



Broschüre für Unternehmen

FERNKURSE

für Küchenfachverkäufer:innen



NOVAMEDIA
TRAIN
Küche einfach gut geschult

www.novamediatrain.de

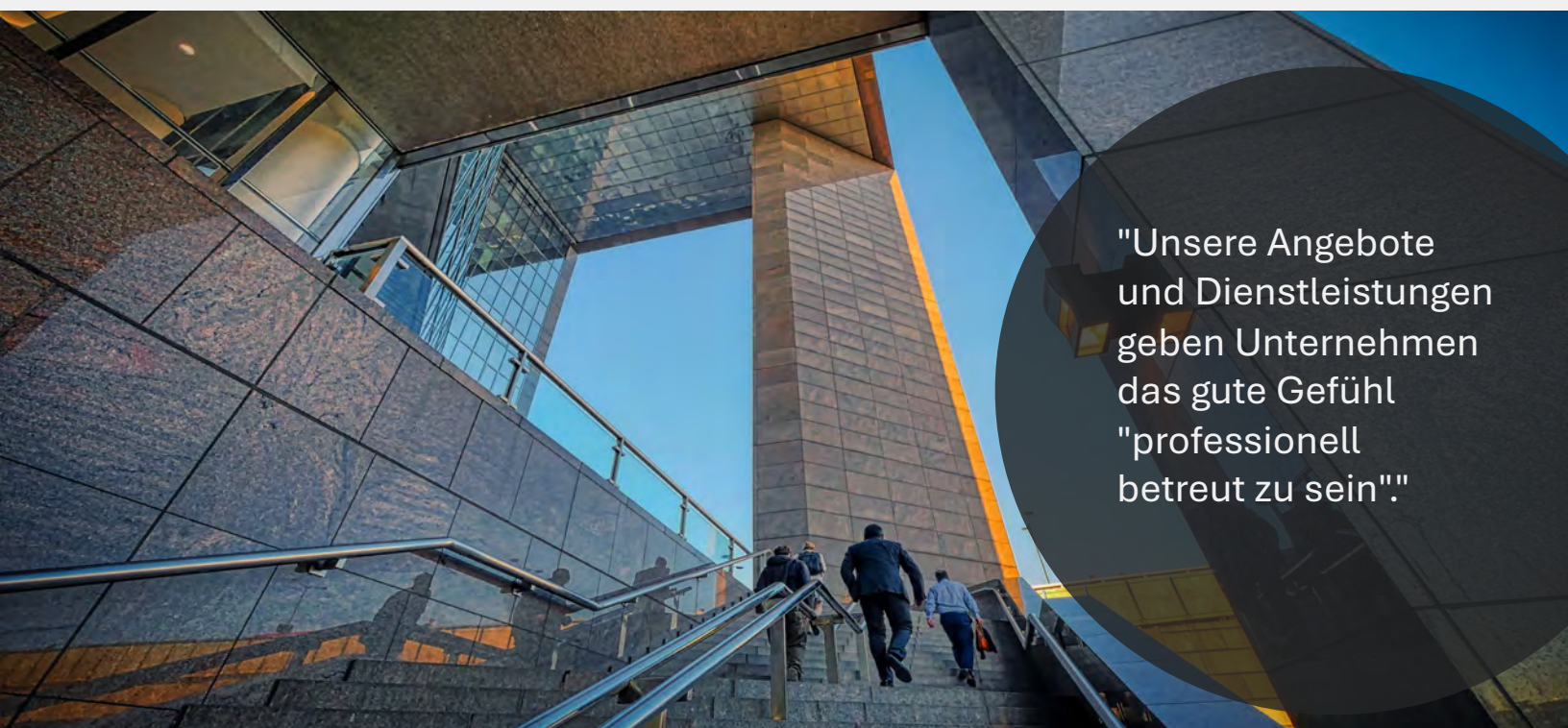


Geprüfte
Qualifikation
Gültigkeit:
3 Jahre
www.tuv.com
ID 000068844



Inhaltsverzeichnis

- 03 Wir qualifizieren – Sie profitieren!
- 04 Ausbildung, wann immer Sie wollen!
- 05 Unsere Fachausbildung
- 06 Ausbildungsangebot und Kursinhalte
- 07 Lehrgang 1: "Der:die Küchenfachverkäufer:in ohne Küchen-Planungssoftware KPS.MAX inklusive NOVAMEDIATRIN Zertifikat"
- 09 Lehrgang 2: "Der:die Küchenfachverkäufer:in mit Küchen-Planungssoftware KPS.MAX inklusive NOVAMEDIATRIN Zertifikat"
- 11 Optional buchbar: "TÜV Rheinland Abschlussprüfung mit Zertifikat"
- 20 "Küche Power UP" mit Mentoring on the Job
- 23 "Cockpit-Lizenz" für Unternehmen
- 24 Ablauf im Fernstudium
- 30 Betreuung im Fernstudium
- 36 Zu geeigneten Verkäufer:innen mit dem Affinitätenprofil® Enterprise-Partnerschaft
- 41 Die Macher und Entwickler



"Unsere Angebote und Dienstleistungen geben Unternehmen das gute Gefühl "professionell betreut zu sein!"

Wir qualifizieren – Sie profitieren!

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

Warum nicht kostengünstig Anfänger und Quereinsteiger bei NOVAMEDIA TRAIN ausbilden lassen?

Nehmen Sie die Ausbildung mit NOVAMEDIA TRAIN 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 NOVAMEDIA TRAIN 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 5 bis 10 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 8 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 NOVAMEDIATRAIN- und 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 NOVAMEDIATRIN gegründet!

Unser Ziel ist es, eine fundierte und praxismgerechte 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 Vertriebs Erfahrung 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 ohne Küchen-Planungssoftware KPS.MAX inklusive NOVAMEDIATRAIN Zertifikat"

Umfang, Dauer und Voraus- setzungen

UMFANG:

7 Kurse (ohne KPS.MAX) im Fernstudium mit NOVAMEDIATRAIN Zertifikat inklusive Webseminare

