



BILDUNG ERLEBEN

BAUERFEIND-AKADEMIE

KOMPETENT. ZIELORIENTIERT.

ERFOLGREICH.

Trainings-Programm 2025

- + E-Learning
- + Präsenz
- + Online-Training
- + Inhouse-Training

SCHULUNGSFINDER
IN WENIGEN MINUTEN ZUM
PASSENDEN TRAINING

NEU

→ [experts.bauerfeind.com/b2b/
produktfinder_akademie_schulungen](https://experts.bauerfeind.com/b2b/produktfinder_akademie_schulungen)



INHALT

BAUERFEIND-AKADEMIE

- 04 Globaler Marketingplan 2025
- 06 Die Akademie stellt sich vor
- 07 Ihre Ansprechpartner
- 08 Trainer der Bauerfeind-Akademie
- 10 Externe Trainer
- 12 Trainingsbausteine
- 14 Trainingsprogramm
- 16 Trainingsstandorte
- 17 Zertifizierung

EINSTEIGER

- 20 Basistraining Bandagen
- 21 Basistraining Phlebologie
- 22 Basistraining Lymphologie
- 23 Basistraining Einlagen
- 24 Azubi Camp
- 25 Sanitätshausverkäufer / in für Quereinsteiger und Berufseinsteiger / innen
- 26 Grundlagentraining Neueinsteiger Sanitätshaus



FORTGESCHRITTENE

- 30 Refreshtraining Lymphologie
- 31 Basistraining Rückenbandagen und -Orthesen
- 32 Training – Die Knietherapie mit Bauerfeind
- 33 Workshop digitale Einlagenversorgung mit BODYTRONIC® ID:CAM
- 34 Orthopädie meets Lymphologie
- 35 Erfolgreicher Verkauf von Hilfsmitteln

PROFIS

- 38 Expertentraining Lymphologie
- 39 Sportorthopädietechnik-Training
- 40 Aufbautraining Sportorthopädietechnik
- 41 Mitarbeiterführung im Gesundheitsfachhandel

INHOUSE-TRAINING

- 44 Medizinisches Wissen und fachliche Kompetenz
- 45 Marketing und Verkauf / Personal und Strategie
- 46 Resilienz & Achtsamkeit – mehr Widerstandskraft gegen Stress
- 47 Aufbautraining Kundentypen erkennen und professionell beraten
- 48 Aufbautraining Zusatzverkauf / Freiverkauf generieren
- 49 Den Arzt auf meine Seite bringen Die Beziehung zum Verordner nachhaltig gestalten
- 50 Umsatzsicherung durch eine starke Kundenbindung
- 51 DISG-Persönlichkeitstraining Erfolgreicher Kommunizieren mit dem DISG-Persönlichkeitsmodell
- 52 Sport-Versorgungskonzepte für Sanitätshäuser Vereine und Sportler versorgen – Netzwerke aufbauen

ONLINE-TRAINING

- 54 Überblick

E-LEARNING

- 56 Überblick

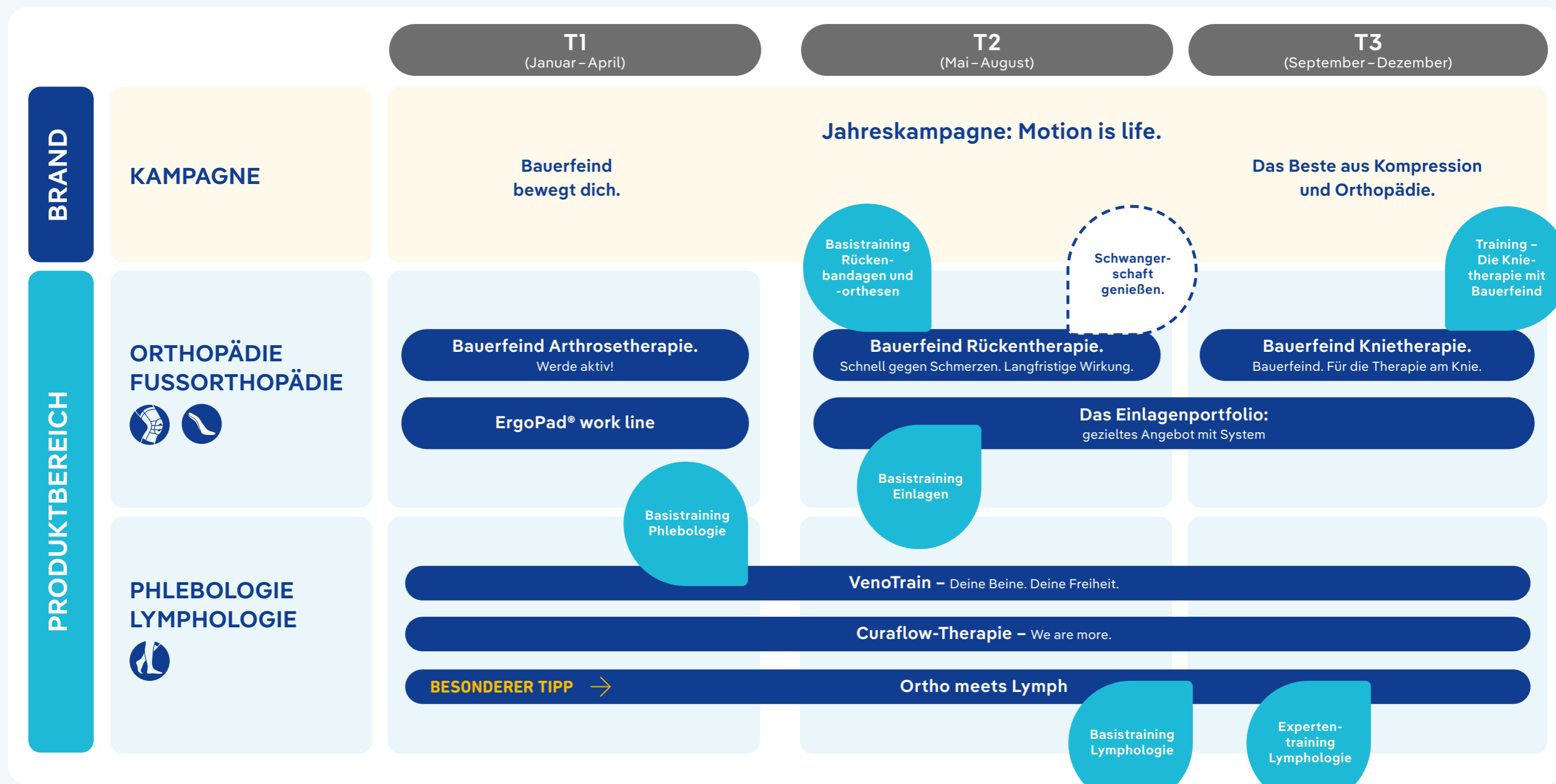
ANMELDUNG

AGB'S

Die Trainings sind als Präsenz- und Online-Training verfügbar. Zur besseren Trainingsvorbereitung bieten wir Ihnen E-Learnings als blended learning an. Gern stellen wir Ihnen nach Ihren Wünschen ein individuelles Inhouse-Training zusammen.


Weitere Informationen finden Sie auf den nachfolgenden Seiten.

GLOBALER MARKETINGPLAN 2025



JEDERZEIT UND ÜBERALL LERNEN – MIT UNSEREN E-LEARNINGS ZU ALLEN FOKUSTHEMEN

→ Jetzt registrieren und sofort mit dem Lernen loslegen!





BILDUNG ERLEBEN

DIE BAUERFEIND-AKADEMIE STELLT SICH VOR

Sie wollen, dass Kunden Ihr Fachgeschäft klar favorisieren und das Know-how Ihres Teams honorieren? Hierbei unterstützen wir Sie gern mit qualifizierten und praxisbezogenen Trainings.

Buchen Sie ein Training Ihrer Wahl aus unserem Trainingsportfolio. Sie haben die Wahl zwischen Präsenz-, Online- und Inhouse-Trainings. Sowohl bei Online- als auch Inhouse-Trainings stehen Ihnen neben individuellen Themenschwerpunk-

ten nahezu alle Themen aus dem Standardportfolio zur Auswahl. Profitieren Sie in allen Bereichen vom Expertenwissen unserer Referenten und werden selbst zu einem Profi. Kleine Gruppen garantieren ein intensives und erfolgsorientiertes Lernen in angenehmer Atmosphäre.

Gern stehen wir Ihnen bei der Planung, Buchung und Organisation Ihrer Trainings kompetent und beratend zur Seite.

→ [BAUERFEIND.DE/AKADEMIE](https://bauerfeind.de/akademie)

WIR SIND GERN FÜR SIE DA!

KOORDINATORINNEN FÜR IHRE TRAININGS:



Doreen Held
Teamleiterin
Akademie Services



Ina Zinke
Akademie Services



Ailine Schmidt
Akademie Services



Simone Dittmann
Akademie Services

Bauerfeind-Akademie

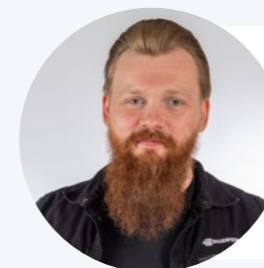
Kontaktdaten:

T +49(0)800 001 05 01

F +49(0)800 001 05 02

E akademie@bauerfeind.com

KOORDINATOR / IN UND SUPPORT FÜR IHRE ONLINE-TRAININGS UND E-LEARNINGS:



Michál Zacharias
Teamleiter
Online-Trainings



Anne Wohlfeld
Support / Koordinator
Online-Trainings



Jasmin Winkler
Support/Koordinator
Online-Trainings

Bauerfeind Online-Akademie

Kontaktdaten:

T +49(0)800 66 11 841

E online-akademie@bauerfeind.com

BILDUNG ERLEBEN

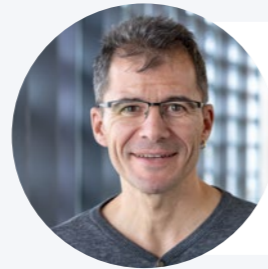
DIE TRAINER DER BAUERFEIND-AKADEMIE

IHRE TRAINER FÜR DEN
FACHBEREICH ORTHOPÄDIE
UND FUSSORTHOPÄDIE



Mattis Hohmann

Teamleiter
Orthopädietechnikmeister,
B.Sc. Orthobionik



Alexander Lehle

Anwendungstechniker,
Orthopädiemeister, Bandagist,
Zusatzausbildung zur
Technischen Sportorthopädie



Holger Dräger

Examinierter Pädagoge
mit langjähriger Vertriebs-
und Trainingserfahrung in
der Orthopädietechnik



