



# INFOBLATT

## MODULE & INHALTE

Wie ist die Weiterbildung aufgebaut?

Die Weiterbildung „Diplom-Bauproduktfachberater/in“ umfasst vier Module sowie eine Abschlussarbeit.  
Für jedes Modul sind im vorgegebenen Ausmaß Seminare bzw. Kurse zu absolvieren.

MODUL	BILDUNGSEINHEITEN*
Fach-Know-how	32
Verkaufstechniken	24
Persönlichkeitsbildung	16
Betriebswirtschaft	8
<b>GESAMT</b>	<b>80 + Abschlussarbeit</b>

\* Eine Bildungseinheit entspricht dabei einer Kurseinheit (50 - 60 Minuten).

## Modul: Fach-Know-how

Innerhalb des Moduls Fach-Know-how müssen folgende ba-Seminare absolviert werden:

### Vorgeschriebene Seminare Bildungseinheiten

ba-Baustoff-Know-How der Industrie 24

ba-Seminar: energieeffizientes Bauen für Baustoff-Fachberater/innen 8

### Gesamt 32

Alle namhaften Baustoffproduzenten bieten den Mitarbeitern von Baustoff-Fachhandlungen und Baumärkten ba-Baustoff-Know-how an. Die Baustoffproduzenten senden ihre Schulungsangebote direkt an die Baustoff-Fachhändler und Baumärkte. Anmeldungen erfolgen über Ihre Firma.

Nach Rücksprache mit dem ba können im Modul Fach-Know-how auch firmeninterne Seminare mit folgenden Inhalten für die Weiterbildung angerechnet werden:

- Praxisbezogene Produktschulungen
- Energieoptimiertes Bauen/Sanieren
- Bautechnik

Bitte kontaktieren Sie das ba, um die Anrechnung der firmeninternen Seminare zu vereinbaren.

## Modul: Betriebswirtschaft

Innerhalb des Moduls Betriebswirtschaft muss folgendes Seminar absolviert werden:

### Vorgeschriebenes Seminar Bildungseinheiten

ba-Seminar: Betriebswirtschaft für Bauproduktfachberater/innen 8

### Gesamt 8

Nach Rücksprache mit dem ba können im Modul Betriebswirtschaft auch firmeninterne Seminare mit folgenden Inhalten für die Weiterbildung angerechnet werden:

- Kostenstrukturen
- Kalkulation und Preisbildung
- Preisnachlass

Bitte kontaktieren Sie das ba, um die Anrechnung der firmeninternen Seminare zu vereinbaren.

## Modul: Verkaufstechniken

Innerhalb des Moduls Verkaufstechniken können Seminare bzw. Kurse mit folgenden Inhalten absolviert werden:

- Bedarfsermittlung
- Mehrpersonenverkauf
- Produktpräsentation
- Zusatzverkauf
- Argumentation (zB Preis, Rabatt, Nutzen)
- Telefonverkauf/Telefontraining
- Abschlusstechnik
- Kundenorientierung
- Einwandbehandlung
- Verkaufspsychologie
- Reklamationsbehandlung
- Außendienst

Neben Weiterbildungskursen bzw. Seminaren zu den angeführten Inhalten können auch Verkaufcoachings absolviert werden.

Siehe auch: Weiterbildungsempfehlungen

## Modul: Persönlichkeitsbildung

Innerhalb des Moduls Persönlichkeitsbildung können Seminare bzw. Kurse mit folgenden Inhalten absolviert werden:

- Teamfähigkeit
- Zeitmanagement
- Konfliktlösung
- Selbstpräsentation
- Kommunikationstraining
- Konstruktives Feedback
- Rhetorik
- Richtiges Benehmen („Knigge fürs Leben“)

Siehe auch: Weiterbildungsempfehlungen

\* Eine Bildungseinheit entspricht dabei einer Kurseinheit (50 - 60 Minuten).  
(Beispiel: Im Modul Verkaufstechniken müssen Seminare bzw. Kurse im Ausmaß von 24 Unterrichtsstunden besucht werden, das entspricht 3 ganzen Seminartagen zu 8 Stunden oder 6 halben Seminartagen zu 4 Stunden).