



Direkt zu Ihnen.  
Maßgeschneidert.  
Effizient. Persönlich.

## INHOUSE- TRAININGS

mehr entdecken ab Seite 40

BILDUNG ERLEBEN

# BAUERFEIND-AKADEMIE KOMPETENT. ZIELORIENTIERT. ERFOLGREICH.

Trainings-Programm 2026

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

**SCHULUNGSFINDER**  
IN WENIGEN MINUTEN ZUM  
PASSENDEN TRAINING



[experts.bauerfeind.com/b2b/  
produktfinder\\_akademie\\_schulungen](https://experts.bauerfeind.com/b2b/produktfinder_akademie_schulungen)

# INHALT

## BAUERFEIND-AKADEMIE

- 04** Die Akademie stellt sich vor
- 05** Ihre Ansprechpartner
- 06** Trainer der Bauerfeind-Akademie
- 08** Externe Trainer
- 10** Trainingsbausteine
- 12** Trainingsprogramm
- 14** Trainingsstandorte
- 15** Zertifizierung

## EINSTEIGER

- 18** Basistraining Bandagen
- 19** Basistraining Phlebologie
- 20** Basistraining Lymphologie
- 21** Basistraining Einlagen
- 22** Azubi Camp
- 23** Sanitätshausverkäufer / in  
für Quereinsteiger und  
Berufseinsteiger / innen
- 24** Grundlagentraining  
Neueinsteiger Sanitätshaus
- 25** Fachhandel als Chance  
für die Zukunft

## FORTGESCHRITTENE

- 28** Refreshtraining Lymphologie
- 29** Basistraining Rückenbandagen  
und -Orthesen
- 30** Training – Die Knietherapie mit  
Bauerfeind
- 31** Workshop digitale  
Einlagenversorgung mit  
BODYTRONIC® ID:CAM
- 32** Orthopädie meets Kompression

## PROFIS

- 36** Expertentraining Lymphologie
- 37** Sportorthopädietechnik-Training
- 38** Mitarbeiterführung im  
Gesundheitsfachhandel
- 39** Mitarbeiterführung im  
Gesundheitsfachhandel – Modul II

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.



## INHOUSE-TRAINING

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

Direkt zu Ihnen.  
Maßgeschneidert. Effizient. Persönlich.

## INHOUSE-TRAININGS

## ONLINE-TRAINING

- 52** Überblick

## E-LEARNING & MINI-TRAININGS

- 54** Überblick

## ANMELDUNG

## AGB'S



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  
Global Academy Service



**Ina Zinke**

Global Academy Service



**Ailine Schmidt**

Global Academy Service



**Simone Dittmann**

Global Academy Service

### Bauerfeind-Akademie

Kontaktdaten:

T +49(0)800 001 05 01

F +49(0)800 001 05 02

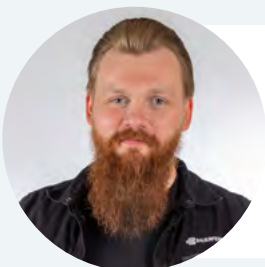
E [akademie@bauerfeind.com](mailto:akademie@bauerfeind.com)

Unsere Servicezeiten:

Mo. - Do. 08.00 - 16.00 Uhr

Fr. 08.00 - 14.00 Uhr

## 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)0800 66 11 841

E [online-akademie@bauerfeind.com](mailto:online-akademie@bauerfeind.com)

