



Die **Nr. 1** in Aus- und
Weiterbildung rund um
Baustoffe und Fachhandel



DIPLOM- BAUPRODUKTEFACHBERATER/IN

Weiterbildungsinitiative
des ba





Inhaltsverzeichnis ...

Zielsetzung	3
Zugangsvoraussetzungen	4
Module + Inhalte	5
Häufig gestellte Fragen ...	7
Abschlussarbeit und Diplomverleihung	10
Themenvorschläge für die Abschlussarbeit	11
Infoblatt zur Erstellung der Abschlussarbeit	12
Infoblatt zur Präsentation	15
Weiterbildungsempfehlungen für die Module Verkaufstechniken und Persönlichkeitsbildung	17
Weiterbildungs-Doku	20
Weiterbildungsfahrplan	21
Kontakt / Anmeldung	22



Zielsetzung

Die Strukturänderungen des österreichischen Baustoffmarktes, die Verhaltensänderungen der Kunden, die vielfältigen neuen Erkenntnisse der Bauphysik, die steigenden Ansprüche an energieeffizientes und gesundes Bauen und nicht zuletzt die fortlaufenden Änderungen der Bauvorschriften erfordern von den Mitarbeiter des Baustoff-Fachhandels und der Baumärkte mehr denn je ein hohes Maß an Können und Wissen und eine umfassende Aus- und Weiterbildung.

Das Österreichische Baustoff-Ausbildungszentrum (ba) bietet daher die Weiterbildung zum „Diplom-Bauproduktfachberater/in“ an. Mit diesem neuen Weiterbildungsangebot möchte das ba die Mitarbeiter des Baustoff-Fachhandels und der Baumärkte zur Weiterbildung motivieren und dabei unterstützen. Mit dem Diplom soll das Know-how der Mitarbeiter gefördert und das Ansehen des Verkäufers und Beraters im Baustoff-Fachhandel und in den Baumärkten gehoben werden.

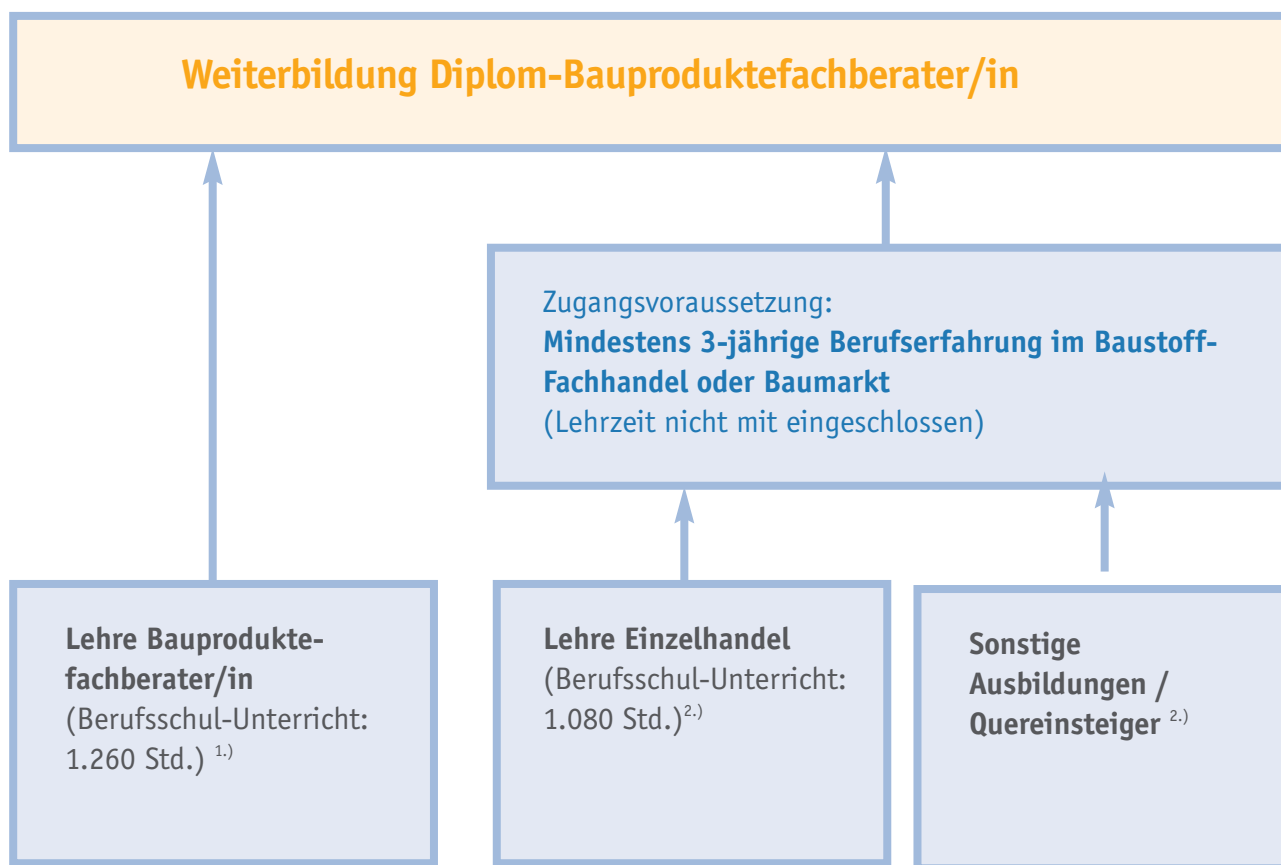
Die Ziele der Weiterbildung „Diplom-Bauproduktfachberater/in“ auf einen Blick:

