

A close-up photograph of two people working at a desk. The person in the foreground is a woman with long hair, wearing a blue shirt, holding a pair of black-rimmed glasses. The person in the background is also wearing a blue shirt and is writing on a document with a blue pen. The scene is brightly lit, and the overall color palette is dominated by blues and whites.

GROHE

ENTDECKE, WAS IN DIR STECKT.

GROHE MASTER ACADEMY

Kursangebot 2018/2019 für unsere Partner aus
Sanitärhandwerk, Sanitärhandel und Fachplanung

EIN NEUES METHODISCHES KONZEPT MIT INTEGRIERTEN KURSBLÖCKEN STATT EINZELNER WEITERBILDUNGEN GARANTIERT EINEN NACHHALTIGEN WISSENSAUFBAU.

SEIT GRÜNDUNG DER ERSTEN GROHE TRAININGSABTEILUNG 1957 TEILEN WIR NUN SCHON SEIT 60 JAHREN UNSER KNOW-HOW MIT UNSEREN MARKTPARTNERN.

ZIEL- UND PRAXISORIENTIERTE WEITERBILDUNGSANGEBOTE DER GROHE MASTER ACADEMY SIND GENAU AUF DIE KONKRETEN ANFORDERUNGEN UNSERER BRANCHE AN SIE UND IHR UNTERNEHMEN AUSGERICHTET.

MODERNSTE METHODIK UND INTEGRIERTE KURSE VERMITTELN FÜR SIE WICHTIGES FACHWISSEN SPANNEND UND PRAXISNAH.

ZERTIFIZIERTE TEILNAHMEN AN DEN KURSEN DER GROHE MASTER ACADEMY SIND IHR SICHTBARER NACHWEIS FÜR DIE ERFOLGREICHE VERTIEFUNG IHRES KNOW-HOWS.

SEMINARE DER GROHE MASTER ACADEMY FINDEN DEUTSCHLANDWEIT AN VIELEN UNSERER STANDORTE SOWIE IN WIEN/ÖSTERREICH STATT.

GROHE MASTER ACADEMY

KURSE 2018/2019 IM ÜBERBLICK

GROHE MASTER ACADEMY

- 4 **GROHE Zertifizierter Techniker**
Vertiefung des technischen Fachwissens für selbständige und angestellte Monteure, Kundendiensttechniker, Auszubildende und Fachberater.
- 6 **GROHE Zertifizierter Baddesigner**
Praxisnahe Weiterbildung zur Umsetzung ganzheitlicher Bäder für Badberater in Handwerk und Handel sowie für Inhaber von Fachbetrieben.
- 8 **GROHE Zertifizierter Fachplaner für Trinkwasseranlagen**
Weiterbildung zur Bad- und Sanitärplanung für Fachplaner aus Planungsbüros, Architektur und Handwerk sowie für Inhaber von Fachbetrieben.
- 10 **GROHE Zertifizierter Marketing-Experte**
Praxisorientiertes Vertriebs- und Marketingwissen für Firmeninhaber und Mitarbeiter in Führungspositionen.
- 12 **GROHE Zertifizierter Badberater**
Praxisnahe Weiterbildung zu Beratung und Verkaufsmethodik für Badberater und Mitarbeiter mit Kundenkontakt.
- 14 **GROHE Führungskraft im Handwerk**
Praxisbezogene Weiterbildung rund um die essenziellen Führungsaufgaben im Unternehmen für Firmeninhaber und Führungskräfte.

THEMENSEMINARE

- 17 **Haustechnikdialog**
Für Architekten, Entscheider und Planer im Wohnungsbau.
- 18 **Planerforum XI**
Für Fachplaner.
- 20 **Reform des Bauvertragsrechtes**
Für Fachplaner und Fachhandwerker.
- 22 **Gerontotechnik für die Wohnungsbauwirtschaft**
Für Fachplaner, Architekten und Wohnungsbaugesellschaften.
- 24 **WAA-Powertage 2018**
Für Fachplaner und Architekten.
- 26 **Grundkurs perspektivisches Zeichnen**
Für Fachhandwerker und Fachhändler.
- 28 **Aufbaukurs perspektivisches Zeichnen**
Für Fachhandwerker und Fachhändler.
- 30 **Trinkwasserhygiene im Klinikbereich**
Für Krankenhaustechniker und Hygieneplaner von mediz. Einrichtungen.
- 32 **Material & Keramik „Planen wie ein Architekt“**
Für Baddesigner & Ausstellungsmitarbeiter.
- 34 **Web-Seminar für Kurztentschlossene**
Für Baddesigner & Ausstellungsmitarbeiter.
- 36 **Unser Partner in der Weiterbildung**
AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK & „1a-Arbeitgeber im Handwerk“
- 38 **GROHE REFERENTEN**

GROHE ZERTIFIZIERTER TECHNIKER

PRAXISNAHE, INTEGRATIVE WEITERBILDUNG FÜR MONTEURE, KUNDENDIENSTTECHNIKER, AUSZUBILDENDE SOWIE BERATER, DIE SICH MEHR FACHWISSEN ANEIGNEN MÖCHTEN.

Die Weiterbildung der GROHE MASTER ACADEMY basiert auf einem integrativen Ansatz, der auf praxisnaher Weiterbildung beruht. Durch die Zusammenlegung der Berufsgruppen Heizung und Sanitärinstallation wird es immer wichtiger, Experten und Fachkräfte für bestimmte Tätigkeiten selbst auszubilden.

Mit dem GROHE Zertifizierten Techniker erhalten Sie eine Weiterbildung, die Ihnen hilft, allen Anforderungen der modernen Sanitärtechnik in der Praxis begegnen zu können.

Der Kurs richtet sich an selbständige und angestellte Monteure, Kundendiensttechniker, Auszubildende und Fachberater, die alle auch in praktischen Übungen gelernten Inhalte und die vielen hilfreichen Tipps bei ihren Kunden umsetzen möchten.

LERNZIELE

- Montage, Wartung und Reparatur von hochwertigen Sanitärarmaturen im privaten und öffentlichen Bereich
- Ersatzteilfindung von neuen und historischen Produkten
- Umgang mit Spezialwerkzeugen
- Umgang mit digital gesteuerten Armaturen sowie modernen Dusch-WCs
- Persönliche Weiterentwicklung und Erhöhung der Kundenzufriedenheit
- Sofortige Umsetzbarkeit der Bausteininhalte beim Kunden

KOSTEN

250,- Euro zuzüglich MwSt. für alle Bausteine je Teilnehmer. Einschließlich der Anreiseübernachtung, Bewirtung und Seminarunterlagen, maximal 12 Teilnehmer je Kurs. Die Seminargebühren können auch über GROHE SMART Punkte beglichen werden, 250 SMART Punkte.

ZERTIFIZIERUNG

Sie erhalten eine offizielle Zertifizierung, die Sie als Weiterbildung angeben können, wenn Sie 90% der Bausteine absolviert haben.

EINZELBUCHUNG DER BAUSTEINE

Alle Bausteine dieses Kurses können auch einzeln gebucht werden. Weitere Informationen erhalten Sie auf Anfrage an seminarservice@grohe.com.

INHALT UND ABLAUF

Insgesamt 5 Bausteine, jeweils bestehend aus theoretischem Input, vertiefenden praktischen Übungen in unserem Praxislabor sowie E-Training-Modulen zur Vertiefung der Kenntnisse.

Schulungsdauer jeweils von 09:00 Uhr bis 16:00 Uhr am Seminartag, die Veranstaltung beginnt am Vorabend mit einem gemeinsamen Abendessen um 20:00 Uhr.

- ### 1 BAUSTEIN
- #### GRUNDLAGEN ARMATURENTECHNIK
- Produktübersicht und Einsatz verschiedener Sanitärarmaturen
 - Spezialwissen über Einhandmischer und Thermostattechnik im Auf- und Unterputzbereich
 - Montage und Handhabung von modernen Dusch-WCs sowie vorbereitende Montage durch Vorwandsysteme
 - Nutzen und Verkaufsargumentation beim Kunden

- ### 2 BAUSTEIN
- #### DUSCHSYSTEME UND DAMPFDUSCHEN
- Werksbesichtigung an den Produktionsstandorten und Herstellung von Sanitärarmaturen
 - Besonderheiten von Kopfbrause und Duschsystemen für jeden Einsatzbereich
 - Planung von Wasser und Abwasserleitungen sowie Installation von GROHE Dampfduschen und digital gesteuerten Duschsystemen

- ### 3 BAUSTEIN
- #### ARMATURENTECHNIK IM WANDEL DER ZEIT
- Instandsetzung historischer Produkte vom Grohmix bis zur Thermostattechnik 2006
 - Ersatzteilkunde und Umgang mit Spezialwerkzeugen
 - Spülsystemtechnik im Auf- und Unterputzbereich

- ### 4 BAUSTEIN
- #### WASSERSYSTEME IN DER KÜCHENTECHNIK
- Innovative Küchensysteme GROHE Blue, GROHE Red, berührungslose Küchenarmaturen
 - Die wichtigsten Grundsätze zu Normen und Richtlinien in der Trinkwasserhygiene
 - Spezialarmaturen für den öffentlichen Bereich

- ### 5 BAUSTEIN
- #### DER MONTEUR ALS MEHRWERTVERKÄUFER
- Der Monteur als Umsatzgarant beim Kunden
 - Verhaltensweisen und Erscheinungsbild beim Kunden
 - Der schnelle Zusatzverkauf von Sanitärprodukten
 - Nutzen und Argumentation dem Kunden richtig vermitteln

KURSTERMINE 2018

Kurs SM 201801 Lahr/GROHE Werk	
Baustein 1	18.01.2018
Baustein 2	15.03.2018
Baustein 3	09.05.2018
Baustein 4	30.05.2018
Baustein 5	19.06.2018

Kurs SM 201802 Lahr/GROHE Werk	
Baustein 1	06.09.2018
Baustein 2	19.10.2018
Baustein 3	13.11.2018
Baustein 4	11.12.2018
Baustein 5	12.12.2018

Kurs SM 201803 Wien/GROHE Österreich	
Baustein 1	13.03.2018
Baustein 2	14.03.2018
Baustein 3	18.04.2018
Baustein 4	15.05.2018
Baustein 5	19.06.2018