Maximilian Hebestreit

Orthopädiemechaniker,
Bandagist, Technische
Sportorthopädie



Marius Wittlich

B. Sc. Orthobionik



Stefan Schlegel

Orthopädietechniker



**Karlotta-Farina
Schlemme**

B. Sc. Orthobionik

→ [BAUERFEIND.DE/AKADEMIE](https://bauerfeind.de/akademie)



IHRE TRAINER/INNEN FÜR DEN
FACHBEREICH PHLEBOLOGIE
UND LYMPHOLOGIE



Nadine Fürup

Gesundheits- / Kranken-
pflegerin, Weiterbildung
zur Wundexpertin (ICW)



Kim Wentzel

Orthopädietechnikerin



Tino Reichardt

Teamleiter,
Lymphtherapeut



Kai Heinemann

Physiotherapeut,
Lymphtherapeut und
Manual-Therapeut



Iris Fuchs

Fachberaterin im Gesund-
heitswesen mit langjähriger
lymphologischer Erfahrung,
Mediatorin



Philipp Matzke

Bachelor of Science (B.Sc.)
Physiotherapie,
Lymphtherapeut in der
Komplexen Physikalischen
Entstauungstherapie (KPE)

BILDUNG ERLEBEN

DIE EXTERNEN TRAINER DER BAUERFEIND-AKADEMIE



UNSERE EXTERNEN PARTNER/INNEN:



Volker Böhning

Semper Avanti

Trainer für Kommunikation
und Verkauf



Riad Kizaoui

Pauly Sales GmbH

Trainer für Verkauf und
Akquise



Mechthild Horstrup

Semper Avanti

Trainerin für Kommunikation,
Beratung und Verkauf



Jürgen Schimmel

Schimmel & Beratung

Trainer für Vertrieb und
Führungskräfte



Thomas König

koenigConsult

Trainer für Kommunikation,
Marketing und Kosten-
rechnung



Michaela Lückenotto

Pauly Sales GmbH

Trainerin für Kommunikation
und Argumentation



Peter Nolte

Facharzt für
Allgemein-Medizin,
Schwerpunkt Lymphologie



Annett Schlegel

bluecoaching

Trainerin für Kommunikation,
Knigge-Expertin



Kerstin Kröniger

KrönigerConsult

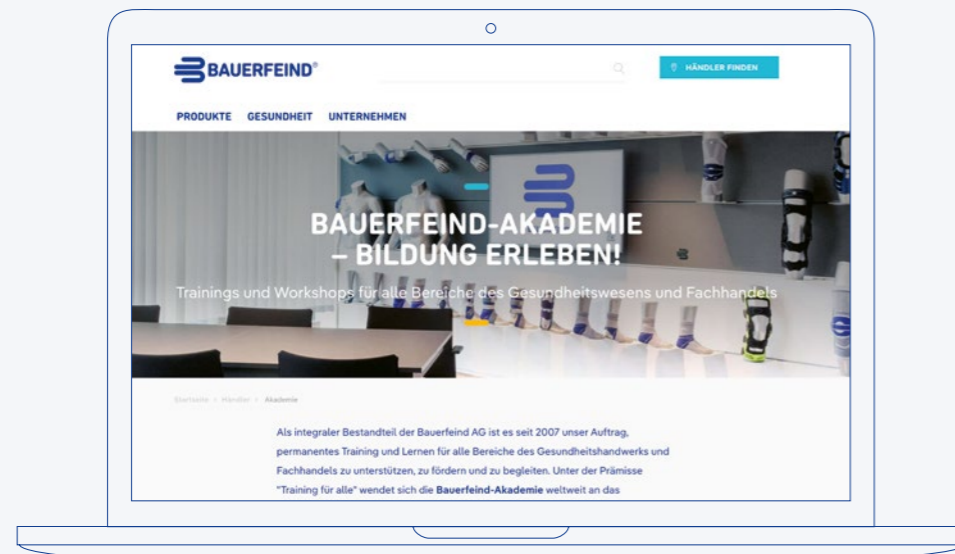
Trainerin für
Unternehmensberatung
und Führungskräfte



Ronny Zirkel

Schimmel & Beratung

Trainer für Unternehmens-
beratung und Führungskräfte



BILDUNG ERLEBEN

WARUM EIN TRAINING BEI DER BAUERFEIND-AKADEMIE?

Unsere Trainings haben einen sehr hohen Praxisbezug. Durch die Fachexpertise der Referenten erhalten Sie wichtiges Know-how und wertvolle Skills für Ihren Berufsalltag.

→ [BAUERFEIND.DE/AKADEMIE](https://bauerfeind.de/akademie)



E-LEARNING

Mit den Bauerfeind E-Learnings bieten wir Ihnen eine zeitlich unabhängige, volldigitale Lernplattform zu verschiedensten Themen. Die Inhalte sind meist in kurzen Modulen verfügbar und können jederzeit abgerufen werden. Tageszeit, Ort und Lerntempo bestimmen Sie individuell.



PRÄSENZ-TRAINING

Präsenz-Trainings zu verschiedensten Themenbereichen gibt es für Einsteiger, Fortgeschrittene und Experten. Sie werden von unseren Bauerfeind-Spezialisten durchgeführt und sind IQZ- und AGOS-zertifiziert.

Alle Termine und Veranstaltungsorte in ganz Deutschland finden Sie auf den nachfolgenden Seiten.



ONLINE-TRAINING

Die Bauerfeind Online-Trainings sind gezielte, effektive, virtuelle Schulungen durch unsere Experten. Die Trainings finden zu festen Terminen statt, so dass Sie wie in einem virtuellen Schulungsraum interaktiv am Training teilnehmen können. Mit den Online-Trainings bieten wir unterschiedlichste Themen aus den Bereichen medizinisches Wissen und / oder Marketing / Personalführung an.

Melden Sie sich an und wählen Sie Ihre gewünschten Themen unter:



→ bauerfeind.de/de/haendler/akademie



→ werbemittelshop.bauerfeind.de/trainings





















DAS TRAININGSPROGRAMM AUF EINEM BLICK

FINDEN SIE DAS RICHTIGE LEVEL FÜR SICH!

Die Einstufung unserer Trainings in verschiedene Kurslevel erleichtert Ihnen die Auswahl. Achten Sie bitte auf die Kennzeichnungen.

→ [BAUERFEIND.DE/AKADEMIE/TRAININGS](https://bauerfeind.de/akademie/trainings)



THEMENBEREICHE	EINSTEIGER	FORTGESCHRITTENE	PROFIS	TRAININGS-BAUSTEINE
ORTHOPÄDIE 	<ul style="list-style-type: none"> Basistraining Bandagen 	<ul style="list-style-type: none"> Basistraining Rückenbandagen und -orthesen Training – Die Knie-therapie mit Bauerfeind 	<ul style="list-style-type: none"> Sportorthopädie-technik-Training Aufbau Sportorthopädie-technik-Training 	  
PHLEBOLOGIE 	<ul style="list-style-type: none"> Basistraining Phlebologie 	<ul style="list-style-type: none"> Onlinetraining »Spezialworkshop Phlebologie« 		
LYMPHOLOGIE 	<ul style="list-style-type: none"> Basistraining Lymphologie 	<ul style="list-style-type: none"> Refreshtraining Lymphologie Orthopädie meets Lymphologie 	<ul style="list-style-type: none"> Expertentraining Lymphologie 	
FUSS-ORTHOPÄDIE 	<ul style="list-style-type: none"> Basistraining Einlagen 	<ul style="list-style-type: none"> Workshop digitale Einlagenversorgung mit BODYTRONIC® ID:CAM 		
MEDIZINISCH ÜBERGREIFEND 	<ul style="list-style-type: none"> Azubi-Camp Sanitätshausfachverkäufer /in für Quer- und Berufseinsteiger/innen Grundlagentraining Neueinsteiger Sanitätshaus 	<ul style="list-style-type: none"> Orthopädie meets Lymphologie 	<ul style="list-style-type: none"> Sportorthopädie-technik-Training Aufbau Sportorthopädie-technik 	
VERKAUF UND PERSONAL 		<ul style="list-style-type: none"> Erfolgreicher Verkauf von Hilfsmitteln 	<ul style="list-style-type: none"> Mitarbeiterführung im Gesundheitsfachhandel 	
ONLINE TRAINING  	Monatliche Standardtrainings, die umfassendes Wissen geschäftsübergreifend und praxisnah vermitteln – vom Einsteiger bis zum Fortgeschrittenen, z.B. indikationsgerechte Versorgung, Anatomie, Pathologie oder Aufbautraining Phlebologie			
E-LEARNING  	<ul style="list-style-type: none"> zeitlich unabhängige, volldigitale Lernplattform zu verschiedensten Themen Inhalte sind in kurzen Modulen verfügbar und können jederzeit abgerufen werden 			
INHOUSE-TRAINING  	<ul style="list-style-type: none"> Alle Themen (Präsenz- und Online-Angebote) sind individuell kombinier- und buchbar (außer Quereinsteiger und Sportorthopädietechniker-Training) Sport-Versorgungskonzepte für Sanitätshäuser Vereine und Sportler versorgen – Netzwerke aufbauen 			 

DIE TRAININGS-ORTE AUF EINEN BLICK

Die Bauerfeind Präsenz-Trainings finden in ganz Deutschland statt. Der nebenstehenden Karte können Sie entnehmen, ob Ihr Wunschstandort enthalten ist. Wenn nicht, kontaktieren Sie uns gern für Ihren individuellen Standort.



EXKLUSIV



INHOUSE- TRAININGS

Finden Sie Ihr individuelles Training.
Mehr dazu ab Seite 42.

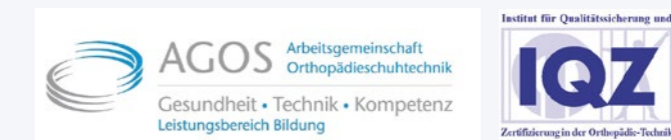
AGOS, IQZ WAS IST DAS?

