

# Seminare 2016



# Seminarbedingungen

---

- Seminarangebot:** Das Seminarangebot richtet sich ausschließlich an den aktiven Sedus Bürofachhandel und dessen Mitarbeiter.
- Seminarkosten:** Die Seminarkosten sind mit der Anmeldung fällig. Rechnungsstellung erfolgt durch die Sedus Stoll AG.
- Stornobedingungen:** Bis 3 Monate vor Seminarbeginn keine Stornokosten. Innerhalb von 3 Monaten bis 3 Wochen vor Seminarbeginn betragen die Stornokosten 60 % des Rechnungsbetrages.
- Bei späterer Stornierung oder bei Nichtteilnahme betragen die Stornokosten 100 % der Rechnungssumme.
- Anmeldung:** bei Birgit Asal, Sedus Schulungen & Veranstaltungen
- ▶ per Telefon (0 77 51) 84-3 27
  - ▶ per Telefax (0 77 51) 84-3 28
  - ▶ per E-Mail an [BirgitAsal@sedus.de](mailto:BirgitAsal@sedus.de)
  - ▶ per Internet unter [www.sedus.de](http://www.sedus.de) (Dienstleistungen > Seminare)
  - ▶ per Post an Sedus Stoll AG, Birgit Asal, Brückenstraße 15, 79761 Waldshut
- Nutzen Sie ganz einfach das umseitige Anmeldeformular.**

# Herzlich willkommen bei Sedus!

---

Sehr geehrte Damen, sehr geehrte Herren,  
liebe Freunde und Partner der Sedus Stoll AG,

Büroeinrichtungen planen, beraten und verkaufen ist eine faszinierende und abwechslungsreiche, manchmal aber auch komplexe und anspruchsvolle Aufgabe, bei der man zuweilen an seine Grenzen stoßen kann.

Produkte und Materialien, Leistungen und Beratungen können heute sehr vergleichbar sein. Fundiertes Fachwissen und überzeugende Selbstsicherheit lassen uns Energien übertragen, die zu gewünschten Verkaufserfolgen führen.

Wir wollen Ihnen und Ihren Mitarbeitern ein umfassendes Know-how, fachliche Sicherheit und professionelle Methodenkenntnisse vermitteln und dadurch Ihren Alltag erleichtern. So ist unser aktuelles Seminarangebot eine Summe von erprobten und ausgeklügelten Basis-, Profi- und Spezialmodulen, die sowohl Einsteigern als auch „alten Hasen“ wertvolle Unterstützung bieten kann.

Gerne stehen wir Ihnen bei individuellen Wünschen und Anforderungen beratend zur Seite.

Wir freuen uns über Ihr Interesse und auf Ihre Anmeldungen!

Ihr Sedus Seminarteam



## Veranstaltungsorte

- Sedus Stoll AG**  
Brückenstraße 15, 79761 Waldshut  
Telefon (0 77 51) 84-0
- Sedus Stoll AG Werk Dogern**  
Gewerbestraße 2, 79804 Dogern  
Telefon (0 77 51) 84-0
- Sedus Systems GmbH**  
Salzkottener Straße 65, 59590 Geseke  
Telefon (0 29 42) 5 01-0
- Sedus Showroom Berlin**  
Reinhardtstraße 29A , 10117 Berlin  
Telefon (0 30) 20 67 35 84-0
- Sedus Showroom Rhein/Main**  
Philipp-Reis-Straße 2, 65795 Hattersheim  
Telefon (0 61 90) 93 17-0
- Sedus Showroom München**  
Konrad-Zuse-Platz 10, 81829 München  
Telefon (0 89) 23 24 90 59 50

# Seminarprogramm 2016

---

●	<b>Full Package Teil 1 - Bürositzmöbel und Kommunikationsmöbel</b>	Seite 4
●	<b>Full Package Teil 2 - Büromöbel</b>	Seite 5
● ●	<b>Ergonomietraining</b>	Seite 6
●	<b>Grundlagen der (Raum-)Akustik</b>	Seite 7
● ● ●	<b>pCon.planner 7 Basis-Seminar</b>	Seite 8
	<b>pCon.planner 7 Profi-Seminar</b>	Seite 9
●	<b>pCon.planner Akustik Plug In</b>	Seite 10
	<b>pCon.planner als Vertriebsinstrument</b>	Seite 11
●	<b>Service- und Montagetraining Bürositzmöbel und Kommunikationsmöbel</b>	Seite 12
●	<b>Service- und Montagetraining Büromöbel</b>	Seite 13
●	<b>LIFO® Methode - Typgerecht Kommunizieren im Vertriebs- und Mitarbeitergespräch</b>	Seite 14
	<b>Vom Stress zu Motivation und Handlungskraft</b>	Seite 15
	<b>Seminarleiter-Team</b>	Seiten 16 - 19
	<b>Seminarkalender 2016</b>	Seiten 20 - 21
	<b>Seminarbedingungen und Anmeldeformular</b>	Ausklapper

