Broschüre für Unternehmen

FERNKURSE

für Küchenfachverkäufer:innen



NOVAMEDIA TRAIN

Küche einfach gut geschult

www.novamediatrain.de

TÜVRheinland ZERTIFIZIERT

Geprüfte Qualifikation
Gültigkeit: 3 Jahre

www.tuv.com
ID 0000068844

Inhaltsverzeichnis

03 Wir qualifizieren – Sie profitieren!

04 Ausbildung, wann immer Sie wollen!

05 Unsere Fachausbildung

06 Ausbildungsangebot und Kursinhalte

- 07 Variante A: "Der:die Küchenfachverkäuferin" mit Einführung in die Küchen-Planungssoftware am Beispiel KPS.MAX"
- 08 Variante B: "Der:die Küchenfachverkäufer:in"
- 16 Ausbildung "Der:die erfahrene Küchenfachverkäufer:in"
- 20 Online Kurs "Erfolgreich Verkaufen"
- 23 "Cockpit-Lizenz" für Unternehmen

24 Ablauf im Fernstudium

28 Betreuung im Fernstudium

36 Zu geeigneten Verkäufer:innen mit dem Affinitätenprofil®

40 Enterprise-Partnerschaft

41 Die Macher und Entwickler



mail@novamediatrain.de
✆ +49 (0) 89 215 689 35

Wir qualifizieren – Sie profitieren!

Sie suchen versierte Küchenfachverkäufer:innen und finden kaum mehr qualifizierte Talente am Arbeitsmarkt?

Warum nicht kostengünstig Anfänger und Quereinsteiger bei NOVAMEDIATRAIN ausbilden lassen?

Nehmen Sie die Ausbildung mit NOVAMEDIATRAIN doch einfach selbst in die Hand.

In unseren Fernkursen mit Ausbildung zum:zur Küchenfachverkäufer:in bieten wir Ihnen und Ihren Mitarbeitern eine Aus- und Weiterbildung auf besonders hohem Niveau an. Seit der Gründung der NOVAMEDIATRAIN im Jahr 2006 stehen wir mit den in der Branche bekannten Namen Walter Klee und Dirk Bender für Professionalität, Vertrauen, Pragmatismus und Begeisterung in der Ausbildung von Fachberater:innen und Fachplaner:innen der Möbel- und Heimeinrichtungsbranche.

Unternehmen und Partnern garantieren wir eine qualifizierte und aktuelle Ausbildung im Fernstudium – bei jedem Schritt unserer gemeinsamen Zukunft.

"Begeisterung steht bei uns für das kleine "Mehr", dass in der Begegnung mit Unternehmen und Partnern über das üblicherweise zu Erwartende hinausgeht."

Ausbildung, wann immer Sie wollen!

Bilden Sie mit NOVAMEDIATRAIN TÜV-geprüfte Küchenfachverkäufer:innen in 3 bis 6 Monaten für Ihr Unternehmen im praxisnahen Fernstudium aus.

Bei NOVAMEDIATRAIN bekommen Ihre Mitarbeitenden eine fundierte, moderne und praxisorientierte Ausbildung zum:zur Küchenfachverkäufer:in mit TÜV-Zertifikat als Nachweis für Ihr Können und Ihren Erfolg.

Wir kommen aus der gelebten Praxis, kennen die Kniffe und Tricks im Tagesgeschäft und zeigen Ihren Mitarbeitenden, wie der Küchenverkauf mit hoher Abschlussquote und zufriedenen Kund:innen gelingt. Vertrauen Sie unseren Profis.

Um die Organisation kümmern wir uns. So bleiben Sie ganz entspannt. Der persönliche Kontakt von Mensch zu Mensch wird bei uns großgeschrieben.

Unsere didaktisch geführten Online-Kurse bauen systematisch aufeinander auf. Mit individueller persönlicher Betreuung begleiten unsere Fach- und E-Trainer:innen Ihre Mitarbeitenden auf dem Weg zum:zur Küchenfachverkäufer:in in 6 spannenden Online-Kursen.

Warum wir auf eine Zertifizierung Ihrer Mitarbeitenden Wert legen hat einen einfachen Grund: Angehende Küchenfachverkäufer:innen können auf einen hohen Qualitätsstandard vertrauen. Bilden Sie Ihre Mitarbeitenden mit uns zu TÜV-zertifizierten Küchenfachverkäufer:innen aus.

"Wir wollen Menschen mit Pragmatismus für den Verkauf qualifizieren und begeistern."

Unsere Fachausbildung

Der Erfolg gibt uns recht. Unsere Abschlussquote reicht an die vergleichbar besten Fernausbildungen heran.

Derzeit beobachten wir in der Einrichtungsbranche einen stark zunehmenden Fachkräftemangel, dessen Höhepunkt aus unserer Sicht noch lange nicht erreicht ist. Hauptgrund hierfür ist, dass die Babyboomer-Generation den Arbeitsmarkt aus Altersgründen verlässt und die Lücken nicht geschlossen werden können. Immer größer werdende Verkaufsflächen im Küchen- und Möbelhandel und der Trend zum Customising heizen den Personalbedarf weiter an.

Der Begriff "Customising" steht für den in Deutschland bemerkenswerten Wertewandel. Repräsentative Küchen verdrängen das Auto als Statussymbol. Die Nachfrage nach hochwertigen Individual-Küchen steigt und damit auch der Bedarf an qualifiziertem Fachpersonal. Denn wer als Kunde oder Kundin viel Geld in eine Küche investiert, der erwartet zu Recht eine entsprechende Beratung und hat einen hohen Serviceanspruch.

Keine Frage, Verkäufer:innen mit hoher Beratungs- und Planungskompetenz waren schon immer gesucht – was dem dafür benötigten Fachwissen geschuldet ist. Starre und wenig flexible Ausbildungsmöglichkeiten und Personalbeschaffung über Abwerbung verbessern die Situation im Küchen- und Möbelfachhandel nicht wirklich. Die Probleme in der Branche werden lediglich verschoben und Fachpersonal muss immer teurer eingekauft werden.

Genau deshalb haben wir vor einigen Jahren NOVAMEDIATRAIN gegründet!

Unser Ziel ist es, eine fundierte und praxisgerechte Ausbildung anzubieten, die den hohen Anforderungen einer gelungenen Küchenplanung gerecht wird. Denn die differenzierte Praxiserfahrung ist ausschlaggebend, wenn es um Beratungskompetenz und Fehlerprävention im Küchenverkauf geht. Nichts verärgert Kunden und Kundinnen mehr als Planungsfehler, die aufgrund fehlender Erfahrung oder lückenhafter Ausbildung nachträglich mit hohen Kosten korrigiert werden müssen.

"Wir haben eine Ausbildung, die den hohen Anforderungen einer gelungenen Küchenplanung gerecht wird."

Ausbildungsangebot und Kursinhalte



NOVAMEDIATRAIN ist
spezialisiert auf das Training von
Küchenfachverkäufer:innen im Fernstudium.
Bei uns kommt das Wissen erfahrener Fachberater:innen
mit dem Wissen erfahrener E-Trainer:innen zusammen.

Bei uns arbeiten Expert:innen aus zwei Disziplinen zusammen. Die Inhalte unserer Schulungen sind genau abgestimmt auf den Bedarf von Küchenfachverkäufer:innen und basieren auf der Zusammenarbeit von Spezialisten und Spezialistinnen aus dem Distance Learning mit anerkannten Vertriebsprofis, die jahrelange Markt- und Vertriebserfahrung aus der Küchenbranche mitbringen. So profitieren Sie vom Wissen
zweier Welten.

Erfahren Sie mehr zum Ausbildungsangebot
mit den entsprechenden Inhalten.

"Pragmatismus hilft uns, schneller zu Entscheidungen zu kommen und schneller mit greifbaren Leistungen am Markt zu sein."

