

Machen Sie sich vielfach fit.

# Handwerkerseminare 2019



Machen Sie sich vielfach fit.

# Brillux Akademie für das Handwerk

„Lieber wachsen als großtun.“

Erhard Horst Bellermann  
(dt. Bauingenieur, Dichter und Aphoristiker)



Sie kennen es wohl am besten – alle zerren an Ihnen und Sie sollen in allen Anforderungen fit sein. Am Morgen instruieren Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, arbeiten anschließend auf der Baustelle mit und am Nachmittag beraten Sie Kunden. Was früher an Aufgaben auf mehrere Tage oder mehrere Köpfe aufgeteilt war, müssen Sie heute alles in einer Person und zeitlich flexibel gewährleisten. „Machen Sie sich vielfach fit.“ lautet daher unser Leitspruch für das neue Handwerker-Seminarprogramm der Brillux Akademie.

Im neuen Seminarprogramm mit 26 verschiedenen Themen aus den Bereichen Technik und Gestaltung sowie Marketing, Vertrieb und Führung bieten wir allen Zielgruppen in

Ihrem Betrieb zahlreiche Optionen für die persönliche Fitmacher-Schulung an. Aufgrund der hohen Nachfrage werden wir zu vielen Seminaren, wie im vergangenen Jahr, mehrere Terminoptionen anbieten. So auch zum Seminar „Erfolgsfaktor Aufmaßtechnik“, bei dem wir außerdem eine differenziertere Zielgruppeneinteilung vornehmen – in Abhängigkeit der zu planenden Objektgrößen. Auch unsere Kooperationsseminare mit dem TÜV Rheinland werden wir aufgrund der positiven Resonanz ausbauen – werden Sie Experte für die Verarbeitung von WDVS, Schimmelsanierung und Asbest gemäß Sachkundenachweis. „Freundlich und zeitgemäß kommunizieren“ heißt ein weiterer neuer Seminaransatz, der insbesondere an die Mitarbeiter im Betrieb adressiert

ist, die in der Königsdisziplin „Kundenkommunikation“ unterwegs sind.

Übrigens wächst nicht nur unser Handwerker-Seminarprogramm. Wir erweitern in Münster unsere Praxisfläche. Lassen Sie sich also nun inspirieren von unseren Angeboten und machen Sie sich in mehreren Disziplinen fit. Wir freuen uns auf abwechslungsreiche Lernbegegnungen in der Seminarsaison 2019!

Ihr

Lukas Schulze Brock  
Leitung Akademie

## Technik und Gestaltung

Allgemein	Unschlagbar rationell	6
	BFS-Merkblatt Nr. 20	7
	BFS-Merkblätter Nr. 25+26	8
	Erfolgsfaktor Aufmaßtechnik	9
	Sachkunde für Tätigkeiten mit Asbest	10
	Schimmelpilz Sachkundenachweis	11
WDVS	Sachkunde Wärmedämm-Verbundsysteme	12
	Wärmedämmung – wissen, worauf es ankommt	13
	Moderne Oberflächengestaltung auf WDVS	14
Raum-Design	Kreativ – Metallische Wandgestaltung	15
	Kreativ – Mineralische Wandgestaltung	16
Lacke/Lasuren	Wasserbasierte Lacke	17



## Marketing, Vertrieb und Führung

Führung	Dreamteam Familienbetrieb	19
	Erfolgreiche Mitarbeitergespräche	20
Vertrieb	Begeistern für WDVS	21
	Selbst- und Teambotivation	22
	Kundenbegeisterung	23
	Aktiver Verkauf von Zusatzleistungen	24
	Anfragen zum Auftrag machen	25
	Souveräner Umgang mit schwierigen Kunden	26
	Unternehmerisches Denken und Handeln	27
Verwaltung	Arbeitsrechtliche Grundlagen	28
	Erste Erfahrungen mit dem aktuellen Bauvertragsrecht	29
	Zeit- und Selbstmanagement	30
Marketing	Passende Kunden finden und binden	31
	Freundlich und zeitgemäß kommunizieren	32



## Im Überblick

Exklusivseminare	33
Seminarorte	34
Anmelde- und Teilnahmebedingungen	36
Das Team	38

Finden Sie das passende Seminar

## Zielgruppen



Um Ihnen die Auswahl zu erleichtern, haben wir alle Seminare mit entsprechenden Zielgruppen versehen. Nachfolgend erhalten Sie hierzu jeweils eine kurze Erläuterung. Sie sind sich nicht sicher, ob das Seminar zu Ihren Wünschen passt? Dann sprechen Sie uns gerne an – wir helfen Ihnen, das passende Seminar zu finden.

### **Inhaber/-innen**

Als Inhaberin und Inhaber bzw. Geschäftsführerin und Geschäftsführer tragen Sie die Verantwortung für alle kaufmännischen und personellen Abläufe im Betrieb.

### **Meister/-innen**

Sie können bereits auf einen großen Erfahrungsschatz zurückgreifen und haben eine abgeschlossene Malermeisterausbildung.

### **Baustellenleiter/-innen bzw. Vorarbeiter/-innen**

Sie tragen Verantwortung für ein Team bzw. leiten eine Baustelle. Neben Ihrer praktischen Arbeit planen und überwachen Sie den gesamten Ablauf.

### **Gesellen/Gesellinnen**

Ihre Ausbildung haben Sie erfolgreich abgeschlossen und möchten Ihr Wissen nun weiter ausbauen.

### **Auszubildende**

Sie absolvieren aktuell eine Ausbildung im Malerhandwerk. Gerne unterstützen wir Sie mit unseren Seminaren bei Ihrem Start ins Berufsleben.

### **Mitarbeiter/-innen im Kundenkontakt**

Sie haben engen Kundenkontakt und kümmern sich um sämtliche Kommunikationsvorgänge, ob mit Kunden oder Lieferanten. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie kaufmännischer oder handwerklicher Mitarbeiter sind. Wir bieten Ihnen Seminare zum Ausbau Ihrer Kommunikations- sowie Verkaufsfähigkeiten.

### **Mitarbeiter/-innen im Büro**

Bei Ihnen laufen die Fäden im Büro zusammen. Ihr Tätigkeitsbereich umfasst Organisations- und Dokumentationsaufgaben sowie die Annahme der Telefonate.

# Technik und Gestaltung

Technisch sauber arbeiten. Wirtschaftlich arbeiten. Kreativ arbeiten. Ohne Frage sind das die Grundlagen Ihres betrieblichen Erfolgs. Die Brillux Akademie hat zwölf topaktuelle Seminare für Sie vorbereitet, die Ihre fachlichen Qualifikationen und die Ihrer Mitarbeiter ausbauen.

Die Kurse zum Thema „Technik und Gestaltung“ bringen Sie auf den aktuellsten Stand. Es geht um zeitsparende Arbeitsmethoden, um Rechtliches, um Materialien und ihre Verarbeitung sowie die trendigsten, kreativen Wandgestaltungen. Alle Inhalte werden verständlich und praxisbezogen vermittelt. Praktische Übungen gehören bei Verarbeitungs- und Gestaltungsseminaren natürlich immer mit dazu.

Sichern Sie sich Ihre Seminarteilnahme rasch. Aller Erfahrung nach sind sie schnell ausgebucht!



Weitere Infos zu Terminen und Seminarorten finden Sie unter [www.brillux.de/handwerkerseminare](http://www.brillux.de/handwerkerseminare)





## Praxisseminar



Schneller ans Ziel mit ausgeklügelter Maschinenteknik

## Unschlagbar rational

Leistungsfähige Maschinenteknik spart Ihnen Zeit und begeistert Kunden durch spürbare Kostenvorteile. Mehr noch: Mit professionellen Auftragsverfahren arbeiten Sie nicht nur schneller, sondern auch sauber. Auch das überzeugt Bauherren. Machen Sie sich und Ihr Team fit in innovativen, wirtschaftlichen Verfahrenstechniken!

### Zielgruppe

Meister/-innen, Vorarbeiter/-innen, Gesellen/Gesellinnen

### Teilnehmerzahl

max. 12 Personen

### Referent/-in

Herr Georg Arnds  
Herr Fabian Batke  
Herr Jörg Hücker

### Dauer

2 Tage  
09:00–17:00 Uhr  
08:30–15:00 Uhr

### Seminargebühr

360,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/handwerkerseminare](http://www.brillux.de/handwerkerseminare)

### Baustellenlogistik und -einrichtung

- Schutzmaßnahmen abgestimmt auf die jeweilige Applikationstechnik
- Wahl des richtigen Abdeckmaterials

### Airlessgeräte im Detail

- Einführung in die Gerätetechnik
- Unterschiede von Kolben- und Membrangeräten

### Lernen Sie die verschiedenen Verfahren kennen und einzusetzen

- XVLP-Spritztechnologie
- Airless-Spritzverfahren
- AirCoat-Spritzverfahren
- Verarbeitung von Spritzspachtel
- nebelarmes Airlesssspritzen

### Wartung und Pflege der Geräte

- Wie warte ich meine Maschinen?
- Montage/Demontage
- Baustellen- und werkstattmäßige Gerätereinigung
- Welche Fehlerquellen sind zu vermeiden?

