



## IHRE PERSÖNLICHEN BUSINESS TRAINER

Workshops, Coachings, Trainings

Unternehmensentwicklung für industrielle und  
gewerbliche Unternehmen

## MEHR FAHRT IM BUSINESS mit Eurotraining

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

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  
Persönlicher  
Businesstrainer und  
Geschäftsführer (D, F, E)



Andreas P. Maier  
Persönlicher Business  
Trainer (D, F, E)



Giovanni Gatto  
Persönlicher Business  
Trainer (D, I)

### Trainingsphilosophie

Aktivieren, Integrieren, Motivieren

Lernen ist eine Motivationssache. Wenn jemand nicht lernen will, wird die Person es auch nicht tun. Drum ist es für uns besonders wichtig, dass wir sämtliche Teilnehmenden dazu motivieren können, aktiv mitzumachen. Für den bestmöglichen Lernerfolg.

## Workshops für Unternehmungsführung, Personalmanagement und Mitarbeiterführung

**Vorgesetzten-Power** Wenn die Mitarbeiter unmotiviert sind oder wenn's mal nicht so läuft wie Sie das gerne hätten. Das braucht viel Kraft Führungsstärke!

**Personalführung für KMU's** Strukturen für das Personalwesen bauen und Lösungen für diverse Situationen im Alltag eines KMU's finden.

**Mitarbeiterentwicklung und Mitarbeitergespräche** Als Führungsverantwortlicher die Mitarbeiter entwickeln und befähigen.

**Marktstrategie für KMU's** Stärken definieren, Marktchancen fixieren. Mit dem gezielten Auftritt zu nachhaltigem Erfolg.

**Onlinemeetings effizient gestalten** Damit die Teilnehmer auch im Homeoffice mitmachen und nicht nur eingeloggt sind.

«Chef werden Chef bleiben» Führungslehrgang mit Zertifikat im Weiterbildungszentrum Lenzburg. [www.wbzlenzburg.ch](http://www.wbzlenzburg.ch)

## Workshops für Verkauf und Service

**Die Verkaufsleitung** Rahmenbedingungen und Strategien für nachhaltigen Erfolg

**Die Serviceleitung** Rahmenbedingungen und Strategien für nachhaltige Gewinne

**Der Key Account Manager** Persönlichkeit und Kommunikation machen Sie einzigartig

**Schlüsselfaktoren für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch** Damit Ihre Gespräche noch erfolgreicher sind

**Starke Preisgespräche** Wer keine Argumente mehr hat muss den Preis senken

**Aktives Verkaufen für Servicetechniker** Dem Kunden einfach etwas Gutes tun

**Knigge für Servicetechniker** Der korrekte Umgang für zufriedene Kunden

**Kundenberater Workshop** Der Kundenberater genießt das volle Vertrauen der Kunden. Nutzen Sie das!

**Kommunikation** Erfolgreich kommunizieren (Kommunikation Teil 1), Richtiges Verhalten bei unterschiedlichen Kundentypen (Kommunikation Teil 2), Schwierige Kundengespräche (Kommunikation Teil 3)

**Kundenorientiert telefonieren** Telefonate annehmen ist ja einfach. Oder doch nicht?

**Wirkungsvoll präsentieren** Für alle, die etwas selbstsicher vortragen wollen

**Online Training/Webinar** Attraktive Gestaltung für mehr Lernerfolg

**Train the Trainer** Damit alle Lerntypen von ihrem Training profitieren

## Referenzen

 KANTON AARGAU	 Allianz	 XPertCenter	 Weiterbildungszentrum Lenzburg
 Auto Gewerbe Verband Schweiz Union professionnelle suisse de l'automobile Unione professionale svizzera dell'automobile	 Verband Freiberuflicher Fahrzeugsachverständiger Schweiz Association Suisse des Experts Automobiles Indépendants Associazione Svizzera degli Esperti Autoveicoli Indipendenti		
			
	 Mercedes-Benz	 TOYOTA	
			 PORSCHE
 SWISS AUTOMOTIVE GROUP			 LEISTUNGSSTARK ZUR STELLE
 WERKZEUGMASCHINEN MACHINES-OUTILS			