Kurs SM 201804 Wien/GROHE Österreich	
Baustein 1	12.09.2018
Baustein 2	13.09.2018
Baustein 3	03.10.2018
Baustein 4	23.10.2018
Baustein 5	22.11.2018

Kurs SM 201805 Nürnberg	
Baustein 1	15.02.2018
Baustein 2	27.03.2018
Baustein 3	23.04.2018
Baustein 4	15.05.2018
Baustein 5	04.05.2018

Kurs SM 201806 Nürnberg	
Baustein 1	11.09.2018
Baustein 2	09.10.2018
Baustein 3	21.11.2018
Baustein 4	22.11.2018
Baustein 5	05.12.2018

Kurs SM 201807 Berlin	
Baustein 1	28.08.2018
Baustein 2	29.08.2018
Baustein 3	04.12.2018
Baustein 4	22.01.2019
Baustein 5	20.03.2019

Kurs SM 201808 Hemer/GROHE Werk	
Baustein 1	01.10.2018
Baustein 2	02.10.2018
Baustein 3	13.11.2018
Baustein 4	14.11.2018
Baustein 5	21.12.2018

KURSTERMINE 2019

Kurs SM 201901 Lahr/GROHE Werk	
Baustein 1	09.01.2019
Baustein 2	13.02.2019
Baustein 3	04.04.2019
Baustein 4	17.04.2019
Baustein 5	08.05.2019

Kurs SM 201902 Nürnberg	
Baustein 1	15.01.2019
Baustein 2	07.02.2019
Baustein 3	26.03.2019
Baustein 4	22.05.2019
Baustein 5	04.06.2019

Kurs SM 201903 Hemer/GROHE Werk	
Baustein 1	24.01.2019
Baustein 2	25.01.2019
Baustein 3	26.02.2019
Baustein 4	27.02.2019
Baustein 5	05.04.2019

Kurs SM 201904 Wien/GROHE Österreich	
Baustein 1	20.03.2019
Baustein 2	21.03.2019
Baustein 3	24.04.2019
Baustein 4	15.05.2019
Baustein 5	16.05.2019

GROHE FACHTRAINER

Alexander Ringhofer
Leitung Technik/Training
GROHE AT

Alfonso Florido Martins
Technischer Trainer

Jens Schiedrich
Technischer Trainer

Heiko Middendorf
Leiter GROHE Trainingsabteilung CE, Coach und systemischer Organisationsberater

Online Service:

HIER KLICKEN UND DIREKT ANMELDEN

GROHE ZERTIFIZIERTER BADDESIGNER

PRAXISNAHE, INTEGRATIVE WEITERBILDUNG FÜR BERATER DES HANDELS UND DES HANDWERKS SOWIE INHABER VON FACHBETRIEBEN.

Die Weiterbildung zum Baddesigner der GROHE MASTER ACADEMY basiert auf einem integrativen Ansatz, der auf der ganzheitlichen Betrachtung moderner Bäder beruht.

Mit dem GROHE Zertifizierten Baddesigner erhalten Sie eine Weiterbildung, die Ihnen hilft, alle Anforderungen der modernen Badgestaltung zu meistern und in der Praxis planen zu können – vom einfachen Schlauchbad bis zum Wellnessbad mit Licht- und Soundgestaltung in privaten Bereichen.

Der Kurs richtet sich an Badberater im Handwerk oder Handel sowie an Firmeninhaber, die moderne, ganzheitliche Bäder in die Praxis umsetzen möchten.

LERNZIELE

- Vermittlung eines aktuellen Updates über die Grundsätze moderner Badgestaltung
- Empfehlungen für die Form- und Produktzusammenstellung passender Sanitärprodukte von GROHE
- Stilsichere Badraumgestaltung und gestalterische Beantwortung außergewöhnlicher Ansprüche des Kunden
- Assoziative Ideenfindung für die Farb- und Materialgestaltung traumhafter Bäder
- Lichtkonzepte und ihre Umsetzung mit speziellen Beleuchtungsprodukten für den hochwertigen Badbereich in Kombination mit digitaler Medien- und Steuerungsausstattung
- Perspektivisches Zeichnen und Kolorieren für die Entwicklung Ihrer individuellen und emotionalen Präsentation
- Professionelle und unkomplizierte Herangehensweise bei der Begegnung technischer Herausforderungen im Rahmen eines Umbaus

KOSTEN

750,- Euro zuzüglich MwSt. für alle Bausteine je Teilnehmer. Einschließlich der Anreiseübernachtung, Bewirtung und Seminarunterlagen, maximal 12 Teilnehmer je Kurs. Die Seminargebühren können auch über GROHE SMART Punkte beglichen werden, 750 SMART Punkte.

ZERTIFIZIERUNG

Sie erhalten eine offizielle Zertifizierung, die Sie als Weiterbildung angeben können, wenn Sie 90 % der Bausteine absolviert haben.

EINZELBUCHUNG DER BAUSTEINE

Alle Bausteine dieses Kurses können auch einzeln gebucht werden. Weitere Informationen erhalten Sie auf Anfrage an seminarservice@grohe.com.

INHALT UND ABLAUF

Insgesamt 4 Bausteine, bestehend aus theoretischem Input und vertiefenden praktischen Übungen und Selbsterfahrung.

Schulungsdauer jeweils von 09:00 Uhr bis 16:00 Uhr am Seminartag, die Veranstaltung beginnt am Vorabend mit einem gemeinsamen Abendessen um 20:00 Uhr.

1 BAUSTEIN

GRUNDSÄTZE DER MODERNEN BADKONZEPTION

- Aktuelles Update der Planungsgrundlagen
- GROHE Produktübersicht und Zuordnungen für verschiedene Anwendungssituationen
- Produktzusammenstellung unter Einbindung von GROHE Best Match
- Basiswissen der Raumgestaltung unter Anwendung von Farbmaterialkontrasten
- Schnelles räumliches Skizzieren mit Hilfsrastern für die bessere Kommunikation im Verkaufsgespräch

2 BAUSTEIN

BADGESTALTUNG UND IDEENFINDUNG

- Kreative Bad- und Konzeptionsmethoden sowie Raumarchitektur
- Tipps und Tricks für die Planung spezieller Badsituationen (Klein- und Schlauchbäder, Dachbodenbäder)
- Erstellung von Farb- und Materialkonzepten
- Lichtkonzepte und ihre Umsetzung mit speziellen Beleuchtungsprodukten für das Bad
- Planungsunterstützende Gesamttraumdarstellung mittels Panoramaperspektive

3 BAUSTEIN

WOHNBADPLANUNG, SPA- UND LICHTGESTALTUNG

- Konzeption und Gestaltung von Wohnbädern und Spas unter Einsatz von alternativen Materialien und Trendfarben
- Lichtgestaltung und spezielle Beleuchtungseffekte
- Integration von Spatechnologie und digitalen Steuerungen in der Badausstattung
- Bewusste Erzeugung von ganzheitlichen emotionalen Eindrücken mittels Ansprache aller Sinne
- Badberatung und Planungspräsentation als Infotainment

4 BAUSTEIN

TECHNISCHE PLANUNG

- Konzeptionen und Umsetzung der geplanten Traumbäder beim Kunden
- Voraussetzungen, Hindernisse und Möglichkeiten der technischen Umsetzung
- Planung von Wellness-Duschsystemen und Dampfsaunen mit digitaler Steuerung

KURSTERMINE 2018

Kurs BG 201801 Lahr/GROHE Werk

Baustein 1	06.03.2018
Baustein 2	26.04.2018
Baustein 3	03.05.2018
Baustein 4	02.07.2018

Kurs BG 201802 Hemer/GROHE Werk

Baustein 1	07.03.2018
Baustein 2	27.04.2018
Baustein 3	04.05.2018
Baustein 4	24.05.2018

Kurs BG 201803 Wien/GROHE Österreich

Baustein 1	21.03.2018
Baustein 2	17.04.2018
Baustein 3	16.05.2018
Baustein 4	18.09.2018

KURSTERMINE 2018/2019

Kurs BG 201801 Berlin

Baustein 1	11.09.2018
Baustein 2	11.10.2018
Baustein 3	23.01.2019
Baustein 4	27.03.2019

Kurs BG 201802 Nürnberg

Baustein 1	12.09.2018
Baustein 2	10.10.2018
Baustein 3	22.01.2019
Baustein 4	18.04.2019

GROHE FACHTRAINER

Alexander Leopold
Designer und Architekt
sowie GROHE Technischer Trainer

Online Service:
[HIER KLICKEN UND DIREKT ANMELDEN](#)

GROHE ZERTIFIZIERTER FACHPLANER

PRAXISNAHE, INTEGRATIVE WEITERBILDUNG FÜR FACH- PLANER AUS PLANUNGSBÜROS, ARCHITEKTUR UND HAND- WERK SOWIE FÜR INHABER VON FACHBETRIEBEN.

Die Weiterbildung zum Fachplaner der GROHE MASTER ACADEMY basiert auf einem integrativen Ansatz, der auf ganzheitlichen Fachplanungen im Sinne der Trinkwasserhygiene und der Nutzer beruht.

Mit dem GROHE Zertifizierten Fachplaner erhalten Sie eine Weiterbildung, die Ihnen hilft, allen Anforderungen der normgerechten Planung von Trinkwasseranlagen und barrierefreien Bädern in der Praxis begegnen zu können.

Aktuelle Normen und Richtlinien zur Trinkwasserhygiene sowie der DIN 18040 werden ebenso behandelt wie die rechtliche Absicherung nach HOAI und die technischen Lösungen für eine sichere Umsetzung Ihrer Planung.

Der Kurs richtet sich an alle im Fachbereich Badplanung und Sanitärplanung von Klein- und Großanlagen beschäftigten Personen.

LERNZIELE

- Normgerechte Planung von Trinkwasseranlagen nach DIN EN 1717, DIN EN 806/5, DIN 1988-100 sowie VDI-Richtlinien
- Praktische Hinweise und Anregungen zur Planungssicherheit
- Planung von barrierefreien Bädern nach DIN 18040 unter Berücksichtigung persönlicher Belange des Nutzers
- Rechtliche Sicherheit nach HOAI und rechtliche Fallstricke bei Nichteinhaltung von Normen und Richtlinien
- Umsetzung der Normen in die Praxis
- Kenntnisse und Produktübersicht von Spezialarmaturen

KOSTEN

580,- Euro zuzüglich MwSt. für alle Bausteine je Teilnehmer. Einschließlich der Anreise- und Seminarübernachtung, Bewirtung und Seminarunterlagen, maximal 12 Teilnehmer je Kurs. Die Seminargebühren können auch über GROHE SMART Punkte beglichen werden, 580 SMART Punkte.