Den Untergrund erkennen, fachgerecht prüfen und bewerten

## BFS-Merkblatt Nr. 20

Wie dauerhaft eine Beschichtung sein wird, hängt ganz wesentlich von der Art und Qualität des Untergrundes ab. Die Prüfung jedes Untergrundes ist für das Ergebnis von Bedeutung – und auch die einschlägigen Normen und Richtlinien, wie das BFS-Merkblatt Nr. 20, fordern diesen Check, unter anderem aus gewährleistungsrechtlichen Gründen, vom Fachmann.

### Untergründe erkennen

- Holz, Holzwerkstoffe, Beton, Mauerwerk, diverse Plattenbaustoffe, Stahl, Zink, Kunststoffe usw.

### Prüfung mit baustellenüblichen Methoden gemäß BFS-Merkblatt Nr. 20 „Beurteilung des Untergrundes für Beschichtungs- und Tapezierarbeiten, Maßnahmen zur Beseitigung von Schäden“

- Benetzungs- und Kratzproben
- Messung der Untergrundfeuchte
- Abrieb- und Abklopfprüfung, Augenscheinnahme
- Klebebandtest
- Alkalitätsprüfung (pH-Wert-Bestimmung)

### Mess- und Prüfgeräte kennenlernen und anwenden

- diverse Prüfwerkzeuge (Gitterschnittmesser, Messer, Klebebänder, Indikatorpapier, Schichtdickenmesser usw.)
- elektronische Messgeräte (Luft- und Oberflächentemperatur, Material- und Luftfeuchte)



### Zielgruppe

Vorarbeiter/-innen, Gesellen/  
Gesellinnen, Auszubildende

### Teilnehmerzahl

max. 12 Personen

### Referent/-in

Herr Fabian Batke  
Herr Lukas Sievert

### Dauer

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### Seminargebühr

180,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare

Auch als Exklusivseminar  
buchbar. Nähere Informationen  
finden Sie auf Seite 33.



## Beurteilung von Farbveränderungen und -abweichungen

# BFS-Merkblätter Nr. 25+26

Die BFS-Merkblätter sind das umfassende Regelwerk für Maler- und Lackiererarbeiten, in dem sämtliche technische Richtlinien erarbeitet werden. Die richtige Anwendung verspricht Ihnen größtmögliche Sicherheit in der Ausführung. Gerade im Bereich der Farbveränderungen und -abweichungen ist es wichtig, die Klassifizierungen sowie Ursachen zu kennen, um diese professionell bewerten zu können.

### Zielgruppe

Inhaber/-innen, Meister/-innen,  
Bauleiter/-innen

### Teilnehmerzahl

max. 14 Personen

### Referent/-in

Herr Georg Arnds  
Herr Fabian Batke

### Dauer

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### Seminargebühr

180,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare

Auch als Exklusivseminar  
buchbar. Nähere Informationen  
finden Sie auf Seite 33.

### BFS-Merkblatt Nr. 25

#### Richtlinien zur Beurteilung von Farbübereinstimmungen und -abweichungen

- Sind sichtbare Ausbesserungen ein Mangel?
- Welche Einflüsse spielen für die Farbwahrnehmung eine Rolle?
- Wie wirkt sich der Untergrund auf die Wirkung des Farbtons aus?
- Welche Anforderungen werden an die Farbübereinstimmung gestellt?
- Inwieweit lassen sich Farbtöne und farbig beschichtete Oberflächen reproduzieren?

### BFS-Merkblatt Nr. 26

#### „Farbveränderung von Beschichtungen im Außenbereich“

In Abhängigkeit von der Zeit, der Nutzung und Umwelteinflüssen kann es bei Beschichtungen im Außenbereich zu Farbveränderungen kommen:

- Wie werden diese altersbedingten Farbveränderungen klassifiziert?
- Welche Rolle spielen dabei Pigmente?
- Und welche beschichtungsstoffabhängigen Veränderungen werden im Laufe der Zeit sichtbar?



Machen Sie sich fit für Baustelle und Büro

## Erfolgsfaktor Aufmaßtechnik

Die Aufmaßtechnik im Malerhandwerk gilt im Baubereich als eine der komplexesten. Welche Leistungen sind in welchem Umfang und in welcher Qualität ausgeführt worden? Bauherren verlangen neben korrekter Maßermittlung auch nachvollziehbare Dokumentationen. Diese sind unter Berücksichtigung einheitlicher Standards und allgemeiner Regeln darzustellen.

### Regelwerke

- VOB Teil C/ATV-DIN-Normen
- Baupläne, Schraffuren
- ZAB-Normen

### Geometrie

- Flächen- und Volumenberechnung
- Praxisübungen

### Leistungsverzeichnisse

- Leistungsverzeichnisse erkennen und verstehen

### ZAB-Normen

- Prüfbarkeit von Aufmaßen und Bauabrechnungen
- Berechnung der Bauleistung
- Struktur des Baukörpers
- Identifizierung der Bauleistung
- synchroner Aufmaßplan

### Praxisübungen Aufmaß

- Gewerk Maler
- Gewerk WDVS

### Digitale Aufmaßwerkzeuge

- moderne Laser- und Messtechnik für baustellenübliche Messaufgaben
- Anwendungsfunktionen und Einsatzmöglichkeiten

### Wichtig

Aufgrund der verschiedenen Anforderungen bieten wir hier einmal Termine für Betriebe mit kleinen bis mittelgroßen Objekten sowie für Betriebe mit Großobjekten an. Bitte beachten Sie dies bei Ihrer Buchung.



### Zielgruppe

Inhaber/-innen, Meister/-innen, Vorarbeiter/-innen

### Teilnehmerzahl

max. 12 Personen

### Referent/-in

Herr Ramon Alexander Pfeiler  
(Pfeiler GmbH)  
Herr Markus Lindenbaum

### Dauer

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### Seminargebühr

180,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare

in Kooperation mit



Sanierungsarbeiten fachkundig ausführen (TRGS 519/Anlage 4C)

## Sachkunde für Tätigkeiten mit Asbest

Asbestfasern können tödliche Lungenerkrankungen auslösen. Daher sind bei der Asbestsanierung und der Arbeit mit Asbestzement stets umfassende Schutzmaßnahmen zu treffen. In diesem Seminar können Sie den Sachkundennachweis TRGS 519, Anlage 4 für eine fachkundige Asbestsanierung und -entsorgung erhalten.

### Zielgruppe

Inhaber/-innen, Meister/-innen,  
Gesellen/Gesellinnen

### Teilnehmerzahl

max. 16 Personen

### Referent/-in

praxiserfahrene Trainer der TÜV  
Rheinland Akademie

### Dauer

2 Tage  
09:00–17:00 Uhr  
08:30–16:30 Uh

### Seminargebühr

360,00 € zzgl. MwSt.  
inkl. Prüfungsgebühren

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare

### Inhalte

- Asbest und Asbestzement: Eigenschaften, Verwendung und Gefahren
- Vorschriften und Regelungen für Tätigkeiten mit Asbest
- personelle Anforderungen
- sicherheitstechnische Maßnahmen
- Abfallentsorgung

### Sachkundeprüfung:

Sie erhalten nach bestandener, staatl. anerkannter Abschlussprüfung den Sachkundenachweis gemäß TRGS 519, Anlage 4.

in Kooperation mit



Erkennen, bewerten und fachgerecht sanieren

## Sachkunde Schimmelpilz-sanierung

Schimmelpilze in Innenräumen sind nach wie vor eine unterschätzte Gefahr – und die Verbreitung steigt. Die Ursachen sind vielfältig; z. B. von außen eintretender Feuchtigkeit (aufgrund mangelhafter Abdichtungen, Havarien) oder Kondensationsfeuchtigkeit aufgrund ungenügender Wärmedämmung oder falscher Nutzung. Bei der Sanierung von Schimmelpilzschäden werden häufig nur Symptome und nicht die Ursache des Schimmelpilzbefalls saniert.

### Inhalte

- Grundlagen Schimmelpilze
- Schimmelpilzarten: Lebensbedingungen, Entwicklung
- gesundheitliche Aspekte
- aktuelle Rechtsvorschriften und behördliche Empfehlungen
- bauphysikalische Grundlagen
- Erscheinungsbilder mikrobiellen Befalls und Ursachen
- sichtbarer Befall
- nicht sichtbarer Befall
- Wachstumsbedingungen
- baukonstruktive Mängel
- Wasserschäden
- Heizen/Lüften
- Messmethoden und Probenahme
- Sanierung gemäß einschlägiger Richtlinien (UBA, LGA, BGBau, TRGS, TRBA)
- sanierungsbegleitende Maßnahmen
- Arbeitsschutz und Unterweisung der Mitarbeiter/-innen
- persönliche Schutzausrüstung
- Gefährdungsbeurteilung

### Sachkundeprüfung

Nach erfolgreicher Absolvierung der Prüfung erhalten Sie den Sachkundennachweis der TÜV Rheinland Akademie.



### Zielgruppe

Inhaber/-innen, Meister/-innen,  
Gesellen/Gesellinnen

### Teilnehmerzahl

max. 16 Personen

### Referent/-in

praxiserfahrene Trainer der TÜV  
Rheinland Akademie

### Dauer

2 Tage  
09:00–17:00 Uhr  
08:30–16:30 Uhr

### Seminargebühr

360,00 € zzgl. MwSt.  
inkl. Prüfungsgebühren

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare

in Kooperation mit



Energieeffizienz und Oberflächengestaltung im Einklang

## Sachkunde Wärmedämm-Verbundsysteme

Energieeffizienz und Oberflächengestaltung werden mit WDVS wirkungsvoll in Einklang gebracht, Wärmebrücken erfolgreich überwunden. Erschließen Sie die Marktpotenziale energiesparender WDV-Systeme und belegen Sie Ihre Qualifikation und Fachkompetenz durch einen Sachkundenachweis in diesem zukunftssträchtigen Arbeitsbereich.

