

Weiterbildung 2012

Praxiszentrum für Verkauf und
absatzorientierte Gestaltung



DAS HANUWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

Erfolgreicher mit Marketing und Gestaltung

Das Handwerk bietet individuelle Gestaltungslösungen und vereint Formensprache mit Qualität und Persönlichkeit. Damit diese Güte von Käufern wahrgenommen wird, sollten Marketing- und Designaspekte fest in die Unternehmensführung eines jeden Betriebes eingebunden sein.

Um unsere Mitgliedesbetriebe mit einem innovativen Weiterbildungsangebot auf dem Weg zu mehr Marketing und Design zu unterstützen, haben wir das „Praxiszentrum für Verkauf und absatzorientierte Gestaltung“ ins Leben gerufen. Dort machen wir Sie fit für den erfolgreichen Dialog mit Ihren Kunden. Dialog bedeutet: Ihre Mitarbeiter und Konsumenten für den Wert Ihrer Produkte sensibilisieren, Ihrem Gegenüber aufmerksam zuhören und gekonnt mit ihm kommunizieren, Ihre Angebote anschaulich visualisieren und erfolgreich verkaufen. Im Praxiszentrum steigern Sie diese Kompetenzen und lernen, die Wünsche Ihrer Zielgruppe richtig zu erkennen und optimal zu erfüllen.

Tauchen Sie ein in eine ideenreiche Welt und nutzen Sie unsere maßgeschneiderten Angebote. Ob Betriebsinhaber, Meister, Gesellen, Lehrlinge oder mitarbeitende Familienmitglieder – das vielfältige Bildungsangebot des Praxiszentrums bietet für alle Interessierten spannende Lerneinheiten. Wir freuen uns auf Sie.

Die Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade – Ihr kreativer Partner für Marketing und Gestaltung



Diplom-Volkswirt Bünten
Hauptgeschäftsführer

Inhalt

Das Praxiszentrum für Verkauf und absatzorientierte Gestaltung	4
Zukunftsstark durch Weiterbildung	5
Weiterbildungsangebot	6
Modul A.2: Grundlagen und Vertiefungen der kundenorientierten Gestaltung	7
Individuelle Lösungen für anspruchsvolle Kunden – Premiumprodukte brauchen Geschichten ..	7
Design-Schnupperkurs: Mut zu Neuem – Design erkennen und anwenden	8
Entwurfszeichnen für Handwerker – Von der Zeichnung zum Auftrag	8
Skizzieren und Darstellungszeichnen – Ideen entwickeln im Kundengespräch	9
Der richtige Einsatz der Kamera – Grundlagen für den täglichen Gebrauch	9
Digitale Produktfotografie – Produkte gekonnt dokumentieren und in Szene setzen	10
Von der Idee zum Produkt – Zwei- und dreidimensionale Entwurfstechniken	10
Modul B.3: Mitarbeiter und der Umgang mit Kunden als Erfolgsfaktoren	11
Kundenservice groß geschrieben – Begeistern Sie Kunden mit Ihren Qualitäten	11
Sprachgewandtheit – Der Ton macht die Musik	11
Modernes Mitarbeitermanagement – Angestellte meisterlich führen und motivieren	12
Verkaufstraining – Kunden gezielter ansprechen und besser verstehen	12
Modul C.2: Grundlagen und Vertiefungen der Dienstleistungs- und Kommunikationsgestaltung	13
Moskitomarketing zur außergewöhnlichen Kundenansprache – Kleiner Stich, große Wirkung	13
Direktmarketing – Werbebriefe, Kundenzeitschriften und Newsletter perfekt gestalten	13
Internetauftritt – Optimaler Aufbau und pfiffige Inhalte für die virtuelle Visitenkarte	14
Social Media im Handwerk – Twitter, Facebook und Co.	14
Lehrgang E.1: Wohnberater HWK	15
Lehrgang E.2: Gestalter im Handwerk	16
Anmeldung	18
Übernachtungen	18
Teilnahmebedingungen (Auszug)	19

Das Praxiszentrum für Verkauf und absatzorientierte Gestaltung

Nach dem erfolgreichen Start des Projektes in 2010 und knapp 600 bisherigen Teilnehmern geht das Praxiszentrum für Sie mit neuen Weiterbildungsangeboten in das dritte Jahr. Handwerker verschenken leider einen Teil ihres immensen Potentials, wenn sie sich und ihre kreative Arbeit nicht optimal vermarkten oder wenn ihnen eine zündende Idee für eine Produktlösung fehlt. Mit innovativen und abwechslungsreichen Bildungsangeboten zu Verkaufs- und Gestaltungsthemen soll das Praxiszentrum hier gezielt Abhilfe schaffen und Betriebe dabei unterstützen, ihre Absatzaktivitäten zu optimieren und ihre Kommunikationsfähigkeiten zu steigern.

Lernen Sie in den Veranstaltungen und Kursen des Praxiszentrums, Gestaltungsanforderungen gemeinsam mit Ihren Kunden kompetent umzusetzen und anschaulich zu präsentieren. Denn Gestaltung ist als umfassendes Konzept zu verstehen: Nicht nur das Produkt, sondern auch das Auftreten eines Betriebes, seine Dienstleistungen und Marketingaktivitäten müssen für eine nachdrückliche Wirkung auf Kunden schlüssig gestaltet sein – von der Arbeitskleidung über die Visitenkarte bis zur Internetpräsenz.