## Basismodul Produktwissen

## Full Package Teil 1 Bürositzmöbel und Kommunikationsmöbel

### Dauer:

2 Tage  
Beginn 1. Tag: 9:00 Uhr  
Ende 2. Tag: 17:00 Uhr

### Termine/Ort:

9. – 10. März 2016  
8. – 9. Juni 2016  
30. November – 1. Dezember 2016  
Sedus Seminarzentrum Waldshut

### Seminargebühr:

Kostenübernahme durch Sedus

### Seminarleitung:

Dennis Lelonek  
Cornelia Scharnagl  
(Sedus Produktmanagement)

### Zielgruppe:

Verkäuferinnen und Verkäufer im Innen- und Außendienst  
mit Grundkenntnissen

### Inhalte:

Unternehmensphilosophie  
Produktportfolio im Überblick:  
Bürositzmöbel und Kommunikationsmöbel  
Grundlagen der Sitz-/ und Arbeitsplatzergonomie  
Argumentations- und Präsentationstraining  
Qualität und Ökologie  
Preislistentraining und Auftragsabwicklung  
Sonderanfertigungen

### Ziele:

Sedus kennenlernen  
Produktbasiswissen  
Ergonomiewissen  
Nutzenargumentation  
Sicherer Umgang mit der Preisliste  
Präsentations Know-how

## Basismodul Produktwissen

## Full Package Teil 2 Büromöbel

### Dauer:

2 Tage  
Beginn 1. Tag: 9:00 Uhr  
Ende 2. Tag: 16:00 Uhr

### Termine/Ort:

2. – 3. März 2016  
1. – 2. Juni 2016  
23. – 24. November 2016  
Sedus Seminarzentrum Geseke

### Seminargebühr:

Kostenübernahme durch Sedus

### Seminarleitung:

Jan Pahnke  
Linda Schuster  
Anna Wiebe  
(Sedus Systems Produktmanagement)

### Zielgruppe:

Verkäuferinnen und Verkäufer im Innen- und Außendienst  
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Planungsabteilung  
mit Grundkenntnissen

### Inhalte:

Unternehmensphilosophie  
Qualität und Service  
Produktportfolio Büromöbel im Überblick:  
Tischsysteme, Stauraummöbel, Stellwand- und Sichtschutzelemente  
Materialien & Oberflächen Büromöbel  
Argumentations- und Präsentationstraining  
Auftragsabwicklung und Preislistentraining  
Produktion und Montage

### Ziele:

Sedus Systems kennenlernen  
Produktbasiswissen  
Ergonomiewissen  
Nutzenargumentation  
Sicherer Umgang mit der Preisliste  
Präsentations Know-how

**Dauer:**

1 Tag von 9:00 Uhr bis 17:00 Uhr

**Termine/Orte:**

15. März 2016

16. November 2016

Sedus Seminarzentrum Waldshut

9. Juni 2016

Sedus Seminarzentrum Geseke

**Seminargebühr:**

Kostenübernahme durch Sedus

**Seminarleitung:**

Michael Kläsener

(Fachbereich Ergonomie)

**Zielgruppe:**

Verkäuferinnen und Verkäufer im Innen- und Außendienst  
mit gutem Basiswissen der Sedus Produkte

**Inhalte:**

Begriffsdefinition „Ergonomie“

Anthropometrische Grundlagen, Kurzvorstellung relevanter Normen

Grundlagen der ergonomischen Konzeption von Sedus-Produkten

Sedus als Mitglied des AGR

Richtige Einstellung und Nutzung von Produkten

Aktuelle Arbeitsplatzkonzepte

**Ziele:**

Sedus Produkte und ihre geeigneten Einsatzfelder

Begriffe richtig einsetzen und zur Beratung nutzen

Integration von Bewegung in den Büroalltag

Einbindung des Themas „Ergonomie“ in place 2.5



**Dauer:**

1 Tag von 9.00 Uhr bis 16.30 Uhr

**Termine:**

13. April 2016

10. November 2016

Sedus Seminarzentrum Geseke

**Seminargebühr:**

Kostenübernahme durch Sedus

**Seminarleitung:**

Dr. Christian Nocke

(Akustikbüro Oldenburg)

**Zielgruppe:**

Verkäuferinnen und Verkäufer im Innen- und Außendienst, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Planungsabteilung mit guten Produkt- und Planungskennnissen.