ZERTIFIZIERUNG

Sie erhalten eine offizielle Zertifizierung, die Sie als Weiterbildung bei den Architektenkammern und Versorgungsunternehmen einreichen können.

Nach Absolvierung des 4. Bausteins erhalten Sie eine Zertifizierung zum Fachbetrieb für Gerontotechnik.

EINZELBUCHUNG DER BAUSTEINE

Alle Bausteine dieses Kurses können auch einzeln gebucht werden. Weitere Informationen erhalten Sie auf Anfrage an seminarservice@grohe.com.

INHALT UND ABLAUF

Insgesamt 4 Bausteine, der letzte Baustein ist 2-tägig. Jeweils bestehend aus theoretischem Input und vertiefenden praktischen Übungen.

Schulungsdauer jeweils von 09:00 Uhr bis 16:00 Uhr am Seminartag, die Veranstaltung beginnt am Vorabend mit einem gemeinsamen Abendessen um 20:00 Uhr.

1 BAUSTEIN NORMEN UND RICHTLINIEN ZUR TRINKWASSERHYGIENE

- Normen und Richtlinien zur Trinkwasserhygiene für eine sichere Planung von Trinkwasseranlagen
- Bezugnehmend auf die gültigen EU- und DIN-Normen werden Sie praktische Tipps für Ihre Planungen erhalten

2 BAUSTEIN HOAI 2018

- Rechtliche Hinweise zur HOAI und zum Werksvertragsrecht helfen Ihnen, Schaden und Unannehmlichkeiten von Ihrer Firma fernzuhalten
- Einblicke in die aktuelle Rechtsprechung und praktische Beispiele vermitteln Ihnen die nötigen Fachkenntnisse für eine sichere Planung und Umsetzung

3 BAUSTEIN DAS BAD FÜR JEDE ZIELGRUPPE

- Gerontotechnik ist die Voraussetzung für ein selbstbestimmtes Leben in allen Lebenslagen und im Alter
- Nicht nur die DIN 18040, sondern auch die individuelle Planung für den Nutzer sowie Kenntnisse von Zuschüssen für bestimmte Zielgruppen werden Ihnen in diesem Baustein vermittelt

4 BAUSTEIN TECHNISCHE UMSETZUNG DER NORMENLANDSCHAFT

- Wie können die aktuellen Normen und Vorschriften technisch umgesetzt werden?
- In diesem Baustein erlernen Sie die Anwendung und Auswahl der richtigen Spezialarmaturen, um Trinkwasserinstallationen und barrierefreie Bäder optimal und sicher zu gestalten

KURSTERMINE 2018

Kurs FP 201801
Lahr/GROHE Werk

Baustein 1	28.05.2018
Baustein 3	26.10.2018
Baustein 4	26. – 27.11.2018

Kurs FP 201802
Hemer/GROHE Werk

Baustein 1	30.05.2018
Baustein 2	29.06.2018
Baustein 3	26.09.2018
Baustein 4	15. – 16.10.2018

GROHE FACHTRAINER

Jürgen Klement
Dipl.-Ing. und Gutachter

Thomas Herrig
Rechtsanwalt und Fachanwalt
für Bau- und Architektenrecht

Markus Sauer
Deutsche Gesellschaft für
Gerontotechnik

GROHE Technischer Trainer

Online Service:
[HIER KLICKEN UND DIREKT
ANMELDEN](#)

GROHE ZERTIFIZIERTER MARKETING-EXPERTE

PRAXISNAHE, INTEGRATIVE WEITERBILDUNG FÜR FIRMEN- INHABER UND MITARBEITER IN FÜHRUNGSPPOSITIONEN.

Fachkräftemangel ist die größte Herausforderung, der sich Betriebe in der heutigen Zeit stellen müssen. In diesem Lehrgang wird integriertes Vertriebs- und Marketingwissen vermittelt, das Ihnen hilft Mitarbeiter zu halten und qualifizierte Mitarbeiter zu bekommen, sowie auf die neuen Marktgegebenheiten wie Internethandel und Wettbewerbsfähigkeit sicher zu reagieren.

Für Unternehmen wird es immer schwieriger, sich aus der Masse vergleichbarer Angebote zu lösen und die emotionale Aufmerksamkeit potenzieller Kunden zu gewinnen. Kunden von heute sind gut informiert, neigen zur Untreue und das Kaufverhalten lässt sich schwer kalkulieren. Um diese Anforderungen zu meistern, bedarf es neuer Ideen und wirksamer Methoden.

Die Trainer zeigen auf, wie man heute Kunden findet, bindet und zu „Fans“ macht. Entwickeln Sie in diesem Lehrgang in 10 einfachen Schritten Ihre Marketingstrategie und lernen Sie die 3 Schnellstartmethoden kennen, die sofort für mehr Umsatz und Weiterempfehlungen sorgen.

Diese Weiterbildung der GROHE MASTER ACADEMY lehrt keine langweiligen Binsenweisheiten, sondern basiert auf erfolgreichen Bausteinen aus der Praxis – für die Praxis!

LERNZIELE

- Die eigene Persönlichkeit als Marke aufbauen und als Premiumjoker im Wettbewerb nutzen – denn Erfolg braucht ein Gesicht, das für Vertrauen sorgt
- Kunden als kostenlose „Verkäufer“ systematisch gewinnen und damit Multiplikatoreffekte für Bekanntheit und Nachfrage auslösen
- Mit dem Betriebshandbuch für Wirkungsmechanismen Kundenkontaktpunkte methodisch den Gesetzen der Attraktivität unterwerfen und Schwachstellen verbessern
- Das wirksamste Vermarktungskonzept für Ihr Unternehmen und Methoden für die praktische Umsetzung finden
- Starke Services als Wettbewerbsvorteil integrieren
- Kunden im Internet auf die eigenen Leistungen aufmerksam machen, Mehrwerte vermitteln und direkte Anfragen auslösen
- Stellen Sie sich als attraktiver Arbeitgeber dar und sichern Sie sich die besten Mitarbeiter.

KOSTEN

580,- Euro zuzüglich MwSt. für alle Bausteine je Teilnehmer. Einschließlich der Anreise- und Seminarübernachtung, Bewirtung und Seminarunterlagen, maximal 12 Teilnehmer je Kurs. Die Seminargebühren können auch über GROHE SMART Punkte beglichen werden, 580 SMART Punkte.

ZERTIFIZIERUNG

Sie erhalten eine offizielle Zertifizierung, die Sie als Weiterbildung angeben können, wenn Sie 90% der Bausteine absolviert haben.

EINZELBUCHUNG DER BAUSTEINE

Alle Bausteine dieses Kurses können auch einzeln gebucht werden. Weitere Informationen erhalten Sie auf Anfrage an seminarservice@grohe.com.

INHALT UND ABLAUF

3 Bausteine, der mittlere Baustein dauert 2 Tage. Jeweils bestehend aus einer abwechslungsreichen Mischung aus interaktivem Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeit sowie Praxisübungen. Sofort anwendbares Wissen durch erprobte Trainingsbausteine und Checklisten für die Praxis.

Schulungsdauer jeweils von 09:00 Uhr bis 16:00 Uhr am Seminartag, die Veranstaltung beginnt am Vorabend mit einem gemeinsamen Abendessen um 20:00 Uhr.

1 BAUSTEIN

SERVICE ALS ERFOLGSFAKTOR

- Ein systematischer Überblick über aktuelle Methoden und bewährte Instrumente gibt Ihnen wirksame Tipps, wie Sie Ihre Service-Orientierung deutlich verbessern, eine konsequente Denkweise aus Kundensicht zu Ihrem Vorteil nutzen und Zusatz-Services in verblüffende Nutzenbotschaften umwandeln

2 BAUSTEIN

ERFOLGREICHES MARKETING FÜR HANDWERKSBETRIEBE

- Wer etwas erreichen will, muss sich behaupten inmitten des Ozeans täglicher Angebote, angesichts der medialen Reizüberflutung und der verschiedensten Abwehrmechanismen. Erfahren Sie, unterschiedliche Kommunikationswelten gewinnbringend zu verknüpfen. Lernen Sie, welche Strahlkraft und welchen Einfluss persönliche Markenbotschafter haben und mit welchen Konzepten und Instrumenten das eigene Angebot verbessert und ins rechte Licht gerückt werden kann
- Außerdem: Psychologische Faktoren werden bei Kaufentscheidungen zunehmend wichtig. Was oder wer vertrauenswürdig und kompetent erscheint, hat in der Regel die Nase vorn – und zwar bei allen Kontaktpunkten im Wahrnehmungspfad des Kunden. Das Seminar informiert über diese Aspekte und zeigt konkrete Umsetzungsbeispiele

3 BAUSTEIN

„IM INTERNET IST ALLES BILLIGER!“

- Diese Aussage hört man von vielen Kunden. In diesem Baustein erfahren Sie mehr über Verhaltensweisen und Vorgehensweisen, mit denen Sie Kunden, die im Internet stöbern, von sich und Ihren Leistungen überzeugen können. Das Kommunikations- und Verhaltenstraining basiert auf den neusten neurolinguistischen Erkenntnissen

KURSTERMINE 2018

Kurs MA 201801 Wien/GROHE Österreich

Baustein 1	09.03.2018
Baustein 2	12. – 13.04.2018
Baustein 3	21.06.2018

Kurs MA 201802 Hemer/GROHE Werk

Baustein 1	21.03.2018
Baustein 2	19. – 20.04.2018
Baustein 3	16.05.2018

Kurs MA 201803 Berlin

Baustein 1	17.08.2018
Baustein 2	06. – 07.09.2018
Baustein 3	16.11.2018

Kurs MA 201804 Hemer/GROHE Werk

Baustein 1	24.08.2018
Baustein 2	13. – 14.09.2018
Baustein 3	26.10.2018

KURSTERMINE 2019

Kurs MA 201901 Berlin

Baustein 1	05.04.2019
Baustein 2	02. – 03.05.2019
Baustein 3	20.06.2019

Kurs MA 201902 Lahr/GROHE Werk

Baustein 1	10.04.2019
Baustein 2	06. – 07.06.2019
Baustein 3	28.06.2019

Kurs MA 201903 Hemer/GROHE Werk

Baustein 1	12.04.2019
Baustein 2	16. – 17.05.2019
Baustein 3	18.06.2019

GROHE FACHTRAINER

Rudolf Burjanko
Businesscoach, Trainer Vertriebsmarketing

Heiko Middendorf
Leiter GROHE Trainingsabteilung CE, Coach und systemischer Organisationsberater

Online Service:
[HIER KLICKEN UND DIREKT ANMELDEN](#)

GROHE ZERTIFIZIERTER BADBERATER

PRAXISNAHE, INTEGRATIVE WEITERBILDUNG FÜR BADBERATER UND MITARBEITER MIT KUNDENKONTAKT, DIE ZUM PROFIVERKÄUFER AUFSTEIGEN UND SCHNELL IN DER PRAXIS ERGEBNISSE ERZIELEN MÖCHTEN.

