

infa Seminare 2026

Seminare für die Raumausstattungs- und Bodenbelagsbranche



 **in.fa**[®]
BRANCHENDIENST
Bodenbeläge & Heimtextilien

FHR[®] **JOKA**[®]
VERBUND

infa Seminare 2026

Seminare für die Raumausstattungs- und Bodenbelagsbranche

Wissen, das weiterbringt. Zukunft, die man gestalten kann.

Die Anforderungen in der Raumausstatter- und Bodenlegerbranche wachsen stetig: neue Materialien, innovative Techniken, digitale Prozesse und steigende Kundenerwartungen verlangen nach aktuellem Fachwissen, unternehmerischer und persönlicher Kompetenz. Gleichzeitig stellt der Fachkräftemangel viele Betriebe vor große Herausforderungen.

Gezielte Weiterbildung ist ein entscheidender Erfolgsfaktor. Sie stärkt die fachliche Qualität, fördert die Mitarbeiterbindung und eröffnet neue Möglichkeiten. Wer in Wissen investiert, investiert in die Zukunft seines Unternehmens.

Mit unserem vielseitigen Schulungsprogramm bieten wir Ihnen ein praxisnahes und zukunftsorientiertes Weiterbildungsangebot – online und offline. Vom kleinen Asbestschein über den Einsatz von KI im Bau-Alltag, einem Bauleiter-Seminar mit TÜV-geprüfter Qualifikation bis hin zu Persönlichkeits- und Verkaufstrainings: Unser Programm verbindet Fachkompetenz mit unternehmerischer und persönlicher Weiterentwicklung.

Nutzen Sie die Chance, Ihr Know-how auszubauen, neue Impulse zu gewinnen und sich klar im Markt zu positionieren. Denn starke Betriebe entstehen durch starke Menschen.

Inhaltsverzeichnis

Thema / Inhalt	Seite
Kleiner Asbestschein	4 – 5
Wege in IHRE erfolgreiche Zukunft	6 - 7
Stark bleiben in stürmischen Zeiten	8
Bauprojekte erfolgreich steuern	9
KI im Bau-Alltag	10
Zertifikatslehrgang Nachhaltigkeit	11
6 Schritte zum erfolgreichen Verkaufsabschluss	12 – 13
Bauleiter Fußbodentechnik (TÜV Rheinland)	14 – 15
Online-Seminare Kompakt	16
Asbest 2026	16
Betriebsberatung im Handwerk	17
Alles was Recht ist	17
Unternehmensnachfolge und -übernahme	18
Aus der Praxis für die Praxis	18
Beratungshaftung	19
Fernlehrgang Warenkunde Bodenbeläge	20
Jahresübersicht	21
Information und Organisatorisches	22 – 23
Anmeldung	24



Datum



Ort



Zeitaufwand



Kosten

Kleiner Asbestschein



■ Referent

Björn Koch, Geschäftsführer der LFS GmbH- Lösungen für Schadstoffe

■ Zielgruppe

Bauleitende, SiGeKo, Handwerker/innen, die insbesondere Umgang mit schwachgebundenem Asbest haben

■ Seminarinhalt

Sachkundeseminar gemäß TRGS 519 Anlage 4c

Der Lehrgang schließt mit einer staatlichen Sachkunde-Prüfung gemäß TRGS 519 Anlage 4c ab, welche schriftlich abgelegt wird.

Ihre Qualifikation nach dem Seminar

- Durchführung & Beaufsichtigung von jeglichen Abbruch-, Sanierungs- und Instandhaltungsarbeiten an Asbestzementprodukten
- Tätigkeiten mit geringer Exposition nach Nummer 2.8 TRGS 519
- Anwendung sämtlicher „Emissionsarmer Verfahren“ nach Nummer 2.9 TRGS 519, die behördlich oder von den Trägern der gesetzlichen Unfallversicherung geprüft und anerkannt sind (vgl. auch DGUV Information 201-012 bzw. BGI 664)
- Arbeiten geringen Umfangs an schwach gebundenen Asbest-Produkten nach Nummer 2.10 TRGS 51
- Fachkunde nach TRGS 521 (künstliche Mineralfasern) sowie die Gerätefachkunde nach TRGS 519 sind im Lehrgang inkludiert

Themenschwerpunkte Sachkunde Lehrgang

TRGS 519 Anlage 4c

- Eigenschaften und Gesundheitsgefahren von Asbest
- Verwendung von Asbest
- Vorschriften und Regelungen für Tätigkeiten mit Asbest
- Personelle Anforderungen
- Sicherheitstechnische Maßnahmen: Vorbereitende Maßnahmen, Persönliche Schutzausrüstung, Baustelleneinrichtung, Arbeitsgeräte, Betrieb von raumlufttechnischen Anlagen, Arbeitsweisen, Tätigkeiten mit asbesthaltigen Abfällen
- Abschließende Arbeiten, Erfolgskontrolle, Freigabe

