

## Mehr Fahrt im Business

---

Workshops und Trainings für industrielle, gewerbliche und Dienstleistungs-Unternehmen



## Mehr Fahrt im Business mit Eurotraining

Workshops, Schulungen, Lehrgänge, Seminare, Inhouse-Trainings, Coachings.....

Seit 2006 dürfen wir für mehrere Ausbildungsinstitute und zahlreiche Unternehmen tätig sein. Wir decken ein breites Fachwissen ab und führen alle Kurse in den Sprachen Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch durch.



Beat Baumgartner  
Geschäftsführer (D, F, E)



Giovanni Gatto  
Seminarleiter (D, I)



Andreas P. Maier  
Seminarleiter (D, F, E)

Profitieren Sie von einer geballten Ladung praxiserprobter Erfahrung. Jeder Ansprechpartner ist ein Spezialist in seiner Fachrichtung. Geschäftsführung, Verkauf, Marketing, Personal und Kundendienst sind die Spezialdisziplinen.

## Inhalt

Workshops für Unternehmungsführung, Personalmanagement und Mitarbeiterführung .....	4
Workshops für Verkauf und Service.....	5
Präsentation, Zeitmanagement und Arbeitstechnik (Workshops und Coachings).....	8
Weitere Informationen und weiteres Vorgehen .....	8
<b>Corona Schutzmassnahmen .....</b>	<b>9</b>
Hybridtraining .....	9
Kompetenzentwicklung mit Eurotraining: MEHR WERT! .....	10
Referenzen (Auszug).....	11

## Workshops für Unternehmungsführung, Personalmanagement und Mitarbeiterführung

### **Marktstrategie für KMU's** Zweitägiger Workshop

Wir erstellen gemeinsam eine Marktstrategie für Ihr Unternehmen. Stärken definieren, Marktchancen fixieren. Mit dem gezielten Auftritt zu nachhaltigem Erfolg.

### **Vorgesetzten-Power** Zweitägiger Workshop

Wenn die Mitarbeiter unmotiviert sind oder wenn's mal nicht so läuft wie Sie das gerne hätten, dann braucht das enorm viel Kraft. Und Führungsstärke!

### **Moderne Führungsmethoden – welches ist die Richtige?** Zweitägiger Workshop

Generation X, Y, Z. Unabhängiges Arbeiten und Homeoffice gehören zum Alltag. Ziele und Massnahmen weichen der Transparenz. So vielseitig war die Arbeitswelt noch nie. Das hat direkte Auswirkungen auf die Mitarbeiterführung.

- Herkömmliche Führungsstile haben ausgesorgt. Ist der Chef ein Life-Coach?
- Werkzeuge für eine wertorientierte, individuelle Mitarbeiterführung
- Anhand von Praxisbeispielen, ergänzt mit Wissen für Manager lernen Sie Herausforderungen kennen, die sie später souverän meistern

### **Online-Meetings leiten** Eintägiger Workshop

Sitzungen, Besprechungen und Meetings finden immer mehr online statt. Manchmal mehr schlecht als recht. In diesem Workshop erarbeiten wir, wie man effiziente und effektive Online-Meetings gestaltet.

### **Personalführung für KMU's** Zweitägiger Workshop

Strukturen für das Personalwesen bauen und verbessern. Problembesprechung und Lösungen für diverse Situationen im Alltag eines KMU's.

Mit Vorlagen zu Stellenbeschreibung, Mitarbeitergesprächen und vielen mehr.

### **Mitarbeiterentwicklung und Mitarbeitergespräche** Zweitägiger Workshop

Als Führungsverantwortlicher die Mitarbeiter weiterbringen. Zur Entwicklung sind Leistungen, Fähigkeiten und Verhalten objektiv zu erfassen und mit den Mitarbeitenden zu besprechen.

- Qualitätssteigerung in der Gesprächsführung
- Definieren von Zielvereinbarungen
- Negative Mitteilungen wertschätzend vermitteln

## **Mitarbeiter finden, Mitarbeiter binden** Eintages-Workshop

Das wichtigste Kapital für ein Unternehmen sind die Mitarbeiter. Darum sind Sie ein guter Arbeitgeber und haben die besten Mitarbeiter. Ist es so einfach?