### Zielgruppe

Inhaber/-innen, Meister/-innen,  
Gesellen/Gesellinnen

### Teilnehmerzahl

max. 16 Personen

### Referent/-in

praxiserfahrene Trainer der  
TÜV Rheinland Akademie

### Dauer

2 Tage  
09:00–17:00 Uhr  
08:30–16:30 Uhr

### Seminargebühr

360,00 € zzgl. MwSt.  
inkl. Prüfungsgebühren

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare

### Inhalte

- energetisch bauen – Auswirkung auf die Erstellung und Sanierung von Fassaden
- Grundlagen der Bauphysik
- Regelwerke und Zulassungen
- Wärmebrücken, Möglichkeiten zur Bewertung in der Planung
- Systemübersicht marktüblicher Wärmedämm-Verbundsysteme
- Auswahlkriterien für eine fachgerechte Systemauswahl (Architektur, Beanspruchung, Lage etc.)
- Untergrundvorbereitung, Verarbeitung und Detailausführung
- Windlasten und Windlastnorm in der Praxis
- Dübelübersicht und Ermittlung der notwendigen Dübelmengen
- Instandhaltung und Instandsetzung alter WDVS
- Aufdoppeln von WDVS
- Anforderungen an den Brandschutz
- Anforderungen an Arbeits- und Schutzgerüste

### Sachkundeprüfung

Nach erfolgreicher Absolvierung der Prüfung erhalten Sie den Sachkundenachweis der TÜV Rheinland Akademie.

## Praxisseminar

Wissen, worauf es ankommt

# Wärmedämmung

Fassadengestaltung und energetische Verbesserung durch WDV-Systeme hat zu Recht Konjunktur. Optimale Dämmergebnisse erzielt nur, wer sich sicher in allen Details der Planung, Materialauswahl und Verarbeitung bewegt. Lernen Sie hier alles Wesentliche zum Stand der Technik kennen und nehmen Sie wertvolles neues Wissen für dieses wichtige Arbeitsgebiet mit.

## Grundlagen

- aktuelle Regelwerke, wie Richtlinien, Kennzeichnungen, Zulassungen und Normen

## Bauliche Voraussetzungen

- Prüfung des Untergrundes
- Neubau oder Bestandssituation
- Bauteile und Anschlüsse

## Praxisverarbeitung

- EPS-Qju – Premiumsystem auf Klebeschaumbasis
- EPS-Prime – klassische Wärmedämmung
- PUR – smart und Qju – spezieller Problemlöser
- MW Top – hoch hinaus und flexibel
- MW Ecotop – ökologisch und nicht brennbar

## Konstruktive Details

- Anschlüsse an Dach-, Fenster-, Tür- und sonstigen Bauelementen
- Fugen- und Eckbereiche ausbilden
- Brandschutzanforderung bei EPS-Systemen

## Auftragsgewinnung

- Kampagne "Wer dämmt, gewinnt"



## Zielgruppe

Inhaber/-innen, Meister/-innen,  
Gesellen/Gesellinnen

## Teilnehmerzahl

max. 12 Personen

## Referent/-in

Herr Sebastian Kaisner  
Herr Markus Lindenbaum  
Herr Jürgen Pappert

## Dauer

2 Tage  
09:00–17:00 Uhr  
08:30–16:00 Uhr

## Seminargebühr

360,00 € zzgl. MwSt.

## Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare



Praxisseminar



Jede Fassade eine neue Welt

## Moderne Oberflächen- gestaltung auf WDVS

Kunden und Architekten möchten die Fassade heute nicht nur unter energetischen Gesichtspunkten mit einem WDV-System versehen, sie wünschen sich gleichzeitig eine differenzierte Gestaltung der Oberfläche im Trend der Zeit.

### Zielgruppe

Inhaber/-innen, Meister/-innen,  
Gesellen/Gesellinnen

### Teilnehmerzahl

max. 12 Personen

### Referent/-in

Herr Jürgen Pappert  
Herr Rainer Barkmann  
Herr Markus Lindenbaum

### Dauer

2 Tage  
09:00–17:00 Uhr  
08:30–16:00 Uhr

### Seminargebühr

360,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/  
handwerkerseminare](http://www.brillux.de/handwerkerseminare)

Lernen Sie die kreativen Möglichkeiten der Brillux WDVS-Schlussbeschichtungen in Theorie und besonders in der Praxis kennen. Erweitern Sie Ihren Spielraum für Angebot, Beratung sowie Ausführung und lassen Sie sich von individuellen Putzoberflächen sowie dekorativen Hartbelägen inspirieren.

### Grundlagen

- die Basis – Auswahl des richtigen Brillux WDV-Systems
- einschlägige Richtlinien und Normen für die Oberflächengestaltung

### Putze

- individuelle Putzoberflächen mit organischen und mineralischen Materialien
- Werkzeugauswahl und Umsetzungshinweise
- Praxisverarbeitung

### Hartbeläge

- Materialien, Eigenschaften, Formate, Besonderheiten
- Planungsgrundsätze und Anschlussdetails
- Praxisverarbeitung

### Auftragsgewinnung

- Kampagne "Wer dämmt, gewinnt."

## Praxisseminar

## Kreativtechniken

# Metallische Wandgestaltung

Metallisch glänzende Wand- und Deckenflächen vermitteln eine ganz besonders exklusive Atmosphäre. Je nach Farbtonrichtung wirken sie sehr edel oder leuchten kräftig, schillern und glitzern geheimnisvoll. Mit dieser Art der Wandgestaltung lassen sich die unterschiedlichsten Rauminszenierungen perfekt realisieren.

## Creativ Lucento 83

- Casino: Diese Variante eignet sich für hochwertige, individuelle Gestaltungen an Wand- und Deckenflächen im Innenbereich – besonders zur optischen Betonung von Teilbereichen.
- Traverso: metallische Effekte in Kombination mit gezielten Richtungsverläufen
- Concolato: Kombinationstechnik aus strukturgebender Oberfläche mit quarzgefüllter Dispersionsfarbe (Streichputz) und darauf abgestimmter Effektfarbe in metallisch-changierendem Oberflächenglanz.

## Creativ Metallico 76

- Staccato: Durch die abschließende Strukturierung mit einer speziellen Kunststoffkelle erzielt die Metalleffekttechnik Staccato eine besonders lebhafte Oberfläche.
- Particolare: Bei der Metalleffekttechnik Particolare entsteht eine dezent strukturierte, knitterartige Oberfläche.

## Creativ Tenero 84

- Serico: Durch den zurückhaltenden, edlen Glanz ist Creativ Tenero 84 ideal für die flächige Wandgestaltung geeignet.
- Rostoptik: Diese Technik schafft einen Vintage-Look für einzigartigen Loft-Charakter. Dabei verblüfft die rustikale Optik mit samtiger Haptik.
- Schwarzstahl: Gestaltungstechnik zur Nachbildung von rohem Stahl in seiner natürlichen Erscheinung als sogenannter "Schwarzstahl"



## Zielgruppe

Inhaber/-innen, Meister/-innen,  
Gesellen/Gesellinnen

## Teilnehmerzahl

max. 12 Personen

## Referent/-in

Herr Lukas Sievert

## Dauer

2 Tage  
09:00–17:30 Uhr  
08:30–16:30 Uhr

## Seminargebühr

360,00 € zzgl. MwSt.

## Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/handwerkerseminare](http://www.brillux.de/handwerkerseminare)

Praxisseminar



## Kreativtechniken

# Mineralische Wandgestaltung

Wandgestaltungen mit Produkten auf natürlicher Basis, wie Kalk und Marmormehl, stehen aufgrund ihrer vielen positiven Eigenschaften hoch im Kurs: Sie sind frei von Konservierungsstoffen und haben dank ausgewählter, natürlicher Rohstoffe einen positiven Einfluss auf das Raumklima.

### Zielgruppe

Inhaber/-innen, Meister/-innen,  
Gesellen/Gesellinnen

### Teilnehmerzahl

max. 12 Personen

### Referent/-in

Herr Lukas Sievert

### Dauer

2 Tage

09:00–17:30 Uhr

08:30–16:30 Uhr

### Seminargebühr

360,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)

handwerkerseminare

### Creativ Algantico 70

- Stucco: Diese Technik ist zur Erstellung zusammenhängender, im Verbund harmonischer, vollflächig gestalteter Wände und Decken geeignet.
- Vivace: Anders als bei der Version Stucco wird bei der Gestaltungstechnik Vivace der erste Dekogang mit einer leicht plastischen Struktur ausgeführt.

### Creativ Sentimento 78

- Feinstruktur: Der silikatische Naturglimmer sorgt für eine zusätzliche Belebung der Oberfläche.
- Grobstruktur: Die leicht wolkige Oberfläche bleibt bei dieser Ausführung matt stehen, wodurch der natürliche Charakter des Produktes unterstrichen wird.
- Sichtbetonoptik: In der Gestaltung von Innenräumen ist der puristische Charakter von Betonflächen zunehmend gefragt. Letztere vermitteln Robustheit und schaffen einen einzigartigen Loft-Charakter.