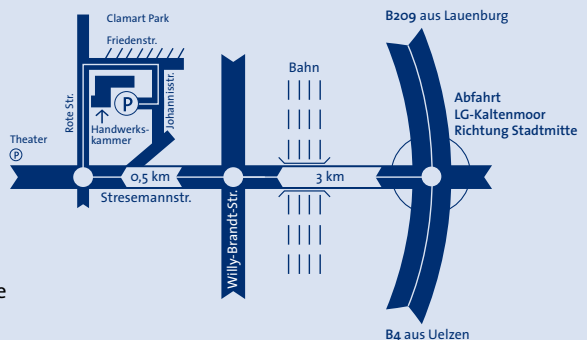
Der gestalterische Ansatz als wichtiges Instrument der Verkaufsförderung ist daher direkt in das modular strukturierte Weiterbildungsangebot des Praxiszentrums eingebunden. Mit der „Werkakademie für Gestaltung und Design im Handwerk Niedersachsen e.V.“ wird das Projekt dabei von einem versierten Partner unterstützt. Die Dozenten des Praxiszentrums stehen Ihnen mit langjährigem Marketing- und Gestaltungsfachwissen engagiert zur Seite.

Information und Anmeldung

Praxiszentrum für Verkauf und absatzorientierte Gestaltung
Johannisstraße 13
21335 Lüneburg

Sarah-Lee Sljaka
Telefon 04131 712-161
Fax 04131 712-280
sljaka@hwk-bls.de

www.praxiszentrum-handwerk.de
www.hwk-bls.de



Zukunftsstark durch Weiterbildung

Das Praxiszentrum bietet Ihnen aktuelle und trendgerechte Bildungsangebote – speziell auf das Handwerk zugeschnitten. Lebenslanges Lernen und kontinuierliche Weiterbildung sind unerlässlich für Ihren persönlichen und beruflichen Erfolg. Stärken Sie Ihr Können und Wissen mit den vielfältigen Qualifizierungsangeboten des Praxiszentrums.



Maren Böttcher, Maren Böttcher Raumausstattung in Soltau, über den Lehrgang „Wohnberater HWK“

„Als Raumausstatterin berate ich viele Kunden in deren Wohnräumen. Um meine Kompetenz in dem Bereich zu erweitern und einen Blick für den gesamten Raum zu bekommen, habe ich die Fortbildung zum „Wohnberater HWK“ gemacht. Wir haben einen sehr spannenden, informationsreichen Lehrgang erlebt. Sehr gut finde ich den verantwortlichen Grundsatz, ganz individuell die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu ermitteln und damit zu arbeiten.“

Geert van Munster, Tischlerei HvM GbR in Wolfsburg, über das Weiterbildungsangebot des Praxiszentrums

„Wir nehmen immer wieder gerne an den aktuellen und richtungsweisenden Fortbildungen des Praxiszentrums teil, da sie unsere Marktpräsenz stärken.“



Sigrid Wrocklage, Viebrockhaus in Harsefeld, über den Lehrgang „Wohnberater HWK“

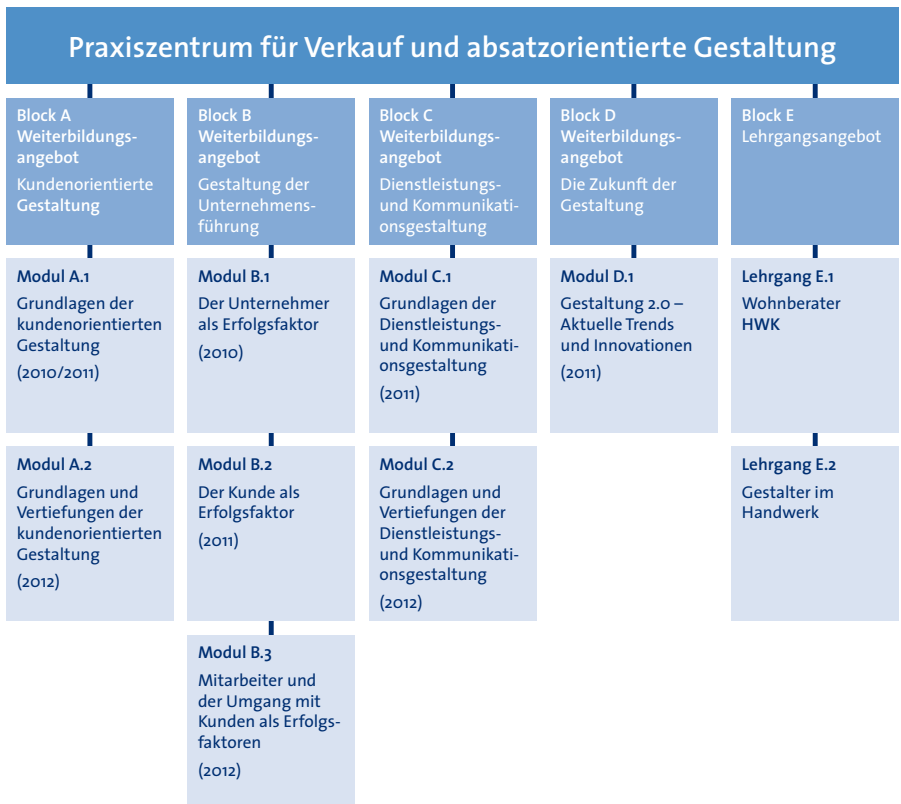
„Unter Berücksichtigung von gestalterischen, funktionalen und nicht zuletzt wirtschaftlichen Gesichtspunkten wurden wir von fachmännischen Dozenten ausgebildet, die uns ihr Wissen mit Kompetenz und Freude vermittelten. Dieses Know-how macht sich nun täglich durch Ausarbeitung von maßgeschneiderten Wohnkonzepten sowie präziser Einrichtungsberatung auf geschmackvollem und individuellem Niveau im Bauherrengespräch bezahlt.“

Weiterbildungsangebot

Das Weiterbildungsangebot des Praxiszentrums strukturiert sich in fünf Blöcke: Die Blöcke A bis D sind thematisch gegliedert und folgen jeweils einem Oberthema. Innerhalb der einzelnen Blöcke werden kompakte Bildungspakete, sogenannte Module, angeboten, die aus kostenfreien Einführungsveranstaltungen und weiterführenden Kursen bestehen.

