



GGT DEUTSCHE  
GESELLSCHAFT FÜR  
GERONTOTECHNIK®

# GGT-Schulungsangebote 2008

*Ihr Kompetenzpartner für den Wachstumsmarkt*

# 50+

ARCHITEKTEN / PLANER  
ELEKTROHANDWERK  
HOTELS / REISEVERANSTALTER  
INDUSTRIE  
KOMMUNIKATION / WERBUNG / MEDIEN  
KÜCHENSTUDIOS / SCHREINERHANDWERK  
SANITÄRHANDWERK  
EINZELHANDEL  
PERSONALVERANTWORTLICHE  
WOHNUNGSWIRTSCHAFT  
HANDWERK GEWERKEÜBERGREIFEND

## Vorwort

Der demografische Wandel ist längst keine Theorie mehr – er ist in Deutschland und Europa bereits zur Realität geworden: Immer mehr Menschen werden immer älter. Die „Generation 50+“ ist eine Zielgruppe mit besonderen Ansprüchen an Komfort und Qualität, aber auch an Beratungs- und Planungskompetenz. Gleichzeitig ist sie aber auch eine Zielgruppe mit einer überdurchschnittlich hohen Kaufkraft.

Diese Zielgruppe wartet auf Sie. Denn wird sie richtig angesprochen, stellt sie einen sehr attraktiven Kundstamm dar: Es besteht die Bereitschaft, zu investieren, um möglichst lange in den eigenen vier Wänden bleiben zu können. Die Selbstständigkeit soll möglichst lange erhalten werden. Dazu wird durchaus auch in neue Technologien investiert – vorausgesetzt, der Nutzen wird von Ihnen überzeugend dargestellt.

Es besteht aber auch die Bereitschaft zur Investition in Produkte und Dienstleistungen, die ein hohes Maß an Komfort, Sicherheit, Wellness oder Gesundheit bieten - bei maximalem Nutzen und angemessenen Kosten.

Die GGT Deutsche Gesellschaft für Gerontotechnik® ist eine bundesweit einmalige Drehscheibe für die „Generation 50+“.

Von der langjährigen Kompetenz können auch Sie jetzt profitieren. In dieser Broschüre haben wir alle Schulungsveranstaltungen zusammengestellt, die wir im Jahr 2008 für Sie anbieten.

Suchen Sie sich Ihren Themenbereich aus und melden Sie sich für eines unserer Seminare an.

Wir bieten für Sie mehrtägige Veranstaltungen in Kooperation mit den Bundesverbänden des Handwerks, aber auch Tages- und Halbtagesveranstaltungen mit ganz speziellen Themen. Stellen Sie sich individuell Ihre Bausteine zusammen und erlangen Sie so die Kompetenz für Ihren Erfolg im Wachstumsmarkt „Generation 50+“.

Ein kopierfähiges Anmeldefax finden Sie am Ende dieser Broschüre. Für weitere Fragen stehen wir Ihnen selbstverständlich gerne zur Verfügung.

Sämtliche Veranstaltungen können wir auch individuell für Ihr Unternehmen durchführen – abgestimmt auf Ihre Anforderungen. Entweder mit Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, oder auch mit Ihren Partnern aus Handwerk oder Handel. Entweder vor Ort bei Ihnen oder in unserem Schulungszentrum in Iserlohn.

Gerne unterbreiten wir Ihnen dazu ein individuelles Angebot.

Ihre GGT  
Deutsche Gesellschaft für Gerontotechnik® mbH


*Kontakt*


*Dipl.-Kfm. Marcus Sauer  
sauer@gerontotechnik.de*

<b>Inhalt</b>	Seite	1. Halbjahr	2. Halbjahr
<b>ARCHITEKTEN / PLANER</b>			
Neues Wohnen im Alter – Warum Umdenken zur Pflicht wird	4	31. März	01. September
Barrierefreiheit aus normativer Sicht	5	07. April	08. September
Betreutes Wohnen: DIN 77800 und Qualitätssiegel	6	25. April	27. Oktober
Beleuchtung – Ein Element der Raumgestaltung und des Wohlfühlens	7	30. Mai	03. November
<b>SANITÄRTECHNIK</b>			
Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Installation	8/9	27./28. Februar 22./23. April 18./19. Juni	02./03. September 05./06. November
Zielgruppenorientiertes Marketing für SHK-Betriebe	10	29. Februar 20. Juni	07. November
Komplettbad von A bis Z	11	27. Mai	09. Dezember
VDI-Schulung „VDI 6000 Blatt 5“	12	22. April	03. September
Aufbauseminar: Planung in der Praxis	13	10. April	04. November
<b>ELEKTRO- UND INFORMATIONSTECHNIK</b>			
Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Elektrotechnik	14/15	28./29. April 17./18. Juni	19./20. August 14./15. Oktober 25./26. November
VDI-Schulung „VDI 6008 - Barrierefreie Elektroinstallation“	16	23. April	04. September
<b>HANDWERK GEWERKEÜBERGREIFEND</b>			
Marketing: Wie erreiche ich meine neuen Kunden?	17	16. Mai	24. Oktober
„Fachbetrieb für innovatives Wohnen“	18/19	nach Absprache	nach Absprache
<b>KÜCHENSTUDIOS / SCHREINER</b>			
Komfortküchen für die „Generation 50+“	20	13./14. März	20./21. November
<b>HOTELS / REISEVERANSTALTER</b>			
Die „Generation 50+“ macht Urlaub	21	nach Absprache	nach Absprache
<b>EINZELHANDEL</b>			
Meine Kunden werden älter – was nun?	22	02. April	24. Juli 18. November
Der ältere Mensch als Kunde	23	11. April	14. November
<b>WOHNUNGSWIRTSCHAFT</b>			
DIN 77800 – Eine Norm für Betreutes Wohnen	24	07. März	28. Juli 31. Oktober
„Qualitätssiegel Betreutes Wohnen“ für Betreiber	25	10. April	29. Juli 28. Oktober
„Generation 50+“ als Zielgruppe der Wohnungswirtschaft	27	03. April	05. August 04. Dezember
<b>INDUSTRIE</b>			
Markteinführung von Hilfs- und Pflegehilfsmitteln und Medizinprodukten	28	01. April	16. September
Hilfsmittel-Zulassungsverfahren	29	21. April	17. September
Entwicklung und Design „barrierefreier“ Produkte	30		12. August
Bewältigung des demografischen Wandels im Unternehmen	31		13. August
<b>KOMMUNIKATION / WERBUNG / MEDIEN</b>			
Gestaltung von Werbemedien – nicht nur für die „Generation 50+“	32	18. April	26. September
Meine Kunden werden immer älter – Marketing für die „Generation 50+“	33	02. Juni	02. Dezember
<b>HINWEISE / IMPRESSUM</b>			
<b>ANMELDUNG / FORMULAR</b>			
	34		
	35		

ARCHITEKTEN / PLANER	ZIELGRUPPE
<p><b>Neues Wohnen im Alter – Warum Umdenken zur Pflicht wird</b> 1/2-Tages-Seminar, Iserlohn</p>	<p>Architekten Planer</p>
<p>Normen und Richtlinien sind das eine, individuelle Bedürfnisse älterer Bewohner sind aber mindestens genauso wichtig. Vorausschauende Planung ist daher zwingend erforderlich. In einer halbtägigen Veranstaltung greifen wir exemplarisch die Aspekte auf, die Sie dabei berücksichtigen sollten. „Begreifen“ Sie Lösungen für barrierefreies Bauen und Wohnen bei einer fachlichen Führung durch unsere Ausstellung - vom Pflegebad bis zum Komfort-Wohnen, vom Treppenlift bis zu LED-Licht-Szenarien.</p>	<p><b>Termine</b> 31. März 2008 01. September 2008</p>
<p><b>Inhalte</b> <b>Wie sieht die demografische Entwicklung aus?</b>  <b>Welche altersbedingten Beeinträchtigungen kommen auf uns alle zu und wie kann man darauf reagieren?</b>  <b>Welche Normen und Richtlinien gilt es zu beachten?</b></p>	<p>Ggf. ist eine Anerkennung als Weiterbildungsveranstaltung durch die Architektenkammer NRW möglich.</p> <p><b>Die Referenten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</li> <li>· Dipl.-Kfm. <i>Marcus Sauer</i>, Projektleiter Schulung der GGT</li> </ul>
	<p><b>Preis</b> <b>95,- EUR pro Person</b></p>
	

ARCHITEKTEN / PLANER	ZIELGRUPPE
<b>Barrierefreiheit aus normativer Sicht</b> 1/2-Tages-Seminar, Iserlohn	Architekten Planer
<p>Barrierefreies Planen und Bauen ist weit mehr als die Berücksichtigung der DIN 18024 und DIN 18025. Zu den anerkannten Regeln der Technik zählen mittlerweile eine ganze Reihe weiterer Vorschriften, Richtlinien und Normen. Diese gilt es, bei einer nutzergerechten Planung gegeneinander abzuwägen. In einer halbtägigen Veranstaltung geben wir Ihnen einen Überblick über die relevanten Normen und Vorschriften.</p>	<b>Termine</b> 07. April 2008 08. September 2008
<p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Barrierefreiheit im Gesetz:</b> Behindertengleichstellungsgesetz, Landesbauordnung usw.</p> <p><b>DIN 18024, DIN 18025</b></p> <p><b>VDI 6008</b></p> <p><b>Weitere normative Rahmenbedingungen</b></p>	Ggf. ist eine Anerkennung als Weiterbildungsveranstaltung durch die Architektenkammer NRW möglich.
	<b>Der Referent</b> · Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i> , Leitender Ingenieur der GGT
	<b>Preis</b> <b>175,- EUR pro Person</b>

ARCHITEKTEN / PLANER	ZIELGRUPPE
<p><b>Betreutes Wohnen: DIN 77800 und „Qualitätssiegel Betreutes Wohnen NRW“</b> 1/2-Tages-Seminar, Iserlohn</p>	<p>Architekten Planer</p>
<p>„Betreutes Wohnen“ ist kein geschützter Begriff. Entsprechend unübersichtlich ist der Markt für ältere Menschen, die in diese neue Wohnform umziehen möchten. Um für mehr Transparenz zu sorgen, gibt es mit der DIN 77800 eine Vorschrift, die Qualitätskriterien festschreibt. Noch einen Schritt weiter geht das Land Nordrhein-Westfalen, das mit dem „Qualitätssiegel Betreutes Wohnen NRW“ neu erstellte Anlagen auszeichnet.</p> <p>In einer halbtägigen Veranstaltung erhalten Sie einen Überblick über die Inhalte der DIN 77800 und die Qualitätskriterien des Landes Nordrhein-Westfalen.</p>	<p><b>Termine</b> 25. April 2008 27. Oktober 2008</p>
<p><b>Inhalte</b> <b>DIN 77800 im Detail</b></p> <p><b>Qualitätskriterien in NRW</b></p> <p><b>Das Prüfverfahren in NRW</b></p> <p><b>Weitere normative Anforderungen</b></p>	<p>Ggf. ist eine Anerkennung als Weiterbildungsveranstaltung durch die Architektenkammer NRW möglich.</p>
	<p><b>Der Referent</b> · Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</p>
	<p><b>Preis</b> <b>175,- EUR pro Person</b></p>