## Praxisseminar

Der Weg zur Hightech-Beschichtung

## Wasserbasierte Lacke

Premium-Ergebnisse mit wasserbasierten Lacken sind gefragt und benötigen daher das ideale Zusammenspiel von besonderen Produktqualitäten und abgestimmter Verarbeitung. Dann entstehen Hightech-Beschichtungen, die sich kompromisslos komfortabel herstellen lassen und durch ein technisch hochwertiges Oberflächenbild punkten. Informieren Sie sich hier zum umweltbewussten Spektrum der Brillux Lackqualitäten und gewinnen Sie wertvolles Verarbeitungs-Know-how.

### Wasserbasiertes Komplettsortiment

- Hydro-PU-Tec Premium für Streich- und Rollapplikation
- sicheres Spritzlackieren mit Hydro-PU-Spray und Hydro-PU-XSpray
- zweikomponentige Systeme und Spezialprodukte

### Fachgerechte Beschichtungsaufbauten

- Grundierung für baustellenrelevante Untergründe
- Filler und Vorlacke
- Schlussbeschichtung

### Vorbehandlung und Werkzeugauswahl

- geeignete Schleif- und Reinigungsmittel
- die richtigen Roll- und Streichwerkzeuge
- rationelle Spritzgerätetechnik (XVLP/Airless)

### Mit Brief und Siegel

- Prüf- und Qualitätssignets
- Nachhaltigkeitsinformationen



### Zielgruppe

Inhaber/-innen, Meister/-innen,  
Gesellen/Gesellinnen

### Teilnehmerzahl

max. 12 Personen

### Referent/-in

Herr Jörg Hücker  
Herr Florian Poppe  
Herr Johannes Ruhe

### Dauer

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### Seminargebühr

180,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare

# Marketing, Vertrieb und Führung

Ausgezeichnete Zusammenarbeit im Betrieb und funktionierendes Management. Ein Team, das beim Kunden gut ankommt. Markante und ehrliche Kommunikation mit bestehenden und neuen Kunden. Auch das sind ganz wesentliche Erfolgsfaktoren für Ihr Unternehmen, mit denen Sie Vorsprung gewinnen. In den vierzehn Seminaren rund um Führung, Vertrieb, Verwaltung und Marketing entwickeln Sie und Ihre Mitarbeiter entscheidende Stärken, die am Markt immer wichtiger werden.

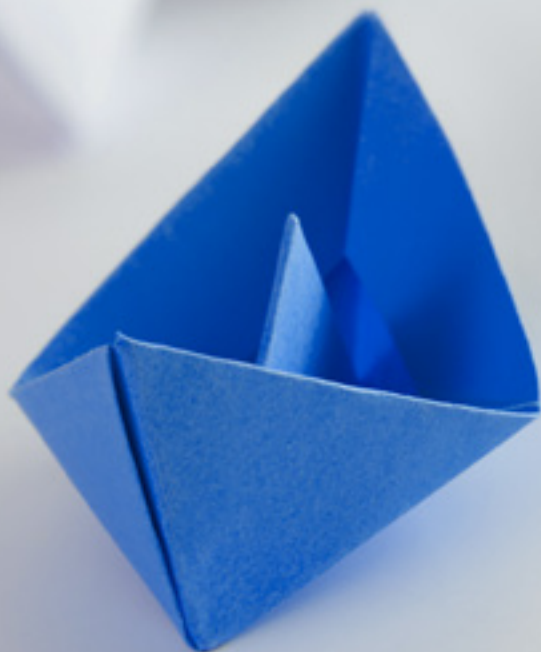
Alle Weiterbildungsangebote nehmen sich konkrete Fragestellungen aus dem Alltag vor – beispielsweise: Wie kann man die typischen Herausforderungen, die in einem Familienbetrieb bestehen, optimaler

meistern? Wie erhält man mehr Aufträge durch emotionale Kundenansprache?

Profitieren Sie von maßgeschneidertem Expertenwissen und praktischen Übungen, die Ihnen und Ihrem Team die Impulse geben, auf die Sie schon lange gewartet haben!



Weitere Infos zu Terminen und Seminarorten finden Sie unter [www.brillux.de/handwerkerseminare](http://www.brillux.de/handwerkerseminare)





Zusammen wachsen

## Dreamteam Familienbetrieb

Die beiden führenden Köpfe in Handwerksbetrieben sind sehr oft nicht nur Berufspartner, sondern auch Lebenspartner. Besonders bereichernd für Berufliches und Privates ist diese Power-Paarung, wenn Chef und Chefin den typischen Herausforderungen klar, offen und auf Augenhöhe begegnen. Das Seminar gibt die entscheidenden Tipps.

### Gut zu wissen

- Männer und Frauen kommunizieren unterschiedlich.
- Betriebliche und familiäre Rollen benötigen unterschiedliche Stärken.
- Die Stärken und Schwächen des Partners erkennen und anerkennen.
- Die Kommunikation zwischen Ihnen beeinflusst die Mitarbeitermotivation.

### Gut zu klären

- Privatleben koordinieren und abgrenzen
- Vertrauen und klare Kommunikation entwickeln
- sich gegenseitig stärken
- strategische Ausrichtung Ihres Betriebes auf dem Prüfstand

### Gut zu tun

- Erarbeitung eines persönlichen Weges zu einer passenden Unternehmensführung
- Spezielle Herausforderungen erfordern einen guten Lösungsweg.
- offener Austausch mit anderen Paaren



### Zielgruppe

Paare, die gemeinsam einen Betrieb führen und sich auch privat weiterentwickeln möchten.

### Teilnehmerzahl

max. 12 Personen

### Referent/-in

Herr Frieder Barth,  
Institut FRIEDERBARTH

### Dauer

2 Tage  
09:00–17:00 Uhr  
08:30–15:00 Uhr

### Seminargebühr

350,00 € zzgl. MwSt. pro Person

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare



Wirkungsvoll kommunizieren

## Erfolgreiche Mitarbeitergespräche

Ihre Mitarbeiter anleiten, Produkte und Techniken richtig weitergeben – das sind Ihre Stärken und macht Ihnen Freude. Darüber hinaus sind strukturierte Mitarbeitergespräche ein gutes Instrument für die Personalentwicklung. Vom Vorstellungsgespräch über Zielvereinbarungs- oder Beurteilungsgespräch bis hin zu kritischen Gesprächen wie einem Fehlzeiten-, Rückkehrer- oder gar Kündigungsgespräch. In all diesen Szenarien sind erfolgreiche Kommunikationsstrategien wichtig.

### Zielgruppe

Für alle, die Mitarbeitergespräche führen.

### Teilnehmerzahl

max. 8 Personen

### Referent/-in

Frau Alexa Kuhnke,  
AP Coaching-Beratung

### Dauer

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### Seminargebühr

140,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/handwerkerseminare](http://www.brillux.de/handwerkerseminare)

Auch als Exklusivseminar buchbar. Nähere Informationen finden Sie auf Seite 33.

### Nutzen von Mitarbeitergesprächen

- Welche Situation erfordert ein Mitarbeitergespräch?
- regelmäßige Gespräche: Wie häufig sollte ein Mitarbeitergespräch durchgeführt werden?
- Wann und wie: Sind Tageszeiten maßgeblich für das Ansetzen eines Gespräches? Welche Rahmenbedingungen gibt es zu berücksichtigen?

### Teamstärken/-potenzial-Analyse

- Welche Stärken und welche Potenziale haben Mitarbeiter?
- Wie entwickeln Sie Ihre Mitarbeiter durch Feedback individuell weiter?
- Lob und Tipps erkennen und als Weiterentwicklungsinstrumente nutzen

### Gesprächstraining

- Wie führe ich das Mitarbeitergespräch erfolgreich? Jeder Teilnehmende übernimmt eine Rolle.
- individuelles Feedback zu Gesprächstechnik, Körpersprache und Wirkung
- lernen, auf Einwände souverän zu reagieren
- zielführend und motivierend Veränderungen herbeiführen

Mit Emotionen verkaufen

## Begeistern für WDVS

Ob Sie bereits WDV-Systeme in Ihrem Portfolio führen oder darüber nachdenken, künftig die Verarbeitung anzubieten – das Geschäftsfeld der Wärmedämmung birgt besonderes Potenzial für Ihren Betrieb. In diesem Seminar lernen Sie starke Verkaufsargumente und Tools rund um die Wärmedämm-Verbundsysteme kennen.

### WDVS im Wandel der Zeit

- Wie wurde früher und wie wird heute gebaut?
- Wohin geht der Trend?

### Wärmedämmung positiv besetzen

- Welche Vorteile hat der Einsatz von Wärmedämmung für Ihren Kunden?
- Lernen Sie die verschiedenen Anwendungsmöglichkeiten kennen.

### Wer fragt, der führt

- mit intelligenten Fragetechniken zum Ziel
- aktives Zuhören – der Weg zum passenden Angebot für Ihren Kunden
- mit Bildsprache in die Welt des Kunden

### Kundeneinwände verstehen und nutzen

- den Nutzen für Ihre Kunden nachvollziehbar erklären
- mögliche Einwände gezielt entkräften
- die eigenen Verkaufsargumente verstärken

### Begeistern Sie Ihre Kunden

- durch den SINNVollen Einsatz der Brillux Marketingunterstützung

Nutzen Sie Ihren Gutschein aus der Dämmbox für dieses Seminar! Bei Fragen zur Dämmbox sprechen Sie gerne Ihren Verkaufsberater an.