Abschluss und Gültigkeit des Lehrgangs

- Der Lehrgang schließt mit einer staatlichen Sachkunde-Prüfung gemäß TRGS 519 Anlage 4c ab, welche schriftlich abgelegt wird. Die Prüfung wird von einem Vertreter der zuständigen Behörde, in deren Bereich das Seminar durchgeführt wird, geleitet.
- Bei erfolgreicher Prüfung gilt der Sachkundenachweis 6 Jahre ab Prüfungsdatum. Wird innerhalb dieser Zeit ein Fortbildungslehrgang nach Anlage 5 besucht, verlängert sich die Sachkunde um weitere 6 Jahre. Wird die „6-Jahres-Frist“ versäumt, so ist der Anlage 4c Lehrgang wiederholt zu besuchen.
- Die Fachkunde nach TRGS 521 sowie die Gerätefachkunde nach TRGS 519 werden bescheinigt

Prüfung

- Die theoretische Prüfung ist schriftlich abzulegen. Zusätzlich können mündliche Prüfungsfragen gestellt werden. Die Prüfung ist vor einem Vertreter der zuständigen Behörde, in deren Bereich der Lehrgang durchgeführt wird, in Anwesenheit eines Vertreters des Lehrgangsträgers abzulegen.
- Über die erfolgreiche Teilnahme an dem Lehrgang wird dem Teilnehmer eine Bescheinigung erteilt, aus dem die Art der vermittelten Kenntnisse hervorgeht.

SEMINAR
H0



16./17. Juni 2026
Harthausen

Anmeldeschluss
18. Mai 2026

SEMINAR
K3



14./15. September 2026
Kassel

Anmeldeschluss
14. August 2026

SEMINAR
H3



19./20. Oktober 2026
Harthausen

Anmeldeschluss
18. September 2026



549 €*



2 Tage



**Kassel +
Harthausen**

*Der Seminarpreis versteht sich in Euro pro Person zzgl. MwSt. inkl. Prüfungsgebühr, Imbiss und Getränken ohne Übernachtung.

Wege in IHRE erfolgreiche Zukunft



■ Referent

Erich Hoepfner, Dipl. Betriebswirt, seit 1989 Führungs- und Verkaufserfahrung, Schwerpunkte: Vertrieb, Kommunikation, Coaching, Persönlichkeitsentwicklung, Teamentwicklung, Stressbewältigung

■ Zielgruppe

Geschäftsführende und (zukünftige) Führungskräfte



Part 1
26./27. August 2026

Part 2
23./24. September 2026

Part 3
21./22. Oktober 2026

Anmeldeschluss
16. Juni 2026

■ Seminarreihe

Gestalten Sie den Weg in Ihre erfolgreiche Zukunft mit Zielen und Zielbildern. Entwickeln Sie im Transformationsprozess relevante Vorteile mit entscheidenden Denkprozessen. Die Seminarreihe kann zur Zielerreichung nur als Ganzes belegt werden und umfasst 3 Termine mit je 2 Tagen.



2.970 €*



3x 2 Tage



Kassel

*Der Seminarpreis versteht sich netto pro Person inkl. Imbiss und Getränken - ohne Übernachtung.

■ Seminarinhalt

Part 1 - Erfolg und Kommunikation

Die Psychologie des Erfolges

- Grundlagen der Selbstmotivation
- Analyse der eigenen Gedankenstruktur Selektive Wahrnehmung
- Herausarbeiten / Umgang mit schwierigen Situationen / Widerständen
- Die menschlichen Denkstrukturen
- Konstruktives Denken und Handeln
- Ziele, Zielbilder im Transformationsprozess: Ausarbeitung und To Dos
- Grundlagen der menschlichen Kommunikation
- Verbale / Nonverbale Kommunikation
- Übungen / Anwendungsfelder und praktische Beispiel

■ Seminarinhalt

Part 2 - Wer bin ich und wenn wie viele

Kommunikationsstrategie für mehr Erfolg

- EQ schlägt IQ, Stärkung der emotionalen Kompetenz
- Erkennen von eigenen Stärken und Begrenzungen
- bessere Menschenkenntnis bei Mitarbeitern / Kunden sowie Kenntnis über sich selbst
- Motivation für Veränderungen wirksam gestalten
- Steigerung der Verkaufserfolge durch zielgerichtete strategische Vorgehensweise
- Kundenbindung und Aufbau eines Beziehungsmanagements
- Übungen / Anwendungsfelder und praktische Beispiele

