nobilia AKADEMIE

Seminarprogramm 2025

inkl.
Seminar-programm
der nobilia Montage-akademie

MONTAGE AKADEMIE

Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen, sehr geehrte Geschäftspartner!

In einer Branche, die sich stetig weiterentwickelt und sich immer wieder neuen Herausforderungen stellt, sind qualifizierte Fachkräfte in der Montage, im Verkauf und in der Küchenplanung ein entscheidender Erfolgsfaktor. Mit unseren umfassenden Seminar- und Trainingsangeboten der nobilia Akademie bieten wir Ihnen ein maßgeschneidertes Programm mit hohem Mehrwert für Ihre berufliche Praxis. Unsere Seminare und Lehrgänge vermitteln spezifisches Fachwissen rund um Küche, Bad und Wohnen – für Verkäufer, Planer und Monteure - vom Einsteiger bis zum Experten.

Die neue nobilia Kollektion 2025 bringt viele spannende Erweiterungen und Veränderungen mit sich, die in unseren Präsenzseminaren in Verl oder auch in digitalen Trainings natürlich eine wichtige Rolle spielen. Ganz vorn mit dabei: Unser neues Schubkasten- und Auszugssystem nBOX, das ein ganzheitliches Update im gesamten Interieur unserer Möbelwelten nach sich zieht. Aber auch weitere Neuheiten wie durchgehende Hochschranktüren, Echtholzfurnierte Wohnmöbel oder Smart-Home-fähige Beleuchtungssysteme sind neue Lerninhalte in unseren Trainings.

Die nobilia Montageakademie hat sich mit ihrem einzigartigen Lernangebot zu einem erfolgreichen und innovativen Trainingszentrum rund um die Küchen- und Möbelmontage etabliert. Mehr als 3000 Teilnehmer absolvierten im vergangenen Jahr eines der vielseitigen Kursangebote.

Um dem anhaltenden Fachkräftemangel in unserer Branche mit praktischer Eigeninitiative zu begegnen, steht die Ausbildung von Monteuren beim Lehransatz der Montageakademie im Vordergrund. Aber auch der Kompetenz-Ausbau von erfahrenen Montage-Profis wird mit speziellen Angeboten gefördert. Von IHK-zertifizierten Lehrgängen, über Auffrischungskurse zur DEKRA-zertifizierten Elektro-/ Sanitärfachkraft bis zum Experten-Workshop bieten wir ein breites Spektrum rund um die Möbelmontage an.

Für alle, die sich über die Küche hinaus speziell mit den Themen Bad und Wohnen auseinandersetzen möchten, haben wir neue spezialisierte Lehrangebote für Verkäufer und Monteure entwickelt.

Bei alledem gilt es auch, beste Rahmenbedingungen für eine optimale Lernumgebung zu schaffen. Freuen Sie sich auf neue, moderne Schulungsräume, ein erweitertes Trainerteam und den neuen Concept Showroom. Wir setzen alles daran, für Sie ein starker Partner und im Markt immer einen Schritt weiter zu sein.

Nutzen Sie unser Seminarangebot, um sich und Ihre Mitarbeiter fit für eine erfolgreiche Zukunft zu machen. Überzeugen Sie sich von den Mehrwerten, die unsere Akademie für die Montage und den Küchenverkauf bereitstellt. Auf den folgenden Seiten erhalten Sie einen Überblick über das gesamte Schulungs- und Kursangebot bei nobilia. Für zusätzliche Termine und Neuigkeiten, aber auch für Ihre Anmeldung zum Seminar besuchen Sie gern unser Extranet-Portal.

Wir freuen uns auf Sie!

Bernd Weisser
Geschäftsleitung

Inhalt

Konzept 4

Anmeldeverfahren nobilia Extranet 6

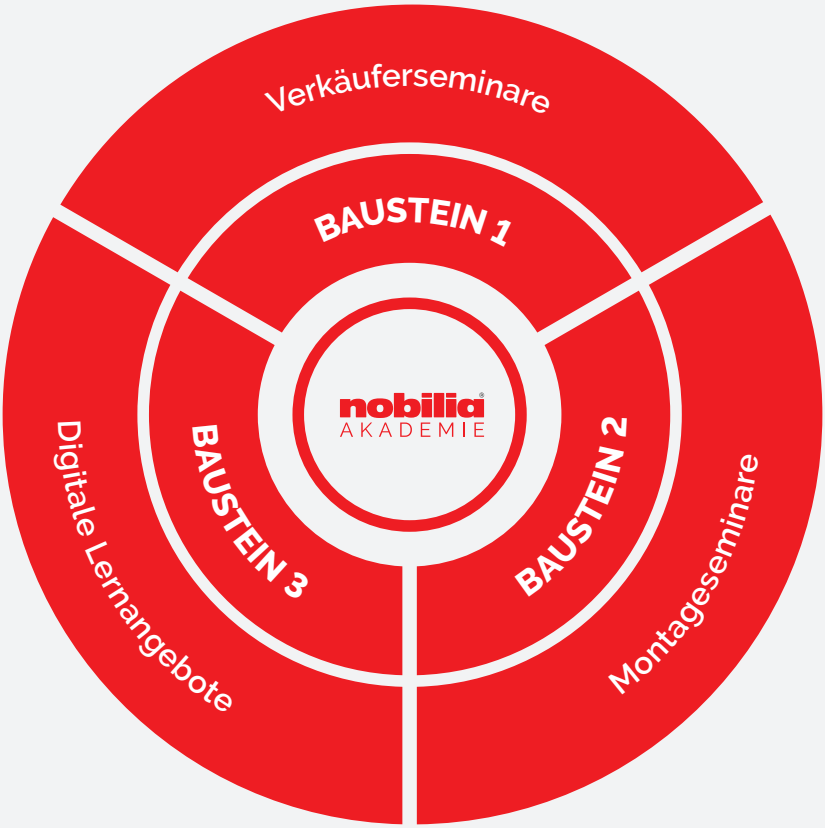
Zielgruppen 9

Baustein 1: Verkäuferseminare 10
Verkauf / Basis-Seminar 12
Verkauf / Fortgeschrittenen-Seminar 14
Verkauf / Experten-Seminar 16
Verkauf / Kollektion 2025 18
Verkauf / Verkaufstechnik A „Treffsicher anbieten“ 20
Verkauf / Verkaufstechnik B „Kunden zum Abschluss führen“ 22

Baustein 2: Montageseminare 24
Montage / Einsteiger-Praxis 26
Montage / Fortgeschrittenen-Praxis 28
Montage / Technik-Intensivtag Küche 30
Montage / Technik-Intensivtag Badmöbel und Zubehör 32
Montage / Technik-Intensivtag Wohnmöbel und Zubehör 34
Montage / ARTUS Oberflächeninstandsetzung „Montage“ 36
Montage / ARTUS Oberflächeninstandsetzung „Service“ 38
Montage / Elektro- und Sanitärfachkraft 40
Montage / Auffrischungskurse 42
Montage / Ladungssicherung 44
Montage / Grundlehrgang Küchenmontage (IHK) 48
Montage / Fachkraft für Küchenmontage (IHK) 50
Montage / Küchenmonteur (IHK) 52

Baustein 3: Digitale Lernangebote 54
nobilia-Fachwissen für Verkäufer und Monteure 56
Unsere Kooperationspartner 58

Termine und Anmeldung 64
Präsenzseminarübersicht 66
Informationen zur Anmeldung Präsenzseminare 72
Allgemeine Geschäftsbedingungen 74
Anmeldeformular Präsenztermine 76
Individuelle Schulungen in Ihrem Haus 78
Kontakt zur nobilia Akademie 79


Verkäuferseminare
BAUSTEIN 1
nobilia
AKADEMIE
BAUSTEIN 3
BAUSTEIN 2
Digitale Lernangebote
Montageseminare

Seminarprogramm

Drei Bausteine zum Erfolg

**Auf den folgenden Seiten finden Sie unser Seminarangebot.
Es basiert auf drei Bausteinen:**

Baustein 1

**nobilia
Verkäuferseminare**

- Ganzjähriges Seminarangebot vom Einsteiger bis zum Experten
- Durchführung bei nobilia
- Engagiertes Team von nobilia eigenen Trainern und zwei externen Experten
- Ausgewogene Mischung aus Theorie und Praxis
- exklusive Verkäuferseminare auf Anfrage

Baustein 2

**nobilia
Montageseminare**

- praxisnahe Montagetrainings für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Durchführung in unserer vielseitigen Montageakademie
- sowohl nobilia-Trainings als auch zeritfizierte Trainings der IHK und DEKRA
- exklusive Montagetrainings auf Anfrage

Baustein 3

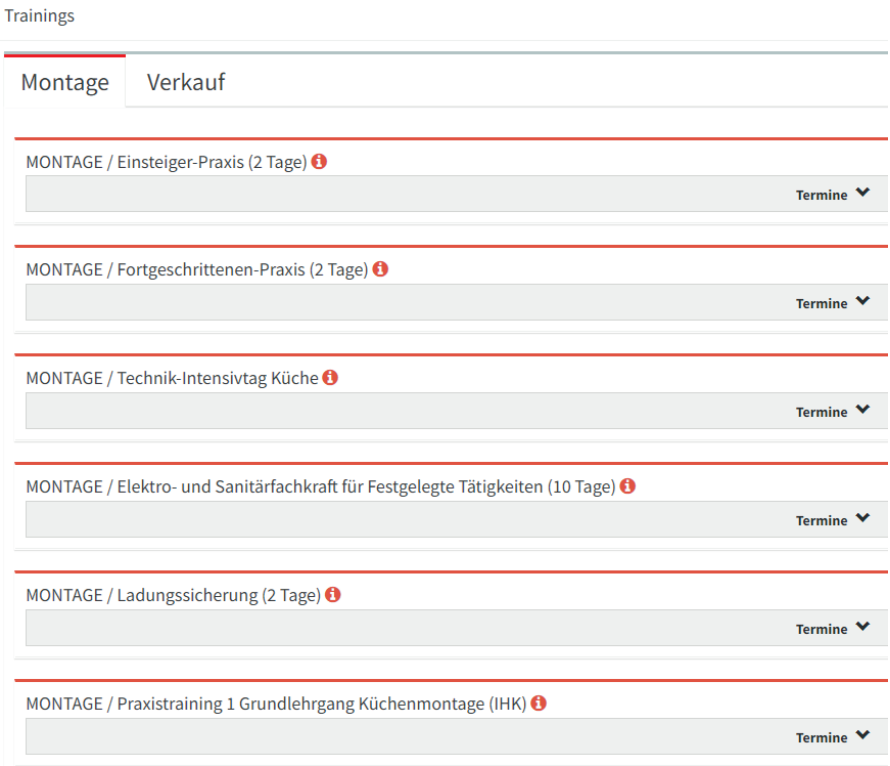
**nobilia
Digitale Lernangebote**

- Gemeinsame Entwicklung von auf nobilia zugeschnittenen Trainingseinheiten in Zusammenarbeit mit einem externen Partner
- digitale Trainings auf Anfrage
- Webinare auf Abruf
- Montagevideos

Anmeldeverfahren

Unsere vielfältigen Seminare und exklusiven Schulungen finden bei uns im Hause in Verl statt. Die Anmeldung zum Seminar erfolgt über das nobilia Extranet **https://extranet-new.nobilia.de.** Dort finden Sie im Buchungsportal alle Seminare, die aktuell angeboten werden und können sich für diese anmelden. Falls Sie keinen Zugang zum Extranet haben, wenden Sie sich bitte an Ihren nobilia Außendienstmitarbeiter, an die nobilia Akademie **akademie@nobilia.de** oder nutzen den Anmeldebogen auf S. 77. Im Extranet klicken Sie bitte auf den Reiter **nobilia Akademie**. Unter **Jetzt Seminartermin buchen** gelangen Sie auf das Buchungsportal und können sich für ein passendes Seminar anmelden.

Anschließend gelangen Sie auf eine Übersicht mit allen Seminarangeboten. Diese sind in Montage- und Verkaufsschulungen unterteilt. Klicken Sie auf das ℹ, um Informationen über die einzelnen Seminare zu erhalten. Unter **Termine** finden Sie die entsprechenden Daten und können Ihren Wunschtermin buchen.



Für jeden Bedarf das richtige Angebot

Das Programm der nobilia Akademie richtet sich an viele Zielgruppen im Handel und in der Montage: Neu- und Quereinsteiger ohne Vorkenntnisse im Bereich Küche, Bad und Wohnen, nobilia Neukunden, erfahrene Küchenverkäufer, Führungskräfte, Montage-Mitarbeiter, Kundendienstmitarbeiter – sie alle finden das exakt richtige Seminar für ihren speziellen Bedarf und ihre individuellen Interessen.

Wir haben unsere Programme so zusammengestellt, dass sie für unterschiedlichste Zielgruppen passen und eine optimale Vermittlung von Wissen und Kenntnissen für individuelle Wünsche und Bedarfe bieten.

Sie finden in diesem Programm

- alle Angebote der nobilia Präsenzseminare
- unsere digitalen Lernangebote
- die Angebote unserer Kooperationspartner

Die nobilia Akademie bietet Ihnen somit ein umfangreiches, komplettes und auf alle Bedarfe und Zielgruppen zugeschnittenes Angebot, aus dem Sie die für Sie bzw. Ihre Mitarbeiter passende Programm-Zusammenstellung wählen können.

