



**Inoutic Fachakademie
Seminarprogramm 2012**

SEMINARE

Technik

Vertrieb

Baurecht

Sehr geehrte Inoutic Partner!

Während des Tagesgeschäfts bleibt kaum Zeit, immer auf dem neuesten Stand zu bleiben. Aber gerade heute ist es wichtiger denn je, dass sich Führungskräfte und Mitarbeiter permanent weiterbilden. Durch diesen Vorsprung an Know-how und die genaue Kenntnis aktueller Normen und Rechtsvorschriften können Wettbewerbsvorteile weiter ausgebaut werden. Damit lässt sich Ihr Unternehmenserfolg langfristig sichern.

Die Inoutic Fachakademie bringt Sie schnell, kompetent und vor allem praxisnah in den Bereichen Technik, Baurecht, Vertrieb und Marketing auf den neuesten Stand. In Kooperation mit dem Haus der Technik bieten wir unsere Seminare deutschlandweit zwischen Januar und April kommenden Jahres an. Das Haus der Technik wurde 1927 in Zusammenarbeit mit der Technischen Hochschule Aachen gegründet und ist auf Aus- und Weiterbildungen in den Bereichen Technik und Wirtschaft spezialisiert.

Unsere Tagesseminare richten sich an verschiedene Zielgruppen – für alle Mitarbeiter aus der Fensterbaubranche ist etwas dabei. Wir haben exzellente Dozenten mit langjähriger Erfahrung in der Baubranche. Natürlich sind alle unsere Schulungen auch als Inhouse-Seminare buchbar.

Überzeugen Sie sich persönlich von den vielen Vorteilen unserer Seminarreihe!
Melden Sie sich gleich heute noch an und profitieren von unserem Frühbucherrabatt!

A handwritten signature in black ink that reads "Edgar Freund". The signature is stylized and cursive.

Edgar Freund
Geschäftsführung



Inhalt

Bauphysikalische Grundlagen rund ums Fenster: Von der Planung bis zur Montage	04
Fachgerechte Fenstermontage: DIN Normen richtig anwenden!	06
Baurecht: Wer haftet, ist der Dumme. Wer dumm ist, haftet	08
Verkaufstraining: Vom Kundenjäger zum Kundenmagneten	10
Erfolgreich kommunizieren: Kunden verstehen – Lösungen verkaufen	12
Regionales Marketing: Die Aufführung muss dem Zuschauer gefallen, nicht dem Veranstalter	14
Referenten	16
Standorte	17
Anmelde- und Teilnahmebedingungen	18
Anmeldeformular	19

Bauphysikalische Grundlagen rund ums Fenster: Von der Planung bis zur Montage

Fenster sind längst High-Tech Produkte und müssen je nach Anforderung individuell an die gegebenen baulichen Voraussetzungen angepasst werden. Die heutigen Standards und Richtlinien zur Energieeinsparung setzen dabei voraus, dass die verschiedenen Gewerke (Außenwanddämmung, Heizung und Lüftung etc.) bereits im Vorfeld bestens aufeinander abgestimmt werden. Richtige und kompetente Planung ist daher wichtiger denn je. Mit Übungen und Beispielen aus der Praxis sowie unter Einbeziehung der Inoutic Planungssoftware IC Project Plan lernen die Teilnehmer alles Wichtige rund um die Planung und Vorbereitung der Montage von Fenstern.

Inhalt

- + Fensterplanung für Neubau und Modernisierung: wärme- und feuchtetechnische Kennwerte und Anforderungen
- + U-Werte richtig berechnen
- + Berechnungen von Temperaturlinien (Isothermen) zur Vermeidung von Kondensationsproblemen
- + Schallschutz
- + Brandschutz
- + Förderungen (KfW u.a.)
- + EnEV 2009 und Ausblick
- + Lüftungsnorm DIN 1946-6
- + Überhitzungsproblematik im Sommer

Zielsetzung

- + Sichere und kompetente Beratung des Bauherren
 - + Technisches Know-how zur fachgerechten Planung
 - + Haftungsrisiken schon bei der Planung erkennen und vermeiden
-



Umsetzung

Das Seminar ist als Workshop angelegt. Die Teilnehmer werden aktiv in die Übungen miteinbezogen. Fragen sowie eigene Themenvorschläge und Praxisbeispiele sind ausdrücklich erwünscht und willkommen.