Die angegebenen Veranstaltungen und Kurse können sowohl einzeln als auch im Paket gebucht werden.

Der fünfte Block E beinhaltet das Lehrgangsangebot des Praxiszentrums. Das Bildungskonzept ist so aufgebaut, dass ein Einstieg jederzeit möglich ist.



Sollten Sie sich für bereits durchgeführte Angebote interessieren, sprechen Sie uns gerne an. Bei mehreren Interessenten nehmen wir beispielsweise einen vergangenen Kurs erneut in das Programm des Praxiszentrums auf.

Modul A.2: Grundlagen und Vertiefungen der kundenorientierten Gestaltung

Dieses umfangreiche Modul widmet sich einführenden und vertiefenden Aspekten der kundenorientierten Gestaltung. Sieben Einheiten, die gemeinsam oder getrennt belegt werden können, bieten kreative Ansätze zur Formgebung, Optimierung und Darstellung von Produkten. Verbessern Sie durch Besuch der Angebote Ihre gestalterischen Fertigkeiten und treten Sie Kunden gegenüber als kompetenter Partner für handwerkliche Designideen auf.

Individuelle Lösungen für anspruchsvolle Kunden – Premiumprodukte brauchen Geschichten

Als qualifizierter Handwerker haben Sie den unschlagbaren Vorteil, unmittelbar auf individuelle Kundenbedürfnisse reagieren zu können. Nutzen Sie diesen Vorsprung und begeistern Sie anspruchsvolle Kunden mit einzigartigen Produktlösungen. Käufer mit gehobenen Ansprüchen sind als Zielgruppe interessant, da sie hochwertige, bedürfniserfüllende Produkte zu schätzen wissen und einen entsprechenden Preis zu zahlen bereit sind. Viele Leistungen und Produkte sind jedoch austauschbar und Konsumenten werbekritisch geworden. Heben Sie sich daher ab und verpacken Sie Ihre Qualitätsprodukte in Geschichten mit Mehrwert. Erzählen Sie über sich, Ihren Betrieb und werden Sie zur Marke.

Der bekannte Manufactum-Katalog macht es erfolgreich vor, mit Geschichten zu werben und zu verkaufen. Diese Veranstaltung zeigt Ihnen, wie kreative Ideen gefunden und innovative Produktlösungen entwickelt werden, Premiumprodukte aussehen und passende Geschichten erarbeitet werden können.

Termine

Lüneburg: 07.02.2012

Braunschweig: 08.02.2012

Zeit

18:00 – 21:00 Uhr

Kosten

kostenfrei (mit Anmeldung)



Design-Schnupperkurs: Mut zu Neuem – Design erkennen und anwenden

Design ist ein allgegenwärtiger Begriff. Aber was genau ist Design eigentlich und wie werden gestalterische Aspekte im Alltag und im Betrieb angewendet? Welche Vorteile eröffnen sich durch funktionelles und qualitatives Design? Der Kurs bietet Ihnen an vier Wochenendterminen im Januar spannende Einblicke in das vielseitige Spektrum des Designs und weckt Lust auf und Interesse an Gestaltung. Einsteiger und Interessierte mit Vorwissen erlernen mit Leichtigkeit die wesentlichen Grundlagen unterschiedlicher Designprinzipien. Aufgrund der hohen Nachfrage Ende 2010 wird der Kurs im Jahr 2012 erneut angeboten.

Inhalte

- Kreativitätstechniken
- Entwurfszeichnen
- Dokumentation und Fotografie
- Design- und Stilkunde
- Form- und Farbwirkung
- Typografie und Layout
- Corporate Identity und Corporate Design

Termine

06./07.01., 13./14.01., 20./21.01 und
27./28.01.2012

Dauer

48 Unterrichtsstunden

Unterrichtszeit

Fr. 15:30 – 18:45 Uhr
Sa. 09:00 – 16:00 Uhr

Kosten

249,00 Euro

Entwurfszeichnen für Handwerker – Von der Zeichnung zum Auftrag

Sicherlich kennen Sie die folgende Situation: Oftmals kann man Kunden nicht genau vermitteln, wie das geplante Ergebnis aussehen soll. In diesem Fall ist eine aussagekräftige Entwurfszeichnung besser als tausend Worte. Zeichnerische Fähigkeiten sind eine wertvolle Hilfe im Betriebsalltag, um Produktideen anschaulich vermitteln und verständlich mit Käufern oder Mitarbeitern besprechen zu können. Dreidimensionale Vorstellungen auf zweidimensionales Papier zu bringen ist dabei oft nicht einfach. Erhöhen Sie daher Ihre darstellerischen Kompetenzen, steigen Sie ein in das räumliche Sehen und Wahrnehmen und erfahren Sie, was eine wirksame Entwurfszeichnung ausmacht. In dem Wochenendkurs lernen Sie in praktischen Übungen, verschiedene Darstellungstechniken und -methoden anzuwenden sowie Produkte durch gelungene perspektivische Entwurfszeichnungen abzubilden. Der Grundlagenkurs findet aufgrund der hohen Nachfrage im Jahr 2011 im Februar 2012 erneut statt.

Termine

Lüneburg: 17./18.02.2012
Braunschweig: 24./25.02.2012

Dauer

12 Unterrichtsstunden

Unterrichtszeit

Fr. 15:30 – 18:45 Uhr
Sa. 09:00 – 16:00 Uhr

Kosten

129,00 Euro

Skizzieren und Darstellungszeichnen – Ideen entwickeln im Kundengespräch

Im Verkaufsgespräch mit Kunden sind häufig spontane und schnelle Freihandzeichnungen gefragt, um gemeinsam Ideen zu finden und Produktlösungen zu entwickeln. Oft hat man im Dialog eine Eingebung für die Erweiterung oder Verbesserung einer Idee, die schnell und für den Auftraggeber verständlich abgebildet werden soll. Hierbei bleibt selten die Zeit, eine detaillierte Entwurfszeichnung anzufertigen. Kreative Skizzen sind daher ein ideales Mittel, um Produkte, Leistungen und ihre verschiedenen Varianten unmittelbar darzustellen. Wie Sie schnell und sicher handwerkliche Ideen mit Papier und Bleistift visualisieren können, lernen und vertiefen Sie in diesem Aufbaukurs.