# DIE TRAINER

BILDUNG ERLEBEN

## IHRE TRAINER FÜR DEN FACHBEREICH ORTHOPÄDIE UND FUSSORTHOPÄDIE



### Mattis Hohmann

Leiter Global Academy  
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



### Marius Wittlich

B. Sc. Orthobionik



### Meik Schäfers

Physiotherapeut



### Susan Schwarz

Orthopädietechnikerin



### Stefan Bovenschen

Industriefachwirt  
Vertriebstrainer



## IHRE TRAINER/INNEN FÜR DEN FACHBEREICH PHLEBOLOGIE UND LYMPHOLOGIE



**Katarina Gail**

Leiterin Global Academy  
Physiotherapeutin



**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



**Nadine Fürup**

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

# DIE EXTERNEN TRAINER

## UNSERE EXTERNEN PARTNER/INNEN:



**Volker Böhning**

Semper Avanti

Trainer für Kommunikation  
und Verkauf



**Mechthild Horstrup**

Semper Avanti

Trainerin für Kommunikation,  
Beratung und Verkauf



**Riad Kizaoui**

Pauly Sales GmbH

Trainer für Verkauf und  
Akquise



**Michaela Lückenotto**

Pauly Sales GmbH

Trainerin für Kommunikation  
und Argumentation



**Thomas König**

koenigConsult

Trainer für Kommunikation,  
Marketing und Kosten-  
rechnung



**Kerstin Kröniger**

KrönigerConsult

Trainerin für  
Unternehmensberatung  
und Führungskräfte





Trainer für Unternehmens-  
beratung und Führungskräfte



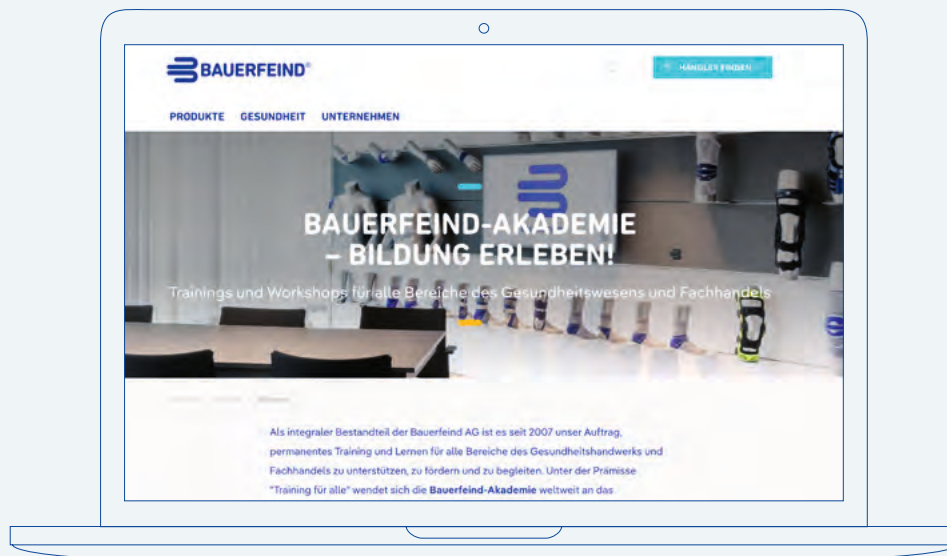
Trainer für Vertrieb und  
Führungskräfte



Facharzt für  
Allgemein-Medizin,  
Schwerpunkt Lymphologie



Trainerin für Kommunikation,  
Knigge-Expertin



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](https://bauerfeind.de/de/haendler/akademie)



→ [werbemittelshop.bauerfeind.de/trainings](https://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.