Termine

19.01.2012	Flair Park Hotel, Ilshofen	(H150010382)
09.02.2012	Welcome Hotel, Meschede	(H150020042)
08.03.2012	Mercure Hotel, Walsrode	(H150030052)

Teilnehmer

Planer, Berater, Kundenservice- und Vertriebsmitarbeiter, Servicetechniker, Kundendienst, Techniker, Meister, Inhaber und Geschäftsführer

Fakten

Dauer	1 Tag (9:00 - 17:00 Uhr)
Referent	Jörg Brandhorst
Preis	189 €

Fachgerechte Fenstermontage: DIN Normen richtig anwenden!

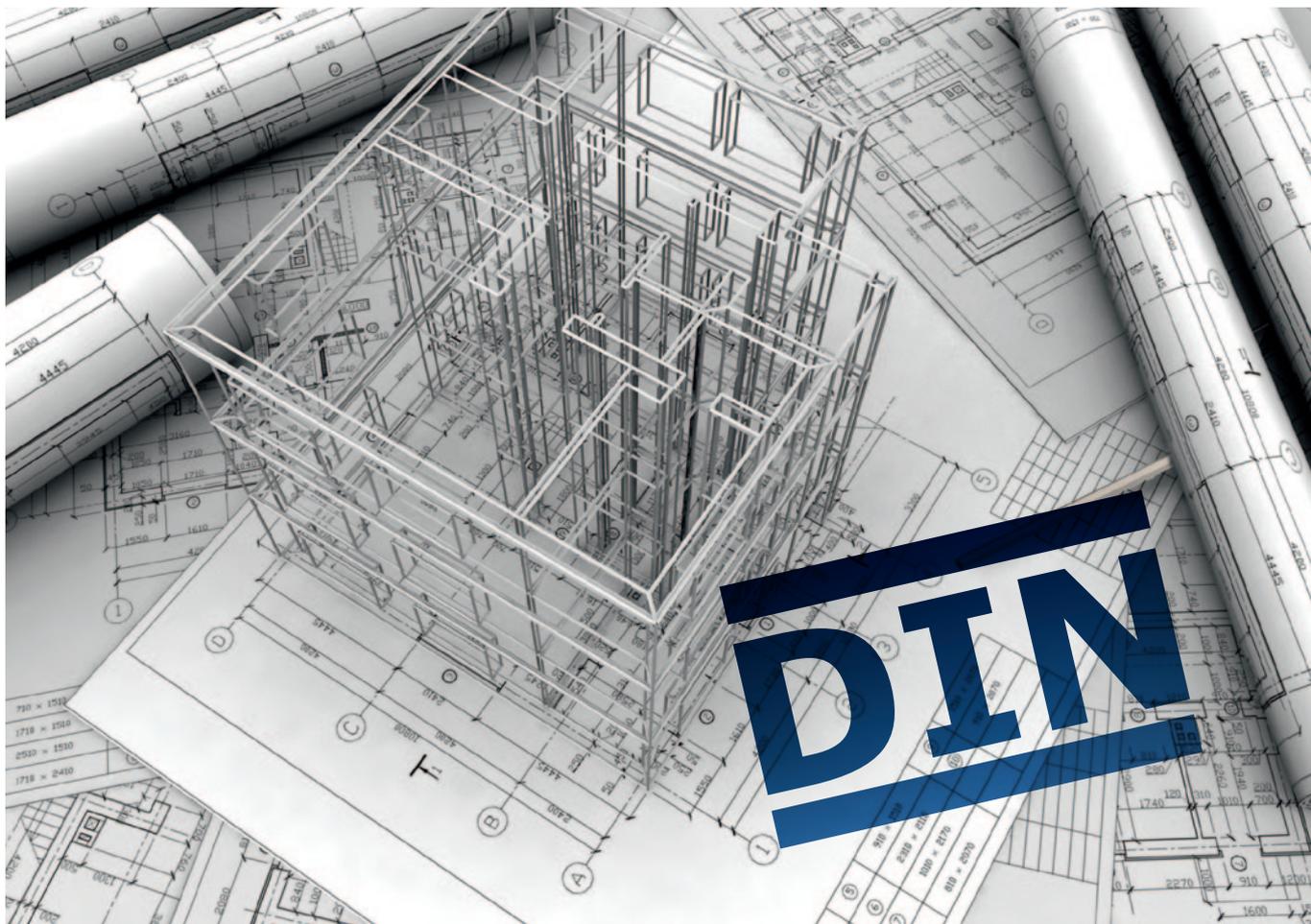
Baustelle ist nicht gleich Baustelle. Jedes Objekt bringt individuelle Herausforderungen mit sich, die vor Ort schnell, kompetent und normgerecht bewältigt werden müssen. Das Seminar behandelt zentrale Probleme bei der Fenstermontage und erklärt die zu beachtenden DIN-Vorschriften praxisnah und lösungsorientiert. Die Teilnehmer erhalten das notwendige Wissen zur fachgerechten Beratung sowie zur Vermeidung oder Verringerung von Haftungsrisiken.