DAUER:

5 bis 10 Monate (Teilzeit oder Vollzeit) inklusive Abschlussprüfungen – maximale Laufzeit 12 Monate

VORAUSSETZUNGEN:

auch für Neu- oder Quereinsteiger:innen keine besonders große Hürde:

- Sie sollten sehr gut Deutsch auf dem Niveau B1 sprechen, da ein relativ hohes Sprachniveau - möglichst nahe an der Muttersprache - erforderlich ist, um die Lernkurse erfolgreich zu absolvieren.
- Sie sollten Lust haben, in einem kreativen Umfeld zu arbeiten.
- Sie sollten kommunikativ sein und auf Kundenwünsche eingehen können.
- Sie sollten eine Affinität zur Planung und Gestaltung von Räumen haben.

"Der:die Küchenfachverkäufer:in ohne Küchen-Planungssoftware KPS.MAX und NOVAMEDIATRRAIN Zertifikat"

Kursgebühr, Zielgruppe und Kurse

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.

KURSE:

- Kurs 01: Technisches Wissen
- Kurs 02: Umfeld
- Kurs 03: Einbaugeräte
- Kurs 04: Grundlagen Küchenplanung
- Kurs 05: mit KPS.MAX entfällt
- Kurs 06: Planerische Herausforderungen
- Kurs 07: Erfolgreich Verkaufen (inklusive Küchen
Online Verkaufen)
- Kurs 08: Abschluss Küchenfachverkäufer:in

"Der:die Küchenfachverkäufer:in mit Küchen-Planungssoftware KPS.MAX und NOVAMEDIATRAN Zertifikat"

Umfang, Dauer und Voraus- setzungen

UMFANG:

8 Kurse (siehe Folgeseiten) im Fernstudium mit NOVAMEDIATRAN Zertifikat inklusive Webseminare und Einführung in Küchen-Planungssoftware KPS.MAX (Kurs 05)

DAUER:

5 bis 10 Monate (Teilzeit oder Vollzeit) inklusive Abschlussprüfungen – maximale Laufzeit 12 Monate

VORAUSSETZUNGEN:

auch für Neu- oder Quereinsteiger:innen keine besonders große Hürde:

- Sie sollten sehr gut Deutsch auf dem Niveau B1 sprechen, da ein relativ hohes Sprachniveau - möglichst nahe an der Muttersprache - erforderlich ist, um die Lernkurse erfolgreich zu absolvieren.
- Sie sollten Lust haben, in einem kreativen Umfeld zu arbeiten.
- Sie sollten kommunikativ sein und auf Kundenwünsche eingehen können.
- Sie sollten eine Affinität zur Planung und Gestaltung von Räumen haben.