## THEMENBEREICHE

### ORTHOPÄDIE



### PHLEBOLOGIE



### LYMPHOLOGIE



### FUSS- ORTHOPÄDIE



### MEDIZINISCH ÜBERGREIFEND



### VERKAUF UND PERSONAL



### ONLINE



### E-LEARNING & MINI-TRAININGS



### INHOUSE- TRAINING



**NEU:**  
MINI-TRAININGS  
IN DER FUSS-  
ORTHOPÄDIE



EINSTEIGER	FORTGESCHRITTENE	PROFIS	TRAININGS-BAUSTEINE
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Basistraining Bandagen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Basistraining Rückenbandagen und -orthesen</li> <li>• Training – Die Knie-therapie mit Bauerfeind</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sportorthopädie-technik-Training</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Basistraining Phlebologie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Onlinetraining »Spezialworkshop Phlebologie«</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Basistraining Lymphologie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Refreshtraining Lymphologie</li> <li>• Orthopädie meets Compression</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expertentraining Lymphologie</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Basistraining Einlagen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Workshop digitale Einlagenversorgung mit BODYTRONIC® ID:CAM</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Azubi-Camp</li> <li>• Sanitätshausfachverkäufer/-in für Quer- und Berufseinsteiger/innen</li> <li>• Grundlagentraining Neueinsteiger Sanitätshaus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Orthopädie meets Kompression</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sportorthopädie-technik-Training</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fachhandel als Chance für die Zukunft</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mitarbeiterführung im Gesundheitsfachhandel</li> <li>• Mitarbeiterführung im Gesundheitsfachhandel – Modul II</li> </ul>	
Monatliche Standardtrainings, die umfassendes Wissen geschäftsübergreifend und praxisnah vermitteln – vom Einsteiger bis zum Fortgeschrittenen, z.B. indikationsgerechte Versorgung, Anatomie, Pathologie oder Aufbau- und Fortbildungstraining Phlebologie			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• zeitlich unabhängige, voll-digitale Lernplattform zu verschiedensten Themen</li> <li>• Inhalte sind in kurzen Modulen verfügbar und können jederzeit abgerufen werden</li> </ul>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alle Themen (Präsenz- und Online-Angebote) sind individuell kombinierbar (außer Quereinsteiger und Sportorthopädietechniker-Training)</li> <li>• Sport-Versorgungskonzepte für Sanitätshäuser, Vereine und Sportler versorgen – Netzwerke aufbauen</li> </ul>			



# 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 40.



# AGOS, IQZ WAS IST DAS?

## AGOS

Die Arbeitsgemeinschaft für Orthopädie-Schuhtechnik ist ein Zusammenschluss der Landesinnungen Bayern und Hessen für Orthopädieschuhtechnik und dem Landesinnungsverband für Orthopädieschuhtechnik 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 Bundesfachschiule 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](http://www.ot-bufa.de) \*\* Quelle: [www.ag-os.org](http://www.ag-os.org)

BAUERFEIND-AKADEMIE

# TRAININGS FÜR EINSTEIGER



## ZIELGRUPPEN:

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

## TRAININGS FÜR EINSTEIGER:

- |  |    |
|--|----|
| + Basistraining Bandagen .....   | 18 |
| + Basistraining Phlebologie .....  | 19 |
| + Basistraining Lymphologie .....  | 20 |
| + Basistraining Einlagen .....   | 21 |
| + Azubi Camp .....   | 22 |
| + Sanitätshausverkäufer/in für Quer- und<br>Berufseinsteiger/innen ..... | 23 |
| + Grundlagentraining Neueinsteiger Sanitätshaus .....                    | 24 |
| + Fachhandel als Chance für die Zukunft .....                            | 25 |



# 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 11.

## INHALT

Bandagen kommen zum Einsatz, wenn Gelenke schmerzen und stabilisiert werden müssen. Lernen Sie häufig betroffene Gelenke und Gelenkbereiche wie Knie, Sprunggelenk, Hand, Ellenbogen und Lendenwirbelsäule 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

21.04.26, Mainz  
21.04.26, Stuttgart  
06.10.26, Leipzig  
19.11.26, Braunschweig  
24.11.26, Koblenz





# 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 11.

## INHALT

Der perfekte Einstieg in die moderne Kompressionstherapie. Anhand typischer Versorgungssituationen zeigen wir, wie phlebologische Befunde sicher eingeordnet werden und welche Schritte im Versorgungsalltag entscheidend sind. Vom Rezept bis zur Abgabe. Sie durchlaufen praxisnah den gesamten Prozess: vom ersten Blick auf Hautbild und Anatomie über das präzise Vermessen bis hin zur Auswahl der passenden Kompressionsversorgung. Mit konkreten Fallbeispielen und Best Practices trainieren Sie alle zentralen Versorgungsschritte: **sicher vermessen, souverän anlegen und die richtige Größe mithilfe des Bauerfeind Größen-systems** für eine zuverlässige und patientengerechte Versorgung.