### **«Chef werden Chef bleiben»** Lehrgang

Führungslehrgang mit Zertifikat im Weiterbildungszentrum Lenzburg. Praxisgerecht und auf Ihre Persönlichkeit bezogen. Detailangaben unter [www.wbzlenzburg.ch](http://www.wbzlenzburg.ch)

## **Workshops für Verkauf und Service**

### **Die Verkaufsleitung; Rahmenbedingungen und Strategien für nachhaltigen Erfolg** Zweitägiger Workshop

Was es braucht um eine erfolgreiche Verkaufsstrategie zu definieren und wie diese auch umgesetzt wird. Einkaufs- und Vertriebskanäle nutzen, effizientere Verkaufsprozesse definieren und Mitarbeiter zu mehr Leistung motivieren.

### **Die Serviceleitung; Rahmenbedingungen und Strategien für nachhaltigen Erfolg** Zweitägiger Workshop

Was es braucht um eine erfolgreiche Verkaufsstrategie zu definieren und wie diese auch umgesetzt wird. Ersatzteil- und Servicekapazitäten definieren und optimieren. Serviceprozesse effizient gestalten und Mitarbeiter zu mehr Qualität motivieren.

### **Der Key Account Manager** Viertägiges Intensivcoaching

Ihre Persönlichkeit und Ihre Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg. Wissen Sie, wie Sie Ihre Eigenschaften gewinnbringend einsetzen können?

Nach diesem Intensivcoaching..

- Erhöhen Sie Ihre Abschlussquote
- Führen Sie erfolgreiche Verhandlungen
- Organisieren Sie Ihren Alltag selbständig und effizient
- Erkennen Sie Kundenbedürfnisse und bieten Lösungen an

### **Schlüsselfaktoren für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch** Eintages-Workshop

Haben Sie auch schon viel Zeit investiert in Verkaufsgespräche, die dann nicht erfolgreich waren?

In diesem Workshop trainieren wir ..

- wie Sie den Kunden für sich gewinnen können
- die Schlüsselfaktoren für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch

### **Starke Preisgespräche** Eintägiger Workshop

Das gleiche Produkt ist woanders billiger? Der Kunde setzt Sie mit Internetangeboten unter Druck?

Nach diesem Workshop..

- wissen Sie, weshalb höhere Preise einen Mehrwert mit sich bringen
- nutzen Sie die Preisgespräche für Zusatzverkäufe
- sind Sie selbstsicher in Preisverhandlungen

### **Aktives Verkaufen für Servicetechniker** Eintägiger Workshop

Sie warten und reparieren Geräte und Apparaturen und legen grossen Wert auf Kundenzufriedenheit, wollen dem Kunden aber nichts verkaufen, was er nicht braucht?

Nach diesem Workshop..

- kennen Sie unterschiedliche Wahrnehmungen zum Thema Verkauf
- können Sie Kundenbedürfnisse erkennen und Lösungen dazu anbieten
- bieten Sie Zusatzleistungen aus Überzeugung an

### **Knigge für Servicetechniker** Eintägiger Workshop

Haben Sie auch so anspruchsvolle Kunden, die unzufrieden sind obwohl die Montagearbeiten perfekt ausgeführt wurden ?

Nach diesem Workshop..

- kennen Sie unterschiedliche Kundenperspektiven
- sind Ihnen die Inhalte des «Monteurenknigge» bekannt

### **Kundenberater Workshop** Zweitägiger Workshop

Der Kundenberater nimmt eine zentrale Rolle in jedem Dienstleistungsunternehmen ein. Häufig ist er es, der den guten Kontakt zu den Kunden hat und dadurch deren Vertrauen genießt.

Nach diesem Workshop..

- können Sie vorausschauend und lösungsorientiert kommunizieren
- beraten Sie professioneller und effizienter
- reduzieren Sie Wiederholreparaturen und steigern die Kundenzufriedenheit

### **Erfolgreich kommunizieren (Kommunikation Teil 1) Eintages-Workshop**

Der Sachinhalt einer Mitteilung macht nur rund 7% der gesamten Botschaft aus. Wie eine Botschaft übermittelt wird, ist wichtiger als der Inhalt der Mitteilung selbst.

Nach diesem Workshop..