"Der:die Küchenfachverkäufer:in mit Küchen-Planungssoftware KPS.MAX und NOVAMEDIATRRAIN Zertifikat"

Kursgebühr, Zielgruppe und Kurse

KURSGEBÜHR:
2.390 EUR zuzüglich 19% Mehrwertsteuer

FÖDERMÖGLICHKEITEN:
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.

- KURSE:**
- Kurs 01: Technisches Wissen
 - Kurs 02: Umfeld
 - Kurs 03: Einbaugeräte
 - Kurs 04: Grundlagen Küchenplanung
 - Kurs 05: Küchen-Planungssoftware am Beispiel KPS.MAX
 - Kurs 06: Planerische Herausforderungen
 - Kurs 07: Erfolgreich Verkaufen (inklusive Küchen Online Verkaufen)
 - Kurs 08: Abschluss Küchenfachverkäufer:in

Optional buchbar: "TÜV Rheinland Abschlussprüfung mit Zertifikat"

TÜV Rheinland Abschlussprüfung mit Zertifikat "Küchenfachverkäufer:in mit TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation"

Auf Wunsch können Sie eine TÜV Rheinland Prüfung mit Hilfe von NOVAMEDIATRIN absolvieren. Die Kosten sind nicht in der Lehrgangsgebühr enthalten, deshalb muss die Buchung separat erfolgen.

Diese Prüfung besteht aus:

- einer schriftlichen Online-Prüfung mit 60 Minuten-Test
- einer mündlichen Online-Prüfung über Webcam (30 Minuten)

PRÜFGEBÜHR:
450.- EUR zuzüglich 19% Mehrwertsteuer



Geprüfte
Qualifikation
Gültigkeit:
3 Jahre



www.tuv.com
ID 0000085153

Kurs 01

Technisches Wissen

Online Trainings

Inhalte

Bestandteile der Küche

Korpus, Fachböden, Scharniere, falt- und Softlifter, Sockel, Schubkästen und Auszüge, Arbeitsplatten und Wandabschlussleisten

Materialien 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

Durchschnittliche Lernzeit:

ca. 41 Stunden



Kurs 02

Umfeld

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

Grifflose Küche

Linienführung, Hochschränke, Abdeckprofil, Geschirrspüler, Planungshinweise

Gestaltungselemente

Teilelisten, Arbeitsplatten, Schraubverbindungen, Wand-Anschlussprofile, Passleisten, Sockelblenden und Kranzprofile, Fronten und Farben, Beiwerksfarben und Planungshinweise

Durchschnittliche Lernzeit:

ca. 31 Stunden



Kurs 03

Einbaugeräte & Elemente

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

Dunstabzug | Hauben und Muldenlüfter

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

Spülzentrum

Spülbecken, Armaturen, Abfalltrennsysteme, Heißwasser und Aufbereitung

Durchschnittliche Lernzeit:

ca. 50 Stunden



Kurs 04

Grundlagen Küchenplanung

Online Trainings

Inhalte

**Küchenformen und
Bewegungsflächen**

Küchenformen, Arbeits- und Bewegungsflächen,
Planungshinweise

**Arbeitszentren
in der Küche**

Vorrats-, Vorbereitungs-, Koch- und Spülzentren

**Aufmessen und Aufmaß
nehmen**

Grundlagen, Messpunkte, Winkel, Meterriss, Fenster und
Dachschrägen aufmessen

**Elektro-, Wasser- und
Sonstige Installationen**

Elektroinstallation, wichtige Symbole, Höhenmaße,
Anschlusswerte, Installationsplan, Wasseranschluss,
Niederdruck/ Hochdruck, Spüle, Geschirrspüler
Abläufe, Planungshinweise, Gasinstallationen, Abluft

