



**Seminare 2011**

---

## Neue Kompetenzen – Neue Perspektiven

Verbraucher werden immer anspruchsvoller, Richtlinien, gesetzliche Vorgaben und Verarbeitungsempfehlungen immer umfangreicher, Technologien immer ausgefeilter. Mit der Entwicklung Schritt zu halten ist nicht nur eine Frage der Professionalität, sondern ausschlaggebend für Ihre Zukunft

IHR WISSEN  
IHRE ZUKUNFT

**als kompetenter Berater  
als erfolgreicher Verkäufer  
als technisch versierter Verleger  
als Bodenbelagsprofi**

IHR VORTEIL  
UNSER WISSEN

Wir bündeln unser Wissen und unsere Erfahrung rund um das Produkt elastische Bodenbeläge und stellen es Ihnen als Schulungspakete mit unterschiedlichen Schwerpunkten in Theorie und Praxis zur Verfügung. Dabei werden auch Untergrundvorbereitung sowie Reinigung und Pflege nicht außer Acht gelassen.

IHR WEG IST  
UNSER WEG

Deshalb möchten wir Sie nicht nur hier in Köln in unserem modernen Schulungszentrum begrüßen, sondern wir kommen Ihnen entgegen: Wir bieten Ihnen zahlreiche Veranstaltungen „in Ihrer Nähe“ an. Dabei freuen wir uns auf intensive Gespräche und einen regen Erfahrungsaustausch.

UNSER ZIEL  
IHR ERFOLG



Wir laden Sie ganz herzlich ein und freuen uns auf Ihre Anmeldung.

**Ihr objectfloor-  
Schulungsteam**

	Seminar	Termine 2011
1	<b>„DESIGNBELÄGE. FÜR WEN?“ ERKENNTNISSCHLÜSSEL FÜR BERATUNG UND VERKAUF</b>	26./27. Januar 06./07. April 14./15. September
2	<b>„DESIGNBELÄGE. DER VERKAUFSBERATER“ DAS INNOVATIVE PRAXISTRAINING</b>	09./10. Februar 28./29. September 14./15. Dezember
3	<b>„DESIGNBELÄGE. OPERATIVES MARKETING“ (NICHT NUR) FÜR DIE „GENERATION 50PLUS“</b>	23./24. Februar 29./30. Juni 16./17. November
4	<b>„KAUTSCHUKBELÄGE – RICHTIGE UMSETZUNG IM OBJEKT“</b>	11./12. Mai 30. November/01. Dezember
5	<b>„VERLEGUNG VON ELASTISCHEN BODENBELÄGEN“</b>	01./02. März 15./16. Juni 19./20. Oktober
6	<b>PROFI-WORKSHOP „ZIELGERADE“ AUFBAUSEMINAR IN THEORIE UND PRAXIS</b>	30. März München 08. April Leipzig 21. September Hamburg 09. November Würzburg
7	<b>TRADING UP – „UP“ DURCH DIE MITTE</b>	23. März Köln 31. März München 13. Juli Köln 22. September Hamburg



**Termine 2011**    26./27. Januar    Köln  
 06./07. April    Köln  
 14./15. September    Köln

**Seminarkosten**  
 EUR 175,- p.P. (Details S. 18)

### Seminar 1

- **Wissen Sie, warum manche Berater erfolgreicher sind als andere?**
- **Kennen Sie die Voraussetzungen für Ihren Verkaufserfolg?**
- **Kennen Sie die Kaufmotive Ihrer Kunden?**

Entdecken Sie mit uns gemeinsam Ihre Persönlichkeitsstruktur und nutzen Sie diese Erkenntnis zum noch erfolgreicheren Verkaufen.

Unter der Überschrift „Designbeläge. Für wen?“ werden im ersten Teil der dreistufigen Seminarreihe „AnthroProfil“ nach der Methode des international renommierten Trainers Rudolf Vogl Grundbegriffe vermittelt, um das eigene Persönlichkeitsprofil besser einschätzen zu können und so erfolgreicher zu verkaufen.

