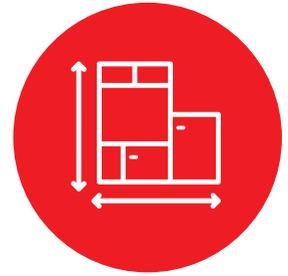
Elektrogeräte

- Einbaugeräte in modernen Küchen, die wichtigsten Merkmale und Verkaufsargumente

Küchenplanung

- Ausstellung: Besprechung von aktuellen Planungsbeispielen
- Kontrolle der Auftragsbestätigung
- Häufige Planungsfehler und deren Vermeidung
- Werksbesichtigung





Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Die Teilnehmer werden neu im Küchenverkauf eingesetzt und haben keine Erfahrung in der Küchenplanung.
- Die Teilnehmer sind im Kundendienst/ in der Sachbearbeitung und werden im Küchenbereich neu eingearbeitet oder die Kenntnisse sollen vertieft werden.
- Die Teilnehmer sind neue Mitarbeiter oder Quereinsteiger in der Küchenabteilung oder im Küchenstudio und haben nur geringe Kenntnisse in der Küchenplanung.

Termine 2023/2024

KW 41	09.-11.10.23	Verkauf / Basis-Seminar
KW 46	13.-15.11.23	Verkauf / Basis-Seminar
KW 50	11.-13.12.23	Verkauf / Basis-Seminar
KW 04	22.-24.01.24	Verkauf / Basis-Seminar
KW 07	12.-14.02.24	Verkauf / Basis-Seminar
KW 12	18.-20.03.24	Verkauf / Basis-Seminar
KW 16	15.-17.04.24	Verkauf / Basis-Seminar
KW 20	13.-15.05.24	Verkauf / Basis-Seminar
KW 23	03.-05.06.24	Verkauf / Basis-Seminar
KW 27	01.-03.07.24	Verkauf / Basis-Seminar
KW 32	05.-07.08.24	Verkauf / Basis-Seminar

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- lernen selbstständig Küchenplanungen anzufertigen.
- erarbeiten das Entwickeln einer Checkliste mit den Kundenwünschen.
- bekommen Kenntnisse über Material, Verarbeitung, Logistik und Fertigung moderner Küchen.
- erfahren die wichtigsten Verkaufsargumente zu den Elektrogeräten.

Auf einen Blick

Dauer: 3 Tage

Tag 1+2: 9.00–17.00 Uhr

Tag 3: 9.00–15.00 Uhr

Kosten*: 180,- €

(2024: 225,- €)

Vertiefte Kenntnisse Küche, Bad und Wohnen

Verkauf / Fortgeschrittenen-Seminar

Schulungsinhalte

Produktinformationen

- Neues in der Typenliste, Verkaufsargumente
- Ausstellung: Gestaltungsmöglichkeiten und Materialeinsatz

Verkaufsargumente

- Ansätze für mehr Umsatz durch Mehrwert

Elektrogeräte – Informationen

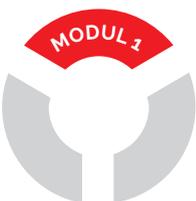
- Innovationen und Verbesserungen im Elektrogeräte-Sortiment

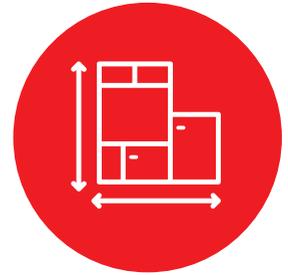
Planungsbesonderheiten

- LINE N – die grifflose Küche
- Systemhöhen 720/792/864 mm und ihre Möglichkeiten
- Komplexe Beleuchtungslösungen
- Kundentypgerechter Verkauf (Mieter/Vermieter/Renovierung)
- Ansätze für Zusatzverkäufe (Bad/Living/Hauswirtschaftsraum)
- Mehrwertverkauf durch Einsatz von digitalen Verkaufshilfen

Allgemeine Informationen

- Allgemeine Marktgegebenheiten, Hintergründe
- Alleinstellungsmerkmale von nobilia
- Werksbesichtigung optional am Ende des 2. Tages





Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Küchenverkäufer mit über zwei Jahren Verkaufspraxis, die mehr Planungsinformationen wünschen und insbesondere die nobilia-Neuheiten kennen und einordnen möchten.
- Küchenverkäufer mit Küchen-Verkaufserfahrung, die sich neu mit nobilia Küchen befassen, um nobilia-typische Argumentationen kennenzulernen.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- sind in der Lage, kundentypgerechte Küchen zu planen.
- lernen die Systemhöhen sowie **LINE N** und die Anwendung in der Praxis kennen.
- verbessern ihre Kenntnisse über Einbaugeräte und erhalten Verkaufsargumente.
- lernen Verkaufshilfen kennen, um Zusatzumsätze zu erzielen.

Termine 2023/2024

KW 40	04.-05.10.23	Verkauf / Fortgeschrittenen-Seminar
KW 45	06.-07.11.23	Verkauf / Fortgeschrittenen-Seminar
KW 49	04.-05.12.23	Verkauf / Fortgeschrittenen-Seminar
KW 03	15.-16.01.24	Verkauf / Fortgeschrittenen-Seminar
KW 06	05.-06.02.24	Verkauf / Fortgeschrittenen-Seminar
KW 11	11.-12.03.24	Verkauf / Fortgeschrittenen-Seminar
KW 15	08.-09.04.24	Verkauf / Fortgeschrittenen-Seminar
KW 19	06.-07.05.24	Verkauf / Fortgeschrittenen-Seminar

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage

Tag 1: 9.00–17.00 Uhr

Tag 2: 9.00–15.00 Uhr

Kosten*: 120,- €

(2024: 150,- €)

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Besondere Designmöglichkeiten und Einrichtungstrends,
Planung und Detaillösungen

Verkauf / Experten-Seminar

Schulungsinhalte

Innenarchitektonische Grundprinzipien der Gestaltung für ganzheitliche Raum- konzepte

- Raumanalysen
- Gestaltungsprinzipien
- Mehrwerte gestalterisch einplanen
- Konzepte entwickeln
- Collagen erstellen

Farbe

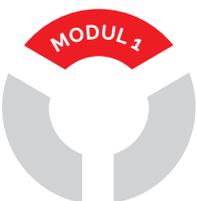
- Grundlagen Farbenlehre
- Grundlagen Farbpsychologie
- Praxis: Gestalten mit Farbe durch Einsatz verschiedener Materialien

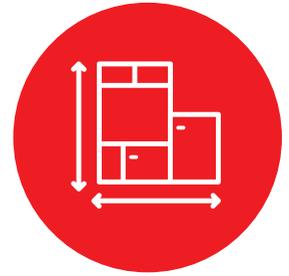
Licht

- Grundlagen Lichtlehre
- Grundlagen Beleuchtung
- Praxis: Gestalten mit Licht

Praxisaufgabe

- Wohnumgebung, Familiensituation, Bedürfnisse und Wünsche analysieren und einfließen lassen
- Anwendung von Farb-, Licht- und Raumkonzepten
- Moodboard erstellen
- Planen und Zeichnen
- Präsentation und Verkauf





Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Küchenverkäufer nach erfolgreicher Teilnahme am Aufbau-Seminar und mindestens 2 Jahre Küchen-Verkaufspraxis mit nobilia Küchen.
- Küchenverkäufer mit nobilia Verkaufserfahrung mit dem Ziel, mehr Designmöglichkeiten und Einrichtungstrends kennenzulernen.
- Küchenverkäufer mit nobilia Verkaufserfahrung, mit dem Ziel, Fachwissen in den Bereichen Farb-, Licht-, Bad- und Hauswirtschaftsraumplanung zu erwerben.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- sind in der Lage, Standardplanungen durch Farb- und Lichtanpassung zu individualisieren.
- können ihr Leistungspaket durch konzeptionelle Sortimentserweiterung differenzieren.
- kennen die veränderten, differenzierten Kundenansprüche und können ihre Planungen darauf ausrichten.

Termine 2023/2024

KW 45	08.-09.11.23	Verkauf / Experten-Seminar
KW 08	15.-16.01.24	Verkauf / Experten-Seminar
KW 12	18.-19.03.24	Verkauf / Experten-Seminar
KW 17	27.-28.05.24	Verkauf / Experten-Seminar

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage
Tag 1: 9.00–17.00 Uhr
Tag 2: 9.00–15.00 Uhr
Kosten*: 120,- €
 (2024: 150,- €)

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Gestaltung, Planung und Detaillösungen

Verkauf / Kollektion 2024

Schulungsinhalte

Neuheiten Kollektion 2024

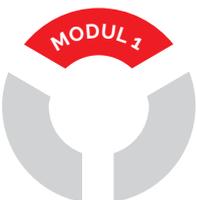
- Neues in der Typenliste, Verkaufsargumente
- Ausstellung: Gestaltungsmöglichkeiten und Materialeinsatz
- Elektrogeräte

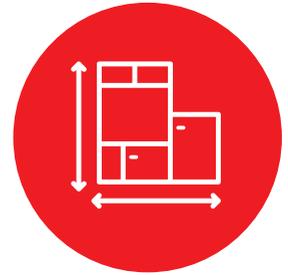
Planungspraxis

- Produktmerkmale und Planungshinweise
LINE N
- Beleuchtung – Leuchten, Zubehör und deren Steuerung
- Eckschränke
- Geschirrspüler
- Bad und Living

Allgemeine Informationen

- Ergonomie, die nobilia Systemhöhen
- Hinweise, die der Endverbraucher benötigt
- Planungsfehler vermeiden
- Abwicklung bei Beanstandungen
- Informationen, die der Kundendienst benötigt





Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Küchenverkaufspersonal mit mindestens 1 Jahr Verkaufspraxis.
- Küchenverkaufspersonal mit Küchen-Verkaufserfahrung, die sich neu mit nobilia Küchen befassen, um nobilia-typische Argumentationen kennenzulernen.
- Küchenverkaufspersonal, nobilia-erfahren und planungssicher.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- sind in der Lage, auch komplizierte Küchen zu planen.
- setzen sich intensiv mit den Neuheiten auseinander.
- verbessern ihre Kenntnisse über Einbaugeräte und erhalten Verkaufsargumente.
- lernen aktuelle Trends in ihren Planungen zu berücksichtigen.