Diese Weiterbildung der GROHE MASTER ACADEMY basiert auf in der Praxis erprobten Bausteinen und den neusten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Verkaufsmethodik.

LERNZIELE

- Sicher mit dem Kunden umgehen können und etwas hochwertiger verkaufen, als der Kunde es vorgibt
- Sicheres Verhandeln mit kritischen Kunden
- Beziehungsmanagement zum Kunden verbessern und emotionale Bindungen aufbauen
- Kundentypen erkennen und Kundenprofile für den Verkauf nutzen
- Sicher in der eigenen Körpersprache und verbal als Profi auftreten

KOSTEN

480,- Euro zuzüglich MwSt. für alle Bausteine je Teilnehmer. Einschließlich der Anreise- und Seminarübernachtung, Bewirtung und Seminarunterlagen, maximal 12 Teilnehmer je Kurs. Die Seminargebühren können auch über GROHE SMART Punkte beglichen werden, 480 SMART Punkte.

ZERTIFIZIERUNG

Sie erhalten eine Zertifizierung, die Sie als GROHE Zertifizierter Fachberater ausweist.

EINZELBUCHUNG DER BAUSTEINE

Alle Bausteine dieses Kurses können auch einzeln gebucht werden. Weitere Informationen erhalten Sie auf Anfrage an seminarservice@grohe.com.

INHALT UND ABLAUF

Insgesamt 3 Bausteine, jeweils 1 oder 2 Tage Schulungsdauer, bestehend aus theoretischem Input und vertiefenden praktischen Übungen.

Schulungsdauer jeweils von 09:00 Uhr bis 16:00 Uhr am Seminartag, die Veranstaltung beginnt am Vorabend mit einem gemeinsamen Abendessen um 20:00 Uhr.

1 BAUSTEIN

GRUNDLAGEN DES ERFOLGREICHEN BERATENS UND VERKAUFENS

- In diesem Baustein erlangen Sie die Fähigkeiten, die 6 Verkaufsphasen sicher anzuwenden, Ihre Kunden durch gezielte Fragetechniken zu führen und technische Merkmale in Kundennutzen umzuwandeln und dem Kunden zu vermitteln
- Rapport: Aufbau und emotionale Bindung zum Kunden
- 20 gute Gründe, sich als Kunde für Ihre Firma zu entscheiden

2 BAUSTEIN

KUNDENTYPEN UND IHRE VERHALTENSWEISEN

- Erstellen eines Kunden-Profilings zur besseren Kundenführung
- Körpersprache richtig deuten und selbst gegenüber dem Kunden sicher auftreten
- Kaufsignale erkennen und Abschlüsse sicher durchführen
- Preisverhandlungen selbstsicher führen
- Neue Techniken und Methoden durch die virtuelle Verkaufstechnik
- Emotionen wecken, für Erlebnisse sorgen und den Kunden mit einer virtuellen Badinszenierung begeistern

3 BAUSTEIN

DEM KRITISCHEN INTERNETKUNDEN SICHER BEGEGNEN

- Wer verbirgt sich hinter dem Internetkunden?
- Erkennen und Verstehen der typischen Verhaltensweisen
- Werte und Einstellungen kritischer Kunden
- Förderung und Leitung der Kunden durch ein gutes Beziehungsmanagement
- Techniken bei Ein- und Vorwänden des Kunden

KURSTERMINE 2018

Kurs V 201801
Hemer/GROHE Werk

Baustein 1	23.01.2018
Baustein 2	19. – 20.04.2018
Baustein 3	16.05.2018

Kurs V 201802
Lahr/GROHE Werk

Baustein 1	07.09.2018
Baustein 2	18. – 19.10.2018
Baustein 3	07.11.2018

Kurs V 201803
Wien/GROHE Österreich

Baustein 1	17.12.2018
Baustein 2	18. – 19.12.2018
Baustein 3	01.02.2019

KURSTERMINE 2019

Kurs V 201901
Hemer/GROHE Werk

Baustein 1	07.02.2019
Baustein 2	29.03.2019
Baustein 3	26.04.2019

GROHE FACHTRAINER

Heiko Middendorf
Leiter GROHE Trainingsabteilung CE,
Coach und systemischer Organisations-
berater

Online Service:
**HIER KLICKEN UND DIREKT
ANMELDEN**

GROHE FÜHRUNGSKRAFT IM HANDWERK

PRAXISNAHE UND PRAKTISCHE WEITERBILDUNG FÜR FIRMENINHABER UND FÜHRUNGSKRÄFTE, DIE SICH UND IHR UNTERNEHMEN SICHERER IN DIE ZUKUNFT FÜHREN MÖCHTEN.

Die Führungskraft im Handwerk muss vom Fachberater über den Marketingexperten bis hin zum Finanzexperten alles abdecken und nebenbei auch noch führen können. Dies bedarf einer inneren Ausgeglichenheit und fester Werte im beruflichen wie privaten Leben.

Diese Weiterbildung der GROHE MASTER ACADEMY basiert auf in der Praxis erprobten Bausteinen und den neusten wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem Coaching und Führungsbereich.

LERNZIELE

- Sich selbst die Zeit geben, seine Gedanken, Wünsche und Pläne zu ordnen und Strategien für sich und sein Unternehmen voranzutreiben
- Private und berufliche Ziele gestalten und visualisieren
- Mitarbeiter motivieren sowie zielgerichtet leiten und weiterentwickeln
- Mitarbeitergespräche sicher führen
- Reklamationen sowie Konflikte mit Kunden und Mitarbeitern sicher begegnen und erfolgreich meistern

KOSTEN

1260,- Euro zuzüglich MwSt. für alle Bausteine je Teilnehmer. Einschließlich der Anreise- und Seminarübernachtung, Bewirtung und Seminarunterlagen, maximal 12 Teilnehmer je Kurs. Die Seminargebühren können auch über GROHE SMART Punkte beglichen werden, 1260 SMART Punkte.

ZERTIFIZIERUNG

Sie erhalten eine offizielle Zertifizierung, die Sie als Weiterbildung angeben können, wenn Sie 90% der Bausteine absolviert haben.

EINZELBUCHUNG DER BAUSTEINE

Alle Bausteine dieses Kurses können auch einzeln gebucht werden. Weitere Informationen erhalten Sie auf Anfrage an seminarservice@grohe.com.

INHALT UND ABLAUF

Insgesamt 3 Bausteine, jeweils 1 oder 2 Tage Schulungsdauer, bestehend aus theoretischem Input, vertiefenden praktischen Übungen und Selbsterfahrungen.

Schulungsdauer jeweils von 09:00 Uhr bis 16:00 Uhr am Seminartag, die Veranstaltung beginnt am Vorabend mit einem gemeinsamen Abendessen um 20:00 Uhr.

1 BAUSTEIN

MODERNE FÜHRUNG IM HANDWERKSUNTERNEHMEN

- Sich und seine Mitarbeiter durch den MBTI-Typenindikator besser verstehen
- Wege der Mitarbeitermotivation und Zielvereinbarungsgespräche als Führungsinstrument
- People Agility der modernen Führungskraft
- Sich seiner Persönlichkeit und seines Führungsstils bewusst werden
- Das Führungsrad nach Malik als Hilfe bei Führungsschwächen
- Grundlagen des erfolgreichen Beratens und Verkaufens

2 BAUSTEIN

„AUSZEIT, MEHR ICH!“

- Mehr Ausgeglichenheit als Führungskraft erreichen und Zeit für sich und neue Ideen gewinnen
- Stärken- und Schwächenanalyse für ein gutes Fremd- und Selbstbildnis
- Das Lebensrad als Wegweiser für kommende Entscheidungen nutzen
- Privat- und Berufsleben in Einklang bringen und halten

3 BAUSTEIN

KONFLIKTGESPRÄCHE ALS CHEF UND KUNDENBERATER

- Konflikte als Chance sehen und in Erfolge verwandeln
- Erlernen Sie, was einen Konflikt beim Kunden oder Mitarbeiter auslöst und wie Sie erfolgreich intervenieren können
- Typische Kommunikationsmuster erkennen und optimal auf diese reagieren, um Kunden und Mitarbeiter weiter als Partner zu behalten

KURSTERMINE 2018

Kurs FH 201801
Hemer/GROHE Werk

Baustein 1	06. – 07.06.2018
Baustein 2	29. – 30.06.2018
Baustein 3	05. – 06.08.2018

Kurs FH 20182

Wien/GROHE Österreich

Baustein 1	20. – 21.07.2018
Baustein 2	25. – 26.09.2018
Baustein 3	10.10.2018

KURSTERMINE 2019

Kurs FH 20191

Hemer/GROHE Werk

Baustein 1	07. – 08.03.2019
Baustein 2	11. – 12.04.2019
Baustein 3	23. – 24.05.2019

GROHE FACHTRAINER

Heiko Middendorf

Leiter GROHE Trainingsabteilung CE,
Coach und systemischer Organisationsberater

Online Service:
**HIER KLICKEN UND DIREKT
ANMELDEN**

THEMENSEMINARE

GROHE
THEMENSEMINAR

FÜR PLANER UND ENTSCHEIDER IM WOHNUNGSBAU UND ÖFFENTLICHER BAUVORHABEN

HAUSTECHNIKDIALOG „ACHTUNG KOSTENFALLE“ TRINKWASSERANLAGEN ZWISCHEN KOSTENFALLE UND TRINKWASSERHYGIENE

Die neue Trinkwasserverordnung sowie die anerkannten Regeln der Technik wie die EN 806, DIN 1988 sind uns alle bekannt, doch wie wirken sich die Vorschriften und Normen in der Praxis aus?