Sie lernen in diesem Seminar Ihre eigene spezifische Methode kennen, um den Kunden von sich und Ihren Produkten und Dienstleistungen glaubhaft überzeugen zu können.

### Zielgruppen

Inhaber, Geschäftsführer von Raumausstatter-Fachgeschäften und -Fachmärkten, Mitarbeiter aus dem Verkauf, 1. Stufe – verarbeitendes Handwerk

Den zweiten Tag nutzen Sie für ein intensives, praktisches Verlegetraining als auch für Hintergrundinformationen zu Werkzeugen, Klebstoffen, dem Stand der Technik sowie Normen.

Ausgangspunkt dafür sind die verschiedenen Kollektionen von objectflor, die mit allen wichtigen Informationen zu passenden Einsatzbereichen vorgestellt werden.

Einen Eindruck von Köln und der rheinischen Mentalität können Sie am Abend bei einer ganz besonderen Stadtführung gewinnen: Auf dem Programm steht eine Brauhaustour durch traditionsreiche Gasthäuser der Stadt Köln.



**Termine 2011** 09./10. Februar Köln  
28./29. September Köln  
14./15. Dezember Köln

**Seminarkosten**  
EUR 175,- p.P. (Details S. 18)

## Seminar 2

- **Wissen Sie, worin das Geheimnis erfolgreicher Produkte liegt?**
- **Kennen Sie Ihren persönlichen Arbeitsstil?**
- **Gibt es neue Wege zum Kunden?**

Erarbeiten Sie mit uns gemeinsam die Antwort auf diese Fragen.

Analysieren Sie mit uns den Verlauf des Verkaufsgesprächs.

Erarbeiten Sie mit uns gemeinsam die Erkenntnis zu unterschiedlichen Persönlichkeitsstrukturen Ihrer Kunden.

Denn wer zukünftig auf all diese Fragen konkrete Antworten geben kann und seine Kunden im AnthroProfil richtig zuzuordnen weiß, wird erfolgreicher sein.

Den zweiten Tag nutzen Sie mit uns zur Fachdiskussion rund um das Thema elastische Bodenbeläge und zur intensiven praktischen Umsetzung von komplexer Bodengestaltung.

Sie haben die Möglichkeit, Intarsien, Bordüren oder Off-Set-Verlegungen selbst zu realisieren.

Ein gemeinsames Essen mit anschließendem Abendprogramm setzt den passenden Rahmen für interessante Gespräche und Entspannung am Ende eines kompakten Tages.

## Zielgruppen

Inhaber, Geschäftsführer von Raumausstatter-Fachgeschäften und -Fachmärkten, Mitarbeiter aus dem Verkauf, 2. Stufe – verarbeitendes Handwerk



**Termine 2011** 23./24. Februar Köln  
29./30. Juni Köln  
16./17. November Köln

**Seminarkosten**  
EUR 175,- p.P. (Details S. 18)

### Seminar 3

- **Kennen Sie das hohe Finanzpotenzial der „Generation 50plus“?**
- **Wissen Sie, wie Sie das Potenzial der „Generation 50plus“ für sich nutzen können?**
- **Wissen Sie, wie Sie mit dieser Zielgruppe kommunizieren müssen, um erfolgreich zu sein?**

Im Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihrem Wettbewerb bei der Beantwortung dieser Fragen „eine Länge voraus“ sind.

Sie werden gemeinsam mit uns Kaufkraft, Konsumverhalten und Einstellung zu Wohnen und Einrichten (nicht nur) der „Generation 50plus“ erarbeiten.

Sie werden lernen, aktiv die „Generation 50plus“ als neue Zielgruppe anzusprechen, für Designbeläge zu begeistern und Ihre Werbung gezielt einzusetzen.

Als besonderes Highlight dieser Veranstaltung und für Sie, als EXPONA DOMESTIC Partner, haben wir auf dem neuesten Stand der Kommunikationstechnik Verkaufsförderungsmaßnahmen weiterentwickelt, um Ihre Kunden, egal welche Altersgruppe, erfolgreich anzusprechen und langfristig an Sie als kompetenten Fachmann zu binden. Lassen Sie sich überraschen.