Inhalt

- + DIN Normen in der Praxis: Rechtliche Anforderungen, Verordnungen, Richtlinien
- + RAL-Montage – Bedeutung und Rechtslage
- + Befestigung des Fensters im Bauwerk: Lastabtragungen, Beanspruchungsgruppen, Fugen, etc.
- + Funktionsebenen
- + Wärme und Feuchte: Problemfall Fuge, Laibung, Rollladenkasten, usf.

Zielsetzung

- + Sicheres und kompetentes Auftreten auf der Baustelle
 - + Technisches Know-how zur Beratung von Bauherren
 - + Mangel- und schadensfreie Montage
 - + Haftungsrisiken erkennen und im Vorfeld vermeiden
 - + Mängelansprüche richtig einschätzen
-



Umsetzung

Mit praktischen Übungen am Beispiel von Material- und Produktmustern werden rechtliche und handwerkliche Aspekte bei der Fenstermontage zusammen gebracht und erläutert. Zur weiteren Verständlichkeit tragen Bilder sowie situationsbezogene Konstruktionszeichnungen bei und erleichtern den Transfer in die Praxis. Fragen der Teilnehmer, eigene Themenvorschläge und Praxisbeispiele sind dabei ausdrücklich erwünscht und willkommen.

Teilnehmer

Fertigungs- und Montagemitarbeiter, Bauleiter, Installateure, Servicetechniker, Kundendienstmonteure, Techniker, Meister, Inhaber und Geschäftsführer

Termine

20.01.2012	Flair Park Hotel, Ilshofen	(H150010372)
10.02.2012	Welcome Hotel, Meschede	(H150020052)
09.03.2012	Mercure Hotel, Walsrode	(H150030072)

Fakten

Dauer	1 Tag (9:00 - 17:00 Uhr)
Referent	Jörg Brandhorst
Preis	189 €

Baurecht: Wer haftet, ist der Dumme. Wer dumm ist, haftet

Ganz so wie im Seminartitel ist es natürlich nicht. Aber: Nur wer seine Rechte und Pflichten kennt, kann sich sachgerecht verhalten – um Haftung zu vermeiden, aber auch im Haftungsfall. Gerade im Baubereich spielen unterschiedliche Vertragsbeziehungen mit teilweise unterschiedlichen Rechten und Pflichten eine Rolle, und es treffen regelmäßig mehrere Akteure aufeinander. Neben den rein technischen Fragen spielt bei der Haftung die Rechtslage eine erhebliche Rolle. Selbst wer technisch einwandfrei arbeitet, kann im Einzelfall haften. Aber auch im Mangelfall hat der Unternehmer Rechte.