Durchschnittliche Lernzeit:

ca. 31 Stunden



Kurs 05

KPS.MAX Küchen-Planungssoftware

Online Trainings

Inhalte

Online-Training

Einführung in die Küchen-Planungssoftware am Beispiel KPS.MAX

Webseminar 1

Räume

Webseminar 2

Plandaten, Selektor, Inspektor, Schränke planen, Planungsvorgabe inklusive Hausarbeit

Webseminar 3

Besprechung Hausarbeit, Logik, Arbeitsplatten, Nischenverkleidungen, Beleuchtung, Installationen, Schrankausstattung

Webseminar 4

Winkel, Außenecke, Insellösungen, Dokumente erstellen

Durchschnittliche Lernzeit:

ca. 25 Stunden



Kurs 06

Planerische Herausforderung

Online Trainings

Inhalte

Besondere Raumvorgaben

Problemstellungen bei stumpfen und spitzen Winkeln, Heizkörper, Außenecken, Lösungen und Planungshinweise

Insellösungen, Raumteiler

Gestaltungselement Kücheninsel, Varianten, Raumteiler, Lösungen und Planungshinweisen

Dachschrägen

Wichtige Maße bei Dachschrägen und Dachgauben, Lösungen und Planungshinweise

Planungsfehler

Arten der Planungsfehler, Raumgeometrie - Fehlerquellen, Aufmaßfehler, Darstellung der häufigsten Planungsfehler, Lösungsmöglichkeiten

Durchschnittliche Lernzeit:

ca. 40 Stunden



Kurs 07

Erfolgreich Verkaufen

Online Trainings

Inhalte

Selbsteinschätzung - Kommunikation

Ausführliche Hinweise zur Selbsteinschätzung

Der erste Kontakt

Der erste Eindruck, Subjektive Wahrnehmung, die richtige Begrüßung

Die Fragetechnik

Die richtige Strategie, Aktiv Zuhören, Fragearten, Fragetechnik und Beispiele

Die Bedarfsanalyse

Vorteile der Bedarfsanalyse, Vorgehensweise, Checkliste

Argumentation und Demonstration

Präsentation, Nutzenargumentation

Einwandbehandlung

Einwand oder Vorwand, Möglichkeiten der Einwandbehandlung

Preispräsentation und Abschluss

Preisdiskussion, Taktiken der Preisvorstellung, Rabatte, Alternative Finanzierungen, Zusatznutzen

Online Verkaufen/Präsentieren

Praxistraining für den persönlichen Verkauf von Küchen – Hybrid und/oder Online

Durchschnittliche Lernzeit:

ca. 68 Stunden



Kurs 08

Abschlussarbeit Küchenfachverkäufer:in

Online Trainings

Inhalte

Hausarbeit

Abschließende Hausarbeit mit konkreter Aufgabenstellung aus der Praxis in Bezug auf die im Fernlehrgang vermittelten Inhalte

Online-Wissens-Check

Ergänzende Abfrage und Prüfung zu verkaufs- und planungsrelevanten Inhalten

Webseminar

Online Verkaufen/Präsentieren

Durchschnittliche Lernzeit:

ca. 10 Stunden

Durchschnittliche Lernzeit aller Kurse inklusive KPS.MAX

ca. 296 Stunden



"Küche Power UP" mit Mentoring on the Job

Das neue Mentoring on the Job: Individuelle Vertiefung von Ausbildungskennnissen

Willkommen beim individuellen Küche-Power-UP-Programm von NOVAMEDIATRIN, speziell entwickelt für erfolgreiche Absolvent:innen unserer Ausbildung und unerfahrene Küchenplaner:innen, die mit Unterstützung erfahrener Fachleute Fehler vermeiden und mehr Sicherheit bei der Küchenplanung und im Küchenverkauf gewinnen möchten.

In einem dreistufigen Prozess ermöglichen wir Ihnen, Ihre bereits erworbenen Kenntnisse effektiv und nachhaltig zu vertiefen und bei Bedarf zu korrigieren. In drei Stufen bieten wir praxisnahe Überprüfungen von realen Küchenplanungen an, um Planungsfehler zu vermeiden und sorgen durch individuelle Betreuung dafür, dass Ihre Fähigkeiten und Ihr Know-how auf das nächste Level gehoben werden.