■ Seminarinhalt

Part 3 - Transformation aktiv gestalten

KI Anwendungen im Führungsalltag integrieren

- fundiertes Verständnis für KI und deren strategische Bedeutung
- konkrete Einsatzmöglichkeiten im eigenen Unternehmen erkennen
- Entwicklung eines individuellen Handlungsplans für den Alltag
- Reflexion der Rolle der Geschäftsführung in der digitalen Transformation
- Follow Up möglich

Stark bleiben in stürmischen Zeiten



■ **Referentin**

Heidi Hardeweg, Geschäftsführung Hardeweg Raumdesign, Zertifizierte Systemische Beraterin und Coach nach DGfC, Resilienz-Trainerin

■ **Zielgruppe**

Geschäftsführende und (zukünftige) Führungskräfte

■ **Seminarinhalt**

Resilienz und Achtsamkeit für Unternehmer/-innen
Ein Impuls-Tag für mehr mentale Stärke, Klarheit und Selbst-Führung im Geschäftsalltag.

- Was bedeutet Resilienz im unternehmerischen Alltag?
- Resilienzfaktoren – wie sie wirken und wie wir sie stärken können
- Eigene Stressmuster erkennen und unterbrechen
- Wie können wir besser mit Ärger und Zwickmühlen umgehen?
- Aus welchen Ressourcen kann ich schöpfen?
- Kurz-Impulse zur Selbstführung in hektischen Phasen
- Alltagsnahe Achtsamkeits- und Reflexionsmethoden
- Wissen über Emotionen und Aneignen von Regulierungsmethoden



299 €*



1 Tag



Kassel +
Harthausen

*Der Seminarpreis versteht sich netto pro Person inkl. Imbiss und Getränken - ohne Übernachtung.

Bauprojekte erfolgreich steuern



■ **Referent**

Udo Herrmann, Schreinermeister und Geschäftsführer eines Handwerksunternehmens, Trainer für Führungskräfte, Vorstand einer Handwerkskooperation, die ganzheitliche Konzepte entwickelt.

■ **Zielgruppe**

Geschäftsführende, Bau- und Projektleitende

■ **Seminarinhalt**

Ihr Weg zum Projekterfolg

Im Fokus stehen das Erkennen und Nutzen von Einsparpotenzialen, die Stärkung der Zusammenarbeit im Projektteam sowie die Fähigkeit auch in herausfordernden Situationen handlungsfähig zu bleiben. Dieses Seminar vermittelt praxisnah, wie Bauprojekte von der Planung bis zum Abschluss strukturiert gesteuert werden.

- Projektarten verstehen und einordnen
- Bauprojekte gezielt planen und steuern
- Zeit, Kosten und Qualität im Griff behalten
- Kommunikation mit Auftraggebern
- Vom Facharbeiter zur Projektverantwortung – Rollenwechsel gestalten
- Verantwortung als Projektleitung übernehmen
- Teams auf der Baustelle führen und motivieren
- Herausforderungen frühzeitig erkennen und lösen
- Projektabschluss professionell gestalten



399 €*



1 Tag



Harthausen +
Kassel

*Der Seminarpreis versteht sich netto pro Person inkl. Imbiss und Getränken - ohne Übernachtung.

SEMINAR
K2


8. September 2026
Kassel

Anmeldeschluss
27. Juli 2026

SEMINAR
H4


4. November 2026
Harthausen

Anmeldeschluss
22. September 2026

SEMINAR
H1


22. September 2026
Harthausen

Anmeldeschluss
10. August 2026

SEMINAR
K4


13. Oktober 2026
Kassel

Anmeldeschluss
31. August 2026

KI im Bau-Alltag



■ Referent

Udo Herrmann, Schreinermeister und Geschäftsführer eines Handwerksunternehmens, Trainer für Führungskräfte, Vorstand einer Handwerkskooperation, die ganzheitliche Konzepte entwickelt.

■ Zielgruppe

Geschäftsführende,
Bau- und Projektleitende



30. September 2026
Harthausen

Anmeldeschluss
18. August 2026



29. Oktober 2026
Kassel

Anmeldeschluss
16. September 2026

■ Seminarinhalt

Mit KI zu mehr Freiraum und Erfolg

In diesem Workshop erfahren Handwerksbetriebe, wie sie Künstliche Intelligenz als persönliche Assistenz auf ihrem Smartphone nutzen können. Der Schwerpunkt liegt darauf, wie Sprachsteuerung die Arbeit erleichtert und wie KI Telefonate dokumentiert.

