

# Alulux Workshops – „Lernen mit Zukunft“

Technik | Praxis | Präsentieren und Verkaufen

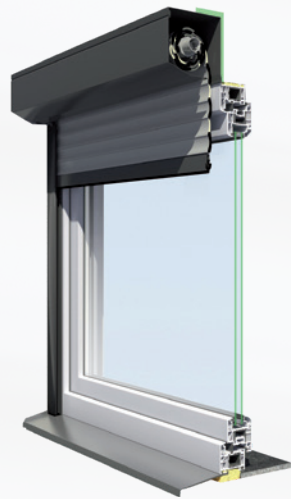


# 1.0

TECHNIK / PRAXIS

## Workshop Rollladensysteme

Rollladen, aktuelle Normen, Praxistraining



### Die Themen:

- Alulux-Rollladensysteme
- europäische Normung DIN-EN 13659
- elektrische Zurüstung bei Rollladen
- Verkaufshilfen
- Umgang mit Begleitpapieren
- Einweisung des Kunden
- Praxis Motoreinstellungen / Programmierung

### Ihr Nutzen:

- mit intensiven Produkt- und Normenkenntnissen erfolgreich montieren und beraten
- gute Kenntnisse im Umgang mit dem Thema Automatisierung erhalten
- durch die mängelfreie Abnahme, auf Basis der Übergabeerklärung, reklamationssfreier arbeiten
- zufriedene Kunden und wiederkehrende Käufer erleben
- bessere Betriebsergebnisse erwirtschaften

#### INFOS ZUM WORKSHOP

WORKSHOPDAUER	1 Tag
TEILNEHMER	max. 16 Personen
ZIELGRUPPE	Monteure und Vertriebsmitarbeiter / -innen
VERPFLEGUNG / UNTERLAGEN	inklusive
MODERATOR	Thomas Ostermann

## Die Themen:

- Alulux-Garagentorsysteme
- europäische Normung DIN-EN 13241-1
- Sicherheitseinrichtungen an Toren
- Rollixo io
- Aufmaß und Montage
- Verkaufshilfen
- Dokumentation und Einweisung
- Wartung
- Fehlersuche Rollixo io + Steuerung einlernen
- Montage der Torsysteme

## Ihr Nutzen:

- die fachgerechte Montage durch sehr gute Systemkenntnisse beherrschen
- gemäß DIN-EN 13241-1 sachgerecht und normenkonform montieren
- die fachgerechte Montage von Sicherheitseinrichtungen und Steuerungen beherrschen, Schwerpunkt Rollixo io-Steuerung
- Sicherheit im Umgang mit Begleitdokumenten und Prüfbüchern erlangen
- Übergabe an den Kunden laut Übergabeprotokoll durchführen
- professionelle Kundeneinweisung durchführen

### INFOS ZUM WORKSHOP

WORKSHOPDAUER	1 Tag
TEILNEHMER	max. 12 Personen
ZIELGRUPPE	Monteure und Vertriebsmitarbeiter / -innen
VERPFLEGUNG / UNTERLAGEN	inklusive
MODERATOR	Thomas Ostermann

# Workshop Raffstore und SolidScreen

## Optimale Lichtlenkung

### Die Themen:

- ARTec-Raffstore-Systeme
- Einbauvarianten
- Lichtleittechnik
- Windstärken nach Beaufort
- Richtlinien zur Beurteilung der Produkteigenschaften (Reklamation)
- SolidScreen-Systeme
- Screentücher kennen
- Screen als sommerlicher Wärmeschutz
- technische Werte

### Ihr Nutzen:

- Beratungssicherheit
- fachgerechte Montage
- Sicherheit im Umgang mit den Systemen
- Erfahrungen über Lichtleittechnik
- mehr Wissen über sommerlichen Wärmeschutz
- bessere Betriebsergebnisse
- Sicherheit im Umgang mit Alulux-Planer

#### INFOS ZUM WORKSHOP

WORKSHOPDAUER	1 Tag
TEILNEHMER	max. 16 Personen
ZIELGRUPPE	Monteure und Vertriebsmitarbeiter / -innen
KOSTEN	100,00 € pro Teilnehmer, zzgl. MwSt.
VERPFLEGUNG / UNTERLAGEN	inklusive
MODERATOR	Thomas Ostermann