Küche Power
UP

"Küche Power UP" mit Mentoring on the Job

Warum ist unser Küchen-Power-UP sinnvoll?

Unser Küchen-Power-UP ist darauf ausgerichtet, die theoretischen Grundlagen der Ausbildung und Küchenplanungen von wenig erfahrenen Küchenfachverkäufer:innen in die fehlerfreie praktische Anwendung zu überführen. Dadurch stellen wir sicher, dass Sie zu Beginn Ihrer Tätigkeit nicht nur über das Wissen verfügen, sondern es auch erfolgreich in realen Kundensituationen von Beginn an fehlerfrei anwenden können.

Küche Power UP-Stufen im Detail

Stufe 1: Kreative Küchenplanung nach Bedarfsermittlung (Fokus auf Kundenwünschen)

Stufe 2: Prüfung nach Aufmaß vor Bestellung

Stufe 3: Küche Power UP für Küchenfachverkäufer mit 10 Stunden Mentoring on the Job



"Küche Power UP" mit Mentoring on the Job

DAUER:

buchbar nach Bedarf – Regel-Laufzeit 3 bis 6 Monate – bitte sprechen Sie uns bei Buchungsanfrage konkret dazu an, welche Laufzeit Sie sich für das persönliche Mentoring wünschen.

VORAUSSETZUNGEN:

Keine Einstiegsvoraussetzungen

GEBÜHREN je Stufe:

Stufe 1: Kreative Küchenplanung nach Bedarfsermittlung (Fokus auf Kundenwünschen) - Honorar: 1 % vom Angebotspreis der Küchenplanung.
 Stufe 2: Prüfung nach Aufmaß vor Bestellung - Honorarstaffel: Auftragswert bis 5000 € = 1 %, 5001 bis 12000 € = 1,5 %, ab 12001 € = 2 %
 Stufe 3: Küche Power UP für Küchenfachverkäufer - Honorar: 10 Stunden = Paketpreis 750 €, zahlbar zu Beginn des Küche Power UPs.



"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 NOVAMEDIATRRAIN 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 NOVAMEDIATRIN

"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 fünf bis zehn Monate. Drei Monate werden veranschlagt, wenn es um die Ausbildung zum:zur erfahrenen Küchenfachverkäufer:in geht, der im Rahmen unserer Angebote in Rezertifizierung und Weiterbildung angeboten wird.

Die angegebene Ausbildungsdauer entspricht der Zeit, die einer Ihrer Mitarbeitenden als Absolvent:in im Fernkurs 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 12 Monate begrenzt und kann danach unter normalen Umständen nicht mehr verlängert werden.

Die
vorgegebene
Ausbildungszeit
garantiert
Bestnoten!

TÜV Rheinland 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 schriftlichen Online-Prüfung mit 60 Minuten-Test
- einer mündlichen Online-Prüfung über Webcam (30 Minuten)

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

Über die Lernplattform (CAMPUS-NOVAMEDIA TRAIN) 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 eUektiv 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 Homepage 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

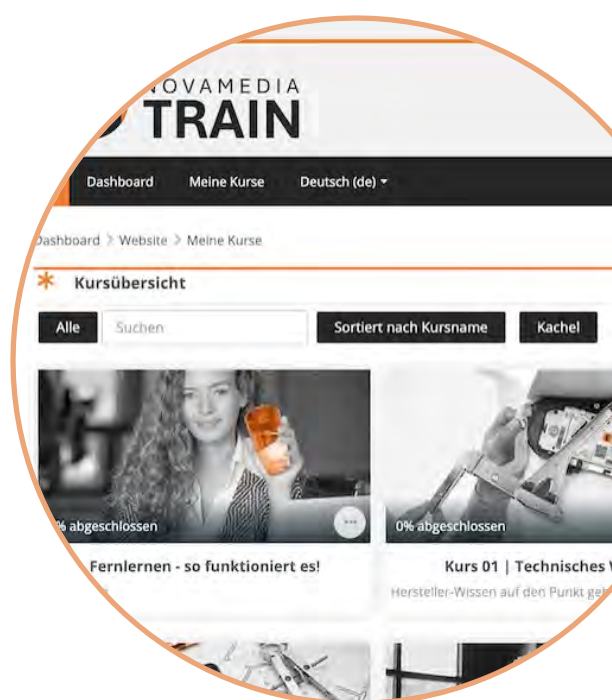
Die Lernplattform –

<https://www.campus.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

A young woman with long, dark, wavy hair is smiling and looking down at a smartphone she is holding in her hands. She is wearing a blue and white striped shirt. The background is a blurred indoor setting with warm lighting.