Ein gemeinsames Essen mit anschließendem Abendprogramm setzt den passenden Rahmen für interessante Gespräche und Entspannung am Ende eines kompakten Tages.

### Zielgruppen

Inhaber, Geschäftsführer von Raumausstatter-Fachgeschäften und -Fachmärkten, Mitarbeiter aus dem Verkauf

(exklusiv für EXPONA DOMESTIC Partner)



**Termine 2011** 11./12. Mai Köln  
30. Nov./01. Dez. Köln

**Seminarkosten**  
EUR 175,- p.P. (Details S. 18)

#### Seminar 4

- **Kennen Sie die warentypischen Eigenschaften von Kautschukbelägen?**
- **Können Sie dieses Produkt nicht nur erfolgreich verkaufen, sondern auch fachgerecht verarbeiten?**
- **Wollen Sie mit uns ableitfähige Verlegungen fachgerecht realisieren, Treppenstufen verarbeiten, Nähte verfugen und Hohlkehlsockelleisten erstellen?**

**Dann sind Sie in diesem Seminar richtig!**

Sie werden technische Hintergrundinformationen, Verlegebedingungen sowie Einsatzbereiche mit uns gemeinsam besprechen. Zudem werden Sie von unseren Kooperationspartnern Tipps und Kniffe zur richtigen Reinigung und Pflege hinsichtlich der Werterhaltung bekommen. Danach werden Sie als Bodenbelagsprofi die richtige Umsetzung im Objekt als selbstverständlich ansehen.

Lernen Sie die Welt der Gummibeläge in diesem kompakten Seminar kennen. Lassen Sie sich von unserer Kollektion begeistern.

Einen Eindruck von Köln und der rheinischen Mentalität können Sie am Abend bei einer ganz besonderen Stadtführung gewinnen: Auf dem Programm steht eine Brauhaus-Tour durch traditionsreiche Gasthäuser der Stadt Köln.

#### Zielgruppen

Inhaber, Geschäftsführer von Raumausstatter-Fachgeschäften und -Fachmärkten, Mitarbeiter aus dem Verkauf, 2. Stufe – verarbeitendes Handwerk



**Termine 2011** 01./02. März Köln  
15./16. Juni Köln  
19./20. Oktober Köln

**Seminarkosten**  
EUR 175,- p.P. (Details S. 18)

### Seminar 5

- **Kennen Sie den Unterschied zwischen**
  - homogenen PVC-Belägen,
  - heterogenen PVC-Belägen,
  - Designbelägen,
  - Kautschukbelägen
  - und Sicherheitsbelägen?
- **Kennen Sie die warentypischen Eigenschaften dieser Produkte?**
- **Sind Sie richtig „fit“ in der Verlegung dieser Produkte?**

In diesem Allround-Seminar zum Thema „elastische Bodenbeläge“ erarbeiten Sie mit uns verschiedene Möglichkeiten der Untergrundvorbereitung, sowie die richtige Auswahl diverser Klebstoffe. Des Weiteren vermitteln wir Ihnen die unterschiedlichen Einsatzmöglichkeiten und die richtige und fachgerechte Verarbeitung von elastischen Bodenbelägen. Den wichtigen Punkt der Reinigung und Pflege, sprich Werterhaltung, erarbeiten wir mit Gastreferenten der Klebstoff-Industrie und Reinigungsmittelherstellern sowie unserem objectflor-Referententeam.

Einen Eindruck von Köln und der rheinischen Mentalität können Sie am Abend bei einer ganz besonderen Stadtführung gewinnen: Auf dem Programm steht eine Brauhaus-Tour durch traditionsreiche Gasthäuser der Stadt Köln.

