



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
GESAMT	80 + Abschlussarbeit

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

32 Bildungseinheiten*

Modul: Fach-Know-how

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

Vorgeschriebene Seminare Bildungseinheiten

Industrieseminare

ba-Seminar: „Nachhaltiges Bauen“ WEBINAR

Gesamt 32

Industrieseminare können Sie bei allen namhaften Baustoffherzeugern absolvieren. Erkundigen Sie sich direkt bei den Firmen, die für Sie von Interesse sind.

Sie finden auch Termine im Seminarkalender des ba's

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.

8 Bildungseinheiten*

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.

24 Bildungseinheiten

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

* 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).

10 Bildungseinheiten*

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

ba – Österreichische Baustoff
Ausbildungszentrum

3385 Gerersdorf, Eichenstraße 1A, OG
office@baustoff-ausbildung.at
02749/50 365 | 0664/50 22 660