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

"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 per Mail Unterlagen zur Ausbildung und eine Einladung mit persönlichen Zugangsdaten zum gewünschten 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:

<https://www.campus.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
Startwebseminar
für die gute
Vorbereitung

Lernen im Studium

Flexibel und selbstbestimmt lernen im Fernstudium

Die Ausbildung ist für Ihre Mitarbeitenden in leicht überschaubare Lerneinheiten (Online-Trainings 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 lückenlose und 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

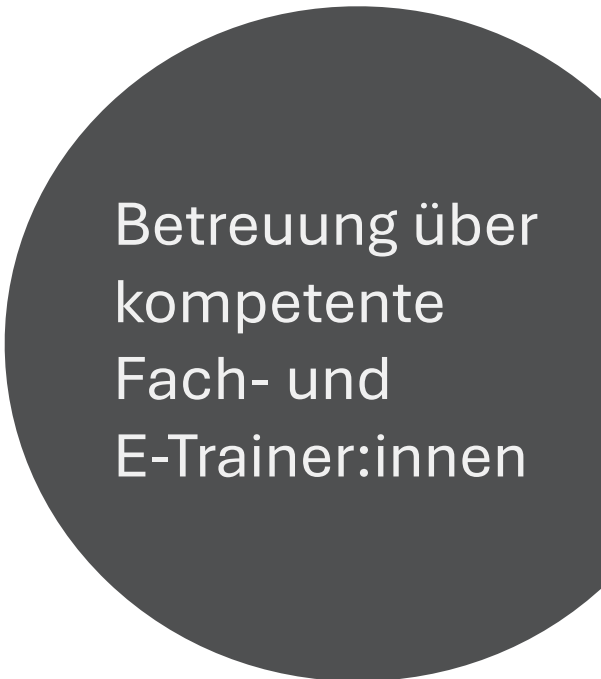
Bei der persönlichen Betreuung angehender Küchenfachverkäufer:innen heben wir uns vom Wettbewerb ab.

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 Startwebseminar 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.

A large, dark grey circle graphic is positioned on the right side of the page, containing white text.

Betreuung über
kompetente
Fach- und
E-Trainer:innen

Kurse und WBTs

Die Kurse im Fernstudium

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

Die Lerneinheiten (Online-Trainings) 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 Kursscheine

Wissens-Check, Einsendeaufgaben und Kursscheine

Am Ende einer Lerneinheit (Online-Training) arbeiten Ihre Mitarbeitenden mit einem Wissens-Check und am Ende eines Kurses mit Einsendeaufgaben (Kursabschluss), 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.