AGOS

Die Arbeitsgemeinschaft für Orthopädie-Schuhtechnik ist ein Zusammenschluss der Landesinnungen Bayern und Hessen für Orthopädienschuhtechnik und dem Landesinnungsverband für Orthopädienschuhtechnik Nordrhein-Westfalen. Die AGOS – Leistungsbereich Bildung – vertritt die Interessen von ca. 1.000 Mitgliedsbetrieben. Sie können bei einer erreichten Punktzahl von 100 Fortbildungspunkten ein freiwilliges Fortbildungszertifikat beantragen.**

IQZ

Das Institut für Qualitätssicherung und Zertifizierung ist eine unabhängige Einrichtung der Bundesfachschule für Orthopädie-Technik, die auf Antrag von Fortbildungsanbietern deren Veranstaltungen akkreditiert, zertifiziert und mit Punkten versieht. Diese Punkte werden auf den Teilnehmerzertifikaten der Veranstalter bestätigt. Die Teilnehmer können nach Erreichen von 100 Punkten (in drei Jahren) das freiwillige Fortbildungszertifikat beim Institut beantragen. Ebenso haben die Betriebe die Möglichkeit, gegen Nachweis der Mitarbeiterzertifikate, ein Fortbildungszertifikat zu beantragen.*



Alle Angaben zur Zertifizierung sind ohne Gewähr. Änderungen vorbehalten.
* Quelle: www.ot-bufa.de ** Quelle: www.ag-os.org

TRAININGS FÜR EINSTEIGER



ZIELGRUPPEN:

- + Auszubildende im Sanitätsfachhandel
- + Absolventen/innen
- + Berufseinsteiger/innen
- + Berufswiedereinsteiger/innen bzw. Berufsquereinsteiger/innen

TRAININGS FÜR EINSTEIGER:

- + Basistraining Bandagen 20
- + Basistraining Phlebologie 21
- + Basistraining Lymphologie 22
- + Basistraining Einlagen 23
- + Azubi Camp 24
- + Sanitätshausverkäufer/in für Quer- und
Berufseinsteiger/innen 25
- + Grundlagentraining Neueinsteiger Sanitätshaus 26



BASISTRAINING BANDAGEN

EINSTEIGER

ZEIT

1 Tag,
09.00–16.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 15

KOSTEN

89,-€ pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

14 AGOS
9 IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



PS:

Nutzen Sie zur optimalen
Trainingsvorbereitung
unsere E-Learnings, siehe
Seite 13.

INHALT

Bandagen kommen zum Einsatz, wenn Gelenke
schmerzen und stabilisiert werden müssen. Lernen
Sie häufig betroffene Gelenke und Gelenkbereiche
wie Knie, Sprunggelen, Hand, Ellenbogen und Lenden-
wirbelsäule richtig versorgen können. Erfahren Sie, was
eine Qualitätsbandage von Bauerfeind auszeichnet
und wie sie Ihren Kunden hilft.

- + Grundlagen der Anatomie
- + Merkmale einer Qualitätsbandage
- + Wirkweise und Produktmerkmale von
Bauerfeind-Bandagen
- + indikationsgerechte Versorgung mit
Bauerfeind-Bandagen

TERMINE UND ORTE

17.01.25, Köln
11.02.25, Mainz
13.02.25, Düsseldorf
25.02.25, Bremen
01.04.25, Wiesbaden
06.05.25, Ahrensburg
06.05.25, Paderborn
24.06.25, Stuttgart
25.09.25, Düsseldorf
07.10.25, Gelsenkirchen



BASISTRAINING PHLEBOLOGIE

EINSTEIGER

ZEIT

1 Tag,
09.00–17.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 15

KOSTEN

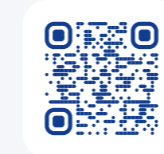
89,-€ pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

16 AGOS
8 IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



PS:

Nutzen Sie zur optimalen
Trainingsvorbereitung
unsere E-Learnings, siehe
Seite 13.

INHALT

Kompressionsstrümpfe sind aus der Therapie von
Venenerkrankungen nicht mehr wegzudenken. Moderne
Materialkombinationen, passgenaue Größensysteme,
modische Farben und Muster geben dem Fachhandel
viele Möglichkeiten, seine Kunden gut zu beraten. Wie
richtig messen und den Kunden indikationsgerecht
versorgen? Mit diesem Training legen Sie den Grund-
stein für eine professionelle Kundenberatung und eine
moderne Kompressionstherapie.

- + Aufbau und Funktion des Venensystems
- + medizinische Grundlagen
- + Diagnostik und Therapie von Venenerkrankungen
- + indikationsgerechte Versorgung mit
Bauerfeind-Kompressionsstrümpfen
- + praktisches Anmessen und Anlegen von
Bauerfeind-Kompressionsstrümpfen

TERMINE UND ORTE

28.01.25, München
04.02.25, Regensburg
06.02.25, Stuttgart
25.02.25, Rostock
06.03.25, Zeulenroda-Triebes
20.03.25, Marburg
09.04.25, Münster
10.04.25, Köln
20.05.25, Ahrensburg
02.09.25, Ratingen
23.09.25, München
25.09.25, Dresden
07.10.25, Mannheim



BASISTRAINING LYMPHOLOGIE

EINSTEIGER

ZEIT

2 Tage,
09.00–17.30 Uhr und
08.00–16.30 Uhr

TEILNEHMER

maximal 12

KOSTEN

269,- € pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

32 AGOS

19 IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



PS:

Nutzen Sie zur optimalen
Trainingsvorbereitung
unsere E-Learnings, siehe
Seite 13.

INHALT

Kunden mit Erkrankungen des Lymphgefäßsystems brauchen Ihre besondere Aufmerksamkeit, denn die lymphologische Versorgung ist ein Spezialgebiet der Kompressionstherapie und erfordert hohe Fachkenntnisse. Lernen Sie das Lymphgefäßsystem, die Besonderheiten der lymphologischen Kompressionstherapie und deren Therapiemöglichkeiten kennen. Setzen Sie das Gelernte direkt am Model um.

- + medizinische Grundlagen Lymphologie und Kompressionstherapie
- + Workshop Komplexe Physikalische Entstauungstherapie (KPE)
- + indikationsgerechte Versorgung mit Bauerfeind-Flachstrick-Produkten
- + praktisches Arbeiten direkt am Patienten (Messen und Anlegen)

TERMINE UND ORTE

14.01.–15.01.25, Wetzlar
04.02.–05.02.25, Würzburg
04.02.–05.02.25, Dortmund
25.02.–26.02.25, Erfurt
04.03.–05.03.25, Ahrensburg
04.03.–05.03.25, Hanau
11.03.–12.03.25, München
11.03.–12.03.25, Braunschweig
11.03.–12.03.25, Bielefeld
11.03.–12.03.25, Bonn
11.03.–12.03.25, Kaiserslautern
08.04.–09.04.25, Ratingen
29.04.–30.04.25, Bremen
06.05.–07.05.25, Staufenberg
23.09.–24.09.25, Zeulenroda-Triebes
30.09.–01.10.25, Kyritz
30.09.–01.10.25, Ratingen
07.10.–08.10.25, Dortmund

09.10.–10.10.25, Rostock
14.10.–15.10.25, München
21.10.–22.10.25, Karlsruhe
28.10.–29.10.25, Münster
25.11.–26.11.25, Stuttgart



BASISTRAINING EINLAGEN

EINSTEIGER

ZEIT

1 Tag,
09.00–16.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 15

KOSTEN

89,- € pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

16 AGOS

8 IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



PS:

Nutzen Sie zur optimalen
Trainingsvorbereitung
unsere E-Learnings, siehe
Seite 13.

INHALT

»Die Füße sind die Basis des Körpers.«
Einlagen sind funktionelle Orthesen, die zum Beispiel zur Korrektur, Führung, Bettung oder zur Entlastung des Fußes und der Fußgewölbe eingesetzt werden können. Lernen Sie, wie Sie mit dem Einsatz von orthopädischen Einlagen die Basis des Körpers und damit die gesamte Kette vom Sprung-, Knie- und Hüftgelenk bis hin zur Wirbelsäule und der gesamten Körperhaltung beeinflussen können.

- + Grundlagen der Anatomie und Pathologie des Fußes
- + Aufbau und Funktionsprinzipien von orthopädischen Einlagen
- + Diagnostik und Therapie von Venenerkrankungen
- + indikationsgerechte Versorgung mit orthopädischen Einlagen von Bauerfeind

TERMINE UND ORTE

07.05.25, Ahrensburg
23.09.25, Köln
30.09.25, Hanau
01.10.25, Kassel



AZUBI-CAMP

EINSTEIGER

ZEIT

5 Tage

TEILNEHMER

maximal 15

KOSTEN

399,- € pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

69 AGOS

40 IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



PS:

Nutzen Sie zur optimalen
Trainingsvorbereitung
unsere E-Learnings, siehe
Seite 13.

INHALT

Nach dem Motto. »Aus der Praxis, für die Praxis«
bereiten wir Ihre Auszubildenden im Gesundheitsfach-
handel mit unserem Azubi-Camp auf den Berufsalltag
und den fachgemäßen Umgang mit Ihren Kunden vor.
Wir geben Einblick in die kompetente Beratung und den
erfolgreichen Verkauf von Kompressionsstrümpfen und
Bandagen. Medizinische Grundlagen für die Versorgung
mit Qualitätsprodukten von Bauerfeind und die fach-
liche Kompetenz gehören bei unserem Azubi-Camp
ebenso dazu wie das Erlernen erster Knigge-Regeln
im Berufsleben.

- + medizinische Grundlagen und indikationsgerechte
Versorgung mit Kompressionsstrümpfen
- + medizinische Grundlagen und indikationsgerechte
Versorgung mit Bandagen
- + kundenorientiertes Beraten und Verkaufen
- + Knigge-Regeln im Berufsalltag

TERMINE UND ORTE

24.03. – 28.03.25, Zeulenroda-Triebes

24.11. – 28.11.25, Dortmund



SANITÄTSHAUSVERKÄU- FER / IN FÜR QUER- UND BERUFSEINSTEIGER / INNEN

EINSTEIGER

ZEIT

2 Module
à 5 Tage

TEILNEHMER

maximal 14

KOSTEN

1.990,- € pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

130 AGOS

94 IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



PS:

Nutzen Sie zur optimalen
Trainingsvorbereitung
unsere E-Learnings, siehe
Seite 13.

INHALT

Die Gesundheitsbranche ist komplex und erfordert
grundlegendes Wissen, zum Beispiel über rechtliche
Regelungen, medizinische Grundlagen, Produkte und
indikationsgerechte Versorgung. Sie sind neu in der
Branche? Kein Problem! Mit diesem Training werden
Sie in kurzer Zeit zu einem kompetenten Mitarbeiter
und Kundenberater im Umgang sowie Verkauf von
medizinischen Hilfsmitteln. Unsere Experten und die
der Bundesfachschule für Orthopädietechnik in
Dortmund helfen Ihnen dabei.

- + medizinische Grundlagen und fachliche Kompetenz
- + indikationsgerechte Versorgung mit Bandagen,
Orthesen, Kompressionsstrümpfe und Einlagen
- + Hilfsmittelrichtlinien und Abrechnungsmodalitäten
mit gesetzlichen Krankenkassen
- + kundenorientiertes Beraten, Verkaufen und
zeitgemäße Warenpräsentation

TERMINE UND ORTE

KURS 1

Modul I 27.01. – 31.01.25, Dortmund

Modul II 24.02. – 28.02.25, Zeulenroda-Triebes

KURS 2

Modul I 24.03. – 28.03.25, Dortmund

Modul II 05.05. – 09.05.25, Zeulenroda-Triebes

KURS 3

Modul I 22.09. – 26.09.25, Dortmund

Modul II 03.11. – 07.11.25, Zeulenroda-Triebes

KURS 4

Modul I 17.11. – 21.11.25, Dortmund

Modul II 01.12. – 05.12.25, Zeulenroda-Triebes



ZEIT

3 Online-Module,
16.00–17.30 Uhr

2 Tage Präsenz,
09.00–17.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 15

KOSTEN

389,-€ pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

34 AGOS

27 IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



PS:

Nutzen Sie zur optimalen
Trainingsvorbereitung
unsere E-Learnings, siehe
Seite 13.