Inhalt

- + Welche Vertragsbeziehungen bestehen zwischen Hersteller, Händler, Handwerker und Auftraggeber?
- + Welche rechtlichen Grundlagen haben die Vertragsbeziehungen?
- + Was hat das für Konsequenzen?
- + Was versteht der Jurist unter einem Mangel und was hat das für mich zu bedeuten?
- + Welche Folgen hat die Mängelhaftung?
- + Wie kann ich der Haftung vorbeugen?
- + Wie lange hafte ich?

Zielsetzung

- + Die eigene rechtliche Lage innerhalb verschiedener Vertragsbeziehungen richtig einschätzen
 - + Haftungsrisiken in rechtlicher Sicht erkennen
 - + Haftungsrisiken vermeiden
 - + Mängelansprüche einschätzen und mit ihnen umgehen können
-



Umsetzung

Für die Praxis wichtige Fragen werden ohne theoretischen Ballast dargestellt und anhand praktischer Fälle erläutert. Wichtige Punkte werden mit den Teilnehmern und aufgrund von deren Erfahrungen erarbeitet. Die Teilnehmer erhalten Handlungsanweisungen zur Vermeidung oder Verringerung von Haftungsrisiken. Fragen und Diskussionsbeispiele der Teilnehmer sind ausdrücklich erwünscht und jederzeit willkommen.

Teilnehmer

Servicetechniker, Kundendienstmonteure, Techniker, Montage- und Bauleiter, Meister, Inhaber und Geschäftsführer

Termine

26.01.2012	Flair Park Hotel, Ilshofen	(H150010352)
23.02.2012	Welcome Hotel, Meschede	(H150020082)
19.04.2012	Mercure Hotel, Walsrode	(H150040072)

Fakten

Dauer	1 Tag (9:00 - 17:00 Uhr)
Referent	Rechtsanwalt Dr. jur. Reinhard Voppel
Preis	189 €

Verkaufstraining: Vom Kundenjäger zum Kundenmagneten

Menschen kaufen keine Waren oder Dienstleistungen, sondern Lösungen für ihre Probleme. Und: Menschen kaufen bei Menschen! Wer weiß, wie wir "ticken", für den ist die Reaktion eines Kunden kein "Buch mit sieben Siegeln". Kunden kaufen nur bei Siegern! Und Sieger erkennt man bereits am ersten Auftritt. Doch etwa 85 Prozent aller Verkäufer leiden an einem "Bittsteller"-Syndrom – sie leben und arbeiten in der Opferrolle. Dieses Seminar deckt die Fallstricke der eigenen Negativsuggestion auf und zeigt, wie der erfolgreiche Verkäufer sie umgehen kann.

Inhalt

- + Eigene Rollenklärung: Wen braucht mein Kunde?
Den praktischen Handwerker, den technischen Spezialisten oder den beratenden Verkäufer?
- + Der "Werkzeugkasten" des Verkäufers: Wie gehe ich mit einem "Nein" um, und wie komme ich zu meinem Ziel: den Abschluss?
- + Authentizität: Wie baue ich ein langfristiges und vertrauensvolles Verhältnis zu meinen Kunden auf?
- + Anerkennung: Wie erkenne und kommuniziere ich den tatsächlichen Bedarf des Kunden so, dass er mich als kompetenten Berater und Dienstleister akzeptiert?
- + Lösungsorientierter Verkauf: Wie biete ich dem Kunden Lösungen so an, dass er sich über den Geschäftsabschluss freut und damit glücklich und zufrieden ist?
- + Kundenmagnet: Wie schaffe ich es, dass der Kunde ganz von selbst zu mir kommt?

Zielsetzung

- + Den Bedarf des Kunden erkennen und wecken
 - + Lösungen richtig anbieten und Geschäfte abschließen
 - + Vom Kunden als kompetenter Ansprechpartner wahrgenommen und geschätzt werden
 - + Das Auftragsvolumen steigern
 - + Zum Kundenmagneten werden
-



Umsetzung

Als Workshop ist dieses Seminar äußerst praxisnah. Der Dozent führt authentisch branchenspezifische Probleme und Verhaltensweisen vor. Mit vielen Tipps und Tricks und schauspielerischem Geschick zeigt Stefan Kerzel wie mit einfachsten Mitteln Bestandskunden zufrieden gestellt und Neukunden gewonnen werden können.