Quereinsteiger können sich ebenso qualifizieren wie nobilia Neukunden, die im Basis-Seminar Typenlistenwissen lernen.

Abteilungsleiter und Führungskräfte finden in den Verkaufsschulungen und im Expertenseminar adäquate Weiterbildungsangebote. Sogar erfahrene Küchenverkäufer verfeinern ihre Fähigkeiten im Fortgeschrittenen- oder Expertenseminar.

Fragen? Wir beraten Sie gern.

Welches Seminar für welche Teilnehmer?

Mitarbeiter, die in den Küchenverkauf starten und Quereinsteiger	■ Basis-Seminar (3 Tage) ■ Verkaufstechnik A „Treffsicher anbieten“ (2 Tage) ■ Verkaufstechnik B „Kunden zum Abschluss führen“ (2 Tage) Im 2. Jahr und 3. Jahr: ■ Fortgeschrittenen-Seminar (2 Tage) ■ Kollektionsschulung (1 Tag)
Führungskräfte	■ Basis-Seminar (3 Tage) ■ Verkaufstechnik A „Treffsicher anbieten“ (2 Tage) ■ Verkaufstechnik B „Kunden zum Abschluss führen“ (2 Tage)
nobilia Neukunden	Für Typenlistenwissen: ■ nobilia-Webinare ■ Basis-Seminar (3 Tage) Für Zusatzinfos: ■ Fortgeschrittenen-Seminar (2 Tage)
Erfahrene Küchenverkäufer	■ nobilia-Webinare ■ Fortgeschrittenen-Seminar (2 Tage) ■ Experten-Seminar (2 Tage)
Montagepersonal	■ nobilia-Webinare ■ Technik-Intensivtag Küche (1 Tag) ■ Einsteiger-/ Fortgeschrittenen-Praxis (2 Tage) ■ Elektro- und Sanitärfachkraft (10 Tage) ■ Ladungssicherung (2 Tage) ■ Grundlehrgang Küchenmontage (IHK) (3 Wochen) ■ Fachkraft für Küchenmontage (IHK) (2 Wochen) ■ Küchenmonteur (IHK) (1 Woche) ■ Badmöbel und Zubehör (2 Tage) ■ Wohnmöbel und Zubehör (2 Tage)

nobilia

nobilia Präsenzseminare

Einstieg in die Welt der Küchenplanung

Verkauf / Basis-Seminar

Schulungsinhalte

Grundlagen

- Die Arbeitsbereiche einer Küche mit ihren Funktionen und Abläufen
- Bedarfsermittlung
- Zeichnen eines Grundrisses und Planen einer Küche

Verkaufsunterlagen

- Kennenlernen und Handhaben der nobilia Typenliste
- Besonderheiten bei Planungen wie Ecklösungen, Tischen, Arbeitsplatten und Sonderanfertigungen
- nobilia Blockverrechnung
- Basis-Wissen LINEN

Warenkunde

- Einsatz und Verarbeitung der wichtigsten Materialien für Küchenfronten, Korpusse, Arbeitsplatten und Zubehör
- nBOX Schubkastensystem

Elektrogeräte

- Einbaugeräte in modernen Küchen, die wichtigsten Merkmale und Verkaufs-argumente

Küchenplanung

- Ausstellung: Besprechung von aktuellen Planungsbeispielen
- Kontrolle der Auftragsbestätigung
- Häufige Planungsfehler und deren Vermeidung
- Werksbesichtigung

BAUSTEIN 1

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Die Teilnehmer werden neu im Küchenverkauf eingesetzt und haben keine Erfahrung in der Küchenplanung.
- Die Teilnehmer sind im Kundendienst/ in der Sachbearbeitung und werden im Küchenbereich neu eingearbeitet oder die Kenntnisse sollen vertieft werden.
- Die Teilnehmer sind neue Mitarbeiter oder Quereinsteiger in der Küchenabteilung oder im Küchenstudio und haben nur geringe Kenntnisse in der Küchenplanung.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- lernen selbstständig Küchenplanungen anzufertigen.
- erarbeiten das Entwickeln einer Checkliste mit den Kundenwünschen.
- bekommen Kenntnisse über Material, Verarbeitung, Logistik und Fertigung moderner Küchen.

Termine 2024/2025

KW 42	14.–16.10.24	Verkauf / Basis-Seminar
KW 46	11.–13.11.24	Verkauf / Basis-Seminar
KW 49	02.–04.12.24	Verkauf / Basis-Seminar
KW 05	27.-29.01.25	Verkauf / Basis-Seminar
KW 06	03.-05.02.25	Verkauf / Basis-Seminar
KW 09	24.-26.02.25	Verkauf / Basis-Seminar
KW 11	10.-12.03.25	Verkauf / Basis-Seminar
KW 14	31.03.-02.04.25	Verkauf / Basis-Seminar
KW 19	05.-07.05.25	Verkauf / Basis-Seminar
KW 23	02.-04.06.25	Verkauf / Basis-Seminar
KW 28	07.-09.07.25	Verkauf / Basis-Seminar

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 3 Tage
Tag 1+2: 9.00–17.00 Uhr
Tag 3: 9.00–15.00 Uhr
Kosten*: 225,– €
(2025: 240,– €)

Vertiefte Kenntnisse Küche, Bad und Wohnen

Verkauf / Fortgeschrittenen-Seminar

Schulungsinhalte

Produktinformationen

- Neues in der Typenliste, Verkaufs-argumente
- Ausstellung: Gestaltungsmöglichkeiten und Materialeinsatz
- nBOX Schubkastensystem

Verkaufsargumente

- Ansätze für mehr Umsatz durch Mehrwert

Elektrogeräte - Informationen

- Innovationen und Verbesserungen im Elektrogeräte-Sortiment

Planungsbesonderheiten

- LINEN – die grifflose Küche
- Systemhöhen 720/792/864 mm und ihre Möglichkeiten
- Komplexe Beleuchtungslösungen
- Ansätze für Zusatzverkäufe (Bad/Living/ Hauswirtschaftsraum)
- Mehrwertverkauf durch Einsatz von digitalen Verkaufshilfen

Allgemeine Informationen

- Allgemeine Marktgegebenheiten, Hinter-gründe
- Alleinstellungsmerkmale von nobilia
- Werksbesichtigung optional am Ende des 2. Tages

BAUSTEIN 1

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Küchenverkäufer mit über zwei Jahren Verkaufspraxis, die mehr Planungsinformationen wünschen und insbesondere die nobilia-Neuheiten kennen und einordnen möchten.
- Küchenverkäufer mit Küchen-Verkaufserfahrung, die sich neu mit nobilia Küchen befassen, um nobilia-typische Argumentationen kennenzulernen.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- sind in der Lage, kundentypgerechte Küchen zu planen.
- lernen die Systemhöhen sowie LINEN und die Anwendung in der Praxis kennen.
- verbessern ihre Kenntnisse über Einbaugeräte und erhalten Verkaufsargumente.
- lernen Verkaufshilfen kennen, um Zusatzumsätze zu erzielen.

Termine 2024/2025

KW 45	04.–05.11.24	Verkauf / Basis-Seminar
KW 50	09.–10.12.24	Verkauf / Basis-Seminar
KW 03	13.–14.01.25	Verkauf / Basis-Seminar
KW 05	27.-28.01.25	Verkauf / Basis-Seminar
KW 07	10.-11.02.25	Verkauf / Basis-Seminar
KW 12	17.-18.03.25	Verkauf / Basis-Seminar
KW 15	07.-08.04.25	Verkauf / Basis-Seminar
KW 20	12.-13.05.25	Verkauf / Basis-Seminar
KW 25	16.-17.06.25	Verkauf / Basis-Seminar
KW 28	07.-08.07.25	Verkauf / Basis-Seminar

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage
Tag 1: 9.00–17.00 Uhr
Tag 2: 9.00–15.00 Uhr
Kosten*: 150,– €
(2025: 160,– €)

Besondere Designmöglichkeiten und Einrichtungstrends, Planung und Detaillösungen

Verkauf / Experten-Seminar

Schulungsinhalte

Innenarchitektonische Grundprinzipien der Gestaltung für ganzheitliche Raumkonzepte

- Raumanalysen
- Gestaltungsprinzipien
- Mehrwerte gestalterisch einplanen
- Konzepte entwickeln
- Collagen erstellen

Farbe

- Grundlagen Farbenlehre
- Grundlagen Farbpsychologie
- Praxis: Gestalten mit Farbe durch Einsatz verschiedener Materialien

Licht

- Grundlagen Lichtlehre
- Grundlagen Beleuchtung
- Praxis: Gestalten mit Licht

Praxisaufgabe

- Wohnumgebung, Familiensituation, Bedürfnisse und Wünsche analysieren und einfließen lassen
- Anwendung von Farb-, Licht- und Raumkonzepten
- Moodboard erstellen
- Planen und Zeichnen
- Präsentation und Verkauf

BAUSTEIN 1

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Küchenverkäufer nach erfolgreicher Teilnahme am Fortgeschrittenen-Seminar und mindestens 2 Jahre Küchen-Verkaufspraxis mit nobilia Küchen.
- Küchenverkäufer mit nobilia Verkaufserfahrung mit dem Ziel, mehr Designmöglichkeiten und Einrichtungstrends kennenzulernen.
- Küchenverkäufer mit nobilia Verkaufserfahrung, mit dem Ziel, Fachwissen in den Bereichen Farb-, Licht-, Bad- und Hauswirtschaftsraumplanung zu erwerben.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- sind in der Lage, Standardplanungen durch Farb- und Lichtanpassung zu individualisieren.
- können ihr Leistungspaket durch konzeptionelle Sortimentserweiterung differenzieren.
- kennen die veränderten, differenzierten Kundenansprüche und können ihre Planungen darauf ausrichten.

Termine 2024/2025

KW 45	04.-05.11.24	Verkauf / Experten-Seminar
KW 48	25.-26.11.24	Verkauf / Experten-Seminar
KW 06	03.-04.02.25	Verkauf / Experten-Seminar
KW 09	24.-25.02.25	Verkauf / Experten-Seminar
KW 19	05.-06.05.25	Verkauf / Experten-Seminar

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage
Tag 1: 9.00–17.00 Uhr
Tag 2: 9.00–15.00 Uhr
Kosten*: 150,– €
(2025: 160,- €)

Durchführung:
Birte Degenhardt,
Innenarchitektin und
erfahrene Küchenplanerin

Gestaltung, Planung und Detaillösungen

Verkauf / Kollektion 2025

Schulungsinhalte

Neuheiten Kollektion 2025

- Neues in der Typenliste, Verkaufs-argumente
- nBOX Schubkastensystem
- Ausstellung: Gestaltungsmöglichkeiten und Materialeinsatz
- Elektrogeräte

Planungspraxis

- Produktmerkmale und Planungshinweise LINEN
- Beleuchtung – Leuchten, Zubehör und deren Steuerung
- Bad und Living

Allgemeine Informationen

- Ergonomie, die nobilia Systemhöhen
- Hinweise, die der Endverbraucher benötigt
- Planungsfehler vermeiden
- Abwicklung bei Beanstandungen

BAUSTEIN 1

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Küchenverkaufspersonal mit mindestens 1 Jahr Verkaufspraxis.
- Küchenverkaufspersonal mit Küchen-Verkaufserfahrung, die sich neu mit nobilia Küchen befassen, um nobilia-typische Argumentationen kennenzulernen.
- Küchenverkaufspersonal, nobilia-erfahren und planungssicher.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- setzen sich intensiv mit den Neuheiten auseinander.
- verbessern ihre Kenntnisse über Einbaugeräte und erhalten Verkaufsargumente.
- lernen aktuelle Trends in ihren Planungen zu berücksichtigen.

Termine 2024/2025

KW 44	30.10.24	Verkauf / Kollektion 2025
KW 47	18.11.24	Verkauf / Kollektion 2025
KW 51	18.12.24	Verkauf / Kollektion 2025
KW 03	15.01.25	Verkauf / Kollektion 2025
KW 08	19.02.25	Verkauf / Kollektion 2025
KW 11	12.03.25	Verkauf / Kollektion 2025
KW 18	30.04.25	Verkauf / Kollektion 2025
KW 21	21.05.25	Verkauf / Kollektion 2025

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 1 Tag
Beginn: 9.00 Uhr
Ende: 17.00 Uhr
Kosten*: 75,– € (2025: 80,- €) nur bei Übernachtung

Wie komme ich zu einem passenden Angebot für meinen Kunden und binde ihn dann?