Termin

02./03.03.2012

Dauer

12 Unterrichtsstunden

Unterrichtszeit

Fr. 15:30 – 18:45 Uhr

Sa. 09:00 – 16:00 Uhr

Kosten

129,00 Euro

Der richtige Einsatz der Kamera – Grundlagen für den täglichen Gebrauch

Das Auge kauft mit – deshalb eignen sich Bilder ideal für die Darstellung und Präsentation eigener Arbeiten. Voraussetzung für optimale Fotoergebnisse ist der gekonnte und zielgerichtete Umgang mit der Kamera. In diesem Kurs werden an einem Wochenende theoretische und praktische Basics des Fotografierens und der Bild- und Lichtgestaltung dargelegt. Erfahren Sie, wie eine Kamera funktioniert und wie Sie die Qualität Ihrer Bilder durch Blende und Belichtung beeinflussen können. Bitte bringen Sie eine eigene Kamera (analog und/oder digital) und bereits existierende (Produkt-)Fotos mit. Aufgrund der hohen Nachfrage im Jahr 2011 wird dieser Grundlagenkurs im Mai 2012 erneut angeboten.

Termin

25./26.05.2012

Dauer

12 Unterrichtsstunden

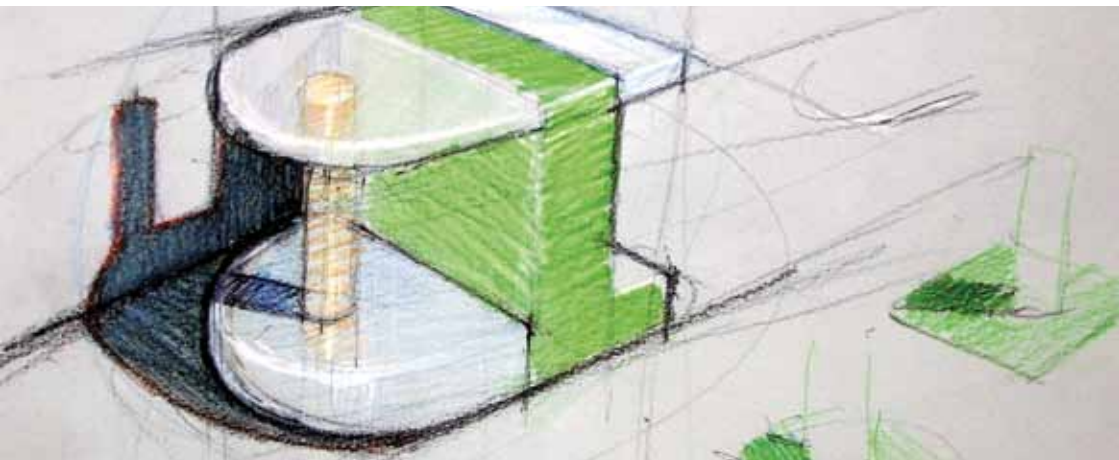
Unterrichtszeit

Fr. 15:30 – 18:45 Uhr

Sa. 09:00 – 16:00 Uhr

Kosten

129,00 Euro



Digitale Produktfotografie – Produkte gekonnt dokumentieren und in Szene setzen

Ob für Broschüren, Ausstellungsbewerbungen oder die eigene Internetseite – jeder Handwerksbetrieb benötigt gute Digitalbilder der angebotenen Produktpalette. Dieser Wochenendkurs richtet sich an Handwerkerinnen und Handwerker, die gelegentlich Produkte oder Leistungen selbst aufnehmen und dokumentieren möchten. Nach einer Einführung in die Digitaltechnik erlernen Sie die Grundlagen der werbewirksamen Produktpräsentation und digitalen Bildbearbeitung. Für jeden Teilnehmer steht ein eigener PC-Arbeitsplatz bereit. Zu dem Kurs nehmen Sie bitte bereits existierende (Produkt-)Fotos mit und eine eigene Digitalkamera, mit deren wichtigsten Bedienelementen Sie sich bereits vertraut gemacht haben.

Termin

08./09.06.2012

Dauer

12 Unterrichtsstunden

Unterrichtszeit

Fr. 15:30 – 18:45 Uhr

Sa. 09:00 – 16:00 Uhr

Kosten

129,00 Euro

Von der Idee zum Produkt – Zwei- und dreidimensionale Entwurfstechniken

Nachdem die Idee für ein neues Produkt gewachsen und mit einer Zeichnung zu Papier gebracht ist, folgt der nächste Schritt – der Entwurf bis zur Umsetzung und Optimierung im Modell. Zwei- und dreidimensionale Entwurfstechniken und Modelle eignen sich ideal dafür, um sich mit Kunden oder Mitarbeitern Klarheit über eine Produktidee zu verschaffen und gemeinsam entscheidende Fragen zu klären. Lernen Sie in diesem Wochenendkurs, wie Sie Ihre Entwürfe professionell in Modelle umsetzen und schnell eine Idee auf Sinnhaftigkeit und Umsetzbarkeit prüfen. Im Umgang mit verschiedenen Materialien, Techniken und Fertigungsmethoden erfahren Sie, mit welchen Kniffen ein Produkt verbessert werden kann. Der Kurs findet in der professionell ausgestatteten Designwerkstatt des Praxiszentrums statt.