Teilnehmer

Alle Mitarbeiter im Außendienst mit Kundenkontakt, Verkäufer, Führungskräfte, Inhaber und Geschäftsführer

Termine

27.01.2012	Flair Park Hotel, Ilshofen	(H150010362)
24.02.2012	Welcome Hotel, Meschede	(H150020072)
20.04.2012	Mercure Hotel, Walsrode	(H150030062)

Fakten

Dauer	1 Tag (9:00 - 17:00 Uhr)
Referent	Stefan Kerzel
Preis	189 €

Erfolgreich kommunizieren: Kunden verstehen – Lösungen verkaufen

Sie kennen als Kunde sicherlich die qualvollen Erfahrungen des alltäglichen Geschäftslebens: Anrufe oder E-Mails werden nicht beantwortet. Der Ansprechpartner am anderen Ende spult auswendig gelernte Sprüche herunter, hört nicht richtig zu und macht einen unmotivierten oder desinteressierten Eindruck. Der Kunde fühlt sich nicht verstanden oder nicht ernst genommen – der Blutdruck steigt stetig. Nutzen Sie dieses weit verbreitete Verhalten zu Ihrem Vorteil, in dem Sie sich selbst von der Masse absetzen und von Mensch zu Mensch mit Ihrem Kunden wirklich kommunizieren, ihm zuhören und ihn begeistern.

Inhalt

- + Wie verstehe ich, was der Kunde will?
- + Aktives Zuhören: Absichten, Fragestellungen, Vorwände oder Einwände richtig einschätzen
- + Wie spürt der Kunde, dass ich ihn verstanden habe?
- + Wie werden aus Fragen Kundenlösungen?
- + Wie gehe ich sicher mit Beschwerden und Reklamationen um?
- + Wie formuliere ich Briefe, E-Mails oder Kurznachrichten wirkungsvoll, knackig und lösungsorientiert?

Zielsetzung

- + Professionelles Auftreten am Telefon und in der schriftlichen Kommunikation
 - + Zufriedene Kunden, die sich verstanden und gut aufgehoben fühlen
 - + Lösungsorientierte Gespräche, die auf gegenseitigem Respekt basieren
 - + Vertrauensvolle Mitarbeiter-/Kundenbeziehungen
-



Umsetzung

Das Wissen wird lebendig, aktiv und direkt für den Alltag in Marketing und Vertrieb umsetzbar vorgestellt. Neben der Vermittlung von Wissen werden Anwendungen in Gruppenarbeiten und Übungen erprobt und diskutiert. Die Teilnehmer sind dazu angehalten, eigene Themen und Erfahrungen einzubringen, um gemeinsam zielgruppenorientierte Lösungen zu entwickeln.

Teilnehmer

Alle Mitarbeiter im Innendienst mit Kundenkontakt, Verkäufer, Inhaber und Geschäftsführer

Termine

26.01.2012	Flair Park Hotel, Ilshofen	(H150010392)
23.02.2012	Welcome Hotel, Meschede	(H150020102)
19.04.2012	Mercure Hotel, Walsrode	(H150040062)

Fakten

Dauer	1 Tag (9:00 - 17:00 Uhr)
Referent	Stefan Kerzel
Preis	189 €

Regionales Marketing: Die Aufführung muss dem Zuschauer gefallen, nicht dem Veranstalter

Die ganze Welt ist eine Bühne und wir stehen immer mitten drauf, meist ohne es zu wissen. Nutzt man die Bühne dagegen bewusst, ergeben sich ganz automatisch viele Möglichkeiten, die Kunden genau da zu erreichen, wo sie einen wirklich wahrnehmen – im Herzen. Der Kontakt zum Kunden vertieft sich heute über Emotionen. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie sich erfolgreich und nachhaltig im Markt positionieren. Lassen Sie die Kunden zu sich kommen, statt ihnen nach zu laufen.