"Der:die Küchenfachverkäufer:in" mit Einführung in Küchen-Planungs-software am Beispiel KPS.MAX"



Ausbildung und Kursinhalte

Umfang:
7 Kurse (siehe Folgeseiten) im Fernstudium mit Diplom und TÜV-Zertifikat inkl. Webseminare und Einführung in Küchen-Planungssoftware (Kurs 04.1)

Dauer:
3 bis 6 Monate (Teilzeit oder Vollzeit) inklusive Abschlussprüfung – maximale Laufzeit 8 Monate

Voraussetzungen:
keine – erste Verkaufserfahrung wünschenswert

Kursgebühr:
1.990,00 EUR zuzüglich 19% Mehrwertsteuer

Fördermöglichkeiten:
www.novamediatrain.de

Zielgruppe:
Ideal für Einsteiger:innen mit erster Verkaufserfahrung oder für Neu- oder Quereinsteiger:innen mit räumlichem Vorstellungsvermögen, die Spaß an der Beratung anderer Menschen haben und sich gerne mit Planungen und moderner Technik im Zusammenhang mit Materialien wie Holz, Stein, Metall oder Ähnliches beschäftigen.

"Der:die Küchenfachverkäufer:in"



Ausbildung und Kursinhalte

Umfang:
6 Kurse (siehe Folgeseiten) im Fernstudium mit Diplom und TÜV-Zertifikat inklusive Webseminare

Dauer:
3 bis 6 Monate (Teilzeit oder Vollzeit) inklusive Abschlussprüfung – maximale Laufzeit 8 Monate

Voraussetzungen:
keine – erste Verkaufserfahrung wünschenswert

Kursgebühr:
1.690,00 EUR zuzüglich 19% Mehrwertsteuer

Fördermöglichkeiten:
www.novamediatrain.de

Zielgruppe:
Ideal für Einsteiger:innen mit erster Verkaufserfahrung oder für Neu- oder Quereinsteiger:innen mit räumlichem Vorstellungsvermögen, die Spaß an der Beratung anderer Menschen haben und sich gerne mit Planungen und moderner Technik im Zusammenhang mit Materialien wie Holz, Stein, Metall oder Ähnliches beschäftigen.

Kurs 01 Technisches Wissen

Online Trainings	Inhalte
Qualitäts- und Konstruktionsmerkmale	Korpus, Fachböden, Scharniere, Falt-und Softlifter, Sockel, Schubkästen und Auszüge, Arbeitsplatten und Wandabschlussleisten
Materialen und Oberflächen	Trägermaterialien, Arbeitsplatten, Oberflächen aus: Melaminharz, Folie , Schichtstoff, Lack, Furnier, Massivholz, Glas, und Acryl
Schrankabmessungen und Rastersysteme	Was sind Rastermaße, ergonomische Arbeitshöhe, Schranktypen und Abmessungen
Ecklösungen	Gleichschenklige und ungleichschenklige Ecklösungen
Navigation im Verkaufshandbuch	Wo finde ich was? Aufbau und Struktur der Verkaufshandbücher, Programmbeschreibungen, Preisindex, Preisgruppen, Planungshinweise, Fronten, Schranktypen



Kurs 02 Gestaltungselemente

Online Trainings	Inhalte
Nischenverkleidungen	Nischengestaltung, Nischenverkleidung mit Glasrückwänden, LED Nischenrückwände, Fliesenplan, Planungshinweise
Wangen und Abdeckböden	Planungen mit Wangen, Wangenschuh, Abschlusswangen, Insellösungen, Planungshinweise
Beleuchtung	Qualitäten des Lichts, Varianten der Beleuchtung, LED-Stromversorgung,- Planungshinweise
Gestaltung – Grifflose Küche	Linienführung, Hochschränke, Abdeckprofil, Geschirrspüler, Planungshinweise
Arbeitsplatten, Passleisten und Kranzprofile	Teilelisten, Arbeitsplatten, Schraubverbindungen, Wand-Anschlussprofile, Passleisten, Sockelblenden und Kranzprofile
Landhausküche	Gestaltungselemente, Fronten und Farben, Beiwerksfarben und Planungshinweise



Kurs 03 Einbaugeräte

Online Trainings	Inhalte
Herde und Backöfen	Herde und Backöfen, Nischengrößen, Bauformen, Beheizungsarten, Dampfgarer, Reinigung Backöfen, Zeitschaltuhr, Planungshinweise
Kochmulden und Kochfelder	Unterscheidung, Bauformen, Gaskochmulde, Kochen mit Induktion, Einbau, Kochfelder mit Dunstabzug, Planungshinweise
Dunstabzugshauben	Bauformen, Aufgaben der Dunstabzugshaube, Abluft oder Umluft, geplante Lüftungsleistung, offene Feuerstelle, Planungshinweise
Kühlen und Gefrieren	Einbaukühlgeräte, Kühl-Gefrierkombinationen, Unterbau- und Standgeräte, Auswahlkriterien, Sternekennzeichnung, Weinklimaschränke, Planungshinweise
Geschirrspüler	Bauformen, Einbaumöglichkeiten, Wirkungsweise, Spülprogramme, Fassungsvermögen, Planungshinweise



Kurs 04 Küchenplanungen

Online Trainings	Inhalte
Küchenformen und Bewegungsflächen	Küchenformen, Arbeits- und Bewegungsflächen, Planungshinweise
Arbeitszentren in der Küche	Vorrats, Vorbereitungs-, Koch- und Spülzentren
Essplätze in der Küche	Ergonomische Anforderungen, Bewegungsflächen, Planungshinweise
Insellösungen und Raumteiler	Gestaltungselement Kücheninsel, Varianten, Raumteiler, Lösungen und Planungshinweise
Technisches Zeichnen	Freihandzeichnung, Maßstab, Grundriss
Aufmaß nehmen	Grundlagen, Messpunkte, Winkel, Meterriss, Fenster und Dachschrägen aufmessen
Elektroinstallation	Elektroinstallation, wichtige Symbole, Höhenmaße, Anschlusswerte, Installationsplan, Planungsweise
Wasserinstallation	Wasseranschluss, Niederdruck/Hochdruck, Spüle, Geschirrspüler Abläufe, Planungshinweise



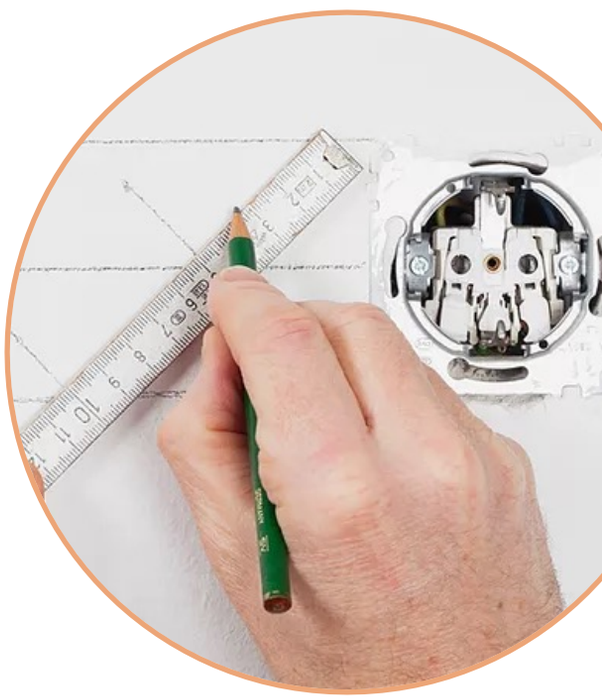
Kurs 04.1 KPS.MAX Küchen-Planungssoftware

Online Trainings	Inhalte
Online-Training	Einführung in die Küchenplanungssoftware am Beispiel KPS.MAX
Webseminar 1	Räume
Webseminar 2	Plandaten, Selektor, Inspektor, Schränke planen, Planungsvorgabe inklusive Hausarbeit
Webseminar 3	Besprechung Hausarbeit, Logik, Atbeitsplatten, Nischenverkleidungen, Beleuchtung, Installationen, Schrankausstattung
Webseminar 4	Winkel, Außenecke, Insellösungen, Dokumente erstellen
Kursabschluss	Prüfungsaufgabe mit dem Planungsprogramm erfolgreich bearbeiten



Kurs 05 Planerische Herausforderung

Online Trainings	Inhalte
Stumpfe und spitze Winkel	Problemstellungen bei stumpfen und spitzen Winkeln, Lösungen und Planungshinweise
Außenecken	Raumbedingte Außenecke, die Außenecke als Gestaltungselement, Planungshinweise
Dachschrägen	Wichtige Maße bei Dachschrägen und Dachgauben, Lösungen und Planungshinweise
Heizkörper	Planungssituationen, Integration des Heizkörpers in die Küchenplanung, Planungsfehler und Lösungen
Planungsfehler vermeiden	Arten der Planungsfehler, Darstellung der häufigsten Planungsfehler, Lösungsmöglichkeiten



