

Seminar  
Überblick

# Design im Handwerk

## Basis Seminare

### **Quick Check Design**

Ihr Unternehmen aus Sicht des Kunden

### **Designwerkzeuge für das Handwerk**

Der erste Eindruck zählt

## Aufbau Seminare

### **Kundenstile und Wohnwelten**

Stilsicher planen und beraten

### **Kompetent Beraten**

Mit Design begeistern

### **Ganzheitliche Badplanung**

Trends in Architektur, Wohnen, Technik und Komfort

### **Die eigene Ausstellung**

Kunden brauchen Erlebnisräume

### **Wohntrends**

Purismus trifft Natur

# Allgemeines

**„Hässlichkeit verkauft sich schlecht.“** 1953 Raymond Loewy


Ob Briefpapier, Werbung, die Beschriftung Ihres Autos, die Gestaltung Ihrer Ausstellung oder die Qualität Ihrer Planungsunterlagen: mit dem richtigen Design sind Sie Ihrer Konkurrenz immer einen Schritt voraus.

## Die Referentin

Uta Kurz studierte Industrie Design und kennt die komplexen Anforderungen des Endkunden. Für Handel und Handwerk gestaltet sie sinnliche Erlebniswelten für Verkaufsräume und leitet praxisorientierte Seminare über Trend und Design. Als Geschäftsführerin von Kurz Kurz Design gewann Sie internationale Designpreise. Regelmäßig informiert sie über aktuelle Designtrends.

## Die Teilnehmer

Die Seminare richten sich an Handwerker und Planer, die sich mit Design einen Wettbewerbsvorteil verschaffen wollen. Grundlagen von Marketing, Trend und Gestaltung werden praxisorientiert vermittelt und im Workshop erlebbar.



Basis  
Seminar 1

# Quick Check Design

## **Blickwechsel: Die Sicht des Kunden**

Das Seminar bietet theoretische Bausteine zur Analyse der aktuellen Unternehmensstruktur und praxisorientierte Handlungsempfehlungen. Im Vergleich von Ist-Situation und Zieldefinition werden konkrete Designvorgaben erarbeitet.

## **Seminarinhalte**

.Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Wie wirkt Ihr Unternehmen auf Ihre Kunden?

.Treffpunkt Kunde: Wo, wann und wie kommt es zum Kontakt ?

.Kompetenz ausstrahlen: vermittelt Ihr Unternehmen Werte ?

.Wie tickt Ihr Kunde? Definition der Zielgruppe.

.Über Geschmack lässt sich nicht streiten. Was Sie über die Stilvorlieben Ihrer Kunden wissen sollten.

.Klappern gehört zum Handwerk. Machen Sie sich unvergleichbar.

.Designwerkzeuge nutzen: Briefpapier, Ausstellung, Werbung

# Designwerkzeuge für das Handwerk

## Basis Seminar 2

### Der erste Eindruck zählt

Das Seminar informiert praxisorientiert über Chancen und Fakten mit Design im Handwerk. Egal ob wir ein Auto kaufen oder unser Heim umgestalten. Wir erwarten Design auf höchstem Niveau.

### Seminarinhalte

.Der erste Eindruck zählt. Die einladende Ausstellung, gutes Design und informative Planungsunterlagen garantieren im Kopf des Kunden den reibungslosen Ablauf vor Ort.


.Design im Handwerk hat eigene Regeln. Klassische Marketing-Maßnahmen sprengen oft das Budget. Gefragt sind pragmatische Lösungen mit intelligenter Kundenansprache.

.Kleiner Aufwand, große Wirkung. Kostensparende Methoden der Kundenansprache, individuelle Schwerpunkte setzen.

.Kompetente Kundenberatung: gezielte Auswahl, fachliche Information und emotionaler Mehrwert mit Design.

.Designwerkzeuge: Briefpapier, Ausstellung, Werbung...

.Vertrauensbonus nutzen: der persönliche Draht zum Kunden.



Aufbau  
Seminar 1

# Kundenstile und Wohnwelten

## Stilsicher planen und beraten

Das Seminar bietet theoretische und praxisorientierte Bausteine für das Erkennen und Umsetzen von Kundenstilen. Denn obwohl Geschmäcker sehr verschieden sind, lassen sich 3 Kundenstile herausfiltern, die maßgeblich die Gestaltung der persönlichen Lebenswelt prägen.

## Seminarinhalte

.Drei Kundenstile zeigen Vorlieben für Farbe, Material, Form und Design: Purismus, Natur, Glamour im Vergleich.

.Das richtige „Wohngefühl“. Wie sich individuelle Werte, Formen und Farben im Design ausdrücken.

.Neue Technik für Lebensqualität. Material, Licht, Farbe, Klang.

.Begeistern mit Design: Wohnberatung bietet Mehrwert für Ihre Kunden.

.Internationale Trends aus Lifestyle, Wohnen und Bad. Erhöhen Sie Ihre Beratungskompetenz.