Termine 2023/2024

KW 40	05.10.23	Verkauf / Kollektion 2024
KW 41	11.10.23	Verkauf / Kollektion 2024
KW 42	16.10.23	Verkauf / Kollektion 2024
KW 43	18.10.23	Verkauf / Kollektion 2024
KW 44	30.10.23	Verkauf / Kollektion 2024
KW 48	15.11.23	Verkauf / Kollektion 2024
KW 48	29.11.23	Verkauf / Kollektion 2024
KW 49	06.12.23	Verkauf / Kollektion 2024
KW 03	17.01.24	Verkauf / Kollektion 2024
KW 08	21.02.24	Verkauf / Kollektion 2024
KW 11	13.03.24	Verkauf / Kollektion 2024
KW 16	17.04.24	Verkauf / Kollektion 2024

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Auf einen Blick

Dauer: 1 Tag
Beginn: 9.00 Uhr
Ende: 17.00 Uhr
Kosten*: 60,- €
 (2024: 75,- €) nur bei
 Übernachtung

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Wie komme ich zu einem passenden Angebot für meinen Kunden und binde ihn dann?

Verkauf / Verkaufstechnik A

„Treffsicher anbieten“

Schulungsinhalte

Zu Anfang werden die Karten verteilt

- Das Kundenverhalten und die Konsequenzen für den Verkäufer
- Versteckte Kundensignale und ihre Nutzung
- Eindrucks- und Gefühlssteuerung

Die 5 Fragen zur Kundeneinschätzung

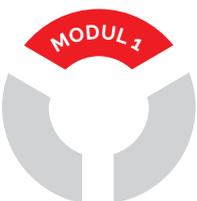
- Muss- und Kann-Kunden voneinander unterscheiden
- Entscheidungsträger für Preis und Ware identifizieren
- Das Budget des Kunden erfahren und seine Spielräume einschätzen

Das weitere Vorgehen

- Aus den Informationen auf die Planungsrichtung schließen
- Sofortplanung, Terminvergabe und weitere Möglichkeiten des Vorgehens
- Mit „was gesagt wurde gilt“ Kundenbindung hervorrufen

Verkaufsargumente

- Seminarbezogene Präsentation der aktuellen Kollektion in der nobilia-Ausstellung
- Anregungen zur Vermarktung individueller Wohnungseinrichtung





Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Grundsätzlich sämtliche Küchenverkäufer, insbesondere Einsteiger in den Küchenverkauf.
- Führungskräfte, die Anregungen für die Unterstützung ihrer Mitarbeiter suchen.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- lernen die üblichen Abwehrmechanismen der Kunden zu überwinden und ihre Fragen beim Kunden durchzusetzen.
- erlernen eine an den individuellen Möglichkeiten des Kunden orientierte Produktauswahl.

Termine 2023/2024

KW 41	09.-10.10.23	Verkauf / Verkaufstechnik A
KW 48	27.-28.11.23	Verkauf / Verkaufstechnik A
KW 04	22.-23.01.24	Verkauf / Verkaufstechnik A
KW 11	11.-12.03.24	Verkauf / Verkaufstechnik A
KW 18	29.-30.04.24	Verkauf / Verkaufstechnik A

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage
Tag 1: 9.00–17.00 Uhr
Tag 2: 9.00–15.00 Uhr
Kosten*: 120,- €
 (2024: 150,- €)

Durchführung:
 Dr. Adolf Wennemann,
 Verkaufstrainer mit
 langjähriger Erfahrung

*Kostenbeteiligung für Seminarerteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Wie erziele ich sicher Umsätze und auskömmliche Rotherträge?

Verkauf / Verkaufstechnik B

„Kunden zum Abschluss führen“

Schulungsinhalte

Es kann nur einen geben!

- Wert und Kosten – durch passende Produktauswahl Rotherträge sichern
- Über Ja-Straßen Bindung an das Angebot herbeiführen

Preise aufhübschen

- Der „realistische“ Preis und der Preisaufbau
- Unterschiedliche Preisdarstellungen und ihre Wirkung

Eine Chance mehr holen

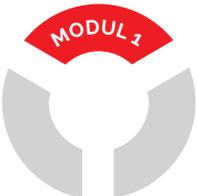
- Entscheidungsträger und Entscheidungssituation identifizieren
- Redensarten wie: „Ich muss da noch eine Nacht drüber schlafen.“ passend kontern
- Methoden zum „heute kaufen“ situativ richtig einsetzen

Preise verhandeln – alles nur Theater

- Kunden durch die Preisfrage stellen und Verbindlichkeit erzeugen
- Mit „Geben und Nehmen“ den Kunden führen

Verkaufsargumente

- Seminarbezogene Präsentation der aktuellen Kollektion in der nobilia-Ausstellung
- Anregungen zur Vermarktung individueller Wohnungseinrichtung





Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Grundsätzlich sämtliche Küchenverkäufer.
- Führungskräfte, die Anregungen für die Unterstützung ihrer Mitarbeiter suchen.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- bauen Preisangst ab.
- können zielsicher den Abschluss herbeiführen.
- erhalten das Handwerkszeug, um ihre Kalkulation durchzusetzen.

Termine 2023/2024

KW 42	16.-17.10.23	Verkauf / Verkaufstechnik B
KW 49	04.-05.12.23	Verkauf / Verkaufstechnik B
KW 06	05.-06.02.24	Verkauf / Verkaufstechnik B
KW 13	08.-09.04.24	Verkauf / Verkaufstechnik B
KW 19	06.-07.05.24	Verkauf / Verkaufstechnik B

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage
Tag 1: 9.00–17.00 Uhr
Tag 2: 9.00–15.00 Uhr
Kosten*: 120,- €
 (2024: 150,- €)

Durchführung:
 Dr. Adolf Wennemann,
 Verkaufstrainer mit
 langjähriger Erfahrung

*Kostenbeteiligung für Seminarerteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Montage gut - Küche gut!



Das Ziel der nobilia Montageakademie ist klar und einfach: jeden Teilnehmer fit zu machen für die beste und einwandfreie Montage beim Endkunden. Dazu sind wir erstklassig und breit aufgestellt. Unsere Devise: erfolgreich lernen! Analog und digital. An der Werkbank und im Schulungsraum. Mit Branchenexperten und qualifizierten Trainern. Vor Ort und unterwegs. Und immer mit Spaß und Kompetenz bei der Sache.

Profis

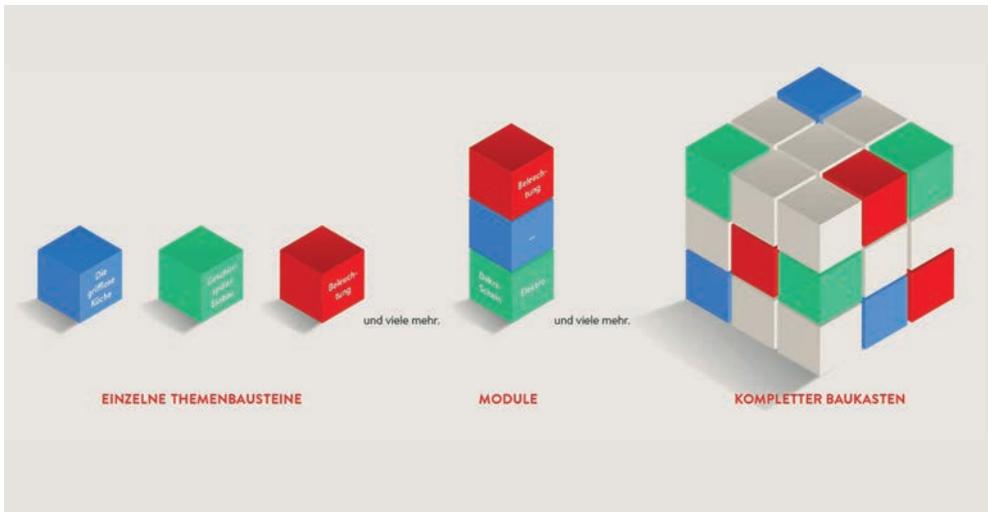
- Mit dem Wunsch, in kürzester Zeit auf den neusten Stand der Montage gebracht zu werden.

Fortgeschrittene

- Mit dem Anspruch in kurzer Zeit ein noch besserer Monteur zu werden.

Anfänger

- Mit der Notwendigkeit die Montage intensiv zu erlernen.





Themenbezogene Praxis-Workshops

Montage / Einsteiger-Praxis

Praxisthemen

- Montage einer L-Küche von A bis Z
- Grundlagen LINE N und Beleuchtung
- Elektrogeräte allgemein
- Geschirrspüler-Technik und Kühlgerätefronten
- Langteile (APL, NVK, ADB, Sockelblenden, Kranz- und Lichtblenden)
- Flächenbündiger Einbau Kochfelder und Spülen
- Justage von Beschlägen
- Inhalt Beschlagkarton
- Organisation des Montageablaufs
- Sorgfalt am Arbeitsplatz
- Verhalten im Umgang mit dem Kunden

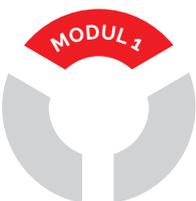
Schulungsinhalte

Typenvielfalt

- Ein Blick in die Ausstellung
Schwerpunkt: NEUHEITEN
- Varianten und Möglichkeiten der aktuellen Kollektion Küche, Bad und Wohnen
- Wie gehört was zusammen?
- Wie behandle ich welche Materialien?