**Inhalte:**

Grundlagen der Akustik

Subjektive Raumakustik

Raumakustische Größen

Raumakustische Büroplanung

Planungsbeispiele

**Ziele:**

Die Raumform und -größe sind ebenso wichtige Bestandteile des raumakustischen Planungsprozesses wie die Auswahl und Positionierung der Materialien und Einrichtungen zur Innenraumgestaltung. Im Rahmen der Schulung werden die Grundlagen der Raumakustik dargestellt und anhand von Hörbeispielen und Anwendungen aus der Beratungspraxis veranschaulicht.

### **Dauer:**

1 Tag von 9:00 Uhr bis 16:30 Uhr  
(in München: von 10:00 Uhr bis 17:30 Uhr)

### **Termine/Orte:**

1. März 2016  
Sedus Seminarzentrum Geseke

19. April 2016  
Sedus Showroom Rhein-Main, Hattersheim

10. Mai 2016  
Sedus Showroom München

4. Juli 2016  
Sedus Showroom Berlin

### **Seminargebühr:**

Kostenübernahme durch Sedus

### **Seminarleitung:**

Ralf Hegeman  
Stefan Büttner  
(wegscheider office solution)

### **Zielgruppe:**

Verkäuferinnen und Verkäufer im Innen- und Außendienst  
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Planungsabteilung

### **Inhalte:**

Programmaufbau & Grundbefehle  
Grundrisserfassung  
Raumelemente (Türe, Fenster, Boden, Decke, Treppen, etc.)  
Flächen- und Zonenplanung (mit Legende und Piktogrammen)  
Drucken / Einstellungen / Zeichnungskopf und -rahmen / Bemaßung  
Texte / Möbelplanung / OFML-Produktkonfiguration  
Artikelliste / Übergabe an OFML Angebotsmodul  
Zugriff auf weitere 3D-Objekte

### **Ziele:**

Vermittlung und Anwendung der pCon.planner 7-Software

**Hinweis: Bitte bringen Sie Ihren eigenen Laptop mit.**

**Dauer:**

1 Tag von 9:00 Uhr bis 16:30 Uhr

**Termine:**

Auf Anfrage

**Seminargebühr:**

Kostenübernahme durch Sedus

**Seminarleitung**

Ralf Hegeman  
oder Stefan Büttner  
(wegscheider office solution GmbH)

**Zielgruppe:**

Verkäuferinnen und Verkäufer im Innen- und Außendienst  
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Planungsabteilung,  
die das pCon.planner 7 Basis-Seminar Wissen beherrschen

**Inhalte:**

Komprimierte Wiederholung zum Basisseminar  
Verarbeitung von externen Planungen  
Organisation durch Layer- bzw. Ebenenverwaltung  
Verwendung von Materialien, Texturen, Bildern  
Beleuchtungskonzept  
Positionierung im dreidimensionalen Raum  
Echtzeit-Bildgenerierung als Planungsergebnis  
Verarbeitung der Planungsergebnisse (Druck- und Angebotskonzept)  
Ausblick bzgl. Visualisierung

**Ziele:**

Vermittlung und Anwendung der pCon.planner 7-Software

**Hinweis: Bitte bringen Sie Ihren eigenen Laptop mit.**

**Dauer:**

1 Tag von 9:00 Uhr bis 16:30 Uhr

**Termine:**

15. Juni 2016

14. Dezember 2016

Sedus Seminarzentrum Geseke

**Seminargebühr:**

Kostenübernahme durch Sedus

**Seminarleitung**

Ralf Hegemann

(wegscheider office solution)

Dr. Christian Nocke

(Akustikbüro Oldenburg)

**Zielgruppe:**

Verkäuferinnen und Verkäufer im Innen- und Außendienst, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Planungsabteilung, die in der akustischen Beratung im Büromöbelbereich tätig sind oder in Zukunft in diesem Bereich tätig sein wollen.

Voraussetzungen zur Teilnahme sind vorhandene Grundkenntnisse zur Raumakustik und in der Anwendung mit dem pCon.planner.

Für dieses Seminar benötigen Sie die Akustik-Plug In Lizenz von Wegscheider.