- **Die Weiterbildung macht den Lehrberuf Bauproduktfachberater/in für Jugendliche interessanter und wertvoller.**
- **Engagierte Fachkräfte können durch die Verleihung des Diploms ihre Weiterbildungsaktivitäten sichtbar machen.**
- **Die Baustoff-Fachhändler und Baumärkte erhalten qualifizierte motivierte Fachkräfte.**



Zugangsvoraussetzungen

Die Weiterbildung „Diplom-Bauproduktfachberater/in“ kann von allen Mitarbeitern absolviert werden, die im Baustoff-Fachhandel oder im Baumarkt tätig sind und deren Unternehmen Mitglied im Baustoff Ausbildungszentrum ist. Für den Besuch der Weiterbildung gelten folgende Zugangsvoraussetzungen:



1) Wer den Lehrberuf **Bauproduktfachberater/in** mit der **erweiterten Berufsschulausbildung von 1.260 Unterrichtsstunden** abgeschlossen hat, kann **sofort nach dem Lehrabschluss** mit der Weiterbildung beginnen (= **direkter Zugang** 2.).

2) Wer den Lehrberuf **Einzelhandel mit 1.080 Stunden Berufsschulausbildung** abgeschlossen hat bzw. im **Baustoff-Fachhandel** oder **Baumarkt tätig** ist und eine andere Ausbildung als eine Einzelhandelslehre abgeschlossen hat, muss eine **mindestens 3-jährige Berufserfahrung im Baustoff-Fachhandel oder im Baumarkt** vorweisen, um mit der Weiterbildung beginnen zu können. Die Lehrzeit ist dabei nicht mit eingeschlossen.



Weiterbildung „DIPLOM-BAUPRODUKTEFACHBERATER/IN“

Module + Inhalte

Die Weiterbildung „Diplom-Bauproduktfachberater/in“ umfasst **vier Module** sowie eine **Abschlussarbeit**.

Modul	Bildungseinheiten*
Fach-Know-how	32
Verkaufstechniken	24
Persönlichkeitsbildung	16
Betriebswirtschaft	8
Gesamt	80 + Abschlussarbeit

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

(Beispiel: Im Modul Verkaufstechniken müssen Seminare bzw. Kurse im Ausmaß von 24 Unterrichtsstunden besucht werden, das entspricht 3 ganzen Seminarartagen zu 8 Stunden oder 6 halben Seminarartagen zu 4 Stunden).

Für jedes Modul sind im vorgegebenen Ausmaß Seminare bzw. Kurse zu absolvieren.



Modul: Fach-Know-how - (32 Bildungseinheiten)

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

Vorgeschriebene Seminare	Bildungseinheiten
ba-Baustoff-Know-How der Industrie	24
ba-Seminar: Grundlagen und -begriffe des energieeffizienten Bauens für Baustoff-Fachberater/innen	8
Gesamt	32

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

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

- Praxisbezogene Produktschulungen
- Bautechnik
- Energieoptimiertes Bauen/Sanieren

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



Weiterbildung „DIPLOM-BAUPRODUKTEFACHBERATER/IN“



Modul: Verkaufstechniken - (24 Bildungseinheiten)

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

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

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

Siehe auch: [Weiterbildungsempfehlungen](#)



Modul: Persönlichkeitsbildung - (16 Bildungseinheiten)

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

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

Siehe auch: [Weiterbildungsempfehlungen](#)



Modul: Betriebswirtschaft - (8 Bildungseinheiten)

Innerhalb des Moduls Betriebswirtschaft muss folgendes Seminar absolviert werden:

Vorgeschriebenes Seminar	Bildungseinheiten
ba-Seminar: Betriebswirtschaft für Bauproduktfachberater/innen	8
Gesamt	8

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

- Kostenstrukturen
- Kalkulation und Preisbildung
- Preisnachlass

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



Häufig gestellte Fragen ...

Was bringt mir die Weiterbildung?

Mit der Weiterbildung „Diplom-Bauproduktfachberater/in“ perfektionieren Sie Ihre Verkaufskompetenz, erweitern Ihr fachliches Know-how, erwerben betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse und entwickeln Ihre Persönlichkeit weiter. Das Diplom macht Ihre Weiterbildungsaktivitäten sichtbar und erhöht Ihre Arbeitsmarktchancen, denn kompetente, engagierte Mitarbeiter sind im Baustoff-Fachhandel und in den Baumärkten sehr gefragt.