ARCHITEKTEN / PLANER	ZIELGRUPPE
<p><b>Beleuchtung – Ein Element der Raumgestaltung und des Wohlfühlens</b> 1/2-Tages-Seminar, Iserlohn</p>	<p>Architekten Planer</p>
<p>Mit zunehmendem Alter verändert sich die Sehfähigkeit. Das Farbsehen lässt nach, der Lichtbedarf steigt, Informationen werden anders aufgenommen. Eine gute Beleuchtung führt nicht nur dazu, dass Sehaufgaben im Alter erleichtert werden.</p>	<p><b>Termine</b> 30. Mai 2008 03. November 2008</p>
	<p>Ggf. ist eine Anerkennung als Weiterbildungsveranstaltung durch die Architektenkammer NRW möglich.</p>
<p>Gute Beleuchtung kann auch einen großen Einfluss auf das Wohlbefinden haben. Licht kann munter machen, aber auch den gesunden Schlaf fördern.</p>	<p><b>Der Referent</b> · Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</p>
<p>Das Seminar zeigt auf, wie aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse bei der Planung einer guten Beleuchtung berücksichtigt werden können - von der Haustür bis zum Schlafzimmer.</p>	<p><b>Preis</b> <b>175,- EUR pro Person</b></p>
<p><b>Inhalte</b> <b>Komfortable Beleuchtung</b> – Was ist Licht? Wie kann mit Licht innerhalb der gesamten Wohnung so gespielt werden, dass Anforderungen an Sicherheit, Orientierung und Komfort erfüllt werden? <b>Gesunde Beleuchtung</b> – Welchen Einfluss hat das Licht auf das Wohlbefinden? <b>Sehen im Alter</b> – Wie ändert sich die visuelle Aufnahmefähigkeit mit zunehmendem Alter? Welche Informationen werden wie aufgenommen?</p>	

**SANITÄRTECHNIK****„Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Installation“**

2-Tages-Seminar

**ZIELGRUPPE**

Betriebe des SHK-Handwerks  
SHK-Großhandel  
SHK-Planer  
Architekten



**Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Installation**

Eine umfassende Weiterbildung zu allen Fragen der barrierefreien Badplanung und -installation für die Zielgruppe „Generation 50+“. Sie werden feststellen, dass Barrierefreiheit und Ästhetik sich nicht ausschließen. Sie lernen, generationenübergreifend und jenseits von Kranken- und Pflegekassen zu denken, und zu handeln. Das Seminar vermittelt Ihnen hierzu Wissen, damit Sie sich sowohl an den gültigen Normen, als auch an den gehobenen Ansprüchen an Funktionalität, Komfort, Sicherheit, Ästhetik und Design orientieren

können. Sie erhalten nach Abschluss der Schulung in Kooperation mit dem ZVSHK das Zertifikat „Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Installation“ (Voraussetzung: Nachgewiesene Mitgliedschaft in der SHK-Organisation, Nicht-Mitglieder erhalten das Logo in abgewandelter Form ohne den „Eckring“ des ZVSHK).

**Inhalte**

**Der neue Markt** – Wer sind „die alten Menschen“? Gibt es nur eine Zielgruppe „Generation 50+“? Welche weiteren Gruppen muss man unterscheiden? Wie leben diese Zielgruppen? Was konsumieren sie aus welchen Gründen? Welche Anforderungen haben ältere Menschen an Produkte und Dienstleistungen?

**Altersbedingte Beeinträchtigungen** – Jeder Mensch altert anders. Trotzdem kommen auf jeden von uns im Alter ganz normale biologische Einschränkungen zu, die sich nicht verhindern lassen. Betroffen sind hier vor allem die auditiven und visuellen Aufnahmemöglichkeiten. Wie hört ein älterer Mensch? Wie sieht er? Welche Informationen werden noch wahrgenommen?

**Einschlägige Vorschriften und Planungsempfehlungen** – Es werden neben den relevanten Normen und Vorschriften praktische Planungsempfehlungen vermittelt – insbesondere auch für die Umgestaltung im Altbau. Dabei wird auch der Aspekt der Wohnraumanpassung berücksichtigt.

**Beispiele aus der Praxis** – Der Aspekt der vorausschauenden Planung wird an Beispielen aus der GGT-Ausstellung vermittelt. Dabei wird großer Wert auf Herstellerneutralität gelegt. Es wird deutlich, dass ein barrierefreies Bad keineswegs Stützklappgriffe in großer Anzahl enthalten muss.

**Alterskrankheiten** – Ein Mediziner vermittelt medizinische Grundkenntnisse über häufige Alterskrankheiten und altersspezifische Einschränkungen, insbesondere ihren Einfluss auf die Auswahl von Produkten und auf die individuelle Gestaltung im Sanitärbereich.

**Kostenträger und Finanzierungswege** – Die für ältere und behinderte Menschen relevanten Leistungen der Kranken- und Pflegeversicherungen werden vorgestellt. Dabei wird deutlich gemacht, dass durch Kostenträger nur ein sehr kleines Segment des gesamten Marktes erreicht wird, insbesondere, da seit der Gesundheitsreform vom 1. April 2007 die Abrechnung von Hilfsmitteln mit Krankenkassen durch den Handwerksbetrieb grundsätzlich nicht mehr möglich ist.

## SANITÄRTECHNIK

### „Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Installation“

2-Tages-Seminar

#### Im Preis enthalten

- Umfangreiche Teilnehmerunterlagen
- Tagungsverpflegung inkl. Mittagessen
- Personen- und betriebsbezogene Teilnahmezertifikate
- Presstext zur Information der örtlichen Medien über die erworbene Qualifikation
- Kostenloser Zugang zum Internetangebot [www.sanitaerberatung.de](http://www.sanitaerberatung.de) der GGT
- Bezug des Fachmagazins „DAS OPTIMUM“ für zwei Jahre
- Support auch nach der Schulung – die Mitarbeiter der GGT stehen für die Unternehmen auch nach dem Seminar für Fragen zur Verfügung
- Bezug von individuellen Marketing-Materialien durch Partner der GGT

Ggf. Änderungen bei Ablauf und Referenten bei den Veranstaltungen in Berlin und Nürnberg.

#### Termine

- 27./28. Februar 2008, Iserlohn
- 22./23. April 2008, Berlin
- 18./19. Juni 2008, Iserlohn
- 02./03. September 2008, Nürnberg
- 05./06. November 2008, Iserlohn

Bei Veranstaltungen in Iserlohn findet am dritten Tag das Modul „Zielgruppenorientiertes Marketing für SHK-Betriebe“ statt.

#### Die Referenten

- Dipl.-Phys. Ing. *Rolf Joska*,  
Leitender Ingenieur der GGT
- Dipl.-Kfm. *Marcus Sauer*,  
Projektleiter Schulung der GGT
- Dr. med. *Reiner Markgraf*,  
Ev. Krankenhaus Bethanien, Iserlohn
- *Günther Klauke*, Installateur- und  
Heizungsbauermeister, Verlag 1.01
- *Volkmar Runte*, Installateur- und  
Heizungsbauermeister, Verlag 1.01

#### Preis

Mitglieder der SHK-Organisation  
**495,- EUR pro Person**

Ab der zweiten bis maximal vierten  
Person

**930,- EUR pro Betrieb**

Nicht-Mitglieder

**695,- EUR pro Person**

Ab der zweiten bis maximal vierten  
Person

**1.130,- EUR pro Betrieb**



SANITÄRTECHNIK	ZIELGRUPPE
<p><b>Zielgruppenorientiertes Marketing für SHK-Betriebe</b> 1/2-Tages-Seminar, Iserlohn</p> <p>Optionales Modul im Rahmen der Schulung zum „Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Installation“.</p> <p>Die „Generation 50+“ lässt sich mit „Seniorenmarketing“ nur schwer erreichen. Dies hat verschiedene Gründe. Einer ist, dass die Zielgruppe viel zu heterogen ist und unterschiedlichste Ansprüche stellt. Trotzdem gibt es Medien, Mittel und Wege, mit denen sich sowohl eine Gruppe „50+“ als auch eine Gruppe „70+“ erreichen lässt. Diese Wege werden an guten und schlechten Beispielen aus unterschiedlichsten Branchen und Themenbereichen dargestellt. Den teilnehmenden Betrieben können keine fertigen Lösungen an die Hand gegeben werden. Diese müssen immer individuell auf den jeweiligen Betrieb abgestimmt sein. Es werden aber wertvolle Hinweise und Tipps gegeben, die sich im täglichen Geschäft problemlos umsetzen lassen.</p>	<p>Betriebe des SHK-Handwerks SHK-Großhandel SHK-Planer Architekten</p> <p><b>Termine</b> 29. Februar 2008 20. Juni 2008 07. November 2008</p>
<p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Präsentation der Fachkompetenz</b> – Die Zielgruppe der älteren Menschen ist in mehrere Segmente aufzuteilen und mit anderen Marketinginstrumenten anzusprechen. Nur selten steht der Preis im Vordergrund, vielmehr kann über Service und Leistung verkauft werden – und die dürfen ruhig etwas mehr kosten.</p> <p><b>Werbung</b> – Wie kann die „Generation 50+“ angesprochen werden? Wie sollten Werbemedien gestaltet werden? Auf diese und ähnliche Fragen wird es in diesem Teil der Schulung Antworten geben.</p>	<p><b>Die Referenten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</li> <li>• Dipl.-Kfm. <i>Marcus Sauer</i>, Projektleiter Schulung der GGT</li> </ul> <p><b>Im Preis enthalten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Umfangreiche Teilnehmerunterlagen inkl. CD-Rom „Seniorenmarketing“</li> <li>• Tagungsverpflegung</li> <li>• Support auch nach der Schulung – die Mitarbeiter der GGT stehen für die Unternehmen auch nach dem Seminar für Fragen zur Verfügung</li> </ul>
	<p><b>Preis</b></p> <p><b>175,- EUR pro Person</b></p>