Termin

15./16.06.2012

Dauer

12 Unterrichtsstunden

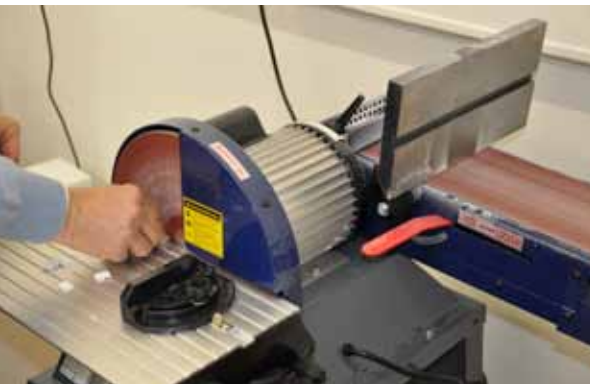
Unterrichtszeit

Fr. 15:30 – 18:45 Uhr

Sa. 09:00 – 16:00 Uhr

Kosten

129,00 Euro



Modul B.3: Mitarbeiter und der Umgang mit Kunden als Erfolgsfaktoren

Neben hochwertigen Produkten und Dienstleistungen sind motivierte Mitarbeiter und zufriedene Kunden die wichtigsten Erfolgsfaktoren eines Handwerksbetriebes. Die Beziehung zwischen Inhabern, Angestellten und Käufern kann durch vertrauensbildendes Verhalten, situationsgerechte Kommunikation und sicheren gegenseitigen Umgang gestaltet und gestärkt werden. Dieses Modul unterstützt Sie mit vier spannenden Einheiten bei der Verbesserung Ihrer Service- und Führungsqualitäten.

Kundenservice groß geschrieben – Begeistern Sie Kunden mit Ihren Qualitäten

Der erste Eindruck ist in der Regel ein bleibender, eine zweite Chance gibt es selten. Ihre Kunden müssen daher von Anfang an durch freundlichen Umgang und hochwertigen Service begeistert werden. Kleine, aber feine Details sollten zu Ihren täglichen Wegbegleitern gehören: Beginnen Sie den Kundenkontakt zum Beispiel mit einem netten Lächeln, überreichen Sie Ihre Visitenkarte oder beeindrucken Sie einen Auftraggeber durch das Tragen von Schuhüberziehern in seinem Haus. In dieser Veranstaltung erfahren Sie neben praxisnahen Tipps, worauf Käufer Wert legen und wie Sie ihre Erwartungen durch gut gestalteten Kundendienst mit Zusatzleistungen erfüllen und sogar übertreffen können.

Termine

Lüneburg: 09.10.2012
Braunschweig: 10.10.2012

Zeit

18:00 – 21:00 Uhr

Kosten

kostenfrei (mit Anmeldung)

Sprachgewandtheit – Der Ton macht die Musik

Nicht nur mit handwerklichen Fähigkeiten, sondern auch mit Worten kann man überzeugen und einen positiven Eindruck hinterlassen. Den richtigen Ton zu treffen, ist immer wichtig – sowohl im Umgang mit Käufern als auch mit Mitarbeitern. Sei es, um einen Auftrag zu generieren, die Kundenzufriedenheit zu erhöhen oder um Betriebsabläufe zu optimieren. Erfahren Sie in diesem Kurs, wie Sie mit einfachen, sofort anwendbaren Techniken zu Stimme, Redestil und Gestik Ihre Ausdrucksfähigkeit und Ihr sprachliches Auftreten verbessern können.

Termin

19./20.10.2012

Dauer

12 Unterrichtsstunden

Unterrichtszeit

Fr. 15:30 – 18:45 Uhr
Sa. 09:00 – 16:00 Uhr

Kosten

129,00 Euro

Modernes Mitarbeitermanagement – Angestellte meisterlich führen und motivieren

Ihre Angestellten stehen täglich im direkten Kontakt zu Kunden und repräsentieren Ihren Betrieb nach außen. Aber nur motivierte Mitarbeiter sind produktive Fachkräfte, die langfristig gute Arbeit leisten und ein positives Aushängeschild Ihres Unternehmens verkörpern. Das Entwickeln und die Ausgestaltung einer Führungspersönlichkeit zählen ebenso zu einem modernen Mitarbeitermanagement wie konstruktive Delegation, Zielvereinbarungen, Erfolgsbeteiligungen und Feedbackgespräche. In diesem Tageskurs lernen Inhaber und Führungskräfte des Handwerks, Mitarbeiter zu gewinnen, zu fördern und durch gutes Führungsverhalten, funktionierende interne Kommunikation und motivationsbildende Maßnahmen an den Betrieb zu binden.

Termin

10.11.2012

Dauer

8 Unterrichtsstunden

Unterrichtszeit

Sa. 09:00 – 16:00 Uhr

Kosten

89,00 Euro

Verkaufstraining – Kunden gezielter ansprechen und besser verstehen

Gerade handwerkliche Produkte und Leistungen, die einen hohen Planungs- und Erklärungsbedarf erfordern, müssen im Gespräch mit Kunden verständlich und anschaulich beschrieben werden. In diesem Kurs lernen Sie, ein Gespräch optimal zu gestalten, besser zu verkaufen, die richtigen Fragen zu stellen und Ihren Käufern aufmerksam zu zuhören. Es wird trainiert, auf unterschiedliche Kundenreaktionen gekonnt zu reagieren, mit Einwänden umzugehen und auch Reklamationen als Chance zu nutzen. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Verhandlungstechniken und -strategien steigern und zu einem kompetenten Verkäufer mit Persönlichkeit und Leidenschaft werden können.

Termin

16./17.11.2012

Dauer

12 Unterrichtsstunden

Unterrichtszeit

Fr. 15:30 – 18:45 Uhr

Sa. 09:00 – 16:00 Uhr

Kosten

129,00 Euro



Modul C.2: Grundlagen und Vertiefungen der Dienstleistungs- und Kommunikationsgestaltung

Die visuelle Wirkung eines Handwerksbetriebes ist der erste Kontakt zu Kunden und hinterlässt einen bleibenden Eindruck. Außendarstellung und Marketingmaßnahmen eines Betriebes sollten daher bestmöglich gestaltet sein. Dieses aus vier Einheiten bestehende Modul bietet Ihnen nützliche Tipps für die Entwicklung von Kommunikationsmitteln und Werbeaktionen, die Aufmerksamkeit erregen und Kunden neugierig machen. Gleichzeitig unterstützt es Sie, im Umgang mit Agenturen Ihre konkreten Vorstellungen auszudrücken.

Moskitomarketing zur außergewöhnlichen Kundenansprache – Kleiner Stich, große Wirkung

„Wenn Du meinst, Du bist zu klein, um etwas zu bewegen, dann hast Du offenbar noch keine Nacht in einem Zimmer zusammen mit einem Moskito verbracht.“ Dieser berühmte Ausspruch der Bodyshop-Gründerin Anita Roddick zeigt, dass auch klein erscheinende Maßnahmen mit wenig Einsatz eine ungeahnt große Wirkung erzielen können. Unter Moskitomarketing versteht man ungewöhnliche Aktionen mit geringem Budget, die sich daher ideal für Handwerksunternehmen eignen. In dieser Abendveranstaltung wird Ihnen gezeigt, wie Sie auf kreativem und kostengünstigem Wege lange und positiv im Gedächtnis von Kunden bleiben können.

Termine

Stade: 27.06.2012

Braunschweig: 28.06.2012

Zeit

18:00 – 21:00 Uhr

Kosten

kostenfrei (mit Anmeldung)

Direktmarketing – Werbefriefe, Kundenzeitschriften und Newsletter perfekt gestalten

Direktmarketingaktionen können Sie gezielt einsetzen, um neue Kunden zu gewinnen oder bestehende Konsumenten an Ihren Betrieb zu binden. Aber nur wenn Sie Ihre Mailings wie Werbefriefe und Newsletter durch die Brille des Kunden lesen, können Sie mit ihnen in den Dialog treten. Dieser Kurs behandelt an zwei Samstagen neben Aufbau, Gestaltung und Inhalten von Mailings weitere Grundlagen wie Auswahl der richtigen Zielgruppen, Budgetfestlegung und Erfolgskontrolle, die Sie bei der Optimierung von Entwürfen unterstützen. Lernen Sie in theoretischen und praktischen Übungen, was verkaufstarke Texte ausmachen und wie Sie die Vorteile für den Konsumenten hervorheben, um so gewünschte Reaktionen durch hohe Rücklaufquoten erzielen zu können. Bitte bringen Sie zum ersten Termin bereits vorhandene Direktmarketingmaterialien mit.

Termine

07.07. und 14.07.2012

Dauer

16 Unterrichtsstunden

Unterrichtszeit

Sa. 09:00 – 16:00 Uhr

Kosten

169,00 Euro

Internetauftritt – Optimaler Aufbau und pfiffige Inhalte für die virtuelle Visitenkarte

Das Internet ist zu einem der wichtigsten Kommunikationsmittel geworden und sollte auch im Handwerk fester Bestandteil jeder Marketingstrategie sein. Oftmals ist das Internet der erste Weg, auf dem sich Kunden über Unternehmen und ihre Leistungen informieren. Ein gut gestalteter und informativer Internetauftritt ist daher die virtuelle Visitenkarte Ihres Handwerksbetriebes. Dieser Wochenendkurs behandelt Basics wie den effektiven Aufbau einer Website, Content-Management-Systeme und Suchmaschinenmarketing. Lernen Sie, wie Sie eine eigene Internetpräsenz erstellen, pflegen und kundenorientierte Inhalte einbinden können. Jedem Teilnehmer steht ein eigener PC-Arbeitsplatz zur Verfügung.

Termin

07./08.09.2012

Dauer

12 Unterrichtsstunden

Unterrichtszeit

Fr. 15:30 – 18:45 Uhr

Sa. 09:00 – 16:00 Uhr

Kosten

129,00 Euro

Social Media im Handwerk – Twitter, Facebook und Co.

Das Web 2.0, auch als Mitmach-Internet oder Social Media bekannt, hat in den letzten Jahren das Nutzungsverhalten im Internet radikal verändert. Der Trend geht zu aktiv gestellten Informationen und lebendigen Websites. Treten Sie über neue Wege wie Facebook, Twitter und Qype mit Ihren Kunden in Kontakt, tauschen Sie sich mit Ihrer Zielgruppe aus und veröffentlichen Sie spannende Neuigkeiten zu Ihrem Betrieb. In diesem Kurs erfahren Sie, wann, wie und mit welchem Aufwand Sie Social Media-Elemente sinnvoll für Ihr Unternehmen einsetzen können, um die Interaktion mit Ihren Käufern zu verbessern und den eigenen Bekanntheitsgrad zu steigern.

Termin

21./22.09.2012

Dauer

12 Unterrichtsstunden

Unterrichtszeit

Fr. 15:30 – 18:45 Uhr

Sa. 09:00 – 16:00 Uhr

Kosten

129,00 Euro

Lehrgang E.1: Wohnberater HWK

Kundenorientierung ist seit jeher ein besonderes Qualitätsmerkmal des Handwerks. In Zeiten von „Alles ist erlaubt“ und einer immer stärkeren Individualisierung im privaten Bereich ist eine maßgeschneiderte Beratung nicht nur ein Muss, sondern auch ein Wettbewerbsvorteil. Der „Wohnberater HWK“ ist eine Weiterbildung für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Handwerks, die als Tischler, Raumausstatter, Metallbauer, Parkettleger, Stuckateure oder Maler und Lackierer tätig sind. Durch Besuch des Lehrgangs erhalten Sie praktische Hilfestellungen, wie die Vielfalt und Individualität Ihrer Kunden in konkrete gestalterische und stillichere Form gebracht wird. Lernen Sie, ein Beratungsgespräch mit Kunden ergebnisorientiert zu führen, Schritt für Schritt die Wünsche des Auftraggebers zu erkennen und zu präzisieren und für jeden Kunden ein maßgeschneidertes Wohnkonzept zu entwickeln. Eine Exkursion nach Hamburg und der direkte Einsatz der erlernten Inhalte in einer Lüneburger Wohnung runden den Lehrgang ab.