- Einführung in die künstliche Intelligenz
- Risiken, Möglichkeiten, und Anwendungsgebiete
- Sinnvoller Einsatz von KI für Raumausstatter - praxistaugliche Tools
- So funktioniert die Sprachsteuerung
- Ungestört und immer erreichbar - so unterstützt KI bei Telefonaten
- Baustellen dokumentieren und Schriftstücke erstellen
- Bautagebuch, Zusatzleistungen, Bedenkenanmeldung, Arbeitsvorbereitung, Zeitmanagement und Kommunikation - so sparst du Zeit
- Erklärvideos mit Avataren für wiederkehrende Aufgaben sinnvoll einsetzen
- Konflikte und anspruchsvolle Situationen trainieren und souverän meistern



399 €*



1 Tag



Harthausen + Kassel

*Der Seminarpreis versteht sich netto pro Person inkl. Imbiss und Getränken - ohne Übernachtung.

Zertifikatslehrgang Nachhaltigkeit



■ Referent

Durchgeführt in Kooperation mit dem TFI Aachen (Institut für Boden- und Raumsysteme), Institut für Forschung, Prüfung, Zertifizierung, Qualifizierung und Produktion in Europa für Bauprodukte im Raum, mit Schwerpunkt Innenraum

■ Zielgruppe

Geschäftsführende,
Führungskräfte, Beratende
und Verkaufende



5. November 2026
10 - 12:30 Uhr

12. November 2026
10 - 12:30 Uhr

26. November 2026
10 - 12:30 Uhr

1. Dezember 2026
10 - 11 Uhr

Anmeldeschluss
15. Oktober 2026

■ Seminarinhalt

Online-Seminar

Nachhaltigkeit ist längst kein Trendthema mehr, sondern ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Verbraucher und Kunden informieren sich heute eigenständig, vergleichen, hinterfragen und erwarten fundierte, kompetente Antworten. In unserem Seminar stärken Sie Ihre Fachkompetenz, um sich „nachhaltig“ vom Wettbewerb abzuheben.

- Grundlagen der Nachhaltigkeit
- Rechtliche Rahmenbedingungen und Labels für sicheres Wissen über aktuelle Anforderungen und gesetzliche Grundlagen
- Verständnis für die Bedeutung von Produkt- und Systemlabels für Argumentationsstärke im Kundengespräch

Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten Sie ein Zertifikat mit Prüfungsergebnissen des TFI.



699 €*



1 Tag



online

*Der Seminarpreis versteht sich netto pro Person inkl. Prüfungsgebühr. €

6 Schritte zum erfolgreichen Verkaufsabschluss



■ Referent

Ralf Koschinski, Dipl.-Kfm., zertifizierter Trainer für Vertrieb und Führung mit Expertise aus der Fußboden-, Bauchemie- und Sonnenschutzbranche

■ Zielgruppe

Geschäftsführende,
Bau- und Projektleitende



5. November 2026
Harthausen

Anmeldeschluss
7. Oktober 2026



19. November 2026
Kassel

Anmeldeschluss
21. Oktober 2026

■ Seminarinhalt

Verkaufstraining für Ihren Vertriebserfolg

Um gute, wertvolle Aufträge zu holen reicht es längst nicht mehr, dem Kunden die nachgefragte Ware zu zeigen, warentechnische Fragen zu beantworten und ggf. Rabatt zu geben. Ganz im Gegenteil, es kommt auf die Qualität des gesamten Vertriebsprozesses an, um höhere Gewinne zu erzielen. Wenn Sie und ihr Team die 6 Stufen bis zum Abschluss sicher meistern, werden Sie Ihren Verkaufsertrag deutlich messbar steigern. Außerdem gewinnen Ihre Mitarbeiter mehr Selbstsicherheit im Beratungs- und Verkaufsprozess und gehen somit gestärkt und motiviert in ein Kundengespräch. Im eintägigen Aktiv-Präsenz-Training mit Beispielen aus der Praxis gewinnen Sie neue Perspektiven und erhalten sofort einsetzbare Werkzeuge an die Hand.



399 €*



1 Tag



**Harthausen +
Kassel**

*Der Seminarpreis versteht sich netto pro Person inkl. Imbiss und Getränken - ohne Übernachtung.