Wer kann die Weiterbildung absolvieren?

Die Weiterbildung „Diplom-Bauproduktfachberater/in“ kann von allen Personen absolviert werden, die im Baustoff-Fachhandel oder im Baumarkt tätig sind, und deren Firmen Mitglied im ba sind. Für den Besuch der Weiterbildung gelten folgende [Zugangsvoraussetzungen](#):

→ Sie haben den **Lehrberuf Bauproduktfachberater/in mit der erweiterten Berufsschulbildung von 1.260 Unterrichtsstunden** abgeschlossen? Dann können Sie **sofort nach dem Lehrabschluss** mit der Weiterbildung beginnen (= **direkter Zugang**). Die Anzahl der Unterrichtsstunden finden Sie auf dem Abschlusszeugnis der Berufsschule.

→ Sie haben den **Lehrberuf Einzelhandel mit 1.080 Stunden Berufsschulbildung** abgeschlossen? oder

→ Sie sind **im Baustoff-Fachhandel oder Baumarkt tätig** und haben **eine andere Ausbildung als eine Einzelhandelslehre** abgeschlossen?

Dann müssen Sie eine **mindestens 3-jährige Berufserfahrung im Baustoff-Fachhandel** oder **im Baumarkt** vorweisen, um mit der Weiterbildung beginnen zu können. Die Lehrzeit ist dabei nicht mit eingeschlossen.

Wie ist die Weiterbildung „Diplom-Bauproduktfachberater/in“ aufgebaut?

Die Weiterbildung „Diplom-Bauproduktfachberater/in“ umfasst [vier Module](#) sowie eine [Abschlussarbeit](#).

Modul	Bildungseinheiten*
Fach-Know-how	32
Verkaufstechniken	24
Persönlichkeitsbildung	16
Betriebswirtschaft	8
Gesamt	80 + Abschlussarbeit

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

Welche Weiterbildungen muss ich absolvieren?

Für jedes Modul müssen Sie im vorgegebenen Ausmaß Seminare bzw. Kurse absolvieren.

Module: Verkaufstechniken und Persönlichkeitsbildung

→ In den Modulen Verkaufstechniken und Persönlichkeitsbildung können Sie aus den [vorgegebenen Inhalten](#) ihre Weiterbildungsaktivitäten frei wählen.



Weiterbildung „DIPLOM-BAUPRODUKTEFACHBERATER/IN“

- Für das Diplom werden Seminare bzw. Kurse von **diversen Weiterbildungsanbietern** sowie auch **firmeninterne Weiterbildungen** angerechnet.
- Für die beiden Module werden vom ba auch [Weiterbildungsempfehlungen](#) abgegeben.

Module: Fach-Know-how und Betriebswirtschaft

- In den Modulen Fach-Know-how und Betriebswirtschaft müssen Sie die [vorgegebenen ba-Seminare](#) absolvieren.
- Nach Rücksprache mit dem ba können in den beiden Modulen auch firmeninterne Seminare für die Weiterbildung „Diplom-Bauproduktfachberater/in“ angerechnet werden.

Wie lange darf ich brauchen?

Die Kurse bzw. Seminare zu den einzelnen Modulen müssen innerhalb von **zweieinhalb Jahren** absolviert werden. In diesem Zeitraum ist auch die [Abschlussarbeit](#) zu erstellen. Als **Stichtag** gilt das Datum der Anmeldung.

Muss ich mich für die Weiterbildung anmelden?

Ja, die Anmeldung erfolgt beim [ba](#) und kann per [Anmeldeformular](#) oder telefonisch durchgeführt werden.

Kann ich mir Kurse bzw. Seminare anrechnen lassen, die ich vor der Anmeldung zur Weiterbildung „Diplom-Bauproduktfachberater/in“ besucht habe?

Ja, eine Anrechnung ist möglich, sofern diese Kurse nicht länger als ein halbes Jahr seit der Kursanmeldung zurück liegen.

Was ist die Weiterbildungs-Doku?

In der [Weiterbildungs-Doku](#) müssen Sie alle Seminare bzw. Kurse eintragen, die Sie besucht haben. Die Weiterbildungs-Doku gibt Ihnen damit einen Überblick über den Stand Ihrer Weiterbildungsaktivitäten. Die Weiterbildungs-Doku steht als Excel-Datei zur Verfügung: [Download Weiterbildungs-Doku](#)

HINWEIS: Bitte bewahren Sie alle Besuchsbestätigungen zu den einzelnen Weiterbildungen auf. Um das Diplom zu erhalten, müssen Sie die **ausgefüllte Weiterbildungs-Doku mit einer Kopie aller Kursbestätigungen** (Zeugnisse/Zertifikate) **sowie der Abschlussarbeit beim ba einreichen.**

Muss ich eine Abschlussarbeit verfassen und präsentieren?