Allgemeine Informationen

- Präsentation der Montagevideos und -Tutorials
- Montageanleitungen für die Neuheiten
- Möbelmontage im Übungsparcours





Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Monteure oder Aufbaupersonal, die nur wenig Montageerfahrung haben und sich intensiver mit nobilia Küchen auseinandersetzen wollen.
- Montage-Teamleiter, die sich intensiver mit nobilia Küchen auseinandersetzen möchten und die erworbenen Kenntnisse weiter vermitteln.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- sind in der Lage, einfache Küchen inklusive Details korrekt zu montieren.
- lernen viele Details kennen.
- verbessern ihre Montagekenntnisse über flächenbündige Einbauten.

Wichtiger Hinweis

Arbeitskleidung und Sicherheitsausrüstung sind mitzubringen!

Termine 2023/2024

KW 42	16.-17.10.23	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 46	13.-14.11.23	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 50	11.-12.12.23	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 03	15.-16.01.24	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 07	14.-15.02.24	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 12	18.-19.03.24	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 17	10.-11.04.24	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 19	06.-07.05.24	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 23	03.-04.06.24	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 27	01.-02.07.24	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 32	05.-06.08.24	Montage / Einsteiger-Praxis

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage
Tag 1: 09.00 - 17:00 Uhr
Tag 2: 09.00 - 15:00 Uhr
Kosten*: 380,-€
 (2024: 410,-€) inklusive Materialverbrauch

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Themenbezogene Praxis-Workshops

Montage / Fortgeschrittenen-Praxis

Praxisthemen

- Montage einer LINE N Küche von A-Z
- Beleuchtung
- Stollenregalsystem und Sign Emotion
- Geschirrspüler-Technik und Kühlgerätefronten
- Kochfeldabzug und Luftführung
- Bad, Wohnen und Gleittüren
- Langteile (APL, NVK, ADB, Sockelblenden, Kranz- und Lichtleisten)
- Flächenbündiger Einbau Kochfelder und Spülen
- Oberflächeninstandsetzung
- Fallbeispiele Kundendienst
- Abnahmeprotokoll richtig erstellen
- Verhalten im Umgang mit dem Kunden

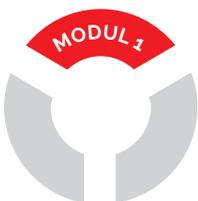
Schulungsinhalte

Typenvielfalt

- Ein Blick in die Ausstellung
Schwerpunkt: NEUHEITEN
- Varianten und Möglichkeiten der aktuellen Kollektion Küche, Bad und Wohnen
- Wie gehört was zusammen?
- Wie behandle ich welche Materialien?

Allgemeine Informationen

- Präsentation der Montagevideos und -Tutorials
- Montageanleitungen für die Neuheiten
- Möbelmontage im Übungsparcours





Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Monteure oder Aufbaupersonal, die bereits mehrjährige Montageerfahrung haben und sich vor allem mit Details und Neuheiten befassen möchten.
- Küchenmonteure, die erfahren im Aufbau von nobilia Möbeln sind.
- Montage-Teamleiter, die sich intensiver mit nobilia Küchen auseinandersetzen möchten und die erworbenen Kenntnisse weiter vermitteln.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- sind in der Lage, die Neuheiten sofort korrekt zu montieren.
- lernen viele Details kennen.
- verbessern ihre Montagekenntnisse über flächenbündige Einbauten und grifflose Küchen.

Wichtiger Hinweis

Arbeitskleidung und Sicherheitsausrüstung sind mitzubringen!

Termine 2023/2024

KW 41	11.-12.10.23	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 46	15.-16.11.23	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 49	06.-07.12.23	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 02	10.-11.01.24	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 06	05.-06.02.24	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 11	13.-14.03.24	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 16	15.-16.04.24	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 20	15.-16.05.24	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 24	10.-11.06.24	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 28	08.-09.07.24	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 32	07.-08.08.24	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage

Tag 1: 09.00 - 17:00 Uhr

Tag 2: 09.00 - 15:00 Uhr

Kosten*: 380,-€

(2024: 410,-€) inklusive Materialverbrauch

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Montagelösungen praktisch anwenden

Montage / Technik-Intensivtag

Schulungsinhalte

Typenvielfalt

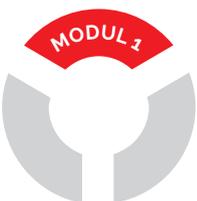
- Ein Blick in die Ausstellung:
Allgemeine Produktinformationen
- Informationen über das Küchenprogramm,
Bad, Wohnen und Living
- Wie gehört was zusammen?
- Wie behandle ich welche Materialien?

Montagecenter

- Einstellmöglichkeiten von Schränken
- Demonstration verschiedener Küchenteile
(z.B. LINE N, flächenbündiger Einbau, etc.)
- Ecklösungen – richtig eingebaut
- Beleuchtungstechnik und -steuerungen
- Montagerrelevante Details

Allgemeine Informationen

- Welche Hinweise benötigt der End-
gebraucher?
- Abwicklung bei Beanstandungen
- Informationen an die Kundendienst





Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Monteure oder Aufbaupersonal, die schon mehrjährige Erfahrung in der Küchenmontage haben und sich wichtiges Detailwissen aneignen möchten.
- Küchenmonteure, die sich neu mit nobilia Küchen befassen.
- Montage-Teamleiter, die sich intensiver mit nobilia Küchen auseinandersetzen möchten und mehr Detailwissen zum Thema Montage aufbauen wollen.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- lernen viele Details kennen.
- bekommen Informationen über den Umgang mit Kunden und kennen die Wichtigkeit ihrer Arbeit.
- machen sich mit Montageneuheiten vertraut.

Termine 2023/2024

KW 41	09.10.23	Montage / Technik-Intensivtag
KW 46	13.11.23	Montage / Technik-Intensivtag
KW 50	11.12.23	Montage / Technik-Intensivtag
KW 03	17.01.24	Montage / Technik-Intensivtag
KW 07	12.02.24	Montage / Technik-Intensivtag
KW 12	20.03.24	Montage / Technik-Intensivtag
KW 17	22.04.24	Montage / Technik-Intensivtag
KW 19	08.05.24	Montage / Technik-Intensivtag
KW 23	06.06.24	Montage / Technik-Intensivtag
KW 27	04.07.24	Montage / Technik-Intensivtag
KW 31	01.08.24	Montage / Technik-Intensivtag

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Auf einen Blick

Dauer: 1 Tag
Beginn: 9.00 Uhr
Ende: 17.00 Uhr
Kosten*: 60,-€
 (2024: 75,-€) nur bei
 Übernachtung

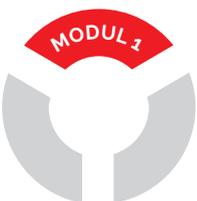
*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Kombi-Zertifikat für festgelegte Tätigkeiten

Montage / Elektro- und Sanitärfachkraft

Bereich „Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten“

- Grundlagen der Elektrotechnik, elektrische Größen, Ohmsches Gesetz
- Gleichstrom, Wechselstrom, Drehstrom, Magnetismus, Induktion
- Gerätesicherheitsgesetz, Unfallverhütungsvorschriften
- Wirkungen des elektrischen Stromes, Sicherheitsregeln
- Persönliche Schutzausrüstungen und Schutzmaßnahmen gegen direktes und indirektes Berühren unter Spannung stehender Teile
- Unfallverhütung bei Arbeiten an Betriebsmitteln
- Prüfung der Schutzmaßnahmen
- Erste Hilfe und Unfallmeldung
- Aufbau und Funktion elektrotechnischer Geräte und Baugruppen
- Leitungen und Kabel, deren Kennzeichnung, Auswahl und Verarbeitung
- Gebrauch von Messgeräten, Werkzeugen und Hilfsmitteln
- Abgrenzung der selbstständig durchzuführenden und der nicht erlaubten Arbeiten
- Praktische Übungen zu den festgelegten Tätigkeiten





Bereich „festgelegte Sanitärätigkeiten“

- Bauelemente der Sanitärtechnik
- Werkzeugkunde
- Spülenabflüsse mit und ohne Geräteanschluss anschließen
- Spülenarmaturen ab Eckventil anschließen
- Dimensionierung und Auswahl von Zu- und Abflusssystemen
- Schutzeinrichtungen und Gefahrenquellen
- Praktische Übungen zu den festgelegten Tätigkeiten

Rechtliche Grundlagen

- §7a Handwerksordnung
- Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) Vorschrift 3
- Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) Grundsatz 303-001

Abschlüsse

- **Zertifikat, Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten mit interner Prüfung durch die DEKRA Akademie (schriftlich und praktisch).**
- **Teilnahmebestätigung der DEKRA Akademie für festgelegte Sanitärätigkeiten für Küchenmonteure.**

Termine 2023/2024

KW 46-47	13.-24.11.23	Montage / Elektro- und Sanitärätickraft
KW 11-12	11.-22.03.24	Montage / Elektro- und Sanitärätickraft
KW 15-16	08.-19.04.24	Montage / Elektro- und Sanitärätickraft

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Auf einen Blick

Dauer: 10 Tage

Beginn: 9.00 Uhr

Ende: 17.00 Uhr

Kosten*: 2.500,-€

(2024: 2.650,-€)

inklusive Unterbringung und Verpflegung (Mo.-Fr.)