Verkauf / Verkaufstechnik A „Treffsicher anbieten“

Schulungsinhalte

Zu Anfang werden die Karten verteilt

- Das Kundenverhalten und die Konsequenzen für den Verkäufer
- Versteckte Kundensignale und ihre Nutzung
- Eindrucks- und Gefühlssteuerung

Die 5 Fragen zur Kundeneinschätzung

- Muss- und Kann-Kunden voneinander unterscheiden
- Entscheidungsträger für Preis und Ware identifizieren
- Das Budget des Kunden erfahren und seine Spielräume einschätzen

Das weitere Vorgehen

- Aus den Informationen auf die Planungsrichtung schließen
- Sofortplanung, Terminvergabe und weitere Möglichkeiten des Vorgehens
- Mit „was gesagt wurde gilt“ Kundenbindung hervorrufen

Verkaufsargumente

- Seminarbezogene Präsentation der aktuellen Kollektion in der nobilia-Ausstellung
- Anregungen zur Vermarktung individueller Wohnungseinrichtung

BAUSTEIN 1

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Grundsätzlich sämtliche Küchenverkäufer, insbesondere Einsteiger in den Küchenverkauf.
- Führungskräfte, die Anregungen für die Unterstützung ihrer Mitarbeiter suchen.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- lernen die üblichen Abwehrmechanismen der Kunden zu überwinden und ihre Fragen beim Kunden durchzusetzen.
- erlernen eine an den individuellen Möglichkeiten des Kunden orientierte Produktauswahl.

Termine 2024/2025

KW 41	07.-08.10.24	Verkauf / Verkaufstechnik A
KW 46	11.-12.11.24	Verkauf / Verkaufstechnik A
KW 50	09.-10.12.24	Verkauf / Verkaufstechnik A
KW 06	03.-04.02.25	Verkauf / Verkaufstechnik A
KW 15	07.-08.04.25	Verkauf / Verkaufstechnik A
KW 20	12.-13.05.25	Verkauf / Verkaufstechnik A

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage
Tag 1: 9.00–17.00 Uhr
Tag 2: 9.00–15.00 Uhr
Kosten*: 150,– € (2025: 160,- €)

Durchführung:
Dr. Adolf Wennemann, Verkaufstrainer mit langjähriger Erfahrung

Wie erziele ich sicher Umsätze und auskömmliche Roherträge?

Verkauf / Verkaufstechnik B „Kunden zum Abschluss führen“

Schulungsinhalte

Es kann nur einen geben!

- Wert und Kosten – durch passende Produktauswahl Roherträge sichern
- Über Ja-Straßen Bindung an das Angebot herbeiführen

Preise aufhübschen

- Der „realistische“ Preis und der Preisaufbau
- Unterschiedliche Preisdarstellungen und ihre Wirkung

Eine Chance mehr holen

- Entscheidungsträger und Entscheidungs-situation identifizieren
- Redensarten wie: „Ich muss da noch eine Nacht drüber schlafen.“ passend kontern
- Methoden zum „heute kaufen“ situativ richtig einsetzen

Preise verhandeln – alles nur Theater

- Kunden durch die Preisfrage stellen und Verbindlichkeit erzeugen
- Mit „Geben und Nehmen“ den Kunden führen

Verkaufsargumente

- Seminarbezogene Präsentation der aktuellen Kollektion in der nobilia-Ausstellung
- Anregungen zur Vermarktung individueller Wohnungseinrichtung

BAUSTEIN 1

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Grundsätzlich sämtliche Küchen-verkäufer.
- Führungskräfte, die Anregungen für die Unterstützung ihrer Mitarbeiter suchen.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- bauen Preisangst ab.
- können zielsicher den Abschluss herbeiführen.
- erhalten das Handwerkszeug, um ihre Kalkulation durchzusetzen.

Termine 2024/2025

KW 42	14.-15.10.24	Verkauf / Verkaufstechnik B
KW 47	18.-19.11.24	Verkauf / Verkaufstechnik B
KW 51	16.-17.12.24	Verkauf / Verkaufstechnik B
KW 11	10.-11.03.25	Verkauf / Verkaufstechnik B
KW 16	14.-15.04.25	Verkauf / Verkaufstechnik B
KW 22	26.-27.05.25	Verkauf / Verkaufstechnik B

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage
Tag 1: 9.00–17.00 Uhr
Tag 2: 9.00–15.00 Uhr
Kosten*: 150,– € (2025: 160,- €)

Durchführung:
Dr. Adolf Wennemann, Verkaufstrainer mit langjähriger Erfahrung

Montage gut - Küche gut!

Das Ziel der nobilia Montageakademie ist klar und einfach: jeden Teilnehmer fit zu machen für die beste und einwandfreie Montage beim Endkunden. Dazu sind wir erstklassig und breit aufgestellt. Unsere Devise: erfolgreich lernen! Analog und digital. An der Werkbank und im Schulungsraum. Mit Branchenexperten und qualifizierten Trainern. Vor Ort und unterwegs. Und immer mit Spaß und Kompetenz bei der Sache.

Anfänger

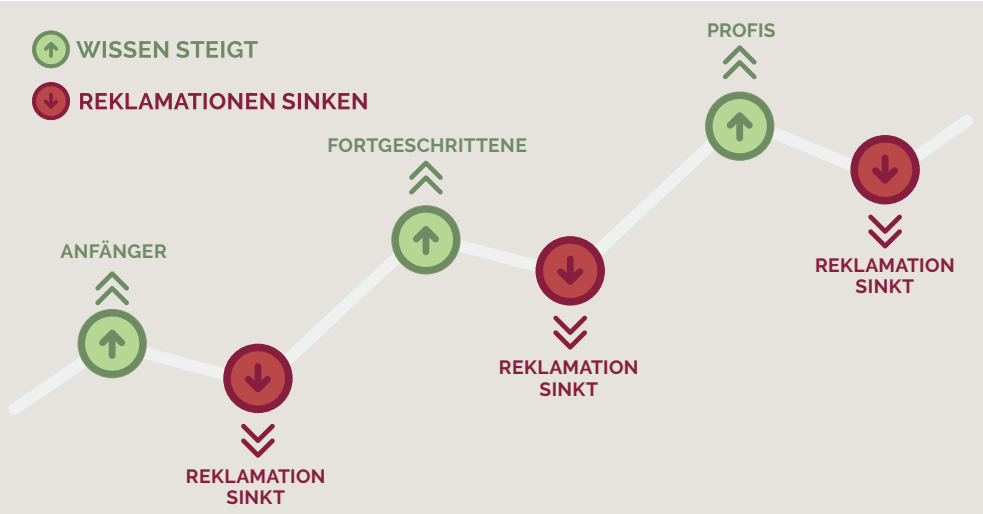
- Mit der Notwendigkeit die Montage intensiv zu erlernen

Fortgeschrittene

- Mit dem Anspruch in kurzer Zeit ein noch besserer Monteur zu werden.

Profis

- Mit dem Wunsch, in kürzester Zeit auf den neusten Stand der Montage gebracht zu werden



nobi
AKADE

Einstieg in die Küchenmontage

Montage / Einsteiger-Praxis

Schulungsinhalte

Praxisthemen

- Montage einer L-Küche von A bis Z
  - Organisation des Montageablaufs
  - Inhalt des Beschlagkartons
  - Sorgfalt am Arbeitsplatz
  - Justage von Beschlägen
  - Langteile (APL, NVK, ADB, Sockelblenden)
  - Verhalten im Umgang mit dem Kunden
- nBOX-Schubkastensystem
- Grundlagen LINEN und Beleuchtung
- Elektrogeräte allgemein

Allgemeine Informationen

- Neuheiten in der Hausausstellung
- Wie gehört was zusammen?
- Wie behandle ich welche Materialien?
- Präsentation der Montagevideos und -Tutorials
- Montageanleitungen für die Neuheiten

Wichtiger Hinweis

Arbeitskleidung und Sicherheitsausstattung sind mitzubringen!

BAUSTEIN 2

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Monteure oder Aufbaupersonal, die nur wenig Montageerfahrung haben und sich intensiver mit nobilia Küchen auseinandersetzen wollen.
- Montage-Teamleiter, die sich intensiver mit nobilia Küchen auseinandersetzen möchten und die erworbenen Kenntnisse weiter vermitteln.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- sind in der Lage, einfache Küchen inklusive Details korrekt zu montieren.
- lernen die nobilia-Montagelogik intensiv kennen.

Termine 2024/2025

KW 42	14.-15.10.24	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 45	05.-06.11.24	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 49	02.-03.12.24	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 03	15.-16.01.25	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 10	03.-04.03.25	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 14	02.-03.04.25	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 19	05.-06.05.25	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 23	02.-03.06.25	Montage / Einsteiger-Praxis
KW 32	04.-05.08.25	Montage / Einsteiger-Praxis

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage
Tag 1: 09.00 - 17:00 Uhr
Tag 2: 09.00 - 15:00 Uhr
Kosten*: 410,–€
(2025: 430,–€) inklusive Materialverbrauch

Vertiefte Kenntnisse der Küchenmontage

Montage / Fortgeschrittenen-Praxis

Schulungsinhalte

Praxisthemen

- Montage einer LINEN Insel inkl. Beleuchtung und Kochfeldabzug
  - Organisation des Montageablaufs
  - Besonderheiten der grifflosen Küche
  - Sorgfalt am Arbeitsplatz
  - Abnahmeprotokoll richtig erstellen
  - Verhalten im Umgang mit dem Kunden
- nBOX-Schubkastensystem
- Beleuchtungssteuerung allgemein
- Geschirrspüler-Technik
- Bad, Wohnen und Gleittüren
- Flächenbündiger Einbau Kochfelder und Spülen in Xtra-Arbeitsplatten
- Oberflächeninstandsetzung
- Fallbeispiele Kundendienst

Allgemeine Informationen

- Neuheiten in der Hausausstellung
- Präsentation der Montagevideos und -Tutorials
- Montageanleitungen für die Neuheiten
- Tipps zur kundenorientierten Montage

Wichtiger Hinweis

Arbeitskleidung und Sicherheitsausstattung sind mitzubringen!

BAUSTEIN 2

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Monteure oder Aufbaupersonal, die bereits mehrjährige Montageerfahrung haben und sich vor allem mit Details und Neuheiten befassen möchten.
- Küchenmonteure, die erfahren im Aufbau von nobilia Möbeln sind.
- Montage-Teamleiter, die sich intensiver mit nobilia Küchen auseinandersetzen möchten und die erworbenen Kenntnisse weiter vermitteln.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- sind in der Lage, die Neuheiten sofort korrekt zu montieren.
- lernen viele Details kennen.
- verbessern ihre Montagekenntnisse über flächenbündige Einbauten und grifflose Küchen.

Termine 2024/2025

KW 44	30.-31.10.24	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 48	25.-26.11.24	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 50	09.-10.12.24	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 05	27.-28.01.25	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 11	12.-13.03.25	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 15	09.-10.04.25	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 25	16.-17.06.25	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 27	02.-03.07.25	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis
KW 32	06.-07.08.25	Montage / Fortgeschrittenen-Praxis

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage
Tag 1: 09.00 - 17:00 Uhr
Tag 2: 09.00 - 15:00 Uhr
Kosten*: 410,–€
(2025: 430,–€) inklusive Materialverbrauch

Montagelösungen im Überblick

Montage / Technik-Intensivtag Küche

Schulungsinhalte

Lernparcours Montagetechnik

- Montageneuheiten der Kollektion 2025
- Justage von Beschlägen
- Beleuchtungstechnik und -steuerungen
- Montagerelevante Details
- nBOX-Schubkastensystem
- Neuheiten der Kollektion 2025
- Inhalt des Beschlagkartons

Allgemeine Informationen

- Ein Blick in die Ausstellung: Allgemeine Produktinformationen
- Welche Hinweise benötigt der Endgebraucher?
- Abwicklung bei Beanstandungen
- Informationen an die Kundendienste

BAUSTEIN 2

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Monteure oder Aufbaupersonal, die schon mehrjährige Erfahrung in der Küchenmontage haben und sich wichtiges Detailwissen aneignen möchten.
- Montage-Teamleiter, die sich intensiver mit nobilia Küchen auseinandersetzen möchten und mehr Detailwissen zum Thema Montage aufbauen wollen.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- lernen viele Details kennen.
- bekommen Informationen über den Umgang mit Kunden und kennen die Wichtigkeit ihrer Arbeit.
- machen sich mit Montageneuheiten vertraut.

Termine 2024/2025

KW 42	17.10.24	Montage / Technik-Intensivtag
KW 45	07.11.24	Montage / Technik-Intensivtag
KW 48	27.11.24	Montage / Technik-Intensivtag
KW 50	11.12.24	Montage / Technik-Intensivtag
KW 11	10.03.25	Montage / Technik-Intensivtag
KW 18	29.04.25	Montage / Technik-Intensivtag
KW 19	07.05.25	Montage / Technik-Intensivtag
KW 22	27.05.25	Montage / Technik-Intensivtag

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 1 Tag
Beginn: 9.00 Uhr
Ende: 17.00 Uhr
Kosten*: 75,–€
(2025: 80,–€) nur bei Übernachtung

Montagelösungen im Überblick

Montage / Badmöbel und Zubehör

Schulungsinhalte

Praxisthemen

- Schubkasten- und Auszugssystem inkl. Push-to-open
- Aufhängebeschläge
- Beleuchtungssysteme
- Besonderheiten der grifflosen Möbel LINEN
- Die verschiedene Siphonsysteme und der entsprechende Ausschnitt
- Montage von Aufsatz-/ Einbau-waschbecken und Armaturen
- Spiegeltypen

Allgemeine Informationen

- Allgemeine Montagehinweise
- Werksführung

BAUSTEIN 2

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Monteure, die Erfahrungen in der Montage von Badmöbeln haben, sich aber neu mit nobilia beschäftigen.
- Monteure, die bereits nobilia-Küchen montiert haben und sich neu mit Badmöbeln befassen.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- sind in der Lage nobilia Badmöbel korrekt zu montieren.
- kennen die verschiedenen Aufhängebeschläge und die dazugehörigen Sicherheitshinweise.
- lernen wie Beleuchtungssysteme, Abläufe und Armaturen richtig installiert werden.