SANITÄRTECHNIK	ZIELGRUPPE
<p><b>Komplettbad von A bis Z</b> 1-Tages-Seminar, Iserlohn</p>	<p>Betriebe des SHK-Handwerks SHK-Großhandel SHK-Planer Architekten</p>
<p>Die Generation 50+ ist kritisch und konsumerfahren. Sie erwartet komplette Lösungen aus einer Hand – auch beim Badumbau. Bieten Sie diesen Zusatznutzen, indem Sie als Komplettanbieter auftreten.</p> <p>In diesem Seminar in der Reihe „Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Installation“ erfahren Sie, wie Sie Ihren Kunden die Koordination der verschiedenen an einem Badumbau beteiligten Gewerke abnehmen, welche rechtlichen Fallstricke zu beachten sind und wie Sie mit einem Angebot aus einer Hand für einen reibungslosen Ablauf und dadurch für höchste Kundenzufriedenheit sorgen. Von A wie Auftrag bis Z wie Zahlungsverkehr.</p>	<p><b>Termine</b> 27. Mai 2008 09. Dezember 2008</p>
<p><b>Inhalte</b> <b>Rechtliche Aspekte beim Auftritt als Komplettanbieter –</b> Partnersuche und -auswahl, Vertragsformen, vertragliche Absicherungen</p> <p><b>Organisation der Kooperation –</b> Abläufe organisieren und optimieren</p> <p><b>Marketing in der Kooperation</b></p>	<p><b>Die Referenten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· <i>Martina Koepf</i>, Rechtsanwältin, Geschäftsführerin der GGT</li> <li>· Dipl.-Kfm. <i>Marcus Sauer</i>, Projektleiter Schulung der GGT</li> </ul>
<div style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <p><b>Bad von A bis Z</b> Phasen der Komplettbad-Sanierung</p>  </div>	<p><b>Im Preis enthalten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen</li> <li>· Checklisten und Arbeitshilfen</li> <li>· Tagungsverpflegung inkl. Mittagessen</li> <li>· Teilnahmebescheinigung</li> </ul> <p><b>Preis</b></p> <p style="text-align: center;"><b>350,- EUR pro Person</b></p>

SANITÄRTECHNIK	ZIELGRUPPE
<p><b>VDI-Schulung „VDI 6000 Blatt 5“</b> 1-Tages-Seminar, Iserlohn</p>	<p>Ingenieure in Planung und Ausführung sanitärtechnischer Anlagen</p>
<p>Bei der Sanitärplanung für öffentliche Auftraggeber ist weit mehr zu berücksichtigen als die Vorgaben der DIN 18024 und 18025. Hier wird oftmals auch die Einhaltung der VDI-Richtlinie 6000 Blatt 5 gefordert. Diese befasst sich mit der Ausstattung von Sanitärräumen in Seniorenwohnungen, Seniorenheimen und Seniorenpflegeheimen.</p> <p>Die Richtlinie wurde Ende 2004 neu gefasst und geht mit ihren Vorgaben deutlich über die derzeit gültigen Fassungen der DIN 18024 und 18025 hinaus. Sie gibt dem Planer in der Praxis allerdings auch eine Vielzahl von konkret greifbaren Vorgaben zu Bemessung und Ausstattung von Sanitärräumen.</p> <p>Dieses Seminar verdeutlicht, wie sich die Vorgaben der VDI-Richtlinie 6000 Blatt 5 von denen der DIN 18024 und 18025 unterscheiden. Dabei wird unter anderem auch Wert auf die bedarfsgerechte Anpassung und Umrüstung von Sanitärräumen wert gelegt – dadurch wird vorausschauendes Planen erst möglich.</p> <p>Die Schulung wird in Kooperation mit dem Verein Deutscher Ingenieure (VDI) durchgeführt.</p>	<p><b>Termine</b> 22. April 2008 03. September 2008</p> <div data-bbox="1062 591 1442 967" style="text-align: center;">  </div> <p><b>Die Referenten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</li> <li>· Dipl.-Kfm. <i>Marcus Sauer</i>, Projektleiter Schulung der GGT</li> </ul>
<p><b>Inhalte</b> <b>VDI 6000 Blatt 5 „Ausstattung von und mit Sanitärräumen – Seniorenwohnungen, Seniorenheime, Seniorenpflegeheime“</b></p> <p><b>Der Inhalt im Überblick und die Unterscheidung der verschiedenen Wohnformen</b></p> <p><b>VDI 6000 Blatt 5 vs. DIN 18024 Teil 2 und DIN 18024 Teil 1 und 2 – Wo sind die Gemeinsamkeiten? Wo liegen die Unterschiede?</b></p> <p><b>Umsetzung der Vorgaben in der Praxis</b> – Unter anderem dargestellt an Beispielen in der Ausstellung der GGT</p>	<p><b>Im Preis enthalten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen</li> <li>· Bezug der VDI-Richtlinie 6000 Blatt 5</li> <li>· Tagungsverpflegung inkl. Mittagessen</li> <li>· Personenbezogenes Teilnahmezertifikat</li> </ul> <p><b>Preis</b></p> <p style="text-align: center;"><b>350,- EUR pro Person</b></p>

SANITÄRTECHNIK	ZIELGRUPPE
<b>Aufbauseminar: Planung in der Praxis</b> 1-Tages-Workshop, Iserlohn	Zum "Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Installation" qualifizierte Unternehmen
<p>Theoretisch können barrierefreie Bäder sehr schön aussehen, sie können großzügig gestaltet sein und führen seinem Nutzer nicht täglich seine Einschränkung oder sein Alter vor Augen.</p> <p>Dabei sind die Anforderungen eines älteren Menschen völlig anders als die eines behinderten Menschen. Und trotzdem lässt sich durch vorausschauende Planung ein Bad gestalten, das auch auf veränderte Anforderungen in der Zukunft vorbereitet ist.</p> <p>In diesem Workshop planen Sie, Räume praxisnah an den Bedürfnissen der Bewohner zu orientieren. An Hand von Grundrissen und vorgegebenen Lebenssituationen planen, gestalten und zeichnen Sie barrierefreie Bäder für unterschiedliche Zielgruppen.</p>	<b>Termine</b> 10. April 2008 04. November 2008
<b>Inhalte</b>  <b>Anforderungen an barrierefreie Bäder</b> – Bringen Sie Ihr Wissen auf den aktuellen Stand  <b>Planung in der Praxis</b> – Sie erarbeiten zeichnerisch Badplanungen für verschiedenen Lebenssituationen und stellen diese den Teilnehmern vor  <b>Beispiele aus der GGT-Ausstellung</b>	<b>Der Referent</b> · Günther Klauke, Installateur- und Heizungsbauermeister, Verlag 1.01
	<b>Im Preis enthalten</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen</li><li>· Tagungsverpflegung inkl. Mittagessen</li><li>· Personenbezogenes Teilnahmezertifikat</li></ul>
	<b>Preis</b>  <b>350,- EUR pro Person</b>

ELEKTRO- UND INFORMATIONSTECHNIK	ZIELGRUPPE
<p><b>Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Elektrotechnik</b> 2-Tages-Seminar</p>	<p>Betriebe der Elektro- und Informationstechnischen Handwerke Elektro-Planer Elektro-Großhandel</p>
<p>Gut geplante Elektroinstallationen stellen einen entscheidenden Beitrag zum komfortablen Wohnen dar. „Barrierefreiheit“ ist dabei ein generationenübergreifendes Komfortmerkmal, das sowohl junge Bauherren interessieren muss, als auch eine „Generation 50+“, die – ausgestattet mit einer hohen Kaufkraft – gerade jetzt in zukunftsorientiertes Wohnen investieren will.</p> <p>Die neue VDI-Richtlinie 6008 definiert darüber hinaus „barrierefreie Elektroinstallation“ nach den Anforderungen verschiedenster Zielgruppen – nicht zwangsläufig orientiert an kranken oder behinderten Menschen, sondern an den Ansprüchen aller Menschen an Komfort, Nutzerfreundlichkeit, Sicherheit, Funktionalität, Ästhetik und Design.</p> <p>Das Seminar vermittelt, dass Barrierefreiheit und Komfort sich nicht ausschließen, sondern durch vorausschauend geplante Lösungen realisiert werden können.</p> <p>Diese Schulung wird in Kooperation mit dem Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke ZVEH angeboten.</p>	
<div data-bbox="1023 786 1497 1070" style="text-align: right; border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; margin-bottom: 10px;">  </div> <p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Komfortwohnen mit barrierefreien Elektroinstallationen</b> – Wie kann eine „barrierefreie“ Elektroinstallation aussehen? Ausgehend von der VDI-Richtlinie 6008 werden Komfortlösungen für verschiedene Benutzergruppen aufgezeigt. Deutlich werden dabei auch Schnittstellen zu anderen Gewerken. Der Einsatz von vernetzten Systemen wird ebenfalls thematisiert.</p> <p>Die Themen werden in der Theorie vorgestellt und an praktischen Beispielen aus der Ausstellung der GGT vertieft.</p> <p><b>Licht und optimale Beleuchtung</b> – Es wird verdeutlicht, welchen Einfluss Licht auf das Wohlbefinden älterer Menschen hat, aber auch auf Sicherheit, Orientierung und Komfort.</p> <p><b>Der neue Markt</b> – Demografische Entwicklung, Kaufkraft, Zielgruppen</p> <p><b>Altersbedingte Beeinträchtigungen</b> – Mit zunehmendem Alter (oftmals aber bereits ab 30!) gibt es zunehmend Einschränkungen, vor allem im auditiven und visuellen Bereich – bei jedem Menschen. Dies hat erhebliche Auswirkungen, zum Beispiel auf Farb- und Lichtgestaltung.</p> <p><b>Finanzierung / Kostenträger</b> – Rolle der Pflegekassen und weiterer möglicher Kostenträger</p> <p><b>Zielgruppenorientiertes Marketing</b> – Insbesondere die „Generation 50+“ stellt erhöhte Anforderungen an die Ansprache durch Werbe- und Marketingmaßnahmen. Lösungen, Nutzen und Service müssen in den Vordergrund gestellt werden.</p>	

## ELEKTRO- UND INFORMATIONSTECHNIK

### Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Elektrotechnik 2-Tages-Seminar