Ja, im Rahmen der Weiterbildung müssen Sie eine mindestens **10-seitige Abschlussarbeit** verfassen und vor einer [Kommission](#) präsentieren. Für die Abschlussarbeit gibt es drei mögliche Themenbereiche: Fach-Know-how, Verkaufstechniken oder Betriebswirtschaft. Sie können das Thema Ihrer Abschlussarbeit innerhalb der vorgegebenen Themenbereiche frei wählen. Als Hilfestellung gibt es auch eine [Liste mit Themenvorschlägen](#).

Die [Präsentation](#) soll ca. 10 Minuten dauern. **Ein Mal im Jahr wird ein Termin für die Abschlusspräsentation angeboten.** Den nächsten Termin finden Sie unter: www.baustoff-ausbildung.at oder erfahren Sie im ba-Büro: 02742 / 256 231.



Wann findet die Diplomverleihung statt?

Die **Diplomverleihung** findet **ein Mal im Jahr** bei einer ba-Festveranstaltung statt.
ein Termin für die Abschlusspräsentation und die anschließende Diplomverleihung angeboten.
Den nächsten Termin finden Sie unter: www.baustoff-ausbildung.at oder erfahren Sie im ba-Büro: 02742 / 256 231.



Wie und wann melde ich mich zur Abschlusspräsentation und Diplomverleihung an?

Übermitteln Sie mindestens **10 Wochen vor dem Termin für die Präsentation** Ihre **Abschlussarbeit** mit der **ausgefüllten Weiterbildungs-Doku** und einer **Kopie aller Kursbestätigungen** (Zeugnissen/Zertifikaten) an das ba.
Erkundigen Sie sich unter www.baustoff-ausbildung.at oder im ba-Büro: 02742 / 256 231 über den Termin zur Abschlusspräsentation, entsprechenden Abgabetermin und den Termin der Diplomverleihung.

Nach Begutachtung der Abschlussarbeit und der Weiterbildungs-Doku erhalten Sie vom ba innerhalb von sechs Wochen eine Rückmeldung und bei positiver Bewertung eine Einladung zur Präsentation und Diplomverleihung.



Wer stellt das Diplom aus?

Das Diplom wird vom ba ausgestellt.



Wie viel kostet die Weiterbildung?

Für die Weiterbildung „Diplom-Bauproduktfachberater/in“ ist im Zuge der Anmeldung einmalig ein Betrag von **50 Euro** zu bezahlen. In diesem Betrag sind die Anmeldegebühr sowie die Gebühr für die Begutachtung der Abschlussarbeit und die Diplomverleihung enthalten. Der Betrag wird bei Abbruch der Weiterbildung **nicht** rückerstattet.

Hinzu kommen die Kosten für den Besuch der Seminare bzw. Kurse. Die Kosten sind je nach gewähltem Seminaranbieter unterschiedlich, daher kann keine allgemeine Angabe zu der Höhe der Kosten gemacht werden.



Abschlussarbeit und Diplomverleihung



Abschlussarbeit

Im Rahmen der Weiterbildung ist mindestens eine **10-seitige Abschlussarbeit** zu verfassen und vor einer Kommission zu präsentieren. Die Präsentation soll ca. 10 Minuten dauern.

Für die Abschlussarbeit gibt es drei mögliche Themenbereiche:

- Fach-Know-how
- Verkaufstechniken
- Betriebswirtschaft

Sie können das Thema Ihrer Abschlussarbeit innerhalb der vorgegebenen Themenbereiche frei wählen. Als Hilfestellung gibt es auch eine Liste mit Themenvorschlägen.

- [Themenvorschläge](#)
- [Download: Infoblatt zur Erstellung der Abschlussarbeit](#)
- [Download: Infoblatt zur Präsentation](#)

Jährlich wird ein Termin für die Abschlusspräsentation angeboten. Die Termine erfahren Sie beim ba. Den nächsten Termin finden Sie unter: **www.baustoff-ausbildung.at** oder erfahren Sie im ba-Büro: 02742 / 256 231.

Die feierliche **Diplomverleihung** erfolgt im Anschluss an die Präsentation.

Bitte beachten Sie, dass die **Abschlussarbeit** mit der **ausgefüllten Weiterbildungs-Doku** und einer **Kopie aller Kursbestätigungen** **mindestens zehn Wochen** vor der Präsentation an das ba übermittelt werden muss.

Die Abschlussarbeit und die Weiterbildungs-Doku werden vom ba begutachtet. Sie erhalten **innerhalb von sechs Wochen** nach der Einsendung eine **Rückmeldung** und bei positiver Bewertung eine **Einladung zur Abschlusspräsentation und Diplomverleihung**.



Themenvorschläge für die Abschlussarbeit

Themenbereich	Themenvorschlag
Fach-Know-how	Energieoptimiertes Bauen
	Vor- und Nachteile von Naturbaustoffen
	Gartengestaltung
Verkaufstechniken	Erfolgreich zum Abschluss kommen
	Die richtige Reklamationsbehandlung
	Professionelle Produktpräsentation
Betriebswirtschaft	Kostenstrukturen: Welche Kosten fallen im Baustoffhandel bzw. im Baumarkt an?
	Kalkulation und Preisbildung: Wie kalkuliere ich den richtigen Preis?
	Preisnachlass: Was kosten Rabatt und Skonto dem Unternehmen?