GRUNDLAGENTRAINING NEUEINSTEIGER SANITÄTSHAUS

EINSTEIGER

INHALT

Gutes Fachpersonal im Sanitätshaus ist von höchster Bedeutung. Um Kunden umfassend und kompetent beraten zu können, benötigt jeder Mitarbeiter breitgefächertes Wissen in verschiedensten Bereichen. Eine fundierte Aus- und Weiterbildung von Quer- und Berufseinsteigern ist essentiell, aber auch zeitaufwendig und anspruchsvoll. Die Bauerfeind-Akademie bietet genau dafür eine neue Hybrid-Veranstaltung, die kompakt, mit wenig Aufwand und Reisezeit für die Teilnehmer effektiv Grundwissen und Fähigkeiten in den Bereichen Phlebologie, Orthopädie und Fußorthopädie vermittelt.

- + Online: Anatomie und Pathologie – Hand, Ellenbogen, Rücken, Knie, Sprunggelenk und Fuß
- + Online: Anatomie und Pathologie des Venensystems
- + Präsenz: Workshop »Indikationsgerechte Versorgung mit Bandagen inkl. Maßnahme und Anpassung«
- + Präsenz: Workshop »Indikationsgerechte Versorgung in der Phlebologie«
- + Präsenz: Workshop »Anamnese und Abdruckverfahren zur Einlagenversorgung«

TERMINE UND ORTE

02.04. – 03.04.25, Leipzig

11.06. – 12.06.25, Ratingen

23.09. – 24.09.25, Hamburg / Ahrensburg

28.10. – 29.10.25, Leipzig

Die Termine für die drei Online-Module erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung.

TRAININGS FÜR FORTGESCHRITTENE



FORTGESCHRITTENE

ZIELGRUPPEN:

- + Berufserfahrene
- + Umsteiger / Quereinsteiger / innen im Sanitätsfachhandel mit einjähriger Berufserfahrung

TRAININGS FÜR FORTGESCHRITTENE:

- + Refreshtraining Lymphologie _____ 30
- + Basistraining Rückenbandagen und -orthesen _____ 31
- + Training – Die Knietherapie mit Bauerfeind _____ 32
- + Workshop digitale Einlagenversorgung mit BODYTRONIC® ID:CAM _____ 33
- + Orthopädie meets Lymphologie _____ 34
- + Erfolgreicher Verkauf von Hilfsmitteln _____ 35



REFRESHTRAINING LYMPHOLOGIE

FORTGESCHRITTENE

ZEIT

1 Tag,
09.00–17.30 Uhr

TEILNEHMER

maximal 12

KOSTEN

169,-€ pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

16 AGOS
11 IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung

INHALT

Nur Produkte, die richtig gemessen wurden und perfekt sitzen, werden vom Kunden gern getragen und können ihre Wirksamkeit entfalten. In diesem Training können Sie Ihre praktischen Fähigkeiten beim Anmessen und Anlegen von Flachstrick-Produkten an Bein, Arm und Hand direkt am Patienten auffrischen und verbessern. Erfahren Sie mehr über die Besonderheiten von geteilten Versorgungen und den richtigen Einsatz von Zusätzen.

- + praktisches Anmessen und Anlegen von Flachstrick-Produkten am Bein
- + praktisches Anmessen und Anlegen von Flachstrick-Produkten an Arm und Hand
- + praktisches Anmessen von Zusätzen wie Zehenkappe, Pelotten etc.
- + Besonderheiten der geteilten Versorgung

TERMINE UND ORTE

04.03.25, Kyritz	07.10.25, Ahrensburg
20.03.25, Ratingen	08.10.25, Kaiserslautern
08.04.25, München	28.10.25, Bremen
08.04.25, Münster	06.11.25, Bonn
06.05.25, Rostock	13.11.25, Bielefeld
06.05.25, Karlsruhe	
08.05.25, Hanau	
03.06.25, Braunschweig	
03.06.25, Zeulenroda-Triebes	
24.06.25, Regensburg	
08.07.25, Würzburg	
08.07.25, Dortmund	
09.09.25, Dresden	
11.09.25, Ratingen	
24.09.25, München	
30.09.25, Marburg / Staufenberg	
30.09.25, Seligenstadt	



BASISTRAINING RÜCKENBANDAGEN UND -ORTHESEN

FORTGESCHRITTENE

ZEIT

1 Tag,
09.00–16.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 15

KOSTEN

89,-€ pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

16 AGOS
8 IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung

PS:

Nutzen Sie zur optimalen Trainingsvorbereitung unsere E-Learnings, siehe Seite 13.

INHALT

Mehr als 80 Prozent der Erwachsenen klagen im Schnitt über Schmerzen im Rücken; etwa ein Drittel davon leidet regelmäßig darunter. Lernen Sie die Wirbelsäule besser zu verstehen. Mit all den anatomischen und pathologischen Grundlagen, um so Ihre Kunden kompetent zu beraten. Welche Bandage zu welchem Therapiezweck eingesetzt wird und wie Sie diese anpassen, um einen optimalen Sitz zu gewährleisten, erfahren Sie am Vormittag des Trainings. Am Nachmittag fokussieren wir uns auf Orthesen der Osteoporoseversorgung. Was verbirgt sich dahinter? Wie sieht der Krankheitsverlauf aus? Und wie können Sie Ihre Patienten dabei bestmöglich versorgen?

- + Anatomie und Pathologie der Wirbelsäule
- + Wirkweise von Rückenbandagen und -orthesen
- + indikationsgerechte Versorgung mit Bandagen und Orthesen inkl. Workshop zur Anpassung und Einstellung der Orthesen
- + Pathologie der Osteoporose

TERMINE UND ORTE

02.04.25, Wiesbaden



TRAINING – DIE KNIETHERAPIE MIT BAUERFEIND

FORTGESCHRITTENE

ZEIT

1 Tag,
09.00–16.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 12

KOSTEN

89,- € pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

16 AGOS
8 IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



INHALT

Das Kniegelenk, ein empfindliches Konstrukt aus Muskeln, Sehnen und Knochen, muss täglich enorme Belastungen bewältigen, da es nicht für den aufrechten Gang geschaffen ist. Bei jedem Schritt wird es auf die Probe gestellt, und für manche wird die Last zu groß: Das Knie rebelliert, verursacht Schmerzen und macht sich bemerkbar. Während in jungen Jahren vor allem Männer mit Verletzungen zu kämpfen haben, sind es im höheren Alter eher Frauen, die unter Verschleißerscheinungen wie Gonarthrose leiden. Letztlich hat jeder fünfte Deutsche ein Problem mit einem oder sogar beiden Kniegelenken. Mit zunehmendem Alter betrifft das fast jede zweite Frau und jeden dritten Mann. In dieser Herausforderung liegt die Chance, die Lebensqualität unserer Patienten zu verbessern. Um Fachhändler bestmöglich in der Behandlung von Knieproblemen zu unterstützen und zu beraten, bietet Bauerfeind das Training »Die Knietherapie mit Bauerfeind« an. Hier haben Sie die Möglichkeit, unser umfassendes Portfolio der Knietherapie kennenzulernen und somit die Compliance Ihrer Patienten zu steigern. Gemeinsam arbeiten wir daran, gesunde Knie und eine schmerzfreie Bewegung für alle zu fördern.

- + Anatomie und Pathologie des Kniegelenks
- + spezielle Indikationen der Knietherapie
- + Wirkweise von Bandagen und Orthesen im Bereich Knie
- + Workshop »indikationsgerechte Hilfsmittelauswahl inkl. Anpassung und Einstellung«

TERMINE UND ORTE

03.04.25, Ahrensburg
26.08.25, Bremen
09.10.25, Mainz



WORKSHOP DIGITALE EINLAGENVERSORGUNG MIT BODYTRONIC® ID:CAM

FORTGESCHRITTENE

ZEIT

1,5 Tage,
09.00–17.15 Uhr und
09.00–13.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 12

KOSTEN

239,- € pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

24 AGOS
12 IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



PS:

Nutzen Sie zur optimalen Trainingsvorbereitung unsere E-Learnings, siehe Seite 13.

INHALT

Mehr Service für Ihr Handwerk. Möchten Sie Ihre eigenen Ideen und Erfahrungen beim Modellieren verwirklichen? Gerne! Mit BODYTRONIC ID:CAM haben wir für Sie ein Werkzeug entwickelt, das intuitiv und zuverlässig ist und Sie in allen Schritten einfach unterstützt – bei der Kundenberatung, der Auswahl und dem Modellieren. Messen – modellieren – validieren: Jetzt entscheiden Sie, an welchen Stellen der Einlagenerstellung Sie mitwirken. Wenn Sie wünschen, übernimmt Bauerfeind die digitalen Messdaten und beginnt sofort mit dem Modellieren und Fertigen der Fräseinlagen. Innerhalb von 48 Stunden werden die Einlagen gefertigt und an Sie verschickt.* Wie die kostenfreie Webanwendung funktioniert, zeigt dieses Training.

- + medizinische Grundlagen und Fachwissen
- + Abdruckverfahren und deren Digitalisierung
- + Importieren von 2- und 3D-Messdaten
- + kundenindividuelles Modellieren der Einlage
- + Bestellung/Fertigung bei Bauerfeind

TERMINE UND ORTE

20.05.–21.05.25, Zeulenroda-Triebes
23.09.–24.09.25, Zeulenroda-Triebes

*Fräseinlagen mit Intarsien ggf. 72 Stunden



ORTHOPÄDIE MEETS LYMPHOLOGIE

GANZ-
HEITLICHE
VERSORGUNG

FORTGESCHRITTENE

ZEIT

1,5 Tage,
12.30 Uhr (Mittagssnack)
– 17.00 Uhr und
09.00 – 17.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 12

KOSTEN

169,- € pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

24 AGOS
14 IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung

PS:

Nutzen Sie zur optimalen
Trainingsvorbereitung
unsere E-Learnings, siehe
Seite 13.