#### Im Preis enthalten

- Umfangreiche Teilnehmerunterlagen inkl. CD-Rom „Seniorenmarketing“
- Tagungsverpflegung inkl. Mittagessen
- Personen- und betriebsbezogene Teilnahmezertifikate
- Presstext zur Information der örtlichen Medien über die erworbene Qualifikation
- Bezug des Fachmagazins „DAS OPTIMUM“ für zwei Jahre
- Support auch nach der Schulung – die Mitarbeiter der GGT stehen für die Unternehmen auch nach dem Seminar für Fragen zur Verfügung.
- Bezug von individuellen Marketing-Materialien über Partner der GGT

#### Termine

- 28./29. April 2008, Iserlohn
- 17./18. Juni 2008, Nürnberg
- 19./20. August 2008, Iserlohn
- 14./15. Oktober 2008, Berlin
- 25./26. November 2008, Iserlohn



#### Die Referenten

- Dipl.-Phys. Ing. *Rolf Joska*,  
Leitender Ingenieur der GGT
- Dipl.-Kfm. *Marcus Sauer*,  
Projektleiter Schulung der GGT



#### Preis

Innungsmitglieder:

**495,- EUR pro Person**

Ab der zweiten bis maximal vierten Person

**930,- EUR pro Betrieb**

Nicht-Innungsmitglieder:

**695,- EUR pro Person**

Ab der zweiten bis maximal vierten Person

**1.130,- EUR pro Betrieb**

ELEKTRO- UND INFORMATIONSTECHNIK	ZIELGRUPPE
<p><b>VDI-Schulung „VDI 6008 – Barrierefreie Elektroinstallation“</b> 1-Tages-Seminar, Iserlohn</p>	<p>Ingenieure in Planung und Ausführung der Elektro- und Informationstechnischen Handwerke</p>
<p>Ziel dieses Seminars ist es, die Anforderungen der neuen Richtlinie VDI 6008 „Barrierefreie Elektroinstallation“ transparent zu machen und Elektroingenieuren und -planern aufzuzeigen, welches Potenzial der Markt der „Generation 50+“ bietet.</p> <p>Einen Schwerpunkt setzt die neue VDI-Richtlinie vor allem auf das vorausschauende und flexible Planen, so dass sich die Elektroinstallation dem Menschen und seinen im Alter auftretenden Einschränkungen anpassen kann und nicht umgekehrt sich der Mensch auf die einmal erstellte Elektroinstallation einstellen muss. Neben der VDI 6008 gibt es eine Reihe weiterer normativer Vorgaben, die bei einer Elektroplanung insbesondere für die „Generation 50+“ berücksichtigt werden sollten. Die Schulung wird in Kooperation mit dem Verein Deutscher Ingenieure (VDI) durchgeführt.</p>	<p><b>Termine</b> 23. April 2008 04. September 2008</p> <div data-bbox="1061 591 1442 965" style="text-align: center;">  </div>
<p><b>Inhalte</b> <b>VDI 6008</b> – Anforderungen an „Barrierefreie Elektroinstallationen“</p> <p><b>Die alternde Gesellschaft</b> – Der demografische Wandel und das natürliche Älter-Werden der Menschen</p> <p><b>Gesetzliche Rahmenbedingungen</b> – Behindertengleichstellungsgesetz BGG, Produkthaftungsgesetz u. a.</p>	<p><b>Die Referenten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</li> <li>· Dipl.-Kfm. <i>Marcus Sauer</i>, Projektleiter Schulung der GGT</li> </ul> <p><b>Im Preis enthalten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen</li> <li>· Bezug der VDI-Richtlinie 6008</li> <li>· Tagungsverpflegung inkl. Mittagessen</li> <li>· Personenbezogenes Teilnahmezertifikat</li> </ul> <p><b>Preis</b></p> <p style="text-align: center;"><b>350,- EUR pro Person</b></p>

HANDWERK GEWERKEÜBERGREIFEND	ZIELGRUPPE
<b>Marketing – Wie erreiche ich wo meine neuen Kunden?</b> 1/2-Tages-Workshop, Iserlohn	Handwerksbetriebe, die den Einstieg in den „Neuen Markt“ planen
<p>Die Bevölkerungsstatistik macht es regelmäßig deutlich: Es gibt immer mehr Menschen, die zur „Generation 50+“ zählen – also theoretisch auch immer mehr potenzielle Kundinnen und Kunden.</p> <p>Das Problem: Wie erreicht man diesen potenziellen Markt? Wo kann man ihn erreichen? Zur Beantwortung dieser Fragen darf nicht vergessen werden, dass es DEN Kunden in der „Generation 50+“ nicht gibt. Die Zielgruppe ist extrem heterogen.</p> <p>Es sind also spezielle Vorgehensweisen notwendig, um bestimmte Segmente zu erreichen.</p> <p>Dieser Workshop zeigt Best-Practice-Beispiele anderer Betriebe auf, die ihre Zielgruppe gesucht und gefunden haben.</p>	<p><b>Termine</b> 16. Mai 2008 24. Oktober 2008</p> <hr/> <p><b>Die Referenten</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>· Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</li><li>· Dipl.-Kfm. <i>Marcus Sauer</i>, Projektleiter Schulung der GGT</li></ul>
<p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Best-Practice-Beispiele</b> – Wie sind andere auf der Suche nach der „Generation 50+“ vorgegangen?</p> <p><b>Darstellung eigener Beispiele</b> für Marketing-Kampagnen und Aktionen Ihres Betriebes</p> <p><b>Leitfaden</b> – Wie sollte am besten vorgegangen werden, um das angestrebte Ziel zu erreichen?</p>	<p><b>Im Preis enthalten</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen</li><li>· Analyse Ihrer eigenen Marketing-Beispiele</li><li>· Personenbezogenes Teilnahmezertifikate</li><li>· Tagungsverpflegung</li></ul>
	<p><b>Preis</b></p> <p><b>175,- EUR pro Person</b></p>

HANDWERK GEWERKEÜBERGREIFEND	ZIELGRUPPE
<p><b>„Fachbetrieb für innovatives Wohnen“</b> 2-Tages-Seminar</p>	<p>Handwerkskooperationen mit unterschiedlichen Gewerken</p>
<p>Umfassende Wohnraumanpassungsmaßnahmen erfordern eine gute Planung und Koordination, insbesondere dann, wenn sie bei älteren Menschen durchgeführt werden. Immerhin ist die „Generation 50+“ sehr anspruchsvoll und legt großen Wert auf Komfort und Qualität. Auch bei Baumaßnahmen.</p> <p>In aller Regel ist bei solchen Projekten nicht nur ein Gewerk beteiligt, sondern eine Reihe von unterschiedlichen Betrieben aus den verschiedensten Bereichen, die zusammenarbeiten müssen. Hier ist ein Koordinator erforderlich, der mögliche Schnittstellen kennt und erkennt und dem Kunden so zu einer Wohnraumanpassung aus einer Hand verhelfen kann.</p> <p>In dieser Schulung vermittelt die GGT, welche grundsätzlichen Anforderungen bei einer Wohnraumanpassungsmaßnahme gestellt werden und welche Normen und Richtlinien von Bedeutung sein können. Handwerker aus den unterschiedlichsten Bereichen können sich so zur „Fachbetrieb für innovatives Wohnen“ qualifizieren.</p> <p>Ihnen wird im Rahmen der zweitägigen Veranstaltung deutlich, wie heterogen die Zielgruppe der älteren Menschen ist. Den einen „Senior“ gibt es nicht. Folglich gibt es auch nicht nur die eine Lösung für spezifische Probleme.</p> <p>Die „Fachbetrieb für innovatives Wohnen“ soll beim Thema Wohnraumanpassung den Überblick haben und ein ganzes Spektrum von Maßnahmen anbieten können – von der Unterstützung durch kleine Hilfsmittel bis hin zu umfassenden Baumaßnahmen.</p>	
<p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Der neue Markt</b> – Es wird dargestellt, wie sich die Zielgruppe „Generation 50+“ zusammensetzt und wie in diesem Segment weitere Differenzierungen getroffen werden müssen. Abgestimmt auf die verschiedenen Teilmengen sind unterschiedliche Einschränkungen aber auch unterschiedliche Lebensstile zu berücksichtigen.</p> <p><b>Wohnen im Alter</b> – Ziel muss sein, dass ältere Menschen so lange wie möglich in ihrer vertrauten Umgebung leben können. Das erfordert besondere Maßnahmen innerhalb der Wohnung. Aber auch das Wohnumfeld muss den Anforderungen genügen. Innovatives Wohnen muss im Vordergrund stehen – und das bedeutet mehr als „barrierefrei“.</p> <p><b>Vorschriften und Planungsempfehlungen</b> – Es werden neben den relevanten Normen und Vorschriften praktische Planungsempfehlungen vermittelt. Außerdem werden rechtliche Hintergründe wie das Behindertengleichstellungsgesetz erläutert.</p> <p><b>Wohnraumgestaltung und -anpassung</b> – Anhand von Fallbeispielen wird die Umsetzung von Planungsempfehlungen innerhalb der Wohnung dargestellt.</p>	

HANDWERK GEWERKEÜBERGREIFEND	
<b>„Fachbetrieb für innovatives Wohnen“</b> 2-Tages-Seminar	<b>Termine</b> Die Veranstaltungen werden wahlweise als Inhouse-Seminar oder bei der GGT in Iserlohn angeboten. Termine können daher individuell abgestimmt werden.
<b>Inhalte</b> <b>Produktkunde</b> – Praxisbeispiele in der Ausstellung der GGT zeigen, wie sich auch mit kleinen Hilfen große Ergebnisse erzielen lassen. Es werden Lösungen in ihrer Funktion und Eignung vorgestellt. Hierbei wird großer Wert auf Herstellerneutralität gelegt. <b>Kostenträger und Finanzierungswege</b> – Die relevanten Leistungen der Kranken- und Pflegeversicherungen sowie der Hilfsmittel- und Pflegehilfsmittelkatalog werden vorgestellt. Es wird außerdem auf weitere mögliche Kostenträger eingegangen. <b>Zielgruppenorientiertes Marketing</b> – Jede Teilmenge der „Generation 50+“ ist mit anderen Marketinginstrumenten anzusprechen. Und das sind andere, als für die jüngeren Zielgruppen verwendet werden. Nur selten steht der Preis im Vordergrund, vielmehr kann und muss über Service, Leistung und Nutzen verkauft werden – und die dürfen ruhig etwas mehr kosten.	<b>Die Referenten</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</li><li>· Dipl.-Kfm. <i>Marcus Sauer</i>, Projektleiter Schulung der GGT (abhängig von Ort und Termin der Veranstaltung)</li></ul>
<b>Im Preis enthalten</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen</li><li>· Tagungsverpflegung inkl. Mittagessen</li><li>· Personenbezogene Teilnahmezertifikate</li><li>· Kostenloser Zugang zum Internetangebot <a href="http://www.sanitaerberatung.de">www.sanitaerberatung.de</a> der GGT</li><li>· Bezug des Fachmagazins „DAS OPTIMUM“ für zwei Jahre</li><li>· Support auch nach der Schulung – die Mitarbeiter der GGT stehen für die Unternehmen auch nach dem Seminar für Fragen zur Verfügung</li></ul>	<b>Preis</b> Da die Veranstaltung individuell auf die Handwerkerkooperationen abgestimmt wird, erhalten Sie ein persönliches Angebot auf Anfrage.