*Kostenbeteiligung für Seminaräticknahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Ladungssicherung Gemäß VDI 2700a

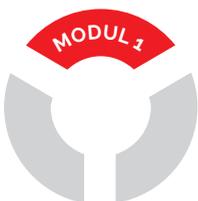
Montage / Ladungssicherung

„Ladungssicherung auf Straßenfahrzeugen“

- Nach § 22 der Straßenverkehrsordnung sind bei der Ladungssicherung „die anerkannten Regeln der Technik“ zu beachten. Dementsprechend ist die Richtlinienreihe VDI 2700 Grundlage bei Überwachungsmaßnahmen durch die Behörden. Gemäß dieser Richtlinie bietet nobilia in Kooperation mit der DEKRA Akademie daher eine zweitägige Ladungssicherungsschulung an

Schulungsinhalte

- Rechtliche Grundlagen der Ladungssicherung
- Physikalische Grundlagen
- Anforderungen an das Transportfahrzeug
- Arten der Ladungssicherung
- Ermittlung der erforderlichen Sicherungskräfte
- Zurmittel für die Ladungssicherung
- Weitere Hilfsmittel zur Ladungssicherung
- Praktische Übungen zur Beladung und Ladungssicherung





Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Monteure, die selber laden
- Berufskraftfahrer / Kraftfahrer
- Verlader
- Fuhrparkverantwortliche

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- Reduzierung von Transportschäden
- Reduzierung von Unfall- und Folgekosten
- Vermeidung von Bußgeldern

Rechtliche Grundlagen

- DIN EN-Normen
- VDI-Richtlinie 2700a

Abschlüsse

- **Ausbildungsnachweis gemäß VDI 2700a**
- **Teilnahmebestätigung der DEKRA Akademie**

Termine 2023/2024

KW 48	27.-28.11.23	Montage / Ladungssicherung
KW 10	07.-08.03.24	Montage / Ladungssicherung
KW 17	22.-23.04.24	Montage / Ladungssicherung

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage
Beginn: 9.00 Uhr
Ende: 16.00 Uhr
Kosten*: 380,-€
 (2024: 410,-€)

*Kostenbeteiligung für Seminarbeteiligung pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Zertifizierte Montagekenntnisse

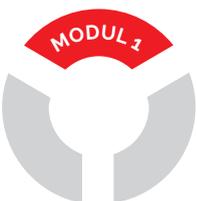
Montage / Grundlehrgang Küchenmontage (IHK)

Schulungsinhalte

- Philosophie nobilia
- Kundenorientiertes Verhalten
- Grundlagen Mathematik für Monteure
- Arbeits-, Umwelt- und Gesundheitsschutz
- Werkzeuge und Hilfsmittel
- Montageanleitungen
- Grundlagen Möbelbau
- Technische Grundlagen in Theorie und Praxis
- Grundlagen Küchenmontage
- Bearbeitung von Arbeitsplatten
- Technik (Einbaugeräte und Zubehör)
- Lehrgangsinterner Test

Testverfahren

- Wissensüberprüfung (schriftlich/digital)
- Arbeitsprobe Handwerkzeuge
- Simuliertes Kundengespräch



Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Quereinsteiger und Neulinge ohne Vorkenntnisse.
- Technisch interessierte Personen, die eine Tätigkeit im Bereich der Küchenmontage suchen.

Abschlüsse

- **Testverfahren mit Abschlusszertifikat durch die IHK-Akademie**

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- werden in die Lage versetzt, einfache Standardküchen autonom aufzubauen bzw. bei der Küchenmontage qualifiziert mitzuwirken.
- erhalten eine Weiterbildung durch ein erfahrenes Schulungsteam.
- erwerben praxisorientierte Kenntnisse im Lernparcours.
- entwickeln oder verbessern ihre Kundenorientierung.
- erweitern ihr technisches Wissen.
- vermeiden Reklamationen.
- verbessern das Image des Handelspartners und von nobilia.

Termine 2024

KW 24-27	10.06.- 03.07.24	Montage / Grundlehrgang Küchenmontage (IHK)
----------	---------------------	--

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Auf einen Blick

Dauer: 3,5 Wochen

Kosten*: 1.500,-€

inkl. IHK-Zertifikatstest
pro Teilnehmer
zzgl. Hotel - optional zu nobilia
Vorzugspreisen zubuchbar

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Zertifizierte Montagekenntnisse

Montage / Fachkraft für Küchenmontage (IHK)

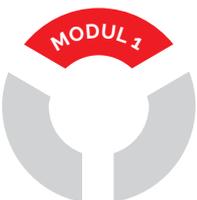
Schulungsinhalte

- Philosophie nobilia
- IT-Grundlagen für Monteure
- rechtliche Grundlagen für Monteur*innen (Normen, Gesetze, Vorschriften, etc.)
- Langteile-Bearbeitung (APL, ADB, NVK, etc.)
- flächenbündiger Einbau Spüle/Kochfeld
- Befestigungstechnik
- Aufbau L-Küche mit Geräten und Zubehör
- Aufbau LINE N Küche mit Insel
- Gleittüren
- Beschläge (Kraftpakete, Klappen-, Lift-, Faltiliftbeschläge, etc.)
- Auszüge und Schubkästen

- Wandschränke
- technische Innenausstattungen
- Regalsysteme und Steckborde
- Montageprotokoll und Übergabe
- Lehrgangsinerner Test

Testverfahren

- Wissensüberprüfung (schriftlich/digital)
- Fachgespräch anhand technischer Unterlagen
- Montage einer einfachen Küche
- Simulierte Kundengespräche





Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Monteure und Hilfskräfte, die bereits über Grundkenntnisse verfügen.
- Monteure und Hilfskräfte, die noch keine komplexen Küchen aufbauen können.

Abschlüsse

Testverfahren mit Abschlusszertifikat durch die IHK-Akademie

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- lernen komplexe Küchen mit höherem Schwierigkeitsgrad aufzubauen.
- erhalten eine Weiterbildung durch ein erfahrenes Schulungsteam.
- erwerben praxisorientierte Kenntnisse im Lernparcours.
- entwickeln oder verbessern ihre Kundenorientierung.
- erweitern ihr technisches Wissen.
- vermeiden Reklamationen.
- verbessern das Image des Handelspartners und von nobilia.

Termine 2024

KW 08-09	19.02.- 01.03.24	Montage / Fachkraft für Küchenmontage (IHK)
KW 16-17	15.04.- 26.04.24	Montage / Fachkraft für Küchenmontage (IHK)

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Wochen
Kosten*: 1.000,-€
 inkl. IHK-Zertifikatstest
 pro Teilnehmer
 zzgl. Hotel - optional zu nobilia
 Vorzugspreisen zubuchbar

*Kostenbeteiligung für Seminarartnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Zertifizierte Montagekenntnisse

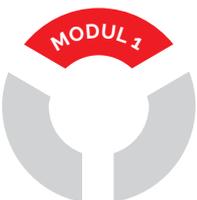
Montage / Küchenmonteur (IHK)

Schulungsinhalte

- Philosophie nobilia
- IT-Grundlagen für Monteure
- Rechtliche Grundlagen für Monteure (Normen, Gesetze, Vorschriften, etc.)
- Spezialwissen LINE N Küchen mit Insel
- Lüftungstechnik, Kochfeldabzüge
- Spezialwissen Beleuchtung
- Smart Home
- Gleittüren
- Beschläge (Kraftpakete, Klappen-, Lift-, Fallliftbeschläge, etc.)
- Regalsysteme (Stollenregalsystem, Sign Emotion) und Steckborde
- Lehrgangsinterner Test

Testverfahren

- Wissensüberprüfung (schriftlich/digital)
- Fachgespräch anhand technischer Unterlagen
- Montage einer L-Küche mit hohem Schwierigkeitsgrad
- Simulierte Kundengespräche



Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Erfahrene Monteure, mit dem Anspruch sich weiterzuentwickeln.
- Monteure mit mindestens 2 Jahren Berufserfahrung.
- Monteure oder Aufbaupersonal mit Erfahrungen im Aufbauen komplexer Küchen.

Abschlüsse

Testverfahren mit Abschlusszertifikat durch die IHK-Akademie

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- lernen komplexe Küchen mit höchstem Qualitätsanspruch und Schwierigkeitsgrad im Premiumbereich aufzubauen.
- erhalten eine Weiterbildung durch ein erfahrenes Schulungsteam.
- erwerben praxisorientierte Kenntnisse im Lernparcours.
- entwickeln oder verbessern ihre Kundenorientierung.
- erweitern ihr technisches Wissen.
- vermeiden Reklamationen.
- verbessern das Image des Handelspartners und von nobilia.

Termine 2024

KW 06	05.02.- 09.02.24	Montage / Küchenmonteur (IHK)
KW 23	03.06.- 07.06.24	Montage / Küchenmonteur (IHK)

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Auf einen Blick

Dauer: 1 Woche
Kosten*: 675,- €
 inkl. IHK-Zertifikatstest
 pro Teilnehmer
 zzgl. Hotel - optional zu nobilia
 Vorzugspreisen zubuchbar

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.



Modul 2

Webinare



nobilia Webinare

nobilia-Fachwissen für Verkäufer und Monteure

Unsere Webinare vermitteln Wissen und Informationen on-Demand. Sie ermöglichen den Teilnehmern neue Produkte, Technologien oder Verfahren ganz bequem online zu erlernen - zeitlich und räumlich unabhängig, 7 Tage die Woche, 24 Stunden rund um die Uhr. Damit haben Sie die perfekte digitale Wissenstankstelle. Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten, um sich Informationen sowie die wichtigsten Grundlagen fundiert und effektiv anzueignen.