**Inhalte**

Die eintägige Schulung soll die notwendigen Kenntnisse zur Handhabung, Interpretation und Verwendung des Akustik Plugins vermitteln sowie raumakustische Grundlagen vertiefen.

**Ziele**

Vermittlung und Anwendung der pCon.planner Akustik Plug In Kenntnisse

**Hinweis: Bitte bringen Sie Ihren eigenen Laptop mit.**

**Dauer:**

1 Tag von 9:00 Uhr bis 16:30 Uhr

**Termine/Orte:**

auf Anfrage

**Seminargebühr:**

Kostenübernahme durch Sedus

**Seminarleitung:**

Stefan Büttner  
(wegscheider office solution GmbH)

**Zielgruppe:**

Verkäuferinnen und Verkäufer im Innen- und Außendienst,  
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Planungsabteilung

**Inhalte:**

Bedarfsermittlung beim Kunden und Bedürfnisse im Kundenkontakt schaffen  
Den Kundennutzen im Detail herausstellen  
Beschreibung des Planungsprozesses in seinen Stufen  
Gestaltungsideen aufgreifen und dem Kunden bei der Umsetzung seines Stils helfen  
Planungssoftware effizient für den Planungsprozess einsetzen  
Upsellingmöglichkeiten umsetzen  
Visualisierungsmöglichkeiten für den Kunden entwickeln und Kunden durch eine geeignete Präsentation überzeugen / Mehrwert für den Kunden bieten

**Ziele:**

Der Teilnehmer erhält die Möglichkeit seine Arbeitsweise zu überprüfen  
In seiner Funktion als Fachhändler erhält der Teilnehmer einen Know-how Vorsprung  
Die Inhalte des Seminars stellen den Verkaufsabschluss des Fachhändlers in den Mittelpunkt

**Hinweis: Bitte bringen Sie Ihren eigenen Laptop mit.**

## Basismodul Servicekompetenz

## Service- und Montagetraining Bürositzmöbel und Kommunikationsmöbel

### **Dauer:**

1 Tag von 9:00 Uhr bis 17:00 Uhr

### **Termine/Ort:**

12. April 2016

13. Dezember 2016

Sedus Werk Dogern

### **Seminargebühr:**

Kostenübernahme durch Sedus

### **Seminarleitung**

Reinhard Blatt

(Sedus Kundenservice)

### **Zielgruppe:**

Servicemitarbeiterinnen und -mitarbeiter

Facility-Manager großer Endkunden

### **Inhalte:**

Instandhaltung und Servicearbeiten an Sedus Bürositzmöbeln

Grundfunktionen

Eigenschaften

Praktische Übungen

Servicepreisliste

Sonderwerkzeuge

Servicefälle

Werksführung

### **Ziele:**

Sichere und zielgerichtete Reparaturen an Sedus Bürositzmöbeln  
sowie kompetente Einweisung der Nutzer

## Basismodul Servicekompetenz

## Service- und Montagetraining Büromöbel

### Dauer:

1 Tag von 9:00 Uhr – 17:00 Uhr

### Termine/Orte:

7. April 2016

7. Dezember 2016

Sedus Seminarzentrum Geseke

### Seminargebühr:

Kostenübernahme durch Sedus

### Seminarleitung:

Burkhard Wiesner

(Sedus Systems Kundenservice)

### Zielgruppe:

Servicemitarbeiterinnen und -mitarbeiter  
Facility-Manager großer Endkunden

### Inhalte:

Aufbau und Montage von Sedus Systems Produkten  
Besonderheiten bei elektromotorischen Tischen

### Ziele:

Schneller fachmännischer Aufbau

## Spezialmodul Fachwissen

## LIFO® Methode - Typgerecht Kommunizieren im Vertriebs- und Mitarbeitergespräch

### Dauer:

2 Tage  
Beginn 1. Tag: 9:00 Uhr  
Ende 2. Tag: 17:00 Uhr

### Termin/Ort:

8.– 9. März 2016  
Seminarzentrum Geseke  
Maximale Teilnehmerzahl: 8 Personen

### Seminargebühr:

Eigenanteil 300 EURO / Person

### Seminarleitung:

Joachim Kromes  
Stefan Keulen  
(Trainstorming Berlin)

### Zielgruppe:

Verkäuferinnen und Verkäufer im Innen- und Außendienst,  
Key Account Manager, Führungskräfte

### Inhalte:

Welche unterschiedlichen Verhaltensstile gibt es?  
An welchen Kundenfragen erkenne ich den Stil?  
Welche Grundbedürfnisse hat mein Kommunikationspartner und wie reagiere ich darauf?  
Welche Werte stehen hinter welchem Stil und wie begegne ich diesen sprachlich?  
Wie individualisiere ich meine Nutzenargumentation?  
Wie kann ich mit schwierigen Gesprächspartnern erfolgreich kommunizieren?

