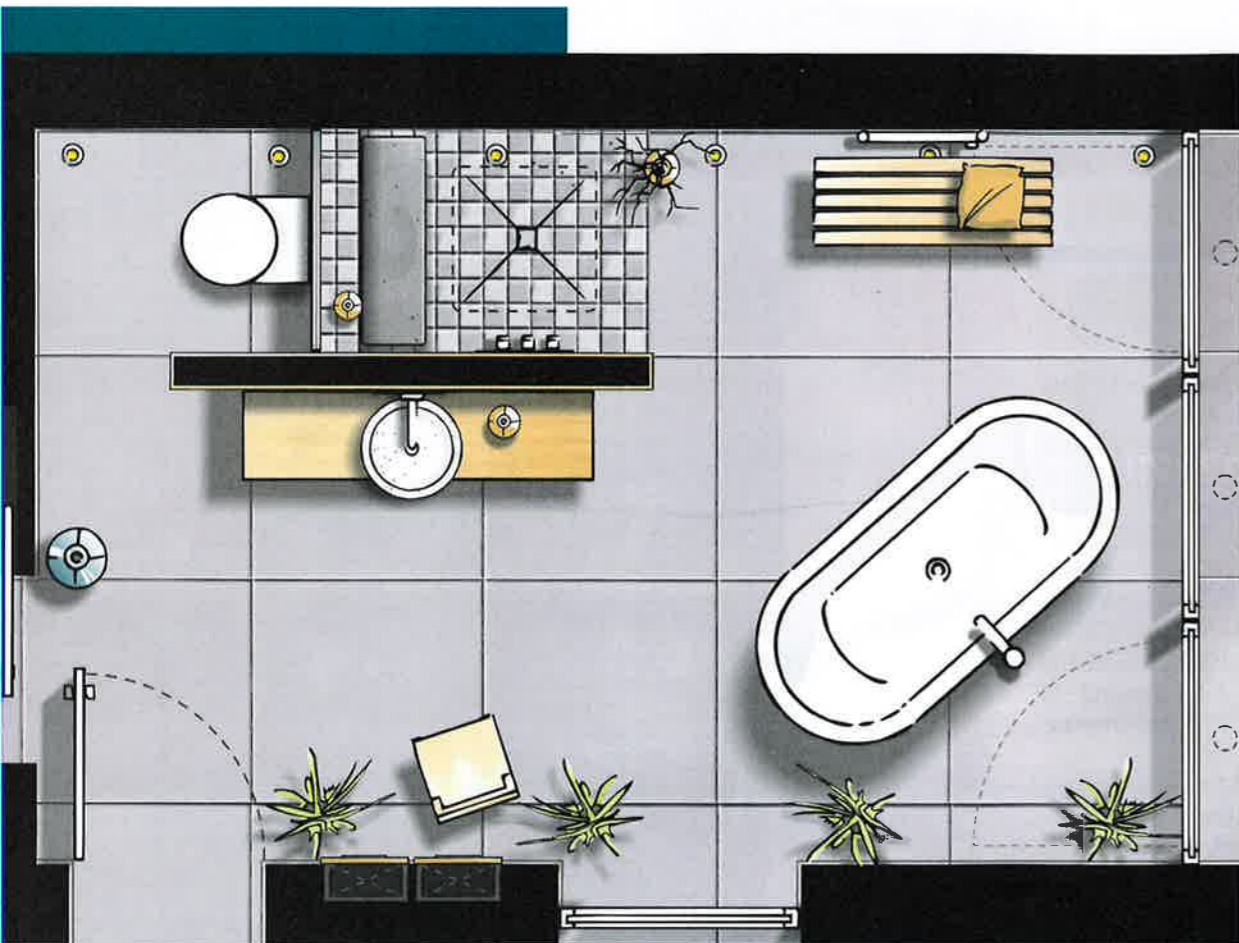


Badgestaltung beginnt da, wo Badplanung aufhört



Ein überzeugender Plan ist die Grundlage für eine gelungene Badrenovierung.

Praktische Übungen nehmen beim Lehrgang einen breiten Raum ein. (Foto/Grafik: SHK Einkaufs- und Vertriebs AG)



16 erfahrene Badplaner haben kürzlich die Zusatzausbildung zum Diplom-Badgestalter (SHK) bei der SHK AG absolviert. Kursleiter Hanns-Christian Hofmann, Chef der Innenarchitekturabteilung dieser Handwerkerkooperation, erläutert, was die Unterschiede zwischen Badgestaltung und Badplanung sind. Und warum sich eine Teilnahme am Kurs lohnen kann.

Selbstverständlich wird eine gute Badplanung nicht nur die funktionalen Aspekte eines neuen Bades berücksichtigen, sondern auch Design, Lichtführung und Raumwirkung beachten“, so Hofmann. Seine Meinung nach braucht es für eine gute Badgestaltung in erster Linie „Freude und Spaß an der Aufgabe sowie Offenheit, sich auf die Kundenwünsche einzulassen und Bereitschaft, diese mit Kreativität und durch das Verlassen von ausgetretenen Wegen auch zu realisieren.“

Wie das geht, vermittelt der Innenarchitekt der SHK AG gemeinsam mit weiteren Fachreferenten in dem Studiengang zum Diplom-Badgestalter (SHK). Das Seminar richtet sich an all jene, die bereits in Beratung, Planung und Verkauf von Komplettbädern Erfahrungen haben. In sechs Modulen à zwei Tagen erarbeiten sich die Teilnehmer das Wissen, wie sie die Wünsche ihrer Kunden in ausdrucksvollen Präsentationen abbilden. Sie erlernen die gestalterischen Techniken zur Badplanung und Präsentation und steigern ihre Planungs- und Badgestaltungskompetenz. Neben dem Verständnis von Farben und Farbwirkung erfahren sie, wie sie das geplante Bad emotional verkaufen und die Umsetzung beim Kunden perfekt organisieren.

Alle Aspekte der Badgestaltung berücksichtigt

Die Trainer des SHK-Seminars vermitteln alle Fertigkeiten, die eine gelungene Badgestaltung ausmachen. Das Themenspektrum erstreckt sich von der barrierefreien Badplanung über Grundlagen der Licht- und Elektrotechnik über Materialpräsentation bis zur Kommunikation mit den Kunden. Freihandzeichnungen und faszinierendes Präsentieren stehen ebenfalls auf dem Kursplan. Die Teilnehmer erfahren auch, wie der Verkaufsprozess abläuft, wie Kundenwünsche erkannt werden und wie der Aufbau einer guten Beziehung zum Kunden gelingt. Ebenfalls geübt werden emotionale Angebotspräsentation und Abschluss-techniken des Verkaufsgesprächs.

André Höbing verantwortet drei Module des Lehrgangs. Der Trainer, Berater und Ausstellungsplaner unterrichtet Badplanung, Design und zeigt den Weg zum Spitzenverkäufer. Er sagt: „Seid anders als die Anderen. Gebt dem Kunden das Gefühl, dass er nur von Euch sein perfektes Bad bekommen kann.“

www.shknet.de