Schulungsinhalte

Verkauf/Planung

- Tutorials Möbel und Zubehör
- Tutorials Elektrogeräte
- Neuheiten
- Basiswissen
- Aufbauwissen
- Bad
- Wohnen
- Montagewissen für Planer

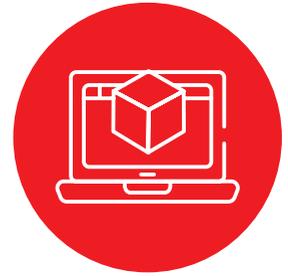
Montage

- Montageneuheiten
- Xtra-Ceramic
- Flächenbündiger Einbau Kochfeld/Spüle
- Gesamtmontage L-Küche
- nobilia elements
- Tutorials Kundendienst

Sprachen

- Deutsch
- Englisch
- Französisch





Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Neu- und Quereinsteiger in den Küchenverkauf.
- Abteilungsleiter, Führungskräfte, die Zusatzwissen aufbauen wollen.
- Sachbearbeiter, die in den Küchenverkauf wechseln.
- Monteure, die in den Küchenverkauf wechseln.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- erwerben Grundkenntnisse der Küchenplanung, auch umschulungsbegleitend.
- schaffen optimale Voraussetzungen für ein Präsenzseminar.
- ergänzen ihre Kenntnisse nach dem Besuch eines Präsenzseminars.
- vertiefen ihren Wissensstand.
- werden geschult in der Reklamationsvermeidung durch Planungstipps.

Zugang

Termine und aktuelle Inhalte: siehe nobilia-Extranet oder über den nobilia Außendienst

Anmeldung: online im nobilia-Extranet
<https://extranet-new.nobilia.de>

Auf einen Blick

Dauer: Tutorials 5 Minuten
 Webinare ca. 15-60 Minuten
 (je nach Inhalt)

Kosten: keine



<https://www.gotostage.com/channel/nobilia-webinare-de>



<https://www.gotostage.com/channel/nobifit>

Küchenverkäufer-Grundausbildung

Ausbildung durch Kooperationspartner

Mit diesem Angebot möchten wir unsere Handelspartner darin unterstützen, das eigene Verkaufspersonal mit einer fundierten Aus- und Weiterbildung als Küchenverkäufer zu qualifizieren.



Wir wissen, dass die Suche nach und die Ausbildung von qualifiziertem Personal eine wichtige Voraussetzung für Ihren Erfolg und Ihr Wachstum im Möbel- und Küchenhandel sind. Küchen sind ein erklärungsbedürftiges Produkt. Es gilt, die Wünsche der Küchenkunden sorgfältig zu sondieren. Küchenplanung erfordert deshalb gute Fachkenntnisse. Aber auch eine Menge Know-how im Umgang mit Verbraucherwünschen. Schließlich geht es darum, mit gezielten Fragen herauszufinden, was der Kunde will, was ihm wichtig ist und welches die entscheidenden Kriterien sind, um einen erfolgreichen Verkaufsabschluss herbeizuführen.

Lohnenswerte Investition

Kundige Fachberatung und gekonnte Verkaufsgespräche sind das wesentliche Plus und entscheiden maßgeblich über Ihren Markterfolg. Zufriedene Kunden sind zudem die besten Meinungsbildner und Empfehler – und das wiederum bringt klare Vorteile im Neukundengeschäft. Es gibt also sehr gute Gründe, in die Aus- und Weiterbildung der eigenen Verkäufer zu investieren.

Herausforderungen für den Handel

Zum einen entsteht durch die hohe Fluktuation in den meisten Häusern ein ständiger Bedarf an Einarbeitung und Ausbildung, zum anderen stehen durch die ständig steigenden Anforderungen im Tagesgeschäft oft nur wenige Kapazitäten für die Einarbeitung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Verfügung. Zudem kostet Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern Geld, vor allem durch die Bereitstellung der entsprechenden personellen Ressourcen.

Unser Netzwerk

Mit unserem Netzwerk von externen Ausbildungsspezialisten wollen wir dazu beitragen, angemessene und passgenaue Lösungen für diese Situation in Ihrem Sinne zu schaffen. Unser Ziel ist es, Ihnen den Zugang zu möglichst maßgeschneiderten Angeboten für Ihren Aus- und Weiterbildungsbedarf zu ermöglichen.

Deshalb haben wir neben unserem eigenen Seminarangebot auch externe Anbieter von Aus- und Weiterbildungen ausgewählt, die wir Ihnen hier vorstellen wollen. Dabei ist nobilia lediglich der Mittler. Nähere Informationen, Absprachen, Terminplanungen und Kosten besprechen Sie direkt mit unseren Kooperationspartnern. Alle Infos finden Sie auf den folgenden Seiten.

Unsere Kooperationspartner für Aus- und Weiterbildung



MICON UG

MICON ist seit 2012 ein für die Ausbildung und Vermittlung von Arbeitskräften nach der AZAV (Akkreditierungs- und Zulassungsverordnung – Arbeitsförderung) zertifiziertes und anerkanntes Unternehmen.

Neben passgenauen Trainings für das bestehende Handelspersonal bietet MICON geförderte Qualifizierungen für Quereinsteiger mit einer sehr hohen Branchenspezifität zur Generierung neuer gut qualifizierter Mitarbeiter an.

Seminare werden in Rhede im Münsterland und nach Absprache vor Ort angeboten.

Dabei stehen Ihnen Spezialisten mit langjähriger Erfahrung in der Möbelbranche und in den Bereichen Beratung, Mitarbeiterführung und Personalentwicklung zur Verfügung. Das Dozententeam setzt sich aus praxiserfahrenen Fachleuten für die Bereiche Küchensystematik, Einrichtungsberater und Verkaufstraining zusammen. Ein besonderes Merkmal der Seminare ist die enge Verknüpfung der fachlichen Inhalte mit übergeordneten Schlüsselqualifikationen.

www.micon-bildung.de



MSH Consulting GmbH

Seit 30 Jahren bietet MSH im westfälischen Beckum Beratung und Weiterbildungsprogramme für ausgewählte Branchen an.

Das Blockseminar „In drei Wochen zum Küchenverkäufer“ bietet den Teilnehmern die Möglichkeit, sich in kürzester Zeit intensiv mit der Planung von Küchen zu beschäftigen und diese von Grund auf zu erlernen. Die Ausbildung gilt für Individualgruppen, deren Teilnehmerinnen und Teilnehmer von mehreren Handelshäusern kommen können. Das Seminar ist als kompakter 3-Wochen-Kurs angelegt. Die Gruppe lernt in dieser Zeit intensiv zusammen, die Themen sind allen präsent, so wird der Stoff nachhaltig verankert. Die Teilnehmer werden stark motiviert und verkaufen im Anschluss mit Spaß und Lust Küchen. Durch ihren Erfolg verfügen sie über ein hohes Maß an Selbstvertrauen im Umgang mit den Kunden.

www.msh.consulting



Bildungs- und Schulungs-Institut gGmbH Schweinfurt/Suhl

BSI verfügt über langjährige Erfahrung und hohe Kompetenz im Bereich der Ausbildung von Fachpersonal für den Möbelhandel. Es bietet spezielle Seminarangebote, u. a. für

- Küchenplaner/-verkäufer
- Möbelauslieferer/-logistiker

bundesweit an.

Die Ausbildungsdauer kann variabel, entsprechend der Forderungen des jeweiligen Arbeitgebers angepasst werden. Eine Förderung ist unter bestimmten Voraussetzungen durch die Agentur für Arbeit möglich. Das BSI berät Sie gerne und erstellt nach Bedarf gerne ein individuell auf Ihr Unternehmen passendes Angebot..

www.bsi-schweinfurt.de

Anfragen bitte per E-Mail an:

bsi-moebel@bsi-suhl.de

ZPN KITCHEN

ZPN KITCHEN

Als zertifizierter Bildungsträger nach AZAV bietet ZPN Kitchen die Möglichkeit der Aus- und Weiterbildung zum Küchenfachberater in insgesamt 9 Wochen an.

Während der Dauer der Qualifizierung zum Küchenfachberater in unserem Schulungszentrum in Leer/Ostfriesland lernen die Teilnehmenden zwischen Theorie und Praxis wechselnden Einheiten den sicheren Umgang mit der Planungssoftware. Hierfür stehen die gängigen Planungsprogramme Carat, Winner, KPS MAX und KPS Designstudio zur Verfügung.

Von den Küchengrundbegriffen bis zum abschluss-sicheren Verkaufen der Traumküche und noch vieles mehr steht auf dem Schulungsplan. Die Schulungsphase findet über 6 Wochen in Leer statt.

Nach der Schulungsphase ist eine zweiwöchige betriebliche Lernphase in einem Küchenhandels-haus vorgesehen. In dieser Zeit wird das neue Wissen in der Praxis getestet und vertieft.

Im Anschluss an die betriebliche Lernphase findet eine dreitägige Abschluss-Schulung statt, die mit einem finalen Training und einer Abschlussprüfung endet.

Sollten Sie weiteren Schulungsbedarf haben, bieten wir auch maßgeschneiderte Lösungen. Sprechen Sie uns an. Wir bieten umfassende individuelle Schulungsmöglichkeiten nach Absprache auch vor Ort bei Ihnen an.