Kurs 06 Erfolgreich Verkaufen

Online Trainings	Inhalte
Selbsteinschätzung zum Thema Kommunikation	Ausführliche Hinweise zur Selbsteinschätzung
Der erste Kontakt	Der erste Eindruck, Subjektive Wahrnehmung, die richtige Begrüssung
Fragetechnik	Die richtige Strategie, Aktiv Zuhören, Fragearten, Fragetechnik und Beispiele
Die Bedarfsanalyse	Vorteile der Bedarfsanalyse, Vorgehensweise, Checkliste
Die Angebotsprästentation	Präsentation, Nutzenargumentation
Einwandbehandlung	Einwand oder Vorwand, Möglichkeiten der Einwandbehandlung
Preispräsentation und Abschluss	Preisdiskussion, Taktiken der Preisvorstellung, Rabatte, Alternative Finanzierungen, Zusatznutzen



"Der:die erfahrene:r Küchenfachverkäufer:in"



Ausbildung und Kursinhalte

Umfang:
verkürzte Ausbildungszeit mit 2 Kursen
(Kurs 05 und Kurs 06) im Fernstudium
mit Diplom und TÜV-Zertifikat inklusive Webseminare

Dauer:
2 Monate inklusive Abschlussprüfung,
maximale Laufzeit 4 Monate

Voraussetzungen:
Abgeschlossene Berufsausbildung und mindestens eine 12-monatige Tätigkeit in einem Küchenstudio bestätigt durch den Arbeitgeber

Kursgebühr:
890,00 EUR zuzüglich 19% Mehrwertsteuer

Fördermöglichkeiten:
www.novamediatrain.de

Zielgruppe:
Geeignet für Profis, die schon umfangreiches Wissen aus der Praxis der Küchenplanung und des Küchenverkaufs mitbringen und ihre Kenntnisse mit zertifiziertem Abschluss auffrischen oder belegen wollen

Warum eine verkürzte Ausbildung?

Lassen Sie sich Ihre Fachkenntnisse und Qualifikation offiziell bestätigen – und werben Sie damit!

Viele erfahrene Küchenfachleute und Küchenstudio-Geschäftsführer verkaufen seit Jahren erfolgreich und qualifiziert Küchen, sind jedoch nicht zertifiziert und besitzen keine vorzeigbare Urkunde.

Dies kann erhebliche Nachteile mit sich bringen, wenn Ihre Wettbewerber gegenüber dem Endverbraucher mit entsprechenden Zertifikaten oder Urkunden werben. Mit einem Zertifikat als "TÜV Rheinland geprüfter Küchenfachverkäufer" von NOVAMEDIATRAIN zeigen Sie Ihre Kompetenz und Ihre Qualifikation und können damit online wie offline erfolgreich und besser werben. Die Urkunde – sichtbar platziert im Fenster Ihres Studios oder am Beratungsplatz Ihrer Fachverkäufer:innen – vermittelt Ihren Kunden, bei Ihnen gut beraten und betreut zu sein.

Gehören Sie zu den Ersten und zeigen Sie Ihren Kunden, was Sie können.

Darüber hinaus kann es von Vorteil für Sie sein, wenn Sie mehrere erfahrene Küchenfachverkäufer:innen beschäftigen, alle Mitarbeitenden auf ein aktuelles und qualitativ geprüftes Verkaufslevel zu bringen.

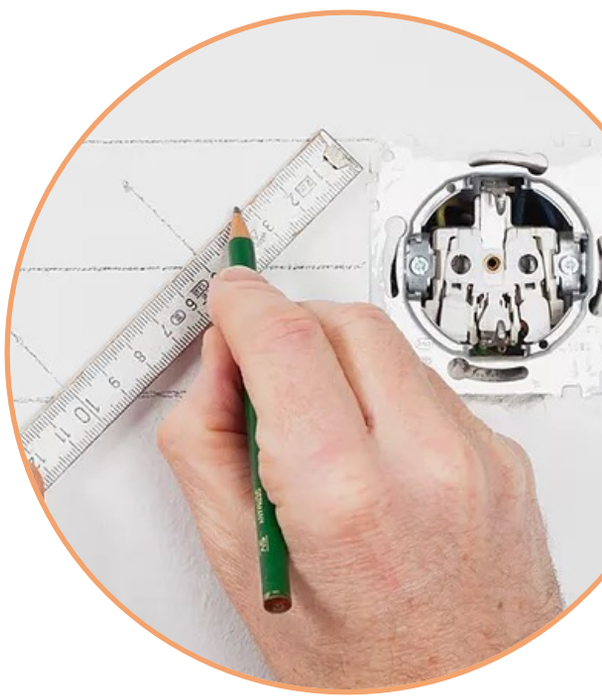
Gehören Sie zu den Ersten und nutzen Sie die Vorteile unserer Zertifizierung mit verkürzter Variante unserer Ausbildung zum:zur Küchenfachverkäufer:in. In nur 2 Monaten, bei einem wöchentlichen Aufwand von nur 8 Stunden, machen wir Sie oder Ihre Mitarbeiter zu "TÜV Rheinland geprüften Küchenfachverkäufer:innen".

Qualifizieren und zertifizieren Sie Ihre bereits erfahrenen Küchenfachverkäufer:innen.

Bestätigen Sie nachträglich Qualifikation mit unserem TÜV Rheinland-Zertifikat!

Kurs 05 F Planerische Herausforderung

Online Trainings	Inhalte
Materialien Oberflächen	Trägermateralien, Arbeitsplatten, Oberflächen aus: Melaminharz, Folie, Schichtstoff, Lack, Furnier, Massivholz, Glas und Acryl
Stumpfe und spitze Winkel	Problemstellungen bei stumpfen und spitzen Winkeln, Lösungen und Planungshinweise
Außenecken	Gestaltungselement Kücheninsel, Varianten, Raumteiler, Lösungen und Planungshinweisen.
Insellösungen Raumteiler	Wichtige Maße bei Dachschrägen und Dachgauben, Lösungen und Planungshinweise
Elektroinstallation	Elektroinstallation, wichtige Symbole, Höhenmaße, Anschlusswerte, Installationsplan, Planungshinweise
Planungsfehler vermeiden	Arten der Planungsfehler, Darstellung der häufigsten Planungsfehler, Lösungsmöglichkeiten



Kurs 06 F Erfolgreich Verkaufen

Online Trainings	Inhalte
Selbsteinschätzung zum Thema Kommunikation	Ausführliche Hinweise zur Selbsteinschätzung
Der erste Kontakt	Der erste Eindruck, Subjektive Wahrnehmung, die richtige Begrüssung
Fragetechnik	Die richtige Strategie, Aktiv Zuhören, Fragearten, Fragetechnik und Beispiele
Die Bedarfsanalayse	Vorteile der Bedarfsanalyse, Vorgehensweise, Checkliste
Die Angebotsprästentation	Präsentation, Nutzenargumentation
Einwandbehandlung	Einwand oder Vorwand, Möglichkeiten der Einwandbehandlung
Preispräsentation und Abschluss	Preisdiskussion, Taktiken der Preisvorstellung, Rabatte, Alternative Finanzierungen, Zusatznutzen



"Erfolgreich Verkaufen"



Ausbildung und Kursinhalt

Umfang:
1 Kurs (Kurs 06) mit NOVAMEDIATRAIN-Diplom inklusive 1 Verkaufs-Webseminar

Dauer:
6 Wochen im Fernstudium inklusive Abschlussprüfung, maximale Laufzeit 8 Wochen – entspricht Kurs 6 aus der Ausbildung für Küchenfachverkäufer:innen

Voraussetzungen:
Keine – erste Verkaufserfahrung wünschenswert

Kursgebühr:
490,00 EUR zuzüglich 19% Mehrwertsteuer

Fördermöglichkeiten:
www.novamediatrain.de

Zielgruppe:
Geeignet für Neueinsteiger, Quereinsteiger und erfahrene Verkäufer, die professionelle Kenntnisse im praxisorientierten Verkauf erwerben oder auffrischen wollen. Ein Kurs für alle, die Lust haben, Ihre Abschlussquote zu verbessern.

Warum "Erfolgreich Verkaufen"?

Verbessern Sie Ihre Abschlussquote

Selbst oder gerade wenn Ihre Mitarbeitenden zu den erfahrenen Küchenfachverkäufer:innen gehören, gibt es bei NOVAMEDIATRAIN die Möglichkeit, das Wissen im Rahmen eines reinen Fachverkaufskurses neu zu vertiefen oder aufzufrischen.