INHALT

Den lymphologischen Patienten ganzheitlich betrachten
– mit dieser Methode der Medizin werden nicht einzelne
Körperteile oder Beschwerden behandelt, sondern der
Mensch in seiner Gesamtheit begutachtet. Gleichermä-
ßen betrachten wir unsere Patienten mit einem lympho-
logischen Leiden – ganzheitlich!
Gewinnen Sie in diesem Training eine neue Sichtweise
auf den lymphologischen Patienten und erlernen,
welche Rolle die Pathologie des Kniegelenkes oder
des Fußes auf Ihren Patienten hat.

- + Pathologie des Knie- und Fußgelenkes
- + Pathologie in der Lymphologie
- + die richtige Produktauswahl
- + Praxisworkshop »Das richtige Produkt zur
richtigen Befundung«

TERMINE UND ORTE

18.03. – 19.03.25, Ratingen
17.06. – 18.06.25, Köln
24.06. – 25.06.25, Zeulenroda-Triebes
25.06. – 26.06.25, Paderborn
09.09. – 10.09.25, Braunschweig
15.10. – 16.10.25, Berlin
04.11. – 05.11.25, Siegen



ERFOLGREICHER VERKAUF VON HILFSMITTELN

FORTGESCHRITTENE

ZEIT

1 Tag,
09.00 – 17.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 12

KOSTEN

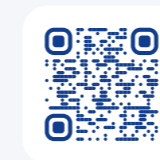
259,- € pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

16 AGOS
8 IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



PS:

Nutzen Sie zur optimalen
Trainingsvorbereitung
unsere E-Learnings, siehe
Seite 13.

INHALT

Kunden kaufen niemals nur ein Produkt, sondern immer
auch den Nutzen. Erlernen Sie in unserem Basis-
Verkaufstraining, wie Sie den Bedarf Ihrer Kunden
herausfinden und ihnen den Nutzen von höherwertigen
Hilfsmitteln, direkt am Produkt, erklären. Der Beratungs-
workshop nimmt Ihnen die Angst vor der Preisnennung
und erklärt wie Sie den Nutzen eines Hilfsmittels direkt
in den Vordergrund stellen.

- + Beratungsworkshop direkt am Produkt
- + Verkaufen mit Emotionen – Emotion Selling
- + mehr Zusatzverkäufe generieren – Crossselling basics
- + schwierige Kundengespräche – Basics
- + Steigerung der Beratungskompetenz
- + Bedarf des Kunden erkennen und die Zufriedenheit
absichern

TERMINE UND ORTE

26.03.25, Paderborn
10.09.25, Dresden

TRAININGS FÜR PROFIS



ZIELGRUPPEN:

- + Meister / Orthopädietechniker / Orthopädie-Schuhmachermeister / innen
- + Bandagist / innen
- + Mitarbeiter / innen Sanitätsfachhandel mit mehrjähriger Berufserfahrung
- + Geschäftsführer / innen
- + Inhaber / innen

TRAININGS FÜR PROFIS:

- + Expertentraining Lymphologie 38
- + Sportorthopädietechnik-Training 39
- + Aufbautraining Sportorthopädietechnik 40
- + Mitarbeiterführung im Gesundheitsfachhandel 41



EXPERTENTRAINING LYMPHOLOGIE

PROFI

ZEIT

1,5 Tage,
09.00–18.00 Uhr und
09.00–16.30 Uhr

TEILNEHMER

maximal 12

KOSTEN

299,- € pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

beantragt

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



PS:

Nutzen Sie zur optimalen
Trainingsvorbereitung
unsere E-Learnings, siehe
Seite 13.

INHALT

In der lymphologischen Kompressionstherapie sind oft sehr komplexe Versorgungen notwendig – diese erfordern ein hohes Maß an fachlicher Kompetenz. Unser Expertenworkshop bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihr Fachwissen auf diesem Spezialgebiet zu vertiefen. Neben Produktneigkeiten der lymphologischen Versorgung, neuen praktischen Erkenntnissen und Abrechnungsmöglichkeiten erfahren Sie mehr über technische Hilfsmittel und deren Einsatz und Chancen. Darüber hinaus vertiefen Sie in unserem Workshop Ihr Wissen über die richtige Maßtechnik von lymphologischen Versorgungen.

- + Erfahrungen eines Mediziners:
Lymphologie in der Praxis – Wunsch und Wirklichkeit
- + exakte Verordnungen und der richtiger Umgang mit Änderungen
- + Workshop Komplexe Physikalische Entstauungstherapie
- + manuelle Lymphdrainage und Kompressionsbandagierung

TERMINE UND ORTE

20.05. – 21.05.25, München
24.06. – 25.06.25, Ratingen
23.09. – 24.09.25, Dortmund
28.10. – 29.10.25, Seligenstadt
04.11. – 05.11.25, Mannheim
04.11. – 05.11.25, Hamburg / Ahrensburg
11.11. – 12.11.25, Würzburg



SPORTORTHOPÄDIE- TECHNIK-TRAINING

TIPP FÜR
TECHNIKER

PROFI

ZEIT

7 Tage,
Montag – Sonntag

TEILNEHMER

maximal 16

KOSTEN

699,- € pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

90 AGOS
43 IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



PS:

Nutzen Sie zur optimalen
Trainingsvorbereitung
unsere E-Learnings, siehe
Seite 13.

INHALT

Die Versorgung und therapeutische Begleitung von Freizeit- und Spitzensportlern stellt eine besondere Herausforderung für Ärzte, Therapeuten und Sanitätshäuser dar. Werden Sie zu einem wichtigen Baustein in der Betreuung der Sportlerinnen und Sportler. In diesem Training erlernen Sie die Fähigkeit, jeden Sportler im richtigen Zeitpunkt der Rehabilitations- oder Präventionsphase professionell zu betreuen und einen individuellen Plan zur Sportlerversorgung aufzustellen. Sie erhalten Kenntnisse über die typischsten Verletzungsmuster im Sport und deren Versorgung. Außerdem erhalten Sie Einblick in die modernsten Trainingsmethoden der Topathleten.

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie in der Lage, Sportler oder ganze Sportvereine im Hinblick auf Behandlungs- und Versorgungstechniken professionell zu beraten, ein Netzwerk aus Ärzten und Therapeuten aufzubauen und neue Kunden aus dem Bereich des Sports für Sie zu begeistern.

- + Anatomie und Pathologie der wichtigsten Versorgungsbereiche
- + Biomechanik der wichtigsten Versorgungsbereiche
- + Sportmedizinische Grundlagen und Fachwissen
- + diagnostische Verfahren in der Sportmedizin
- + Muskel- und Sportverletzungen
- + Verletzungen des peripheren Nervensystems
- + Laufbandanalyse und Fußabdruckverfahren
- + Neuro-Athletik Training
- + Physiotherapie unter Einsatz von Bandagen, Orthesen und Einlagen
- + Trainingslehre und Mentaltraining

TERMIN UND ORT

13.10. – 19.10.25, Hünfeld



NEU

AUFBAUTRAINING SPORTORTHOPÄDIETECHNIK

PROFI

TEILNEHMER

maximal 12

ZERTIFIZIERUNG

beantragt

INHALT

Die Versorgung und therapeutische Begleitung von Freizeit- und Spitzensportlern ist eine anspruchsvolle Aufgabe für Ärzte, Therapeuten und Sanitätshäuser. Werden Sie zu einem entscheidenden Bestandteil in der Betreuung von Sportlerinnen und Sportlern, insbesondere in den speziellen Sportarten Trekking und Biking. In unserem Aufbautraining erweitern Sie die Fähigkeiten, Sportlerinnen und Sportler während der Rehabilitations- oder Präventionsphase professionell zu begleiten. Sie werden in der Lage sein, individuelle Pläne für die Sportlerversorgung zu erstellen und Kenntnisse über die häufigsten Verletzungsmuster im Kontext von Sportarten Trekking und Biking zu erlangen. Zudem erhalten Sie Einblicke in die modernsten Trainingsmethoden, die von Spitzensportlern angewendet werden. Nach erfolgreichem Abschluss dieses Trainings sind Sie befähigt, Sportler oder sogar ganze Sportvereine hinsichtlich professioneller Behandlungs- und Versorgungstechniken zu beraten. Sie können ein Netzwerk aus Ärzten und Therapeuten aufbauen und neue Kunden aus dem Bereich des Kletterns, Wanderns und anderer Outdoor-Aktivitäten für sich begeistern.

- + Anatomie und Pathologie spezieller Versorgungsbereiche
- + Biomechanik der wichtigsten Versorgungsbereiche
- + Sportmedizinische Grundlagen und Fachwissen
- + Diagnostische Verfahren in der Sportmedizintechnik
- + Muskel- und Sportverletzungen
- + Verletzungen des peripheren Nervensystems
- + Neuro-Athletik-Training

ANMELDUNG

QR-Code scannen und direkt zur Anmeldung



PS:

Nutzen Sie zur optimalen Trainingsvorbereitung unsere E-Learnings, siehe Seite 13.

WEITERE INFOS FOLGEN!



MITARBEITERFÜHRUNG IM GESUNDHEITSFACHHANDEL

PROFI

ZEIT

1 Tag,
09.00–17.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 12

KOSTEN

259,- € pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

16 AGOS
8 IQZ

INHALT

Als Team gut zu funktionieren, ist keine Selbstverständlichkeit. Erfahren Sie, wie Sie unter Berücksichtigung der persönlichen Wesens- und Eigenarten Ihre Mitarbeiter und Kollegen bei ihren individuellen Aufgaben einerseits unterstützen und motivieren und andererseits Potenziale fördern und entwickeln können.

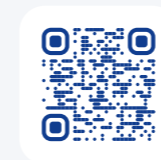
- + Grundlagen des Coachings
- + die wichtigsten Ziele und Inhalte des Coachings
- + Aufbau und Ablauf des Coachingprozesses
- + Aufbau und praktische Durchführung von Mitarbeitergesprächen
- + der Umgang mit unterschiedlichen Mitarbeitertypen

TERMINE UND ORTE

25.06.25, Hamburg
07.10.25, Nürnberg

ANMELDUNG

QR-Code scannen und direkt zur Anmeldung



PS:

Nutzen Sie zur optimalen Trainingsvorbereitung unsere E-Learnings, siehe Seite 13.

INHOUSE-TRAININGS

Nutzen Sie ihr Marketingbudget nachhaltig für Ihr Inhouse-Training!



INHOUSE-TRAINING

Die Bauerfeind-Akademie bietet eine Vielzahl an Trainings aus verschiedensten Fachbereichen der Branche für den Gesundheitsfachhandel an. Um unseren Service stetig für Sie zu verbessern und Ihren steigenden Qualitätsansprüchen gerecht zu werden, haben Sie als Qualitätspartner, exklusiv die Möglichkeit, Inhouse-Trainings zu buchen. Nach Ihrem Bedarf bestimmen Sie das Thema, den Teilnehmerkreis und die Anzahl der Schulungsteilnehmer. Eine Abstimmung zu Trainingstermin und -ort erfolgt ebenso nach Ihren Wünschen.