Als zertifizierter Bildungsträger gibt es verschiedene Möglichkeiten der Förderung gerne können wir hier ein individuelles Konzept mit Ihnen erarbeiten.

www.zpn-kitchen.de

Anfragen bitte per E-Mail an:

kuechen@zpn-personal.de



NOVAMEDIATRAIN - Ihr Weg zum TÜV Rheinland geprüften Küchenfachverkäufer

Dank der Anpassungsfähigkeit eines Fernstudiums haben die Teilnehmer die Möglichkeit, neben dem Beruf und/oder von zu Hause aus zu lernen, ohne Kompromisse bei der Qualität der Ausbildung einzugehen. Diese Flexibilität ermöglicht es den angehenden Küchenfachverkäufern, den Lernprozess mit der betrieblichen Praxis optimal in den Alltag zu integrieren und sich im individuellen Tempo weiterzubilden. Das brandneue Fernstudium bei NOVAMEDIATRAIN zeichnet sich durch hochwertige Inhalte aus, die speziell auf die praktischen Anforderungen und Bedürfnisse von Küchenfachverkäufern und Küchenplanern zugeschnitten sind. Die Kurse wurden in enger Zusammenarbeit mit Branchenexperten wie Walter Klee und Dieter Jäntges entwickelt. Die Ausbildungszeit kann variabel bei einer Laufzeit von 3 bis 10 Monaten in Voll- oder Teilzeit an den Bedarf Ihres Betriebes angepasst werden. In 338 Stunden und in 8 Kursen wird hier neben der praktischen Erfahrung im Betrieb das notwendige Küchen-Fachwissen vermittelt, das Küchenfachverkäufer und Küchenplaner im Neu- und Quereinstieg brauchen:

Bei NOVAMEDIATRAIN erwerben die Teilnehmer neben dem erforderlichen Herstellerwissen nicht nur fundiertes Fachwissen in der Küchenplanung, sondern auch übergeordnete Schlüsselqualifikationen für den überzeugenden On- und Offline-Küchenverkauf mit entsprechend hohen Abschlussquoten. Die Teilnehmer lernen effektiv zu kommunizieren, selbstständig zu arbeiten und kreative Lösungen zu entwickeln. Dabei werden sie von erfahrenen Tutoren begleitet, die wertvolles Feedback und Unterstützung geben. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, sich auf der eigens dafür entwickelten E-Learning-Plattform mit anderen Studierenden und Fachtrainern auszutauschen und von gemeinsamen Erfahrungen zu lernen.

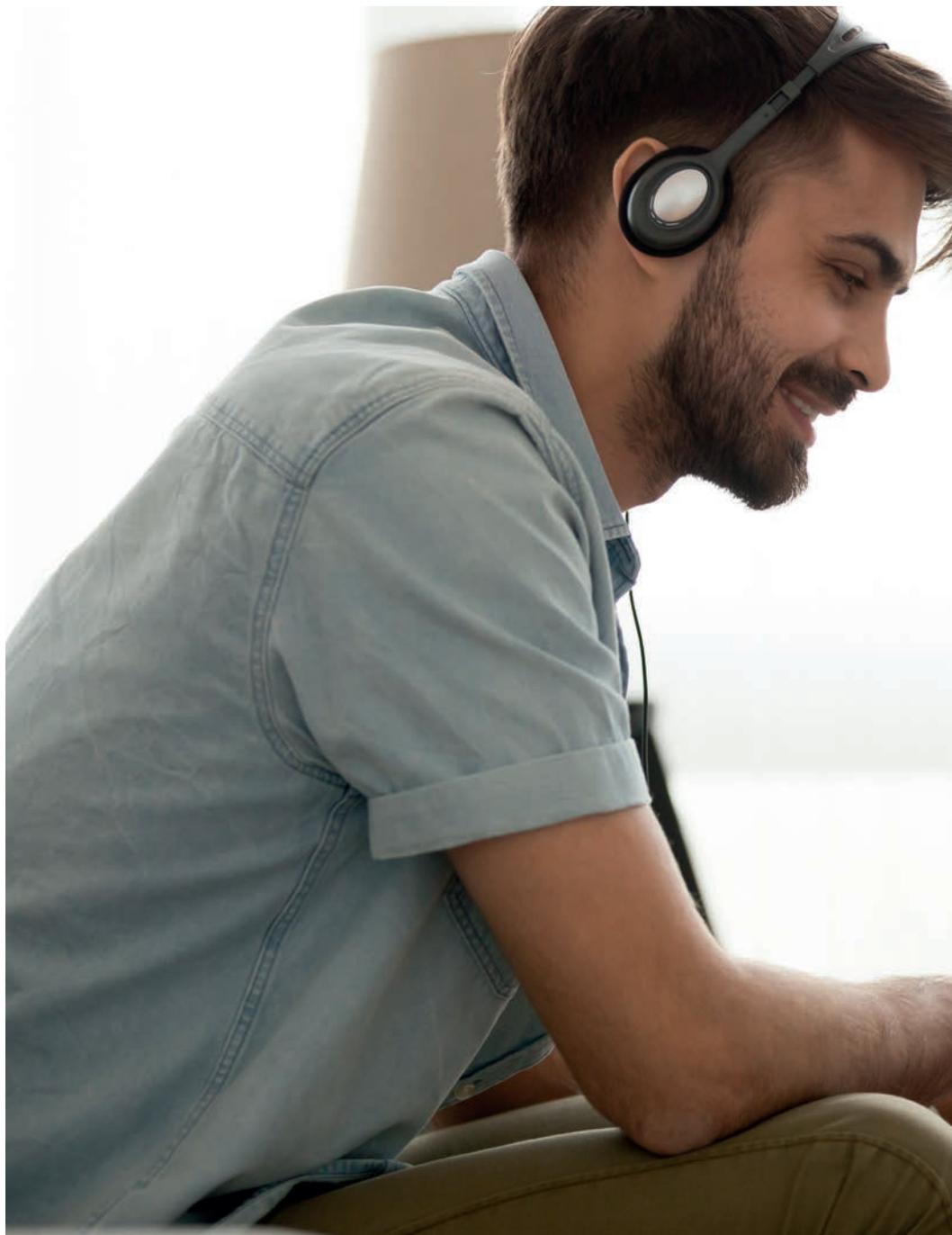
Weitere Informationen finden Sie unter

www.novamediatrain.de

Bei Fragen wenden Sie sich bitte direkt per **E-Mail an: beratung@novamediatrain.de**

Anmeldung

Seminarangebote können ausschließlich direkt bei den jeweiligen Anbietern gebucht werden. Bei weiterführenden Fragen steht Ihnen unser Außendienst gerne zur Verfügung.



Modul 3

nobilia E-Learning



nobilia E-Learning

nobilia- Basis-Fachwissen

Zwei virtuelle Trainer führen Sie durch zwei Kurse aufgebaut in je fünf Einzeltrainings. Nach jedem Training findet ein Wissenscheck statt. Jeder Kurs beinhaltet eine Abschlussprüfung.

Schulungsinhalte

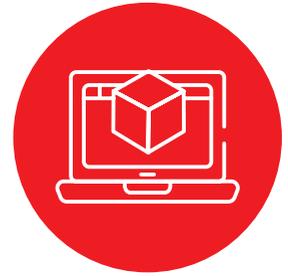
Kurs 1 beinhaltet z. B. folgende Themen:

- Grund- und Fachbegriffe in der Küchenplanung
- Materialkunde
- Grundkenntnisse Küchenplanung: Schrankabmessungen, Ecklösungen, Passleisten, Arbeitsplatten, Schubkästen, Innenorganisation
- Berechnungsgrundlagen, Maße, Systemraster, Blockverrechnung

Kurs 2 beinhaltet u. a. folgende Themen:

- Planung mit stumpfen und spitzen Winkeln
- Gestaltung und Planung mit Wangen
- Nischengestaltung: Materialien und Planungstipps
- Einbaubeleuchtung in der Küchenplanung: Gestaltung und Technik
- LINE N: Die grifflose Küche
- Bad-/Wohnmöbelplanung





Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Neu- und Quereinsteiger in den Küchenverkauf
- Abteilungsleiter, Führungskräfte, die Zusatzwissen aufbauen wollen
- Sachbearbeiter, die in den Küchenverkauf wechseln
- Monteure, die in den Küchenverkauf wechseln

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- erwerben Grundkenntnisse der Küchenplanung, auch umschulungsbegleitend.
- schaffen optimale Voraussetzungen für ein Präsenzseminar.
- ergänzen ihre Kenntnisse nach dem Besuch eines Präsenzseminars.
- vertiefen ihren Wissensstand.
- werden geschult in der Reklamationsvermeidung durch Planungstipps.
- messbare Wissensvermittlung durch Tests nach jedem Kapitel.

Termine 2023 & 2024

Termine nach Vereinbarung oder über den nobilia Außendienst

Anmeldung: Wenn Sie das nobilia E-Learning buchen möchten, nutzen Sie bitte das E-Learning Anmeldeformular auf S. 71 oder das online-Formular <https://extranet-new.nobilia.de>

Auf einen Blick

Dauer: 28 Tage
berufsbegleitend

Kosten: 300,-€ pro
Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.



A photograph of two men in dark blue suits and light blue ties, smiling and looking towards the right. The man in the foreground is in sharp focus, while the man behind him is slightly blurred. The background is a bright, out-of-focus office environment with computer monitors and shelves.