Werden die technischen Anlagen unbezahlbar? Wie sieht das Verhältnis zwischen kostenbewusster Planung und der Trinkwasserhygiene aus.

Diese Fragen diskutieren wir mit Ihnen im Haustechnikdialog „Achtung Kostenfalle“ und zeigen Ihnen an praktischen Beispielen wie eine effiziente Lösung aussehen kann. Erfahren Sie mehr über die Erkenntnisse der letzten Jahre im Bereich Planung von Trinkwasseranlagen und die fatalsten Fehler in der Trinkwasserhygiene.

LERNZIELE

Veranschaulichen der Vorschriften und Richtlinien zur Trinkwasserhygiene an praktischen Beispielen, unter Berücksichtigung kostentechnischer Gesichtspunkte

Die Veranstaltungsdauer ist jeweils von 10:00 Uhr bis 16:00 Uhr.

KOSTEN

Die Teilnahme ist kostenfrei.

REFERENTEN

- Prof. Dr. Ingo. Michael Günther, Referent Uponor Academy
- Technischer Trainer Alfonso Florido Martins.
Referent Grohe Deutschland Vertriebs GmbH

VERANSTALTUNGEN

Berlin: 11.10.2018

München: 18.10.2018

Hamburg: 23.10.2018

Leipzig: 06.11.2018

Köln: 15.11.2018

Online Service:
[HIER KLICKEN UND DIREKT ANMELDEN](#)

PLANERFORUM XI

KOSTENLOSE WEITERBILDUNG, DIE INSBESONDERE DIE RECHTLICHEN VORSCHRIFTEN UND NEUEN VORGABEN DES BAUVERTRAGSRECHTS PRAXISNAH VERMITTELT.

Der Gesetzgeber reformiert das Bauvertragsrecht im BGB, was sich auf die Tätigkeit des Planers auswirkt. Hier werden die für den Planer wesentlichen Änderungen dargestellt. Nach Erlass der Bauproduktverordnung und der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs sowie der Veränderung des Verfahrens der Produktzertifizierung werden sich Planer künftig intensiver mit dem Thema Materialauswahl und den damit zusammenhängenden Haftungsfragen beschäftigen müssen.

Das Bestimmen der Risiken und der sichere Betrieb von Trinkwasseranlagen ist eine der wesentlichen Aufgaben in der Planung und Ausführung von Trinkwasseranlagen. Mehr als 5000 Todesfälle werden durch schadhafte Anlagen und die Nichteinhaltung der vorgegebenen Absicherung verursacht. Die besprochenen Grundsätze zur DIN EN 1717 und DIN 1988-100 sowie zu einem Teil der DIN EN 806/5 werden Ihnen die planerische Sicherheit geben, Schaden abwenden zu können.

LERNZIELE

- Einfluss der rechtlichen Vorgaben für den Planungsbereich berücksichtigen
- Reformiertes Bauvertragsrecht im BGB kennenlernen
- Urteile aus der Rechtsprechung berücksichtigen können
- Vermittlung von Rechtssicherheit für die Praxis

KOSTEN

Kostenfreie Teilnahme für Fachfirmen einschließlich der Seminarübernachtung (exklusive Anreiseübernachtung), Bewirtung und Seminarunterlagen, maximal 40 Teilnehmer je Kurs.

ABLAUF

2-tägiges Seminar
Schulungsdauer Tag 1: 10:00 bis 17:00 Uhr
Schulungsdauer Tag 2: 09:00 bis 16:00 Uhr

INHALTE SEMINARTAG 1

- Hygiene in Trinkwasserinstallationen
- Grundlage der Trinkwasserhygiene
- Chemische und mikrobiologische Beanstandung
- Bestimmungsgemäßer Betrieb
- DIN EN 1717, DIN 1988-100 Schutz des Trinkwassers, Erhaltung der Trinkwassergüte
- Anwendungsbereiche und Zusammenhang
- Verunreinigung und Schutz von Trinkwasser
- Verbindung von Nichttrinkwasser-/Eigenanlagen mit der öffentlichen Trinkwasserversorgung
- Bestimmung der Risiken, Auswahl der Sicherungseinrichtungen, Risikominderung
- DIN 806/5 Betrieb und Wartung
- Grundsätze für den Betrieb
- Verweilzeiten des Trinkwassers
- Betriebsunterbrechung, Außer- und Wiederinbetriebnahme
- Wartung und Inspektion
- Anlagen und Betriebsdokumentation

INHALTE SEMINARTAG 2

- Regelung des Bauvertragsrechts
 - Bauvertragsrecht und die damit zusammenhängenden bauvertrags-spezifischen Vorschriften
 - Anordnungsrecht des Auftraggebers für die geänderte und zusätzliche Leistung (§ 650 b BGB)
 - Korrespondierender Vergütungsanspruch des Auftragnehmers (Nachtrag nach BGB, § 650 c BGB)
- Spezielle Regelungen des neuen Bauvertragsrechts für den Architekten- und Ingenieurvertrag
- Rechtliche Grundlagen für den Einsatz von Bauprodukten
 - Bauproduktenverordnung; Bauregelliste des DIBt; abZ, abP und ZiE
- Rechtsprechung des EuGH zur Produktzertifizierung
 - Das DIBt und das Verwaltungsgericht Gelsenkirchen
 - Das FRABO-Urteil (DVGW-Prüfzeichen)
 - EuGH-Rechtssache C100/13
- Bauordnungsrechtliche Neuregelung aufgrund der EuGH-Rechtsprechung
 - Vollständige Änderung der Produktzertifizierung
 - Neue Musterbauordnung und Einführung der Verwaltungsvorschrift
 - Technische Baubestimmungen
- Aktuelle Rechtsprechung des BGH zur Planerhaftung
 - Die typischen Haftungsfallen für Planer
 - Fehler beim Nachtragsmanagement
 - Fehler bei der Bauüberwachung (Baudokumentation und Überwachung der ausführenden Firmen)
 - Abnahme der Planerleistungen

SEMINARTERMINE 2018

Seminar Planerforum XI
Hemer/GROHE Werk
20.–21.06.2018

Seminar Planerforum XI
Lahr/GROHE Werk
26.–27.09.2018

SEMINARTERMINE 2019

Seminar Planerforum XI
Lahr/GROHE Werk
27.–28.06.2019

Seminar Planerforum XI
Hemer/GROHE Werk
23.–24.09.2019

GROHE FACHTRAINER

Jürgen Klement
Dipl.-Ing. und Gutachter

Thomas Herrig
Rechtsanwalt und Fachanwalt
für Bau- und Architektenrecht

Online Service:
HIER KLICKEN UND DIREKT
ANMELDEN

FÜR FACHPLANER UND FACHHANDWERKER

REFORM DES BAUVERTRAGSRECHTES

Das neue Bauvertragsrecht ist zum 01.01.2018 in Kraft getreten. Damit ist eine nachhaltige Änderung des bisher im BGB nur unzureichend geregelten Werkvertragsrechts vorgesehen. Weder der Bauvertrag noch der Architekten- oder Ingenieurvertrag sind im BGB geregelt. Das allgemeine gesetzliche Werkvertragsrecht der §§ 631 BGB gilt ebenso für einen Vertrag über die Produktion einer Hochzeitstorte wie für den Bau einer Autobahn. Deshalb hat sich zum Bauvertragsrecht eine fast schon als unüberschaubar zu bezeichnende Rechtsprechung gebildet.

Diesem Defizit will der Gesetzgeber jetzt mit Überarbeitung der aktuellen Gesetzeslage des BGB begegnen.

Spannend bleiben daneben natürlich die alltäglichen baurechtlichen Probleme, insbesondere die, die sich aus der praktischen Handhabung der VOB/B ergeben. In dieser Veranstaltung sollen die am häufigsten auftretenden Praxisprobleme erläutert und einer Lösung zugeführt werden.

LERNZIELE

- Rechtliche Aspekte eines Bauvertrags und der Vergütung der Bauleistung im Sinne der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB) beurteilen können
- Vermittlung von Rechtssicherheit für die Praxis

KOSTEN

Die Teilnahme ist kostenfrei.

ABLAUF

Die Themen werden an einem Seminartag behandelt. Schulungsdauer von 10:00 Uhr bis 16:00 Uhr.

INHALTE

- Regelung eines Bauvertragsrechtes
 - Bauvertragsrecht und die damit zusammenhängenden bauvertragspezifischen Vorschriften
 - Anordnungsrecht des Bestellers für geänderte oder zusätzliche Leistung (§ 650 b BGB)
 - einstweilige Verfügung für Streitigkeiten im Zusammenhang mit dem streitigen Ordnungsrecht des Auftraggebers (§ 650 b Abs. 4 BGB)
 - korrespondierender Vergütungsanpassungsanspruch des Auftragnehmers (Nachtrag nach BGB) (§ 650 c BGB)
 - gesetzliche Regelung des Leistungsverweigerungsrechts bei streitigen Nachträgen (§ 650 b Abs. 3 BGB)
 - Normierung der Kündigung aus wichtigem Grund (§ 648 a BGB)
 - Neuregelung der Bauhandwerkersicherung nach § 648 a BGB (§ 650 e Abs. 4 BGB)
 - Anspruch des Auftragnehmers auf Zustandsfeststellung bezüglich des Bauwerks bei verweigerter Abnahme (§ 650 f BGB)
 - Abschlagszahlung und prüfbare Schlussrechnung
- Regelung des Architekten- und Ingenieurvertrages
 - Werkvertrag und „2-Phasen-Modell“
 - Pflichten des Planers in der so genannten Zielfindungsphase (§ 650 o BGB)
 - Sonderkündigungsrecht des Auftraggebers nach der Zielfindungsphase (§ 650 q BGB)
 - Neuregelung der Inanspruchnahme des Planers im Falle von Mängeln des Bauwerkes (Einschränkung der Gesamtschuldnerhaftung) (§ 650 s BGB)
- Verschärfung der kaufrechtlichen Mängelhaftung des Baustofflieferanten