Ist im aktuellen Trainings-Programm nicht das passende Thema für Ihr Haus dabei, finden wir für Sie die richtige und vor allem maßgeschneiderte Lösung. Gern erarbeiten wir zusammen mit unseren erfahrenen Fachreferenten zusätzliche Trainingsinhalte mit kundenspezifischen Themen unter Berücksichtigung des Know hows der Schulungsteilnehmer.

Auf den folgenden Seiten haben wir Ihnen eine Auswahl an Inhouse-Trainings zusammengestellt. [Lassen Sie sich inspirieren.](#)

IHRE VORTEILE:

- + Besprechung unternehmensinterner Gegebenheiten, Strukturen und Prozesse in diskreter Atmosphäre Live-Schulung mit direktem Austausch
- + individuelle Themenauswahl
- + Festlegung der Zielgruppe nach eigenem Bedarf
- + gezielte Schulung vieler Mitarbeiter zu einem Termin Ihrer Wahl
- + Training vor Ort

UNSER SERVICE:

- + Beratung und Information
- + Auswahl eines geeigneten Referenten
- + Terminkoordination
- + Bereitstellung von Schulungsunterlagen
- + Zertifizierung nach IQZ
- + Teilnehmer-Zertifikat

INHOUSE-TRAININGS VON BAUERFEIND:

- + Medizinisches Wissen und fachliche Kompetenz 44
- + Marketing und Verkauf / Personal und Strategie 45
- + Resilienz & Achtsamkeit – mehr Widerstandskraft gegen Stress 46
- + Aufbautraining – Kundentypen erkennen und professionell beraten 47
- + Aufbautraining – Zusatzverkauf / Freiverkauf generieren 48
- + Den Arzt auf meine Seite bringen
Die Beziehung zum Verordner nachhaltig gestalten 49
- + Umsatzsicherung durch eine starke Kundenbindung 50
- + DISG-Persönlichkeitstraining
Erfolgreicher Kommunizieren mit dem DISG-Persönlichkeitsmodell 51
- + Sport-Versorgungskonzepte für Sanitätshäuser
Vereine und Sportler versorgen – Netzwerke aufbauen 52

*ausgenommen Sanitätshausfachverkäufer / -in für Quer- und Berufseinsteiger / -innen und Sportorthopädietechnik-Training



MEDIZINISCHES WISSEN UND FACHLICHE KOMPETENZ

INHOUSE-TRAINING

ZEIT

1 Tag,
09.00–17.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 15

KOSTEN

790,-€ pro Tag

ZERTIFIZIERUNG

IQZ

INHALT

Sie möchten Ihre Mitarbeiter vor Ort, in Ihren eigenen Räumen, zu Produkten oder medizinischen Themen schulen? Nutzen Sie dafür unser Angebot des Inhouse-Trainings und buchen Sie ein exklusives Training nach Ihren Wünschen und Anforderungen. Die Trainingsgebühr beinhaltet Trainerhonorar, Schulungsunterlagen, Arbeitsmittel und Zertifikate, (ausgenommen sind Pausenverpflegung und Raummiete.)

- + Basistraining Bandagen
- + Basistraining Phlebologie
- + Basistraining Lymphologie
- + Basistraining Einlagen

Die Trainingsgebühr beinhaltet Trainerhonorar, Schulungsunterlagen, Arbeitsmittel und Zertifikate, (ausgenommen sind Pausenverpflegung und Raummiete)

TERMIN UND ORT

Planen wir individuell mit Ihnen gemeinsam.

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



MARKETING UND VERKAUF / PERSONAL UND STRATEGIE

INHOUSE-TRAINING

ZEIT

1 Tag,
09.00–17.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 12

KOSTEN

2.290,-€ pro Tag

ZERTIFIZIERUNG

IQZ

INHALT

Sie suchen ein individuelles Training für Ihr Team, was nicht von der Stange, sondern auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist? Dann helfen wir Ihnen gern bei der Themen- und Referentenauswahl.

Auf den nachfolgenden Seiten finden Sie Vorschläge und beliebte Angebote.

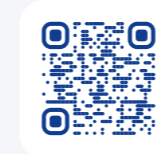
Die Trainingsgebühr beinhaltet Trainerhonorar, Schulungsunterlagen, Arbeitsmittel und Zertifikate, (ausgenommen sind Pausenverpflegung und Raummiete)

TERMIN UND ORT

Planen wir individuell mit Ihnen gemeinsam.

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung





RESILIENZ & ACHTSAMKEIT – MEHR WIDERSTANDSKRAFT GEGEN STRESS

ZEIT

1 Tag,
09.00–17.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 12

KOSTEN

2.290,-€ pro Tag

ZERTIFIZIERUNG

IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



INHALT

In der heutigen, schnellen und von Hektik geprägten Zeit, ist es wichtig Resilienz gegenüber vielen Faktoren in unserer Arbeitswelt zu erlernen. Mit einem Resilienz-Training können Sie Ihren Optimismus, Selbstwirksamkeit oder Zukunftsplanung stärken und so der Entwicklung von stressinduzierten Erkrankungen vorbeugen.

- + Kennenlernen der eigenen Stressfaktoren mit dem Motivkompass
- + die Macht der Worte: Resiliente Kommunikation
- + praktische Tools zur Regulation von Stress
- + meine Schutz- und Risikofaktoren
- + eigene Antreiber
- + individuelle Super-Ressourcen
- + meine Selbstreflexion – das nehme ich mit und setze ich um.

TERMIN UND ORT

Planen wir individuell mit Ihnen gemeinsam.



AUFBAUTRAINING KUNDENTYPEN ERKENNEN UND PROFESSIONELL BERATEN

ZEIT

1 Tag,
09.00–17.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 12

KOSTEN

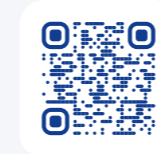
2.290,-€ pro Teilnehmer

ZERTIFIZIERUNG

IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



INHALT

Kommunikative und verkäuferische Kompetenz kann den Unterschied in einem erfolgreich geführten Wettbewerb machen. Lernen Sie in diesem Training, die verschiedenen Kundentypen und deren Entscheidungsmotive zu erkennen und diese im Verkaufsgespräch zu berücksichtigen.

- + Unterscheiden der Kundentypen anhand der Entscheidungsmatrix
- + abgestimmte Kommunikation und Argumentation auf den Kundentypen

TERMIN UND ORT

Planen wir individuell mit Ihnen gemeinsam.



AUFBAUTRAINING ZUSATZVERKAUF / FREIVERKAUF GENERIEREN

ZEIT

1 Tag,
09.00–17.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 12

KOSTEN

2.290,- € pro Tag

ZERTIFIZIERUNG

IQZ

INHALT

Das reine »Rezeptgeschäft« reicht heute für eine wirtschaftlich solide Basis nicht mehr aus. Sinnvolle Zusatzverkäufe und der freie Verkauf werden deshalb immer wichtiger. Wie Ihnen das mit selbst entwickelten Therapiekonzepten und dem wirkungsvollen Einsatz von Werbematerialien und Aktionen gelingen kann, erfahren Sie in diesem Inhousetraining. Machen Sie Ihr Haus zukunftsfähig!

- + Bedeutung der Ertragssäulen: Rezept, Zusatzverkauf und freier Verkauf
- + Informationspflicht des Fachhandels gegenüber den Kunden

TERMIN UND ORT

Planen wir individuell mit Ihnen gemeinsam.

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



DEN ARZT AUF MEINE SEITE BRINGEN DIE BEZIEHUNG ZUM VERORDNER NACHHALTIG GESTALTEN

ZEIT

1 Tag,
09.00–17.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 12

KOSTEN

2.290,- € pro Tag

ZERTIFIZIERUNG

IQZ

INHALT

Die Beziehung zum Arzt / Verordner ist eine wesentliche Grundlage für Ihren dauerhaften Erfolg. Wie Sie diese richtig gestalten können und wie Veränderungen von Ihnen aus möglich sind, um Ihren Erfolg zu steigern, zeigt Ihnen dieses Training.

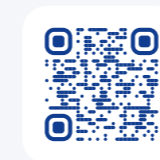
- + Wie entstehen Beziehungen und was ist zu beachten?
- + Was verbessert eine Beziehung? Was verschlechtert sie?
- + Ärzte, eine besondere Sorte Menschen oder auch »nur« Menschen?
- + sorgsames Vor- und Nachbereiten von Gesprächen
- + der Gesprächskreislauf
- + die Einer-Regel in der Praxis

TERMIN UND ORT

Planen wir individuell mit Ihnen gemeinsam.

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung





UMSATZSICHERUNG DURCH EINE STARKE KUNDENBINDUNG

ZEIT

1 Tag,
09.00–17.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 12

KOSTEN

2.290,- € pro Tag

ZERTIFIZIERUNG

IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



INHALT

In vielen Ihrer angebotenen Versorgungsbereiche nutzen Ihre Kunden Hilfsmittel dauerhaft, manchmal ein Leben lang. Erfahrungswerte von Fachhändlern mit Vollsortiment zeigen, dass diese Kunden 70 Prozent und mehr des jährlichen Umsatzes ausmachen können. Doch wie bindet man diese Kunden, fördert ihren Besuch in definierten, regelmäßigen Abständen und vermeidet, dass Folgeversorgungen vom Kunden vergessen werden? Mit Hilfe des sogenannten Recall-Marketings bauen Sie in Ihrem Betrieb eine Kundendatenbank auf und hinterlegen termingebunden die vielfältigsten Möglichkeiten der Kundenansprache via Mailing, Telefonat, Einladung, Gutschein usw. Ihre Möglichkeiten, die Kunden aufmerksam zu begleiten, sind mit einem Recall-System und dem Festlegen von Verantwortlichkeiten auf Mitarbeiterebene nahezu unbegrenzt.

- + sofort anwendbare und einfache Recall-Systeme
- + rechtliche Grundlagen des Recalls
- + das Recall-Gespräch
- + Kundenbindung mit digitalen Messsystemen
- + wirtschaftlicher Nutzen von Recall-Aktionen

TERMIN UND ORT

Planen wir individuell mit Ihnen gemeinsam.