Inhalt

- + Wie, wo und mit welchen Mitteln mache ich Kunden auf mich aufmerksam?
- + Tipps und Tricks zur erfolgreichen Pressearbeit
- + Netzwerke erfolgreich und effizient nutzen
- + Wie erzeuge ich einen "Wow"-Effekt beim Kunden?
- + Das Unternehmen als Marke positionieren
- + Mit Kunden Kunden gewinnen

Zielsetzung

- + Einleitung eines Perspektivenwechsels:
Marketing aus Sicht des Kunden
 - + Erkennen, wo potenzielle Kunden sind und wo sie abgeholt werden können
 - + Kreative Ideen zur Kontaktaufnahme und Kommunikation
 - + Gespräch von Mensch zu Mensch als gezieltes Marketingtool
 - + Überzeugen durch überraschen
-

Referenten



Jörg Brandhorst

Als selbstständiger Planer, Bauphysiker und Sachverständiger für thermische Bauphysik, Innenraumschadstoffe und Schimmelpilze greift Jörg Brandhorst auf ein weites Feld langjähriger Erfahrungen in der Baubranche zurück. Neben seinen Tätigkeiten als Dozent für Fachhochschulen und Fortbildungsträger ist er seit 1997 Fachautor für diverse Fachzeitschriften wie Bund deutscher Baumeister, Bauphysik, Der Bausachverständige etc.

Seine Schwerpunkte liegen in erster Linie im Bereich ökologisches und nachhaltiges Bauen und Sanieren sowie den damit verbundenen Anforderungen an Baukonstruktion und Bauphysik. Als Mann aus der Praxis beweist Jörg Brandhorst nicht nur fachliche Kompetenz, sondern weiß vor allem auch mittels praktischer Beispiele zu überzeugen.



Dr. Reinhard Voppel

Nach einem Studium der Rechtswissenschaften und anschließender Promotion spezialisierte sich Dr. Voppel auf die zivilrechtlichen Aspekte rund um das Thema Bauen. Er ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und Partner der Kanzlei, für die er seit 1994 tätig ist. Seine Schwerpunkte liegen in den Bereichen Vergaberecht, Vertragsrecht und dem Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Seit 1993 arbeitet Dr. Voppel als Dozent im Bau- und Vergaberecht und übernimmt Vorlesungs- und Prüfungstätigkeiten an der Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie Köln. Aufgrund seiner langjährigen Praxiserfahrung sowohl in der Baubranche als auch als Dozent gelingt es Dr. Voppel, rechtliche Themen mit vielen Beispielfällen ohne theoretischen Ballast darzustellen.



Stefan Kerzel

Diplom-Journalist, studierte Journalistik und Wirtschaft mit den Schwerpunkten Marketing und Management. Nach sehr erfolgreicher Arbeit als internationaler Wirtschaftsjournalist baute er sein Unternehmen für Persönlichkeits- und Unternehmensentwicklung sowie Rhetorik & Medienperformance auf. Die Welt am Sonntag erhob ihn in die Kategorie »Gründer des 21. Jahrhunderts«. Stefan Kerzel hält Lehraufträge an verschiedenen Ausbildungsinstituten, unter

anderem an der Mediadesign Hochschule Düsseldorf. Zu seinen Mandanten zählen große DAX-Unternehmen, Konzerne, Mittelständler und inhabergeführte Unternehmen. Aus mehr als drei Jahrzehnten Bühnenerfahrung entwickelte Stefan Kerzel seinen treffenden Slogan: »Ich mache Sie fit für die Bühne des Lebens!«

Standorte



Welcome Hotel Meschede/Hennesee

Berghausen 14
59872 Meschede
T: +49 (0) 291 2000-0
F: +49 (0) 291 2000-100
E: info@welcome-hotel-meschede.de
Preis pro Übernachtung: 85 €



Flair Park Hotel Ilshofen

Parkstraße 2
74532 Ilshofen
T: +49 (0) 7904 7030
F: +49 (0) 7904 703222
E: info@parkhotel-ilshofen.de
Preis pro Übernachtung: 95 €



Mercure Hotel Walsrode

Gottlieb-Daimler-Straße 11
29664 Walsrode
T: +49 (0) 5161 6070
F: +49 (0) 5161 607444
E: info@mercurewalsrode.de
Preis pro Übernachtung: 89 €

