



Broschüre für Vermittler:innen & Berater:innen

FERNKURSE

für Küchenfachverkäufer:innen



NOVAMEDIA
TRAIN
Küche einfach gut geschult

www.novamediatrain.de

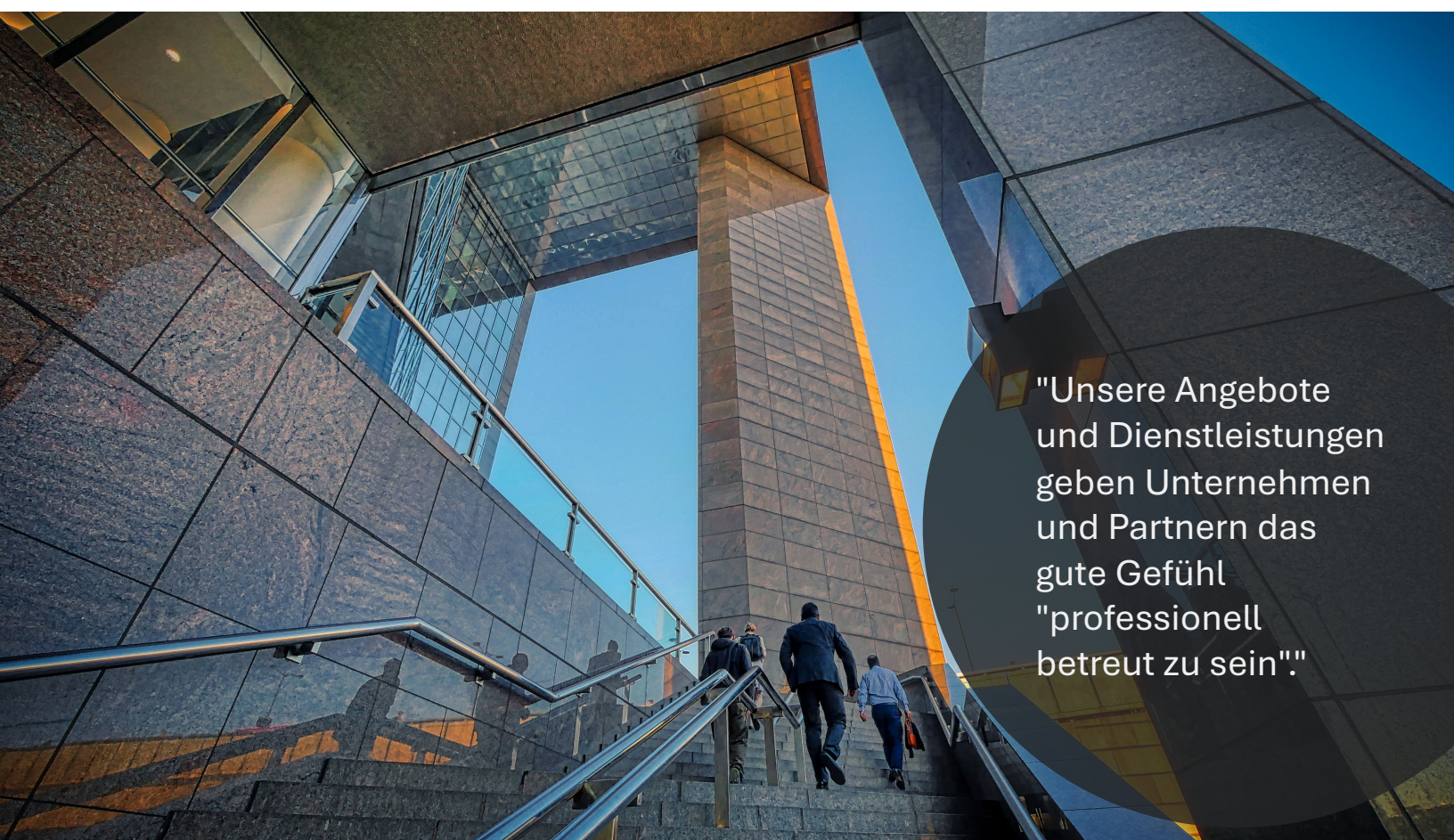


Geprüfte
Qualifikation
Gültigkeit:
3 Jahre
www.tuv.com
ID 000068844



Inhaltsverzeichnis

03	Wir qualifizieren – Sie profitieren!
04	Aus- und Weiterbildung mit Chancen!
05	Unsere Fachausbildung
06	Ausbildungsangebot und Kursinhalte
07	Ausbildung "Der:die Küchenfachverkäuferin"
14	Ausbildung "Der:die erfahrene Küchenfachverkäufer:in"
18	Online Kurs "Erfolgreich Verkaufen"
21	"Cockpit-Lizenz" für Vermittlungs- und Beratungsunternehmen
22	Ablauf im Fernstudium
28	Betreuung im Fernstudium
34	Passen Ihre Klient:innen zum Berufsbild?
38	Die Macher und Entwickler



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

Wir qualifizieren – Sie profitieren!