Infoblatt zur Erstellung der Abschlussarbeit

Themenwahl

Wählen Sie selbst ein Thema für Ihre Abschlussarbeit aus. Berücksichtigen Sie bei der Themenfindung auch Ihre Interessen und Fähigkeiten.

Umfang

Der Umfang der Abschlussarbeit (mit Titelblatt, Textteil und Literaturverzeichnis) sollte insgesamt mindestens 10 Seiten umfassen.

Form

- Format: DIN A4
- Schriftart: beliebig (empfehlenswert ist die Schriftart Arial)
- Die Schriftgröße beträgt 11 pt.
- Der Zeilenabstand beträgt 1 1/2
- Bis auf das Titelblatt werden alle Seiten nummeriert.

Aufbau

1. Titelblatt

Das Titelblatt ist Teil der Abschlussarbeit. Es sollte folgende Punkte enthalten:

- Titel der Arbeit
- Art der Arbeit: Abschlussarbeit im Rahmen der Weiterbildung „Diplom-Bauproduktefachberater/in“
- Name des Verfassers
- Datum

2. Inhaltsverzeichnis

Das Inhaltsverzeichnis gibt dem Leser einen Überblick über den Aufbau der Arbeit. Es enthält eine vollständige Darstellung sämtlicher Kapitel und Unterkapitel (Überschriften) mit Seitenzahlen.

Hinweis: WORD kann das Inhaltsverzeichnis automatisch erstellen, wenn die Gliederung (Kapitelüberschriften) mit Formatvorlagen erstellt wird. Menüpunkt: Einfügen → Referenz → Index und Verzeichnisse → Inhaltsverzeichnis



3. Einleitung

Die Einleitung führt in das Thema der Abschlussarbeit ein und stellt kurz folgende Punkte dar:

- Begründung der Themenwahl (Warum habe ich dieses Thema gewählt? Was macht das Thema für mich/für meine berufliche Tätigkeit interessant?)
- Überblick über den Aufbau der Arbeit (Welche Inhalte werden in der Arbeit behandelt? Wie ist die Arbeit aufgebaut?)

4. Hauptteil

Der Hauptteil ist der wichtigste Teil Ihrer Arbeit. Hier wird das gewählte Thema ausführlich behandelt. Beschaffen Sie sich dazu Informationen und Literatur zu Ihrem gewählten Thema. Mögliche Quellen sind:

- Internet
- Fachbücher
- Fachzeitschriften
- Diverse Publikationen
- Seminarunterlagen etc.

Sie können im Hauptteil Begriffsdefinitionen anführen, Theorien beschreiben, einen Überblick über die neusten Erkenntnisse zu Ihrem Thema geben, Vor- und Nachteile auflisten, einen Wandel darstellen (von der Vergangenheit bis zur Gegenwart), auf Besonderheiten eingehen, Zitate anführen etc. Auch Fallbeispiele oder eigene Beobachtungen aus dem Arbeitsalltag können hier dargestellt werden. Es besteht auch die Möglichkeit, Interviews mit Fachleuten zu führen und diese im Hauptteil zusammenzufassen. Der Text kann durch Tabellen, Grafiken, Abbildungen oder Fotos ergänzt werden.

Zur besseren Übersicht wird der Hauptteil in verschiedene Kapitel und Unterkapitel eingeteilt. Die Überschrift „Hauptteil“ erscheint natürlich nicht in der Arbeit.

5. Zusammenfassung

Zum Schluss werden die Ergebnisse der Arbeit kurz zusammengefasst. Außerdem kann hier auch angeführt werden, welche Fragen noch offen sind, welche Schwierigkeiten sich bei der Erstellung der Arbeit ergeben haben oder welchen Einfluss das behandelte Thema auf die eigene berufliche Tätigkeit hat.

6. Literaturverzeichnis

Im Literaturverzeichnis werden alle Quellen (Bücher, Zeitschriften, Web-Links etc.) angegeben, die für die Arbeit verwendet wurden.

Für die Literaturangaben gibt es verschiedene Möglichkeiten, im Folgenden finden Sie einige Beispiele. Wichtig ist, dass Sie sich für eine Form entscheiden und dieses dann für alle Literaturangaben verwenden.

Bei **Büchern** sollten grundsätzlich folgende Angaben gemacht werden:

- Nachname des Autors bzw. Herausgebers
- Vorname (dieser kann auch nur durch den ersten Buchstaben abgekürzt werden)
- Eventuell weitere Autoren
- Erscheinungsjahr



Weiterbildung „DIPLOM-BAUPRODUKTEFACHBERATER/IN“

- Titel, eventuell Untertitel
- Erscheinungsort
- Verlag

Bei **Herausgeberwerken**, bei denen in der Regel keine Autoren angegeben sind, setzen Sie den/die Herausgeber an die Stelle der Autoren mit dem Zusatz (Hrsg.).