.Kundenorientierte Beratung mit Collagen, Materialmustern und Produkten.

# Kompetent Beraten

## Aufbau Seminar 2

### **Mit Design begeistern**

Das Seminar bietet theoretische und praktische Bausteine. Ziel ist es, Kunden mit guter Gestaltung effizient zu beraten. Am Ende des Tages präsentieren die Teilnehmer individuelle, prägnante Planungsunterlagen für das Beratungsgespräch.

### **Seminarinhalte**

.Beratungsunterlagen, die begeistern.


.Referenzen sprechen lassen. Begeistern Sie Ihre Kunden mit Projekten, die Ihnen besonders leicht gefallen sind. Oft sind es gerade die, bei denen Ihre Kunden sehr zufrieden waren.

.Angebot transparent machen: Alle Leistungen auf einen Blick.

.Individuelle Präsentationswerkzeuge erstellen. Grundregeln für Referenzprojekte und Materialcollagen und Mustertische.

.Verkaufen aus dem Katalog: Raumkonzepte mit Katalogmaterial, Farb- und Materialmustern entwickeln.

.Das eigene Gestaltungsspektrum. Die eigene Stilwelt erlebbar machen ... denn Beraten soll ja Spaß machen



Aufbau  
Seminar 3

# Ganzheitliche Badplanung

## Trends in Architektur, Wohnen, Technik und Komfort

Das Seminar bietet theoretische und praktische Bausteine. Ziel ist die Verbindung von barrierefreier Planung, emotionalen Wohnkonzepten, Design und Lebensqualität .

## Seminarinhalte

.Innovative Raumkonzepte. Barrierefreie Bäder sind wahre Raumwunder. Hintergründe und Normen.

.Generation 50+. Heiß umworben und zahlungskräftig. Menschen, Lebenswelten und Anforderungen.

.Insider Tipps: barrierefreie Planung mit emotionaler Qualität.

.komfortable Technologie: Funktion versus Emotion? Wie sich das Technische und das Schöne wunderbar ergänzen.

.Intelligenter Stauraum: Innovative Einbaulösungen oder modulare Badmöbel?

.Ins richtige Licht gesetzt: Emotionales Licht und funktionale Beleuchtung sinnvoll einsetzen.

.Wohntrends im Bad. Materialien zum sehen, hören, riechen und fühlen.

# Die eigene Ausstellung

## **Kunden brauchen Erlebnisräume**

Die Ausstellung ist die Visitenkarte des Handwerkers. Das Seminar bietet theoretische und praktische Bausteine. Ziel ist es, am Ende des Tages mit klaren Vorstellungen und Handlungsanweisungen für die Gestaltung der eigenen Ausstellung nach Hause zu gehen.

## **Seminarinhalte**

.Klein aber oho! Wie Betriebe mit emotionaler Gestaltung punkten und effizient beraten.

.Grundregeln für die professionelle Ausstellungs-Gestaltung.

.Ich sehe den Wald vor Bäumen nicht: Gezielte Produktauswahl erleichtert dem Kunden den Überblick.

.Gekonnte Raumaufteilung: Empfang, Beratung, Planung, Lager: alles am richtigen Ort.

.Persönliches: so machen Sie sich unverwechselbar.

.Dekoration: Raum für kreative Akzente.

.Fachliche Kompetenz erleben: Ordnung, Struktur und Transparenz setzt handwerkliche Qualität gekonnt in Szene.



# Wohn-Trends

## **Purismus trifft Natur**

Neue Materialien, mobile Lebenskonzepte und internationale Einflüsse verändern die Wohnwelt. Das Seminar bietet theoretische und praktische Bausteine.

## **Seminarinhalte**

- .Einblicke in internationale Messeneuheiten und Trends.
- .Wie sich Geschmack verändert. Neue Wohnwelten entstehen.
- .Sinnliche Materialkombinationen erobern das Wohnen.
- .Wohnräume öffnen sich. Neue Anforderungen an Einrichtung.
- .Harmonische Materialkombinationen. Die neuen Farben und Oberflächen setzen auf Haptik.
- .Lebensspuren: Gebrauch, gelebt und gealtert. Produkte erzählen individuelle Geschichten.
- .Der neue Luxus: Camping versus High Tech
- .Räume sind das Spiegelbild der Seele. Die richtigen Farben, Formen und Oberflächen für das individuelle Wohlfühl.

Aufbau  
Seminar 5



# Anmeldung

## Kontakt

Uta Kurz  
Diplom Designerin  
Merianweg 15  
40724 Hilden  
Telefon: 02103-897727  
[mail@uta-kurz.de](mailto:mail@uta-kurz.de)  
[www.uta-kurz.de](http://www.uta-kurz.de)

## Verbände

VDID, Verband deutscher Industrie Designer  
HCNG, Health & Care Network Group  
DVPJ, Deutscher Verband der Pressejournalisten

## Service

Design  
Inhouse Seminare  
Einzel Coaching