KÜCHENSTUDIOS / SCHREINER	ZIELGRUPPE
<p><b>Komfortküchen für die „Generation 50+“</b> 1 1/2-Tages-Seminar, Iserlohn</p>	<p>Küchenstudios Schreinerbetriebe</p>
<p>Die attraktive Zielgruppe „Generation 50+“ ist durchaus bereit, in eine neue Küche zu investieren. Diese muss keineswegs barrierefrei oder gar behindertengerecht sein. Vielmehr muss sie ein hohes Maß an Komfort bieten.</p> <p>In der Schulungsveranstaltung werden die Anforderungen der „Generation 50+“ an „Komfortküchen“ dargestellt – ausgehend von normativen Anforderungen über Ergonomie bis hin zur Ausstattung mit geeigneten Produkten. Dabei wird auf altersspezifische Beeinträchtigungen genauso eingegangen wie auf mögliche Kostenträger.</p>	<p><b>Termine</b> 13./14. März 2008 20./21. November 2008</p>
<p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Die Komfortküche</b> – Wie sollte sie aussehen, welche Anforderungen werden von der „Generation 50+“ an die Küche gestellt? Musterküche in der GGT-Ausstellung</p> <p><b>Der neue Markt</b> – Demografische Entwicklung, Kaufkraft, Zielgruppen</p> <p><b>Altersbedingte Beeinträchtigungen</b> – Mit zunehmendem Alter gibt es zunehmend Einschränkungen, vor allem im auditiven und visuellen Bereich – bei jedem Menschen. Dies kann erhebliche Auswirkungen zum Beispiel auf die Lichtgestaltung haben.</p> <p><b>Gesetzliche Rahmenbedingungen</b> - Behindertengleichstellungsgesetz BGG, Produkthaftungsgesetz u. a.</p> <p><b>Finanzierung</b> – Mögliche Kostenträger für eine barrierefreie Küche</p>	
	<p><b>Die Referenten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</li> <li>· Dipl.-Kfm. <i>Marcus Sauer</i>, Projektleiter Schulung der GGT</li> </ul> <p><b>Im Preis enthalten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen</li> <li>· Tagungsverpflegung inkl. Mittagessen</li> <li>· Teilnahmebescheinigung</li> </ul>
	<p><b>Preis</b></p> <p><b>525,- EUR pro Person</b></p>

HOTELS / REISEVERANSTALTER	ZIELGRUPPE
<p><b>Die „Generation 50+“ macht Urlaub</b> 1-Tages-Seminar, Iserlohn</p> <p>Die „Generation 50+“ gibt nach Aussagen des statistischen Bundesamtes deutlich mehr Geld für Reisen aus als jede andere Zielgruppe. Dies tut sie aber nur dann, wenn das Angebot stimmt.</p> <p>Das Angebot kann von der komfortablen Fernreise über spezielle Angebote im „Urlaubsland Deutschland“ bis hin zu betreuten Angeboten für Pflegebedürftige und deren Angehörige reichen. Die „Generation 50+“ ist einfach zu heterogen, um mit dem Angebot einer „Seniorenreise“ erreicht werden zu können.</p> <p>Das Seminar vermittelt, welche Ansprüche die „Generation 50+“ an eine Reise hat und zu welchen Zielen diese Reisen führen sollte. Es wird deutlich, wie vielfältig die Kundentypen sind und wie unterschiedlich die Reiseangebote konzipiert werden können.</p>	<p>Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Reisebüros Kleine und mittelständische Reiseveranstalter</p> <p><b>Termine</b> Schulungstermine und Veranstaltungsorten standen bei Redaktionsschluss noch nicht fest. Weitere Informationen erhalten Sie auf Anfrage.</p>
<p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Altersgerechte Gestaltung von Reisen</b> – Reiseverhalten der „Generation 50+“: durch welche Angebote (Reiseziele, spezielle Angebote am Urlaubsort, besondere Services usw.) lässt sich die Zielgruppe ansprechen?</p> <p><b>Produktspezifische Argumentation</b> – gute und schlechte Beispiele für „Seniorenreisen“ bzw. Reiseangebote für die „Generation 50+“</p> <p><b>Ansprache der „Generation 50+“</b> bezogen auf ihr Reiseverhalten – empirische Erkenntnisse</p> <p><b>Der Markt</b> – Hinweise zur demografischen Entwicklung in Deutschland und Europa</p>	<p><b>Der Referent</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Dipl.-Kfm. <i>Marcus Sauer</i>, Projektleiter Schulung der GGT</li> </ul> <p><b>Im Preis enthalten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen</li> <li>· Tagungsverpflegung inkl. Mittagessen</li> <li>· Teilnahmebescheinigung</li> </ul>
<p><b>Altern</b> – welche Auswirkungen haben natürliche altersbedingte Beeinträchtigungen auf jeden älter werdenden Menschen? Welche Bedeutung kann dies beispielsweise für die Gestaltung / Nutzung von Katalogen und Prospekten, aber auch für die Kommunikation im Reisebüro haben?</p>	<p><b>Preis</b></p> <p>Der Preis stand bei Redaktionsschluss noch nicht fest. Weitere Informationen erhalten Sie auf Anfrage.</p>

EINZELHANDEL	ZIELGRUPPE
<p><b>Meine Kunden werden älter – was nun?</b> 1-Tages-Seminar, Iserlohn</p>	<p>Inhaber Geschäftsführer</p>
<p>Viel zu große Einkaufswagen, vollgestellte Gänge, unfreundliches Personal bei Beratung, Service und Kundendienst - dies sind nur einige der Kritikpunkte, die von der „Generation 50+“ immer wieder über den Einzelhandel geäußert werden.</p> <p>Dagegen stehen riesige Zuwachsraten bei Homeshopping-Anbietern wie QVC und HSE24. Kann der stationäre Einzelhandel vom Fernsehen lernen? Vielleicht, denn es ist nicht nur die Kundenzahl, die dort regelmäßig steigt, sondern auch die Kundenzufriedenheit.</p> <p>Wie kann der Einzelhandel auf die Anforderungen der „Generation 50+“ reagieren? Die GGT hat zu diesem Themenkomplex umfangreiche Studien durchgeführt – teilweise im Auftrag einer führenden deutschen Warenhauskette.</p> <p>In diesem Seminar profitieren Sie von dem Wissen und den Erkenntnissen dieser Studien und von den Erfahrung, die die Tester der GGT bei Mystery-Shopping-Touren regelmäßig erleben.</p>	<p><b>Termine</b> 02. April 2008 24. Juli 2008 18. November 2008</p>
<p><b>Inhalte</b> <b>Wünsche und Bedürfnisse älterer Kundinnen und Kunden –</b> Was erwarten ältere Menschen vom Einzelhandel?</p> <p><b>Ansprache älterer Kundinnen und Kunden –</b> Wer sollte die älteren Menschen wie ansprechen? Wie kann auf die spezifischen Anforderungen und Wünsche der „Generation 50+“ reagiert werden?</p>	<p><b>Die Referenten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</li> <li>· Dipl.-Kfm. <i>Marcus Sauer</i>, Projektleiter Schulung der GGT</li> </ul>
<p><b>Ladengestaltung aus Sicht des Kunden –</b> Welche Wünsche und Anforderungen stellen ältere Menschen an die Gestaltung von Geschäftsräumen? Welche Auswirkungen hat dies auf Einrichtungen, Farbe und Beleuchtung</p>	<p><b>Im Preis enthalten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen</li> <li>· Tagungsverpflegung inkl. Mittagessen</li> <li>· Teilnahmebescheinigung</li> </ul>
<p><b>Demographische Entwicklung –</b> Wie verändert sich die Bevölkerungsstruktur und Deutschland und Europa? Wie verändern sich Faktoren wie Kaufkraft und Kaufbereitschaft?</p> <p><b>Altersbedingte Beeinträchtigungen –</b> Wie verändern sich körperliche Fähigkeiten im Alter und welche Auswirkungen hat dies auf das Einkaufsverhalten? Wie können diese Einschränkungen kompensiert werden?</p>	<p><b>Preis</b></p> <p><b>350,- EUR pro Person</b></p>

EINZELHANDEL	ZIELGRUPPE
<p><b>Der ältere Mensch als Kunde</b> 1/2-Tages-Seminar, Iserlohn</p> <p>Ältere Menschen wollen anders angesprochen werden als jüngere Menschen. Sie haben oftmals andere Wünsche oder Ansprüche und gelten allgemein als sehr kritisch. Andererseits zeichnet sich die „Generation 50+“ derzeit durch eine besonders hohe Kaufkraft aus. „Wir haben es mit der reichsten Generation aller Zeiten zu tun“ ist eine Aussage, die man immer wieder hören kann. Aber auch „Sie sitzt ja auf ihrem Geld und gibt es nicht aus“. Auch diese Aussage stimmt, denn häufig sind die älteren Kundinnen und Kunden nicht vom Angebot überzeugt. Der Nutzen eines Angebots wird für sie nicht deutlich – häufig auch, weil er nicht richtig kommuniziert wird.</p> <p>Dieses Seminar verdeutlicht die Wünsche, die ältere Menschen an guten Service und kundengerechte Ansprache stellen.</p>	<p>Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Einzelhandels</p> <p><b>Termine</b> 11. April 2008 14. November 2008</p>
<p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Guter Service</b> – Was ist guter Service aus Sicht der „Generation 50+“? Wie möchte ein älterer Kunde angesprochen werden?</p> <p><b>Demographische Entwicklung und das Altern</b> – Wie verändert sich die Bevölkerungsstruktur und Deutschland und Europa? Wie verändern sich die körperlichen Fähigkeiten der Menschen mit zunehmendem Alter?</p>	<p><b>Die Referenten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</li> <li>· Dipl.-Kfm. <i>Marcus Sauer</i>, Projektleiter Schulung der GGT</li> </ul>
	<p><b>Im Preis enthalten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen</li> <li>· Tagungsverpflegung</li> <li>· Teilnahmebescheinigung</li> </ul> <p><b>Preis</b></p> <p><b>175,- EUR pro Person</b></p>