Wir bieten diesen Kurs auf Empfehlung einiger unserer Unternehmenskunden an, die vom Ergebnis der Küchenverkäufer-Ausbildung sehr begeistert waren und bei uns deshalb eine reine Fachverkäufer-Schulung in Auftrag gegeben haben. Sie ist seitdem fester und gut gebuchter Bestandteil unseres Ausbildungsangebotes.

Angefangen beim Erstkontakt mit Ihren Kund:innen über die gezielte und einfühlsame Bedarfsabfrage bis hin zur richtigen Fragetechnik – alles Wichtige und Wissenswerte wird in diesem Kurs aufgegriffen und in anschaulicher Form im Fernstudium vermittelt. Was ist mit der Einwandbehandlung? Wie geht man mit schwierigen Kunden um? Was sind die entscheidenden Kniffe und Tricks alter Hasen im Rahmen von Nutzenargumentation, Preisverhandlungen und der Gewährung von Rabatten? Wie kommt man am besten zum Abschluss?

Dieser kompakte und intensive Verkaufkurs gibt in von erfahrenen Verkaufsprofis sehr lebendig gestalteten Lerneinheiten die richtigen Antworten dazu.

Frischen Sie Ihre Verkaufskenntnisse auf und verkaufen Sie künftig noch erfolgreicher – mit zufriedeneren Kunden und Kundinnen.

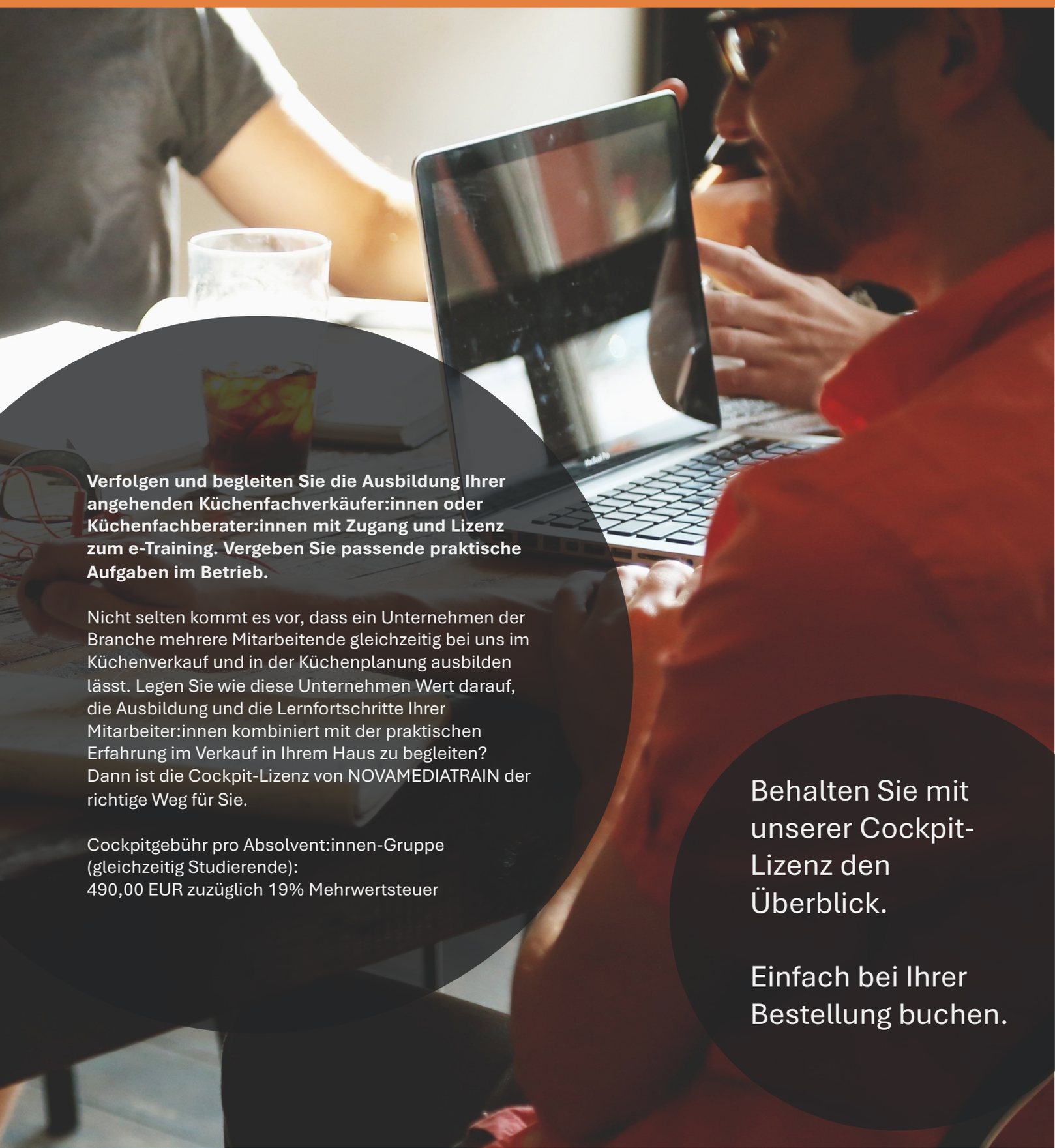
Unsere "kompakte Verkaufsausbildung" für angehende und erfahrene Profis im Fachgeschäft!

Kurs 06 Erfolgreich Verkaufen

Online Trainings	Inhalte
Selbsteinschätzung zum Thema Kommunikation	Ausführliche Hinweise zur Selbsteinschätzung
Der erste Kontakt	Der erste Eindruck, Subjektive Wahrnehmung, die richtige Begrüssung
Fragetechnik	Die richtige Strategie, Aktiv Zuhören, Fragearten, Fragetechnik und Beispiele
Die Bedarfsanalayse	Vorteile der Bedarfsanalyse, Vorgehensweise, Checkliste
Die Angebotsprästentation	Präsentation, Nutzenargumentation
Einwandbehandlung	Einwand oder Vorwand, Möglichkeiten der Einwandbehandlung
Preispräsentation und Abschluss	Preisdiskussion, Taktiken der Preisvorstellung, Rabatte, Alternative Finanzierungen, Zusatznutzen
Webseminar	Trainingsthemen – Voraussetzungen für den Verkaufserfolg, Struktur im Verkaufsgespräch, Bedarf oder Bedürfnis – ein wichtiger Unterschied, Präsentation und Abschluss



"Cockpit-Lizenz" für Unternehmen



Verfolgen und begleiten Sie die Ausbildung Ihrer angehenden Küchenfachverkäufer:innen oder Küchenfachberater:innen mit Zugang und Lizenz zum e-Training. Vergeben Sie passende praktische Aufgaben im Betrieb.

Nicht selten kommt es vor, dass ein Unternehmen der Branche mehrere Mitarbeitende gleichzeitig bei uns im Küchenverkauf und in der Küchenplanung ausbilden lässt. Legen Sie wie diese Unternehmen Wert darauf, die Ausbildung und die Lernfortschritte Ihrer Mitarbeiter:innen kombiniert mit der praktischen Erfahrung im Verkauf in Ihrem Haus zu begleiten? Dann ist die Cockpit-Lizenz von NOVAMEDIATRAIN der richtige Weg für Sie.

Cockpitgebühr pro Absolvent:innen-Gruppe (gleichzeitig Studierende):
490,00 EUR zuzüglich 19% Mehrwertsteuer

Behalten Sie mit unserer Cockpit-Lizenz den Überblick.

Einfach bei Ihrer Bestellung buchen.

Ablauf im Fernstudium



Alles über die Dauer, die Studienzeit, die Abschlussprüfung, die Anmeldung, die Betreuung und die Lernplattform für die Ausbildung zum:zur Küchenfachverkäufer:in im Fernstudium bei Novamediatrain

"Wir sind ein verlässlicher Partner, dem man Vertrauen entgegenbringt."

Dauer/Studienzeit

Die Dauer der Ausbildung im Fernstudium

Die Dauer der Ausbildung Ihrer Mitarbeitenden zum:zur Küchenfachverkäufer:in im Fernstudium beträgt im Regelfall drei bis sechs Monate. 2 Monate werden veranschlagt, wenn es um die Ausbildung zum:zur erfahrenen Küchenfachverkäufer:in geht.