Termine 2024

KW 44	28.-29.10.24	Montage / Badmöbel und Zubehör
KW 49	02.-03.12.24	Montage / Badmöbel und Zubehör

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage
Beginn Tag 1: 14.00 Uhr
Ende Tag 2: 14.00 Uhr
Kosten*: 205,–€
(2025: 210,–€)

Montagelösungen im Überblick

Montage / Wohnmöbel und Zubehör

Schulungsinhalte

Praxisthemen

- Beleuchtungssysteme
- Besonderheiten der grifflosen Möbel LINEN
- Aufhängebeschläge
- Schubkasten- und Auszugssystem
- 10mm Wangen
- Wandboarde und Regalsysteme
- Pflegehinweise für die verschiedenen Oberflächen
- Tische und Stühle
- Gleittürsystem

Allgemeine Informationen

- Allgemeine Montagehinweise
- Werksführung

BAUSTEIN 2

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Monteure, die Erfahrungen in der Montage von Wohnmöbeln haben, sich aber neu mit nobilia beschäftigen.
- Monteure, die bereits nobilia-Küchen montiert haben und sich neu mit Wohnmöbeln befassen.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- sind in der Lage nobilia Wohnmöbel korrekt zu montieren.
- kennen die verschiedenen Aufhängebeschläge und die dazugehörigen Sicherheitshinweise.
- lernen wie Beleuchtungssysteme sowie Gleittüren richtig installiert werden.

Termine 2024

KW 45	04.-05.11.24	Montage / Wohnmöbel und Zubehör
KW 49	04.-05.12.24	Montage / Wohnmöbel und Zubehör

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage
Beginn Tag 1: 14.00 Uhr
Ende Tag 2: 14.00 Uhr
Kosten*: 205,–€
(2025: 210,–€)

Montagelösungen im Überblick

Montage / ARTUS Oberflächeninstandsetzung „Montage“

Schulungsinhalte

- Kennenlernen der Firma ARTUS und den verschiedenen Produkten mit einem Anwendungstechniker von ARTUS
- Zielbesprechung und Anwendungsschwerpunkte
- Bewertungen von Schadensbildern
- Detailinformationen zu den Instandsetzungsprodukten
- Reinigungs- und Pflegehinweise bei hochglänzenden und supermatten Oberflächen
- Auswahl und Verwendung der geeigneten Instandsetzungsprodukte
- Vorbereitung und Durchführung von Instandsetzungen
- Beseitigung von Füll- und Farbfehlstellen an offensichtlichen und nicht offensichtlichen Bereichen ohne Kommunikation mit dem Endkunden - sei schneller als der Kunde

Praxisübungen

- Einsetzen der Instandsetzungsprodukte an Dekoren und unifarbenen Oberflächen von matt bis seidenglänzend, an Holzoberflächen und an Kunststoffoberflächen.

BAUSTEIN 2

Oberflächen Produkte GmbH
ARTUS
produkte.artus.eu

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Monteure, die den ARTUS Montagekoffer und die dazugehörigen Anwendungskenntnisse erwerben möchten.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- sind in der Lage kleinere Schäden an Oberflächen zu reparieren.
- können die Kundenzufriedenheit erhöhen.
- vermeiden vermehrte Montageeinsätze durch Reparaturen vor Ort.

Wichtiger Hinweis

Der Basiskoffer von ARTUS kann im Vorfeld oder während des Seminars erworben werden. Der Verkauf erfolgt direkt über ARTUS zu einem Preis von 550€ zzgl. MwSt.

Termine 2024/2025

KW 44	28.10.24	Montage / ARTUS „Montage“
KW 50	09.12.24	Montage / ARTUS „Montage“
KW 07	10.02.25	Montage / ARTUS „Montage“
KW 16	14.04.25	Montage / ARTUS „Montage“
KW 23	02.06.25	Montage / ARTUS „Montage“

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 1 Tag
Beginn: 09.00 Uhr
Ende: 17.00 Uhr
Kosten*: 75,–€
(2025: 80,–€) nur bei Übernachtung

Durchführung:
ARTUS Oberflächen Instandsetzung GmbH

Montagelösungen im Überblick

Montage / ARTUS Oberflächeninstandsetzung „Service“

Schulungsinhalte

- Kennenlernen der Firma ARTUS und den verschiedenen Produkten mit einem Anwendungstechniker von ARTUS
- Kennenlernrunde inkl. Zielbesprechung und Anwendungsschwerpunkte
- Bewertungen von Schadensbildern
- Detailinformationen zu den Instandsetzungsprodukten
- Reinigungs- und Pflegehinweise bei hochglänzenden und supermatten Oberflächen
- Auswahl und Verwendung der geeigneten Instandsetzungsprodukte
- Vorbereitung und Durchführung von Instandsetzungen
- Beseitigung von Füll- und Farbfehlstellen an offensichtlichen und nicht offensichtlichen Bereichen in Kommunikation mit dem Endkunden - im Beisein des Endkunden
- Umgang mit dem Endkunden im Schadensfall
- Rhetorikschulung - verbale Erklärung der Beanstandungsregulierung

Praxisübungen

- Einsetzen der Instandsetzungsprodukte an Dekoren und unifarbenen Oberflächen von matt bis seidenglänzend, an Holzoberflächen und an Kunststoffoberflächen. Außerdem werden auch Übungen an Keramik- und Hochglanzoberflächen durchgeführt.

BAUSTEIN 2

Oberflächen Produkte GmbH
ARTUS
produkte.artus.eu

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Monteure, die den ARTUS Servicekoffer und die dazugehörigen Kenntnisse vor allem in der Kommunikation mit dem Endkunden erwerben möchten.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- sind in der Lage kleinere Schäden an Oberflächen zu reparieren.
- können die Kundenzufriedenheit erhöhen.
- vermeiden vermehrte Montageeinsätze durch Reparaturen vor Ort.
- können dem Endkunden die Vorteile einer Reparatur vermitteln.

Wichtiger Hinweis

Der Servicekoffer ist nur in Verbindung mit dem Seminar erhältlich, das heißt die Teilnahmebestätigung des Seminars muss beim Kauf vorgelegt werden. Der Verkauf erfolgt direkt über ARTUS zu einem Preis von 1.600€ zzgl. MwSt..

Termine 2024/2025

KW 44	29.-30.10.24	Montage / ARTUS „Service“
KW 50	10.-11.12.24	Montage / ARTUS „Service“
KW 07	11.-12.02.25	Montage / ARTUS „Service“
KW 16	15.-16.04.25	Montage / ARTUS „Service“
KW 23	03.-04.06.25	Montage / ARTUS „Service“

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage
Tag 1: 09.00 - 17:00 Uhr
Tag 2: 09.00 - 15:00 Uhr
Kosten*: 150,–€
(2025: 160,–€) inklusive Materialverbrauch

Durchführung:
ARTUS Oberflächen Instandsetzung GmbH

Kombi-Zertifikat für festgelegte Tätigkeiten

Montage / Elektro- und Sanitärfachkraft

Bereich „Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten“

- Grundlagen der Elektrotechnik, elektrische Größen, Ohmsches Gesetz
- Gleichstrom, Wechselstrom, Drehstrom, Magnetismus, Induktion
- Gerätesicherheitsgesetz, Unfallverhütungsvorschriften
- Wirkungen des elektrischen Stromes, Sicherheitsregeln
- Persönliche Schutzausrüstungen und Schutzmaßnahmen gegen direktes und indirektes Berühren unter Spannung stehender Teile
- Unfallverhütung bei Arbeiten an Betriebsmitteln
- Prüfung der Schutzmaßnahmen
- Erste Hilfe und Unfallmeldung
- Aufbau und Funktion elektrotechnischer Geräte und Baugruppen
- Leitungen und Kabel, deren Kennzeichnung, Auswahl und Verarbeitung
- Gebrauch von Messgeräten, Werkzeugen und Hilfsmitteln
- Abgrenzung der selbstständig durchzuführenden und der nicht erlaubten Arbeiten
- Praktische Übungen zu den festgelegten Tätigkeiten

BAUSTEIN 2

Bereich „festgelegte Sanitärtätigkeiten“

- Bauelemente der Sanitärtechnik
- Werkzeugkunde
- Spülenabflüsse mit und ohne Geräteanschluss anschließen
- Spülenarmaturen ab Eckventil anschließen
- Dimensionierung und Auswahl von Zu- und Abflusssystemen
- Schutzeinrichtungen und Gefahrenquellen
- Praktische Übungen zu den festgelegten Tätigkeiten

Rechtliche Grundlagen

- §7a Handwerksordnung
- Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) Vorschrift 3
- Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) Grundsatz 303-001

Abschlüsse

- **Zertifikat, Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten mit interner Prüfung durch die DEKRA Akademie (schriftlich und praktisch)**
- **Teilnahmebestätigung der DEKRA Akademie für festgelegte Sanitärtätigkeiten für Küchenmonteure**

Termine 2024/2025

KW 47-48	18.-29.11.24	Montage / Elektro- und Sanitärfachkraft
KW 03-04	13.-24.01.25	Montage / Elektro- und Sanitärfachkraft
KW 14-15	31.03.-11.04.25	Montage / Elektro- und Sanitärfachkraft
KW 26-27	23.06.-04.07.25	Montage / Elektro- und Sanitärfachkraft

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 10 Tage
Beginn: 9.00 Uhr
Ende: 17.00 Uhr
Kosten*: 2.650,–€
(2025: 2.700,–€)
inklusive Unterbringung und Verpflegung (Mo.-Fr.)

Durchführung:
DEKRA Akademie GmbH

Kombi-Zertifikat für festgelegte Tätigkeiten

Auffrischungskurs

Bereich „Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten“

- Grundlagen der Elektrotechnik, elektrische Größen, Ohmsches Gesetz
- Neue Regeln und Vorschriften
- Gerätesicherheitsgesetz, Unfallverhütungsvorschriften DIN VDE 0105 - Teil 100
- Wirkungen des elektrischen Stromes, Sicherheitsregeln
- Persönliche Schutzausrüstungen und Schutzmaßnahmen gegen direktes und indirektes Berühren unter Spannung stehender Teile
- Unfallverhütung bei Arbeiten an Betriebsmitteln
- Prüfung der Schutzmaßnahmen
- Erste Hilfe und Unfallmeldung
- Gebrauch von Messgeräten, Werkzeugen und Hilfsmitteln
- Abgrenzung der selbstständig durchzuführenden und der nicht erlaubten Arbeiten
- Praktische Übungen zu den festgelegten Tätigkeiten

Bereich „festgelegte Sanitärtätigkeiten“

- Rechtsgrundlagen
- Haftung
- Wasserqualität
- Zuleitungen (alt/neu) bzw. Ableitungen
- Dichtungen

Voraussetzungen

- Erfolgreiche Teilnahme an Ausbildungen zur Elektro-/ Sanitärfachkraft
- Benennung durch den Arbeitgeber zur Elektro-/ Sanitärfachkraft für festgelegte Tätigkeiten

Rechtliche Grundlagen

- §7a Handwerksordnung
- Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) Vorschrift 3
- Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) Grundsatz 303-001

Abschlüsse

- **Zertifikat, Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten mit interner Prüfung durch die DEKRA Akademie (schriftlich und praktisch)**
- **Teilnahmebestätigung der DEKRA Akademie für festgelegte Sanitärtätigkeiten für Küchenmonteure**

Termine 2025

KW 15	07.-08.04.25	Auffrischungskurs
KW 25	16.-17.06.25	Auffrischungskurs

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage
Beginn Tag 1: 15.00 Uhr
Ende Tag 2: 15.00 Uhr
Kosten*: 410,–€
(2025: 430,–€)

Durchführung:
DEKRA Akademie GmbH

Ladungssicherung Gemäß VDI 2700a

Montage / Ladungssicherung

„Ladungssicherung auf Straßenfahrzeugen“

- Nach § 22 der Straßenverkehrsordnung sind bei der Ladungssicherung „die anerkannten Regeln der Technik“ zu beachten. Dementsprechend ist die Richtlinienreihe VDI 2700 Grundlage bei Überwachungsmaßnahmen durch die Behörden. Gemäß dieser Richtlinie bietet nobilia in Kooperation mit der DEKRA Akademie daher eine zweitägige Ladungssicherungsschulung an

Schulungsinhalte

- Rechtliche Grundlagen der Ladungssicherung
- Physikalische Grundlagen
- Anforderungen an das Transportfahrzeug
- Arten der Ladungssicherung
- Ermittlung der erforderlichen Sicherungskräfte
- Zurrmittel für die Ladungssicherung
- Weitere Hilfsmittel zur Ladungssicherung
- Praktische Übungen zur Beladung und Ladungssicherung

BAUSTEIN 2

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Monteure, die selber laden
- Berufskraftfahrer / Kraftfahrer
- Verlader
- Fuhrparkverantwortliche

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- Transportschäden reduzieren
- Unfall- und Folgekosten minimieren
- Bußgelder vermeiden

Rechtliche Grundlagen

- DIN EN-Normen
- VDI-Richtlinie 2700a

Abschlüsse

- **Ausbildungsnachweis gemäß VDI 2700a**
- **Teilnahmebestätigung der DEKRA Akademie**

Termine 2025

KW 11	11.-12.03.25	Montage / Ladungssicherung
KW 23	04.-05.06.25	Montage / Ladungssicherung

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage
Beginn: 9.00 Uhr
Ende: 16.00 Uhr
Kosten*: 410,–€
(2025: 430,–€)

Durchführung:
DEKRA Akademie GmbH

nobilia
AKADEMIE
H. Stratme

Zertifizierte Montagekenntnisse

In Zusammenarbeit mit der IHK-Akademie Ostwestfalen hat nobilia drei zielgruppenspezifische Praxistrainings mit IHK-Zertifikat für die Küchenmontage entwickelt. Nach erfolgreicher Absolvierung des lehrgangsinternen Testverfahrens erhalten die Teilnehmer*innen ein Abschlusszertifikat von der IHK, welches einzigartig in der Branche ist.