Sie sind Vermittler:in oder Berater:in
und suchen für einen Ihrer Klienten
eine neue Perspektive mit erstem
oder neuem Berufsweg?

Wie wäre es mit dem Beruf als
Küchenfachverkäufer:in?

In 3 bis 6 Monaten können Neu- oder Quereinsteiger:innen bei uns den Einstieg in das lukrative Küchenverkaufsgeschäft schaffen. Unsere in der Branche bekannte und anerkannte TÜV-zertifizierte Ausbildung im Fernstudium erhöht die Chance für die berufliche Veränderung oder Neuorientierung von passenden Kandidat:innen beträchtlich.

Die Voraussetzungen für den zertifizierten Abschluss sind leicht zu erfüllen: Der:die Absolvent:in besitzt deutsche Sprachkenntnisse mindestens auf C1-Level und bringt wünschenswerterweise Verkaufserfahrung aus dem Facheinzelhandel mit. Für die verkürzte Ausbildung ist ein abgeschlossener Berufsabschluss und eine mindestens 12-monatige Tätigkeit in einem Küchenstudio bestätigt durch den Arbeitgeber notwendig.

Die Vorteile gegenüber weniger anerkannten Schulungen liegen auf der Hand. Die Branche ist derzeit chronisch unterversorgt an verkaufserfahrenen Küchenplaner:innen- und Berater:innen. Neben hohen Kosten für die Ansprache geeigneter Kandidat:innen kommt es im Wettbewerb der Unternehmen sogar häufig zu unangenehmen Abwerbungen. Wer sich über unser Fernstudium zum Küchenfachverkäufer:in qualifiziert, hat deshalb beste Arbeitsplatzchancen am Markt – auch im Einstieg als Neu- oder Quereinsteiger:in.

"Begeisterung steht bei uns für das kleine "Mehr", dass in der Begegnung mit Vermittler:innen und Berater:innen über das üblicherweise zu Erwartende hinausgeht."

Aus- und Weiterbildung mit Chancen!

Empfehlen Sie eine Aus- oder Weiterbildung mit Spitzenchancen im Beruf:
TÜV-geprüfte:r Küchenfachverkäufer:in
in nur 3 bis 6 Monaten im praxisnahen
Fernstudium mit NOVAMEDIATRIN.



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



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



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



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



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

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

Unsere Fachausbildung

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

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

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

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

Genau deshalb haben wir vor einigen Jahren NOVAMEDIATRIN gegründet!

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

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

Ausbildungsangebot und Kursinhalte

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

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

Erfahren Sie mehr zum Ausbildungsangebot mit den entsprechenden Inhalten.

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

"Der:die Küchenfachverkäufer:in"

Ausbildung und Kursinhalte

Umfang:

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

Dauer:

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

Voraussetzungen:

keine – erste Verkaufserfahrung wünschenswert

Kursgebühr:

1.690,00 EUR zuzüglich 19% Mehrwertsteuer

Fördermöglichkeiten:

www.novamediatrain.de

Zielgruppe:

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

Kurs 01 Technisches Wissen

Online Trainings

Inhalte

Qualitäts- und Konstruktionsmerkmale

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

Materialien und Oberflächen

Trägermaterialien, Arbeitsplatten, Oberflächen aus: Melaminharz, Folie, Schichtstoff, Lack, Furnier, Massivholz, Glas, und Acryl

Schrankabmessungen und Rastersysteme

Was sind Rastermaße, ergonomische Arbeitshöhe, Schranktypen und Abmessungen

Ecklösungen

Gleichschenklige und ungleichschenklige Ecklösungen

Navigation im Verkaufshandbuch

Wo finde ich was? Aufbau und Struktur der Verkaufshandbücher, Programmbeschreibungen, Preisindex, Preisgruppen, Planungshinweise, Fronten, Schranktypen