**Zielgruppe**  
1. und 2. Stufe – verarbeitendes Handwerk



**Termine 2011**  
30. März  
08. April  
21. September  
09. November

München  
Leipzig  
Hamburg  
Würzburg

**Seminarkosten**  
EUR 55,- p.P. (Details S. 18)

### Seminar 6

#### Wir kommen Ihnen entgegen.

Unsere innovativen und qualitativ hochwertigen Produkte sind ein wichtiger Faktor in Ihrem täglichen Geschäft.

Durch Vorsprung in technischem Wissen und exzellente praktische Arbeit erzielen Sie einen deutlichen Wettbewerbsvorteil.

#### Bauen Sie Ihren Vorsprung aus!

Als Profi wissen Sie alles, was man über Bodenbeläge wissen muss und beherrschen Ihr Handwerk aus dem Effeff.

#### Aber kann man nicht immer noch

- von den Erfahrungen (anderer?) profitieren?
- aus Fehlern (anderer?) lernen?

Wer möchte, kann bereits um 8.00 Uhr ein gemütliches Frühstück zum regen Erfahrungsaustausch nutzen.

Um 9.00 Uhr beginnen wir das Seminar mit einem theoretischen Teil: Wir möchten Ihnen positive wie negative Verlegebeispiele zeigen, gemeinsam mit Ihnen Ursachen für Schäden analysieren und Lösungen aufzeigen zur Vermeidung bzw. Beseitigung von Beanstandungen. Auch die Frage der Verantwortung im Reklamationsfall soll erörtert werden.

Als Grundlage dienen die DIN 18365 und die VOB.

Nach dem gemeinsamen Mittagessen geht es um handwerkliche Fertigkeiten. Vielleicht können wir Sie noch mit dem einen oder anderen Kniff überraschen, der Ihnen die tägliche Arbeit erleichtert oder es Ihnen im Schadensfall ermöglicht, Fehlstellen durch Nacharbeit zu beseitigen.

**Nutzen Sie diesen Profiworkshop in Verbindung/Ergänzung mit unserem neuen Seminar 7**

#### Zielgruppen

Inhaber, Geschäftsführer von Raumausstatter-Fachgeschäften und -Fachmärkten, Mitarbeiter aus dem Verkauf, 1. und 2. Stufe – verarbeitendes Handwerk



**Termine 2011**  
23. März  
31. März  
13. Juli  
22. September

Köln  
München  
Köln  
Hamburg

**Seminarkosten**  
EUR 199,- p.P. (Details S. 18)

### Seminar 7

- **Wissen Sie, was heute den Unterschied im Handel ausmacht?**
- **Was wollen Kunden wirklich?**
- **Gibt es ein Come-back der „Neuen Mitte“?**
- **Wie sehen erfolgreiche Geschäftsausstellungen aus?**
- **Welche Unternehmenstypen sind gefragt?**

In diesem Unternehmerseminar präsentiert der Branchenexperte und Coach Peter Balster die Bausteine für ein erfolgreiches Trading Up:

- Branchenstruktur und Trends,
- Säulen des Erfolgs,
- Menschen machen Märkte,
- Service, Design und Praxisbeispiele

Denn innovative Wege in der Unternehmensführung sind gefragt, um im hartumkämpften Wettbewerb die notwendige Aufmerksamkeit und das Vertrauen der potenziellen Kunden zu erlangen.

Die Mehrheit der Verbraucher hat neue Qualitäts- und Leistungskategorien entwickelt, die es zukünftig zu erfüllen gilt.

Die Anzeige von „Schöner Wohnen“ bringt es auf den Punkt:

**„Messen Sie Ihr Zuhause nicht in m<sup>2</sup>, sondern in der Zeit, die Sie gerne darin verbringen!“**

Anschließend eröffnen wir Ihnen die Welt und Gestaltungsmöglichkeiten von Designbelägen mit den innovativen Designbelagskollektionen aus unserem Hause.

**Dieses neue Seminar empfiehlt sich als Kombi-Seminar mit unserem Profi-Workshop (Seminar 6)**

### Zielgruppen

Inhaber, Geschäftsführer von Raumausstatter-Fachgeschäften und -Fachmärkten, Mitarbeiter aus dem Verkauf

Bitte informieren Sie sich auch auf unserer Website über aktuelle Schulungstermine.