Termine & Anmeldung

Präsenzseminare 2023 & 2024

Verkauf / Basis-Seminar

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
41	09.-11.10.23	Basis-Seminar	15	180,- €
46	13.-15.11.23	Basis-Seminar	15	180,- €
50	11.-13.12.23	Basis-Seminar	15	180,- €
04	22.-24.01.24	Basis-Seminar	15	225,- €
07	12.-14.02.24	Basis-Seminar	15	225,- €
12	18.-20.03.24	Basis-Seminar	15	225,- €
16	15.-17.04.24	Basis-Seminar	15	225,- €
20	13.-15.05.24	Basis-Seminar	15	225,- €
23	03.-05.06.24	Basis-Seminar	15	225,- €
27	01.-03.07.24	Basis-Seminar	15	225,- €
32	05.-07.08.24	Basis-Seminar	15	225,- €

Verkauf / Fortgeschrittenen-Seminar

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
40	04.-05.10.23	Fortgeschrittenen-Seminar	15	120,- €
45	06.-07.11.23	Fortgeschrittenen-Seminar	15	120,- €
49	04.-05.12.23	Fortgeschrittenen-Seminar	15	120,- €
03	15.-16.01.24	Fortgeschrittenen-Seminar	15	150,- €
06	05.-06.02.24	Fortgeschrittenen-Seminar	15	150,- €
11	11.-12.03.24	Fortgeschrittenen-Seminar	15	150,- €
15	08.-09.04.24	Fortgeschrittenen-Seminar	15	150,- €
19	06.-07.05.24	Fortgeschrittenen-Seminar	15	150,- €

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Verkauf / Experten-Seminar

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
45	08.-09.11.23	Experten-Seminar	15	120,- €
08	15.-16.01.24	Experten-Seminar	15	150,- €
12	18.-19.03.24	Experten-Seminar	15	150,- €
17	27.-28.05.24	Experten-Seminar	15	150,- €

Verkauf / Kollektion 2024

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
40	05.10.23	Kollektion 2024	15	60,- €
41	11.10.23	Kollektion 2024	15	60,- €
42	16.10.23	Kollektion 2024	15	60,- €
43	18.10.23	Kollektion 2024	15	60,- €
44	30.10.23	Kollektion 2024	15	60,- €
48	15.11.23	Kollektion 2024	15	60,- €
48	29.11.23	Kollektion 2024	15	60,- €
49	06.12.23	Kollektion 2024	15	60,- €
03	17.01.24	Kollektion 2024	15	75,- €
08	21.02.24	Kollektion 2024	15	75,- €
11	13.03.24	Kollektion 2024	15	75,- €
16	17.04.24	Kollektion 2024	15	75,- €

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Präsenzseminare 2023 & 2024

Verkauf / Verkaufstechnik A „Treffsicher anbieten“

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
41	09.-10.10.23	Verkaufstechnik A	15	120,- €
48	27.-28.11.23	Verkaufstechnik A	15	120,- €
04	22.-23.01.24	Verkaufstechnik A	15	150,- €
11	11.-12.03.24	Verkaufstechnik A	15	150,- €
18	29.-30.04.24	Verkaufstechnik A	15	150,- €

Verkauf / Verkaufstechnik B „Kunden zum Abschluss führen“

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
42	16.-17.10.23	Verkaufstechnik B	15	120,- €
49	04.-05.12.23	Verkaufstechnik B	15	120,- €
06	05.-06.02.24	Verkaufstechnik B	15	150,- €
13	08.-09.04.24	Verkaufstechnik B	15	150,- €
19	06.-07.05.24	Verkaufstechnik B	15	150,- €

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Montage / Einsteiger-Praxis

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
42	16.-17.10.23	Einsteiger-Praxis	15	380,- €
46	13.-14.11.23	Einsteiger-Praxis	15	380,- €
50	11.-12.12.23	Einsteiger-Praxis	15	380,- €
03	15.-16.01.24	Einsteiger-Praxis	15	410,- €
07	14.-15.02.24	Einsteiger-Praxis	15	410,- €
12	18.-19.03.24	Einsteiger-Praxis	15	410,- €
17	10.-11.04.24	Einsteiger-Praxis	15	410,- €
19	06.-07.05.24	Einsteiger-Praxis	15	410,- €
23	03.-04.06.24	Einsteiger-Praxis	15	410,- €
27	01.-02.07.24	Einsteiger-Praxis	15	410,- €
32	05.-06.08.24	Einsteiger-Praxis	15	410,- €

Montage / Fortgeschrittenen-Praxis

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
41	11.-12.10.23	Fortgeschrittenen-Praxis	15	120,- €
46	15.-16.11.23	Fortgeschrittenen-Praxis	15	120,- €
49	06.-07.12.23	Fortgeschrittenen-Praxis	15	120,- €
02	10.-11.01.24	Fortgeschrittenen-Praxis	15	250,- €
06	05.-06.02.24	Fortgeschrittenen-Praxis	15	250,- €
11	13.-14.03.24	Fortgeschrittenen-Praxis	15	250,- €
16	15.-16.04.24	Fortgeschrittenen-Praxis	15	250,- €
20	15.-16.05.24	Fortgeschrittenen-Praxis	15	250,- €
24	10.-11.06.24	Fortgeschrittenen-Praxis	15	250,- €
28	08.-09.07.24	Fortgeschrittenen-Praxis	15	250,- €
32	07.-08.08.24	Fortgeschrittenen-Praxis	15	250,- €

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Präsenzseminare 2023 & 2024

Montage / Technik-Intensivtag

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
41	09.10.23	Technik-Intensivtag	15	60,- €
46	13.11.23	Technik-Intensivtag	15	60,- €
50	11.12.23	Technik-Intensivtag	15	60,- €
03	17.01.24	Technik-Intensivtag	15	75,- €
07	12.02.24	Technik-Intensivtag	15	75,- €
12	20.03.24	Technik-Intensivtag	15	75,- €
17	22.04.24	Technik-Intensivtag	15	75,- €
19	08.05.24	Technik-Intensivtag	15	75,- €
23	06.06.24	Technik-Intensivtag	15	75,- €
27	04.07.24	Technik-Intensivtag	15	75,- €
31	01.08.24	Technik-Intensivtag	15	75,- €

Montage / Elektro- und Sanitärfachkraft

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
46-47	13.-24.11.23	Elektro- und Sanitärfachkraft	12	2.500,- €
11-12	11.-22.03.24	Elektro- und Sanitärfachkraft	12	2.650,- €
15-16	08.-19.04.24	Elektro- und Sanitärfachkraft	12	2.650,- €

Montage / Ladungssicherung

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
48	27.-28.11.23	Ladungssicherung	12	380,- €
10	07.-08.03.24	Ladungssicherung	12	410,- €
17	22.-23.04.24	Ladungssicherung	12	410,- €

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarbeteiligung pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Montage / Grundlehrgang Küchenmontage (IHK)

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
24-27	10.06.- 03.07.24	Grundlehrgang Küchenmontage (IHK)	12	1.500,- €

Montage / Fachkraft für Küchenmontage (IHK)

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
08-09	19.02.- 01.03.24	Fachkraft für Küchenmontage (IHK)	12	1.000,- €
16-17	15.04.- 26.04.24	Fachkraft für Küchenmontage (IHK)	12	1.000,- €

Montage / Küchenmonteur (IHK)

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
06	05.02.- 09.02.24	Küchenmonteur (IHK)	12	675,- €
23	03.06.- 07.06.24	Küchenmonteur (IHK)	12	675,- €

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Wie melde ich mich für ein Präsenzseminar bei nobilia an? Was ist zu beachten?

Wir bieten verschiedene Seminare und Tagesschulungen an. Um die Kenntnisse und den Lernerfolg der Teilnehmer zu optimieren, möchten wir die richtigen Teilnehmer in den Seminaren haben. Deshalb bitten wir Sie, Folgendes zu beachten:

- Ihre **Anmeldung** zum Seminar erfolgt über das **nobilia Extranet** <https://extranet-new.nobilia.de>. Sollten Sie keinen Extranet-Zugang haben, kontaktieren Sie bitte Ihren nobilia Außendienstmitarbeiter (AD) oder nutzen Sie das Anmeldeformular auf der nachstehenden Seite. In beiden Fällen erfolgt eine Rückmeldung an den AD durch die Schulungsabteilung.
- Bitte halten Sie die Teilnehmerprofile der einzelnen Seminare unbedingt ein und stimmen Sie diese mit dem Inhaber, Haus- oder Abteilungsleiter (Ansprechpartner) ab (Mindestalter der Teilnehmer: 18 Jahre).
- Für die Teilnahme an Seminaren entsteht eine Kostenbeteiligung pro Teilnehmer. Die Rechnung wird nach dem Seminar zugestellt. Falls der Anreiseweg zu nobilia 150 km (einfache Entfernung) überschreitet, kann die Anreise auch bereits am Vortag erfolgen.

- Die buchbaren Seminare finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Wie geht's weiter ...

Etwa 14 Tage vor dem Seminartermin bekommt der Teilnehmer die Anreiseinformationen und Details zum Ablauf des Seminars zugeschickt. Die Anfahrt zum Hotel oder zu nobilia erfolgt auf eigene Regie und Kosten. Zum Seminarbeginn bekommt der Teilnehmer Informationen zur weiteren Abwicklung des Seminars.

Die Betreuung der Teilnehmer während des Seminars erfolgt durch die Schulungsabteilung.

Die Teilnehmerzahl ist bei den einzelnen Seminaren begrenzt. Die Reihenfolge der Anmeldungen ist maßgebend. Wird eine Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht, behalten wir uns vor, den Termin abzusagen und Ihnen einen Alternativtermin vorzuschlagen.

Alle Seminare und aktuelle Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Nutzen Sie den Vorteil: Ihre Kundendaten sind bereits im System hinterlegt.



Wichtige Erfolgsfaktoren!

Seminare und Schulungen können nur dann optimal und zufriedenstellend durchgeführt werden, wenn die Teilnehmergruppe möglichst homogen ist. Damit eine hohe Motivation der Teilnehmer erreicht wird, beachten Sie bitte die Teilnehmerprofile. Das jeweilige Teilnehmerprofil ist bei den einzelnen Seminartypen aufgeführt.

Sie entscheiden, welche Weiterbildungsmaßnahme für Ihre Mitarbeiter wichtig und richtig ist.

Stornogebühren/Nichterscheinen

Abmeldungen vom Seminar sind kostenfrei bis 72 Stunden vor Seminarbeginn möglich. Die Abmeldung hat grundsätzlich über das Buchungsportal oder per E-Mail an akademie@nobilia.de zu erfolgen. Bei späterer Abmeldung oder Nichterscheinen wird die Seminarpauschale (je nach Seminartyp) in Rechnung gestellt.

Seminaranmeldung nobilia Extranet

Melden Sie sich ganz einfach im nobilia Extranet an, um einen Seminartermin zu buchen. Klicken Sie dafür auf den Reiter **nobilia Akademie**. Unter **Jetzt Seminartermin buchen** gelangen Sie auf das Buchungsportal und können sich für ein passendes Seminar anmelden.