Die angegebene Ausbildungsdauer entspricht der Zeit, die einer Ihrer Mitarbeitenden als Absolvent:in im Fernskurs nach unseren Erfahrungen in Teilzeit mit 8 Stunden pro Woche benötigt, um den Fernlernkurs mit Bestnoten anzuschließen.

Es handelt sich dabei um eine Regelzeit, die von Ihren Mitarbeitenden ohne finanzielle Veränderung – ohne weitere Kosten –, um 2 Monate überschritten werden darf. Die maximale Nutzungsdauer der Kurse für Küchenfachverkäufer:innen ist auf 8 Monate begrenzt und kann danach unter normalen Umständen nicht mehr verlängert werden.

Die Dauer der Ausbildung „ Erfolgreich Verkaufen“ beträgt 6 Wochen. Die Nutzungsdauer bei diesem Kurs beträgt maximal 8 Wochen.

Die vorgegebene Ausbildungszeit garantiert Bestnoten!

Abschlussprüfung

Abschlussprüfung Küchen-Fachverkäufer:in mit TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation

In Kooperation mit dem TÜV Rheinland können Sie für Ihre Mitarbeitenden und die weitere persönliche Vermarktung optional ein Zertifikat mit dem Titel "Küchen-Fachverkäufer:in mit TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation" erhalten. Dazu müssen Ihre Mitarbeitenden eine qualifizierte Prüfung ablegen. Diese Prüfung besteht aus:

- einer vorab zu lösenden Hausarbeit mit einer nach Vorgaben zu erstellenden Küchenplanung
- einer schriftlichen Online-Prüfung mit 60 Minuten-Test
- einer mündlichen Online-Prüfung über Webcam

Die Prüfungen sind online zu bearbeiten und zu absolvieren – zur mündlichen Prüfung senden wir Ihren Mitarbeitenden rechtzeitig eine Einladung zum Video-Termin.

Über die Lerneinheit können Ihre Mitarbeitenden sich zur TÜV-Prüfung anmelden. Dabei erfahren Ihre Mitarbeitenden auch alles Wissenswerte zur einmalig möglichen, jedoch kostenpflichtigen Wiederholung – sollten diese die Prüfung trotz entsprechender Vorbereitung nicht bestehen.



Absolventin:
Nadine Zimmermann

Wofür ein TÜV Prüfzeichen-Signet!

Sichtbar werden und Kompetenz zeigen!
Ihr TÜV-Zertifikat effektiv nutzen

Meist stehen bei Werbemaßnahmen – egal ob online oder offline – Produkte im Vordergrund. Wie wäre es, wenn Sie Ihr persönliches TÜV-Zertifikat oder das Ihrer Mitarbeitenden künftig als Produkt für die Vermarktung nutzen?

Effektives Marketing, auf der Hompage genauso wie auf Ihren Visitenkarten, Ihrem Firmenwagen und auf anderen Werbemitteln – darum geht es, wenn Sie sich Ihren Kunden gegenüber mit Ihrer TÜV Rheinland geprüften Qualifikation präsentieren.

Weiterbildung – Prüfung – und was kommt danach?

Die Lösung: Erwerben Sie das persönliche Prüfzeichen-Signets mit Eintrag auf "certipedia"

Zeigen Sie Flagge gegenüber Kund:innen und Partner:innen – je nachdem, wen Sie mit Ihrer neu gewonnenen Qualifikation erreichen wollen und erwerben Sie das persönliche Prüfzeichen-Signet.

Vermarkten Sie Ihre Kompetenz und Qualifikation und setzen Sie sich auch visuell deutlich vom Wettbewerb ab.





Anmeldung und Sicherheitsgarantie

Einfach anmelden mit Sicherheitsgarantie – bei uns auch mit der NOVAMEDIATRAIN-Sozialgarantie bei der Ausbildung zum:zur Küchenfachverkäufer:in

Wählen Sie den gewünschten Kurs für Ihre Mitarbeitenden aus und melden Sie sich jederzeit unverbindlich an mit einer Buchungsanfrage! Oder wir senden Ihnen die Unterlagen digital mit Anmeldeformular und Sie melden Ihre Mitarbeitenden danach schriftlich bei uns an.

Wir legen Wert darauf, dass Ihre Mitarbeitenden von unseren Fach- und E-Trainer:innen von Beginn an gut betreut werden.

Unsere Sicherheitsgarantien für Ihr Unternehmen bei Abbruch der Ausbildung zum:zur Küchenfachverkäufer:in

Wird die Ausbildung vorzeitig beendet und ist in Kurs 3 noch keine Abschlussprüfung erfolgt, können Sie die Absolvent:innen-Lizenz für eine:n andere:n Absolvent:in verwenden (Tauschlizenz). Diese Möglichkeit steht Ihnen für 12 Monate nach Abbruch durch den:die erste:n Absolvent:in zur Verfügung. Die Tauschlizenz kann auf eine Absolvent:innen-Lizenz nur einmal angewendet werden. Sie haben keine weiteren Kosten.

Bei uns sind Sie auch sonst auf der sicheren Seite. Sollten nach dem Beginn der Ausbildung Ihrer Mitarbeitenden zum:zur Küchenfachverkäufer:in Umstände eintreten, die es nicht sofort ermöglichen, die Ausbildung in der vorgeschriebenen Zeit fortzuführen bzw. abzuschließen, kommen wir Ihnen im Rahmen einer außerordentlichen Verlängerung oder einer temporären Unterbrechung entgegen. Sprechen Sie uns im Bedarfsfall im Rahmen dieser "Sozialgarantie" einfach an.

Wir wollen, dass Ihr Erfolg so gut wie immer bei uns gesichert ist.

Ausbildung Ihrer Mitarbeitenden mit Sicherheits-garantie

Die Lernplattform

Die Lernplattform –
www.küchenakademie.novamediatrain.com

Die Lernplattform ist das "Cockpit" der Ausbildung. Hier haben Ihre Mitarbeitenden alle Instrumente im Griff und im Blick und steuern die Ausbildung im Fernstudium vollkommen selbstständig und selbstbestimmt. Mit Ihren Mitarbeitenden legen Sie innerhalb der vorgegebenen Rahmenzeit von 3 bis 6 Monaten (Teilzeit oder Vollzeit) das Tempo und den Lernfortschritt Ihrer Mitarbeiter selbst fest. Ihre Mitarbeitenden können so online:

- jederzeit ortsunabhängig auf die Trainings zugreifen.
- aktuelle Infos abrufen.
- den Fortschritt ihrer Ausbildung im Auge behalten.
- sich für Webseminare im „virtuellen Webseminarraum“ anmelden.
- uns Feedback geben.
- ihre Kursscheine und Auszeichnungen einsehen und herunterladen.
- per internem Mitteilungssystem mit anderen Absolvent:innen kommunizieren.

Wenn Sie das Studium optimal von Seiten Ihres Unternehmens begleiten wollen, empfehlen wir nach Beendigung jedes Kurses ein kurzes Feedbackgespräch mit dem jeweiligen Vorgesetzten. So halten Sie die Motivation der Absolvent:innen hoch und können auf den persönlichen Bedarf während der Ausbildung besser eingehen.



Betreuung im Fernstudium



Alles über den Start, das Zugangskonto, den Lernprozess, die Betreuung und die Kurse bei der Ausbildung zum:zur Küchenfachverkäufer:in im Fernstudium bei Novamediatrain

"Wir sind ein verlässlicher Partner, dem man Vertrauen entgegenbringt."

Startwebseminar/Zugangskonto

Das Startwebseminar und das Zugangskonto

Sie bestimmen zusammen mit Ihren Mitarbeitenden, wann Sie loslegen wollen.

Wenige Tage nach Ihrer Anmeldung erhalten Ihre Mitarbeitenden ein persönliches Startpaket (beim Kurs einfach Verkaufen nur per Mail) mit Unterlagen zur Ausbildung und einer Einladung mit persönlichen Zugangsdaten zumgewünschten Fernlehrgang.

So können sich Ihre Mitarbeitenden schon im Vorfeld auf das Fernstudium vorbereiten und bei Bedarf ihre ersten persönlichen Termine mit Ihnen als Arbeitgeber bei eventueller Abwesenheit im Fernstudium absprechen.