[www.objectflor.de](http://www.objectflor.de)



### Weitere Informationen:

objectflor Art und Design Belags GmbH  
 Sigrid Rummler, Anwendungstechnik  
 Wankelstraße 50 · 50996 Köln  
 Tel: +49 (0) 2236 966 33 - 30  
 Fax: +49 (0) 2236 966 33 - 49  
 seminar@objectflor.de

**Schulungszentrum**  
**objectflor Art und Design Belags GmbH**  
**Wankelstraße 35**  
**50996 Köln**

### Seminarkosten:

Seminar 1 bis 5 EUR 175,- p.P.

Im Preis enthalten sind die Verpflegung, die Unterbringung im Hotel, die Abendveranstaltung sowie eine objectflor-Verlegethose für den Praxisteil.

Seminar 6 EUR 55,- p.P. (Tagesseminar)  
 Seminar 7 EUR 199,- p.P. (Tagesseminar)

Im Preis enthalten sind Verpflegung und Seminarunterlagen.

**Stornierungen sind aus organisatorischen Gründen bis 10 Tage vor Beginn der Veranstaltung kostenfrei möglich, danach ist der gesamte Betrag zur Zahlung fällig.**



Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgendem Termin an (bitte ankreuzen):

<b>Seminar 1</b>	<input type="checkbox"/> 26./27. Januar	<input type="checkbox"/> 06./07. April	<input type="checkbox"/> 14./15. September
<b>Seminar 2</b>	<input type="checkbox"/> 09./10. Februar	<input type="checkbox"/> 28./29. Sept.	<input type="checkbox"/> 14./15. Dezember
<b>Seminar 3</b>	<input type="checkbox"/> 23./24. Februar	<input type="checkbox"/> 29./30. Juni	<input type="checkbox"/> 16./17. November
<b>Seminar 4</b>	<input type="checkbox"/> 11./12. Mai	<input type="checkbox"/> 30. November/01. Dezember	
<b>Seminar 5</b>	<input type="checkbox"/> 01./02. März	<input type="checkbox"/> 15./16. Juni	<input type="checkbox"/> 19./20. Oktober
<b>Seminar 6</b>	<input type="checkbox"/> 30. März	<input type="checkbox"/> 08. April	<input type="checkbox"/> 21. September <input type="checkbox"/> 09. November
<b>Seminar 7</b>	<input type="checkbox"/> 23. März	<input type="checkbox"/> 31. März	<input type="checkbox"/> 13. Juli <input type="checkbox"/> 22. September

### Absender

\_\_\_\_\_

Firma

\_\_\_\_\_

Name / Vorname

\_\_\_\_\_

Straße

\_\_\_\_\_

PLZ / Ort

\_\_\_\_\_

Tel. / Fax

\_\_\_\_\_

E-Mail

\_\_\_\_\_

Datum / Unterschrift

**per Post:**  
 siehe Rückseite

**per Fax:**  
 +49 (0) 2236 / 966 33 49

**per E-Mail:**  
 seminar@objectflor.de

Eine frühzeitige Anmeldung ist erforderlich, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist.

Die Seminargebühren sind vor Schulungsbeginn zu leisten. Bitte den Namen der teilnehmenden Person in Druckbuchstaben schreiben.

**objectflor**  
 Art und Design Belags GmbH  
 Wankelstraße 50  
 50996 Köln

Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgendem Termin an (bitte ankreuzen):