In drei aufeinander aufbauenden Praxistrainings können angehende und erfahrene Monteure ihr Fähigkeiten zertifizieren lassen. Je nach Erfahrungslevel kann der Teilnehmer zum Beispiel mit dem **Praxistraining 1** einsteigen: Im **Grundlehrgang Küchenmontage** lernen Quereinsteiger*innen und Neulinge ohne Vorkenntnisse innerhalb von drei Wochen eine einfache Küche korrekt zu montieren.

Monteur*innen und Hilfskräfte, die bereits über Grundkenntnisse verfügen, können im Rahmen des zweiwöchigen **Praxistrainings 2 Fachkraft für Küchenmontage** ihre Fertigkeiten ausbauen und auch komplexere Planungen erfolgreich installieren.

Für erfahrene Monteur*innen bietet das **Praxistraining 3 Küchemonteur*in** die Möglichkeit, sich weiterzuentwickeln und Küchen auf höchstem Niveau montieren zu können.

Achten Sie also bei der Auswahl der Kurse genau auf die Beschreibungen, um das für Sie passende Training auszuwählen.

Praxistraining 1 von 3

Montage / Grundlehrgang Küchenmontage (IHK)

Schulungsinhalte

- Philosophie nobilia
- Kundenorientiertes Verhalten
- Grundlagen Mathematik für Monteure
- Arbeits-, Umwelt- und Gesundheitsschutz
- Werkzeuge und Hilfsmittel
- Montageanleitungen
- Grundlagen Möbelbau
- Technische Grundlagen in Theorie und Praxis
- Grundlagen Küchenmontage
- Bearbeitung von Arbeitsplatten
- Technik (Einbaugeräte und Zubehör)
- nBOX-Schubkastensystem
- Lehrgangsinterner Test

Testverfahren

- Wissensüberprüfung (schriftlich/digital)
- Arbeitsprobe Handwerkzeuge
- Simuliertes Kundengespräch

IHK Akademie Ostwestfalen

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Quereinsteiger und Neulinge ohne Vorkenntnisse.
- Technisch interessierte Personen, die eine Tätigkeit im Bereich der Küchenmontage suchen.

Abschlüsse

- **Testverfahren mit Abschlusszertifikat durch die IHK-Akademie**

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- werden in die Lage versetzt, einfache Standardküchen autonom aufzubauen bzw. bei der Küchenmontage qualifiziert mitzuwirken.
- erhalten eine Weiterbildung durch ein erfahrenes Schulungsteam.
- erwerben praxisorientierte Kenntnisse im Lernparcours.
- entwickeln oder verbessern ihre Kundenorientierung.
- erweitern ihr technisches Wissen.
- vermeiden Reklamationen.
- verbessern das Image des Handelspartners und von nobilia.

Auf einen Blick

Dauer: 3 Wochen
Kosten*: 1.500,–€
inkl. IHK-Zertifikatstest
pro Teilnehmer
zzgl. Hotel - optional zu nobilia Vorzugspreisen zubuchbar

Durchführung:
IHK Ostwestfalen

Termine 2025

KW 06-08	03.02.- 21.02.25	Montage / Grundlehrgang Küchenmontage (IHK)

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Praxistraining 2 von 3

Montage / Fachkraft für Küchenmontage (IHK)

Schulungsinhalte

- Philosophie nobilia
- IT-Grundlagen für Monteure
- rechtliche Grundlagen für Monteur*innen (Normen, Gesetze, Vorschriften, etc.)
- Langteile-Bearbeitung (APL, ADB, NVK, etc.)
- flächenbündiger Einbau Spüle/Kochfeld
- Befestigungstechnik
- Aufbau L-Küche mit Geräten und Zubehör
- Aufbau LINEN Küche mit Insel
- Gleittüren
- Beschläge (Kraftpakete, Klappen-, Lift-, Faltliftbeschläge, etc.)
- nBOX-Schubkastensystem
- Wandschränke
- technische Innenausstattungen
- Regalsysteme und Steckborde
- Montageprotokoll und Übergabe
- Lehrgangsinterner Test

Testverfahren

- Wissensüberprüfung (schriftlich/digital)
- Fachgespräch anhand technischer Unterlagen
- Montage einer einfachen Küche
- Simulierte Kundengespräche

BAUSTEIN 2

IHK Akademie Ostwestfalen

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Monteure und Hilfskräfte, die bereits über Grundkenntnisse verfügen.
- Monteure und Hilfskräfte, die noch keine komplexen Küchen aufbauen können.

Abschlüsse

- **Testverfahren mit Abschlusszertifikat durch die IHK-Akademie**

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- lernen komplexe Küchen mit höherem Schwierigkeitsgrad aufzubauen.
- erhalten eine Weiterbildung durch ein erfahrenes Schulungsteam.
- erwerben praxisorientierte Kenntnisse im Lernparcours.
- entwickeln oder verbessern ihre Kundenorientierung.
- erweitern ihr technisches Wissen.
- vermeiden Reklamationen.
- verbessern das Image des Handelspartners und von nobilia.

Auf einen Blick

Dauer: 2 Wochen
Kosten*: 1.000,–€
inkl. IHK-Zertifikatstest
pro Teilnehmer
zzgl. Hotel - optional zu nobilia Vorzugspreisen zubuchbar

Durchführung:
IHK Ostwestfalen

Termine 2025

KW 20-21	12.05.-23.05.25	Montage / Fachkraft für Küchenmontage (IHK)

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Praxistraining 3 von 3

Montage / Küchenmonteur (IHK)

Schulungsinhalte

- Philosophie nobilia
- IT-Grundlagen für Monteure
- Rechtliche Grundlagen für Monteure (Normen, Gesetze, Vorschriften, etc.)
- Spezialwissen LINEN Küchen mit Insel
- nBOX-Schubkastensystem
- Lüftungstechnik, Kochfeldabzüge
- Spezialwissen Beleuchtung
- Smart Home
- Gleittüren
- Beschläge (Kraftpakete, Klappen-, Lift-, Faltliftbeschläge, etc.)
- Regalsysteme (Stollenregalsystem, Sign Emotion) und Steckborde
- Lehrgangsinterner Test

Testverfahren

- Wissensüberprüfung (schriftlich/digital)
- Fachgespräch anhand technischer Unterlagen
- Montage einer L-Küche mit hohem Schwierigkeitsgrad
- Simulierte Kundengespräche

BAUSTEIN 2

IHK Akademie Ostwestfalen

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Erfahrene Monteure, mit dem Anspruch sich weiterzuentwickeln.
- Monteure mit mindestens 2 Jahren Berufserfahrung.
- Monteure oder Aufbaupersonal mit Erfahrungen im Aufbauen komplexer Küchen.

Abschlüsse

- **Testverfahren mit Abschlusszertifikat durch die IHK-Akademie**

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- lernen komplexe Küchen mit höchstem Qualitätsanspruch und Schwierigkeitsgrad im Premiumbereich aufzubauen.
- erhalten eine Weiterbildung durch ein erfahrenes Schulungsteam.
- erwerben praxisorientierte Kenntnisse im Lernparcours.
- entwickeln oder verbessern ihre Kundenorientierung.
- erweitern ihr technisches Wissen.
- vermeiden Reklamationen.
- verbessern das Image des Handelspartners und von nobilia.

Termine 2025

KW 04	20.01.-24.01.25	Montage / Küchenmonteur (IHK)
KW 13	24.03.-28.03.25	Montage / Küchenmonteur (IHK)
KW 26	23.06.-27.06.25	Montage / Küchenmonteur (IHK)
KW 28	07.07.-11.07.25	Montage / Küchenmonteur (IHK)

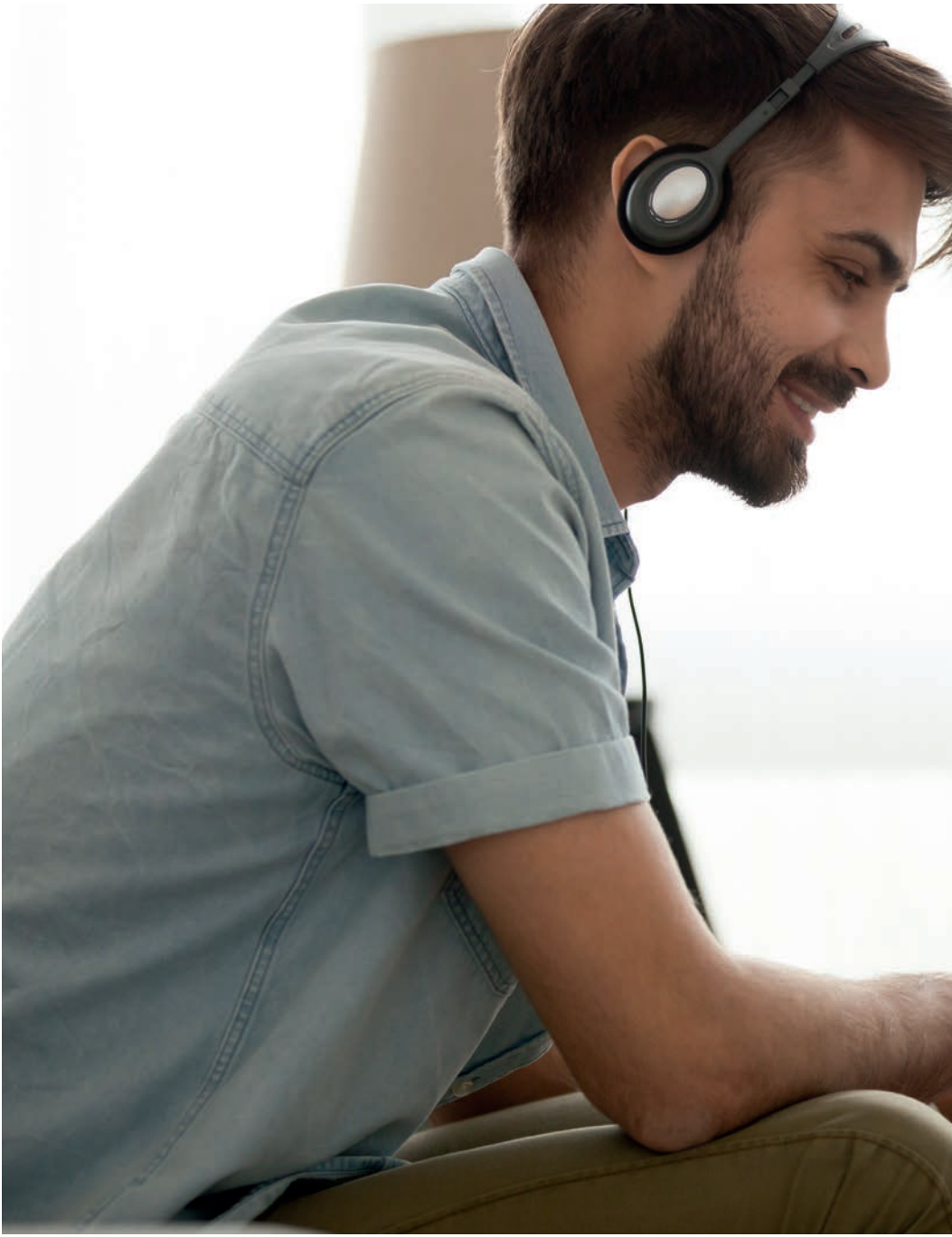
Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Auf einen Blick

Dauer: 1 Woche
Kosten*: 675,–€
inkl. IHK-Zertifikatstest
pro Teilnehmer
zzgl. Hotel - optional zu nobilia Vorzugspreisen zubuchbar

Durchführung:
IHK Ostwestfalen



Baustein 3

Digitale Lernangebote

nobilia Webinare

nobilia-Fachwissen für Verkäufer und Monteure

Unsere Webinare vermitteln Wissen und Informationen on-Demand. Sie ermöglichen den Teilnehmern neue Produkte, Technologien oder Verfahren ganz bequem online zu erlernen - zeitlich und räumlich unabhängig, 7 Tage die Woche, 24 Stunden rund um die Uhr. Damit haben Sie die perfekte digitale Wissenstankstelle. Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten, um sich Informationen sowie die wichtigsten Grundlagen fundiert und effektiv anzueignen.