# Kompaktworkshop Somfy

## Motorisierung, Automatisierung, Smart Home

# 4.0

TECHNIK / PRAXIS

### Die Themen:

- Ilmo WT (Plug-and-Play-Antrieb)
- Oximo io und RS 100 (intelligente Funkmotoren)
- Einstellen und Programmieren der Motoren
- Smart Home Tahoma, Connexoon, Nina io, Tahoma Pad io
- Einstellen und Programmieren einer intelligenten Haussteuerung
- Erstellen von Szenarien
- Verknüpfen von intelligentem Zubehör

### Ihr Nutzen:

- sicherer Auftritt beim Kunden
- hohe Beratungssicherheit
- effizientes Arbeiten mit Somfy-Technik
- Mehrwertverkauf
- Sicherheit im Umgang mit Einstell- und Programmieranleitungen
- Spaß am Programmieren
- Smart Home anwenden



### INFOS ZUM WORKSHOP

WORKSHOPDAUER	1 Tag
TEILNEHMER	max. 16 Personen
ZIELGRUPPE	Monteure und Vertriebsmitarbeiter / -innen
KOSTEN	100,00 € pro Teilnehmer, zzgl. MwSt.
VERPFLEGEUNG / UNTERLAGEN	inklusive
MODERATOR	Thomas Ostermann



### Eine erfolgreiche Präsentation und verkaufsfördernde Maßnahmen brauchen klare Zielsetzungen:

- Kundenbesuch
- Begrüßung / Gespräch
- Bedarfsermittlung
- Präsentation
- Phasen der Präsentation und des Verkaufens
- Abschluss

Produkte verkaufen sich nicht von alleine. Welche Instrumente der Werbung und der Verkaufsförderung möchte ich nutzen? Welche Präsentationsmittel und Visualisierungsformen sind für welche Produkte geeignet? Eine erfolgreiche Präsentation und verkaufsfördernde Maßnahmen brauchen klare Zielsetzungen.

Was will ich verkaufen und wie will ich es verkaufen? Was möchte der Kunde?

Der Dialog zwischen Kunde und Verkäufer wird in Zukunft immer enger und individueller. Die Vorstellungen und individuellen Wünsche des Kunden bestimmen Serviceleistung und Angebote. Die Überzeugung des Kunden zum Kauf und die Bindung des Kunden an das Unternehmen erfolgt durch hohe Qualität des Produktes, Serviceleistung und eine kundennahe Unternehmensphilosophie.

#### Weitere Inhalte:

- Kundenorientierung
- Anwendung der Dialogfibel
- Umgang mit Einwänden
- Eigenanalyse / Gesprächscheck
- Werbung nutzen
- Ihr digitaler Auftritt

#### INFOS ZUM WORKSHOP

WORKSHOPDAUER	1 Tag
TEILNEHMER	max. 16
ZIELGRUPPE	Unternehmer / -innen, Vertriebsmitarbeiter / -innen
KOSTEN	100,00 € pro Teilnehmer, zzgl. MwSt.
VERPFLEGUNG / UNTERLAGEN	inklusive
MODERATOR	Gregor Biermann



**Thomas Ostermann**  
**Alulux-Anwendungstechniker**

Mit seinem kompetenten Fachwissen und seiner Vortragsweise weiß Thomas Ostermann die Zuhörer zu begeistern. Auch schwierige Themen kann er seinen Zuhörern einfach und praxisorientiert vermitteln. Der Alulux-Anwendungstechniker führt Sie zuverlässig durch den Workshoptag und steht Ihnen bei Fragen rund um Alulux-Technik immer zur Seite.



**Gregor Biermann**  
**Alulux-Gesamtvertriebsleiter | Prokurist**

Die umfangreiche Branchenerfahrung und ein hohes Maß an verkäuferischem Wissen sind bei Gregor Biermann das Fundament für seine Arbeit. Bei „Präsentieren & Verkaufen“ gewinnen Sie im Workshop-Stil wertvolle Eindrücke, wie Sie das Tagesgeschäft zukünftig noch erfolgreicher und effektiver im Verkauf gestalten.