DISG-PERSÖNLICHKEITS- TRAINING ERFOLGREICHER KOMMUNI- ZIEREN MIT DEM DISG- PERSÖNLICHKEITSMODELL

ZEIT

1 Tag,
09.00–17.00 Uhr

TEILNEHMER

maximal 12

KOSTEN

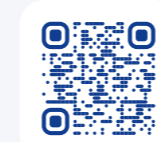
2.290,- € pro Tag

ZERTIFIZIERUNG

IQZ

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



INHALT

Mit der Auswertung der eigenen Persönlichkeit und dem Erkennen der Persönlichkeit Ihres Gegenübers gewinnen Sie klare Kommunikationsvorteile und erreichen im Kunden- und Kollegenkontakt positive Interaktionen. Nutzen Sie dieses Inhoustraining für Ihr Team und machen Sie sich diese Vorteile im Beratungsgespräch und im gemeinsamen Umgang zum Vorteil. Somit werden Sie noch erfolgreicher in Ihrer Kommunikation mit anderen Menschen und sind in der Lage herausfordernden (schwierigen) Kunden wertschätzend zu begegnen.

- + erste Schritte mit dem DISG Persönlichkeitsprofil
- + Grundlagen meines eigenen Verhaltens so bin ich
- + meine Wirkung auf andere Menschen – so wirke ich noch positiver
- + Kunden und Kollegen besser kennen und verstehen lernen
- + Teamprozesse besser erkennen und positiv lenken
- + Verhaltensstile des Anderen besser erkennen und wertschätzender würdigen
- + praktische Checkliste zur Erkennung der vier Verhaltensprofile
- + Checkliste mit den acht Fragen zur besseren Kundenanalyse

TERMIN UND ORT

Planen wir individuell mit Ihnen gemeinsam.



NEU

SPORT-VERSORGUNGSKON- ZEPT FÜR SANITÄTSHÄUSER VEREINE UND SPORTLER VERSORGEN – NETZWERKE AUFBAUEN

ZEIT

2 Tage,
09.00–17.00 Uhr

KOSTEN

1.200,-€

INHALT

Die Versorgung von Sportlern im Spitzen- und Breitensport bedarf spezieller Kenntnisse im Hinblick auf Betreuung und Versorgungen. Mit unserem neuartigen Konzept bieten wir Sanitätshäusern die einzigartige Möglichkeit, sich auf diesen Geschäftsbereich zu spezialisieren, Netzwerke aufzubauen und somit ihren Umsatz nachhaltig zu steigern.

- + Kenntnisse über typische Verletzungsmuster im Sport
- + Kenntnisse über die indikationsgerechte Versorgung von typischen Verletzungen im Sport
- + exklusive Einblicke in modernste Trainingsmethoden von Topathleten
- + Kenntnisse über Screening-Methoden für Sportler und Vereine
- + Support in der Betreuung von Vereinen und Sportlern

DAS IST IHR SUPPORT FÜR VEREINE UND SPORTLER

- + Fachvorträge
- + Screenings (Fuß, Sprunggelenk, Knie, Rücken, Obere Extremitäten)
- + Unterstützung bei Veranstaltungen und Events
- + Schulung des Personals im Sanitätshaus
- + Unterstützung bei der Zusammenarbeit mit Ärzten und Physiotherapeuten
- + Nutzung des Netzwerks von Bauerfeind.
- + Beratung bei Versorgungskonzepten
- + gezielte Sportberatung im Sanitätshaus
- + Messtechnologien

TERMIN UND ORT

Planen wir individuell mit Ihnen gemeinsam.

ANMELDUNG

QR-Code scannen und
direkt zur Anmeldung



MODULARES
TRAININGSKONZEPT
FÜR IHREN ERFOLG:



ONLINE-TRAININGS



ONLINE-TRAINING

Die Bauerfeind-Akademie bietet neben Präsenz- auch Online-Trainings an. Wählen Sie aus unserem Programm oder lassen Sie sich ein maßgeschneidertes Training erstellen.

Kontaktieren Sie uns gern per E-Mail: online-akademie@bauerfeind.com

VORTEILE DES ONLINE-TRAININGS:

- + **Interaktiv**
Live-Schulung mit direktem Austausch
- + **Effizient**
90–120-minütige Standard-Trainings ohne Reisezeiten
- + **Kurzfristig**
schnelle Terminfindung
- + **Effektiv**
kompakte Trainingsinhalte
- + **Kostenschonend**
keine Reisekosten, gezielter Personaleinsatz
- + **Anwenderfreundlich**
mit jedem Endgerätmöglich (Smartphone, Tablet, PC)
- + **Unabhängig**
von zu Hause aus oder im Beruf

TECHNIK-VORAUSSETZUNG:

- + internetfähigen Rechner / Laptop
- + wahlweise ein Smartphone mit streamingfähigen Internet
- + Möglichkeiten der Audio-wiedergabe (Lautsprecher, Kopfhörer etc.) notwendig

EMPFEHLENS-WERTES:

- + großer Bildschirm oder Beamer bei mehreren Personen
- + Webcam
- + Mikrofon
- + Administratorrechte



→ experts.bauerfeind.com/b2b/online_training

E-LEARNING



E-LEARNING

Die Bauerfeind-Akademie bietet neben Online-Trainings zusätzlich oder auch begleitend E-Learnings an. Wählen Sie aus unserem Programm oder lassen Sie sich ein maßgeschneidertes Training erstellen.

Kontaktieren Sie uns gern per E-Mail: online-akademie@bauerfeind.com

VORTEILE DES E-LEARNINGS:

- + **Flexibilität**
Lernen jederzeit und überall
- + **Individuelles Lerntempo**
Inhalte im eigenen Tempo bearbeiten
- + **Kosteneffizienz**
Keine Reise- oder Übernachtungskosten
- + **Zugang zu vielseitigen Ressourcen**
Videos, Quizze, interaktive Übungen
- + **Aktualität**
- + **Umweltfreundlich**
Papierlos
- + **Zertifikate**
Offizielle Qualifikationen für die Karriere
- + **Anwenderfreundlich**

TECHNIK-VORAUSSETZUNG:

- + internetfähigen Rechner / Laptop
- + wahlweise ein Smartphone mit streamingfähigen Internet
- + Möglichkeiten der Audio-wiedergabe (Lautsprecher, Kopfhörer etc.) notwendig

EMPFEHLENS-WERTES:

- + Nehmen Sie sich die Zeit, das E-Learning vollständig und in Ruhe abzuschließen.
- + Direkte Benutzeranmeldung – unser E-Learning-Angebot ist nicht an eine geschäftliche E-Mail-Adresse gebunden. Die Nutzung und der Zugriff ist auch mit Ihrem privaten E-Mail-Account möglich.



→ experts.bauerfeind.com/b2b/online_training

ANMELDEFORMULAR BQP-TRAINING 2025



KUNDENDATEN

Kunde Kundenummer

Kundenanschrift

Ansprechpartner

Telefon E-Mail

Teilnehmer: Anrede, Vor- und Nachname / n

Unverträglichkeiten

laktoseintolerant glutenintolerant vegetarisch vegan

Sonstige:

VERANSTALTUNGSDATEN

Ich möchte an folgender Veranstaltung teilnehmen:

Training

Termin Ort

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Mit Ihrer Unterschrift bestätigen Sie die AGB der Bauerfeind-Akademie für Trainings- und Sonderleistungen.

Datum, Ort Stempel, Unterschrift

BAUERFEIND AG

Triebeser Straße 16 · 07937 Zeulenroda-Triebes

T +49(0)800 0010501 · F +49(0)800 0010502 · E akademie@bauerfeind.com

→ [BAUERFEIND.COM](https://www.bauerfeind.com)

ANMELDEFORMULAR INHOUSE-TRAINING 2025



KUNDENDATEN

Kunde Kundenummer

Kundenanschrift

Ansprechpartner

Telefon E-Mail

VERANSTALTUNGSDATEN

Themenbereiche und -inhalte

Termin Ort

geplante Teilnehmerzahl Referent

TRAININGS-KATEGORIE UND -GEBÜHR

medizinische Grundlagen und fachliche Kompetenz 790,00 €

Marketing und Verkauf/Personal/Strategie 2.290,00 €

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Mit Ihrer Unterschrift bestätigen Sie die AGB der Bauerfeind-Akademie für Trainings- und Sonderleistungen.

Datum, Ort Stempel, Unterschrift

BAUERFEIND AG

Triebeser Straße 16 · 07937 Zeulenroda-Triebes

T +49(0)800 0010501 · F +49(0)800 0010502 · E akademie@bauerfeind.com

→ [BAUERFEIND.COM](https://www.bauerfeind.com)

AGB DER BAUERFEIND- AKADEMIE FÜR TRAININGS- UND SONDER- LEISTUNGEN

1 Vorwort

Die Bauerfeind-Akademie ist innerhalb der Bauerfeind Gruppe insbesondere für die gegenüber deren Handelspartnern angebotenen Fortbildungsveranstaltungen verantwortlich. Diese AGBs (nachfolgend kurz: »allgemeinen Bedingungen«) gelten für alle unter dem Dach der Bauerfeind AG (kurz: »Bauerfeind«) angebotenen Trainings und Sonderleistungen (nachfolgend kurz: »Trainings«) der Bauerfeind-Akademie. Es gilt die jeweils aktuelle Fassung dieser AGBs, die auf der Homepage von Bauerfeind einsehbar ist. Wer ein Training der Bauerfeind-Akademie bucht, erkennt spätestens mit der Buchungsanfrage diese Allgemeinen Bedingungen als Vertragsbestandteil an.

2 Anmeldung zu Trainings

Anmeldungen müssen unter Zuhilfenahme unseres jeweiligen Anmeldeformulars schriftlich oder in elektronischer Form erfolgen. Anmeldeformulare finden Sie in unserem aktuellen Trainingskatalog oder digital auf unserer Homepage / in unserem Werbemittelshop. Ihre Anmeldung erreicht uns insbesondere per Brief, Fax oder auf digitalem Weg (über unseren Werbemittelshop oder per E-Mail an: »akademie@bauerfeind.com«). Die Anmeldung ist in jedem Fall ein Buchungswunsch Ihrerseits, zum Zustandekommen der Buchung siehe Nr. 3. Anmeldungen werden nach der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Die aus der Anmeldung ersichtliche anmeldende Person wird von uns auch als zur Anmeldung berechtigt angesehen.

3 Buchungsvorgang, Buchungsbestätigung, Vertragspartner

Der Teilnehmer ist für das gewünschte Training gebucht, sobald ein Mitarbeiter der Bauerfeind-Akademie ihn in die Teilnehmerliste aufnimmt. Eine Bestätigung der so erfolgten Buchung versenden wir im Regelfall innerhalb weniger Tage an den Anmelder. Ist das Training bereits ausgebucht, erfolgt zeitnah ein entsprechender Hinweis. Soweit nicht abweichend bestätigt, ist Vertragspartei des gebuchten Teilnehmers die Bauerfeind AG. Im Rahmen des Anmeldeprozesses gibt der Anmelder seine Firma an. Diese wird Vertragspartner der Bauerfeind AG. Falls eine Firmenangabe fehlt, wird der Teilnehmer selbst unser Vertragspartner.