■ Seminarinhalt

- 6-Stufen-Fahrplan zum erfolgreichen Verkaufsabschluss
- Sog-Effekt-Methode für loyale Kundenbeziehungen
- Analyse-Methode um hinter die Stirn des Kunden zu blicken
- Ratiomotion®-Methode für sichere Überzeugung des Kunden
- Einwandbehandlung-Methode für „zu teuer“ und Verhandlung
- Abschluss-Methode zum brillanten Ergebnis und Verkaufspreis

Aktiv-Präsenz-Training:

- Wissenvermittlung, Training, Rollenübungen, Reflexion
- Praxisaustausch, Checklisten, Seminarunterlagen
- Workshop mit Produkt- und Praxisbezug

Ihr Nutzen:

- Kundenberatungen wirtschaftlicher zum Verkaufsziel führen
- Verhandlungen sicherer führen ohne schmerzhaften Ertragsverlust
- Dem Internet- und Smart Shopping wirkungsvoll begegnen
- Zeitgemäße Verkaufstechniken zur Zukunftssicherung
- Kompetenzentwicklung und berufliche Förderung
- Wissensvorsprung im harten Wettbewerbsumfeld der Branche
- Motivation und Fachaustausch für die Teilnehmer im Seminar
- Teilnehmerunterlagen, Coachingbrief, Abschlusszertifikat



■ Zielgruppe

Techniker, Meister oder Gesellen/Facharbeiter mit einschlägiger Ausbildung in der Fußbodentechnik (m/w/d)



15.-19. Januar 2027
+
22./23. Januar 2027

Anmeldeschluss
4. Dezember 2026

■ Referenten

Martin Mohren, Fachanwalt für Baurecht

Ronald Schenk, Raumausstatter- und Parkettlegermeister, Sachverständiger und Mediator im Handwerk

Maggie Thies, Trainerin für Personalmanagement und Kommunikation

■ Seminarinhalt

Mit TÜV-Rheinland geprüfter Qualifikation

Zeigen Sie Kunden und potenziellen Neukunden Fachkompetenz durch eine TÜV-zertifizierte Fortbildung. Die Teilnehmer sollen befähigt werden, anfallende Arbeiten in der Fußbodentechnik zu erkennen, zu analysieren und angemessene Vorgehensweisen zu finden. Sie erhalten außerdem einen Überblick über die Rechtsgrundlagen und trainieren ihre soziale Kompetenz im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern. Nach Besuch des Seminars haben die Teilnehmer die Möglichkeit, eine schriftliche Zertifizierungsprüfung zum Bauleiter Fußbodentechnik (TÜV) abzulegen. Zudem haben Sie die Möglichkeit, das TÜVdotCOM-Signet zu den unter www.tuv.com/perscert dargestellten Bedingungen für Ihre Außendarstellung online wie offline vollumfänglich zu nutzen.



2.590 €*



7 Tage



Harthausen

* Der Seminarpreis versteht sich netto pro Person inkl. Prüfungsgebühr, Imbiss und Getränken - ohne Übernachtung.

■ Seminarinhalt

Der Bauleiter Fußbodentechnik sorgt als Führungskraft auf der Baustelle für die termingerechte und wirtschaftliche Ausführung aller Arbeiten. Von ihm wird gewerkübergreifendes Fachwissen erwartet, rechtsicheres Handeln und eine hohe soziale Kompetenz.

Das siebentägige Seminar vermittelt den Teilnehmern in drei Modulen die nötigen Grundlagen:

1. Modul – Rechtsgrundlagen (2 Tage):

Worin bestehen die Unterschiede zwischen VOB/B- und BGB-Werkverträgen? Wie verhalte ich mich bei strittigen Mängeln? Wofür hafte ich als Bauleiter? Das sind nur einige der Fragen, mit denen sich das zweitägige Rechtsmodul befasst. Auf dem Programm stehen die Themen Vertragsgrundlagen, Ausführung, Nachtragsmanagement, Abnahme sowie weitere Pflichten des Bauleiters.

2. Modul – Baubetrieb und Fußbodentechnik (3 Tage):

Arbeitssicherheit, Baubetrieb, Fußbodentechnik und Fehlererkennung lauten die Schwerpunkte des technischen Teils. Er umfasst Themen von Angebotskalkulation über Materialkunde bis zum Umgang mit möglichen Schäden.

3. Modul – Umgang mit Menschen

(2 Tage + Prüfungstag):

Erfolgreiche Verhandlungen, Mitarbeiterführung und konstruktive Konfliktbewältigung – im dritten Teil vermittelt das Seminar die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation.

Voraussetzung zur Prüfungsteilnahme:

- Anerkannter Abschluss als Techniker oder Meister aus dem Bereich Fußbodentechnik bzw. in einem bodennahen Innenausbauwerk
oder
- erfolgreicher Abschluss in einem anerkannten Ausbildungsberuf aus dem Bereich der Fußbodentechnik bzw. in einem bodennahen Innenausbauwerk mit einer anschließenden einschlägigen Berufserfahrung von mindestens 3 Jahren
oder
- eine sonstige abgeschlossene Ausbildung und fundierte Berufserfahrung in der Fußbodentechnik bzw. in einem bodennahen Innenausbauwerk von mindestens 5 Jahren

ONLINE
w1

Online-Seminar-Reihe



jeweils
1. Dienstag/Monat
10 - 11:30 Uhr



1,5 h



online



39 €/Webinar

199 €/Paket*

■ Seminarinhalt

Online-Seminar-Reihe

Flexibel und ortsunabhängig vermitteln unsere Referenten in 90-minütigen Online-Seminaren Wissen zu aktuellen Themen. aus den Bereichen Unternehmensführung, Recht und Anwendungstechnik. Die letzte halbe Stunde wird jeweils als offene Gesprächsrunde genutzt. Sie können einzelne Seminare besuchen oder die ganze Reihe zum Vorteilspreis buchen.