Kurs 02

Gestaltungselemente

Online Trainings

Inhalte

Nischenverkleidungen

Nischengestaltung, Nischenverkleidung mit Glasrückwänden, LED Nischenrückwände, Fliesenplan, Planungshinweise

Wangen und Abdeckböden

Planungen mit Wangen, Wangenschuh, Abschlusswangen, Insellösungen, Planungshinweise

Beleuchtung

Qualitäten des Lichts, Varianten der Beleuchtung, LED-Stromversorgung,- Planungshinweise

Gestaltung – Grifflose Küche

Linienführung, Hochschränke, Abdeckprofil, Geschirrspüler, Planungshinweise

Arbeitsplatten, Passleisten und Kranzprofile

Teilelisten, Arbeitsplatten, Schraubverbindungen, Wand-Anschlussprofile, Passleisten, Sockelblenden und Kranzprofile

Landhausküche

Gestaltungselemente, Fronten und Farben, Beiwerksfarben und Planungshinweise



Kurs 03

Einbaugeräte

Online Trainings

Inhalte

Herde und Backöfen

Herde und Backöfen, Nischengrößen, Bauformen, Beheizungsarten, Dampfgarer, Reinigung Backöfen, Zeitschaltuhr, Planungshinweise

Kochmulden und Kochfelder

Unterscheidung, Bauformen, Gaskochmulde, Kochen mit Induktion, Einbau, Kochfelder mit Dunstabzug, Planungshinweise

Dunstabzugshauben

Bauformen, Aufgaben der Dunstabzugshaube, Abluft oder Umluft, geplante Lüftungsleistung, offene Feuerstelle, Planungshinweise

Kühlen und Gefrieren

Einbaukühlgeräte, Kühl-Gefrierkombinationen, Unterbau- und Standgeräte, Auswahlkriterien, Sternekennzeichnung, Weinklimaschränke, Planungshinweise

Geschirrspüler

Bauformen, Einbaumöglichkeiten, Wirkungsweise, Spülprogramme, Fassungsvermögen, Planungshinweise



Kurs 04

Küchenplanungen

Online Trainings

Inhalte

Küchenformen und Bewegungsflächen

Küchenformen, Arbeits- und Bewegungsflächen, Planungshinweise

Arbeitszentren in der Küche

Vorrats, Vorbereitungs-, Koch- und Spülzentren

Essplätze in der Küche

Ergonomische Anforderungen, Bewegungsflächen, Planungshinweise

Insellösungen und Raumteiler

Gestaltungselement Kücheninsel, Varianten, Raumteiler, Lösungen und Planungshinweise

Technisches Zeichnen

Freihandzeichnung, Maßstab, Grundriss

Aufmaß nehmen

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

Elektroinstallation

Elektroinstallation, wichtige Symbole, Höhenmaße, Anschlusswerte, Installationsplan, Planungsweise

Wasserinstallation

Wasseranschluss, Niederdruck/Hochdruck, Spüle, Geschirrspüler Abläufe, Planungshinweise



Kurs 05

Planerische Herausforderung

Online Trainings

Inhalte

Stumpfe und spitze Winkel

Problemstellungen bei stumpfen und spitzen Winkeln, Lösungen und Planungshinweise

Außenecken

Raumbedingte Außenecke, die Außenecke als Gestaltungselement, Planungshinweise

Dachschrägen

Wichtige Maße bei Dachschrägen und Dachgauben, Lösungen und Planungshinweise

Heizkörper

Planungssituationen, Integration des Heizkörpers in die Küchenplanung, Planungsfehler und Lösungen

Planungsfehler vermeiden

Arten der Planungsfehler, Darstellung der häufigsten Planungsfehler, Lösungsmöglichkeiten



Kurs 06

Erfolgreich Verkaufen

Online Trainings

Inhalte

Selbsteinschätzung zum Thema Kommunikation

Ausführliche Hinweise zur Selbsteinschätzung

Der erste Kontakt

Der erste Eindruck, Subjektive Wahrnehmung, die richtige Begrüssung

Fragetechnik

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

Die Bedarfsanalyse

Vorteile der Bedarfsanalyse, Vorgehensweise, Checkliste

Die Angebotspräsentation

Präsentation, Nutzenargumentation

Einwandbehandlung

Einwand oder Vorwand, Möglichkeiten der Einwandbehandlung

Preispräsentation und Abschluss

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



"Der:die erfahrene:r Küchenfachverkäufer:in"

Ausbildung und Kursinhalte

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

Dauer:
2 Monate inklusive Abschlussprüfung,
maximale Laufzeit 4 Monate

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

Kursgebühr:
890,00 EUR zuzüglich 19% Mehrwertsteuer

Fördermöglichkeiten:

www.novamediatrain.de

"Küche einfach gut geschult"

Warum eine verkürzte Ausbildung?