### Ziele:

Höhere Abschlussraten, höhere Kundenzufriedenheit  
Erkennen der eigenen Stärken und deren zielführender Einsatz  
Nutzenargumentation den unterschiedlichen Stilen anpassen  
Sicherer Umgang mit schwierigen Kunden  
Ergebnisorientiert kommunizieren



**Dauer:**

1 Tag von 9:00 Uhr bis 19:00 Uhr  
2 Tag von 7:30 Uhr bis ca. 17:00 Uhr

**Termine/Ort:**

auf Anfrage

**Seminargebühr:**

Eigenanteil 350 EURO / Person

**Seminarleitung**

Dr. Gabi Pörner  
(Tim-Training GmbH)

**Zielgruppe:**

Verkäuferinnen und Verkäufer im Innen- und Außendienst,  
Key Account Manager, Führungskräfte

**Inhalte:**

Ursachen von Druck und Stress – Auswirkungen auf das Berufs- und Privatleben  
Unter welchen Umständen beflügelt Sie der Stress? Wann macht er krank?  
Frühzeitiges Erkennen von persönlichen Stressauslösern – Wahrnehmen  
bisheriger Grenzen und Entdecken neuer Denk- und Handlungsmöglichkeiten  
Wie Sie sich von mentalen Blockaden lösen und konstruktive Alternativen entwickeln  
Wie Sie gezielt Ihre Ressourcen aktivieren und Ihre Motivation und Lebensfreude steigern  
Bewusster Perspektivenwechsel und Zielorientierung  
Gelassenheitstraining – bewusst abschalten, tief entspannen und regenerieren  
Work-Life-Balance und was Sie täglich dafür tun können

**Ziele:**

Sie aktivieren Ihre innere Kraft und gewinnen an Energie  
Sie setzen Ihre Ressourcen zielführend und sicher ein  
Sie erhöhen Ihr Selbstvertrauen, Ihren Mut und Ihre Flexibilität  
Sie bleiben in Belastungssituationen gelassener und handeln souveräner  
Sie steigern Ihre Leistungsfähigkeit, Ihre Lebensqualität und bleiben gesund

# Seminarleiter-Team

---

Das Sedus Fachpersonal und die externen Spezialisten freuen sich darauf, ihr Wissen an Sie weiterzugeben!



## **Dennis Lelonek**

Dipl.-Wirtschaftsingenieur (FH) arbeitet seit 2007 bei der Sedus Stoll AG und ist als Produktmanager an der Schnittstelle zwischen Entwicklung, Marketing und Vertrieb tätig.

Daraus resultierend sind seine Produkttrainings stets von einem ganzheitlichen Ansatz bestimmt. Produktwissen leicht verständlich, aber dennoch facettenreich und ganzheitlich zu vermitteln, das ist sein Ziel. Produkte und Trainings sollen vor allem Spaß machen.



## **Anna Wiebe**

B.A. International Management, ist seit 2014 Produktmanagerin für Sedus Büromöbel. Mit ihrem Fachwissen und ihrer beruflichen Erfahrung, die sie bei verschiedenen Unternehmen in den Bereichen Kommunikation, Produktmanagement und Produktentwicklung sammeln konnte, erarbeitet sie für das Sedus Produktportfolio zeitgemäße Lösungen, die auf die Bedürfnisse der heutigen und zukunftsorientierten Arbeitswelt abgestimmt sind.



## **Michael Kläsener**

arbeitete 26 Jahre als Industrial Designer bei der Sedus Stoll AG. Konzeption und Gestaltung von Drehstuhlfamilien war die vorrangige Aufgabe, inklusive ihrer ergonomischen Auslegung. 2012 wechselte er in das Marketing und ist seit Mai 2015 verantwortlich für den Fachbereich Ergonomie. Zu seinen Schwerpunkten gehören Schulungen und Seminare sowie die Konzeption ergonomisch vorbildlich gestalteter Büros. Einen neuen Akzent setzt die Marke „Sedus ergo+“: ergonomische Dienstleistungen und speziell konzipierte Produkte rund um das Thema „Prävention“ gehen weit über die klassische Ergonomieauffassung hinaus.