Schulungsinhalte

Verkauf/Planung

- Tutorials Möbel und Zubehör
- Tutorials Elektrogeräte
- Neuheiten
- Basiswissen
- Aufbauwissen
- Bad
- Wohnen
- Montagewissen für Planer

Montage

- Montageneuheiten
- Xtra-Ceramic
- Flächenbündiger Einbau Kochfeld/Spüle
- Gesamtmontage L-Küche
- nobilia elements
- Tutorials Kundendienst

Sprachen

- Deutsch
- Englisch
- Französisch

BAUSTEIN 3

Teilnehmerprofil

Die Zielgruppe

- Neu- und Quereinsteiger in den Küchenverkauf.
- Abteilungsleiter, Führungskräfte, die Zusatzwissen aufbauen wollen.
- Sachbearbeiter, die in den Küchenverkauf wechseln.
- Monteure, die in den Küchenverkauf wechseln.

Kundennutzen

Die Teilnehmer

- erwerben Grundkenntnisse der Küchenplanung, auch umschulungsbegleitend.
- schaffen optimale Voraussetzungen für ein Präsenzseminar.
- ergänzen ihre Kenntnisse nach dem Besuch eines Präsenzseminars.
- vertiefen ihren Wissensstand.
- werden geschult in der Reklamationsvermeidung durch Planungstipps.

Zugang

Termine und aktuelle Inhalte: siehe nobilia-Extranet oder über den nobilia Außendienst

Anmeldung: online im nobilia-Extranet
https://extranet-new.nobilia.de

Auf einen Blick

Dauer: Tutorials 5 Minuten
Webinare ca. 15-60 Minuten (je nach Inhalt)
Kosten: keine

Küchenverkäufer-Grundausbildung

Ausbildung durch Kooperationspartner

Mit diesem Angebot möchten wir unsere Handelspartner darin unterstützen, das eigene Verkaufspersonal mit einer fundierten Aus- und Weiterbildung als Küchenverkäufer zu qualifizieren.

Wir wissen, dass die Suche nach und die Ausbildung von qualifiziertem Personal eine wichtige Voraussetzung für Ihren Erfolg und Ihr Wachstum im Möbel- und Küchenhandel sind. Küchen sind ein erklärungsbedürftiges Produkt. Es gilt, die Wünsche der Küchenkunden sorgfältig zu sondieren. Küchenplanung erfordert deshalb gute Fachkenntnisse. Aber auch eine Menge Know-how im Umgang mit Verbraucherwünschen. Schließlich geht es darum, mit gezielten Fragen herauszufinden, was der Kunde will, was ihm wichtig ist und welches die entscheidenden Kriterien sind, um einen erfolgreichen Verkaufsabschluss herbeizuführen.

Lohnenswerte Investition

Kundige Fachberatung und gekonnte Verkaufsgespräche sind das wesentliche Plus und entscheiden maßgeblich über Ihren Markterfolg. Zufriedene Kunden sind zudem die besten Meinungsbildner und Empfehler – und das wiederum bringt klare Vorteile im Neukundengeschäft. Es gibt also sehr gute Gründe, in die Aus- und Weiterbildung der eigenen Verkäufer zu investieren.

Herausforderungen für den Handel

Zum einen entsteht durch die hohe Fluktuation in den meisten Häusern ein ständiger Bedarf an Einarbeitung und Ausbildung, zum anderen stehen durch die ständig steigenden Anforderungen im Tagesgeschäft oft nur wenige Kapazitäten für die Einarbeitung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Verfügung. Zudem kostet Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern Geld, vor allem durch die Bereitstellung der entsprechenden personellen Ressourcen.

Unser Netzwerk

Mit unserem Netzwerk von externen Ausbildungsspezialisten wollen wir dazu beitragen, angemessene und passgenaue Lösungen für diese Situation in Ihrem Sinne zu schaffen. Unser Ziel ist es, Ihnen den Zugang zu möglichst maßgeschneiderten Angeboten für Ihren Aus- und Weiterbildungsbedarf zu ermöglichen.

Deshalb haben wir neben unserem eigenen Seminarangebot auch externe Anbieter von Aus- und Weiterbildungen ausgewählt, die wir Ihnen hier vorstellen wollen. Dabei ist nobilia lediglich der Mittler. Nähere Informationen, Absprachen, Terminplanungen und Kosten besprechen Sie direkt mit unseren Kooperationspartnern. Alle Infos finden Sie auf den folgenden Seiten.

Unsere Kooperationspartner für Aus- und Weiterbildung

MICON
Bildung & Beratung

MICON UG

MICON ist seit 2012 ein für die Ausbildung und Vermittlung von Arbeitskräften nach der AZAV (Akkreditierungs- und Zulassungsverordnung – Arbeitsförderung) zertifiziertes und anerkanntes Unternehmen.

Neben passgenauen Trainings für das bestehende Handelspersonal bietet MICON geförderte Qualifizierungen für Quereinsteiger mit einer sehr hohen Branchenspezifität zur Generierung neuer gut qualifizierter Mitarbeiter an.

Seminare werden in Rhede im Münsterland und nach Absprache vor Ort angeboten.

Dabei stehen Ihnen Spezialisten mit langjähriger Erfahrung in der Möbelbranche und in den Bereichen Beratung, Mitarbeiterführung und Personalentwicklung zur Verfügung. Das Dozententeam setzt sich aus praxiserfahrenen Fachleuten für die Bereiche Küchensystematik, Einrichtungsberater und Verkaufstraining zusammen. Ein besonderes Merkmal der Seminare ist die enge Verknüpfung der fachlichen Inhalte mit übergeordneten Schlüsselqualifikationen.

www.micon-bildung.de

MSH Consulting GmbH

Seit 30 Jahren bietet MSH im westfälischen Beckum Beratung und Weiterbildungsprogramme für ausgewählte Branchen an.

Das Blockseminar „In drei Wochen zum Küchenverkäufer" bietet den Teilnehmern die Möglichkeit, sich in kürzester Zeit intensiv mit der Planung von Küchen zu beschäftigen und diese von Grund auf zu erlernen. Die Ausbildung gilt für Individualgruppen, deren Teilnehmerinnen und Teilnehmer von mehreren Handelshäusern kommen können. Das Seminar ist als kompakter 3-Wochen-Kurs angelegt. Die Gruppe lernt in dieser Zeit intensiv zusammen, die Themen sind allen präsent, so wird der Stoff nachhaltig verankert. Die Teilnehmer werden stark motiviert und verkaufen im Anschluss mit Spaß und Lust Küchen. Durch ihren Erfolg verfügen sie über ein hohes Maß an Selbstvertrauen im Umgang mit den Kunden.

www.msh.consulting

Bildungs- und Schulungs-Institut gGmbH Schweinfurt/Suhl

BSI verfügt über langjährige Erfahrung und hohe Kompetenz im Bereich der Ausbildung von Fachpersonal für den Möbelhandel. Es bietet spezielle Seminarangebote, u. a. für

- **Küchenplaner/-verkäufer**
- **Möbelauslieferer/-logistiker**

bundesweit an.

Die Ausbildungsdauer kann variabel, entsprechend der Forderungen des jeweiligen Arbeitgebers angepasst werden. Eine Förderung ist unter bestimmten Voraussetzungen durch die Agentur für Arbeit möglich. Das BSI berät Sie gerne und erstellt nach Bedarf gerne ein individuell auf Ihr Unternehmen passendes Angebot..

www.bsi-schweinfurt.de
Anfragen bitte per E-Mail an:
bsi-moebel@bsi-suhl.de

ZPNKITCHEN

ZPN KITCHEN

Als zertifizierter Bildungsträger nach AZAV bietet ZPN Kitchen die Möglichkeit der Aus- und Weiterbildung zum Küchenfachberater in insgesamt 9 Wochen an.

Während der Dauer der Qualifizierung zum Küchenfachberater in unserem Schulungszentrum in Leer/Ostfriesland lernen die Teilnehmenden zwischen Theorie und Praxis wechselnden Einheiten den sicheren Umgang mit der Planungssoftware. Hierfür stehen die gängigen Planungsprogramme Carat, Winner, KPS MAX und KPS Designstudio zur Verfügung.

Von den Küchengrundbegriffen bis zum abschlusssicheren Verkaufen der Traumküche und noch vieles mehr steht auf dem Schulungsplan. Die Schulungsphase findet über 6 Wochen in Leer statt.

Nach der Schulungsphase ist eine zweiwöchige betriebliche Lernphase in einem Küchenhandelshaus vorgesehen. In dieser Zeit wird das neue Wissen in der Praxis getestet und vertieft.

Im Anschluss an die betriebliche Lernphase findet eine dreitägige Abschluss-Schulung statt, die mit einem finalen Training und einer Abschlussprüfung endet.

Sollten Sie weiteren Schulungsbedarf haben, bieten wir auch maßgeschneiderte Lösungen. Sprechen Sie uns an. Wir bieten umfassende individuelle Schulungsmöglichkeiten nach Absprache auch vor Ort bei Ihnen an.

Als zertifizierter Bildungsträger gibt es verschiedene Möglichkeiten der Förderung gerne können wir hier ein individuelles Konzept mit Ihnen erarbeiten.

www.zpn-kitchen.de
Anfragen bitte per E-Mail an:
kuechen@zpn-personal.de

NOVAMEDIA TRAIN
Küche einfach gut geschult

NOVAMEDIATRAIN - Ihr Weg zum TÜV Rheinland geprüften Küchenfachverkäufer

Dank der Anpassungsfähigkeit eines Fernstudiums haben die Teilnehmer die Möglichkeit, neben dem Beruf und/oder von zu Hause aus zu lernen, ohne Kompromisse bei der Qualität der Ausbildung einzugehen. Diese Flexibilität ermöglicht es den angehenden Küchenfachverkäufern, den Lernprozess mit der betrieblichen Praxis optimal in den Alltag zu integrieren und sich im individuellen Tempo weiterzubilden. Das brandneue Fernstudium bei NOVAMEDIATRAIN zeichnet sich durch hochwertige Inhalte aus, die speziell auf die praktischen Anforderungen und Bedürfnisse von Küchenfachverkäufern und Küchenplanern zugeschnitten sind. Die Kurse wurden in enger Zusammenarbeit mit Branchenexperten wie Walter Klee und Dieter Jäntges entwickelt. Die Ausbildungszeit kann variabel bei einer Laufzeit von 3 bis 10 Monaten in Voll- oder Teilzeit an den Bedarf Ihres Betriebes angepasst werden. In 338 Stunden und in 8 Kursen wird hier neben der praktischen Erfahrung im Betrieb das notwendige Küchen-Fachwissen vermittelt, das Küchenfachverkäufer und Küchenplaner im Neu- und Quereinstieg brauchen:

Bei NOVAMEDIATRAIN erwerben die Teilnehmer neben dem erforderlichen Herstellerwissen nicht nur fundiertes Fachwissen in der Küchenplanung, sondern auch übergeordnete Schlüsselqualifikationen für den überzeugenden On- und Offline-Küchenverkauf mit entsprechend hohen Abschlussquoten. Die Teilnehmer lernen effektiv zu kommunizieren, selbstständig zu arbeiten und kreative Lösungen zu entwickeln. Dabei werden sie von erfahrenen Tutoren begleitet, die wertvolles Feedback und Unterstützung geben. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, sich auf der eigens dafür entwickelten E-Learning-Plattform mit anderen Studierenden und Fachtrainern auszutauschen und von gemeinsamen Erfahrungen zu lernen.

Weitere Informationen finden Sie unter
www.novamediatrain.de
Bei Fragen wenden Sie sich bitte direkt per
E-Mail an: beratung@novamediatrain.de

Anmeldung

Seminarangebote können ausschließlich direkt bei den jeweiligen Anbietern gebucht werden. Bei weiterführenden Fragen steht Ihnen unser Außendienst gerne zur Verfügung.