Lassen Sie die Fachkenntnisse und Qualifikation eines:r Klient:in offiziell bestätigen – und werben Sie damit!

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

Dies kann erhebliche Nachteile mit sich bringen, wenn Wettbewerber gegenüber dem Endverbraucher mit entsprechenden Zertifikaten oder Urkunden werben. Mit einem Zertifikat als "TÜV Rheinland geprüfter Küchenfachverkäufer" von NOVAMEDIATRIN zeigt Ihr:e Klient:in Kompetenz und Qualifikation und kann damit online wie offline erfolgreich und besser werben. Die Urkunde – sichtbar platziert im Fenster eines Arbeitgebers oder am Beratungsplatz eines:r Fachverkäufer:in – vermittelt Kunden, gut beraten und betreut zu sein.

Geben Sie Klient:innen die Möglichkeit, zu zeigen, was Sie können

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

Qualifizieren und zertifizieren Sie bereits erfahrene Küchenfachverkäufer:innen

Bestätigen
Sie nachträglich
die Qualifikation
mit unserem
TÜV Rheinland-
Zertifikat!

Kurs 05 F Planerische Herausforderung

Online Trainings

Inhalte

Materialien Oberflächen

Trägermaterialien, Arbeitsplatten, Oberflächen aus: Melaminharz, Folie, Schichtstoff, Lack, Furnier, Massivholz, Glas und Acryl

Stumpfe und spitze Winkel

Problemstellungen bei stumpfen und spitzen Winkeln, Lösungen und Planungshinweise

Außenecken

Gestaltungselement Kücheninsel, Varianten, Raumteiler, Lösungen und Planungshinweisen.

Insellösungen Raumteiler

Wichtige Maße bei Dachschrägen und Dachgauben, Lösungen und Planungshinweise

Elektroinstallation

Elektroinstallation, wichtige Symbole, Höhenmaße, Anschlusswerte, Installationsplan, Planungshinweise

Planungsfehler vermeiden

Arten der Planungsfehler, Darstellung der häufigsten Planungsfehler, Lösungsmöglichkeiten



Kurs 06 F Erfolgreich Verkaufen

Online Trainings

Inhalte

Selbsteinschätzung zum Thema Kommunikation

Ausführliche Hinweise zur Selbsteinschätzung

Der erste Kontakt

Der erste Eindruck, Subjektive Wahrnehmung, die richtige Begrüssung

Fragetechnik

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

Die Bedarfsanalyse

Vorteile der Bedarfsanalyse, Vorgehensweise, Checkliste

Die Angebotspräsentation

Präsentation, Nutzenargumentation

Einwandbehandlung

Einwand oder Vorwand, Möglichkeiten der Einwandbehandlung

Preispräsentation und Abschluss

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



"Erfolgreich Verkaufen"

Ausbildung und Kursinhalt

Umfang:

1 Kurs (Kurs 06) mit NOVAMEDIATRIN-Diplom
inklusive 1 Verkaufs-Webseminar

Dauer:

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

Voraussetzungen:

Keine – erste Verkaufserfahrung wünschenswert

Kursgebühr:

490,00 EUR zuzüglich 19% Mehrwertsteuer

Fördermöglichkeiten:

www.novamediatrain.de

Zielgruppe:

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

"Küche einfach gut geschult"

Warum "Erfolgreich Verkaufen"?

Verbessern Sie Ihre Abschlussquote

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

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

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

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

Helfen Sie Ihren Klient:innen, Verkaufskennntnisse aufzufrischen und erfolgreicher zu verkaufen – mit zufriedeneren Kunden und Kundinnen.

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

Kurs 06

Erfolgreich Verkaufen

Online Trainings

Inhalte

Selbsteinschätzung zum Thema Kommunikation

Ausführliche Hinweise zur Selbsteinschätzung

Der erste Kontakt

Der erste Eindruck, Subjektive Wahrnehmung, die richtige Begrüssung

Fragetechnik

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

Die Bedarfsanalyse

Vorteile der Bedarfsanalyse, Vorgehensweise, Checkliste

Die Angebotspräsentation

Präsentation, Nutzenargumentation

Einwandbehandlung

Einwand oder Vorwand, Möglichkeiten der Einwandbehandlung

Preispräsentation und Abschluss

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

Webseminar

Trainingsthemen – Voraussetzungen für den Verkaufserfolg, Struktur im Verkaufsgespräch, Bedarf oder Bedürfnis – ein wichtiger Unterschied, Präsentation und Abschluss



Cockpit-Lizenz für Vermittlungs- und Beratungsunternehmen

Verfolgen und begleiten Sie die Ausbildung der angehenden Küchenfachverkäufer:innen mit Zugang und Lizenz zum e-Training.