- kennen Sie die Voraussetzungen zur erfolgreichen Gesprächsführung
- können Sie Interpretationen unterschiedlicher Aussagen abschätzen
- vermeiden Sie Kommunikationsfehler, die zu Missverständnissen führen
- führen Sie Gespräche erfolgreicher

### **Richtiges Verhalten bei unterschiedlichen Kundentypen (Kommunikation Teil 2) Eintages-Workshop**

Können Sie Ihren Gesprächspartner richtig einschätzen? Und können Sie anhand der Einschätzung das Gespräch erfolgreich führen?

Nach diesem Workshop..

- Kennen Sie mindestens 10 unterschiedliche Kundentypen
- Wenden Sie die richtige Fragestellung im entscheidenden Moment an
- Können Sie erfolgreich verhandeln

### **Schwierige Kundengespräche (Kommunikation Teil 3) Eintages-Workshop**

Reklamationen und Unzufriedenheiten entstehen häufig aus Missverständnissen. Das richtige Verhalten in schwierigen Situation kann über die zukünftige Kundentreue entscheiden.

Nach diesem Workshop..

- Können Sie schwierige Situationen erfolgreich meistern
- Kennen sie das richtige Verhalten bei Reklamationen
- Wissen Sie, wie Sie auch in emotionalen Diskussionen Ihren Standpunkt vertreten können.

### **Kundenorientiert telefonieren Eintägiger Workshop**

Telefonate entgegennehmen und weiterleiten ist ja einfach. Oder doch nicht ?

Nach diesem Workshop..

- vermitteln Sie dem Anrufer das Gefühl von Wertschätzung
- repräsentieren Sie die «Visitenkarte des Unternehmens»
- können Sie lösungsorientierte Kommunikation anwenden
- kennen Sie das richtige Verhalten in unterschiedlichen Situationen

## Präsentation, Zeitmanagement und Arbeitstechnik (Workshops und Coachings)

### Wirkungsvoll präsentieren Zweitägiger Workshop

Für alle, die gelegentlich etwas vortragen. Projektpräsentation, Budgetbesprechungen, Vorträge, Präsentation einer Diplomarbeit oder ähnliches.

Nach diesem Workshop..

- kennen Sie Ihre persönliche Wirkung: Sprache, Aussprache, Körpersprache
- haben Sie Selbstvertrauen; das senkt Nervosität und Lampenfieber

### Webinare/Onlinetrainings gestalten und moderieren Eintägiger Workshop

Mit abwechslungsreichen Webinaren die Aufmerksamkeit und den Lernerfolg steigern.

Nach diesem Workshop..

- kennen Sie mehrere Methoden und deren Einsatz im Onlinetraining

### Hybridtrainings gestalten und moderieren Eintägiger Workshop

Beim Hybridtraining ist der/die Moderator-in/Lehrer-in/Trainer-in an zwei Orten. Ein paar Tipps und Tricks sorgen dafür, dass es dabei rund läuft.

Nach diesem Workshop..

- Wissen Sie, wie im Hybridtraining maximaler Lernerfolg gestaltet werden kann

### Train the trainer Viertägiges Intensivcoaching

Nach diesem Coaching..

- kennen Sie Ihre persönliche Wirkung und können Sprache, Aussprache, Körpersprache gezielt einsetzen
- können Sie Kursinhalte so aufbauen, dass alle Lerntypen davon profitieren
- wissen Sie wie ein Training abwechslungsreich gestaltet wird

### Zeitmanagement, Arbeitstechnik Zweitägiger-Workshop

In diesem zweitägigen Workshop erhalten Sie die Werkzeuge um Ihren Arbeitstag effizienter zu gestalten.

## Weitere Informationen und weiteres Vorgehen

Gemeinsam finden wir die beste Lösung für Ihr Unternehmen. Für das nächste Projekt: Telefon 044 558 31 44 oder E-Mail [info@eurotraining.ch](mailto:info@eurotraining.ch)

Für mehr Fahrt in Ihrem Business

Freundliche Grüsse,  
Beat Baumgartner



## Corona Schutzmassnahmen

An sämtlichen Präsenz-Trainings und Workshops von Eurotraining werden die Vorschriften des BAG und der kantonalen Behörden eingehalten. Alle Teilnehmer\*innen werden angehalten, die Vorschriften umzusetzen.