-  Startseite
-  Ihre Aufträge
-  Blockrechner
-  News
-  Services
-  nobilia Akademie
-  My Account



Seminarangebot und Termine 2023/2024

Das Schulungsprogramm der nobilia Akademie richtet sich an viele Zielgruppen: über Neu- und Quereinsteiger ohne Vorkenntnisse im Bereich Küche, Bad und Wohnen bis hin zum erfahrenen Verkäufer und Monteur - wir haben das richtige Angebot für jeden speziellen Bedarf.

Exklusiv für Sie bietet nobilia zudem einen von der **DEKRA** zertifizierten Lehrgang zur **Elektro- und Sanitärfachkraft für festgelegte Tätigkeiten** an.

Seien Sie einen Schritt voraus mit nobilia und den **Praxistrainings für Küchenmontage** mit **IHK-Zertifikaten**.

[Jetzt Seminartermin buchen](#)

[Zum Info Flyer IHK-Zertifikate](#)



Anschließend gelangen Sie auf eine Übersicht mit allen Seminarangeboten. Diese sind in Montage- und Verkaufsschulungen unterteilt. Klicken Sie auf das **i**, um Informationen über die einzelnen Seminare zu erhalten. Unter **Termine** finden Sie die entsprechenden Daten und können Ihren Wunschtermin buchen.

Trainings

Montage	Verkauf
MONTAGE / Einsteiger-Praxis (2 Tage) i	
Termine ▼	
MONTAGE / Elektro- und Sanitärfachkraft für Festgelegte Tätigkeiten (10 Tage) i	
Termine ▼	
MONTAGE / Fortgeschrittenen-Praxis (2 Tage) i	
Termine ▼	
MONTAGE / Ladungssicherung (2 Tage) i	
Termine ▼	
MONTAGE / Praxistraining 1 Grundlehrgang Küchenmontage (IHK) i	
Termine ▼	
MONTAGE / Praxistraining 2 Fachkraft für Küchenmontage (IHK) i	
Termine ▼	

Anmeldung Präsenzseminare 2023 & 2024

Bitte beachten Sie bei der Auswahl
der Seminarart das Teilnehmerprofil!

- Verkauf / Basis-Seminar**
3 Tage, 180,- €* | 2024: 225,- €*
- Verkauf / Fortgeschrittenen-Seminar**
2 Tage, 120,- €* | 2024: 150,- €*
- Verkauf / Experten-Seminar**
2 Tage, 120,- €* | 2024: 150,- €*
- Verkauf / Kollektion 2024**
1 Tag, 60,- €* | 2024: 75,- €* (nur bei Übernachtung)
- Verkauf / Verkaufstechnik A „Treffsicher anbieten“**
2 Tage, 120,- €* | 2024: 150,- €*
- Verkauf / Verkaufstechnik B „Kunden zum Abschluss führen“**
2 Tage, 120,- €* | 2024: 150,- €*
- Montage / Einsteiger-Praxis**
2 Tage, 380,- €* | 2024: 410,- €*
- Montage / Fortgeschrittenen-Praxis**
2 Tage, 380,- €* | 2024: 410,- €*
- Montage / Technik-Intensivtag**
1 Tag, 60,- €* | 2024: 75,- €* (nur bei Übernachtung)
- Montage / Elektro- und Sanitärfachkraft**
10 Tage, 2.500,- €* | 2024: 2.650,- €*
- Montage / Ladungssicherung**
2 Tage, 380,- €* | 2024: 410,- €*
- Montage / Grundlehrgang Küchenmontage (IHK)**
3,5 Wochen, 1.500,- €*
- Montage / Fachkraft für Küchenmontage (IHK)**
2 Wochen, 1.000,- €*
- Montage / Küchenmonteur (IHK)**
1 Woche, 675,- €*

Alle Seminare und aktuelle Termine finden Sie
im Buchungsportal über das Extranet.



<https://extranet-new.nobilia.de>

Anmeldung

Firma

Ansprechpartner

(Inhaber, Hausleiter, Abteilungsleiter)

Straße

PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Verband

KD-Nr.

Anzahl gewünschter Seminarplätze (max. 3)

Terminwunsch

Außendienstmitarbeiter

Datum

Bitte komplett ausfüllen!

Datenschutzerklärung gemäß DSGVO:

Die hier erhobenen personenbezogenen Daten dienen ausschließlich der Planung und Durchführung von Seminaren durch nobilia. Die Daten können an kooperierende Hotels, Trainer, Transportunternehmen oder Veranstalter von Abendprogrammen weitergegeben werden. Die etwaige Löschung oder Berichtigung der Daten kann nur schriftlich, nach Durchführung des Seminars über datenschutz@nobilia.de eingefordert werden. Mit der Anmeldung zum Seminar stimmen Sie der Verarbeitung Ihrer Daten im Sinne der DSGVO zu.

Individuelle Schulungen in Ihrem Haus

Schulungsinhalte für unternehmensinterne Gruppen können individuell gestaltet werden. Die Schulungen können in Ihrem Haus oder bei uns vor Ort stattfinden.

- Einstiegs-, Fortgeschrittenen- und Montageschulungen können selbstverständlich auch in Ihrem Hause durchgeführt werden.
- Die obigen Schulungen sollten mindestens einen Tag dauern und sind ab einer Mindestgruppengröße von zehn Personen belegbar.
- Darüber hinaus bieten wir unser „Vor-Ort-Seminar“ als Crash-Kurs von vier Stunden bereits ab mindestens zehn Teilnehmern an.

Terminabstimmung mit der Schulungsabteilung ist unbedingt erforderlich.

Kurzinformationen oder Schulungen vor oder nach den Verkaufszeiten werden vom nobilia-Außendienstmitarbeiter durchgeführt.

Bei Fragen zu den fest ausgeschriebenen Seminaren können Sie sich auch direkt an Ihren zuständigen Außendienstmitarbeiter wenden.

Kontakt

**Bei Rückfragen und Terminabstimmungen
für alle Präsenzseminare wenden Sie sich bitte an:**

Patrick Schäfer

Fon +49 (0) 5246-508 1850

E-Mail: patrick_schaefer@nobilia.de

**Bei Rückfragen zum E-Learning und zu Webinaren
wenden Sie sich bitte an:**

E-Mail: akademie@nobilia.de

Anmeldung nobilia E-Learning 2023 & 2024

Die Anmeldung für das nobilia E-Learning erfolgt per E-Mail direkt an unseren Kooperationspartner NOVAmediatrain. Von dort wird Ihnen direkt eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung übersandt.

Nach dem Zahlungseingang bei NOVAmediatrain werden die Zugangsdaten per E-Mail an den Teilnehmer versandt. Der Zugang zu der Lernplattform ist für 28 Tage ab Startdatum für den Teilnehmer freigeschaltet.

Das Startdatum wird durch den Teilnehmer ab dem erstmaligen Start des Kurses definiert. Beispiel: Sie können heute einen Zugang für einen Teilnehmer buchen und diesen erst in 5 Wochen starten lassen.

Unter www.nobilia.novamediatrain.com ist die Lernplattform mit den üblichen Browsern erreichbar. Sie können die Plattform auch auf mobilen Geräten wie Tablet oder Telefon mit iOS oder Android Betriebssystemen nutzen.

Die Lernsprachen stehen in Deutsch, Englisch, Französisch, Schwedisch und Niederländisch zur Auswahl und werden je nach Einwahlland automatisch vergeben. Sollte die Wunschsprache nicht mit der Sprache des Einwahllandes übereinstimmen, kann NOVAmediatrain diese für Sie manuell einstellen.

Technische Rückfragen an den Kooperationspartner per E-Mail: nobilia@novamediatrain.com

Anmeldung per E-Mail an:

nobilia@novamediatrain.com

oder über Ihr Kundenkonto im nobilia Extranet

Für die Anmeldung wird eine persönliche E-Mail Adresse benötigt. Allgemeine E-Mail Adressen sind nicht möglich. (z. B. info@).

Technische Voraussetzung: Internetverbindung; Die gängigen Browser müssen auf dem aktuellsten Versionsstand sein. Geräte: PC, Tablet PC/iPad, Smartphone, iPhone.

Kooperationspartner:

Novamediatrain GmbH · 88630 Pfullendorf



Anmeldung für das nobilia E-Learning

nobilia@novamediatrain.com

Firma

Ansprechpartner

(Inhaber, Hausleiter, Abteilungsleiter)

Rechnungsadresse

Ust-ID Nr.

(wenn nicht aus Deutschland)

Telefon

Teilnehmer

(Vor- und Zuname)

KD-Nr.

Persönliche E-Mail Adresse

Terminwunsch

Blockverrechnung ja neinAußendienstmitarbeiter

Datum

Bitte komplett ausfüllen!**Datenschutzerklärung gemäß DSGVO:**

Die hier erhobenen personenbezogenen Daten dienen ausschließlich der Planung und Durchführung von Seminaren durch nobilia. Die Daten können an kooperierende Hotels, Trainer, Transportunternehmen oder Veranstalter von Abendprogrammen weitergegeben werden. Die etwaige Löschung oder Berichtigung der Daten kann nur schriftlich, nach Durchführung des Seminars über datenschutz@nobilia.de eingefordert werden. Mit der Anmeldung zum Seminar stimmen Sie der Verarbeitung Ihrer Daten im Sinne der DSGVO zu.

nobilia[®]

**nobilia-Werke
J. Stickling GmbH & Co. KG.**

Waldstraße 53-57
33415 Verl

Fon +49 (0) 5246 508-0
Fax +49 (0) 5246 508-96 999
info@nobilia.de
www.nobilia.de