- + indikationsgerechte Versorgung mit Bauerfeind-Kompressionsstrümpfen
- + Messworkshop medizinische Kompressionstrümpfe
- + Rezeptierung und Bestellsystem
- + Verkaufsargumentation für höherwertige Versorgung

## TERMINE UND ORTE

24.02.26, Rostock  
27.02.26, Staufenberg  
03.03.26, Jena  
10.03.26, Dresden  
19.03.26, Ahrensburg  
26.03.26, Bonn  
09.06.26, Stuttgart  
23.06.26, Bremen  
03.09.26, Magdeburg  
20.10.26, München



# BASISTRAINING LYMPHOLOGIE

BUFA  
KONFORM

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 11.

## 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

10.02. – 11.02.26, Bremen  
 24.02. – 25.02.26, Hanau  
 10.03. – 11.03.26, Würzburg / Ochsenfurt  
 10.03. – 11.03.26, Dortmund  
 15.04. – 16.04.26, Ratingen-Velbert  
 21.04. – 22.04.26, Münster  
 05.05. – 06.05.26, Staufenberg  
 05.05. – 06.05.26, Dresden  
 06.05. – 07.05.26, München / Freising  
 12.05. – 13.05.26, Rostock  
 02.06. – 03.06.26, Ahrensburg  
 18.08. – 19.08.26, Seligenstadt  
 26.08. – 27.08.26, Schkeuditz  
 07.09. – 08.09.26, Dortmund  
 06.10. – 07.10.26, Stuttgart  
 13.10. – 14.10.26, Ratingen  
 24.11. – 25.11.26, Bonn / Siegburg



# 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 11.

## 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
- + indikationsgerechte Versorgung mit orthopädischen Einlagen von Bauerfeind

## TERMINE UND ORTE

Termine auf Anfrage



#### ZEIT

4 Tage

#### TEILNEHMER

maximal 15

#### KOSTEN

399,- € pro Teilnehmer

#### ZERTIFIZIERUNG

beantragt

#### ANMELDUNG

QR-Code scannen und  
direkt zur Anmeldung



#### PS:

Nutzen Sie zur optimalen  
Trainingsvorbereitung  
unsere E-Learnings, siehe  
Seite 11.

# AZUBI-CAMP

## EINSTEIGER

#### INHALT

Nach dem Motto. »Aus der Praxis, für die Praxis« bereiten wir Ihre Auszubildenden im Gesundheitsfachhandel 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 fachliche 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

#### TERMINE UND ORTE

23.03. – 26.03.26, Nürnberg

20.04. – 23.04.26, Hamburg

02.11. – 05.11.26, Düsseldorf



# SANITÄTSHAUSVERKÄUFER / 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 11.

## INHALT

Die Gesundheitsbranche ist komplex und erfordert grundlegendes Wissen, zum Beispiel über rechtliche Regelungen, medizinische Grundlagen, Produkte und indikationsgerechtes Versorgen. 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, Kompressionsstrümpfen und Einlagen
- + Hilfsmittelrichtlinien und Abrechnungsmodalitäten mit gesetzlichen Krankenkassen
- + kundenorientiertes Beraten, Verkaufen und zeitgemäße Warenpräsentation

## TERMINE UND ORTE

### KURS 1

Modul I 23.02. – 27.02.26, Dortmund  
Modul II 20.04. – 24.04.26, Zeulenroda-Triebes

### KURS 2

Modul I 04.05. – 08.05.26, Dortmund  
Modul II 15.06. – 19.06.26, Zeulenroda-Triebes

### KURS 3

Modul I 07.09. – 11.09.26, Dortmund  
Modul II 05.10. – 09.10.26, Zeulenroda-Triebes

### KURS 4

Modul I 02.11. – 06.11.26, Dortmund  
Modul II 30.11. – 04.12.26, Zeulenroda-Triebes





# GRUNDLAGENTRAINING NEUEINSTEIGER SANITÄTSHAUS

EINSTEIGER

## ZEIT

Online-Module,  
flexibel, vorab  
zu absolvieren

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 11.