Bei Kauf von mangelhaftem Baumaterial soll der Regress bei dem Baustofflieferanten auch die anfallenden Aus- und Einbaukosten im Zuge des Einbaues mangelfreien neuen Baumaterials erfassen (§§ 439, 478 BGB).
- Verbraucherwiderrufsrecht
 - Unterscheidung Unternehmer / Verbraucher
 - Verbrauchervertrag, der in den Geschäftsräumen abgeschlossen wird
 - Verbrauchervertrag, der außerhalb der Geschäftsräume abgeschlossen wird
 - Vertrag über eine Notreparatur
 - Belehrung des Verbrauchers über sein Widerrufsrecht
 - Darstellung der Vertragsmuster
- Das Leistungsverzeichnis richtig lesen
 - Risikoverlagerungen auf den Auftragnehmer
 - Die Bedeutung allgemeiner oder zusätzlicher Vertragsbedingungen
 - Probleme bei Änderungen an der VOB/B
 - Welche Vollmacht hat der bauleitende Architekt bzw. Ingenieur?
- Mängelansprüche (§ 13 VOB/B)

KURSTERMINE 2018

Seminar
Hamburg
06.06.2018

Seminar
München
18.10.2018

Seminar
Hannover
15.11.2018

KURSTERMINE 2019

Seminar
Köln
16.01.2019

Seminar
Leipzig
14.05.2019

Seminar
Stuttgart
15.10.2019

GROHE FACHTRAINER

Thomas Herrig
Rechtsanwalt und Fachanwalt
für Bau- und Architektenrecht

Online Service:
**HIER KLICKEN UND DIREKT
ANMELDEN**

FÜR FACHPLANER,
ARCHITEKTEN UND
WOHNUNGSBAU-
GESELLSCHAFTEN

GERONTOTECHNIK FÜR DIE WOHNUNGSBAU- WIRTSCHAFT

PRAXISNAHE WEITERBILDUNG RUND UM DIE ALTERSGE- RECHTE ANPASSUNG SANITÄRER EINRICHTUNGEN.

Mit zunehmendem Alter ändern sich die Anforderungen an das Badezimmer. Anpassungen im Bestand werden erforderlich. Hier können sich Architekten und Planer nicht immer auf die DIN 18040 berufen, denn viele Vorgaben lassen sich in der bestehenden Bausubstanz meist nicht umsetzen.

Vorausschauende Planung und eine intelligente Auswahl geeigneter Produkte können auch im Bestand dafür sorgen, dass ein Nutzer langfristig bei einer körperlichen Einschränkung sein Bad komfortabel und sicher nutzen kann.

LERNZIELE

- Erkennen, welche Anforderungen der DIN 18040 im Bestand umgesetzt werden sollten und wo die besonderen Herausforderungen liegen
- Aufzeigen der grundlegenden Anforderungen, die sich aus dem demografischen Wandel in Deutschland für den Wohnungsmarkt ergeben

KOSTEN

Die Teilnahme ist kostenfrei.

ABLAUF

Die Themen werden an einem Seminartag behandelt.
Schulungsdauer von 10:00 Uhr bis 16:00 Uhr.

INHALTE

- Barrierefreiheit im Bestand
 - Welche Vorgaben der DIN 18040 sollten im Bestand sinnvollerweise umgesetzt werden – und welche nicht?
 - Wann ist die DIN 18040 im Bestand überhaupt anzuwenden?
 - Aufzeigen der Mindestvoraussetzungen, die sich aus der sinngemäßen Anwendung der DIN 18040 ergeben
- Umsetzung: Lösungen auf Produktebene
 - Wie können die normativen Anforderungen durch geeignete Produkte umgesetzt werden?
 - Wie lassen sich die regulatorischen Vorgaben mit Design, Komfort und Qualität verbinden?

SEMINARTERMINE 2018

Seminar
Berlin
22.06.2018

Seminar
Düsseldorf
03.07.2018

Seminar
München
13.09.2018

SEMINARTERMINE 2019

Seminar
Wien
10.01.2019

GROHE FACHTRAINER

Markus Sauer
Deutsche Gesellschaft für
Gerontotechnik

Online Service:
[HIER KLICKEN UND DIREKT
ANMELDEN](#)

FÜR FACHPLANER UND ARCHITEKTEN

WAA-POWERTAGE 2018

WASSER SICHER UNTER KONTROLLE, GEWERKÜBERGREIFENDE ANWENDUNG DER NEUEN ABDICHTUNGSNORM

Damit aus einem Tropfen kein Wasserschaden wird! Wasserschäden verursachen Milliarden an Schadenssummen im Jahr und die Versicherungen werden kritischer in der Begutachtung von Wasserschäden. Damit es nicht erst soweit kommt, erläutern wir Ihnen die neue Abdichtungsnorm DIN 18534 und zeigen Ihnen in praktischen Anwendungen den Einsatz von Wassersicherheitssystemen für Wohngebäude.

LERNZIELE

- Planungsgrundlagen der neuen Abdichtungsnorm DIN 18534, sowie die Planung und Einrichtung moderner Wassersicherheitssysteme.

KOSTEN

Die Teilnahme ist kostenfrei.

INHALTE

- **Wasser** – Damit aus einem Tropfen kein teurer Wasserschaden wird, Beachtung von modernen Wassersicherheitssystemen nach DIN 1988-200
- **Abwasser** – Mit Sicherheit die richtige Duschrinne, Lösungsmöglichkeiten für eine individuelle und normgerechte Badentwässerung
- **Abdichtung** – Verbundabdichtung nach DIN 18534 in Wohnungen und Hotelgebäuden unter Berücksichtigung praktischer Anwendungen.

KURSTERMINE 2018

Seminar
Berlin
25.04.2018

Seminar
Bremen
08.05.2018

Seminar
Nürnberg
24.05.2018

Seminar
Radebeul
14.06.2018

Seminar
Lahr
21.06.2018

Seminar
Dortmund
28.06.2018

GROHE FACHTRAINER

Jens Schiedrich
Technischer Trainer

Mathias Johr
ACO Haustechnik

Jochen Henrich, M.Eng.
Sopro Bauchemie GmbH

Dipl.-Ing. Björn Rosenau
Sopro Bauchemie GmbH

Online Service:
[HIER KLICKEN UND DIREKT ANMELDEN](#)

FÜR FACHHANDWERKER
UND FACHHÄNDLER

GRUNDKURS PERSPEKTIVISCHES ZEICHNEN

LERNZIELE

Erlernen der Grundlagen des perspektivischen Zeichnens – von der Handskizze bis zur proportional richtigen Raum- und Produktdarstellung als Angebotszeichnung.

KOSTEN

290,- Euro zuzüglich MwSt. je Teilnehmer einschließlich Bewirtung und Seminarunterlagen, maximal 20 Teilnehmer je Kurs. Die Seminargebühren können auch über GROHE SMART Punkte beglichen werden, 290 SMART Punkte.

ABLAUF

Die Themen werden an einem Seminartag behandelt.
Schulungsdauer von 9:30 Uhr bis 16:30 Uhr.

SONSTIGES

Bei diesem Kurs empfiehlt sich das Mitbringen eines Tablets (Apple oder Android) mit Eingabestift.



INHALTE

- Erlernen der Darstellung schwieriger Raumsituationen, Darstellung von Spiegelungen und optischen Tricks, Konstruktion von Panoramaansichten, Skizzieren am Tablet
- Erlernen der grafischen Tricks, um jede beliebige Raumsituation perspektivisch darstellen zu können, und Durchbrechen der Grenzen klassischer Darstellungsweisen
- Darstellung außergewöhnlicher Räume, Dachschrägen, Nischen und Erker
- Zeichnen von transparenten Wänden, Spiegelungen und optischen Tricks
- Konstruktion von Panoramaperspektiven zur Darstellung aller Wandflächen eines Raumes in einem Bild
- Proportional richtige Eintragung von Verfließungen, Darstellung von Produkten in Anwendung
- Skizzieren am Tablet mit Eingabestift und kostenfreien Apps (Apple und Android)
- Arbeiten mit Layern und Bestandsfotos oder Hilfsrastern als Hintergrund
- Alternative Kolorierungs- und Materialdarstellungsmethoden, Einsatz von Collagetechniken

FÜR FACHHANDWERKER
UND FACHHÄNDLER

AUFBAUKURS PERSPEKTIVISCHES ZEICHNEN

LERNZIELE

Erlernen der Darstellung schwieriger Raumsituationen, Darstellung von Spiegelungen und optischen Tricks, Konstruktion von Panoramaansichten, Skizzieren am Tablet.

KOSTEN

290,- Euro zuzüglich MwSt. je Teilnehmer, einschließlich Bewirtung und Seminarunterlagen, maximal 20 Teilnehmer je Kurs. Die Seminargebühren können auch über GROHE SMART Punkte beglichen werden, 290 SMART Punkte.

ABLAUF

Die Themen werden an einem Seminartag behandelt.
Schulungsdauer von 9:30 Uhr bis 16:30 Uhr.



INHALTE

- Erlernen der schnellen Erstellung perspektivischer Handskizzen
- Analytisches Betrachten von Räumen und Objekten als Ausgangsbasis für Skizzen
- Erstellung von räumlichen Aufmaßskizzen und ihre übersichtliche Beschriftung
- Erlernen der perspektivischen Grundkonstruktionen der Zentral- und Eckperspektive
- Zeichnen perspektivischer Skizzen in Bestandsfotos von Räumen
- Vereinfachte Darstellung von Produkten unter Beibehaltung ihrer Erkennbarkeit
- Anwendung von Hilfsrastern zur schnellen Skizzenerstellung
- Kolorieren und Schattieren von perspektivischen Zeichnungen
- Darstellung von Materialien und Beleuchtung in Perspektivzeichnungen

GROHE FACHTRAINER

Alexander Leopold
Designer und Architekt
sowie technischer Trainer

Online Service:
[HIER KLICKEN UND DIREKT
ANMELDEN](#)

FÜR KRANKENHAUS- TECHNIKER UND HYGIENE- PLANER VON MEDIZINISCHEN EINRICHTUNGEN

TRINKWASSERHYGIENE IM KLINIKBEREICH

KRANKENHAUSHYGIENE = TRINKWASSERHYGIENE + X

Praxisnahe und überlebenswichtige Hinweise auf die Umsetzung von Normen und Richtlinien zur Trinkwasserhygiene in der Krankenhaustechnik. Die geltenden Normen und Richtlinien sind uns alle bekannt, doch was folgern wir für uns daraus und was müssen wir im Betrieb dieser Anlagen beachten? Diese Fragen beantwortet Ihr Seminar und bietet die Gelegenheit unter Fachleuten die heutigen Herausforderungen zu diskutieren.