Speziell achten wir auf:

- Grössere Sitzabstände (möglichst über 2m Abstand zwischen den Teilnehmern)
- Tägliche Desinfektion von Tischen, Trainingsmaterial und Kontaktstellen
- Genügend Möglichkeiten zum Händewaschen, Taschentücher und Desinfektionsmittel
- Bei Workshopbeginn und nach den Pausen sollen alle Teilnehmer\*innen die Hände waschen/desinfizieren
- Ggf. wird ein Fieber-Messgerät eingesetzt, mit dem die Körpertemperatur aller Teilnehmer\*innen zu Beginn der Veranstaltung gemessen wird
- Schutzmasken müssen immer getragen werden, wenn es vorgeschrieben ist. Ansonsten wird es empfohlen
- Bei Gruppenarbeiten sind die Schutzmasken immer zu tragen



Zusätzlich setzen wir ein spezielles Luftreinigungsgerät ein, das Viren zu 99.9% abtötet. Aufgrund der hohen Leistungsfähigkeit des Geräts, kann die Luft in einem Schulungsraum 2-3 mal pro Stunde umgewälzt werden. Entstehende Aerosole werden so fortlaufend beseitigt. Nebeneffekt: Es wurde eine Steigerung Leistungsfähigkeit festgestellt.

Mehr Informationen dazu unter [www.airodoctor.ch](http://www.airodoctor.ch)

Mit diesen Massnahmen wird die Gefahr einer Ansteckung auf ein Minimum reduziert und ist bestimmt nicht grösser als im normalen Arbeitsalltag.



## Hybridtraining

Personen die sich krank resp. unwohl fühlen, den Husten und/oder andere Grippe-symptome haben, können auch online an unseren Trainings und Workshops teilnehmen. Wir haben die Ausrüstung für Hybridtrainings immer dabei.

## Kompetenzentwicklung mit Eurotraining: MEHR WERT!

Wie können Sie erkennen, welches der richtige Seminaranbieter für Sie ist?

Es ist nicht einfach bereits im Voraus zu erkennen, bei welchem Seminaranbieter die Teilnehmer mehr profitieren und mehr Wissen erhalten. Erst wenn die gewünschte, persönliche Entwicklung und dadurch die Änderungen am Arbeitsplatz eintreten, können die Früchte eines Seminars geerntet werden. Und nur dann war ein Seminar erfolgreich, egal was es gekostet hat.

Eurotraining bietet mehr, damit Sie schon bald von den Erfolgen profitieren können:



**Für den Teilnehmer.** Zielgruppengerechter Aufbau mit Erfahrungspool. Die Teilnehmer mit einbeziehen und zusammenarbeiten. Das wirkt motivierend und erleichtert so die Aufnahme von neuem Wissen.



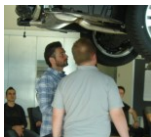
**ehler erlaubt.** Wenn Sie keine Fehler machen, benötigen Sie den Seminarbesuch nicht mehr. Bitte machen Sie Fehler während der Trainings, damit diese im Alltag nicht mehr passieren!



**Mehr Lernerfolg.** Durch Methodenvielfalt die Sinne ansprechen und den Lerntransfer markant steigern. Sehen, hören, riechen, fühlen, spielen, knobeln, denken und lachen sind bei uns selbstverständlich.



**Das Wichtigste in Kürze.** Mit Arbeitshilfen wie z.B. den Pocketcards, haben Sie die wichtigsten Punkte auch in Zukunft immer griffbereit.



**Umsetzung in den Alltag.** Gewinnbringend sind sämtliche Theorien erst, wenn Sie in der Praxis auch angewendet werden können. Wir finden die passenden Umsetzungsvarianten direkt in den Seminaren oder danach am Arbeitsplatz.



**Überzeugen Sie sich bei einer Probelektion.** Besuchen Sie uns während einem Workshop und machen sie sich Ihr eigenes Bild von der Qualität und den Leistungen.

**Referenzen** (Auszug)

 <p>KANTON AARGAU</p>		 <p>Weiterbildungszentrum Lenzburg</p>
		 <p>VFFS Verband Freiberuflicher Fahrzeugsachverständiger Schweiz Association Suisse des Experts Automobiles Indépendants ASEAI Associazione Svizzera degli Esperti Autoveicoli Indipendenti</p>
 <p>Auto Gewerbe Verband Schweiz Union professionnelle suisse de l'automobile Unione professionale svizzera dell'automobile</p>		
		
	 <p>Mercedes-Benz</p>	 <p>TOYOTA</p>
 <p>PORSCHE</p>		
		 <p>SCANIA Scania Schweiz AG</p>