Die Ausbildung beginnt mit erstmaliger Anmeldung auf unserer hauseigenen Lernplattform mit Zugang zum persönlichen Zugangskontos jedes Mitarbeitenden:

www.küchenakademie.novamediatrain.com

Wollen Sie Ihre Mitarbeitenden auch firmenintern begleiten, buchen Sie einfach unsere Cockpit-Lizenz hinzu. So ist garantiert, dass Sie die Lernschritte Ihrer Mitarbeitenden optimal mit praktischen Aufgaben – passend zum Lernfortschritt –, im Haus begleiten können.

Persönliches Startpaket für die gute Vorbereitung

Lernen im Studium

Flexibel und selbstbestimmt lernen im Fernstudium

Die Ausbildung ist für Ihre Mitarbeitenden in leicht überschaubare Lerneinheiten (WBT`s oder Web Based Trainings) gegliedert, um während der Ausbildung konzentrierte Lernphasen zu ermöglichen. So können Ihre Mitarbeitenden entweder neben Ihrem Beruf lernen oder sich den ganzen Tag auf Ihre Ausbildung konzentrieren – abhängig davon, was für Sie mit Ihren Mitarbeitenden geplant haben.

Der in den Lerneinheiten vermittelte Lernstoff ist leicht nachvollziehbar und mit multimedialen Elementen didaktisch und pädagogisch sinnvoll aufbereitet.

Schritt für Schritt werden Ihre Mitarbeitenden bis zur Prüfung zum:zur Küchenfachverkäufer:in durch die einzelnen Lernabschnitte geführt. Regelmäßige Übungs- und Wiederholungsaufgaben garantieren Ihren Mitarbeitenden dabei eine lückenloseund selbstbestimmte Erfolgskontrolle.

So bleiben Ihre Mitarbeitenden während des kompletten Fernlehrgangs in Ihrer Ausbildung flexibel und selbstbestimmt.

Didaktisch sinnvoll geführt, flexibel und selbstbestimmt

Betreuung im Fernstudium

Die Betreuung im Fernstudium

Bei der persönlichen Betreuung angehender Küchenfachverkäufer:innen heben wir uns vom Wettbewerb ab.

Fach- und e-Trainer:innen kümmern sich während der gesamten Ausbildungsdauer im Fernstudium um die individuellen Bedürfnisse unserer Absolvent:innen (Ihrer Mitarbeitenden).

Die Online-Einweisung wird im „Starterwebseminar“ von unseren E-Trainer:innen durchgeführt, die auch später für den persönlichen Support unserer Absolvent:innen bei technischen und organisatorischen Fragen zuständig sind.

Unsere Fachtrainer:innen beantworten alle Fragen zu fachlichen Themen und können von Ihren Mitarbeitenden zu den angegebenen Kernarbeitszeiten jederzeit kontaktiert werden. Zusätzlich bieten wir Coachings zu definierten Themen in Form von Webseminaren im Rahmen des Fernstudiums an.

Die Anmeldung zu diesen Webseminaren im "virtuellen Seminarraum" erfolgt für Ihre Mitarbeitenden oder Gruppen von Mitarbeitenden auf der Lernplattform. Zum Schließen von Wissenslücken können Ihre Mitarbeitenden optional an weiteren spezialisierten Webseminaren teilnehmen.

Betreuung über kompetente Fach- und E-Trainer:innen

Kurse und WBTs

Die Kurse im Fernstudium

Der Wissenstransfer erfolgt in erster Linie über unsere Online-Kurse, auch WBTs (Web-Based-Trainings) genannt. Sie sind quasi das Herzstück unserer Online-Ausbildung.

Die Lerneinheiten (WBT`s) können von Ihren Mitarbeitenden so oft wie nötig bearbeitet werden. Sie sind thematisch gegliedert und didaktisch aufeinander abgestimmt. Es geht für Ihre Mitarbeitenden als angehende:r beziehungsweise künftig TÜV-geprüfte:r Küchenfachverkäufer:in dabei nicht nur um das Erlernen der Grundlagen, sondern auch um den Erwerb des notwendigen Detailwissens.

Planerische Herausforderungen werden erläutert und praktikable Lösungen aufgezeigt. Zur besseren Veranschaulichung haben wir für die Absolvent:innen unserer Kurse Animationen und Videos implementiert. Damit Ihre Mitarbeitenden einen individuellen Wissens-Check durchführen können, schließt jede Lerneinheit (Web-Based-Training) im Fernkurs mit themenrelevanten Übungen ab.

Mit einer Cockpit-Lizenz können Sie Ihre Mitarbeitenden dabei optimal unterstützen.

Wiederholung so oft Sie wollen – in kleinen Lerneinheiten

Wissensvertiefung und Diplom

Wissens-Check, Einsendeaufgaben, Zertifikate und Diplom

Am Ende einer Lerneinheit (WBT) arbeiten Ihre Mitarbeitenden mit einem Wissenscheck und mit Einsendeaufgaben, um das frisch Erlernte zu vertiefen. Damit Ihre Mitarbeitenden Ihre Lernerfolge nach jedem Ausbildungsschritt realistisch einordnen können, müssen Wissens-Checks und Einsendeaufgaben selbstständig bearbeitet werden. Die Einsendeaufgaben können direkt digital eingereicht werden.

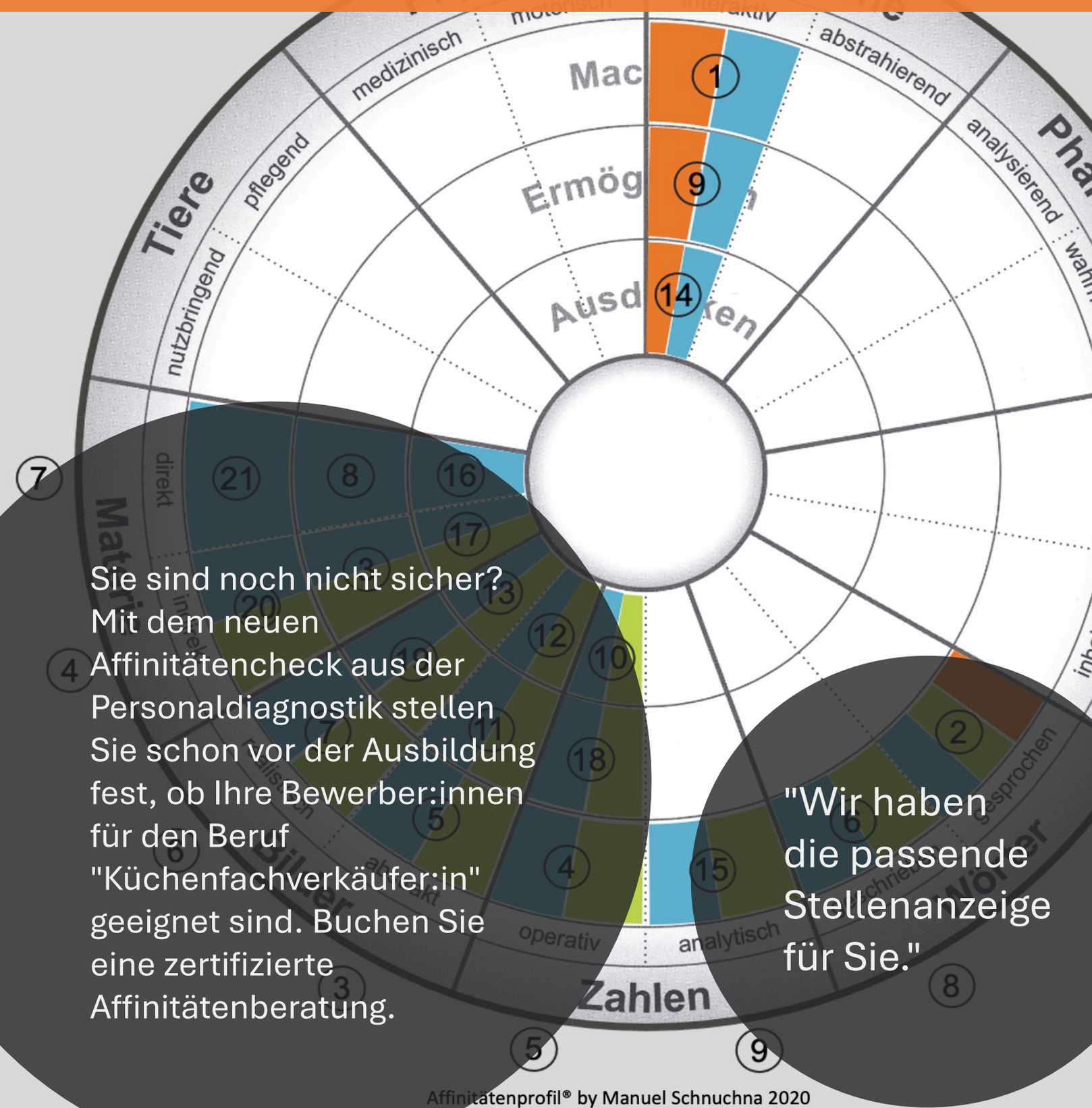
Unterstützung durch unsere Fachtrainer:innen ist dabei kurzfristig zu den regulären Betreuungszeiten zwischen 9:00 und 17:00 Uhr gewährleistet. Gelingt eine Anfrage von Seiten Ihrer Mitarbeitenden nicht sofort, besteht die Möglichkeit uns eine Nachricht über unsere Plattform zu hinterlassen. Wir melden uns dann sehr kurzfristig zurück.