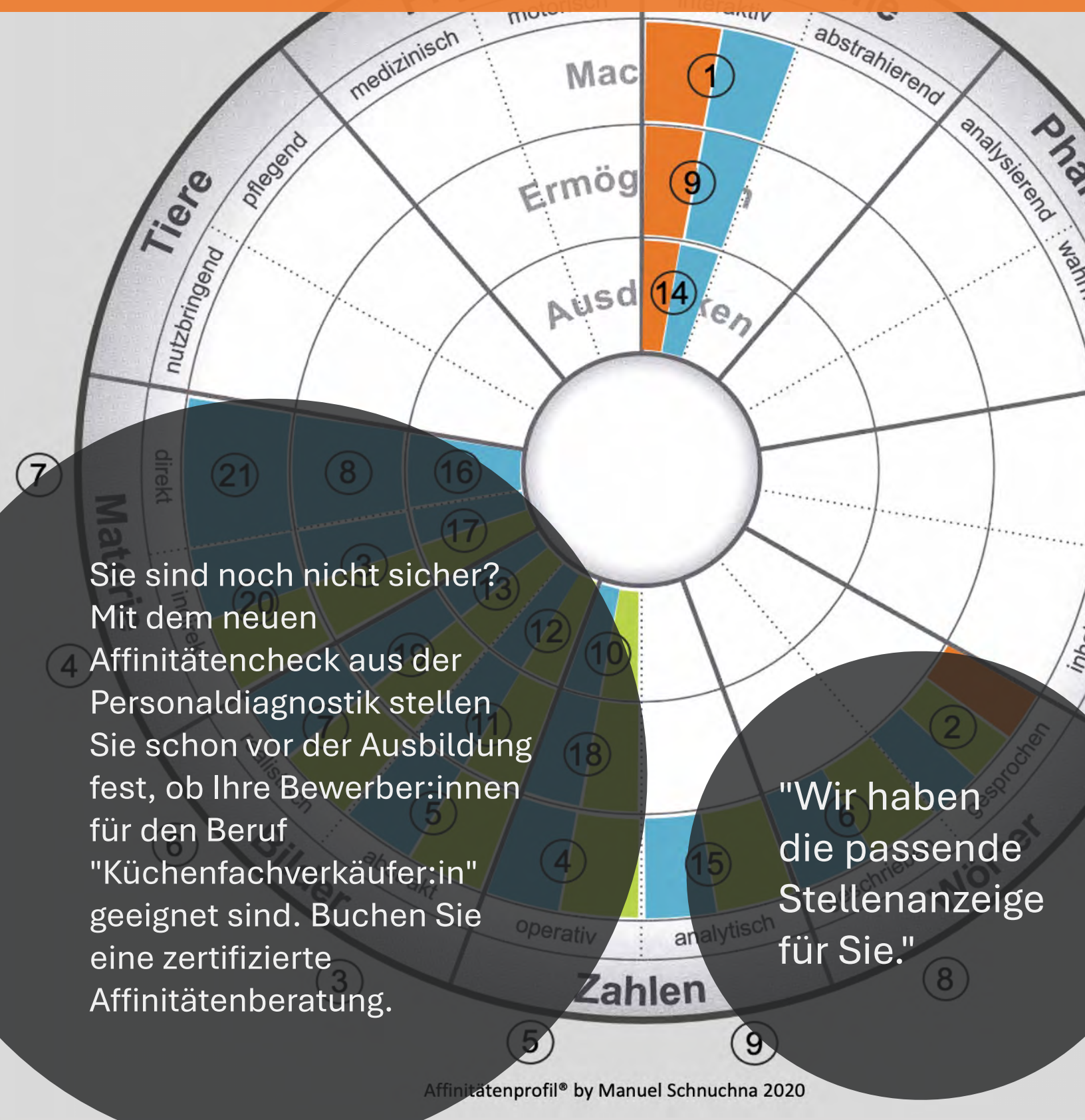
Unterstützung durch unsere Fachtrainer:innen ist dabei kurzfristig zu den regulären Betreuungszeiten zwischen 9:00 und 17:00 Uhr gewährleistet. Gelingt eine Anfrage von Seiten Ihrer Mitarbeitenden nicht sofort, besteht die Möglichkeit uns eine Nachricht über unsere Lernplattform zu hinterlassen. Wir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

Sofern das Ergebnis der Einsendeaufgabe Ihrer Mitarbeitenden die notwendige Punktzahl überschreitet, erhalten diese einen Kursschein sowie die dazugehörige Auszeichnung – das Kursschein. Diese Kursscheine werden auf der Lernplattform hinterlegt. Wurden alle Kursscheine erworben, steht der Abschlusskurs der Ausbildung.

Der Notenschlüssel für die Bewertungen entspricht dem IHK-Notenschlüssel.

Wissens-Check
und Einsende-
aufgaben für
die Prüfungs-
vorbereitung

Zu geeigneten Verkäufer:innen mit dem Affinitätenprofil®



Sie sind noch nicht sicher?
Mit dem neuen
Affinitätencheck aus der
Personaldiagnostik stellen
Sie schon vor der Ausbildung
fest, ob Ihre Bewerber:innen
für den Beruf
"Küchenfachverkäufer:in"
geeignet sind. Buchen Sie
eine zertifizierte
Affinitätenberatung.