* Paket für 6 Termine bei Buchung bis zum ersten Termin. Der Seminarpreis versteht sich netto pro Person.

ONLINE
7w1

Asbest 2026



■ Referent

Martin Kuschel, Rechtsanwalt mit Schwerpunkten Baurecht, Bauproduktenrecht, Architektenrecht



7. Juli 2026
10 - 11:30 Uhr

Anmeldeschluss
23. Juni 2026

■ Zielgruppe

Geschäftsführende,
Bau- und Projektleitende



39 €



online

■ Seminarinhalt

Was Betriebe jetzt wissen müssen

Seit dem 20. Dezember 2025 gelten wesentliche Änderungen der Gefahrstoffverordnung – mit direkten Auswirkungen auf Bau-, Ausbau- und Raumausstatterbetriebe, auch bei kleinsten Eingriffen in die Bausubstanz. Die zentrale Frage ist: Was gilt eigentlich schon bei einfachen Montagearbeiten, wie das Bohren eines Lochs oder beim Entfernen von alten Bodenbelägen oder dem Anschleifen von Klebstoffresten.

ONLINE
8w1



4. August 2026
10 - 11:30 Uhr

Anmeldeschluss
21. Juli 2026

ONLINE
9w1



1. September 2026
10 - 11:30 Uhr

Anmeldeschluss
18. August 2026

Betriebsberatung im Handwerk

■ Referenten

Dieter Perk, Dipl. Kaufmann und Inhaber der Perk Unternehmensberatung BDU, Top Consultant Betriebswirtschaft

Michael Bergfeld, Koordinator infa-Seminare, Unternehmensberater, Spezialist für Mediation, Coaching

■ Zielgruppe

Geschäftsführende und
Führungskräfte



39 €



online

■ Seminarinhalt

Ein externer Blick deckt oft ungenutzte Potenziale auf. Viele Handwerksbetriebe scheuen sich davor, eine Betriebsberatung für ihr Unternehmen zu beauftragen. Besonders bei strategischer Neuausrichtung, Unternehmensübergabe, einer internen Neuorganisation, Unternehmenswachstum oder auch -krise liefert eine branchenspezifische Beratung messbare Mehrwerte – und ist zusätzlich staatlich förderfähig. Im Webinar zeigt das Team Bergfeld & Perk konkret, wie Betriebe von Beratung und Fördermitteln profitieren können.

Alles was Recht ist

■ Referentin

Dr. Caroline Hevert, Fachanwältin für Informationstechnologierecht (IT-Recht) mit Schwerpunkten Arbeitsrecht, Internetrecht, Strafrecht, Wettbewerbsrecht

■ Zielgruppe

Geschäftsführende und
Führungskräfte



39 €



online

■ Seminarinhalt

Fragestunde mit Frau Dr. Caroline Hevert

Frau Dr. Caroline Hevert steht für Fragen aus den Rechtsgebieten Arbeits-, Urheber- und Abmahnungsrecht Rede und Antwort. Gerne können Sie auch vorab Fragen schriftlich einreichen an info@infa-branchendienst.de. Diese werden dann auf Wunsch anonymisiert und im Webinar beantwortet.

ONLINE
10w1



Unternehmensnachfolge und -übernahme

■ Referent

Dieter Perk, Dipl. Kaufmann und Inhaber der Perk Unternehmensberatung BDU, Top Consultant Betriebswirtschaft



6. Oktober 2026
10 - 11:30 Uhr

Anmeldeschluss
22. Sept. 2026

■ Zielgruppe

Geschäftsführende und zukünftige Geschäftsführende



39 €



online

■ Seminarinhalt

Faktoren für erfolgreiche Nachfolgen

Unternehmensnachfolge und Unternehmensübernahme sind zwei Seiten derselben Medaille – strategisch, rechtlich und menschlich eng miteinander verknüpft. Immer mehr Handwerksbetriebe stehen vor der Frage, wie ein Generationswechsel strukturiert und wirtschaftlich tragfähig umgesetzt werden kann. Entscheidend sind klare Zielbilder, belastbare Zahlen und ein sauber geplanter Übergabeprozess. In unserem Webinar analysieren wir typische Ursachen für gescheiterte Nachfolgen und zeigen praxiserprobte Erfolgsfaktoren. Ziel ist eine Nachfolge, die Betrieb, Familie und Vermögen langfristig stabilisiert und sichert.