Beispiele Buchangabe:

Voithhofer, P. (2007): Der österreichische Handel 2006. Wien: Peter Lang Verlag.

Etrillard Stéphane (2004): Spitzengespräche im Verkauf: In 8 Schritten sicher zum Verkaufserfolg. Kundenorientiertes Verkaufen. Charismatisches Auftreten. Aktive Gesprächssteuerung. So erreichen Sie Sales-Excellence. Paderborn: Junfermann

Barth, Klaus. Hartmann, Michaela. Schröder, Hendrik: Betriebswirtschaftslehre des Handels. Gabler Verlag. Wiesbaden: 2007.

GabrieI Ingo, Ladener Heinz (Hrsg.): VOM ALTBAU ZUM NIEDRIGENERGIE- UND PASSIVHAUS, Gebäudesanierung, Neue Energiestandards, Planung und Baupraxis, Freiburg, ökobuch Verlag, 2008

Bei **Zeitschriftenartikeln** sollten grundsätzlich folgende Angaben gemacht werden:

- Titel des Artikels
- Name der Zeitschrift
- Ausgabe/Datum
- Seitenzahlen

Beispiel Zeitschrift:

Moderne Keller senken Energieverbrauch.

In: Der Österreichische Baustoffmarkt, Ausgabe 7-8/2017, S. 7-9.

Bei **Web-Links** wird in der Regel der gesamte Link sowie das Datum der Abfrage angeführt.

Beispiel Web-Link:

<http://www.energiesparhaus.at> (Abfrage: 24.04.2017)



Infoblatt zur Präsentation



Dauer

Ihre Präsentation sollte ca. 10 Minuten dauern.



Aufbau der Präsentation

1. Einleitung

Stellen Sie sich und das Thema Ihrer Präsentation kurz vor. Geben Sie anschließend einen kurzen Überblick über Ihre Präsentation.

2. Hauptteil

Präsentieren Sie im Hauptteil die wichtigsten Inhalte Ihrer Abschlussarbeit. Wichtig ist eine gute Gliederung. Konzentrieren Sie sich bewusst auf das Wichtigste, haben Sie Mut zur Lücke und vertiefen Sie sich nicht in Details. Veranschaulichen Sie die zentralen Inhalte durch Beispiele, Zitate, Abbildungen etc.

3. Schluss

Der Schluss dient dazu, die Präsentation insgesamt abzurunden. Dazu können Sie sich auf den Beginn Ihrer Präsentation beziehen oder Sie fassen das Wichtigste Ihrer Präsentation noch einmal kurz zusammen. Sie können Ihre Präsentation auch mit einem passenden Sprichwort oder einem treffenden Zitat beenden. Auch eine Frage oder eine Aufforderung ist ein guter Schluss. Darüber hinaus kann ein Bezug des Themas zu Ihrer beruflichen Praxis hergestellt werden oder eine persönliche Stellungnahme zum Thema abgegeben werden.



Medieneinsatz

Für Ihre Präsentation können Sie auch Medien, wie zB Power Point Präsentation, Flip Charts, Moderationswand, Fotos/Videoclips mit Beamer etc. einsetzen.

Für den Medieneinsatz gelten folgende Regeln:

- Sparsame Darstellungen wirken klarer und sind verständlicher
- Nicht zuviel auf einer Seite
- Auf Übersichtlichkeit achten
- Inhalte in möglichst kurze, prägnante Aussagen fassen; lange Sätze bzw. ausformulierte Abschnitte sollten die Ausnahme darstellen



- Auf Lesbarkeit achten. Bei Power Point Folien: Schriftgröße möglichst 20 pt oder auch größer
- Jede Folie/jedes Plakat sollte eine kurze, treffende Überschrift haben
- Überschriften hervorheben, z.B. etwas größer und/oder fett schreiben
- Wenn möglich Bilder, Grafiken etc. zur Auflockerung verwenden
- Zu viele Farben und Grautöne vermeiden (maximal 3 Farben)

Als Faustregel gilt:

Weniger ist mehr. Die Medien sollen Ihre Präsentation unterstützen und nicht dominieren.



Vorbereitung

Sprechen Sie Ihre Präsentation in Gedanken oder auch laut durch. Eine gute Vorbereitung gibt Ihnen die nötige Sicherheit für Ihre Präsentation.



Weiterbildung „DIPLOM-BAUPRODUKTEFACHBERATER/IN“

Weiterbildungsempfehlungen für Verkaufstechniken, Persönlichkeitsbildung, Rhetorik und Reklamationsbehandlung ...