Der Wohnberater-Lehrgang ist förderfähig, bei Erfüllung der Förderkriterien zum Beispiel über das IWiN-Programm (Individuelle Weiterbildung in Niedersachsen).

Der Lehrgang wurde entwickelt von der „Werkakademie für Gestaltung und Design im Handwerk Niedersachsen e. V.“ und wird im Auftrag der Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade für das Praxiszentrum durchgeführt.

Inhalte

- Analyse und Konzepte
- Kultur- und Stilkunde
- Farbe und Wohnen
- Wohnen und Ambiente
- Zeichnen und Skizzieren
- Prüfung

Termine

16./17.03., 23./24.03., 30./31.03., 13./14.04.,
20./21.04., 27./28.04., 04./05.05. und
11./12.05.2012

Dauer

100 Zeitstunden

Unterrichtszeit

Fr. 14:00 – 18:30 Uhr
Sa. 09:00 – 17:00 Uhr

Kosten

1.800,00 Euro inkl. Materialien



Lehrgang E.2: Gestalter im Handwerk

Nutzen Sie das Werkstudium zum „Gestalter im Handwerk“, um Ihre gestalterischen Talente zu entwickeln, zu vertiefen und um fundierte Kenntnisse zu Design und Formgebung zu erwerben. Präsentieren Sie sich Kunden gegenüber als kompetenter und kreativer Dialogpartner für handwerkliche Gestaltungsideen und eröffnen Sie sich neue Marktchancen. Bilden Sie sich zum „Gestalter im Handwerk“ weiter – denn Gestalter/innen im Handwerk sind erfolgreicher.

Der Lehrgang vermittelt in 1.000 Stunden gestalterisches Wissen von den ersten Grundlagen bis zur Qualifizierung als „Staatlich anerkannte/r Gestalter/in im Handwerk“. Speziell auf handwerkliche Rahmenbedingungen zugeschnitten, gliedert sich der Lehrgang in vier Komponenten: Der Designkurs ist in sich geschlossen und schließt mit einem Zertifikat ab. Er muss als Prüfungsvoraussetzung absolviert werden, kann aber auch einzeln zum Herantasten an die Materie Gestaltung besucht werden. In den thematisch aufeinander aufbauenden Gestaltungskursen 1 bis 3 werden vertiefende und weiterführende gestalterische Fähigkeiten vermittelt. Der Lehrgang endet mit der Abschlussarbeit und der Able-

gung der Prüfung. Der Gestalter-Lehrgang wird im Auftrag der Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade von der „Werkakademie für Gestaltung und Design im Handwerk Niedersachsen e.V.“ für das Praxiszentrum durchgeführt.

Designkurs/Modul 1

Skizzieren und Kommunizieren, Grundlagen des Entwurfs, Farbe und Wirkung, Stilkunde und Designgeschichte 1, Kreativtechniken, Entwerfen 2, Darstellungstechniken, Farbe und Raum, Entwurfstechniken, Typografie und Layout 1, Corporate Identity, Farbe und Material, Fotografie, Corporate Design, Stilkunde und Designgeschichte 2, Grafik am Computer, Designgeschichte 3

Gestaltungskurs 1/Modul 2

Zeichnen, Darstellende Techniken, Grundlagen der Gestaltung, Formlehre, Farbige Gestalten, Farblehre, Kunst- und Kulturgeschichte, Experimentelles Gestalten

Gestaltungskurs 2/Modul 3

Zeichnen, Darstellende Techniken, Grundlagen der Gestaltung, Formlehre, Farbige Gestalten, Farblehre, Kunst- und Kulturgeschichte, Experimentelles Gestalten

Gestaltungskurs 3/Modul 4 (Prüfungskurs)

Zeichnen, Darstellende Techniken, Grundlagen der Gestaltung, Formlehre, Farbige Gestalten, Farblehre, Kunst und Kulturgeschichte, Experimentelles Gestalten

Termine

Frühjahr 2012 und auf Anfrage

Unterrichtszeit

Fr. 15:00 – 19:30 Uhr
Sa. 08:30 – 17:00 Uhr

Kosten/Dauer

- Designkurs
1.000,00 Euro,
17 Wochenenden
- Gestaltungskurs 1
1.000,00 Euro,
21 Wochenenden
- Gestaltungskurs 2
1.000,00 Euro,
21 Wochenenden
- Gestaltungskurs 3
1.000,00 Euro,
zzgl. 180,00 Euro
Prüfungsgebühr,
24 Wochenenden

Gesamtkosten

Der Studiengang umfasst 1.000 Zeitstunden und kostet insgesamt 4.000,00 Euro zzgl. 180,00 Euro Prüfungsgebühr.

Enthalten sind alle Materialien sowie Exkursionen nach Dessau und Hamburg (eigene Anfahrt).

Der Designkurs kann durch EU-Mittel gefördert werden. Die Kosten für den Lehrgang sind als berufliche Weiterbildung generell von der Steuer abzugsfähig.

Deine Hände werden Augen machen.

Mach Karriere als Gestalter im Handwerk!
Mit einem Studium an einer von über zehn
Gestaltungsakademien.



Handwerkskammer
Braunschweig-Lüneburg-Stade

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.