Sofern das Ergebnis der Einsendeaufgabe Ihrer Mitarbeitenden die notwenige Punktzahl überschreitet, erhalten diese einen Kursschein sowie die dazugehörige Auszeichnung – das Kurszertifikat. Diese Zertifikate werden auf der Lernplattform hinterlegt. Die erzielten Noten der Einsendeaufgaben eines Kurses werden im Gesamtergebnis des NOVAMEDIATRAIN-Diploms miteingerechnet und anteilig berücksichtigt.

Der Notenschlüssel für die Bewertungen entspricht dem IHK-Notenschlüssel.

Wissenscheck und Einsende-aufgaben für die Prüfungs-vorbereitung

Zu geeigneten Verkäufer:innen mit dem Affinitätenprofil®



Haben Sie geeignete Verkäufer:innen?

Was müssen Ihre Mitarbeitenden an Fähigkeiten oder Affinitäten mitbringen, um im Küchenverkauf und in der Küchenplanung als Küchenfachberater:in erfolgreich zu sein? Was macht eine:n guten Küchenfachberater:in oder Küchenfachverkäufer:in aus?

Der Beruf eines Küchenfachverkäufers oder einer Küchenfachverkäuferin ist sehr vielseitig und abwechslungsreich. Neben einer Vorliebe für den Umgang mit Menschen und der damit verbundenen empathischen Fähigkeit im Verkaufsgespräch sollte ein:e angehende:r Absolvent:in mit einem guten räumlichem Vorstellungsvermögen Spaß an genauen Planungen mit Skizzen und Zeichnungen haben und ein gutes Verständnis für Technik und Materialien mitbringen. Wer darüber hinaus noch handwerkliches Geschick mitbringt, um sich mit den Küchenmonteur:innen während der Aufbauphase gut zu verständigen, passt perfekt in das Berufsbild von heute gefragten Küchenfachberater:innen oder Küchenfachverkäufer:innen. Wenn die grundsätzlichen Neigungen oder besser noch "Affinitäten" dahingehend stimmen, können Ihre Mitarbeitenden die Ausbildung bei uns sehr schnell durchlaufen. Unsere besten Absolvent:innen schaffen es im Vollzeitstudium, die Fernkurse in nur 3 Monaten zu absolvieren.

Wenn die folgende Beschreibung – aus Sicht eine:r Verkäufer:in formuliert –, auf Ihre Mitarbeitenden zutrifft, haben Sie in Ihrem Haus aufgrund "passender Affinitäten" beste Aussichten auf einen reibungslosen und qualifizierten Küchenverkauf.

- Sie haben Spaß am Umgang und an Gesprächen mit Menschen. Sie mögen es, sich in andere Menschen hineinzuversetzen und sind kommunikativ, ohne aufdringlich zu sein. Sie wissen, wann der richtige Zeitpunkt im Gespräch gekommen ist. Egal, ob Ihr:e Ansprechpartner:in Handwerker:in oder Professor:in ist – Sie stellen sich mit einer gewissen Leichtigkeit und Gewandtheit auf die Sprache Ihres Gegenüber ein. Sie können die Gefühle anderer Menschen gut nachempfinden und im Gespräch positiv auf andere und deren Einwände eingehen.

- Was wichtig ist, halten Sie gerne kurz schriftlich fest, um die Dinge zu dokumentieren. Es ist einfach für Sie, die Informationen auch in schriftlicher Form weiterzugeben. Sie halten auch gerne mal kurz per Mail oder auf Papier fest, was mit anderen besprochen wurde.

"Ihre Verkäufer:innen haben Spaß am Umgang und an Gesprächen mit Menschen – Sie stellen sich auf die Sprache Ihres Gegenübers ein."

Haben Sie geeignete Verkäufer:innen?

- Sie lieben es, zu planen und beschäftigen sich Zuhause und in Ihrer Umgebung bei Freunden und Bekannten gerne mit Veränderungen rund um Haus und Heimeinrichtung. Es fällt Ihnen leicht, eine grafische Zeichnung in Strichen aufs Papier zu bringen und Sie können sich das Geplante schon bildlich gut in seiner Dimension und späteren Umgebung vorstellen. Es gelingt Ihnen und macht Ihnen Freude, jemand anderem zu vermitteln, was Sie sich dabei gedacht haben.

- Mit Vergnügen beschäftigen Sie sich mit neuer Technik und Funktionen von Geräten, Maschinen und Computern. Sie wollen wissen, wie die Dinge funktionieren und freuen sich, wenn Sie dies anderen Menschen erklären können. Dabei finden Sie es angenehm und von Vorteil, wenn Technik und Software Ihnen und anderen dabei hilft, die täglichen Dinge einfacher und schneller zu bewältigen.

- Sie lieben oder bevorzugen Materialien wie Naturstein, Metall, Stein und Holz, mögen das haptische Gefühl, wenn Sie mit dem Finger darüber streichen und interessieren sich für deren Eigenschaften und für deren Bearbeitungsmöglichkeiten. Sie möchten auch andere dafür begeistern und deren Sinne dafür wecken. Sie können sich gut vorstellen, was unterschiedliche Materialien im Zusammenspiel miteinander bewirken, wie sie zusammenpassen, und denken sich selbst einfache Kombinationen aus.

- Sie beschäftigen sich gerne auch im handwerklichen Bereich und freuen sich, wenn es etwas zu reparieren gibt – im Umgang mit Werkzeug rund um Installationsangelegenheiten, Bearbeitung von Materialien und Konstruktionen. Zumindest wollen Sie verstehen, wie das Ganze funktioniert, wenn Sie selbst nicht mit Hand anlegen.

- Sie können kurze Entfernungen und Abstände gut einschätzen und Sie haben Freude daran oder finden es angenehm, die Dinge genauer zu messen, bevor Sie mit einer Planung oder dem Bau einer Sache loslegen. Sie neigen dazu, die Dinge genau zu berechnen, bevor Sie mit der Arbeit beginnen.

"Ihre Verkäufer:innen lieben es zu planen, zeichnen gerne in Skizzen und beschäftigen sich gerne mit Materialien. Sie mögen es ästhetisch und wenn die Dinge passen."

Haben Sie geeignete Verkäufer:innen?

- Vielleicht sind Sie auch ein:e gute:r Hobbyfotograf:in und/oder haben Freude an ästhetischen Bildern und mögen es, wenn Farben und Formen gut zueinander passen. Sie haben ein gutes Gefühl, wenn die Ästhetik in Bildern und im Zusammenspiel verschiedener Elemente gewahrt bleibt. Visuell haben Sie ein angenehmes Empfinden, wenn die Dinge gut miteinander harmonieren und zueinander passen.*

"Ihre Verkäufer:innen mögen neue Technik, beschäftigen sich gerne mit Geräten und erklären anderen mit Spaß, wie alles funktioniert."

Als Bildungsanbieter:in ist es uns wichtig, dass die Mitarbeitenden unserer Auftraggeber und Partner:innen erfolgreich bei der Sache sind. Deshalb helfen wir gerne mit einer persönlichen Beratung bei der Entscheidung – idealerweise mit einer Affinitätenberatung.

Fällt Ihnen die Entscheidung bei einem:r passenden Kandidat:in schwer und wollen Sie mehr Klarheit in Bezug auf die Eignung für die Tätigkeit und für Ihre Investition in die Ausbildung haben, empfehlen wir vor der Buchung eine Affinitätenberatung nach dem Affinitätenprofil® von Manuel Schuchna.