### **Cornelia Scharnagl**

M.A., studierte neben BWL auch Sprachen und Politikwissenschaften, in Deutschland und Frankreich. Nach mehreren Berufsjahren im Marketing für ein amerikanisches Maschinenbauunternehmen, wechselte sie im Jahr 2001 zur Sedus Stoll AG ins strategische Marketing. Als Leiterin für das Produktmanagement der Bürositzmöbel strebt sie danach, das Sedus Produktportfolio für die Menschen in den unterschiedlichsten Arbeitswelten gewinnbringend zu gestalten. Ganz nach dem Motto: „Was macht einen Einrichtungsgegenstand besonders? Er sollte nicht nur nützlich, sondern vor allem auch schön sein, den Bauch ansprechen.“



### **Jan Pahnke**

ist seit 2010 bei der Marke Sedus. Als Eigengewächs von Sedus genoss er einen sehr guten Einblick in jede Abteilung, der ihm nun im Rahmen seiner Tätigkeit im Produktmanagement große Vorteile bringt. Seit 2013 ist er im aktiven Produktcoaching für Büromöbel tätig. Kunden profitieren von seiner Serviceorientierung und seinem Ehrgeiz, den er ebenso in ein nebenberufliches Weiterbildungsstudium investiert.



### **Linda Schuster**

Diplom-Betriebswirtin, ist seit 2008 im Produktmanagement für Sedus Büromöbel tätig. Durch zahlreiche Entwicklungsprojekte sammelte sie breite und fundierte Erfahrung im Bereich anwendungsorientierter Produktlösungen und inspirierender Arbeitswelten. Heute ist sie als Leiterin Produktmanagement Büromöbel zuständig für die Weiterentwicklung des Portfolios Büromöbel und Bindeglied zwischen Markt, Vertrieb, Entwicklung und Design.



### **Reinhard Blatt**

ist staatlich geprüfter Maschinenbautechniker mit Zusatzausbildung zum Betriebswirt und Qualitätsmanagement und war viele Jahre in der Konstruktion von chemischen Anlagen und in der Entwicklung von Drucklufthandwerkzeugen tätig. Bei der Sedus Stoll AG war er mehrere Jahre für die Qualitätsbetreuung Fertigung verantwortlich und ist seit 2005 Leiter der Abteilung Kundenservice.



### **Burkhard Wiesner**

ist Tischlermeister mit über 27 Jahren Erfahrung im Bereich Büromöbelfertigung bei der Sedus Systems GmbH. Er war viele Jahre als Meister in der Teilefertigung und in den Montagehallen sowie in der Qualitätssicherung tätig. Somit verfügt er über ein fundiertes Wissen und viel Erfahrung im Umgang mit unseren Büromöbeln. Seit 2013 ist er kompetenter Ansprechpartner für das Zufriedenheitsmanagement.



### **Stefan Keulen**

ist systemischer Coach, Kommunikations-Trainer, LIFO® Experte und Mitinhaber von Trainstorming. Der ausgebildete Schauspieler und Regisseur begleitet Klienten seit mehr als einem Jahrzehnt erfolgreich dabei, ihre Rollen für sich selbst und andere achtsam, überzeugend und glaubhaft auszufüllen. Seit 2013 ist er Lehrender an der renommierten Dr. Bock Coaching Akademie in Berlin, wo er Führungskräfte und Selbstständige als Life Coach und Business Coach ausbildet.



### **Joachim Kromes**

Mit dem Credo „Personal entwickeln – spannend und nachhaltig“ fördert sein Unternehmen Trainstorming in Berlin seit 2003 die erfolgreiche Entwicklung von Schlüsselkompetenzen bei Mitarbeitern und Führungskräften. Joachim Kromes ist systemischer Coach, Wirtschaftstrainer und LIFO® Experte und bringt viele Jahre Erfahrung in der Kommunikation und Vermarktung von Produkten und Services mit. Für Unternehmer ist er gefragter Berater für Veränderungsprozesse und Innovationsstrategien.



### **Dr. Gabi Pörner**

Studium in Psychologie, Pädagogik und Kommunikationswissenschaften, ist seit 1987 Trainerin und Coach. Sie hat zahlreiche Weiterbildungen, unter anderem in Somatic Experiencing. Spezialisiert hat sie sich auf die Themen „Effektive Selbstführung und persönliche Veränderungskompetenz“, „Mentale Stärke und Selbstmotivation“ und „Konstruktiver Umgang mit Streß“. Besonders zeichnet sie ihr pragmatischer, ganzheitlicher Ansatz von Führung (Integration des Körpers) und Ihre Methodenvielfalt aus.