**WER  
DÄMMT,  
GEWINNT.**

**Brillux**  
„mehr als Farbe“



### Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen im  
Kundenkontakt

### Teilnehmerzahl

max. 15 Personen

### Referent/-in

Frau Stefanie Brandt  
Institut Friederbarth  
Herr Claus Hegemann  
Herr Albert Klein

### Dauer

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### Seminargebühr

140,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare



Erfolgreich führen durch Motivation

## Selbst- und Teammotivation

Ob im Gespräch mit Ihrem Team oder im Kontakt mit Kunden: Kommunikation und Motivation spielen immer eine Schlüsselrolle. Erfahren Sie, wie Sie durch Herz und Kompetenz Ihr Team motivieren.

### **Zielgruppe**

Für alle, die andere führen.

### **Teilnehmerzahl**

max. 12 Personen

### **Referent/-in**

Frau Alexa Kuhnke,  
AP Coaching-Beratung

### **Dauer**

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### **Seminargebühr**

140,00 € zzgl. MwSt.

### **Termine und Seminarorte**

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare

Auch als Exklusivseminar  
buchbar. Nähere Informationen  
finden Sie auf Seite 33.

### **Partnerschaftliche Einstellung**

Für eine authentische, respektvolle Kommunikation, die Vertrauen schafft, Handlungsräume eröffnet und andere Meinungen akzeptiert, kommt es auf die innere Einstellung an.

### **Konsequente Zielorientierung**

Welche Ziele wollen Sie mit Ihrem Team erreichen?

### **Intelligente Fragetechnik**

Wer fragt, der führt – aktives Zuhören und Fragetechnik

### **Flexibilität im Verhalten**

Wie können die eigenen Stärken und die der Mitarbeiter gefördert werden?

### **Bewusstsein für Lernprozesse**

- Feedback-Kompetenz
- Erwartungen klar und deutlich formulieren
- Lob und konstruktive Kritik
- Einwände behandeln
- Anweisungen geben

### **Vorbildfunktion**

Die Führungskraft als Vorbild – mit Optimismus, Lächeln und Gewinnersprache zum Erfolg.

Der Weg zu erfolgreichen Verkaufsgesprächen

## Kundenbegeisterung

Für den ersten Eindruck gibt es bekanntlich keine zweite Chance! Unsere Körpersprache, die Mimik, die Kleidung, der Klang der Stimme und der Inhalt des gesprochenen Wortes bestimmen, wie wir nach außen wirken und welche Ausstrahlung wir haben.

### Kunden durch die eigene Persönlichkeit begeistern

- Wie bringe ich meine Persönlichkeit ein, um Kunden authentisch zu begeistern?
- Wo gibt es Anknüpfungspunkte zwischen meinen Kunden und mir?

### Vor- und Nachbereitung des Kundengesprächs

- Was kann ich im Vorfeld über meine Kunden erfahren, um sie zielgenauer beraten zu können?
- Wie kann ich nach dem Gespräch „dranbleiben“ und Kunden mit überzeugenden Argumenten an mich binden?

### Die 5 Phasen des Gespräches

- Vertrauen gewinnen
- Fragetechnik und aktives Zuhören
- beraten und begeistern
- Einwände zu Chancen machen
- Abschluss oder Angebot



### Zielgruppe

Für alle, die sich und ihre Leistungen gut verkaufen möchten.

### Teilnehmerzahl

max. 14 Personen

### Referent/-in

Frau Alexa Kuhnke,  
AP Coaching-Beratung

### Dauer

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### Seminargebühr

140,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare

Auch als Exklusivseminar buchbar. Nähere Informationen finden Sie auf Seite 33.





Augen auf beim Kunden

## Aktiver Verkauf von Zusatzleistungen

Der Verkauf von Zusatzleistungen ist gelebter Service. Zeigen Sie Ihren Kunden, dass Sie ein Profi auf Ihrem Gebiet sind und sich für den Erfolg ihrer Projekte einsetzen. Durch Ihr Können entsteht ein Mehrwert – für Ihren Kunden und Sie!

### Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen mit Kundenkontakt

### Teilnehmerzahl

max. 14 Personen

### Referent/-in

Frau Stefanie Brandt,  
Institut FRIEDERBARTH

### Dauer

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### Seminargebühr

140,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/  
handwerkerseminare](http://www.brillux.de/handwerkerseminare)

Auch als Exklusivseminar  
buchbar. Nähere Informationen  
finden Sie auf Seite 33.

### Innere Einstellung

- Was heißt für mich Kundenorientierung?
- die Balance zwischen fachlicher Expertise und kundenorientiertem Auftreten
- die Wahrnehmung der Kunden

### Chancen erkennen – das passende Zusatzangebot zum passenden Zeitpunkt

- Ist die angedachte Lösung die beste für meine Kunden? Oder geht es schöner, haltbarer oder schneller?
- Augen auf: Was können Sie als Profi noch für Ihre Kunden tun?

### Kundenwünsche erkennen

- Fragetechniken für kundenorientierten Zusatzverkauf
- den Nutzen für Ihre Kunden nachvollziehbar erklären
- Kundeneinwände verstehen und nutzen

### Wie sage ich es meinen Kunden

- Tipps und Techniken für erfolgreiche Kommunikation
- Besonderheiten bei Zusatzangeboten
- Ausdruck und Wirkung – wie meine Körpersprache die Kundenbeziehung beeinflusst.

Erfolgreiche Kundengewinnung

## Anfragen zum Auftrag machen

Sie erhalten viele Anfragen von Ihren Kunden und Interessenten. Aber aus Ihren erstellten Angeboten werden nicht immer konkrete Aufträge. Woran kann das liegen? Und was können Sie für den Abschluss guter Aufträge tun?

### Wissen, was Ihre Kunden wünschen

- Wie erkenne und erfrage ich die relevanten Bedürfnisse meiner Kunden?
- Mit welchen Mitteln spreche ich die Kunden an?

### Gestaltung von zielgruppenorientierten Angeboten

- Wie sieht ein gutes, maßgeschneidertes Angebot für meine Kunden aus und wie hebe ich mich vom Wettbewerb ab?
- Was erwarten die unterschiedlichen Zielgruppen von meinem Betrieb?

### Vorteile deutlich machen

- Wie präsentiere ich mein Angebot und vermittele wirksam meinen Preis?

### Angebote effektiv und professionell nachfassen

- Warum reagieren meine Kunden nicht?
- Wie fasse ich nach – ohne dabei aufdringlich zu wirken?
- Wie pflege ich meine Kunden und vermehre Aufträge?



### Zielgruppe

Inhaber/-innen, Mitarbeiter/-innen mit Kundenkontakt

### Teilnehmerzahl

max. 12 Personen

### Referent/-in

Frau Andrea Eigel,  
Kaleidoskop Marketing-  
Service GmbH

### Dauer

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### Seminargebühr

140,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare

Auch als Exklusivseminar buchbar. Nähere Informationen finden Sie auf Seite 33.



Professionelle Kommunikation in jeder Situation

## Souveräner Umgang mit schwierigen Kunden

Auch mit schwierigen Kunden souverän umzugehen und konstruktive Lösungen zu finden, ist eine der Herausforderungen im beruflichen Alltag eines Handwerkers. Wenn ein Produkt oder eine Leistung nicht den Erwartungen des Kunden entspricht kommt es vor, dass eine Beschwerde nicht sachlich vorgetragen, sondern gleich losgepoltert wird.

### Zielgruppe

Inhaber/-innen, Mitarbeiter/-innen im Kundenkontakt

### Teilnehmerzahl

max. 12 Personen

### Referent/-in

Herr Thorsten Leiner,  
Beyer & Wilmer Seminare  
GmbH

### Dauer

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### Seminargebühr

140,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/handwerkerseminare](http://www.brillux.de/handwerkerseminare)

Auch als Exklusivseminar buchbar. Nähere Informationen finden Sie auf Seite 33.

### Nutzen und Ziele

- Rüstzeug für den Umgang mit schwierigen Kunden erhalten
- typische Konfliktsituationen besprechen
- praktische Verhaltensmuster erlernen
- kritische Gespräche aktiv führen
- Beschwerden konstruktiv begegnen

### Praktische Tipps

- Konfliktpotenzial erkennen
- nach vorne denken: schwierige Gespräche lösungsorientiert führen
- Emotionen beherrschen: souveränes Agieren bei persönlichen Angriffen

### Das Reklamationsgespräch

- Verhalten in der Eröffnungsphase
- der reklamierende Kunde und seine Situation
- Verhalten bei unfairen Reklamationen und in Konfliktsituationen
- Wie wird das Gespräch beendet? Was wurde vereinbart?  
Müssen Folgemaßnahmen getroffen werden?
- Kennenlernen von Gesprächsstrategien mit Hilfe der Transaktionsanalyse

Die Interessen Ihres Betriebs im Blick

## Unternehmerisches Planen und Handeln im Alltag

Was macht einen guten Auftrag aus? Dass der Kunde rundum zufrieden ist und unter dem Strich für den Betrieb auch etwas hängen bleibt. Für einen solchen Erfolg sind nicht nur die Unternehmerin oder der Unternehmer verantwortlich. Es sind die Mitarbeiter, die die meiste Zeit vor Ort beim Kunden verbringen und dafür sorgen, dass die Unternehmensleistung stimmt.

### Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete

- Welche sind die wichtigsten Ziele auf einer Baustelle?
- Warum braucht es klare Verantwortlichkeiten?

### Auf der Baustelle

- Warum legt der Kunde so viel Wert auf Pünktlichkeit, Freundlichkeit und Sauberkeit?
- Wie geht gute Kommunikation mit Kunden und im Büro?

### Nachhaltig abschließen

- Wie setzt sich ein Stundenverrechnungssatz zusammen?
- Wie vermeidet man unnötige Kosten?
- Warum ist eine vollständige Dokumentation so wichtig?



### Zielgruppe

Meister/-innen, Gesellen/  
Gesellinnen

### Teilnehmerzahl

max. 12 Personen

### Referent/-in

Frau Andrea Eigel  
Kaleidoskop Marketing-  
Service GmbH

### Dauer

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### Seminargebühr

140,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare

Auch als Exklusivseminar  
buchbar. Nähere Informationen  
finden Sie auf Seite 33.



Basiswissen für Handwerksbetriebe

## Arbeitsrechtliche Grundlagen

Jeder, der Mitarbeiter beschäftigt, bewegt sich auch in einem arbeitsrechtlichen Umfeld. Es schafft Sicherheit, die wichtigsten Eckpfeiler zu kennen und zu wissen, welche Formalien einzuhalten sind. Hier gibt es die wichtigsten Informationen.

### **Zielgruppe**

Inhaber/-innen

### **Teilnehmerzahl**

max. 14 Personen

### **Referent/-in**

Dr. Michael Hülshager,  
ehem. Direktor des Arbeits-  
gerichtes Münster

### **Dauer**

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### **Seminargebühr**

140,00 € zzgl. MwSt.

### **Termine und Seminarorte**

[www.brillux.de/  
handwerkerseminare](http://www.brillux.de/handwerkerseminare)

### **Rahmenbedingungen**

- Was dürfen Sie als Führungskraft und welche Rechte haben Ihre Mitarbeiter?
- Überblick über die Bereiche des Arbeitsrechts

### **Vertragsgestaltung**

- Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsvertrag
- Rechtsfolgen
- Tipps für sichere und faire Verträge

### **Aktuelle Rechtsprechung**

- Fallbeispiele

Dieses Seminar kann von den Teilnehmern mitgestaltet werden. Aktuelle Problemstellungen oder häufig auftretende, rechtlich ungeklärte Situationen mit dem Mitarbeiter können hier zum Seminarinhalt gemacht werden.



Die gesetzlichen Neuerungen in der Baupraxis

## Erste Erfahrungen mit dem aktuellen Bauvertragsrecht

Seit 01.01.2018 gilt das neue Bauvertragsrecht. Die neuen Regelungen haben gravierende Konsequenzen in der Praxis – gerade auch für Bauverträge unter Einbeziehung der VOB/B. Aber mit dem neuen Bauvertragsrecht nicht genug: Der Bundesgerichtshof hat mit mehreren Urteilen in 2017 und 2018 in wesentlichen Punkten seine bisherige Rechtsprechung ausdrücklich aufgegeben. Diese Rechtsprechung betrifft Regelungen, die im Bauvertragsrecht nicht neu geregelt worden sind. Unveränderte Vorschriften werden neu ausgelegt.

### Einführung in das neue Bauvertragsrecht

- Was geblieben ist – was sich geändert hat
- Was ist von der VOB/B geblieben?
- Was sich in der Baupraxis bereits geändert hat

### Risiken und Chancen im Nachtragsmanagement

- Chancen im neue Anordnungsrecht des Auftraggebers
- Risiken des Auftragnehmers bei der Vergütungsanpassung
- Verbraucherschutzrecht sowie Kündigungs- und Widerrufsrecht

### Neue Rechtsprechung

- keine Mängelrechte des Auftraggebers vor der Abnahme!
- kein Ersatz fiktiver Mangelbeseitigungskosten!

### Auswirkungen auf den Handwerksbetrieb

- Baustoffhändler und andere können künftig die Haftung für Ein- und Ausbaukosten bei Materialfehlern durch die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) ausschließen.
- Erfahren Sie welche Konsequenzen dies für Sie als Handwerksbetrieb hat.



### Zielgruppe

Inhaber/-innen, Meister/-innen,  
Baustellenleiter/-innen

### Teilnehmerzahl

max. 16 Personen

### Referent/-in

Herr Ari-Daniel Schmitz  
Herr Christoph Stähler,  
Stähler Rechtsanwälte

### Dauer

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### Seminargebühr

140,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare

Auch als Exklusivseminar  
buchbar. Nähere Informationen  
finden Sie auf Seite 33.



Raus aus dem Hamsterrad

## Zeit- und Selbstmanagement

Man arbeitet und arbeitet – und hat den Eindruck trotzdem nie fertig zu werden: Spätestens dann ist es Zeit, einen neuen Umgang mit der eigenen Zeit zu erlernen. Mit einer veränderten Haltung, klugen Methoden und neuen Aufgabenverteilungen gelingt dies.

### **Zielgruppe**

Inhaber/-innen,  
Baustellenleiter/-innen,  
Meister/-innen

### **Teilnehmerzahl**

max. 12 Personen

### **Referent/-in**

Herr Thorsten Leiner,  
Beyer & Wilmer Seminare  
GmbH

### **Dauer**

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### **Seminargebühr**

140,00 € zzgl. MwSt.

### **Termine und Seminarorte**

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare

Auch als Exklusivseminar  
buchbar. Nähere Informationen  
finden Sie auf Seite 33.

### **Eigene Reserven finden**

- Die Zeitfresser-Analyse: Was kostet an Ihrem Arbeitsplatz unnötig Zeit, Energie und Nerven?

### **Organisieren**

- Was Kalender und Notizen leisten können.
- Grundlagen der Organisation und praktische Hilfsmittel
- die professionelle Planung von Dringlichkeit und Wichtigkeit
- Entlastung durch individuelle Ablage-/Wegwerfssysteme auf dem Schreibtisch und PC

### **Delegieren**

- Wie man Arbeit mit gutem Gefühl weitergibt und Ergebnisse einfordert – und sich so Freiräume schafft.

Frische Ideen für Ihren Erfolg

## Passende Kunden finden und binden

Jeder Betrieb braucht Aufträge – vor allem solche, die genau zu den Stärken des Betriebs passen und bei denen unter dem Strich etwas verdient wird. Doch wie kommt man an solche Aufträge und Kunden?

### Welche Kunden sind lukrativ und passend für mich?

- Was sind die Stärken meines Betriebes?
- Wie sieht meine Kundenstruktur eigentlich aus?

### Welchen Nutzen kann ich diesen Kunden bieten?

- Warum sollten Ihre Kunden gerade Sie beauftragen?
- Was könnte Ihren Kunden an Ihrem Unternehmen gefallen – und was nicht?

### Wie kann ich diese Kunden gezielt ansprechen und welche Maßnahme hat welche Vorteile für mich?

- Professioneller Firmenauftritt: von der Fahrzeugbeschriftung bis hin zur Baustellenwerbung.
- Empfehlungsmarketing ist angesagter denn je – besonders im Internet
- Lernen Sie, neue Ansprachekanäle für sich zu nutzen.

### Welche Werbeformen passen zur Zielgruppe und zu meinem Betrieb?

- Welche Werbeform ist die richtige für mich und meine Leistungen?
- Setzen Sie sich differenziert mit Ihrer Zielgruppe und Ihren betrieblichen Zielen auseinander.

### Welche Informationen erwarten Kunden und Mitarbeiter heute auf der Internetseite und in den Social Media?

- Facebook, Facebook-Anzeigen, Google, AdWords, Landingpages und mehr.
- Wo macht es Sinn, sich zu präsentieren?



### Zielgruppe

Inhaber/-innen, Mitarbeiter/-innen im Kundenkontakt

### Teilnehmerzahl

max. 14 Personen

### Referent/-in

Frau Andrea Eigel,  
Kaleidoskop Marketing-  
Service GmbH

### Dauer

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### Seminargebühr

140,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/](http://www.brillux.de/)  
handwerkerseminare



Update für Ihren Kommunikationsstil

## Freundlich und zeitgemäß

Geschäftsbriefe, E-Mails und Telefonate sind wichtige Visitenkarten eines Unternehmens. Denn Kundenorientierung zeigt sich nicht nur in der Qualität von Leistung und Service, sondern auch in der Art der Kommunikation. Doch wie formuliert man heute zeitgemäß und ansprechend?

### Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen im Büro

### Teilnehmerzahl

max. 12 Personen

### Referent/-in

Frau Andrea Eigel  
Kaleidoskop Marketing-  
Service GmbH

### Dauer

1 Tag  
09:00–16:00 Uhr

### Seminargebühr

140,00 € zzgl. MwSt.

### Termine und Seminarorte

[www.brillux.de/  
handwerkerseminare](http://www.brillux.de/handwerkerseminare)

Auch als Exklusivseminar  
buchbar. Nähere Informationen  
finden Sie auf Seite 33.