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

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

Behalten Sie mit unserer Cockpit-Lizenz den Überblick.

Einfach bei Ihrer Bestellung buchen.

Ablauf im Fernstudium

A close-up photograph of a young woman with long, dark, wavy hair, smiling warmly while looking down at a smartphone she is holding. The background is softly blurred, showing what appears to be an indoor setting with warm lighting.

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

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

Dauer/Studienzeit

Die Dauer der Ausbildung im Fernstudium

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

Die angegebene Ausbildungsdauer entspricht der Zeit, die eine:r Ihrer Klient:innen als Absolvent:in im Fernkurs nach unseren Erfahrungen in Teilzeit mit 8 Stunden pro Woche benötigt, um den Fernlernkurs mit Bestnoten anzuschließen.

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

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

Die
vorgegebene
Ausbildungszeit
garantiert
Bestnoten!

Abschlussprüfung

Abschlussprüfung Küchen-Fachverkäufer:in mit TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation

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

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

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

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



Absolventin:
Nadine Zimmermann

Wofür ein TÜV Prüfzeichen-Signet!

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

Meist stehen bei Werbemaßnahmen – egal ob online oder offline – Produkte im Vordergrund. Wie wäre es, wenn Ihre Klient:innen das persönliche TÜV-Zertifikat künftig als Produkt für die Vermarktung nutzen?

Effektives Marketing, auf der Homepage genauso wie auf Visitenkarten, Firmenwagen und auf anderen Werbemitteln – darum geht es, wenn Sie sich Ihre Klient:innen Ihren Kund:innen und Arbeitgebenden gegenüber mit Ihrer TÜV Rheinland geprüften Qualifikation präsentieren.

Weiterbildung – Prüfung – und was kommt danach?

Die Lösung: Ihre Klient:innen erwerben das persönliche Prüfzeichen-Signets mit Eintrag auf "certipedia".

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

Vermarkten Sie die Kompetenz und Qualifikation Ihrer Klient:innen, die sich damit auch visuell deutlich vom Wettbewerb abgrenzen.



Anmeldung und Sicherheitsgarantie

Einfach anmelden mit Sicherheitsgarantie – bei uns auch mit der NOVAMEDIATRAIN-Sozialgarantie

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

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

Unsere Sicherheitsgarantien für Ihr Unternehmen bei Abbruch der Ausbildung

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

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

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

Ausbildung
Ihrer
Mitarbeitenden
mit Sicherheits-
garantie

Die Lernplattform

Die Lernplattform –

www.kuechenakademie.novamediatrain.com

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

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

Wenn Sie das Studium optimal von Seiten Ihrer Agentur oder Ihrer Personalberatung begleiten wollen, empfehlen wir nach Beendigung jedes Kurses ein kurzes Feedbackgespräch mit dem:r Klient:in. So halten Sie die Motivation hoch und können auf den persönlichen Bedarf Ihrer Klient:innen während der Ausbildung besser eingehen.



Betreuung im Fernstudium

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

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

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

Startwebseminar/Zugangskonto

Das Startwebseminar und das Zugangskonto

Sie bestimmen zusammen mit Ihren Klient:innen, wann Sie loslegen wollen.

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

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

Die Ausbildung beginnt mit erstmaliger Anmeldung auf unserer hauseigenen Lernplattform mit Zugang zum persönlichen Zugangskonto:

www.kuechenakademie.novamediatrain.com

Wollen Sie Ihre Klient:innen auch intern begleiten, buchen Sie einfach unsere Cockpit-Lizenz hinzu. So ist garantiert, dass Sie die Lernschritte Ihrer Klient:innen optimal mit praktischer Unterstützung und mit Gesprächen – passend zum Lernfortschritt –, begleiten können.

Persönliches
Startpaket
für die gute
Vorbereitung

Lernen im Studium

Flexibel und selbstbestimmt lernen im Fernstudium

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

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

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

So bleiben Ihre Klient:innen während des kompletten Fernlehrgangs in Ihrer Ausbildung flexibel und selbstbestimmt.