## 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 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

24.03. – 25.03.26, Köln

15.09. – 16.09.26, Mainz

Die Registrierung zu den Online-Modulen erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung.



NEU

# FACHHANDEL ALS CHANCE FÜR DIE ZUKUNFT

EINSTEIGER

## ZEIT

1 Tag,  
09.00 – 17.00 Uhr

## TEILNEHMER

maximal 12

## KOSTEN

89,- € pro Teilnehmer

## ZERTIFIZIERUNG

beantragt

## ANMELDUNG

QR-Code scannen und  
direkt zur Anmeldung



## PS:

Nutzen Sie zur optimalen Trainingsvorbereitung unsere E-Learnings, siehe Seite 11.

## INHALT

Die Sanitätshausbranche ist ein wichtiger Partner im Gesundheitswesen! Hilfsmittel sind medizinisch und therapeutisch hoch wirksam und ein wichtiger Bestandteil der ärztlichen Therapie. Fachhandel zu sein, bedeutet Qualität in Beratung, Service und Produkt zu vereinen und dem Patienten anzubieten. Höherwertige Versorgung selbstbewusst anbieten und Mehrwerte überzeugend vermitteln zu können ist Ziel dieses Trainings. Diese Überzeugung schafft Selbstbewusstsein und dies ist die Grundlage des Erfolgs.

- + rechtliche Rahmenbedingungen zur Versorgung mit höherwertigen Hilfsmitteln erklären
- + Wahrnehmung zur aktuellen Marktsituation und der Rolle des Fachhandels schärfen
- + die Basisversorgung vs. »höherwertigen Versorgung«, den »Mehrpreis für Qualität« als Chance für den Fachhandel erkennen
- + Grundlagen des »fachhandelns« erfahren und das Selbstbewusstsein zur eigenen Kompetenz stärken
- + Wirksamkeit von Hilfsmittel. Studienbetrachtung (Allensbach-Institut)
- + Bedürfnisse erkennen – Bedarfe ermitteln
- + Nutzenargumentation »Vom Produktmerkmal zum emotionalen Kundennutzen«
- + selbstbewusst Preise nennen
- + professionell handeln – Schubladendenken und falsche Annahmen vermeiden

## TERMINE UND ORTE

27.01.26, Neubrandenburg	15.04.26, Rostock
28.01.26, Neubrandenburg	21.04.26, Berlin
10.02.26, Berlin	05.05.26, Kiel
03.03.26, Magdeburg	07.05.26, Frankfurt
10.03.26, Zeulenroda-Triebes	09.06.26, Dresden
24.03.26, Dresden	30.09.26, Gelsenkirchen
14.04.26, Rostock	03.11.26, Zeulenroda-Triebes

BAUERFEIND-AKADEMIE

# TRAININGS FÜR FORTGESCHRITTENE



## FORTGESCHRITTENE

## ZIELGRUPPEN:

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

## TRAININGS FÜR FORTGESCHRITTENE:

- |   |    |
|---|----|
| + Refreshtraining Lymphologie _____                                 | 28 |
| + Basistraining Rückenbandagen und -orthesen _____                  | 29 |
| + Training – Die Knietherapie mit Bauerfeind _____                  | 30 |
| + Workshop digitale Einlagenversorgung mit BODYTRONIC® ID:CAM _____ | 31 |
| + Orthopädie meets Kompression _____                                | 32 |



# REFRESHTRAINING LYMPHOLOGIE

BUFA  
KONFORM

FORTGESCHRITTENE

## ZEIT

1 Tag,  
09.00 – 17.45 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

26.02.26, Seligenstadt	13.10.26, Karlsruhe
05.03.26, Schkeuditz	15.10.26, Würzburg/Ochsenfurt
10.03.26, Braunschweig	20.10.26, Staufenberg
12.03.26, Dortmund	24.11.26, Kyritz/Neuruppin
23.04.26, Münster	26.11.26, Düsseldorf
05.05.26, München/Freising	
12.05.26, Oberhausen	
10.06.26, Stuttgart	
30.06.26, Dresden	
20.08.26, Seligenstadt	
25.08.26, Dresden	
15.09.26, Potsdam	
29.09.26, Ahrensburg	
29.09.26, Regensburg	
01.10.26, Münster	
06.10.26, Bremen	
08.10.26, Dortmund	





# BASISTRAINING RÜCKENBANDAGEN UND -ORTHESEN

FORTGESCHRITTENE

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 11.