ONLINE
12w1



Beratungshaftung

■ Referent

Martin Kuschel, Rechtsanwalt mit Schwerpunkten Baurecht, Bauproduktenrecht, Architektenrecht



1. Dezember 2026
10 - 11:30 Uhr

Anmeldeschluss
17. Nov. 2026

■ Zielgruppe

Geschäftsführende, Bau- und Projektleitende



39 €



online

■ Seminarinhalt

Richtig beraten - sicher handeln

Ob Untergrundprüfung, Produktempfehlung oder Verlegeempfehlung – Kunden verlassen sich auf Ihr Fachwissen. Doch was passiert, wenn etwas schiefgeht? Dieses kompakte Webinar zeigt, wie Beratungshaftung in der Praxis funktioniert, wann Sie selbst haften – und wie Sie sich gegenüber Herstellern und Anwendungstechnik absichern.

ONLINE
11w1



Aus der Praxis für die Praxis

■ Referent

Ronald Schenk, Raumausstatter- und Parkettlegermeister, Sachverständiger und Mediator im Handwerk



3. November 2026
10 - 11:30 Uhr

Anmeldeschluss
20. Oktober 2026

■ Zielgruppe

Bauleitende, Planende, Bodenlegende



39 €



online

■ Seminarinhalt

Fußbodentechnik

Aktuelle Themen zu Technik aus der Praxis für die Praxis, mit der Bewertung aktueller Schadensfälle aus Fehlern lernen, heißt handwerkliche Probleme zu erkennen, vermeiden und Schaden für das Unternehmen abwenden.

Fernlehrgang

■ Zielgruppe

Angestellte im Verkauf,
Quereinsteiger und Auszubildende



■ Seminarinhalt

Warenkunde Bodenbeläge

Mit dem FHR-Fernlehrgang erhalten Sie in breit gefächertes Branchenwissen über Bodenbeläge, das verständlich aufbereitet und direkt anwendbar ist. Der Fernlehrgang besteht aus insgesamt 6 Teilen mit didaktischem Teil (Fragebogen). Im Mittelpunkt stehen Themen wie Produktwissen für Bodenbeläge, Verarbeitungstechnik, rechtliche Aspekte, Tipps für das Verkaufsgespräch.

- Warenkunde
- Symbole und Bedeutung
- Basiswissen Estrich und Klebstoffe
- Treppe
- Farbwirkung
- Rechtliche Aspekte
- Kundentypen

Ablauf

Der 6-teilige Fernlehrgang wird Ihnen per Post zugeschickt. Es liegt jeweils ein Fragebogen bei, der nach dem Durcharbeiten des Unterrichtsstoffes ausgefüllt per Post oder per E-Mail zurückgeschickt werden kann. Nach der erfolgreichen Teilnahme erhält jeder Teilnehmer am Ende des Fernlehrgangs auf Wunsch ein Zertifikat.



69 €*

Korrektur inkl.
Zertifikat 35 €

*Der Seminarpreis versteht sich netto pro Person

Jahresübersicht 2026

Juni

S	M	D	M	D	F	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Juli

S	M	D	M	D	F	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

August

S	M	D	M	D	F	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

September

S	M	D	M	D	F	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

Oktober

S	M	D	M	D	F	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

November

S	M	D	M	D	F	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Dezember

S	M	D	M	D	F	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Februar 2027

S	M	D	M	D	F	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28						

Harthausen

- Stark bleiben in stürmischen Zeiten
- Kleiner Asbestschein
- Bauprojekte erfolgreich steuern
- KI im Bau-Alltag
- 6 Schritte zum erfolgreichen Verkaufsabschluss
- Bauleiter Fußbodentechnik

Kassel

- Wege in IHRE erfolgreiche Zukunft
- Stark bleiben in stürmischen Zeiten
- Kleiner Asbestschein
- Bauprojekte erfolgreich steuern
- KI im Bau-Alltag
- 6 Schritte zum erfolgreichen Verkaufsabschluss

Online

- ◆ Zertifikatslehrgang Nachhaltigkeit
- ◆ Online-Seminar-Reihe - Kompakt

Informationen und Organisatorisches

■ Anmeldung und Bestätigung

Bitte melden Sie sich per Anmeldeformular oder auf www.infa-seminare.de mit allen erforderlichen Angaben verbindlich an. Sie erhalten zu Ihrer Anmeldung eine Eingangsbestätigung.