Bei nachfolgenden Einrichtungen können Sie sich über Schulungen für Verkaufstechniken, Persönlichkeitsbildung, Rhetorik, Reklamationsbehandlung informieren. Fragen Sie nach dem aktuellen Schulungsprogramm.

ba – Österreichisches Baustoff-Ausbildungszentrum

Kontakt **T:** 02742 25 62 31 **E:** office@baustoff-ausbildung.at **W:** www.baustoff-ausbildung.at

ÖPWZ – Österreichisches Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeits-Zentrum

Kontakt **T:** 01 533 86 36-0 **E:** office@opwz.com **W:** www.opwz.com

WIFI Burgenland

Kontakt **T:** 05 90 907-2000 **E:** info@bgld.wifi.at **W:** www.bgld.wifi.at

BFI Burgenland

Kontakt **T:** 03352 389 80 **E:** info@bfi-burgenland.at **W:** www.bfi-burgenland.at

WIFI Kärnten

Kontakt **T:** 05 94 34-0 **E:** wifi@wifikaernten.at **W:** www.wifikaernten.at

BFI Kärnten

Kontakt **T:** 05 78 78-2000 **E:** info@bfi-kaernten.or.at **W:** www.bfi-kaernten.or.at

WIFI Niederösterreich

Kontakt **T:** 02742 890-2000 **E:** office@noe.wifi.at **W:** www.noe.wifi.at



Die **Nr. 1** in Aus- und Weiterbildung rund um Baustoffe und Fachhandel



Weiterbildung „DIPLOM-BAUPRODUKTEFACHBERATER/IN“

BFI Niederösterreich

Kontakt **T:** 02622 85 300-0 **E:** bfinoe@bfi-noe.at **W:** www.bfi-noe.or.at

WIFI Oberösterreich

Kontakt **T:** 05 70 00-77 **E:** kundenservice@wifi-ooe.at **W:** www.ooe.wifi.at

BFI Oberösterreich

Kontakt **T:** 0732 69 22-0 **E:** service@bfi-bbrz.at **W:** www.bfi-ooe.at

WIFI Salzburg

Kontakt **T:** 0662 88 88-411 **E:** info@wifisalzburg.at **W:** www.sbg.wifi.at

BFI Salzburg

Kontakt **T:** 0662 88 30 81-0 **E:** info@bfi-sbg.at **W:** www.bfi-sbg.at

WIFI Steiermark

Kontakt **T:** 0316 602-1234 **E:** info@stmk.wifi.at **W:** www.stmk.wifi.at

BFI Steiermark

Kontakt **T:** 05 72 70-0 **E:** info@bfi-stmk.at **W:** www.bfi-stmk.at

WIFI Tirol

Kontakt **T:** 05 90 905-7777 **E:** info@wktirol.at **W:** www.tirol.wifi.at

BFI Tirol

Kontakt **T:** 0512 596 60 **E:** info@bfi-tirol.at **W:** www.bfi-tirol.at



Weiterbildung „DIPLOM-BAUPRODUKTEFACHBERATER/IN“

Bildungscenter der AK Vorarlberg

Kontakt **T:** 05 02 58-4000 **E:** bc@ak-vorarlberg.at **W:** www.bildungscenter.at

WIFI Vorarlberg

Kontakt **T:** 05572 38 94-424 **E:** Anmeldung@vlbg.wifi.at **W:** www.vlbg.wifi.at

WIFI Wien

Kontakt **T:** 01 476 77 **E:** InfoCenter@wifiwien.at **W:** www.wifiwien.at

BFI Wien

Kontakt **T:** 01 811 78-10100 **E:** anmeldung.bat@bfi-wien.or.at **W:** www.bfi-wien.or.at

Fragen Sie nach dem aktuellen Schulungsprogramm!



Weiterbildungs-Doku

Alle besuchten Seminare bzw. Kurse müssen in der Weiterbildungs-Doku dokumentiert werden. Die Weiterbildungs-Doku gibt damit einen Überblick über den Stand der absolvierten Weiterbildungsaktivitäten. Die Weiterbildungs-Doku steht als Excel-Datei zur Verfügung.

Um das Diplom zu erhalten, muss die ausgefüllte Weiterbildungs-Doku mit einer Kopie aller Kursbestätigungen (Zeugnisse/ Zertifikate) sowie der Abschlussarbeit beim ba eingereicht werden.













Beispiel für den Eintrag in die Weiterbildungs-Doku:

Modul	Titel der Weiterbildung	WB-Einrichtung	Ort	Datum	Bildungseinheiten*
Verkaufstechniken Mögliche Inhalte: <ul style="list-style-type: none"> • Bedarfsermittlung • Produktpräsentation • Argumentation • Abschlusstechnik • Einwandbehandlung • Reklamationsbehandlung • Mehrpersonenverkauf • Zusatzverkauf • Telefonverkauf • Kundenorientierung • Außendienst • Verkaufspsychologie 	Professionelle Einwandbehandlung und effektiver Kaufabschluss	BFI NÖ	Wien	14.12.2017	8
	Reklamationsbehandlung: Richtige Gesprächsführung - gute Lösung	WIFI	Linz	20.11.2017	8
	Der Zusatzverkauf als Kundenbindungsinstrument und Umsatzbringer	Firmeninternes Seminar Unternehmen: Musterbau	Linz	15.06.2017	8
Erforderliche Bildungseinheiten im Modul Verkaufstraining:		24		Gesamt:	24