Anmeldung

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen für die zahlreichen Weiterbildungsangebote des Praxiszentrums für Verkauf und absatzorientierte Gestaltung. Füllen Sie einfach den beiliegenden Anmeldebogen aus und schicken ihn uns per Post, Fax oder E-Mail zu. Weitere Anmeldebögen stehen unter www.praxiszentrum-handwerk.de zum Download bereit. Bei Fragen zu unseren Angeboten helfen wir Ihnen gerne telefonisch oder in einem persönlichen Gespräch weiter.

Nach Kurs- oder Lehrgangsbuchung erhalten Sie eine schriftliche Anmeldebestätigung. Nachdem Sie an dem gebuchten Angebot erfolgreich teilgenommen haben, stellen wir eine Teilnahmebescheinigung für Sie und Ihre Unterlagen aus.

Bei kostenfreien Abendveranstaltungen gilt Ihre Anmeldung automatisch, es werden keine Anmeldebestätigungen versendet.

Sollte die maximale Teilnehmerzahl einer Veranstaltung, eines Kurses oder eines Lehrganges bereits erreicht sein, werden Sie umgehend von uns informiert und wir suchen gemeinsam nach einer Alternative.

Übernachtungen

Sie haben eine weite Anfahrt und möchten nach Besuch unserer Angebote in der Nähe übernachten? Gerne stellen wir eine Hotelliste für Sie zusammen oder vermitteln Ihnen bei Verfügbarkeit eine Übernachtung in den Gästehäusern der Handwerkskammer.

Teilnahmebedingungen (Auszug)

Vertragsabschluss

Mit der verbindlichen Bestätigung der Anmeldung kommt der Vertrag zustande.

Kosten

Die Kosten für Kurse und Lehrgänge werden mit Zugang der Rechnung fällig.

Rücktritt von der Kurs-Teilnahme

Die Anmeldung zum Kurs ist verbindlich. Nach erfolgter Anmeldung gelten für den Rücktritt folgende Bedingungen:

- Bei Rücktritt bis eine Woche vor Kursbeginn entstehen keine Kosten.
- Bei Rücktritt bis zu einem Tag vor Kursbeginn sind 50 % des jeweiligen Kurspreises zu zahlen.
- Bei einer Absage am Tag der Durchführung des Kurses ist in jedem Fall der volle Kurspreis zu entrichten.

Die Absage oder Kündigung kann telefonisch oder schriftlich bei dem angegebenen Ansprechpartner erfolgen.

Rücktritt von der Lehrgangs-Teilnahme

Bis spätestens 14 Tage vor Lehrgangsbeginn kann der Teilnehmer durch schriftliche Erklärung gegenüber dem Veranstalter zurücktreten. Für den Zeitpunkt des Rücktritts ist der Zugang der Rücktrittserklärung bei dem Veranstalter maßgebend. Vom 13. Tag vor Lehrgangsbeginn (erster Tag nach Ablauf der vorgenannten Rücktrittsfrist) bis zum Tag des Lehrgangsbegins ist ein Rücktritt in der vorgenannten Form mit folgender Maßgabe möglich:

Der Veranstalter kann einen pauschalierten Schadenersatz in Höhe von

- 30 % der Kosten bei Lehrgängen mit einer Dauer bis 240 Unterrichtsstunden (180 Zeitstunden)
- 15 % der Kosten bei Lehrgängen mit einer Dauer über 240 Unterrichtsstunden (180 Zeitstunden) verlangen.

Kann der Teilnehmer den Nachweis erbringen, dass dem Veranstalter ein wirtschaftlicher Nachteil nicht oder wesentlich niedriger als der genannte pauschalierte Schadenersatz entstanden ist, so hat der Veranstalter nur einen Zahlungsanspruch in Höhe des nachgewiesenen wirtschaftlichen Nachteils.

Rücktritt durch den Veranstalter

Der Veranstalter ist berechtigt, bei ungenügender Beteiligung, Ausfall eines Dozenten oder anderen zwingenden Gründen bis zum Beginn eines Kurses oder Lehrgangs diese abzusagen. Bereits bezahlte Kosten werden erstattet; weitergehende Ansprüche des Teilnehmers, insbesondere Schadenersatzansprüche, sind ausgeschlossen.

Die vollständigen Teilnahmebedingungen finden Sie im Internet unter:

www.hwk-bls.de

Anmeldeformular

Fax 04131 712-280

Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade
Praxiszentrum für Verkauf und absatzorientierte Gestaltung
Johannisstraße 13
21335 Lüneburg

Für folgende Angebote melde ich mich verbindlich an:

Kostenfreie Abendveranstaltung

Datum und Ort

Kurs/Lehrgang

Datum und Ort Kosten

Teilnehmerdaten

Name, Vorname

Geburtsdatum

Straße

PLZ, Ort

Beruf inkl. Abschluss

Telefon Fax

Mobiltelefon

E-Mail

Rechnungsanschrift (falls abweichend von Teilnehmerdaten)

Firma

Straße

PLZ, Ort

Diese Anmeldung ist verbindlich. Mit meiner Unterschrift erkenne ich die Teilnahmebedingungen an.

Ort, Datum Unterschrift

Weitere Anmeldeformulare unter www.praxiszentrum-handwerk.de

Handwerkskammer
Braunschweig-Lüneburg-Stade
Praxiszentrum für Verkauf und
absatzorientierte Gestaltung
Johannisstraße 13
21335 Lüneburg

Für Informationen steht Ihnen
gerne zur Verfügung:

Sarah-Lee Sljaka
Telefon 04131 712-161
Fax 04131 712-280
sljaka@hwk-bls.de

www.praxiszentrum-handwerk.de
www.hwk-bls.de

Bildquellen:

Fotolia

Werkakademie für
Gestaltung und
Design im Handwerk
Niedersachsen e. V.

Besuchen Sie das Praxiszentrum bei facebook
und werden Sie Fan:
www.facebook.com/praxiszentrum.handwerk