## 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

13.10.26, München



# 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



## PS:

Nutzen Sie zur optimalen Trainingsvorbereitung unsere E-Learnings, siehe Seite 11.

## INHALT

Das Kniegelenk, das größte Gelenk des menschlichen Körpers, trägt uns ein Leben lang und muss dabei enormen Belastungen standhalten. Wird dieses fein abgestimmte Zusammenspiel aus Muskeln, Sehnen und Knochen jedoch gestört, hat dies häufig Folgen. Diese reichen von Schmerzen und funktionellen Einschränkungen bis hin zu unterschiedlichen Verletzungs- und Verschleißbildern.

Neben degenerativen Veränderungen spielen auch Bandverletzungen und akute Traumata des Kniegelenks eine zentrale Rolle in der täglichen Versorgung. Ob Seitenbandzerrung, Kreuzbandruptur oder postoperative Stabilisierung – gezielt eingesetzte Orthesen unterstützen den Heilungsverlauf, schützen das Gelenk vor Fehlbelastungen und ermöglichen eine frühfunktionelle Rehabilitation. Eine passgenaue Auswahl und Beratung ist daher entscheidend. In dieser Herausforderung liegt jedoch die Chance, die Lebensqualität unserer Patientinnen und Patienten nachhaltig 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, 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

05.05.26, Mainz

25.11.26, Koblenz



# WORKSHOP DIGITALE EINLAGENVERSORGUNG MIT BODYTRONIC® ID:CAM

FORTGESCHRITTENE

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 11.

## 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

Termine auf Anfrage

\*Fräseinlagen mit Intarsien ggf. 72 Stunden



# ORTHOPÄDIE MEETS KOMPRESSION

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

beantragt

## ANMELDUNG

QR-Code scannen und  
direkt zur Anmeldung



## PS:

Nutzen Sie zur optimalen  
Trainingsvorbereitung  
unsere E-Learnings, siehe  
Seite 11.

## INHALT

Ganzheitlich versorgen. Sicher beurteilen. Optimal Kombinieren. Im Versorgungsalltag bieten orthopädische Fragestellungen wertvolle Hinweise auf mögliche lymphologische oder venöse Beschwerden- und umgekehrt. In diesem Training lernen Sie, diese Zusammenhänge zu erkennen und für unsere Patient:innen die beste Versorgung abzuleiten. Gehen Sie selbstsicher auf unseren Patienten/Innen zu, reagieren Sie Fachkompetent und strahlen Sicherheit aus.

- + Ganzheitlicher Blick auf orthopädische, lymphologische und venöse Beschwerden
- + Hüftpathologien sicher einordnen
- + Kompressionstherapie gezielt einsetzen und kombinieren
- + Klinische Versorgungssituationen managen
- + Praxisworkshop: passende Versorgung für individuelle Patientenprofile

## TERMINE UND ORTE

06.10. – 07.10.26, Ratingen

03.11. – 04.11.26, Siegen



BAUERFEIND-AKADEMIE

# 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 ..... 36
- + Sportorthopädietechnik-Training ..... 37
- + Mitarbeiterführung im Gesundheitsfachhandel ..... 38
- + Mitarbeiterführung im Gesundheitsfachhandel – Modul II ..... 39





# EXPERTENTRAINING LYMPHOLOGIE

PROFI

## ZEIT

2 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 11.