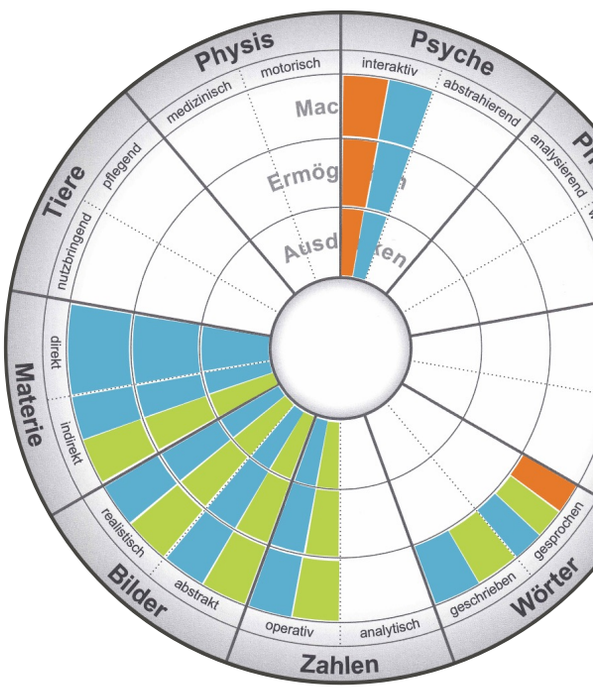
Diese brandneue Form der Personaldiagnostik zielt nicht auf die Psyche oder Persönlichkeit ab, sondern gleicht sachlich orientiert vorhandene Neigungen, Potentiale und Kompetenzen mit dem Tätigkeitsprofil ab.

Wir arbeiten im Netzwerk mit einem dafür ausgebildeten und lizensierten Affintätenberater, den Sie bei Bedarf vor Buchung mit einer kostenpflichtigen Beratung beauftragen können.

Individuelle Anfragen dazu richten Sie bitte formlos an:
m.winter@novamediatrain.de

Affinitätenprofil®

Küchenfachverkäufer:in



*Text Beschreibungen © by Mike Winter 2021 – Verwendung nur mit ausdrücklicher schriftlicher Zustimmung und Genehmigung des Autors

Enterprise-Partnerschaft

Ihr Unternehmen (Ihre Marke) als Schulungsanbieter



So arbeiten wir mit Ihnen zusammen:

Nutzen Sie unsere Sonderkonditionen bei langfristiger Zusammenarbeit und Ausbildung einzelner Mitarbeiter:innen oder bei der Gruppenausbildung – wir unterstützen Sie bis hin zur Entwicklung und Begleitung Ihrer eigenen Fernschulungen in Ihrem Hause.

Möglichkeit A:
Sie wollen einzelne Mitarbeiter:innen oder Gruppen fördern und unser Kursangebot entspricht dem professionellen Niveau, dass Sie sich wünschen? Sehr gerne sprechen wir mit Ihnen Sie über Konditionen und Leistungen im Individualpaket. Sprechen Sie uns einfach darauf an.

Möglichkeit B:
Individuelle Kurszusammenstellung oder Lehrgangsentwicklung. Wir entwickeln für Sie anhand unseres Leistungsportfolios maßgeschneiderte Fernlern-Ausbildungsangebote für Ihren ganz individuellen Bedarf – auf Wunsch und in Zusammenarbeit mit Ihren Marketing- und Personalfachleuten und in Ihrem eigenen Branding.

Enterprise-Partnerschaft: Sprechen Sie mit uns über Ihre individuelle Enterprise-Lösung.

Die Macher & Entwickler

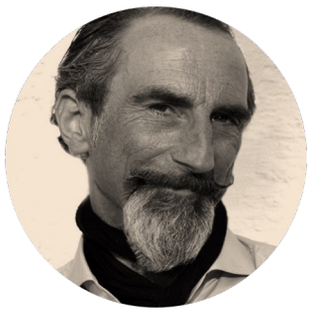
Dirk Bender



Kurskoordinator:in und zertifizierter E-Trainer (Fernuniversität Hagen) und Geschäftsführer

Dirk Bender kommt ursprünglich aus dem Verlagsgeschäft und war schon in der E-Learning-Branche, als es noch lange kein Iphone gab. Wer eine Akademie aufbaut, braucht Menschen wie Dirk, die sich mit ausgeprägter Denkermentalität Dingen wie Qualitätsmanagement, Datenschutz und Prozessen beschäftigen wollen und können – und selbst bei kompliziertem Textwerk und Behördendeutsch ruhig und besonnen bleiben.
Die unermüdliche Kraft für seine Konstanz und Beharrlichkeit bezieht er aus Besuchen in der Provence, wo er privat sein gutes Französisch trainiert und so auch beruflich damit punkten kann. Als Geschäftsführer der NOVAMEDIATRAIN, als entwicklungs- und dienstleistungsorientierter Menschenfreund und als sympathischer Treiber mit innovativem Esprit ist er eine ganz besondere Mischung. Er eckt so gut wie nie an, sagt eher "Ja" als Nein und unterstützt unser Team mit Gelassenheit und strategischem Weitblick im direkten und indirekten Kundenkontakt – B2B und B2C.

Andreas Werner



Design-Verantwortlicher und System-Koordinator

Was wäre ein Team im Bildungsbereich ohne den kreativen Kopf dahinter. Andreas Werner ist unser Mann und Ansprechpartner in Fragestellungen rund um Darstellung, Design, Film, Fotografie und was sonst noch so dazu ansteht. Er ist verdammt neugierig im positiven Kontext, sieht die Dinge scharf im Detail und kennt sich darüber hinaus bestens in Themen der IT und der Technik aus. Andreas ist einer unserer Motivatoren, der als innovativer Genuss- und Intelligenzmensch mit seiner freundlichen offenen humorvollen Art und seiner typisch bayrischen Lässigkeit bestechend locker durchs Privat- und Berufsleben geht. So kann er in jeder Lebenslage, bei der Arbeit im Team und im Umgang mit Kund:innen und Partner:innen begeistern. Geht es um vertriebliche Angelegenheiten im direkten Kundenkontakt, blüht er mit gnadenlos dunkler Sprecherstimme erst so richtig auf und holt seine Ansprechpartner:innen genau da ab, wo Sie Ihn gerade brauchen. Hätten wir Andreas (Anderl) nicht bei NOVAMEDIATRAIN im Team, sähe unsere Work-Life-Balance sicher weniger ausgewogen oder familien-, Partner- und Partnerinnen-freundlich aus.

Die Macher & Entwickler

Walter Klee

Lead Autor und Gründer



Was Walter Klee als Lead-Autor und Gründer bei NOVAMEDIATRAIN auszeichnet, ist die Tatsache, dass er selbst mit Hand anlegt und mit viel Humor und einem angeborenen Pragmatismus durchs Leben geht. Walter ist unser Urgestein und in der Möbel, Küchen- und Heimeinrichtungsbranche sprichwörtlich "bekannt wie ein bunter Hund". So manche bekannte Führungskraft im einschlägigen Küchenverkaufsgeschäft ist durch eine Schulung von Walter gegangen. Mit seiner Expertise ist Walter unsere Koryphäe für Küchenplanung und Küchenverkauf und unser hauptamtlicher firmeninterner Professor für angewandte Küchenpraxis. Wir freuen uns, dass Walter unserem Team deshalb auch noch in seinem wohlverdienten Teilruhestand weiter zur Seite steht. Absolvent:innen und anderen Menschen begegnet Walter mit Ehrlichkeit, Freundlichkeit und Scharfsinn. Das macht eine Begegnung mit Ihm für unterschiedlichste Ansprechpartner:innen mehr als angenehm – und bringt den Menschen in seinem Umfeld Erfolg.

NOVAMEDIA TRAIN
Küche einfach gut geschult

NOVAmediatrain GmbH
Adalbertstraße 110
80798 München

Handelsregister: HRB B254552
Registergericht: Handelsregister München
Vertreten durch die Geschäftsführer:
Dirk Bender

Kontakt
Telefon: +49 (0) 089 215 689 35
Telefax: +49 (0) 089 215 689 36
E-Mail: beratung@novamediatrain.de
Web: www.novamediatrain.de

Umsatzsteuer
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
gemäß §27 a Umsatzsteuergesetz:
DE 194070585



"Küche einfach gut geschult"