WOHNUNGSWIRTSCHAFT	ZIELGRUPPE
<p><b>DIN 77800 – Eine Norm für Betreutes Wohnen</b> 1/2-Tages-Seminar, Iserlohn</p>	<p>Betreiber und Investoren von Anlagen des Betreuten Wohnens Planer von Anlagen des Betreuten Wohnens Mitarbeiter von Wohnungsgesellschaften Architekten</p>
<p>Wie lässt sich die Qualität einer Anlage des Betreuten Wohnens messen? Der Begriff "Betreutes Wohnen" ist nicht geschützt. Aus diesem Grund ist der Markt für den Endkunden sehr unübersichtlich geworden. Seit Ende 2006 gibt es mit der DIN 77800 erstmals eine DIN-Norm, die bundeseinheitliche Qualitätsstandards für „Betreutes Wohnen“ definiert. Damit soll das Leistungsangebot entsprechender Anlagen transparent gemacht werden.</p> <p>Die Norm versteht sich als Dienstleistungsnorm. Damit stehen nicht die baulichen Anforderungen im Vordergrund - hier wird regelmäßig auf bestehende Vorgaben verwiesen. Vielmehr werden Mindeststandards für das Dienstleistungsangebot und für die Vertragsgestaltung gesetzt.</p> <p>Anbieter erhalten so eine Orientierungshilfe für die Konzeption einer Anlage des Betreuten Wohnens, Kunden können Angebote verschiedener Anlagen einfacher vergleichen.</p> <p>Das Seminar vermittelt anschaulich die Inhalte der neuen DIN 77800 und macht deutlich, welche weiteren Vorgaben Betreiber von Anlagen des Betreuten Wohnens nicht außer Acht lassen sollten.</p>	<p><b>Termine</b> 07. März 2008 28. Juli 2008 31. Oktober 2008</p>
<p><b>Inhalte</b> <b>DIN 77800 im Detail</b> – welche Anforderungen stellt die neue Dienstleistungsnorm an Betreiber von Anlagen des Betreuten Wohnens.</p> <p><b>Weitere normative Anforderungen</b> – mit welchen Gesetzen, Normen und Vorschriften sollten sich Anlagen des Betreuten Wohnens außerdem auseinandersetzen.</p>	<p><b>Der Referent</b> · Dipl.-Phys. Ing. Rolf Joska, Leitender Ingenieur der GGT</p> <p><b>Im Preis enthalten</b> · Umfangreiche Teilnehmerunterlagen · Tagungsverpflegung · Teilnahmebescheinigung</p> <p><b>Preis</b>  <b>175,- EUR pro Person</b></p>

WOHNUNGSWIRTSCHAFT	ZIELGRUPPE
<p><b>„Qualitätssiegel Betreutes Wohnen“ für Betreiber</b> 1/2-Tages-Seminar, Iserlohn</p>	<p>Betreiber und Investoren von Anlagen des Betreuten Wohnens Planer von Anlagen des Betreuten Wohnens Architekten, Bauingenieure</p>
 <p>Der Markt wird zur Zeit geradezu überschwemmt mit immer neuen Angeboten für „Betreute Wohnanlagen“. Für die potenziellen Nutzer wird es daher immer schwieriger, die Qualität einer solchen Anlage schon vor dem Einzug zu erkennen.</p> <p>Stimmen die baulichen Voraussetzungen? Welcher Service wird zu welchen Konditionen geboten? Wie sehen die Verträge aus? Mit diesen Fragen wollen und müssen sich zukünftige Bewohner befassen, aber auch die Betreiber von Anlagen.</p> <p>Vom Land Nordrhein-Westfalen wird daher das „Qualitätssiegel Betreutes Wohnen“ vergeben, mit dem geplante Anlagen und zukünftig auch Anlagen des Bestandes ausgezeichnet werden. Die GGT führt die Prüfungen der Anlagen durch, bevor vom Kuratorium Betreutes Wohnen für ältere Menschen NRW das Siegel verliehen werden kann. Sie können bereits im Vorfeld eine Reihe von Anforderungen berücksichtigen, um im Qualifizierungsprozess problemlos bestehen zu können. Das Seminar zeigt die Anforderungen, den Prüfkatalog und das dazugehörige Prüfverfahren auf.</p>	<p><b>Termine</b> 10. April 2008 29. Juli 2008 28. Oktober 2008</p>
<p><b>Inhalte</b> <b>Qualitätskriterien für Betreutes Wohnen in NRW</b></p> <p><b>Das Prüfverfahren</b></p> <p><b>Gesetzliche und normative Anforderungen</b></p>	<p><b>Der Referent</b> · Dipl.-Phys. Ing. Rolf Joska, Leitender Ingenieur der GGT</p>
	<p><b>Im Preis enthalten</b> · Umfangreiche Teilnehmerunterlagen · Tagungsverpflegung · Teilnahmebescheinigung</p> <p><b>Preis</b>  <b>175,- EUR pro Person</b></p>

## WOHNUNGSWIRTSCHAFT

### „Qualitätssiegel Wohnungswirtschaft“

Für Unternehmen der Wohnungswirtschaft wird es in Zukunft noch wichtiger sein, sich auf die Wünsche und Ansprüche ihrer Kunden sowie ihrer Bewohner einzustellen – schließlich werden auch die Mieter im Zuge des demografischen Wandels immer älter.

Wie können Sie sich vom Wettbewerb abheben und sich bereits heute ein Alleinstellungsmerkmal erarbeiten? Es geht nicht darum, Angebote des Betreuten Wohnens zu schaffen. Diese können eine sinnvolle Ergänzung zum bestehenden Wohnungsangebot sein. Vielmehr kommt es darauf an, den Bestand an die Anforderungen der älter werdenden Mieter anzupassen bzw. diese Anforderungen bei Neubauten direkt zu berücksichtigen.

Zusammen mit Unternehmen der Wohnungswirtschaft hat die GGT das „Qualitätssiegel Wohnungswirtschaft“ entwickelt, mit dem Unternehmen ausgezeichnet werden können, die in organisatorischer wie auch in baulicher Hinsicht bereits heute an die „Generation 50+“ denken. Es werden Unternehmen ausgezeichnet, die sich auf die Bedürfnisse der „Generation 50+“ einstellen – sowohl bei der Gestaltung der Wohnungen und des Wohnumfeldes, als auch beim Kundenservice.

Mit dem Qualitätssiegel ausgezeichnete Wohnungsgesellschaften zeigen ihre Kompetenz für die Betreuung der „Generation 50+“ nach außen. Damit werden insbesondere Mieter des Bestandes, aber auch zukünftige Mieter auf die besondere Ausrichtung des Unternehmens aufmerksam gemacht.

Sie müssen einen Katalog baulicher und organisatorischer Kriterien erfüllen, um das „Qualitätssiegel Wohnungswirtschaft“ nutzen zu können. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollten für den Umgang mit der „Generation 50+“ qualifiziert sein.

Das nebenstehende Seminar kann als Nachweis für diese Qualifikation dienen. Selbstverständlich können Sie Ihre Mitarbeiter auch völlig unabhängig vom Erwerb des Qualitätssiegels durch unser Seminarangebot weiterbilden.

Gerne erläutern wir Ihnen das Verfahren zur Erlangung des „Qualitätssiegel Wohnungswirtschaft“ genauer.

Ansprechpartner bei der GGT  
Dipl.-Kfm. *Marcus Sauer*  
Dipl.-Phys. Ing. *Rolf Joska*



## Wohnraumanpassung

### Wohnumfeld


**Für ein seniorengerechtes Wohnen wird nicht nur eine altersgerechte Wohnung, sondern auch ein altersgerechtes Wohnumfeld benötigt.**

#### Unmittelbares Wohnumfeld

Hausflur, Treppenhaus, Haus- bzw. Wohnungseingang

#### Erweitertes Wohnumfeld

Hausumgebung, Nachbarschaft, Wohnviertel, Stadtteil

WOHNUNGSWIRTSCHAFT	ZIELGRUPPE
<b>„Generation 50+“ als Zielgruppe der Wohnungswirtschaft</b> 1-Tages-Seminar, Iserlohn	Mitarbeiter aus dem kaufmännischen und technischen Bereich von Wohnungsgesellschaften
<p>In starkem Maße ist auch die Wohnungswirtschaft vom demografischen Wandel betroffen. Es ist davon auszugehen, dass der Mieterbestand in absehbarer Zeit deutlich älter als heute sein wird.</p> <p>Ein Großteil der Mieter wird bald schon 50 Jahre oder älter sein. Auf diese Entwicklungen sollten die Unternehmen bereits heute reagieren, um den Bewohnern zukunftsorientierte Wohnbedingungen zu schaffen und sich selbst ein solides wirtschaftliches Umfeld für die Zukunft aufzubauen. Wohnungsgesellschaften sollten ihr Angebot bereits heute auf die Anforderungen der „Generation 50+“ abstimmen.</p> <p>Es kommt darauf an, den Bestand an die älter werdenden Mieter anzupassen bzw. ihre Anforderungen bei Neubauten direkt zu berücksichtigen. Dies erfordert von den Unternehmen auf die Zielgruppe abgestimmte Konzepte bei der Kundenbetreuung, aber auch bei baulichen Veränderungen.</p> <p>Dabei kann auch das Betreute Wohnen als zukunftsweisendes Wohnkonzept eine Rolle spielen. Seit Ende 2006 sind in der DIN 77800 die Anforderungen an Anlagen des Betreuten Wohnens definiert. Damit sind bundesweit einheitliche Qualitätsstandards festgeschrieben.</p> <p>Das Seminar gibt Ihnen wertvolle Hinweise, wie an die „Generation 50+“ angepasste Wohnkonzepte aussehen können und kann ein Bestandteil des „Qualitätssiegels Wohnungswirtschaft“ sein, das die GGT für Wohnungsunternehmen vergibt, die sich bereits heute optimal auf die „Generation 50+“ eingestellt haben.</p>	<b>Termine</b> 03. April 2008 05. August 2008 04. Dezember 2008
<b>Inhalte</b> <b>Der neue Markt</b> – Potenzial, Größe, Kaufkraft, demografische Entwicklung, Wohnverhältnisse älterer Menschen, Altersspezifische Beeinträchtigungen <b>Normative Anforderungen</b> – BGG, DIN 18024, 18025, VDI 6008 <b>Betreutes Wohnen</b> – DIN 77800 <b>Wohnraumanpassung</b> im Sanitärbereich und durch barrierefreie Elektroinstallation	 <b>Die Referenten</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</li><li>· Dipl.-Kfm. <i>Marcus Sauer</i>, Projektleiter Schulung der GGT</li></ul> <b>Im Preis enthalten</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen</li><li>· Tagungsverpflegung inkl. Mittagessen</li><li>· Teilnahmebescheinigung</li></ul> <b>Preis</b> <b>350,- EUR pro Person</b>