## 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 Produktneugkeiten 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

16.06.–17.06.26, Berlin  
23.06.–24.06.26, Zeulenroda-Triebes  
10.11.–11.11.26, Ahrensburg  
10.11.–11.11.26, Würzburg/Ochsenfurt  
01.12.–02.12.26, Dortmund



# SPORTORTHOPÄDIE- TECHNIK-TRAINING

TIPP FÜR  
TECHNIKER

PROFI

## ZEIT

7 Tage,  
Montag – Sonntag

## TEILNEHMER

maximal 16

## KOSTEN

699,- € pro Teilnehmer

## ZERTIFIZIERUNG

90 AGOS  
43 IQZ

## 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

02.11. – 08.11.26, Hünfeld

## ANMELDUNG

QR-Code scannen und  
direkt zur Anmeldung



## PS:

Nutzen Sie zur optimalen Trainingsvorbereitung unsere E-Learnings, siehe Seite 11.



# 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

18.03.26, Braunschweig

10.06.26, Koblenz

25.11.26, Regensburg

## ANMELDUNG

QR-Code scannen und  
direkt zur Anmeldung





# MITARBEITERFÜHRUNG IM GESUNDHEITSFACHHANDEL – MODUL II

PROFI

## ZEIT

1 Tag,  
09.00 – 17.00 Uhr

## TEILNEHMER

maximal 12

## KOSTEN

259,- € pro Teilnehmer

## ZERTIFIZIERUNG

beantragt

## ANMELDUNG

QR-Code scannen und  
direkt zur Anmeldung



## INHALT

Als Führungskraft souverän handeln – auch in komplexen Situationen. Vertiefen Sie Ihr Wissen aus dem Grundmodul und erweitern Sie Ihre Kompetenzen für anspruchsvolle Führungssituationen. Erfahren Sie, wie Sie Ihr Team nachhaltig motivieren, Konflikte professionell lösen und Veränderungsprozesse erfolgreich begleiten.

- + Kollegiale Fallberatung zu aktuellen Herausforderungen
- + Konfliktlösungstreppe
- + Aufbau von Konfliktlösungsgesprächen
- + Praktische Anleitung zur Erarbeitung einer Wertepyramide
- + Ableitung von Leitsätzen in der Zusammenarbeit
- + Umsetzungsziele

## TERMINE UND ORTE

11.03.26, Nürnberg

Weitere Termine nach Absprache

## VORAUSSETZUNG:

Teilnahme nur möglich, wenn Modul I  
»Mitarbeiterführung im Gesundheitsfachhandel«  
abgeschlossen wurde.

BAUERFEIND-AKADEMIE

## INHOUSE-TRAININGS

DIREKT ZU IHNEN. MAßGESCHNEIDERT.  
EFFIZIENT. PERSÖNLICH.

Nutzen Sie ihr  
Marketingbudget  
nachhaltig für Ihr  
Inhouse-Training!



## INHOUSE-TRAINING

Die Bauerfeind-Akademie bietet Ihnen eine Vielzahl an Trainings für das Gesundheitsfachhandwerk – auf Wunsch auch direkt **bei Ihnen vor Ort**.

Als Qualitätspartner entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen das passende Inhouse-Training: **Sie wählen Thema, Zielgruppe, Umfang sowie Termin und Ort**. Findet sich im aktuellen Programm nicht genau das, was Sie brauchen, konzipieren unsere erfahrenen Referenten ein maßgeschneidertes Training mit Ihren kundenspezifischen Inhalten.

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Auswahl unserer Inhouse-Trainings. **Lassen Sie sich inspirieren.**

### IHRE VORTEILE

- + Schulung zu Ihren internen Abläufen und Prozessen
- + freie Themenauswahl ganz nach Ihrem Bedarf
- + Zielgruppenfestlegung individuell für Ihr Team
- + viele Mitarbeitende auf einmal schulen – zum Wunschtermin
- + Training direkt bei Ihnen vor Ort

### UNSER SERVICE

- + persönliche Beratung zu Inhalt und Ablauf
- + passgenaue Referentenauswahl
- + Komplette Terminplanung und Abstimmung
- + Bereitstellung aller Schulungsunterlagen
- + Teilnehmer-Zertifikate

Jetzt ihr  
**INHOUSE-  
TRAINING**  
entdecken!