## Anmeldungen und Organisation:



**Mandy Butz**  
**Marketing / Kommunikation**

Telefon 05246 965-194  
butz@alulux.de

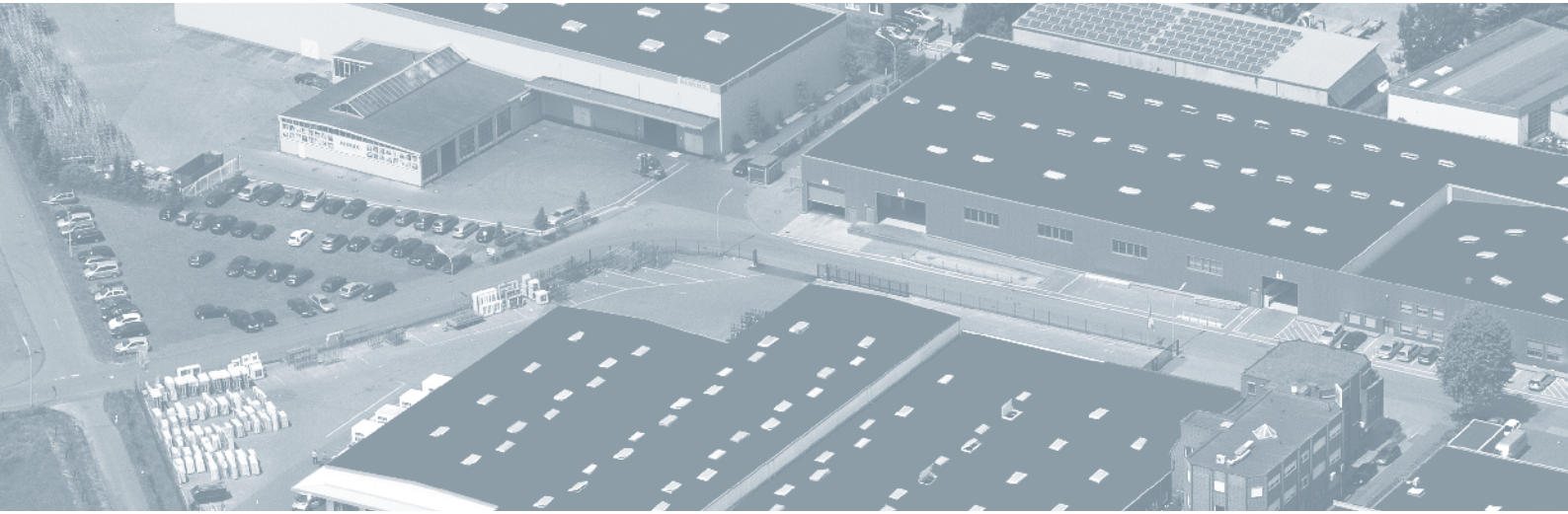
## Veranstaltungsorte:

- Alulux GmbH | Messingstraße 16 | 33415 Verl

# Unternehmen Alulux

Alulux ist einer der weltweit führenden Hersteller von Rollladensystemen, Raffstoren, Screens und Garagentoren aus Aluminium. Seit 1960 produzieren wir ausschließlich in Deutschland und sind mit Engagement und Know-how zu einem Vorreiter der Branche avanciert.

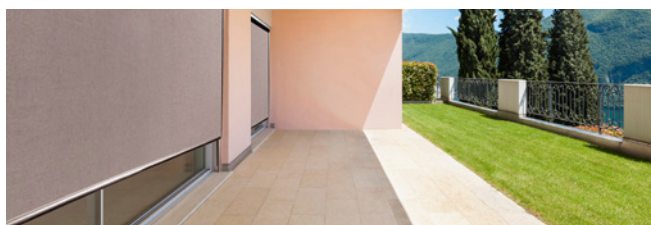
Unsere Marken sind optimal auf die Anforderungen unserer Kunden ausgelegt. Langlebigkeit, der Einsatz hochwertiger Materialien und die Realisierung von individuellen Lösungen sind selbstverständlich.





Unsere Rollladenprodukte lassen sich vielfach einsetzen: Als Nachrüstung am Eigenheim, sauber und preiswert, bei der Renovierung oder Modernisierung. Oder am Neubau, Energie sparend und so unscheinbar oder auffällig wie es der Bauherr wünscht. Ebenso als Raffstoreausführung oder mit den SolidScreen Zip-Anlagen.

Bei der Qualität unserer Produkte sind wir zu keinem Kompromiss bereit. Alulux setzt zu 100% auf Made in Germany.







# ALULUX®

[www.alulux.de](http://www.alulux.de)

© Das Copyright für veröffentlichte, von der Alulux GmbH selbst erstellte Objekte bleibt allein bei der Alulux GmbH.  
Eine Vervielfältigung oder Verwendung solcher Grafiken, Bildnisse und Texte in anderen elektronischen oder gedruckten  
Publikationen ist ohne ausdrückliche Zustimmung der Alulux GmbH nicht gestattet.

---