LERNZIELE

- Hinweise zu Betrieb, Wartung und Umgang mit Trinkwasseranlagen in der Krankenhaustechnik unter Berücksichtigung praktischer Beispiele und Erfahrungen aus der Praxis zum sicheren Betrieb.

KOSTEN

Die Teilnahme ist kostenfrei.

ABLAUF

Die Veranstaltungsdauer ist jeweils von 10:00 Uhr bis 16:00 Uhr

INHALTE

- Trinkwasserverordnung & technisches Regelwerk insbesondere VDI/DVGW 6023, „Hygiene in Trinkwasser-Installationen; Anforderungen an Planung, Ausführung, Betrieb und Instandhaltung“
- Reizthemen: Legionellen, Pseudomonaden, Filter
- DIN EN 806-5 „Technische Regeln für Trinkwasser-Installationen – Betrieb und Wartung“
- Was ist im laufenden Betrieb zu beachten und wie können Sie Ihren Pflichten nach der DIN EN 806-5 nachkommen und dokumentieren
- Praktische Beispiele zur Umsetzung und Erleichterung Ihres Alltags

KURSTERMINE 2018

Seminar
Bremen
23.05.2018

Seminar
Nürnberg
18.07.2018

Seminar
Frankfurt
17.10.2018

Seminar
Münster
21.11.2018

KURSTERMINE 2019

Seminar
Köln
12.02.2019

GROHE FACHTRAINER

Dr. Roland Suchenwirth
Technischer Trainer

Jürgen Klement
Dipl. Ing und Gutachter

Online Service:
[HIER KLICKEN UND DIREKT
ANMELDEN](#)

BADDESIGNER & AUSSTELLUNGS- MITARBEITER

MATERIAL & KERAMIK „PLANEN WIE EIN ARCHITEKT“

Die Kunden von heute möchten frische und neuartige Bäder, gerade im hochpreisigen Segment ist das Wissen um neue Materialien und Techniken entscheidend. Welche Formen und Farben werden künftig von den Kunden nachgefragt und wie kann ich diese kombinieren. Diese Fragen wird Ihnen der Innenarchitekt und Designer Alexander Leopold aus Wien in praktischen Übungen erläutern.

LERNZIELE

- Erlernen der kreativen und stilsicheren Badgestaltung und Produktzusammenstellung mit den neuen GROHE Keramikserien
- Systematik der Material- und Farbzusammenstellung für das Bad
- Integration von modernen Designermaterialien in das Bad-Design

KOSTEN

165,- Euro zuzüglich MwSt. einschl. einer Seminarübernachtung, Bewirtung und Seminarunterlagen. Maximal 20 Teilnehmer je Kurs. Die Seminargebühren können auch über GROHE SMART Punkte beglichen werden, 165 SMART Punkte.

ABLAUF

Die Veranstaltungsdauer ist jeweils von 10:00 Uhr bis 16:00 Uhr

INHALTE

- Erlernen Sie die systematische und stilsichere Produkt-, Material- und Farbzusammenstellung für Ihr Bad-Design
- Form- und Stilanalyse der Sanitärprodukte, Designcluster
- Stilauswahl und Best Match – Armaturenkombination
- Definition der Produktumfelder entsprechend der Stilvorgabe
- Wahrnehmungsanalyse der Situation, Setzen von Betonungen und Kontrasten an Viewpoints
- Gezielter Materialeinsatz zur Korrektur von Raumproportionen
- Grundsätze der richtigen Materialbeleuchtung, Farbausgleich durch Lichtstärke Zusammenspiel von Sanitärkeramik mit anderen Sanitärmaterialien (Acryl, Mineralguss, Metall, Email), Risiken und Chancen von weiss-weiss Kombinationen
- Überblick aktueller Stiltrends und Entwicklungen im Bad-Design

KURSTERMINE 2018

Seminar
GROHE Store Düsseldorf
24. – 25.10.2018

KURSTERMINE 2019

Seminar
GROHE Store Düsseldorf
02. – 03.04.2019

GROHE FACHTRAINER

Alexander Leopold
Innenarchitekt und Designer

Heiko Middendorf
Leiter GROHE Trainingsabteilung CE,
Coach und systemischer Organisationsberater

Online Service:
[HIER KLICKEN UND DIREKT ANMELDEN](#)

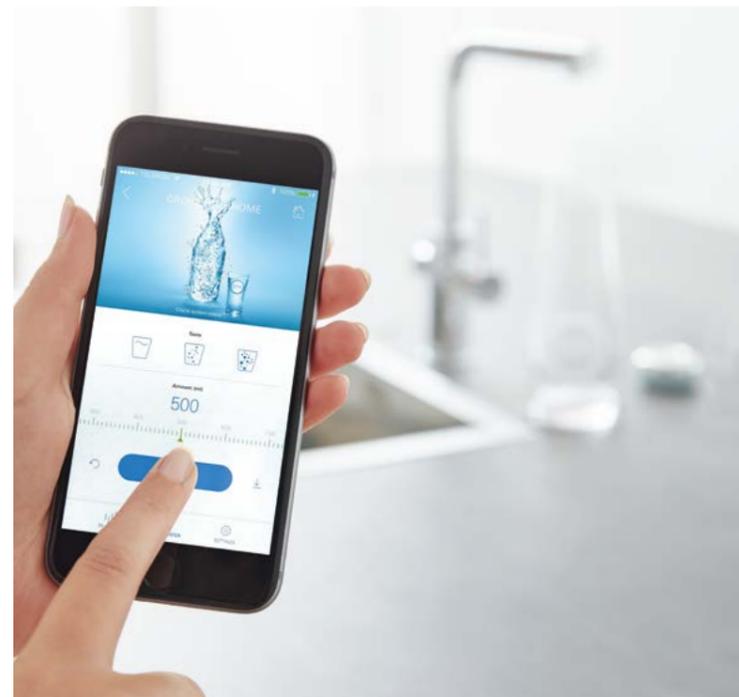
WEB-SEMINAR FÜR KURZENTSCHLOSSENE

Haben Sie oder Ihre Kollegen wenig Zeit? Kein Problem, melden Sie sich einfach zu einem unserer Web-Trainings an und erfahren Sie die wichtigsten Neuerungen im Sanitärbereich. Die Dauer der Trainings liegt bei ca. 45 Minuten und umfasst die wichtigsten Inhalte zu den einzelnen Themen.

THEMEN

GROHE Blue Home Wassersysteme für die Küche

04.05.2018



Dusch-WCs als das Umsatzplus in der Badgestaltung

15.05.2018



Die neue Trinkwasserverordnung und ihre Folgen

15.06.2018



Damit aus einem Tropfen kein Wasserschaden wird – GROHE Sense Guard Wassersicherheitssysteme

17.10.2018



Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie einen Tag vor Seminardurchführung den Link für die kostenfreie Teilnahme zum Web-Training.

Online Service:
[HIER KLICKEN UND DIREKT ANMELDEN](#)



Alles, was Sie als erfolgreicher Sanitärbetrieb benötigen!

Mit unserem Kooperationspartner, der „AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK“ bietet GROHE Ihnen alles, was Sie als erfolgreicher und zukunftsorientierter Handwerker benötigen.

Aus der Praxis für die Praxis – das ist der Leitgedanke aller Angebote der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK AZH-AG, die seit Beginn des Jahres 2016 als eigenständiges Schwesterunternehmen der Team Steffen AG firmiert. Das heißt: Alle Angebote entstanden aus dem Unternehmensalltag heraus und haben sich in der Praxis bewährt. Sie bieten daher einen echten, nachhaltigen Nutzen für die Teilnehmer.

Unter dem Dach der Akademie vereinen sich die UPTODATE-Offensive©, die Leistungsgemeinschaft der Profis im Handwerk, das Duale-Management-Studium für Bürokaufleute und Gesellen sowie ein breites und abwechslungsreiches Leistungsprogramm an Präsenz- und Online-Seminaren, Live- und Inhouse-Trainings, Telefon- und Vor-Ort-Trainings sowie Beratungen zu allen Herausforderungen eines modernen Handwerksunternehmens.

Ein Netzwerk aus erfahrenen und renommierten Experten betreut die Mitglieder als Berater, Tutoren oder Steuer- und Rechtsberater und steht Ihnen auch bei individuellen Fragen und Problemlagen zur Verfügung.

Das deutschlandweit einzigartige Schulungskonzept, das in Kooperation mit der Universität Bremen praktische Erfahrung mit wissenschaftlicher Forschung verbindet, spricht alle Mitarbeiter im Handwerk gleichermaßen an: vom Unternehmer selbst über Geschäftsführer und Projektleiter bis hin zu Gesellen oder auch dem designierten Nachfolger.

Die primäre Aufgabe der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK ist die Entwicklung tragfähiger Konzepte zur ganzheitlichen Optimierung aller Unternehmensprozesse, die zu einer positiven Weiterentwicklung, gesundem Wachstum sowie einer soliden Zukunft von Handwerksunternehmen führen.

Seminare und nähere Informationen finden Sie unter seminare.grohe.de



**WIR VON GROHE UNTERSTÜTZEN
DIE INITIATIVE 1A-ARBEITGEBER**

VORTEILE FÜR AUSGEZEICHNETE 1A-ARBEITGEBER

Durch die offizielle Auszeichnung als 1a-Arbeitgeber machen Unternehmen zum einen auf sich als Unternehmen aufmerksam – rücken mehr in den Fokus der Öffentlichkeit – und garantieren zum anderen attraktive Rahmenbedingungen für Mitarbeiter und Bewerber.