Didaktisch
sinnvoll
geführt,
flexibel und
selbstbestimmt

Betreuung im Fernstudium

Die Betreuung im Fernstudium

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

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

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

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

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

Betreuung über
kompetente
Fach- und
E-Trainer:innen

Kurse und WBTs

Die Kurse im Fernstudium

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

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

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

Mit einer Cockpit-Lizenz können Sie Ihre Klient:innen dabei optimal unterstützen.

Wiederholung
so oft Sie
wollen –
in kleinen
Lerneinheiten

Wissensvertiefung und Diplom

Wissens-Check, Einsendeaufgaben, Zertifikate und Diplom

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

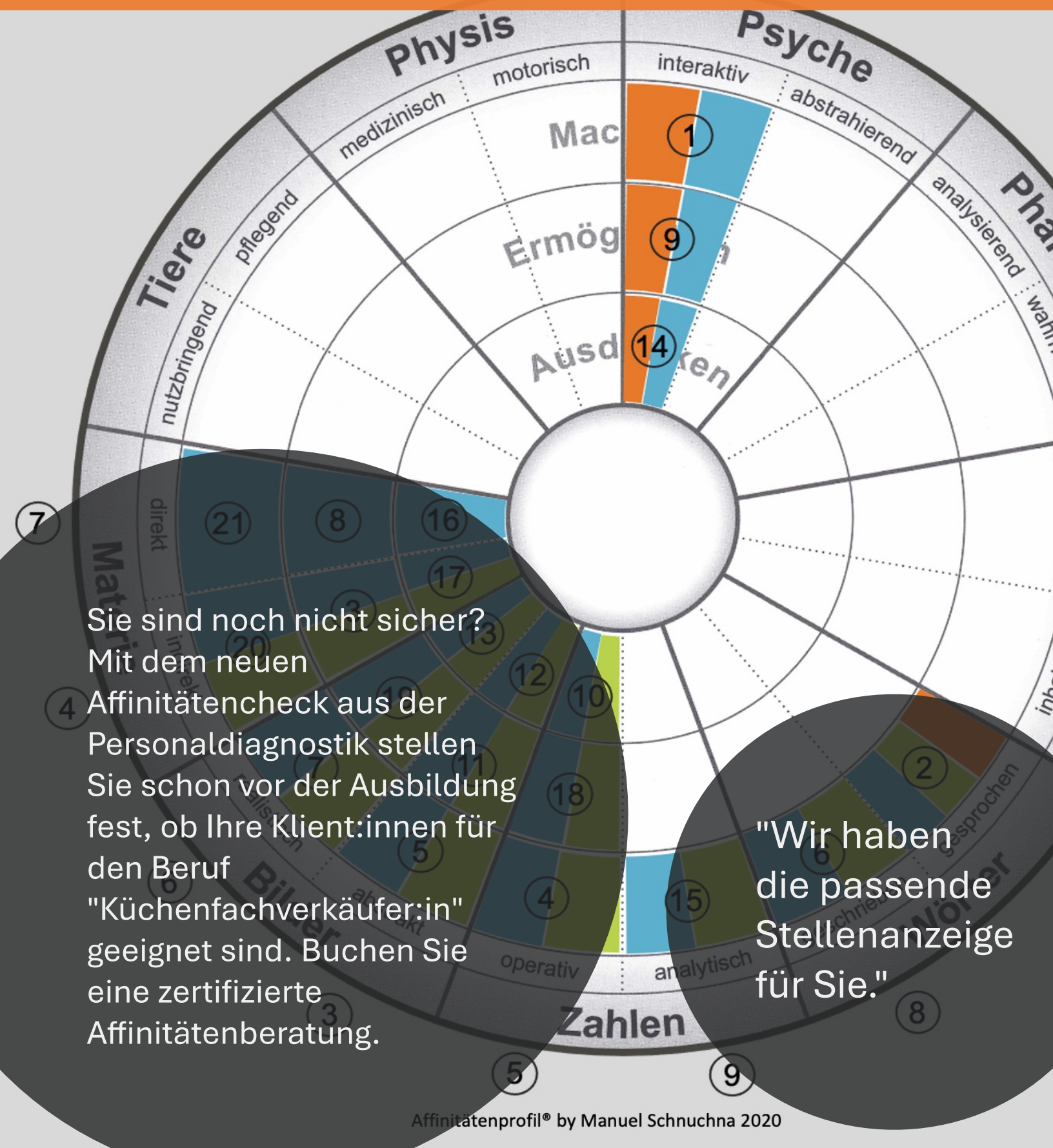
Unterstützung durch unsere Fachtrainer:innen ist dabei kurzfristig zu den regulären Betreuungszeiten zwischen 9:00 und 17:00 Uhr gewährleistet. Gelingt eine Anfrage von Seiten Ihrer Klient:innen nicht sofort, besteht die Möglichkeit uns eine Nachricht über unsere Plattform zu hinterlassen. Wir melden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