Termine & Anmeldung

Präsenzseminare 2024 & 2025

Verkauf / Basis-Seminar

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
42	14.-16.10.24	Basis-Seminar	15	225,– € (2025: 240,–€)
46	11.-13.11.24	Basis-Seminar	15	225,– € (2025: 240,–€)
49	02.-04.12.24	Basis-Seminar	15	225,– € (2025: 240,–€)
05	27.-29.01.25	Basis-Seminar	15	225,– € (2025: 240,–€)
06	03.-05.02.25	Basis-Seminar	15	225,– € (2025: 240,–€)
09	24.-26.02.25	Basis-Seminar	15	225,– € (2025: 240,–€)
11	10.-12.03.25	Basis-Seminar	15	225,– € (2025: 240,–€)
14	31.03-02.04.25	Basis-Seminar	15	225,– € (2025: 240,–€)
19	05.-07.05.25	Basis-Seminar	15	225,– € (2025: 240,–€)
23	02.-04.06.25	Basis-Seminar	15	225,– € (2025: 240,–€)
28	07.-09.07.25	Basis-Seminar	15	225,– € (2025: 240,–€)

Verkauf / Fortgeschrittenen-Seminar

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
45	04.-05.11.24	Fortgeschrittenen-Seminar	15	150,– € (2025: 160,–€)
50	09.-10.12.24	Fortgeschrittenen-Seminar	15	150,– € (2025: 160,–€)
03	13.-14.01.25	Fortgeschrittenen-Seminar	15	150,– € (2025: 160,–€)
05	27.-28.01.25	Fortgeschrittenen-Seminar	15	150,– € (2025: 160,–€)
07	10.-11.02.25	Fortgeschrittenen-Seminar	15	150,– € (2025: 160,–€)
12	17.-18.03.25	Fortgeschrittenen-Seminar	15	150,– € (2025: 160,–€)
15	07.-08.04.25	Fortgeschrittenen-Seminar	15	150,– € (2025: 160,–€)
20	12.-13.05.25	Fortgeschrittenen-Seminar	15	150,– € (2025: 160,–€)
25	16.-17.06.25	Fortgeschrittenen-Seminar	15	150,– € (2025: 160,–€)
28	07.-08.07.25	Fortgeschrittenen-Seminar	15	150,– € (2025: 160,–€)

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Verkauf / Experten-Seminar

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
45	04.-05.11.24	Experten-Seminar	15	150,– € (2025: 160,–€)
48	25.-26.11.24	Experten-Seminar	15	150,– € (2025: 160,–€)
06	03.-04.02.25	Experten-Seminar	15	150,– € (2025: 160,–€)
09	24.-25.02.25	Experten-Seminar	15	150,– € (2025: 160,–€)
19	05.-06.05.25	Experten-Seminar	15	150,– € (2025: 160,–€)

Verkauf / Kollektion 2025

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
44	30.10.24	Kollektion 2025	15	75,– € (2025: 80,–€)
47	18.11.24	Kollektion 2025	15	75,– € (2025: 80,–€)
51	18.12.24	Kollektion 2025	15	75,– € (2025: 80,–€)
03	15.01.25	Kollektion 2025	15	75,– € (2025: 80,–€)
08	19.02.25	Kollektion 2025	15	75,– € (2025: 80,–€)
11	12.03.25	Kollektion 2025	15	75,– € (2025: 80,–€)
18	30.04.25	Kollektion 2025	15	75,– € (2025: 80,–€)
21	21.05.25	Kollektion 2025	15	75,– € (2025: 80,–€)

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Präsenzseminare 2024 & 2025

Verkauf / Verkaufstechnik A „Treffsicher anbieten“

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
41	07.-08.10.24	Verkaufstechnik A	15	150,– € (2025: 160,–€)
46	11.-12.11.24	Verkaufstechnik A	15	150,– € (2025: 160,–€)
50	09.-10.12.24	Verkaufstechnik A	15	150,– € (2025: 160,–€)
06	03.-04.02.25	Verkaufstechnik A	15	150,– € (2025: 160,–€)
15	07.-08-04-25	Verkaufstechnik A	15	150,– € (2025: 160,–€)
20	12.-13.05.25	Verkaufstechnik A	15	150,– € (2025: 160,–€)

Verkauf / Verkaufstechnik B „Kunden zum Abschluss führen“

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
42	14.-15.10.24	Verkaufstechnik B	15	150,– € (2025: 160,–€)
47	18.-19.11.24	Verkaufstechnik B	15	150,– € (2025: 160,–€)
51	16.-17.12.24	Verkaufstechnik B	15	150,– € (2025: 160,–€)
11	10.-11.03.25	Verkaufstechnik B	15	150,– € (2025: 160,–€)
16	14.-15.04.25	Verkaufstechnik B	15	150,– € (2025: 160,–€)
22	26.-27.05.25	Verkaufstechnik B	15	150,– € (2025: 160,–€)

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Montage / Einsteiger-Praxis

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
42	14.-15.10.24	Einsteiger-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)
45	05.-06.11.24	Einsteiger-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)
49	02.-03.12.24	Einsteiger-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)
03	15.-16.01.25	Einsteiger-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)
10	03.-04.03.25	Einsteiger-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)
14	02.-03.04.25	Einsteiger-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)
19	05.-06.05.25	Einsteiger-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)
23	02.-03.06.25	Einsteiger-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)
32	04.-05.08.25	Einsteiger-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)

Montage / Fortgeschrittenen-Praxis

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
44	30.-31.10.24	Fortgeschrittenen-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)
48	25.-26.11.24	Fortgeschrittenen-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)
50	09.-10.12.24	Fortgeschrittenen-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)
05	27.-28.01.25	Fortgeschrittenen-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)
11	12.-13.03.25	Fortgeschrittenen-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)
15	09.-10.04.25	Fortgeschrittenen-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)
25	16.-17.06.25	Fortgeschrittenen-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)
27	02.-03.07.25	Fortgeschrittenen-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)
32	06.-07.08.25	Fortgeschrittenen-Praxis	12	410,– € (2025: 430,–€)

Montage / Technik-Intensivtag

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
42	17.10.24	Technik-Intensivtag	12	75,– € (2025: 80,–€)
46	07.11.24	Technik-Intensivtag	12	75,– € (2025: 80,–€)
48	27.11.24	Technik-Intensivtag	12	75,– € (2025: 80,–€)
50	11.12.24	Technik-Intensivtag	12	75,– € (2025: 80,–€)
11	10.03.25	Technik-Intensivtag	12	75,– € (2025: 80,–€)
18	29.04.25	Technik-Intensivtag	12	75,– € (2025: 80,–€)
19	07.05.25	Technik-Intensivtag	12	75,– € (2025: 80,–€)
22	27.05.25	Technik-Intensivtag	12	75,– € (2025: 80,–€)

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Präsenzseminare 2024 & 2025

Montage / Badmöbel und Zubehör

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
44	28.-29.10.24	Montage Bad & Zubehör	12	75,– € (2025: 80,–€)
49	02.-03.12.24	Montage Bad & Zubehör	12	75,– € (2025: 80,–€)

Montage / Wohnmöbel und Zubehör

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
45	04.-05.11.24	Montage Wohnen & Zubehör	12	75,– € (2025: 80,–€)
49	04.-05.12.24	Montage Wohnen & Zubehör	12	75,– € (2025: 80,–€)

Montage / Elektro- und Sanitärfachkraft

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
47-48	18.-29.11.24	Elektro- & Sanitärfachkraft	12	2.650,– € (2025: 2.700,–€)
03-04	13.-24.01.25	Elektro- & Sanitärfachkraft	12	2.650,– € (2025: 2.700,–€)
14-15	31.03-11.04.25	Elektro- & Sanitärfachkraft	12	2.650,– € (2025: 2.700,–€)
26-27	23.06-04.07.25	Elektro- & Sanitärfachkraft	12	2.650,– € (2025: 2.700,–€)

Montage / Auffrischungskurs

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
15	07.-08.04.25	Auffrischungskurs	12	410,– € (2025: 430,–€)
25	16.-17.06.25	Auffrischungskurs	12	410,– € (2025: 430,–€)

Montage / Ladungssicherung

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
11	11.-12.03.25	Ladungssicherung	12	410,– € (2025: 430,–€)
23	04.-05.06.25	Ladungssicherung	12	410,– € (2025: 430,–€)

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Montage / ARTUS Montage

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
44	28.10.24	ARTUS Montage	12	75,– € (2025: 80,–€)
50	09.12.24	ARTUS Montage	12	75,– € (2025: 80,–€)
07	10.02.25	ARTUS Montage	12	75,– € (2025: 80,–€)
16	14.04.25	ARTUS Montage	12	75,– € (2025: 80,–€)
23	02.06.25	ARTUS Montage	12	75,– € (2025: 80,–€)

Montage / ARTUS Service

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
45	29.-30.10.24	ARTUS Service	12	150,– € (2025: 160,–€)
50	10.-11.12.24	ARTUS Service	12	150,– € (2025: 160,–€)
07	11.-12.02.25	ARTUS Service	12	150,– € (2025: 160,–€)
16	15.-16.04.25	ARTUS Service	12	150,– € (2025: 160,–€)
23	03.-04.06.25	ARTUS Service	12	150,– € (2025: 160,–€)

Montage / Grundlehrgang Küchenmontage (IHK)

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
06-08	03.02.-21.02.25	Grundlehrgang Küchenmontage (IHK)	12	1.500,– €

Montage / Fachkraft für Küchenmontage (IHK)

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
20-21	12.05.-23.05.25	Fachkraft für Küchenmontage (IHK)	12	1.000,– €

Montage / Küchenmonteur (IHK)

KW	Datum	Art	Teilnehmer (max.)	Kosten*
04	20.01.-24.01.25	Küchenmonteur (IHK)	12	675,– €
13	24.03.-28.03.25	Küchenmonteur (IHK)	12	675,– €
26	23.06.-27.06.25	Küchenmonteur (IHK)	12	675,– €
28	07.07.-11.07.25	Küchenmonteur (IHK)	12	675,– €

Weitere Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

*Kostenbeteiligung für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. MwSt.

Wie melde ich mich für ein Präsenzseminar bei nobilia an? Was ist zu beachten?

Wir bieten verschiedene Seminare und Tagesschulungen an. Um die Kenntnisse und den Lernerfolg der Teilnehmer zu optimieren, möchten wir die richtigen Teilnehmer in den Seminaren haben. Deshalb bitten wir Sie, Folgendes zu beachten:

- Ihre **Anmeldung** zum Seminar erfolgt über das **nobilia Extranet https://extranet-new.nobilia.de**. Sollten Sie keinen Extranet-Zugang haben, kontaktieren Sie bitte Ihren nobilia Außendienstmitarbeiter (AD) oder nutzen Sie das Anmeldeformular auf der nachstehenden Seite. In beiden Fällen erfolgt eine Rückmeldung an den AD durch die Schulungsabteilung.
- Bitte halten Sie die Teilnehmerprofile der einzelnen Seminare unbedingt ein und stimmen Sie diese mit dem Inhaber, Haus- oder Abteilungsleiter (Ansprechpartner) ab (Mindestalter der Teilnehmer: 18 Jahre).
- Für die Teilnahme an Seminaren entsteht eine Kostenbeteiligung pro Teilnehmer. Die Rechnung wird nach dem Seminar zugestellt. Falls der Anreiseweg zu nobilia 150 km (einfache Entfernung) überschreitet, kann die Anreise auch bereits am Vortag erfolgen.
- Die buchbaren Seminare finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Wie geht's weiter ...
Etwa 14 Tage vor dem Seminartermin bekommt der Teilnehmer die Anreiseinformationen und Details zum Ablauf des Seminars zugeschickt. Die Anfahrt zum Hotel oder zu nobilia erfolgt auf eigene Regie und Kosten. Zum Seminarbeginn bekommt der Teilnehmer Informationen zur weiteren Abwicklung des Seminars.

Die Betreuung der Teilnehmer während des Seminars erfolgt durch die Schulungsabteilung.

Die Teilnehmerzahl ist bei den einzelnen Seminaren begrenzt. Die Reihenfolge der Anmeldungen ist maßgebend. Wird eine Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht, behalten wir uns vor, den Termin abzusagen und Ihnen einen Alternativtermin vorzuschlagen.

Alle Seminare und aktuelle Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.
Nutzen Sie den Vorteil: Ihre Kundendaten sind bereits im System hinterlegt.

Bitte beachten.

Wichtige Erfolgsfaktoren!
Seminare und Schulungen können nur dann optimal und zufriedenstellend durchgeführt werden, wenn die Teilnehmergruppe möglichst homogen ist. Damit eine hohe Motivation der Teilnehmer erreicht wird, beachten Sie bitte die Teilnehmerprofile. Das jeweilige Teilnehmerprofil ist bei den einzelnen Seminartypen aufgeführt.

Sie entscheiden, welche Weiterbildungsmaßnahme für Ihre Mitarbeiter wichtig und richtig ist.

Stornogebühren/Nichterscheinen
Abmeldungen vom Seminar sind kostenfrei bis 3 Werktage vor Seminarbeginn möglich. Die Abmeldung hat grundsätzlich über das Buchungsportal oder per E-Mail an **akademie@nobilia.de** zu erfolgen. Bei späterer Abmeldung oder Nichterscheinen wird die Seminarpauschale (je nach Seminartyp) in Rechnung gestellt.

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Seminare der nobilia Akademie

1. Für die Geschäftsbeziehung zwischen der nobilia-Werke J. Stickling GmbH & Co. KG („nobilia“) und den Teilnehmern der Seminare der nobilia Akademie („Teilnehmer“) gelten die nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen in ihrer zum Zeitpunkt der Buchung gültigen Fassung.

2. Das Seminarangebot der nobilia Akademie richtet sich ausschließlich an Unternehmer (§ 14 BGB) und nicht an Verbraucher (§ 13 BGB). Die Teilnehmerzahl ist bei den einzelnen Seminaren begrenzt. Das Mindestalter für Teilnehmer zum Zeitpunkt des Seminarbeginns beträgt 18 Jahre. Das vorgegebene Teilnehmerprofil (Vorkenntnisse, Qualifikationen etc.) der einzelnen Seminare ist unbedingt zu berücksichtigen und vom Teilnehmer einzuhalten.

3. Anmeldungen der Teilnehmer sind verbindlich. Der Vertrag über die Seminarteilnahme kommt erst mit Zugang der Anmeldebestätigung beim Teilnehmer zustande. Geht dem Teilnehmer die Anmeldebestätigung nicht oder verzögert zu, so gilt der Vertrag als geschlossen, wenn nobilia nicht innerhalb einer Frist von 14 Kalendertagen die Ablehnung erklärt. Im Falle der Überbuchung wird der Anmeldende unverzüglich informiert; ein Vertrag kommt in diesem Fall nicht zustande.