<b>Seminar 1</b>	<input type="checkbox"/> 26./27. Januar	<input type="checkbox"/> 06./07. April	<input type="checkbox"/> 14./15. September
<b>Seminar 2</b>	<input type="checkbox"/> 09./10. Februar	<input type="checkbox"/> 28./29. Sept.	<input type="checkbox"/> 14./15. Dezember
<b>Seminar 3</b>	<input type="checkbox"/> 23./24. Februar	<input type="checkbox"/> 29./30. Juni	<input type="checkbox"/> 16./17. November
<b>Seminar 4</b>	<input type="checkbox"/> 11./12. Mai	<input type="checkbox"/> 30. November/01. Dezember	
<b>Seminar 5</b>	<input type="checkbox"/> 01./02. März	<input type="checkbox"/> 15./16. Juni	<input type="checkbox"/> 19./20. Oktober
<b>Seminar 6</b>	<input type="checkbox"/> 30. März	<input type="checkbox"/> 08. April	<input type="checkbox"/> 21. September <input type="checkbox"/> 09. November
<b>Seminar 7</b>	<input type="checkbox"/> 23. März	<input type="checkbox"/> 31. März	<input type="checkbox"/> 13. Juli <input type="checkbox"/> 22. September

#### Absender

\_\_\_\_\_  
 Firma

\_\_\_\_\_  
 Name / Vorname

\_\_\_\_\_  
 Straße

\_\_\_\_\_  
 PLZ / Ort

\_\_\_\_\_  
 Tel. / Fax

\_\_\_\_\_  
 E-Mail

\_\_\_\_\_  
 Datum / Unterschrift

**per Post:**  
 siehe Rückseite

**per Fax:**  
 +49 (0) 2236 / 966 33 49

**per E-Mail:**  
 seminar@objectflor.de

Eine frühzeitige Anmeldung  
 ist erforderlich, da die  
 Teilnehmerzahl begrenzt ist.

Die Seminargebühren sind vor  
 Schulungsbeginn zu leisten.  
 Bitte den Namen der teil-  
 nehmenden Person in Druck-  
 buchstaben schreiben.

## Anmeldeformular 2011

Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgendem Termin an (bitte ankreuzen):

<b>Seminar 1</b>	<input type="checkbox"/> 26./27. Januar	<input type="checkbox"/> 06./07. April	<input type="checkbox"/> 14./15. September
<b>Seminar 2</b>	<input type="checkbox"/> 09./10. Februar	<input type="checkbox"/> 28./29. Sept.	<input type="checkbox"/> 14./15. Dezember
<b>Seminar 3</b>	<input type="checkbox"/> 23./24. Februar	<input type="checkbox"/> 29./30. Juni	<input type="checkbox"/> 16./17. November
<b>Seminar 4</b>	<input type="checkbox"/> 11./12. Mai	<input type="checkbox"/> 30. November/01. Dezember	
<b>Seminar 5</b>	<input type="checkbox"/> 01./02. März	<input type="checkbox"/> 15./16. Juni	<input type="checkbox"/> 19./20. Oktober
<b>Seminar 6</b>	<input type="checkbox"/> 30. März	<input type="checkbox"/> 08. April	<input type="checkbox"/> 21. September <input type="checkbox"/> 09. November
<b>Seminar 7</b>	<input type="checkbox"/> 23. März	<input type="checkbox"/> 31. März	<input type="checkbox"/> 13. Juli <input type="checkbox"/> 22. September

### Absender

\_\_\_\_\_

Firma

\_\_\_\_\_

Name / Vorname

\_\_\_\_\_

Straße

\_\_\_\_\_

PLZ / Ort

\_\_\_\_\_

Tel. / Fax

\_\_\_\_\_

E-Mail

\_\_\_\_\_

Datum / Unterschrift

**per Post:**  
siehe Rückseite

**per Fax:**  
+49 (0) 2236 / 966 33 49

**per E-Mail:**  
seminar@objectflor.de

Eine frühzeitige Anmeldung  
ist erforderlich, da die  
Teilnehmerzahl begrenzt ist.

Die Seminargebühren sind vor  
Schulungsbeginn zu leisten.  
Bitte den Namen der teil-  
nehmenden Person in Druck-  
buchstaben schreiben.

**objectflor**  
Art und Design Belags GmbH  
Wankelstraße 50  
50996 Köln

**objectflor**  
Art und Design Belags GmbH  
Wankelstraße 50  
50996 Köln