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

Der Notenschlüssel für die Bewertungen entspricht dem IHK-Notenschlüssel.

Wissenscheck
und Einsende-
aufgaben für
die Prüfungs-
vorbereitung

Passen Ihre Klient:innen zum Berufsbild?



Passen Ihre Klient:innen zum Berufsbild?

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

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

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

- Sie haben Spaß am Umgang und an Gesprächen mit Menschen. Sie mögen es, sich in andere Menschen hineinzuversetzen und sind kommunikativ, ohne aufdringlich zu sein. Sie wissen, wann der richtige Zeitpunkt im Gespräch gekommen ist. Egal, ob Ihr:e Ansprechpartner:in Handwerker:in oder Professor:in ist – Sie stellen sich mit einer gewissen Leichtigkeit und Gewandtheit auf die Sprache Ihres Gegenüber ein. Sie können die Gefühle anderer Menschen gut nachempfinden und im Gespräch positiv auf andere und deren Einwände eingehen.
- Was wichtig ist, halten Sie gerne kurz schriftlich fest, um die Dinge zu dokumentieren. Es ist einfach für Sie, die Informationen auch in schriftlicher Form weiterzugeben. Sie halten auch gerne mal kurz per Mail oder auf Papier fest, was mit anderen besprochen wurde.

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

Passen Ihr:e Klient:innen zum Berufsbild?

- Sie lieben es, zu planen und beschäftigen sich Zuhause und in Ihrer Umgebung bei Freunden und Bekannten gerne mit Veränderungen rund um Haus und Heimeinrichtung. Es fällt Ihnen leicht, eine grafische Zeichnung in Strichen aufs Papier zu bringen und Sie können sich das Geplante schon bildlich gut in seiner Dimension und späteren Umgebung vorstellen. Es gelingt Ihnen und macht Ihnen Freude, jemand anderem zu vermitteln, was Sie sich dabei gedacht haben.
- Mit Vergnügen beschäftigen Sie sich mit neuer Technik und Funktionen von Geräten, Maschinen und Computern. Sie wollen wissen, wie die Dinge funktionieren und freuen sich, wenn Sie dies anderen Menschen erklären können. Dabei finden Sie es angenehm und von Vorteil, wenn Technik und Software Ihnen und anderen dabei hilft, die täglichen Dinge einfacher und schneller zu bewältigen.
- Sie lieben oder bevorzugen Materialien wie Naturstein, Metall, Stein und Holz, mögen das haptische Gefühl, wenn Sie mit dem Finger darüber streichen und interessieren sich für deren Eigenschaften und für deren Bearbeitungsmöglichkeiten. Sie möchten auch andere dafür begeistern und deren Sinne dafür wecken. Sie können sich gut vorstellen, was unterschiedliche Materialien im Zusammenspiel miteinander bewirken, wie sie zusammenpassen, und denken sich selbst einfache Kombinationen aus.
- Sie beschäftigen sich gerne auch im handwerklichen Bereich und freuen sich, wenn es etwas zu reparieren gibt – im Umgang mit Werkzeug rund um Installationsangelegenheiten, Bearbeitung von Materialien und Konstruktionen. Zumindest wollen Sie verstehen, wie das Ganze funktioniert, wenn Sie selbst nicht mit Hand anlegen.
- Sie können kurze Entfernungen und Abstände gut einschätzen und Sie haben Freude daran oder finden es angenehm, die Dinge genauer zu messen, bevor Sie mit einer Planung oder dem Bau einer Sache loslegen. Sie neigen dazu, die Dinge genau zu berechnen, bevor Sie mit der Arbeit beginnen.

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

Passen Ihre Klient:innen zum Berufsbild?