Anmelde- und Teilnahmebedingungen

So melden Sie sich an

Sie können sich per Fax mit nachstehendem Fax-Formular, per Post, per E-Mail, telefonisch oder einfach online bei unserem Partnerunternehmen Haus der Technik anmelden:

Anschrift: Haus der Technik e.V. / Hollestraße 1 / 45117 Essen
Telefon: +49 (0) 201 1803-211 / Nadine Oppalach
+49 (0) 201 1803-212 / Monica Martins
Fax: +49 (0) 201 1803-280
E-Mail: Anmeldung@hdt-essen.de
Online: www.hdt-essen.de/anmeldung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine schriftliche Bestätigung mit einer ausführlichen Wegbeschreibung zu Ihrem Tagungshotel. **Die Rechnung schicken wir Ihnen nach der Veranstaltung mit der Bitte, diese innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungserstellungsdatum zu begleichen.**

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für alle Seminare beträgt 189 € zzgl. Mehrwertsteuer.

In den Seminarkosten sind das Mittagessen, Kaffee/Tee/Getränke während der Tagung und in den Pausen sowie detaillierte Seminarunterlagen enthalten.

Rabatte

10 % Frühbucherrabatt bei Anmeldung bis 8 Wochen vor der Veranstaltung.

20 % Vielbucherrabatt bei Anmeldung von mindestens 3 Teilnehmern aus einem Unternehmen pro Seminar.

Die Rabatte können nicht miteinander kombiniert werden.

Kostenbeitrag Inhouse-Seminar

Alle unsere Seminare können auch exklusiv für Ihre Firma gebucht werden. Der Kostenbeitrag beträgt 2.500 €. Die Veranstaltungen finden in einem firmeninternen Seminarraum statt. Die Kosten für das Catering sind nicht im Preis inbegriffen.

Zimmerreservierung

Bei Fragen zur Zimmerreservierung melden Sie sich bitte bei **Frau Nuri Grohnert vom Haus der Technik.**

Telefon: +49 (0) 201 1803-322
E-Mail: Hotel@hdt-essen.de

Stornogebühren

Bei Umbuchung oder Stornierung einer Anmeldung erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von 30 €. Für alle Anmeldungen, die nicht schriftlich bis 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn zurückgezogen werden bzw. bei Nichterscheinen, muss die Teilnahmegebühr, inklusive Hotelkosten, voll berechnet werden. Eine Vertretung des gemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich.

Änderungsvorbehalt und Widerrufsrecht

Wir bitten um Verständnis, dass wir uns die Absage von Seminaren aus organisatorischen Gründen (z.B. Nichterreichen der Teilnehmerzahl, krankheitsbedingter Ausfall des Referenten) vorbehalten müssen. Bei einer Absage durch uns werden wir versuchen, Sie auf einen anderen Termin und/oder einen anderen Veranstaltungsort umzubuchen, sofern Sie hiermit einverstanden sind. Müssen wir ein Seminar absagen, erstatten wir die bezahlte Teilnehmergebühr selbstverständlich zurück. Weitere Ansprüche sind ausgeschlossen.

Fax-Anmeldung

+49 (0) 201 1803-280 oder per E-Mail: anmeldung@hdt-essen.de

Hiermit melde ich mich und/oder meine Mitarbeiter/innen zu folgenden Seminaren verbindlich an.