### Auf mein Gegenüber richtig zugehen

- Worin liegen die Besonderheiten von persönlicher, schriftlicher und telefonischer Kommunikation?
- Statusorientiert, harmonisch, faktenlastig – wie kommuniziere ich mit unterschiedlichen Charakteren?

### Der erste Eindruck

- Worauf achtet ein Dialogpartner?
- Floskeln adieu – welche Formulierungen werden heute nicht mehr verwendet?

### Schreiben, aber wie?

- Es interessiert nur das, was möglich ist – wie schaffe ich eine positive und verbindliche Aussage?
- Netikette – welche Regeln gelten für seriöse Geschäftsmails?
- Angebotsschreiben – wie kann mein Text überzeugen?

# Exklusivseminare

Sie wollen ein Seminarthema mehreren Mitarbeitern zugänglich machen und vom Know-how unserer Trainer im ganzen Betrieb profitieren? Und dabei auch Zeit, Wege und Kosten sparen? Kein Problem.

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, unsere Seminarkonzepte exklusiv für Ihre Mitarbeiter, in Ihren Räumlichkeiten und zugeschnitten auf Ihre betriebsspezifischen Belange umzusetzen. Alle Seminarkonzepte, die wir auch in der beschriebenen Exklusivform anbieten, haben wir für Sie in der Seminarbroschüre entsprechend gekennzeichnet.

Auch für individuelle Seminarwünsche stehen wir Ihnen als Ansprechpartner zur Verfügung. Bei Interesse sprechen Sie uns gerne an.

Jessica Fischer  
Tel. +49 251 7188-491  
[seminar@brillux.de](mailto:seminar@brillux.de)

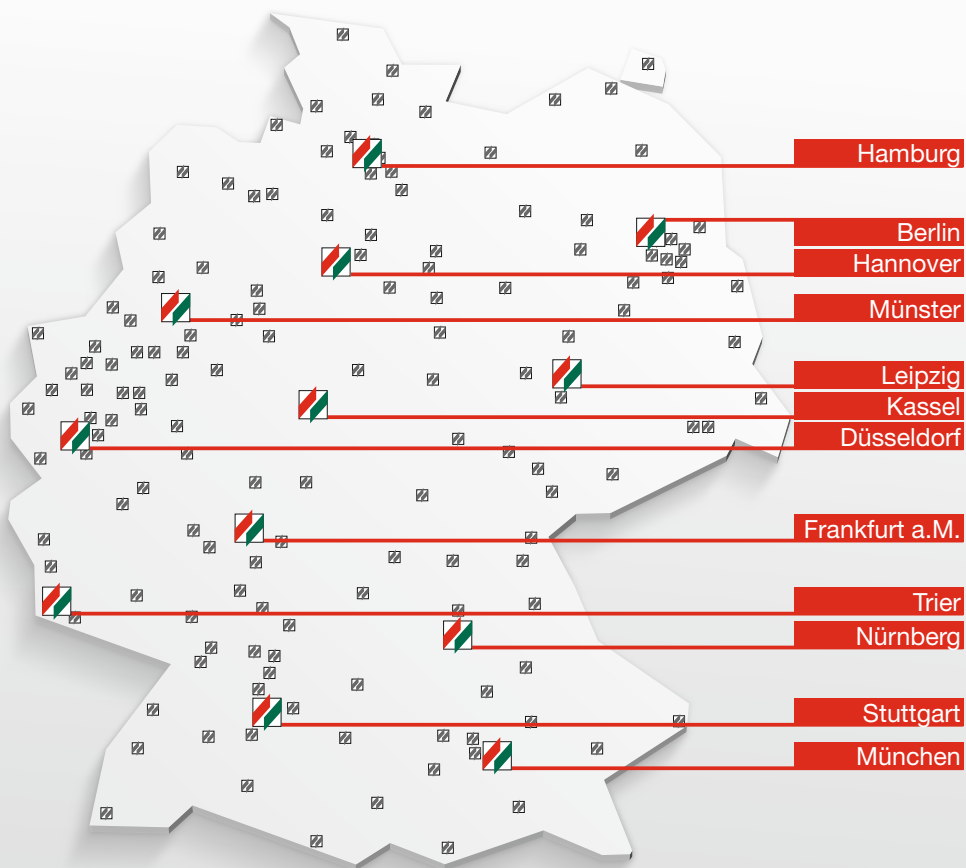




## Seminarorte

# Kurze Wege zum Wunschseminar

Deutschland



Österreich



In Münster befindet sich der Haupt-Weiterbildungsstandort der Brillux Akademie. Kurze Wege zu Ihrem Wunschseminar garantieren Ihnen insgesamt dreizehn Seminarorte.



48163 Münster  
Weseler Straße 401



13509 Berlin/Reinickendorf  
Holzhauser Straße 35-37



40233 Düsseldorf/Flingern  
Ronsdorfer Straße 130



60433 Frankfurt a.M. Preungesheim  
August-Schanz-Straße 2-4



22305 Hamburg/Barmbek  
Habichtstraße 2



22305 Hamburg/Billbrook  
Bredowstraße 12



30519 Hannover/Döhren  
Wagenfeldstraße 9



34123 Kassel/Waldau  
Heinrich-Hertz-Straße 50



04129 Leipzig  
Bitterfelder Straße 21



80939 München/Milbertshofen-Am Hart  
Hufelandstraße 17



90441 Nürnberg  
Maybachstraße 54



70197 Stuttgart/West  
Dantestraße 11



54292 Trier  
Karl-Benz-Straße 2



6020 Innsbruck  
Grabenweg 78

# Anmelde- und Teilnahmebedingungen



## **Veranstalter**

Veranstalter der aufgeführten Seminare ist Brilllux, Weseler Straße 401, 48163 Münster.

## **Anmeldung**

Nutzen Sie gerne die Online-Anmeldung auf unserer Website [www.brilllux.de/seminare](http://www.brilllux.de/seminare) oder schicken eine E-Mail an [seminar@brilllux.de](mailto:seminar@brilllux.de).

Um eine möglichst intensive Weiterbildung zu gewährleisten, haben wir die Teilnehmerzahl begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

## **Anmeldeschluss**

14 Tage vor Seminarbeginn

## **Anmeldebestätigung**

Jeder Teilnehmende erhält eine Anmeldebestätigung mit kurzen Informationen zum Seminar. Vier Wochen vor Seminarbeginn erhalten Sie alle weiteren Details.

## **Abmeldung**

Um auch im Interesse Ihrer Kollegen die Durchführung der Seminare sicherstellen zu können, bitten wir eventuelle Absagen frühestmöglich und schriftlich mitzuteilen. Bei Absagen innerhalb von 14 Tagen vor Seminarbeginn sind 50 % und innerhalb von 2 Tagen vor Seminarbeginn 100 % des Seminarpreises zu zahlen.

### Seminargebühr

Die Seminargebühren schließen die Kosten für das Seminar, Verpflegung sowie seminarbegleitende Unterlagen ein. Die Rechnung wird etwa 14 Tage vor Seminarbeginn erstellt und Sie bekommen diese in dem für Sie hinterlegten Rechnungsturnus zugeschickt.

Der Veranstalter behält sich vor, Seminare aus wichtigen Gründen abzusagen. In diesem Fall erhalten Sie bereits bezahlte Teilnahmegebühren automatisch zurück.

Im Seminarpreis sind die Kosten für eine mögliche Übernachtung nicht inbegriffen. Gerne empfehlen wir Ihnen Hotels in der Nähe unserer Seminarorte.

### KundenClub-Mitglieder

Alle KundenClub-Mitglieder erhalten einen Nachlass von 20 % auf die Seminargebühren. Möchten Sie sich über den KundenClub informieren? Dann besuchen Sie gerne unsere Website oder sprechen Ihren Verkaufsberater/Ihre Verkaufsberaterin an.

### Teilnahmebestätigung

Die erfolgreiche Teilnahme wird Ihnen nach dem Seminar bescheinigt.

Haben Sie Fragen zu unserem Weiterbildungsangebot? Sprechen Sie uns gerne an.

Tel. +49 251 7188-6059  
seminar@brillux.de



**Jessica Fischer**  
Seminarkoordinatorin



**Laura Stegemann**  
Seminarkoordinatorin



**Lukas Schulze Brock**  
Leitung Akademie



Alle Infos finden Sie auch unter  
[www.brillux.de/handwerkerseminare](http://www.brillux.de/handwerkerseminare)



## Unsere Experten für Ihre Weiterbildung



**Michael Aldegeerds**

Anwendungstechniker

Die fachgerechte Verarbeitung von Lacken will gelernt sein. Und hier kommt der ausgebildete Maler- und Lackierermeister als Praxisprofi und Referent ins Spiel.



**Georg Arnds**

Technischer Berater

Als Maler- und Lackierermeister ist er in unserer Technischen Beratung der Experte für den Bereich Dispersionen.



**Rainer Barkmann**

Anwendungstechniker

Als Anwendungstechniker setzt sich der gelernte Maler- und Lackierermeister für die Qualitätssicherung und Weiterentwicklung unserer WDV-Systeme und Putze ein.



**Frieder Barth**

Institut FRIEDERBARTH

Frieder Barth ist Inhaber und Gründer des Instituts FRIEDERBARTH. Das Ziel von Frieder Barth ist es, dass seine Zuhörer Erkenntnisse gewinnen – als Impulse für ihren Alltag. Die Inhalte werden deshalb ideal auf die Zielgruppen abgestimmt.