Eine Anmeldebestätigung mit weiteren Informationen zum Ablauf bzw. der Link für die Teilnahme an Online-Seminaren geht Ihnen per Mail rechtzeitig vor Seminarbeginn zu. Falls ein Kurs nicht durchgeführt werden kann, werden Sie unterrichtet.

■ Klassische Seminare

Hotel: Gerne nennen wir Ihnen mit der Anmeldebestätigung eine Übernachtungsmöglichkeit am Veranstaltungsort zur Selbstbuchung.

Essen: Sollten Sie eine bestimmte Ernährungsweise befolgen oder unter Unverträglichkeiten leiden, bitten wir Sie uns nach Erhalt der Anmeldebestätigung zu informieren.

■ Online-Seminare

Für die Teilnahme an einem Online-Seminar benötigen Sie einen Computer oder Tablet mit neuester Browserversion (Google Chrome, Mozilla Firefox oder Microsoft Edge) für den Internetzugang. Ebenso müssen die Tonausgabe sowie Mikrofonfunktion sichergestellt sein.

■ Stornobedingungen

Die kostenfreie Stornierung ist bis 2 Wochen nach dem jeweils genannten Anmeldeschluss möglich, danach fallen 80 % der Seminargebühren an. Ein Ersatzteilnehmer kann bei Bedarf benannt werden.

■ Berechnungen

Die angegebenen Preise verstehen sich zzgl. MwSt. pro Person. Die Rechnung erhalten Sie als E-Rechnung per Mail. Bei Vorliegen eines SEPA-Mandats erfolgt die Lastschrift mit Seminarbeginn.

Bei unseren Seminaren legen wir Wert auf qualifizierte Referenten und praxisnahe Vermittlung der Inhalte zu fairen Konditionen. Zur Qualitätssicherung ist es auch erforderlich unsere Dozenten zeitnah und vereinbarungsgemäß für die erbrachte Leistung zu entlohnen. Wir bitten Sie deshalb die Seminargebühr fristgerecht zu bezahlen.

■ Änderungen

Die Inhalte unserer Seminare sind eng auf die Bedürfnisse der Teilnehmer abgestimmt. Alle angegebenen Inhalte sind als Anhaltspunkte zu verstehen und können sich je nach Kurszusammensetzung oder aufgrund aktueller Entwicklungen ändern.

Es gelten die allgemeinen Bedingungen für Veranstaltungen der infa GmbH. Ausführliche Informationen unter www.infa-seminare.de/agb.

■ Datenschutzhinweise nach Art. 13 DSGVO

Wir erheben und verarbeiten personenbezogene Daten gemäß Art. 6 DSGVO zur ordnungsgemäßen Abwicklung unserer Geschäftsvorgänge. Die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) sieht vor, dass wir Sie zum Zeitpunkt der Erhebung der Daten über Art und Umfang der Verarbeitung und zu Ihren Rechten informieren müssen. Diese Informationen stellen wir Ihnen gem. Art. 13 DSGVO gerne zur Verfügung. Bitte beachten Sie die ausführlichen Datenschutzhinweise für Seminarteilnehmende unter www.infa-seminare.de/datenschutz.

■ Veranstaltungsorte

FHR Wissensforum

Am Pfaffensee 4
67376 Harthausen

JOKA Zentrale Bodenbeläge

Stuttgarter Straße 11
34134 Kassel

■ Kontakt

infa-Seminar-Team

Tel.: 06344 – 953351

Mail: info@infa-branchendienst.de

■ Veranstalter

infa GmbH Interieur Service-Fabrik

Am Pfaffensee 4
67376 Harthausen
www.infa-seminare.de

infa Seminare 2026

Anmeldung

per Mail an **info@infa-branchendienst.de**



Hiermit erfolgt die verbindliche Anmeldung zu folgendem Seminar

Seminar-Nummer:	
-----------------	--

Teilnehmer (m/w/d)

Anrede, Vor- und Nachname	E-Mail-Adresse

Mitteilung

--

Absender

Firmierung	
Straße, Hausnummer	
PLZ Ort	
Mitgliedsnummer	
Umsatzsteuer-ID (USt-IdNr.)	
E-Mail-Adresse für Rechnung	
Ansprechpartner bei Rückfragen	

Teilnahme und Widerrufsbedingungen:

Wir erheben Daten gemäß Art. 6 DSGVO zur ordnungsgemäßen Abwicklung unserer Geschäftsvorgänge. Ausführliche Informationen nach Art. 13 DSGVO unter www.infa-seminare.de/datenschutz.

Die Anmeldung ist verbindlich. Es gelten die allgemeinen Bedingungen für Veranstaltungen der infa GmbH. Ausführliche Informationen unter www.infa-seminare.de/agb.

Ort, Datum

Unterschrift

Stand: März 2026