Firma _____

Straße / Hausnummer _____ PLZ / Ort _____

E-Mail _____ Datum / Unterschrift _____

Teilnehmer/in – Vorname / Nachname _____

Funktion / E-Mail / Telefon _____

Teilnehmer/in – Vorname / Nachname _____

Funktion / E-Mail / Telefon _____

Teilnehmer/in – Vorname / Nachname _____

Funktion / E-Mail / Telefon _____

Seminar	Veranstaltungsort / Termin		Seminarnummer	Teilnehmer
<input type="checkbox"/> Bauphysikalische Grundlagen rund ums Fenster: Von der Planung bis zur Montage	<input type="checkbox"/> Ilshofen	19.01.2012	H150010382	
	<input type="checkbox"/> Meschede	09.02.2012	H150020042	
	<input type="checkbox"/> Walsrode	08.03.2012	H150030052	
<input type="checkbox"/> Fachgerechte Fenstermontage: DIN Normen richtig anwenden	<input type="checkbox"/> Ilshofen	20.01.2012	H150010372	
	<input type="checkbox"/> Meschede	10.02.2012	H150020052	
	<input type="checkbox"/> Walsrode	09.03.2012	H150030072	
<input type="checkbox"/> Baurecht: Wer haftet, ist der Dumme. Wer dumm ist, haftet	<input type="checkbox"/> Ilshofen	26.01.2012	H150010352	
	<input type="checkbox"/> Meschede	23.02.2012	H150020082	
	<input type="checkbox"/> Walsrode	19.04.2012	H150040072	
<input type="checkbox"/> Verkaufstraining: Vom Kundenjäger zum Kundenmagneten	<input type="checkbox"/> Ilshofen	27.01.2012	H150010362	
	<input type="checkbox"/> Meschede	24.02.2012	H150020072	
	<input type="checkbox"/> Walsrode	20.04.2012	H150030062	
<input type="checkbox"/> Erfolgreich kommunizieren: Kunden verstehen – Lösungen verkaufen	<input type="checkbox"/> Ilshofen	26.01.2012	H150010392	
	<input type="checkbox"/> Meschede	23.02.2012	H150020102	
	<input type="checkbox"/> Walsrode	19.04.2012	H150040062	
<input type="checkbox"/> Regionales Marketing: Die Aufführung muss dem Zuschauer gefallen, nicht dem Veranstalter	<input type="checkbox"/> Walsrode	02.02.2012	H150020092	
	<input type="checkbox"/> Meschede	03.02.2012	H150020062	
	<input type="checkbox"/> Ilshofen	26.04.2012	H150040082	

Hotelreservierung

Teilnehmer:	<input type="checkbox"/> kein Zimmer	<input type="checkbox"/> EZ	<input type="checkbox"/> DZ	von:	bis:
Teilnehmer:	<input type="checkbox"/> kein Zimmer	<input type="checkbox"/> EZ	<input type="checkbox"/> DZ	von:	bis:
Teilnehmer:	<input type="checkbox"/> kein Zimmer	<input type="checkbox"/> EZ	<input type="checkbox"/> DZ	von:	bis:

www.inoutic.com

Inoutic / Deceuninck GmbH ist ein Tochterunternehmen der belgischen Deceuninck-Gruppe, die mit Niederlassungen in über 75 Ländern über ein globales Netzwerk in der Kunststoffverarbeitung verfügt. Der Weltkonzern steht für Lösungen aus hochwertigen PVC-Systemen für Fenster und Türen, Fassaden- und Dachverkleidungen, Innenraum- und Gartengestaltung.

Unter dem Dach des starken Mutterkonzerns und mit über 50 Jahren Erfahrung in der Branche konnte sich Inoutic zu einem der in Europa führenden Hersteller von Fensterprofilen aus Kunststoff entwickeln. Das Unternehmen deckt die gesamte Wertschöpfungskette ab – vom Entwurf über die Entwicklung bis hin zur Extrusion und Veredelung. Sein Anspruch ist es, die Übergänge zwischen Innen- und Außenseiten von Gebäuden jeder Art zu gestalten und dabei individuelle Bedürfnisse für Eigenheim und Familie heute und in Zukunft zufrieden zu stellen. Aus diesem Grund greift Inoutic / Deceuninck bei der Konzeption vielseitig einsetzbarer Produkte Impulse aus den Bereichen Design, Architektur und Ökologie auf. Somit genügen die Lösungen höchsten Qualitätsansprüchen und entsprechen den modernsten Energiesparstandards. Wir freuen uns, dass Sie sich für ein Inoutic-Fensterprofil entscheiden. Ihre Kommentare, Wünsche und Anregungen interessieren uns sehr. Schreiben Sie uns: info@inoutic.com