### INHOUSE-TRAININGS VON BAUERFEIND:

- + Medizinisches Wissen und fachliche Kompetenz ..... 42
- + Marketing und Verkauf/Personal und Strategie ..... 43
- + Resilienz & Achtsamkeit – mehr Widerstandskraft gegen Stress ..... 44
- + Aufbautraining – Kundentypen erkennen und professionell beraten ..... 45
- + Aufbautraining – Zusatzverkauf/Freiverkauf generieren ..... 46
- + Den Arzt auf meine Seite bringen  
Die Beziehung zum Verordner nachhaltig gestalten ..... 47
- + Umsatzsicherung durch eine starke Kundenbindung ..... 48
- + DISG-Persönlichkeitstraining  
Erfolgreicher Kommunizieren mit dem DISG-Persönlichkeitsmodell ..... 49
- + Sport-Versorgungskonzepte für Sanitätshäuser  
Vereine und Sportler versorgen – Netzwerke aufbauen ..... 50

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



# MEDIZINISCHES WISSEN UND FACHLICHE KOMPETENZ

## INHOUSE-TRAINING

### ZEIT

1 - 2 Tage,  
09.00 – 17.00 Uhr

### TEILNEHMER

maximal 12 - 15

### KOSTEN

790,- € pro Tag

### ZERTIFIZIERUNG

IQZ

### ANMELDUNG

QR-Code scannen und  
direkt zur Anmeldung



### 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.

- + Basistraining Bandagen
- + Basistraining Phlebologie
- + Basistraining Lymphologie (2-tägiges Training)
- + Basistraining Einlagen
- + Refreshtraining Lymphologie

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

### TERMIN UND ORT

Planen wir individuell mit Ihnen gemeinsam.





# 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

## 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.

## ANMELDUNG

QR-Code scannen und  
direkt zur Anmeldung





# 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

## ANMELDUNG

QR-Code scannen und  
direkt zur Anmeldung



## 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.



# 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 Mitarbeitererebene 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 Inhousetraining 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.





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

## ZEIT

2 Tage,  
09.00–17.00 Uhr

## KOSTEN

1.200,–€

## ANMELDUNG

QR-Code scannen und  
direkt zur Anmeldung



## INHALT

Die Versorgung von Sportlern im Spitzen- und Breitensport bedarf spezieller Kenntnisse im Hinblick auf Betreuung und Versorgung. 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.

MODULARES  
TRAININGSKONZEPT  
FÜR IHREN ERFOLG:



BAUERFEIND-AKADEMIE

# 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](mailto: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](https://experts.bauerfeind.com/b2b/online_training)



BAUERFEIND-AKADEMIE

# E-LEARNING

**NEU**

Mini-Training für  
den Bereich der  
Fussorthopädie



## 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](mailto: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**



→ [experts.bauerfeind.com/b2b/online\\_training](https://experts.bauerfeind.com/b2b/online_training)

## 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.

# ANMELDEFORMULAR BQP-TRAINING 2026



## KUNDENDATEN

Kunde

Kundennummer

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 0 0105 01 · F +49(0)800 0 0105 02 · E [akademie@bauerfeind.com](mailto:akademie@bauerfeind.com)

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



# ANMELDEFORMULAR INHOUSE-TRAINING 2026



## KUNDENDATEN

Kunde

Kundennummer

Kundenanschrift

Ansprechpartner

Telefon

E-Mail

## VERANSTALTUNGSDATEN

Themenbereiche und -inhalte

Termin

Ort

geplante Teilnehmerzahl

Zielgruppe

## TRAININGS-KATEGORIE UND -GEBÜHR

- |  |            |
|--|------------|
| <input type="checkbox"/> medizinische Grundlagen und fachliche Kompetenz | 790,00 €   |
| <input type="checkbox"/> 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 00105 01 · F +49(0)800 00105 02 · E [akademie@bauerfeind.com](mailto: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 berechtigende 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 Rücktritts 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](http://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](https://bauerfeind.de/akademie)



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

→ [werbemittelshop.bauerfeind.de](https://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](mailto: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