# Seminarleiter-Team

---



## **Dr. Christian Nocke**

Dr. rer. nat. Dipl.-Phys. Christian Nocke war nach dem Physik-Studium in Marburg und Oldenburg als Promotionsstipendiat der Studienstiftung des deutschen Volkes und wissenschaftlicher Mitarbeiter am Fraunhofer-Institut für Bauphysik, Stuttgart, tätig. Im Jahr 2000 gründete er das Akustikbüro Oldenburg. Als Fachplaner, ö.u.v. Sachverständiger und Berater begleitet er Produktentwicklungen, führt weltweit Schulungen für Hersteller und Vorträge durch und engagiert sich in der Normung (Mitglied DIN-Arbeitskreis zur Neufassung der VDI 2569; Obmann des DIN-Ausschusses DIN 18041).



## **Ralf Hegemann**

ist als Dozent und Kundenbetreuer bei der wegscheider office solution GmbH tätig. Seit 2005 betreut und schult er Fachhändler aus der Büromöbelbranche in der Warenwirtschaft Concept Office. Im Jahre 2010 verlagerte Herr Hegemann seine Tätigkeit und sein umfangreiches Know-how auf die Ausbildung der Anwender im Planungsbereich mit dem pCon.planner.



## **Stefan Büttner**

ist als Dozent bei der wegscheider office solution GmbH tätig. Seit 2010 arbeitet er im Bereich Training von Softwarelösungen. Durch seine berufliche Expertise als Vertriebsmitarbeiter, hat er zusätzlich das Fachwissen, wie Softwareinstrumente eingesetzt werden müssen, um für den Anwender einen höchstmöglichen Nutzen zu erzielen. Seit Mitte 2015 ist er als Fachtrainer für den pCon.planner bei Kunden vor Ort und betreut auch die Inhouse-Seminare.

# SEMINARCALENDER 2016

Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
1 FR Neujahr	1 MO	1 DI Geseke	1 FR	1 SO Tag der Arbeit	1 MI Geseke
2 SA	2 DI	2 MI Geseke	2 SA	2 MO	2 DO
3 SO	3 MI	3 DO	3 SO	3 DI	3 FR
4 MO	4 DO	4 FR	4 MO	4 MI	4 SA
5 DI	5 FR	5 SA	5 DI	5 DO Christi Himmelfahrt	5 SO
6 MI Heilige Drei Könige	6 SA	6 SO	6 MI	6 FR	6 MO
7 DO	7 SO	7 MO	7 DO Geseke	7 SA	7 DI
8 FR	8 MO	8 DI Geseke	8 FR	8 SO	8 MI Walds- hut
9 SA	9 DI	9 MI	9 SA	9 MO	9 DO Geseke
10 SO	10 MI	10 DO Waldshut	10 SO	10 DI München	10 FR
11 MO	11 DO	11 FR	11 MO	11 MI	11 SA
12 DI	12 FR	12 SA	12 DI Dogern	12 DO	12 SO
13 MI	13 SA	13 SO	13 MI Geseke	13 FR	13 MO
14 DO	14 SO	14 MO	14 DO	14 SA	14 DI
15 FR	15 MO	15 DI Waldshut	15 FR	15 SO Pfingstsonntag	15 MI Geseke
16 SA	16 DI	16 MI	16 SA	16 MO Pfingstmontag	16 DO
17 SO	17 MI	17 DO	17 SO	17 DI	17 FR
18 MO	18 DO	18 FR	18 MO	18 MI	18 SA
19 DI	19 FR	19 SA	19 DI Hattersheim	19 DO	19 SO
20 MI	20 SA	20 SO	20 MI	20 FR	20 MO
21 DO	21 SO	21 MO	21 DO	21 SA	21 DI
22 FR	22 MO	22 DI	22 FR	22 SO	22 MI
23 SA	23 DI	23 MI	23 SA	23 MO	23 DO
24 SO	24 MI	24 DO	24 SO	24 DI	24 FR
25 MO	25 DO	25 FR Karfreitag	25 MO	25 MI	25 SA
26 DI	26 FR	26 SA	26 DI	26 DO Fronleichnam	26 SO
27 MI	27 SA	27 SO Ostersonntag	27 MI	27 FR	27 MO
28 DO	28 SO	28 MO Ostermontag	28 DO	28 SA	28 DI
29 FR	29 MO	29 DI	29 FR	29 SO	29 MI
30 SA		30 MI	30 SA	30 MO	30 DO
31 SO		31 DO		31 DI	