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



Weiterbildungsfahrplan

-  Melden Sie sich beim [Österreichischen Baustoff-Ausbildungszentrum \(ba\)](#) zur Weiterbildung „Diplom- Bauproduktefachberater/in“ an. Nutzen Sie dazu das [Anmeldeformular](#) oder wenden Sie sich telefonisch an das ba. Das ba beantwortet gerne Ihre Fragen zur Weiterbildung.
-  Zahlen Sie den Betrag von 50 Euro an das ba. Sobald das Geld überwiesen ist, sind Sie für die Weiterbildung angemeldet. Sie erhalten vom ba eine Anmeldebestätigung.
-  Besuchen Sie die [vorgegebenen ba-Seminare](#) für die Module Fach-Know-how und Betriebswirtschaft.
-  Gestalten Sie die Weiterbildung nach Ihren Wünschen und Interessen: Wählen Sie für die Module Verkaufstechniken und Persönlichkeitsbildung entsprechend der vorgegebenen Inhalte Seminare bzw. Kurse aus und besuchen Sie diese. Für beide Module finden Sie Weiterbildungsempfehlungen. Sie können sich für das Diplom auch firmeninterne Schulungen oder Seminare bzw. Kurse von Weiterbildungseinrichtungen Ihrer Wahl anrechnen lassen.
-  Tragen Sie alle Seminare bzw. Kurse, die Sie besucht haben, in die [Weiterbildungs-Doku](#) ein. Bitte bewahren Sie alle Besuchsbestätigungen zu den einzelnen Weiterbildungen auf und legen Sie diese in Kopie der Weiterbildungs-Doku bei.
-  Wählen Sie ein Thema für Ihre [Abschlussarbeit](#) aus und verfassen Sie eine mindestens 10-seitige Arbeit.
-  Bitte beachten Sie, dass Sie alle Seminare bzw. Kurse innerhalb von zweieinhalb Jahren absolvieren müssen. Auch die Abschlussarbeit ist innerhalb dieses Zeitraumes fertig zu stellen. Als Stichtag gilt das Datum Ihrer Anmeldung.
-  Den nächsten Termin für die Präsentation Ihrer Abschlussarbeit und die Diplomvergabe finden Sie unter: **www.baustoff-ausbildung.at** oder erfahren Sie im ba-Büro: 02742 / 256 231
-  Senden Sie die Abschlussarbeit mindestens zehn Wochen vor der Präsentation mit der ausgefüllten Weiterbildungs-Doku und einer Kopie aller Kursbestätigungen (Zeugnisse/Zertifikate) an das ba. Den Abgabetermin für die Präsentation finden Sie unter: **www.baustoff-ausbildung.at** oder erfahren Sie im ba-Büro: 02742 / 256 231
-  Nach Begutachtung Ihrer Abschlussarbeit und der Weiterbildungs-Doku erhalten Sie vom ba innerhalb von sechs Wochen nach der Einsendung eine Rückmeldung und bei positiver Bewertung eine Einladung zur Abschlusspräsentation und Diplomverleihung. Damit sind Sie automatisch zur Abschlusspräsentation und Diplomverleihung angemeldet.
-  Bereiten Sie eine 10-minütige [Präsentation](#) Ihrer Abschlussarbeit vor.
-  Im Anschluss an Ihre Präsentation erhalten Sie das Diplom und sind „Diplom-Bauproduktefachberater/in“. Das Diplom wird Ihnen feierlich bei einer ba-Festveranstaltung verliehen.



Die **Nr. 1** in Aus- und Weiterbildung rund um Baustoffe und Fachhandel



Empfänger

Kontakt

Die Anmeldung zur Weiterbildung „Diplom-Bauproduktfachberater/in“ erfolgt über das ba. Das ba steht Ihnen auch zu Fragen rund um die Weiterbildung gerne zur Verfügung.



ba – Österreichisches
Baustoff Ausbildungszentrum
Kastelicgasse 1/15
3100 St. Pölten



T: 02742 25 62 31
F: 02742 25 62 32



E: office@baustoff-ausbildung.at
W: www.baustoff-ausbildung.at

Anmeldung

Bitte zutreffendes ankreuzen

Weiterbildung „DIPLOM-BAUPRODUKTEFACHBERATER/IN“

- ... Ich habe den Lehrberuf Einzelhandel – Baustoffhandel mit der erhöhten Berufsschulzeit von 1.260 Unterrichtsstunden abgeschlossen. oder
- ... Ich kann eine mindestens 3-jährige Berufserfahrung im Baustoff-Fachhandel oder im Baumarkt vorweisen.

Name	
Straße	
PLZ, Ort	
T/F/Email	
Firma	
Straße	
PLZ, Ort	
T/F/Email	

Bitte bezahlen Sie

€ 50.-

IBAN AT89 1100 0006 6460 4600
BIC: BKAUATWW

Danke!