**Fabian Batke**

Technischer Referent

Der staatl. gepr. Farb- und Lacktechniker sowie Maler- und Lackierermeister ist als Referent in unserer Brillux Akademie bei den Bereichen Dispersionen, Spachtelmassen sowie Lacke und Lasuren gefragt.



**Stefanie Brandt**

Institut FRIEDERBARTH

Als Expertin für den Bereich Handel und Verkauf bereichert Stefanie Brandt das Trainerteam von FRIEDERBARTH. Engagiert, offen und dynamisch: Das sind die Schlagworte, die Frau Brandt und ihre Seminargestaltung ausmachen.



### **Benjamin Beste**

Anwendungstechniker

Der Maler- und Lackierermeister ist in unserer Anwendungstechnik ein Experte für den Bereich Lacke und gibt sein fundiertes Wissen in Schulungen weiter.



### **Sophia Bultmann**

Anwendungstechnikerin

Das Team Dispersionen in unserer Anwendungstechnik wird von der Maler- und Lackierermeisterin geleitet.



### **Andrea Eigel**

Marketing-Service Kaleidoskop

Andrea Eigel, Dipl. oec., Kommunikations-Expertin speziell für den Bereich Handwerk und Mittelstand. Ihre Seminare sind kurzweilig und praxisbezogen. Zudem arbeitet sie als Dozentin und Lehrbuchautorin.



### **Anna Gausepohl**

Technische Referentin

Die Allrounderin ist Maler- und Lackierermeisterin und in diversen Weiterbildungsformaten für die Akademie im Einsatz.



### **Mark-Otto Grünefeldt**

Technischer Berater

Der Diplom-Bauingenieur ist Experte für das Zulassungswesen in unserer Technischen Beratung und Bauphysik im Bereich WDVS und gibt sein Wissen als Referent in unseren Seminaren weiter.



### **Jörg Hücker**

Leiter Anwendungstechnik

Der Maler- und Lackierermeister leitet unsere Anwendungstechnik und führt bereits seit vielen Jahren erfolgreich technische Schulungen für Handwerker durch.

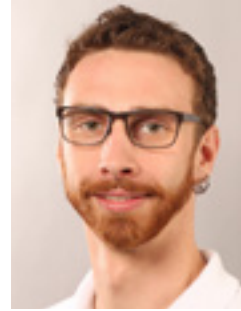




**Dr. Michael Hülshager**

ehem. Direktor des Arbeitsgerichts Münster

Der promovierte Jurist und ausgewiesene Experte des Arbeitsrechts nahm 1983 den Richterdienst auf. 2008 erfolgte die Ernennung zum Direktor des Arbeitsgerichts Münster. Seit 2016 befindet sich Herr Dr. Hülshager im Ruhestand und ist u. a. als praxiserfahrener Leiter unserer Arbeitsrechtsseminare unterwegs.



**Sebastian Kaisner**

Anwendungstechniker

Putze und Wärmedämmung sind das Spezialgebiet des Maler- und Lackiermeisters – als Anwendungstechniker aber auch Referent in unseren Praxisseminaren.



**Uwe Kreienkamp**

Technischer Berater

Lacke und Lasuren sind die Welt des Maler- und Lackiermeisters. Hier ist er gefragter Ansprechpartner und Seminarleiter.



**Marc Kümper**

Anwendungstechniker

Das Steckenpferd des Maler- und Lackiermeisters und seines Teams ist der Bereich Raum-Design – ob in der Anwendungstechnik oder als Referent in Vorträgen und Schulungen.



**Alexa Kuhnke**

AP Coaching-Beratung

In den Seminaren von Alexa Kuhnke, Business Coach, steht der Mensch mit seiner Individualität und Einzigartigkeit im Mittelpunkt. Sie baut die Persönlichkeit der Teilnehmer weiter aus – mit dem Ziel die Leistung, das Selbstbewusstsein und die Wirkung effektiv zu steigern.



**Markus Kunze**

Maler- und Lackiermeister

In unserer Anwendungstechnik ist der Maler- und Lackiermeister die Fachkraft, wenn es um die Verarbeitung von Dispersionen sowie die Gerätetechnik geht.



### **Thorsten Leiner**

Institut Beyer & Wilmer Seminare

Thorsten Leiner, Dipl.-Kfm., ist Gründer und Leiter des Instituts für Leadership Competence, welches Nachwuchsführungskräfte und Führungskräfte entwickelt. Er sammelte eigene internationale Führungserfahrung bevor er sich 1997 als freier Trainer ganz auf die Führungskräfteentwicklung konzentrierte.



### **Daniel Leurink**

Anwendungstechniker

Er ist Maler und Lackierer und seit vielen Jahren als Fachmann für Beton und Boden in der Anwendungstechnik im Einsatz.



### **Markus Lindenbaum**

Technischer Referent

Er ist staatl. gepr. Farb- und Lacktechniker sowie Maler- und Lackierermeister. In unserer Brillux Akademie ist er Referent für Lacke und Lasuren, Wärmedämmung sowie Boden- und Betonbeschichtungen.



### **Michael Osterholt**

Anwendungstechniker

Er ist Maler- und Lackierermeister und steht als Gruppenleiter für Kompetenz im Bereich Putze und Wärmedämmung in unserer Anwendungstechnik.



### **Jan Osterkamp**

Technischer Berater

In der Technischen Beratung ist der Diplom Bauingenieur (FH) und Maler- und Lackierermeister ein Experte auf den Gebieten WDVS sowie Beton- und Bodenbeschichtungen.



### **Michelle Ostfechtel**

Technische Referentin

Die Maler- und Lackierermeisterin ist die Allrounderin unter den Referenten – und hier auch international für uns im Einsatz.



**Jürgen Pappert**

Technischer Berater

In der Technischen Beratung ist der staatl. gepr. Farb- und Lacktechniker sowie Maler- und Lackierermeister ein Fachmann für Wärmedämmung und steht Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite.



**Ramon Alexander Pfeiler**

Maler-Consult/ZAB

Ramon Alexander Pfeiler, ist alleiniger Inhaber und Geschäftsführer von „ZAB – Zentrum für Aufmaße im Bauhandwerk“ (eine Marke der Pfeiler GmbH), außerdem Impulsgeber, Malermeister und Betriebswirt. Seit nunmehr knapp 20 Jahren unterstützen er und sein Team bei der Flächenermittlung, Aufmaßerstellung und Bauabrechnung.



**Florian Poppe**

Technischer Referent

Der Maler- und Lackierermeister sowie Gestalter im Handwerk ist im Referententeam unser Spezialist für den Bereich Lacke und Lasuren.



**Johannes Ruhe**

Anwendungstechniker

Der Maler- und Lackierermeister ist als Gruppenleiter auf Lacke und Lasuren spezialisiert – und hier ein gefragter Referent für Vorträge und Schulungsmaßnahmen.



**Christof Schmidt**

Anwendungstechniker

Als gelernter Fahrzeuglackierer teilt er Erfahrungen und Wissen zum Thema Lacke und Lasuren in der praktischen Anwendung.



**Ari-Daniel Schmitz**

Stähler Rechtsanwälte

Nach seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann absolvierte Ari-Daniel Schmitz sein Studium der Rechte in Münster. Seine Schwerpunkte in der Kanzlei Stähler Rechtsanwälte sind Privates Baurecht, Werkvertrags- und Versicherungsrecht.



### **Lukas Sievert**

Technischer Referent

Er ist Maler- und Lackierermeister und Referent in unserer Brillux Akademie. Seine fachlichen Schwerpunkte liegen in den Bereichen Kreativ und Werkzeuge.



### **Christoph Stähler**

Stähler Rechtsanwälte

Christoph Stähler ist Gründer der Kanzlei Stähler Rechtsanwälte und seine Schwerpunkte in der anwaltlichen Tätigkeit liegen im Privaten Bau-recht, Architekten- und Arbeitsrecht. Das Studium der Rechte hat Christoph Stähler in Münster und Kiel absolviert.



### **Stefan Wrobel**

Technischer Berater

Wenn es um Beton- und Bodenbeschichtungen geht, führt kein Weg an ihm vorbei. Der Maler- und Lackierermeister ist hier eine feste Größe unserer Technischen Beratung.



### **Andreas Stumpe**

Anwendungstechniker

Er ist unser kreativer Kopf. Der Maler- und Lackierermeister ist seit vielen Jahren als Referent im Einsatz und entwickelt immer wieder neue kreative Oberflächentechniken.

A map of Italy with 10 locations marked. The locations are: Bruneck/Brunico (top center), Merano (top left), Sona (top left, near Merano), Milano (top left, below Merano), Venezia (top center, right of Milano), Firenze (center), Roma (center, below Firenze), Napoli (center-right), Cagliari (bottom left), and Palermo (bottom center).

A map of Austria with several locations marked by the Austrian flag icon. The locations are: Innsbruck, Salzburg, Traun, Wien, Villach, and Graz.

A map of the Canton of Bern, Switzerland, with several locations marked. The locations are: Liebfeld, Muttenz, Dietikon, Bern, Wädenswil, Lausanne, and Genève. Each location is accompanied by a small red and white flag icon.



Brillux | Weseler Straße 401 | 48163 Münster  
Tel. +49 251 7188-491 | Fax +49 251 7188-54063  
seminar@brillux.de | www.brillux.de