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

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

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

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

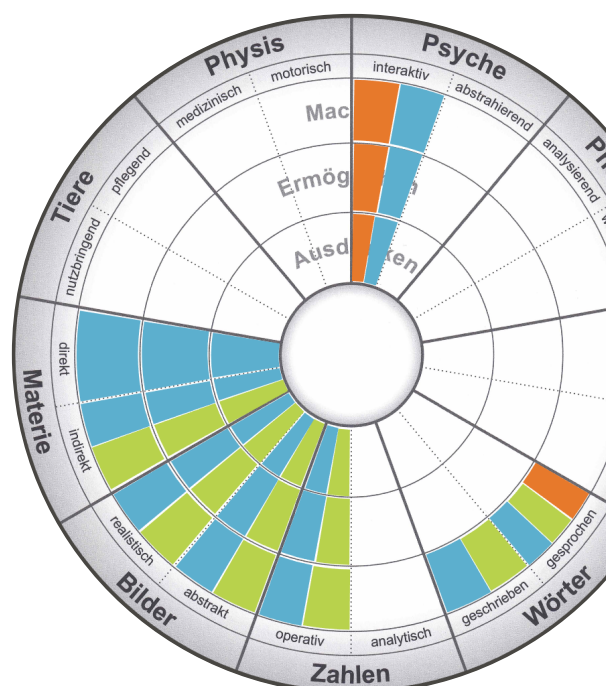
Wir arbeiten im Netzwerk mit einem dafür ausgebildeten und lizenzierten Affinitätenberater, den Sie bei Bedarf vor Buchung mit einer kostenpflichtigen Beratung beauftragen können.

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

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

Affinitätenprofil®

Küchenfachverkäufer:in



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

Die Macher & Entwickler

Dirk Bender

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

Dirk Bender kommt ursprünglich aus dem Verlagsgeschäft und war schon in der E-Learning-Branche, als es noch lange kein Iphone gab. Wer eine Akademie aufbaut, braucht Menschen wie Dirk, die sich mit ausgeprägter Denkermentalität Dingen wie Qualitätsmanagement, Datenschutz und Prozessen beschäftigen wollen und können – und selbst bei kompliziertem Textwerk und Behördendeutsch ruhig und besonnen bleiben.

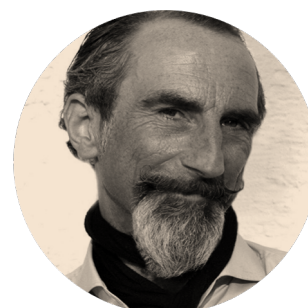
Die unermüdliche Kraft für seine Konstanz und Beharrlichkeit bezieht er aus Besuchen in der Provence, wo er privat sein gutes Französisch trainiert und so auch beruflich damit punkten kann. Als Geschäftsführer der NOVAMEDIATRAIN, als entwicklungs- und dienstleistungsorientierter Menschenfreund und als sympathischer Treiber mit innovativem Esprit ist er eine ganz besondere Mischung. Er eckt so gut wie nie an, sagt eher "Ja" als Nein und unterstützt unser Team mit Gelassenheit und strategischem Weitblick im direkten und indirekten Kundenkontakt – B2B und B2C.



Andreas Werner

Design-Verantwortlicher und System-Koordinator

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



Die Macher & Entwickler

Walter Klee

Fachtrainer und Geschäftsführer

Was Walter Klee als Geschäftsführer bei NOVAMEDIATRIN auszeichnet, ist die Tatsache, dass er selbst mit Hand anlegt und mit viel Humor und einem angeborenen Pragmatismus durchs Leben geht. Walter ist unser Urgestein und in der Möbel, Küchen- und Heimeinrichtungsbranche sprichwörtlich "bekannt wie ein bunter Hund". So manche bekannte Führungskraft im einschlägigen Küchenverkaufsgeschäft ist durch eine Schulung von Walter gegangen. Mit seiner Expertise ist Walter unsere Koryphäe für Küchenplanung und Küchenverkauf und unser hauptamtlicher firmeninterner Professor für angewandte Küchenpraxis. Absolvent:innen und anderen Menschen begegnet Walter mit Ehrlichkeit, Freundlichkeit und Scharfsinn bei gleichzeitiger permanenter Lernbereitschaft. Das macht eine Begegnung mit Ihm für unterschiedlichste Ansprechpartner:innen mehr als angenehm – und bringt den Menschen in seinem Umfeld Erfolg.



NOVAmmediatrain GmbH
Adalbertstraße 110
80798 München

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

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

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



FERNKURSE

für Küchenfachverkäufer:innen

"Küche einfach gut geschult"