4 Absage-Gründe Bauerfeind

In Fällen »höherer Gewalt« (Naturkatastrophen, Streiks etc.), kurzfristigem Ausfall des Referenten, zu geringer gebuchter Teilnehmerzahl oder anderer die Durchführbarkeit generell betreffenden Tatsachen, ist Bauerfeind jederzeit berechtigt, die Durchführung des Trainings kurzfristig abzusagen. Gebuchte Teilnehmer werden hiervon umgehend benachrichtigt. Bauerfeind übernimmt keine Kosten für in diesem Zusammenhang entstandene Arbeitsausfälle. In Fällen des kurzfristigen Ausfalls

des Referenten oder Absage wegen zu geringer Teilnehmerzahl erstattet Bauerfeind alle zum Zeitpunkt der Absage bereits getätigten vertretbaren und notwendigen Ausgaben des Teilnehmers nach Vorlage der Originalbelege.

5 Rücktrittbedingungen Teilnehmer, nicht zum Rücktritt berechtigte Gründe

Teilnehmer sind berechtigt, bis 30 Tage vor Trainingsbeginn ohne Angabe von Gründen kostenfrei von der Buchung zurückzutreten. Eine Änderung der Person des Referenten oder eine Änderung der Trainingsstätte berechtigt den Teilnehmer zu keinem Zeitpunkt zum Rücktritt. Jeder Rücktritt hat schriftlich zu erfolgen. Für den fristgerechten Eingang ist das Datum des Eingangsstempels bei Bauerfeind maßgeblich. Geht ein Rücktrittswunsch des Teilnehmers später ein, ist Bauerfeind berechtigt, die Trainingsgebühren in voller Höhe einzubehalten bzw. in Rechnung zu stellen. Anstelle des den Rücktritt erklärenden Teilnehmers können jederzeit Ersatzteilnehmer benannt werden. Bei gebuchten mehrtägigen Trainingsmodulen ist ein Austausch der Teilnehmer jedoch nicht gestattet. Soweit möglich, kann ein auf ein mehrtägiges Training gebuchter Teilnehmer sich unter anteiliger Anrechnung des Rechnungsbetrages auf ein anderes Training umbuchen lassen.

6 Zimmerbuchungen im Rahmen der Trainings

Insbesondere bei mehrtägigen Trainings ist es für den Teilnehmer möglich, zum Training auch die entsprechende(n) Übernachtung(en) zu buchen. Soweit dies in der Buchungsbestätigung / Trainingsbeschreibung ersichtlich ist, haben wir bereits für die Teilnehmer des Trainings ein entsprechendes Zimmerkontingent geblockt. Der Teilnehmer bucht aus diesem Zimmerkontingent unter Beachtung der mitgeteilten Verfallsfrist selbstständig. Soweit Bauerfeind die Buchung von Übernachtungen für die Teilnehmer ausnahmsweise vornimmt, tritt Bauerfeind lediglich als Vertreter des Teilnehmers auf. Der Beherbergungsvertrag kommt direkt zwischen dem Teilnehmer und der Beherbergungsstätte zustande. Ein Rücktritt / Storno (von) dieser Buchung hat durch den Teilnehmer selbst und gemäß der zwischen Teilnehmer und Beherbergungsstätte vereinbarten Regeln zu erfolgen. Werden Bauerfeind durch die Beherbergungsstätte bei Stornierung der Zimmerbuchung dennoch Kosten in Rechnung gestellt, sind wir berechtigt, diese unverzüglich an Ihr Hause weiter zu berechnen.

7 Preise und Zahlungsbedingungen

Die jeweiligen Trainingsgebühren entnehmen Sie bitte unserem Trainingskatalog, aktuellen Trainingsangeboten oder unserer Individual-Kalkulation. Unsere Preise sind Nettopreise zuzüglich geltender Mehrwertsteuer. Mit Ausnahme individuell nur für Ihr Haus kalkulierter Angebote, verstehen sich unsere Preise pro Teilnehmer und pro Training. Bei mehrtägigen Trainingsmodulen ist die angegebene Trainingsgebühr als Gesamtpreis pro Teilnehmer angegeben. Soweit nicht abweichend angegeben, sind Übernachtungskosten nicht in den Trainingsgebühren enthalten. Verfügt Ihr Haus bei Bauerfeind im aktuellen Geschäftsjahr über ein hinterlegtes und ausreichendes Marketingbudget, werden die anfallenden regulären Trainingsgebühren mit diesem jährlichen Marketingbudget verrechnet. Unser Mitarbeiter im Außendienst hält Sie gern über den jeweils aktuellen Stand Ihres Marketingbudgets auf dem Laufenden. Es ist auch möglich, die anfallende Trainingsgebühr zum Teil über das bestehende Marketingbudget und anteilig durch Zahlung per Rechnung zu begleichen. Ist für Ihr Haus noch kein Marketingbudget hinterlegt, reicht das bestehende Marketingbudget nicht mehr aus oder wünschen Sie ausdrücklich Rechnungslegung, werden die Trainingsgebühren durch Bauerfeind frühestens einen Tag nach

Durchführung des Trainings in Rechnung gestellt. Abweichend für die mit ihrem Haus bereits für Waren und Dienstleistungen der Bauerfeind AG generell vereinbarte Zahlungsmodalitäten (z. Bsp. durch unsere allgemeinen AGBs), bezahlen Sie unsere Rechnungen für gebuchte Trainings bitte immer innerhalb von 30 Tagen ab Rechnungseingang. Nicht beglichene Rechnungen mahnen wir nach Ablauf der Zahlungsfrist mit Belastung von je 5,00 Euro Mahngebühr je Mahnung an. Zusätzlich fallen gemäß §247 BGB Verzugszinsen in Höhe von 5 % über dem jeweiligen Basiszinssatz der EZB an. Soweit zwischen uns Rechnungen trotz Fälligkeit offen sind, behalten wir uns vor, bereits durch uns bestätigte Buchungen von Trainings ersatzlos zu stornieren.

8 Inklusivleistungen für die Trainingsgebühr

Alle in der jeweiligen Trainingsbeschreibung als inklusive aufgeführten Leistungen sind mit der Bezahlung der Trainingsgebühr abgedeckt.

9 Trainingsunterlagen / Urheberrecht

Präsentationen und sonstige Darstellungen, Fach-Aussagen unserer Referenten, ausgehändigte Trainingsunterlagen und sonstige Inhalte enthalten urheberrechtlich geschützte Informationen oder Daten. Diese sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Verwendung bestimmt. Jede auch nur auszugsweise Vervielfältigung sowie jeder Nachdruck und / oder die Weitergabe an Dritte sind nur zulässig, soweit unsere ausdrückliche schriftliche Zustimmung vorliegt.

10 Verhältnis zu sonstigen gültigen AGBs der Bauerfeind Gruppe

Vorliegende AGBs gelten ausschließlich und vorrangig für die hier umfassten Geschäftstätigkeiten der Bauerfeind-Akademie. Bereits zuvor zwischen Ihnen und der Bauerfeind Gruppe etablierte Allgemeine Bedingungen ergänzen vorliegende Bedingungen im Falle vor, soweit dort geregelte Sachverhalte zutreffen und hier nicht erfasst sind.

11 Datenschutz-Hinweise

Verantwortlich für die hiesige Verarbeitung der von Ihnen im Rahmen der Anmeldung zum Training der Bauerfeind-Akademie zur Verfügung gestellten Daten ist die Bauerfeind AG, Triebeser Straße 16, 07937 Zeulenroda-Triebes. Wir haben einen betrieblichen Datenschutzbeauftragten bestellt (»datenschutzbeauftragter@bauerfeind.com«). Ohne Ihre ausdrückliche Einwilligung werden keinerlei der im Rahmen der Trainings zur Verfügung gestellten Daten an Dritte weitergeleitet, es sei denn, dies ist für die Administration des jeweiligen Trainings unbedingt notwendig (Name und Anzahl der Teilnehmer gegenüber dem Referenten und beispielsweise der Tagungsstätte). Ihre übermittelten Daten werden so lange gespeichert wie es der Übermittlungszweck erfordert bzw. bis der Widerruf einer entsprechend vorliegenden Einwilligung Ihrerseits hierzu eingegangen ist. Ein Widerruf zur Speicherung und Verarbeitung Ihrer Daten können Sie jederzeit per E-Mail an »akademie@bauerfeind.com« oder Ihren Ansprechpartner von Bauerfeind senden. Die Rechtmäßigkeit der Datenverarbeitung bis zum Eingang Ihres Widerrufs ist hiervon nicht betroffen. Ihnen stehen im Rahmen der Datenverarbeitung die Rechte aus Art. 14 ff. EU-DSGVO zu. Für weitere Information zum Datenschutz steht Ihnen unser Datenschutzbeauftragter zur Verfügung oder besuchen Sie unsere entsprechenden aktuellen Ausführungen im Internet unter www.bauerfeind.com.



BAUERFEIND-AKADEMIE BILDUNG ERLEBEN!

Vermissen Sie etwas in unserem Trainingsangebot?
Oder haben Sie Ideen oder Anregungen,
dann lassen Sie es uns wissen! Kontaktieren Sie uns.



Unsere aktuellen und neuen Trainings-
angebote finden Sie unter:

→ bauerfeind.de/akademie



Melden Sie sich jetzt online zu Ihrem Training
an – im Bauerfeind-Werbemittelshop:

→ werbemittelshop.bauerfeind.de



BAUERFEIND-AKADEMIE
Triebeser Straße 16
07937 Zeulenroda-Triebes
Germany

T +49(0)800 0 0105 01
F +49(0)800 0 0105 02
E akademie@bauerfeind.com

Haftungshinweise: Alle Angaben in unseren Broschüren oder sonstigen Publikationen (auch Online) haben den Stand des Zeitpunkts der Drucklegung/Erstveröffentlichung. Sämtliche Inhalte dieser Broschüren/sonstigen Publikationen (auch Texte, Bilder, Grafiken etc.) verstehen sich allein als Ergänzung des Rates professionellen medizinischen Fachpersonals, insbesondere des behandelnden Arztes oder Physiotherapeuten. Sie sollen diesen medizinischen Rat nicht ersetzen. Es wird strengstens empfohlen, vor Einsatz eines Bauerfeind-Produkts oder Übernahme einer Therapieempfehlung ärztlichen Rat einzuholen und von den ärztlich gegebenen Anweisungen/Therapien nicht abzuweichen. Nur dann ist die bestmögliche Wirkung unserer Produkte sichergestellt und Sie werden schnell wieder gesund.

Unsere Ausführungen sollen Selbstdiagnose oder Selbstmedikation nicht unterstützen oder fördern, sondern dienen lediglich der allgemeinen Erstinformation und Grundsensibilisierung für die angesprochenen Themen.

© Bauerfeind AG/2022