Unternehmen sichern die Arbeitszufriedenheit für aktuelle Mitarbeiter (Vorbeugung vor Abwerbung) und empfehlen sich für die besten Fachkräfte im Markt. Als 1a-Arbeitgeber ausgezeichnete Unternehmen bieten Suchenden Orientierung und zeigen auf, welche Leistungen sie bieten. In Zeiten eines wachsenden Fachkräftemangels wird es immer wichtiger, dass auch solche Unternehmen, die schon wirklich besondere Unternehmen sind, ihre Attraktivität als Arbeitgeber öffentlich darstellen.

WAS MACHT UNTERNEHMEN FÜR MITARBEITER ATTRAKTIV?

Die Erfolgsstrategie von wirklich attraktiven Unternehmen ist lange kein Geheimnis mehr. Es ist die täglich gelebte Kultur von Anspruch auf Spitzenleistung in Verbindung mit Alleinstellungsmerkmalen bei Produkten und Dienstleistungen im Kontext von Wertschätzung den Menschen gegenüber. Denn jede Werbung läuft ins Leere, wenn die versprochene Leistung nicht gehalten wird, sie wird sogar zum Bumerang. Es genügt nicht, einen Qualitätsbeauftragten zu haben, wenn nicht jeder Mitarbeiter sein Qualitätsverständnis täglich neu unter Beweis stellt.

So verhält es sich auch bei der Leistung als Arbeitgeber, denn wenn nicht jeder einzelne Mitarbeiter sich mit dem Betrieb identifiziert, die Leistungen als Arbeitgeber lobt und als überzeugter Markenbotschafter wirkt, ist jede Stellenanzeige letztlich nutzlos.

Die Zufriedenheit von Mitarbeitern steht im direkten Zusammenhang mit Führungsqualität. Diese wiederum ist das Ergebnis der Unternehmenskultur und der Führungskultur.

Und es ist tatsächlich wohl eine der schwersten unternehmerischen Aufgaben, Mitarbeiter so zu führen und so zu behandeln, dass sie aus Begeisterung am gemeinsamen unternehmerischen Erfolg „mit“-arbeiten. Unternehmen, die nach klaren Führungsgrundsätzen führen, verstehen es, ihre Mitarbeiter langfristig zu begeistern und genießen klare Wettbewerbsvorteile.

Nähere Informationen finden Sie unter 1a-arbeitgeber.de

GROHE REFERENTEN



HEIKO MIDDENDORF

Leiter GROHE Trainingsabteilung CE, Coach und systemischer Organisationsberater

Der Leiter der GROHE Trainingsabteilung CE startete seinen beruflichen Werdegang mit der Ausbildung zum Gas- und Wasserinstallateurmeister sowie zum Betriebswirt des Handwerks. Nach 5-jähriger Tätigkeit als technischer Betriebsleiter eines Heizungs- und Sanitärbetriebs wechselte der ausgebildete Trainer und Coach in die Trainingsabteilung der Firma GROHE. Seine Qualifikation im Bereich der systemischen Organisationsberatung, des Coachings sowie des handlungsorientierten Team- und Führungskräfte Trainings festigte er mit seinem Master in der neurolinguistischen Programmierung (NLP) und seiner Lizenzierung zum Typologietrainer nach Meyers-Briggs (MBTI). Seine Fachgebiete sind insbesondere Sanitärfachseminare der Trinkwasserhygiene sowie der Normenkunde.



ALFONSO FLORIDO MARTINS

Technischer Trainer

Der Technische Fachwirt und Gebäudeenergieberater begann seine berufliche Laufbahn mit der Ausbildung zum Zentral-Heizungs-Lüftungsbauer. Nach der Weiterbildung zum Kundendiensttechniker, arbeitete er fünf Jahre für die Firma Stiebel-Eltron im Kundendienst. Danach war er mehrere Jahre als Vertriebsbeauftragter für Systemtechnik tätig. Er war zuständig für die Betreuung von Premienkunden sowie Projektierung von Großprojekten. Hierauf folgte seine Tätigkeit als Referent der Schulungsakademie. 2010 wurde er in das Referentenverzeichnis des Regierungspräsidiums Stuttgart aufgenommen, hier leitete er Fachkurse mit Sachkundeprüfung gemäß ChemOzonSchichtV. Seinen Schwerpunkt legt er auf die Kombination von Theorie und Praxis.



JÜRGEN KLEMENT

Dipl.-Ing. und Gutachter

Nach dem Studium der Versorgungstechnik mit Schwerpunkt kommunale und industrielle Versorgung und Entsorgung an der FH Köln war Jürgen Klement von 1980 bis 1995 bei der Stadtwerke Düsseldorf AG als Bauleiter und Betriebsingenieur Rohrnetz Gas/Wasser sowie als Abteilungsleiter Haus-/Innenanlagen Gas/Wasser/Fernwärme und Wärmesysteme tätig. Von 1995 bis 2001 war er bei der Gasgesellschaft Aggertal mbH, Gummersbach als Abteilungsleiter Vertrieb und Anwendungstechnik. Seit 2001 ist er selbständig als beratender Ingenieur im Bereich der Gas- und Wasserinstallations- und Anwendungstechnik tätig und fungiert als Referent zahlreicher gas- und wasserfachlicher sowie energiewirtschaftlicher Seminare. Er engagiert sich bei der Mitwirkung und Leitung verschiedener Ausschüsse, Komitees und Normungsgremien (u. a. DIN, DVGW) und ist bekannt durch diverse Fachveröffentlichungen (u. a. Kommentare zur DVGW-TRGI 2008 und zur DIN 1988-500). Jürgen Klement betreibt heute ein Ingenieurbüro für Versorgungstechnik in Gummersbach.



RUDOLF BURJANKO

Businesscoach und Trainer für Vertriebsmarketing

Der Trainer und Coach aus Leidenschaft ist spezialisiert auf Seminare und Coachings für eine kundenorientierte Kommunikation und Präsentation. Als Beratungsspezialist entwickelt er mit burjanko+partner maßgeschneiderte Lösungspakete für Handwerksbetriebe von der Firmenstrategie bis zur Kundenschnittstelle. Dabei verknüpft er erfolgreich seine Erfahrung als Beratungsexperte für Umsatzsteigerungs- und Wachstumsprogramme mit der Qualifikation als Verkaufstrainer und hilft seinen Kunden, ihre Persönlichkeit als Erfolgsmodell einzubringen – denn Dienstleistungen, Produkte und Botschaften verkaufen sich heute vermehrt über das Image von Personen.



ALEXANDER LEOPOLD

Designer und Architekt sowie technischer Trainer

Seit 1996 ist Ing. Alexander Leopold mit seinem Consulting-Unternehmen LeodeSIGN in den Bereichen Sanitärdesign, Produktpräsentation und Schauraumgestaltung tätig. Zu diesen Themen und vor allem in Sachen Badplanung und ihrer Illustration werden laufend LeodeSIGN-Planungsseminare veranstaltet. Seine Methode zur schnellen Badkonzeption und seine spezielle Technik der handgezeichneten 3D-Darstellung sind zu einem Markenzeichen geworden. Durch über 6000 Badplanungen, Produktdesigns für mehr als 30 Sanitärprodukte, eine Vielzahl von Schau- und Prospektbadplanungen und die Gestaltung von vielen Sanitärschauräumen im In- und Ausland ist Alexander Leopold als der österreichische Spezialist für Sanitärdesign in Mittel- und Osteuropa sowie Russland bekannt.



THOMAS HERRIG

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

Seit mehr als 25 Jahren ist der Rechtsanwalt und Notar in eigener Kanzlei in Berlin, Kurfürstendamm, ansässig. Inzwischen auch schon seit mehr als 15 Jahren ist Thomas Herrig dabei auf dem Fachgebiet des Bau- und Architektenrechts tätig, was u. a. durch die von der Rechtsanwaltskammer Berlin vorgenommene Verleihung des Titels Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht zum Ausdruck kommt. Als Referent tritt er ebenfalls schon seit über 15 Jahren bei einschlägigen Fachveranstaltungen auf.



JENS SCHIEDRICH

Technischer Trainer

Nach der Ausbildung zum Gas- und Wasserinstallateur und Meister sowie eine Mitarbeit im elterlichen Betrieb übernahm Jens Schiedrich die selbständige Führung des Betriebs. Im Jahr 2000 wurde er technischer Vertriebsbeauftragter Nordwest für Simplex Armaturen + Fittings, später verantwortete er vielfältige Aufgaben als Vertriebsleiter Handel Deutschland für KAGO Kamine, als Verkaufsberater Deutschland Nord für Tulikivi Kamine sowie als Schulungsleiter Deutschland für Tulikivi Kamine. Darüber hinaus zeichnen ihn seine Erfahrung als freiberuflicher Redakteur sowie verschiedenste Qualifikationen in den Bereichen Rhetorik und Dialektik sowie Schulungsaufbau und Verkaufstechniken aus. Seit 2014 ist Jens Schiedrich als technischer Trainer für GROHE im Einsatz.



ALEXANDER RINGHOFER

Leitung Technik/Training GROHE AT

Als Absolvent der HTBL Pinkafeld-Gebäudetechnik und mit praktischer Erfahrung im Bereich Planung und Ausführung von HKLS-Anlagen ist Alexander Ringhofer seit über 15 Jahren im Trainings- und Technikbereich engagiert. Nach mehreren Praxisjahren in einem Installateurbetrieb wechselte er als Trainer und technischer Berater in die Heizungsbranche, wo er auch als Gruppenleiter Technik im Bereich Produktmanagement, Normungswesen sowie Zertifizierung im Einsatz war. Seit nun 7 Jahren ist Alexander Ringhofer für die Technik-/Trainingsabteilung von GROHE Österreich tätig.

Besuchen Sie uns auf



GROHE Deutschland
Vertriebs GmbH
Zur Porta 9
D-32457 Porta Westfalica
Postfach 1353
D-32439 Porta Westfalica
Tel. +49 (0) 571 39 89 333
Fax +49 (0) 571 39 89 999
www.grohe.de

GROHE Gesellschaft m.b.H
Wienerbergstraße 11 / A7
A-1100 Wien
Tel. +43 (0) 1 6 80 60
Fax +43 (0) 1 688 45 35
www.grohe.at

GROHE Switzerland SA
Bauarena Volketswil
Industriestrasse 18
CH-8604 Volketswil
Tel. +41 (0) 44 877 73 00
Fax +41 (0) 44 877 73 20
www.grohe.ch