"Wir haben
die passende
Stellenanzeige
für Sie."

Haben Sie geeignete Verkäufer:innen?

Was müssen Ihre Mitarbeitenden an Fähigkeiten oder AXinitäten 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 zutriXt, haben Sie in Ihrem Haus aufgrund "passender AXinitäten" 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.*

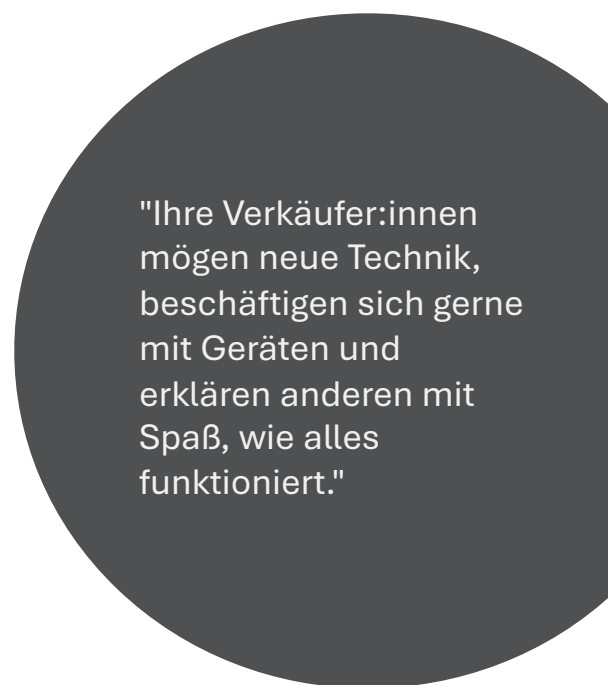
Als Bildungsanbieter:in ist es uns wichtig, dass die Mitarbeitenden unserer Auftraggeber und Partner:innen erfolgreich bei der Sache sind. Deshalb helfen wir gerne mit einer persönlichen Beratung bei der Entscheidung – idealerweise mit einer AXinitätenberatung.

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.

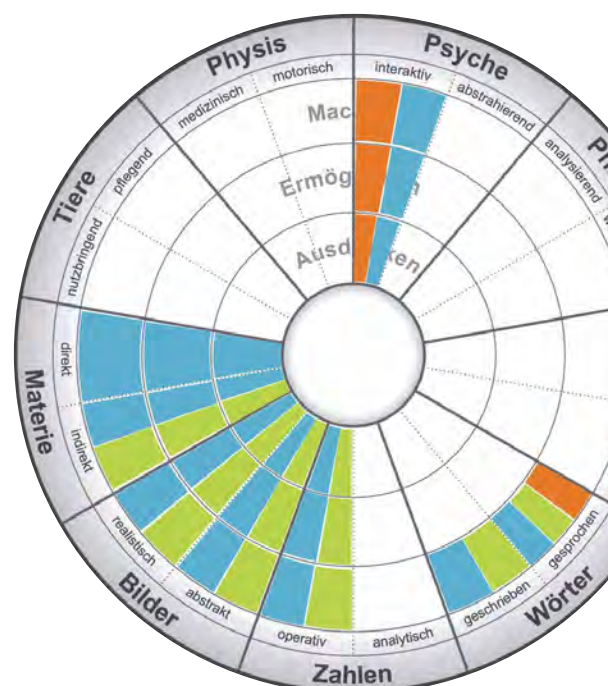
Diese brandneue Form der Personaldiagnostik zielt nicht auf die Psyche oder Persönlichkeit ab, sondern gleicht sachlich orientiert vorhandene Neigungen, Potentiale und Kompetenzen mit dem Tätigkeitsprofil ab.

Wir arbeiten im Netzwerk mit einem dafür ausgebildeten und lizenzierten Affinitätenberater, 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 NOVAMEDIATRIN 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.



NOVAMEDIATRAIN GmbH
Adalbertstraße 110
80798 München

Handelsregister: HRB B254552
Registergericht: Handelsregister München
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



FERNKURSE

für Küchenfachverkäufer:innen