INDUSTRIE	ZIELGRUPPE
<p><b>Markteinführung von Hilfs- und Pflegehilfsmitteln und Medizinprodukten der Klasse 1</b> 1-Tages-Seminar, Iserlohn</p>	<p>Hersteller von hilfsmittelfähigen Produkten Unternehmen, die hilfsmittelfähige Produkte herstellen wollen</p>
<p>Hilfs- und Pflegehilfsmittel sind nach Vorgabe des Sozialgesetzbuches (SGB V) in der Regel Medizinprodukte. Damit unterliegen diese Produkte grundlegenden Anforderungen, die erfüllt werden müssen. Ansonsten dürfen sie innerhalb der EU nicht in den Verkehr gebracht werden. Genaue Definitionen liefert §7 des Medizinproduktegesetzes (MPG) und verweist auf die Richtlinie 93/42/EWG. Ein Hersteller muss demnach unter anderem einen Dokumentationsordner erstellen, in dem er verschiedenste Nachweise führt, angefangen bei der CE-Konformitätserklärung über Nachweise der Funktionstauglichkeit und des therapeutischen Nutzens bis hin zu dokumentiertem Risikomanagement. Das Seminar zeigt in kompakter Form auf, welche Gesetze und Normen bei der Markteinführung von Hilfsmitteln oder Medizinprodukten eine Rolle spielen können. Den Teilnehmern werden wichtige Informationen gegeben, wie der Prozess von der Produktidee bis zum Schritt auf den Markt aufgebaut werden sollte.</p>	<p><b>Termine</b> 01. April 2008 16. September 2008</p>
<p><b>Inhalte</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· CE-Konformitätsverfahren</li> <li>· Medizinproduktegesetz</li> <li>· Fertigungskontrolle oder Managementsystem?</li> <li>· Technische Dokumentation</li> <li>· Risikomanagement mit Hilfe eines Managementsystems nach DIN EN ISO 14971</li> <li>· Technische Sicherheit</li> <li>· Gebrauchstauglichkeit</li> <li>· Anerkannte Regeln der Technik</li> </ul>	<p><b>Der Referent</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</li> </ul>
	<p><b>Im Preis enthalten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen</li> <li>· Tagungsverpflegung inkl. Mittagessen</li> <li>· Teilnahmebescheinigung</li> </ul>
	<p><b>Preis</b></p> <p><b>350,- EUR pro Person</b></p>

INDUSTRIE	ZIELGRUPPE
<p><b>Hilfsmittel-Zulassungsverfahren</b> 1-Tages-Seminar, Iserlohn</p>	<p>Hersteller von hilfsmittelfähigen Produkten Unternehmen, die hilfsmittelfähige Produkte herstellen wollen</p>
<p>Jedes Mitglied der gesetzlichen Krankenversicherung hat Anspruch auf die Versorgung mit Hilfsmitteln. Hilfsmittel aus den unterschiedlichsten Produktgruppen sind im Hilfsmittelverzeichnis zusammengefasst. Um dort aufgenommen werden zu können, müssen die Unternehmen einen umfassenden Prüfprozess bewältigen.</p> <p>Dieses Seminar stellt Ihnen praxisnah den Weg zur Aufnahme in das Hilfsmittelverzeichnis vor und erläutert detailliert, welche Nachweise und Belege erforderlich sind, um einen erfolgreichen Antrag stellen zu können.</p> <p>Die GGT ist eine beim Medizinischen Dienst der Spitzenverbände der Krankenkassen (MDS) anerkannte Prüfstelle für die Anerkennung von Hilfsmitteln und berät Unternehmen auf dem Weg durch die Instanzen.</p>	<p><b>Termine</b> 21. April 2008 17. September 2008</p>
<p><b>Inhalte</b> <b>Vorstellung des Hilfsmittelverzeichnisses</b> – Übersicht über die Produktgruppen</p> <p><b>Information zum Ablauf des Prüfverfahrens</b> – Verfahrenshandbuch</p>	<p><b>Der Referent</b> · Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</p>
<p><b>Qualitätsstandards</b> – Beispiele aus dem Hilfsmittel- und dem Pflegehilfsmittelverzeichnis</p> <p><b>Normen und Gesetze</b></p> <p><b>Erforderliche Nachweise</b> – Produktinformation, Sicherheitstechnischer Nachweis, Grundlegende Anforderungen, Gebrauchstauglichkeit usw.</p> <p><b>Formelle Antragstellung</b></p> <p><b>Aufbau und Inhalt eines Nachweisordners</b></p>	<p><b>Im Preis enthalten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen</li> <li>· Tagungsverpflegung inkl. Mittagessen</li> <li>· Teilnahmebescheinigung</li> </ul>
	<p><b>Preis</b></p> <p style="text-align: center;"><b>350,- EUR pro Person</b></p>

INDUSTRIE	ZIELGRUPPE
<p><b>Entwicklung und Design „barrierefreier“ Produkte</b> 1-Tages-Seminar, Iserlohn</p>	<p>Hersteller Produktentwickler Produktdesigner</p>
<p>Die Entwicklung „barrierefreier“ Produkte stellt erhöhte Anforderungen an Ingenieure und Produktentwickler: Einschlägige Normen geben sehr genau vor, welche Kräfte wirken dürfen, wie Beschriftungen aussehen müssen und welche Erwartungen des Nutzers erfüllt werden sollten.</p> <p>Designer sind ebenfalls gefordert, denn auch die Nutzer „barrierefreier“ Produkte haben einen Anspruch auf Design und Ästhetik.</p> <p>Das Seminar zeigt auf, welche Überlegungen in die Entwicklung barrierefreier Produkte einfließen sollten. Dazu werden derzeit gültige Normen und Vorschriften ebenso betrachtet wie die Anforderungen, die sich direkt aus den Wünschen der „Generation 50+“ ableiten lassen.</p>	<p><b>Termine</b> 12. August 2008 weitere Termine auf Anfrage</p>
<p><b>Inhalte</b> <b>Demografie und Alter</b> – Wie ändert sich die Bevölkerung rein statistisch? Welche Einschränkungen muss man bei der älter werdenden Bevölkerung berücksichtigen? <b>Anforderungen an barrierefreie Produkte</b> <b>Anforderungen an Produkte</b> für barrierefreies Planen und Bauen <b>Normative Anforderungen</b> – DIN Fachbericht 124 <b>Arbeit mit Focusgroups</b> – Benutzertest mit Anwendern, Vergabe von Prüfsiegeln</p>	<p><b>Der Referent</b> · Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</p>
<div data-bbox="175 1489 726 1579"> <p><b>Der neue Markt</b> Konsumverhalten von älteren Menschen</p> </div> <div data-bbox="845 1489 973 1579"> </div> <div data-bbox="207 1635 837 1680"> <p><b>Kundennutzen / Gebrauchstauglichkeit</b></p> </div> <div data-bbox="199 1736 375 1937"> </div> <div data-bbox="383 1736 925 1926"> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ leichtes Öffnen, leichte Handhabung</li> <li>➤ intuitive Nutzung</li> <li>➤ kein Werkzeug notwendig</li> <li>➤ keine Verschmutzung der Hände und des Produktes</li> </ul> </div>	<p><b>Im Preis enthalten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen</li> <li>· Tagungsverpflegung inkl. Mittagessen</li> <li>· Teilnahmebescheinigung</li> </ul>
<p><b>Preis</b></p> <p style="text-align: center;"><b>350,- EUR pro Person</b></p>	

INDUSTRIE	ZIELGRUPPE
<p><b>Bewältigung des demografischen Wandels im Unternehmen</b> 1-Tages-Seminar, Iserlohn</p>	<p>Personalverantwortliche Betriebsberater Unternehmensberater</p>
<p>Der demografische Wandel macht auch vor Unternehmen nicht halt – die Bevölkerung wird älter und mit ihr altern die Belegschaften der Unternehmen. Noch ist es so, dass ältere Arbeitnehmer kaum noch Chancen auf dem Arbeitsmarkt haben. Zukünftig könnten Sie zu einer umworbenen Gruppe gehören, denn Unternehmen, die nicht auf die Potenziale älterer Belegschaften setzen, werden Probleme am Markt bekommen. Der Jugendwahn führt in vielen Unternehmen dazu, dass wertvolles Erfahrungswissen in den Ruhestand geschickt wird. Wissen über Anforderungen an Produkte und Dienstleistungen für die "Generation 50+" kann am Besten die Zielgruppe selbst vermitteln – solange sie noch im Unternehmen tätig ist.</p> <p>Hat Ihr Unternehmen den demografischen Wandel bei der Personalentwicklung bereits berücksichtigt? Wissen Sie, wie sich die Altersstruktur Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den kommenden Jahren entwickelt? Wissen Sie, welche Anforderungen ältere Menschen an Unternehmen und an ihren Arbeitsplatz stellen? Es gibt Stellen im Unternehmen, die vornehmlich durch ältere Arbeitnehmer besetzt werden sollten. Insbesondere in den Bereichen Beratung und Verkauf, aber auch im Qualitäts-, Umwelt- und Sicherheitsmanagement oder in der Lehrlingsausbildung. Hier zeichnen sich ältere Arbeitnehmer durch Kompetenz und Erfahrung aus. Zudem ist die körperliche und gesundheitliche Beanspruchung vergleichsweise gering.</p> <p>In diesem Seminar erfahren Sie, warum es sinnvoll ist, ältere Menschen zu beschäftigen und eine altersneutrale Personalplanung und –entwicklung zu fördern. Ein Leitfaden für den Einsatz geeigneter Werkzeuge wird vermittelt.</p>	<p><b>Termine</b> 13. August 2008 weitere Termine auf Anfrage</p> <hr/> <p><b>Die Referenten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</li> <li>· Dipl.-Kfm. <i>Marcus Sauer</i>, Projektleiter Schulung der GGT</li> </ul> <hr/> <p><b>Im Preis enthalten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen</li> <li>· Tagungsverpflegung inkl. Mittagessen</li> <li>· Teilnahmebescheinigung</li> </ul> <hr/> <p><b>Preis</b></p> <p style="text-align: center;"><b>350,- EUR pro Person</b></p>
<p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Der demografische Wandel</b> – Daten und Fakten zur alternden Gesellschaft</p> <p><b>Fähigkeiten in der Jugend und im Alter</b> – Wie verändert sich der Mensch mit zunehmendem Alter und welche Auswirkungen ergeben sich für seinen Arbeitsplatz?</p> <p><b>Demografierisiken ermitteln</b> und unternehmensspezifische Lösungen entwickeln durch Werkzeuge wie Altersstrukturanalyse und Check der Beschäftigungsfähigkeit</p> <p><b>Optimierung der Arbeitsplatzsituation älterer Arbeitnehmer</b></p> <p><b>Motivation</b> durch Förderung der altersspezifischen Kompetenzen</p> <p><b>Erhalt der Arbeitskraft</b> durch Selbstmotivation, Mentale Fitness, Gesundheitsvorsorge</p>	