4. Ein Rücktritt (Storno) vom Seminarvertrag ist jederzeit bis zu drei Werktage vor dem Tag des Seminarbeginns möglich. Zur Fristwahrung muss die Rücktrittserklärung schriftlich per Post, per Fax, oder vorzugsweise per Buchungsportal oder per E-Mail an „akademie@nobilia.de“ bei nobilia eingehen. Bei rechtzeitigem Rücktritt fallen für den Teilnehmer keine weiteren Kosten an. Bei verspäteter Absage oder Nichterscheinen zum Seminar wird der Seminarpreis vollständig in Rechnung gestellt. Gleiches gilt für ein Nichterscheinen bei der zur Verfügung gestellten Übernachtungsmöglichkeit.

5. Ein Teilnehmer kann seine Teilnahmeberechtigung an einem Seminar jederzeit (z.B. wegen Krankheit) an einen zu benennenden Ersatzteilnehmer übertragen. Der Ersatzteilnehmer muss die Teilnahmebedingungen erfüllen. Die Übertragung ist nobilia per Post, per Fax, oder vorzugsweise per Buchungsportal oder per E-Mail an „akademie@nobilia.de“ vor Seminarbeginn anzuzeigen. Hierdurch entstehen dem Teilnehmer keine zusätzlichen Kosten.

6. Eine kostenlose Umbuchung auf einen anderen Seminartermin oder auf ein anderes Seminar der nobilia Akademie ist jederzeit bis zu drei Werktage vor dem Tag des Seminarbeginns per Post, per Fax, per Buchungsportal oder per E-Mail an „akademie@nobilia.de“ möglich.

7. nobilia behält sich das Recht vor, ein Seminar

- aus organisatorischen Gründen (z.B. Unterschreiten der Mindestteilnehmerzahl) bis zum 5. Kalendertag vor dem Seminartermin;
- aus wichtigen Gründen, die von nobilia nicht zu vertreten sind (z.B. Erkrankung/Unfall des Referenten) bis einschließlich am Seminartermin;
- aufgrund höherer Gewalt und, wenn aufgrund einer Pandemie gesetzliche Beschränkungen eine Seminardurchführung verhindern, bis einschließlich am Seminartermin;

abzusagen. Gleichzeitig wird nobilia einen Alternativtermin für das ausgefallene Seminar vorschlagen und dem Teilnehmer eine kostenfreie Umbuchung anbieten. Im Falle einer Absage durch nobilia wird bei bereits eingegangener Zahlung der volle Preis zzgl. Mehrwertsteuer zurückerstattet (es sei denn der Teilnehmer bucht auf einen Alternativtermin um). Darüberhinaus gehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche, die nicht die Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit betreffen, sind, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit von Seiten nobilias vorliegt, ausgeschlossen. Dies gilt auch für vergebliche Aufwendungen (z.B. gebuchte Flug- oder Bahntickets oder Mietwagen).

8. nobilia ist berechtigt, geringfügige inhaltliche und organisatorische (z.B. zeitlicher Rahmen, Pausen, etc.) Änderungen im Seminarprogramm vor oder während der Veranstaltung vorzunehmen, sofern dies den Nutzen des Seminars nicht wesentlich beeinträchtigt. nobilia behält sich vor, aus wichtigem Grund (z.B. Krankheit), abweichend vom Seminar-

programm einen anderen, ebenso qualifizierten, Referenten am Seminartermin einzusetzen.

9. Das schriftliche Begleitmaterial zu den Seminaren ist urheberrechtlich geschützt und darf insoweit nicht ohne Einwilligung nobilias vervielfältigt oder verbreitet werden. Insbesondere ist die Weitergabe an Dritte oder öffentliche Verbreitung oder Zugänglichmachung von Unterlagen, Links zu Webinaren, Präsentationen, Skripten, Videos, Bildern, Tonaufzeichnungen usw. nicht ohne shriftliche Zustimmung nobilias zulässig. Dies gilt auch für bloße Auszüge aus dem Begleitmaterial.

10. Für die Teilnahme an Seminaren ist pro Teilnehmer der zum Buchungszeitpunkt angegebene Seminarpreis maßgeblich. Bei den angegebenen Preisen (ggf. auch Gebühren) handelt es sich um Nettoangaben in EUR. Zuzüglich zum Nettopreis fällt die gesetzliche Mehrwertsteuer an. Die Vergütung wird mit Zugang der Rechnung beim Teilnehmer zur Zahlung fällig. Zahlungen sind ohne Abzug auf eines der in der Rechnung genannten Konten zu leisten. Rabatte sind nicht mit anderen Rabatten oder Vergünstigungen kombinierbar.

11. Die Kosten der Hotelübernachtung des Teilnehmers sind im Seminarpreis enthalten, außer es handelt sich um ein Seminar in Zusammenarbeit mit oder zertifiziert durch die IHK. Bei einem Anfahrtsweg von über 150km kann die Anreise zum Hotel auch bereits am Vortag erfolgen. Die Anreise zum Hotel oder zur nobilia Akademie ist im Seminarpreis nicht enthalten. Die Anreise muss jeder Teilnehmer eigenverantwortlich und auf eigene Kosten organisieren.

Ca. zwei Wochen vor Seminarbeginn erhalten die Teilnehmer eine Information zur Anreise und zum Ablauf des Seminars. Diese enthält auch den Anreisetermin sowie das gebuchte Hotel. Beide Informationen sind unbedingt zu berücksichtigen.

12. Der Seminarpreis umfasst, soweit nichts Anderes angegeben, die Übernachtungskosten, die Teilnahme am Seminar sowie die Unterlagen. Zudem sind die Tagungsgetränke, die Pausenbewirtung und das Mittagessen (bei ganztägigen Seminaren) inkludiert. Die Übernachtungskosten für Seminare in Zusammenarbeit mit oder zertifiziert durch die IHK sind nicht im Seminarpreis inbegriffen, sondern müssen vom Teilnehmer selbst getragen werden.

13. nobilia haftet auf Schadensersatz im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften nur nach Maßgabe der nachfolgenden Bestimmungen.

nobilia haftet unbeschränkt für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit sowie für Schäden, die auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit nobilias oder ihrer gesetzlichen Vertreter oder Erfüllungsgehilfen beruhen, sowie für Schäden bei Nichteinhaltung einer von nobilia gegebenen Garantie oder wegen arglistig verschwiegener Mängel.

nobilia haftet unter Begrenzung auf Ersatz des vertragstypischen, vorhersehbaren Schadens für solche Schäden, die auf einer leicht fahrlässigen Verletzung wesentlicher Vertragspflichten durch nobilia oder ihre gesetzlichen Vertreter oder Erfüllungsgehilfen beruhen. Wesentliche Vertragspflichten sind Pflichten, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrages überhaupt erst ermöglicht und auf deren Einhaltung der Teilnehmer regelmäßig vertrauen darf.

nobilia haftet für sonstige Fälle leicht fahrlässigen Verhaltens begrenzt auf EUR 50.000,- je Schadensfall.

Sonstige Schadensersatzansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

Die Beschränkungen der vorstehenden Bestimmungen gelten auch zugunsten der gesetzlichen Vertreter und Erfüllungsgehilfen nobilias, wenn Ansprüche direkt gegen diese geltend gemacht werden.

14. nobilia informiert die Teilnehmer gerne auch über künftige Seminare: Zu diesem Zweck werden die erforderlichen Daten gespeichert. Die Teilnehmer können ihr Einverständnis hierzu jederzeit widerrufen. Näheres enthält die Datenschutzerklärung unter https://www.nobilia.de/de/unternehmen/datenschutz/. Stand: April 2024

Anmeldung Präsenzseminare 2024 & 2025

Bitte beachten Sie bei der Auswahl der Seminarart das Teilnehmerprofil!

- ☐ **Verkauf / Basis-Seminar**
  3 Tage, 225,– €* | 2025: 240,– €*
- ☐ **Verkauf / Fortgeschrittenen-Seminar**
  2 Tage, 150,– €* | 2025: 160,– €*
- ☐ **Verkauf / Experten-Seminar**
  2 Tage, 150,– €* | 2025: 160,– €*
- ☐ **Verkauf / Kollektion 2025**
  1 Tag, 75,– €* | 2025: 80,– €* (nur bei Übernachtung)
- ☐ **Verkauf / Verkaufstechnik A „Treffsicher anbieten“**
  2 Tage, 150,– €* | 2025: 160,– €*
- ☐ **Verkauf / Verkaufstechnik B „Kunden zum Abschluss führen“**
  2 Tage, 150,– €* | 2025: 160,– €*
- ☐ **Montage / Einsteiger-Praxis**
  2 Tage, 410,– €* | 2025: 430,– €*
- ☐ **Montage / Fortgeschrittenen-Praxis**
  2 Tage, 410,– €* | 2025: 430,– €*
- ☐ **Montage / Technik-Intensivtag Küche**
  1 Tag, 75,– €* | 2025: 80,– €* (nur bei Übernachtung)
- ☐ **Montage / Badmöbel und Zubehör**
  2 Tage, 205,– €* | 2025: 210,– €*
- ☐ **Montage / Wohnmöbel und Zubehör**
  2 Tage, 205,– €* | 2025: 210,– €*
- ☐ **Montage / ARTUS Oberflächeninstandsetzung „Montage“**
  1 Tag, 75,– €* | 2025: 80,– €* (nur bei Übernachtung)
- ☐ **Montage / ARTUS Oberflächeninstandsetzung „Service“**
  2 Tage, 200,– €* | 2025: 210,– €* (inklusive Materialverbrauch)
- ☐ **Montage / Elektro- und Sanitärfachkraft**
  10 Tage, 2.650,– €* | 2025: 2.700,– €*
- ☐ **Montage / Auffrischungskurse**
  2 Tage, 410,– €* | 2025: 430,– €*
- ☐ **Montage / Ladungssicherung**
  2 Tage, 410,– €* | 2025: 430,– €*
- ☐ **Montage / Grundlehrgang Küchenmontage (IHK)**
  3 Wochen, 1.500,– €*
- ☐ **Montage / Fachkraft für Küchenmontage (IHK)**
  2 Wochen, 1.000,– €*
- ☐ **Montage / Küchenmonteur (IHK)**
  1 Woche, 675,– €*

*Kostenbeteiligung zzgl. Mwst. für Seminarteilnahme pro Teilnehmer/-in zzgl. Mwst.

Alle Seminare und aktuelle Termine finden Sie im Buchungsportal über das Extranet.

Online-anmeldung

https://extranet-new.nobilia.de

Anmeldung

Firma

Ansprechpartner

(Inhaber, Hausleiter, Abteilungsleiter)

Vor- und Nachnamen der Seminarteilnehmer

Hotel ☐ ja ☐ nein

Anreise ☐ Vortag ☐ Seminartag

Telefon, E-Mail der Teilnehmer

Seminarwunsch

Terminwunsch

KD-Nr.

☐ Ich stimme der Datenschutzerklärung und den AGB zu.

Unterschrift

Datum

Bitte komplett ausfüllen!

Datenschutzerklärung gemäß DSGVO:
Die hier erhobenen personenbezogenen Daten dienen ausschließlich der Planung und Durchführung von Seminaren durch nobilia. Die Daten können an kooperierende Hotels, Trainer, Transportunternehmen oder Veranstalter von Abendprogrammen weitergegeben werden. Die etwaige Löschung oder Berichtigung der Daten kann nur schriftlich, nach Durchführung des Seminars über datenschutz@nobilia.de eingefordert werden. Mit der Anmeldung zum Seminar stimmen Sie der Verarbeitung Ihrer Daten im Sinne der DSGVO zu.

Individuelle Schulungen in Ihrem Haus

Schulungsinhalte für unternehmensinterne Gruppen können individuell gestaltet werden. Die Schulungen können in Ihrem Haus oder bei uns vor Ort stattfinden.

- Einstiegs-, Fortgeschrittenen- und Montageschulungen können selbstverständlich auch in Ihrem Hause durchgeführt werden.
- Die obigen Schulungen sollten mindestens einen Tag dauern und sind ab einer Mindestgruppengröße von zehn Personen belegbar.
- Darüber hinaus bieten wir unser „Vor-Ort-Seminar“ als Crash-Kurs von vier Stunden bereits ab mindestens zehn Teilnehmern an.

Terminabstimmung mit der Schulungsabteilung ist unbedingt erforderlich.

Kurzinformationen oder Schulungen vor oder nach den Verkaufszeiten werden vom nobilia-Außendienstmitarbeiter durchgeführt.

Bei Fragen zu den fest ausgeschriebenen Seminaren können Sie sich auch direkt an Ihren zuständigen Außendienstmitarbeiter wenden.

Kontakt

**Bei Rückfragen und Terminabstimmungen
zu unseren Seminarangebotenwenden Sie sich bitte an:**

nobilia Akademie

Tel. +49 (0) 5246-508 1852
E-Mail: akademie@nobilia.de

nobilia-Werke
J. Stickling GmbH & Co. KG.

Waldstraße 53–57
33415 Verl

Fon +49 (0) 5246 508-0
Fax +49 (0) 5246 508-96 999
info@nobilia.de
www.nobilia.de