Fullpackage Teil 1 / Ergonomie / Service- und Montage

Service- und Montage

pCon.planner 7 Basis

pCon.planner 7 Basis

pCon.planner 7 Basis

# SEMINARCALENDER 2016

Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
1 FR	1 MO	1 DO	1 SA	1 DI Allerheiligen	1 DO <b>Waldshut</b>
2 SA	2 DI	2 FR	2 SO	2 MI	2 FR
3 SO	3 MI	3 SA	3 MO Tag d. d. Einheit	3 DO	3 SA
4 MO <b>Berlin</b>	4 DO	4 SO	4 DI	4 FR	4 SO
5 DI	5 FR	5 MO	5 MI	5 SA	5 MO
6 MI	6 SA	6 DI	6 DO	6 SO	6 DI
7 DO	7 SO	7 MI	7 FR	7 MO	7 MI <b>Geseke</b>
8 FR	8 MO	8 DO	8 SA	8 DI	8 DO
9 SA	9 DI	9 FR	9 SO	9 MI	9 FR
10 SO	10 MI	10 SA	10 MO	10 DO <b>Geseke</b>	10 SA
11 MO	11 DO	11 SO	11 DI	11 FR	11 SO
12 DI	12 FR	12 MO	12 MI	12 SA	12 MO
13 MI	13 SA	13 DI	13 DO	13 SO	13 DI <b>Dogern</b>
14 DO	14 SO	14 MI	14 FR	14 MO	14 MI <b>Geseke</b>
15 FR	15 MO Mariä Himmelfahrt	15 DO	15 SA	15 DI	15 DO
16 SA	16 DI	16 FR	16 SO	16 MI <b>Waldshut</b>	16 FR
17 SO	17 MI	17 SA	17 MO	17 DO	17 SA
18 MO	18 DO	18 SO	18 DI	18 FR	18 SO
19 DI	19 FR	19 MO	19 MI	19 SA	19 MO
20 MI	20 SA	20 DI	20 DO	20 SO	20 DI
21 DO	21 SO	21 MI	21 FR	21 MO	21 MI
22 FR	22 MO	22 DO	22 SA	22 DI	22 DO
23 SA	23 DI	23 FR	23 SO	23 MI <b>Geseke</b>	23 FR
24 SO	24 MI	24 SA	24 MO	24 DO	24 SA Heiligabend
25 MO	25 DO	25 SO	25 DI	25 FR	25 SO 1. Weihnachtstag
26 DI	26 FR	26 MO	26 MI	26 SA	26 MO 2. Weihnachtstag
27 MI	27 SA	27 DI	27 DO	27 SO	27 DI
28 DO	28 SO	28 MI	28 FR	28 MO	28 MI
29 FR	29 MO	29 DO	29 SA	29 DI	29 DO
30 SA	30 DI	30 FR	30 SO	30 MI <b>Waldshut</b>	30 FR
31 SO	31 MI		31 MO Reformationstag		31 SA Silvester

# Anmeldung

**Seminar:**

Bezeichnung

Datum

Ort

**Teilnehmer/in:**

Vorname

Name

Firma

Übernachtung  ja  nein

Übernachtung auch am Vorabend  ja  nein

**Teilnehmer/in:**

Vorname

Name

Firma

Übernachtung  ja  nein

Übernachtung auch am Vorabend  ja  nein

**Teilnehmer/in:**

Vorname

Name

Firma

Übernachtung  ja  nein

Übernachtung auch am Vorabend  ja  nein

**Anschrift:**

Firma

Vorname

Name

Straße

PLZ/Ort

Datum

Unterschrift





Anmeldungen für das Seminarprogramm bei Birgit Asal, Sedus Schulungen & Veranstaltungen

- ▶ per Telefon (0 77 51) 84-3 27
- ▶ per Telefax (0 77 51) 84-3 28
- ▶ per E-Mail an [BirgitAsal@sedus.de](mailto:BirgitAsal@sedus.de)
- ▶ per Internet unter [www.sedus.de](http://www.sedus.de) (Dienstleistungen > Seminare)
- ▶ per Post an Sedus Stoll AG, Birgit Asal, Brückenstraße 15, 79761 Waldshut

Sedus Stoll Aktiengesellschaft, Brückenstraße 15, D-79761 Waldshut  
Telefon (07751) 84-0, Telefax (07751) 84-310, E-Mail [info@sedus.de](mailto:info@sedus.de), Internet [www.sedus.de](http://www.sedus.de)