KOMMUNIKATION / WERBUNG / MEDIEN	ZIELGRUPPE
<p><b>Gestaltung von Werbemedien – nicht nur für die „Generation 50+“</b> 1/2-Tages-Seminar, Iserlohn</p>	<p>Werbeagenturen Kommunikationsdesigner Unternehmen, die sich mit der Gestaltung von Werbemedien befassen</p>
<p>Einschränkungen beim Farbsehen, Probleme mit zu kleinen Schriften, Bilder, die wenig mit ernstnehmender Ansprache zu tun haben – das sind Probleme, mit denen die „Generation 50+“ in vielen Werbemedien konfrontiert wird. „In der Werbung komme ich ja gar nicht vor“ ist eine Aussage, die häufig von Menschen aus der kaufkräftigen und anspruchsvollen Zielgruppe 50+ geäußert wird.</p> <p>Wie können nun passende Werbemedien aussehen? Die GGT zeigt in der Theorie und an ausgewählten Beispielen, wie eine erfolgreiche Werbung für die „Generation 50+“ aussehen kann.</p> <p>Mit Hilfe eines eigens von den Ingenieuren der GGT entwickelten Tools lässt sich feststellen, ob Ihre Werbung den Anforderungen der konsumerfahrenen und anspruchsvollen älteren Verbrauchern gerecht wird. Denn so können z. B. Einschränkungen der Sehfähigkeit bereits dazu führen, dass einige Informationen womöglich gar nicht oder nur fehlerhaft wahrgenommen werden können, wenn handwerkliche Fehler bei der Gestaltung gemacht wurden.</p>	<p><b>Termine</b> 18. April 2008 26. September 2008</p>
<p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Altersbedingte Beeinträchtigungen</b> – Wie verändern sich die Fähigkeit, zu hören und zu sehen mit dem Alter?</p> <p><b>Anforderungen an die Gestaltung</b> – Wie wirken Werbemedien aus Sicht des älteren Verbrauchers?</p> <p><b>Einsatz des GGT-Tools</b> – Darstellung bestehender Werbemedien aus Sicht älterer Kunden</p>	<p><b>Die Referenten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</li> <li>· Dipl.-Kfm. <i>Marcus Sauer</i>, Projektleiter Schulung der GGT</li> </ul>
	<p><b>Im Preis enthalten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen</li> <li>· Möglichkeit zum Einsatz des GGT-Tools auf bestehende Werbematerialien</li> <li>· Tagungsverpflegung</li> <li>· Teilnahmebescheinigung</li> </ul>
	<p><b>Preis</b></p> <p><b>175,- EUR pro Person</b></p>

KOMMUNIKATION / WERBUNG / MEDIEN	ZIELGRUPPE
<p><b>Meine Kunden werden immer älter – Marketing für die „Generation 50+“</b> 1-Tages-Seminar, Iserlohn</p>	<p>Werbeagenturen Marketingverantwortliche aller Branchen</p>
<p>Am demografischen Wandel in Deutschland und Europa führt kein Weg vorbei – die Menschen werden immer älter, und damit auch Ihre Kunden. Eigentlich sollte für erfolgreiche Unternehmen schon lange nicht mehr die „werberelevanten Zielgruppe“ bis 49 Jahre im Fokus stehen, sondern vielmehr die kaufkräftige „Generation 50+“. Denn die „Generation 50+“ ist der einzige noch verbleibende Wachstumsmarkt. Hohe Kaufkraft, hohe Ansprüche an Komfort und Qualität warten auf passende Produkte und Dienstleistungen. Dabei handelt es sich keineswegs um typische „Seniorenprodukte“. Vielmehr zeigt sich, dass innovative Produkte und Dienstleistungen und ältere Konsumenten sich nicht ausschließen.</p> <p>Die Ansprache der „Generation 50+“ erfordert spezielle Kommunikationsstrategien, denn Sie haben es nicht mit dem klassischen Senior zu tun. Sie stehen einer sehr heterogenen Zielgruppe gegenüber, die übliche Stereotypen des Alters ablehnt.</p> <p>Wer ist also die „Generation 50+“? Darf man überhaupt „Seniorenmarketing“ betreiben, um diese Zielgruppe zu erreichen? In diesem Seminar erfahren Sie, wie unterschiedlich die „Senioren“ von heute sind und über welche unterschiedlichen Kanäle sie erreicht werden können.</p>	<p><b>Termine</b> 02. Juni 2008 02. Dezember 2008</p> <hr/> <p><b>Die Referenten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Dipl.-Phys. Ing. <i>Rolf Joska</i>, Leitender Ingenieur der GGT</li> <li>· Dipl.-Kfm. <i>Marcus Sauer</i>, Projektleiter Schulung der GGT</li> </ul>
<p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Demografie in Deutschland und Europa</b> – Wie sich die Märkte von Morgen verändern.</p> <p><b>Differenzierung unterschiedlicher Zielgruppen</b></p> <p><b>Die „Generation 50+“ als Konsument</b> – Ansprüche, Anforderungen</p> <p><b>Best Practice</b> – Beispiele für gut und schlecht gemachtes Marketing für die „Generation 50+“</p>	<p><b>Im Preis enthalten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Umfangreiche Teilnehmerunterlagen inkl. CD-Rom "Seniorenmarketing"</li> <li>· Tagungsverpflegung inkl. Mittagessen</li> <li>· Teilnahmebescheinigung</li> </ul> <hr/> <p><b>Preis</b></p> <p style="text-align: center;"><b>350,- EUR pro Person</b></p>

## Hinweise

Alle in dieser Broschüre angegebenen Preise verstehen sich – wenn nicht anders angegeben – pro Person zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Ihre Anmeldung gilt als verbindlich, wenn sie von der GGT schriftlich bestätigt ist.

Etwa vier Wochen vor dem Schulungstermin erhalten die angemeldeten Teilnehmer bzw. Unternehmen die Rechnung über die Teilnahmegebühr.

Der volle Teilnahmebeitrag wird bei Veranstaltungen in Iserlohn fällig bei einer Absage innerhalb von 14 Tagen vor der Veranstaltung oder bei Nichterscheinen am Tag der Veranstaltung. Bei externen Veranstaltungen wird der volle Teilnahmebeitrag bei einer Absage innerhalb von 21 Tagen vor Beginn der Veranstaltung fällig. Eine Verrechnung mit einer Teilnahme zu einem späteren Termin ist bei Terminen in Iserlohn möglich. Bei externen Veranstaltungen ist eine Verrechnung nicht möglich. Ein Ersatzteilnehmer kann gestellt werden.

Sämtliche Schulungen finden, soweit nicht anders angegeben, ab einer Mindestteilnehmerzahl von drei Personen bzw. Betrieben statt.

Die GGT ist auch vom ICE-Bahnhof Hagen und vom Flughafen Dortmund problemlos zu erreichen.

## Impressum

### **Herausgeber**

GGT Deutsche Gesellschaft für Gerontotechnik® mbH  
Max-Planck-Straße 5  
58638 Iserlohn  
Handelsregister: AG Iserlohn HRB 1690  
Geschäftsführung: RAin Martina Koepp

### **Redaktion**

Dipl.-Kfm. Marcus Sauer  
GGT Deutsche Gesellschaft für Gerontotechnik® mbH

### **Bildernachweis**

GGT Deutsche Gesellschaft für Gerontotechnik® mbH  
Verlag 1.01, Klauke u. Runte GbR

# Anmeldung Telefax 0 23 71 / 95 95-20



Bitte diese Seite kopieren und alle Angaben gut lesbar eintragen.	
<p>An die GGT Deutsche Gesellschaft für Gerontotechnik® mbH Max-Planck-Straße 5</p> <p><b>58638 Iserlohn</b></p>	<input type="checkbox"/> ARCHITEKTEN / PLANER <input type="checkbox"/> ELEKTROHANDWERK <input type="checkbox"/> HOTELS / REISEVERANSTALTER <input type="checkbox"/> INDUSTRIE <input type="checkbox"/> KOMMUNIKATION / WERBUNG / MEDIEN <input type="checkbox"/> KÜCHENSTUDIOS / SCHREINERHANDWERK <input type="checkbox"/> SANITÄRHANDWERK <input type="checkbox"/> EINZELHANDEL <input type="checkbox"/> PERSONALVERANTWORTLICHE <input type="checkbox"/> WOHNUNGSWIRTSCHAFT <input type="checkbox"/> HANDWERK GEWERKEÜBERGREIFEND
<b>Ja, unser Betrieb nimmt an folgender Schulungsveranstaltung teil:</b>	
Titel des Seminars	
Datum des Seminars	
Firma	
Teilnehmer	
Ansprechpartner	
Straße / Nr.	
PLZ / Ort	
Telefon	
Telefax	
E-Mail	
Ort / Datum	Firmenstempel
Unterschrift	



GGT DEUTSCHE  
GESELLSCHAFT FÜR  
GERONTOTECHNIK®

**GGT**

**Deutsche Gesellschaft für Gerontotechnik® mbH**

Max-Planck-Straße 5  
58638 Iserlohn

Telefon 02371 / 9595-0  
Telefax 02371 / 9595-20

E-Mail [info@gerontotechnik.de](mailto:info@gerontotechnik.de)  
Internet [www.gerontotechnik.de](http://www.gerontotechnik.de)