

## **profine Partnerakademie: Neuer Halbjahreskatalog mit branchenspezifischen Seminar-Highlights erschienen**

Mit einem optimierten Seminarangebot geht das Weiterbildungs- und Trainingsinstitut der Marken KBE, Kömmerling und Trocal in die nächste Runde.

Ein besonderes Highlight im neuen Katalog ist die modular aufgebaute Seminarreihe „Ausbildung zum Verkaufsprofi“, mit der die Teilnehmer die Chance haben, sich gezielt und umfassend im Vertrieb von Fenstern und Türen weiterzuentwickeln. Dabei werden die unterschiedlichen Anforderungen der Vertriebskanäle und Zielgruppen der Kundenbetriebe von Anfang an berücksichtigt. Die „Ausbildung zum Verkaufsprofi“ beinhaltet drei Module, startet Ende Februar 2010 und endet im Juni des Jahres.

„Dieses Trainingscurriculum wurde exklusiv für die profine Partnerakademie entwickelt. Es kann zukunftsorientierte Fensterbauunternehmen dabei unterstützen, ihren Personalbedarf im Vertriebsbereich durch eine gezielte Weiterbildung eigener Mitarbeiter mit ausgeprägtem Interesse an Vertriebsaufgaben zu lösen“, erklärt Ludwig Schreiner, der seitens des „profine kompetenzcenter“ für die Partnerakademie verantwortlich zeichnet.

Der neue Gesamtkatalog bietet einen ausgewogenen Mix aus Seminaren der Themengebiete Fenstertechnik und Baurecht, Verkauf und Service sowie Unternehmensführung und Management. Dabei ist auch die Fortsetzung der Seminarreihe „Top-Managementwissen für Unternehmensnachfolger“ vorgesehen.

Die profine Partnerakademie hat sich zu einem festen Bestandteil des Leistungsangebotes der profine entwickelt und im Laufe der letzten fünf Seminarperioden weit über 300 Veranstaltungen mit mehreren tausend Teilnehmern als Inhouse-Seminare und öffentliche Seminare für die Kunden der Marken KBE, Kömmerling und Trocal durchgeführt.

Professionelle, branchenspezifische Seminare sind bei der profine Partnerakademie ebenso selbstverständlich wie Top-Referenten mit Branchenerfahrung, regionale Veranstaltungsorte und angemessene Seminarhotels.

Ludwig Schreiner: „Letztlich verfolgen wir das Ziel, unseren Kunden dabei zu unterstützen, die Potenziale seines Unternehmens mit Blick auf eine sichere Zukunft immer weiter zu entwickeln. Und dabei machen qualifizierte Mitarbeiter den entscheidenden Unterschied im Wettbewerb aus.“

**15.01.2010**

Unternehmenskommunikation:  
Martin Schweppenhäuser  
Telefon +49 (0) 6331 / 56-18 04  
Telefax +49 (0) 6331 / 56-15 15  
martin.schweppenhaeuser@  
profine-group.com

Herausgeber:  
**profine GmbH**  
International Profile Group  
Mülheimer Straße 26  
53840 Troisdorf  
Telefon +49 (0) 2241 / 85-06  
Telefax +49 (0) 2241 / 85-27 93  
info@profine-group.com  
www.profine-group.com

Starke Marken:



Der neue Seminar-Kalender wurde aktuell an die profine Partner verschickt. Weitergehende Informationen erhalten Sie bei der mit der Durchführung der profine Partnerakademie beauftragten proSolutions GmbH, Frau Almut Gieseke (Telefon 02242-9336-130) oder per E-Mail: Almut.Gieseke@prosolutions.de



Speziell für  
Fensterbauunternehmen

**Ausbildung zum Verkaufsprofi**

Zielgruppenspezifische Ausbildung und Training für den Verkauf von Fenstern und Haustüren an Privatkunden, Wiederverkäufer und Objekteure.

Ein besonderes Highlight im neuen Katalog der profine Partnerakademie ist die modular aufgebaute Seminarreihe „Ausbildung zum Verkaufsprofi“.

Starke Marken:



Über profine:

Die profine GmbH - International Profile Group – ist der weltweit führende Hersteller von Kunststoff-Profilen für Fenster und Türen sowie namhafter Anbieter von Sichtschutz-Lösungen und PVC-Platten. Das Unternehmen entstand im Jahr 2003 durch die Zusammenführung der Profilaktivitäten (KBE, KÖMMERLING, TROCAL) der HT TROPLAST und beschäftigt rund 3.700 Mitarbeiter, davon 2.200 in Deutschland. Der konsolidierte Umsatz betrug 2007 863 Mio. Euro, die Produktionskapazität liegt bei 450.000 to. mit 28 Standorten in 21 Ländern.

Die Produktionsstandorte befinden sich in Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Russland, der Ukraine, den USA und China. Die Unternehmenszentrale befindet sich in Troisdorf / Nordrhein-Westfalen.

Weitere Infos: profine GmbH, Unternehmenskommunikation, Zweibrücker Straße 200, 66954 Pirmasens, Telefon (06331) 56-0, Telefax (06331) 56-1515, Mail und Internet : [info@profine-group.com](mailto:info@profine-group.com), [www.profine-group.de](http://www.profine-group.de)

Starke Marken:

