



Unternehmensentwicklung 2025

In der Fahrzeugbranche

Unternehmensentwicklung 2025

Unsere Kompetenz ist die Fahrzeugbranche

Mit über 120 Jahren Branchenerfahrung bringen wir seit 2006

MEHR FAHRT INS BUSINESS

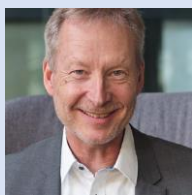
Von Automobil-, Landmaschinen- und Nutzfahrzeug- Unternehmen.

<p>Im Verwaltungsrat </p> <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensstrategie erstellen • Unternehmenskultur und Leitbild • Mit Eurotraining als Beirat im Verwaltungsrat 	<p>In der Geschäftsleitung </p> <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensstrategie umsetzen • Gesamtleitung • Mit Eurotraining als Sparring Partner
<p>Im Dienstleistungs-Management </p> <ul style="list-style-type: none"> • Customer Lifetime Value • Kunden mit einem unwiderstehlichem Dienstleistungsprogramm ein Autoleben lang glücklich machen • Mit Eurotraining als Personal Business Trainer 	<p>In Human & Culture </p> <ul style="list-style-type: none"> • Bekannt sein als Top Arbeitgeber • Unternehmenskultur auf allen Stufen leben • Entwicklung mit dem effektiven System von Eurotraining
<p>Im Vertrieb </p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategische und operative Vertriebsplanung • Mitarbeitende zu Höchstleistungen motivieren • Mit Eurotraining als Personal Business Trainer 	<p>Im After Sales </p> <ul style="list-style-type: none"> • Mehr verkaufte Stunden, höhere Erträge • After Sales; mehr als Kundendienst • Die AS-Prozessanalyse als Basis zur Gewinnsteigerung

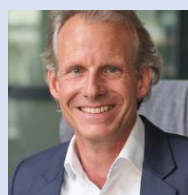
Unternehmensentwicklung 2025

Professionell begleitet: Maximaler Nutzen und Optimierung der Rendite mit reduziertem Aufwand.

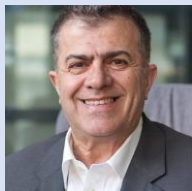
Die Trainer



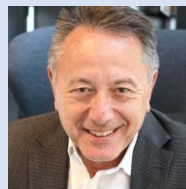
Beat Baumgartner
Persönlicher Business
Trainer und
Geschäftsführer (D, F, E)



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



Giovanni Gatto
Persönlicher Business
Trainer (D, I)



Marco Feser
Persönlicher Business
Trainer (D, F, I, E)

Sämtliche Trainer verfügen über umfangreiche Kenntnisse in General Management und Leadership.

Giovanni Gatto: Marketing und Vertrieb

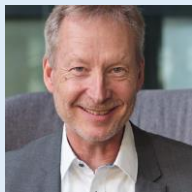
Beat Baumgartner: Servicemanagement und Personalführung

Andreas P. Maier: Unternehmensführung und Verkauf

Marco Feser: Unternehmensentwicklung 360°, Garantiemanagement

Aktuelle Erfahrungen

Erfahrungen aus dem Servicemanagement von Beat Baumgartner

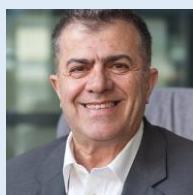


Technische Betriebsleiter respektive Serviceleiter sind meist für die grössten Bereich im Unternehmen verantwortlich. Der Servicebereich beinhaltet die Werkstatt (die Werkstätten), die Ersatzteil- und Zubehörabteilung sowie die Kundendienstabteilung mit Administration, Abrechnung, Garantie und Kundenberatung.

Leider mache ich immer wieder die Erfahrung, dass Serviceleiter nicht genügend Zeit oder ausreichende Kompetenzen haben, um diese Aufgabe umfassend auszuführen. Die Auswirkungen davon sind: Arbeitskräftemangel, (unter-) durchschnittliche Kundenzufriedenheitswerte und Bruttoerträge, die auch gerne 20% höher sein könnten. Darauf angesprochen sind typische Antworten: «Das ist bei uns anders...», «Im Service funktioniert das nicht...» «Die Kunden wollen das nicht» « Das wird nicht bezahlt» etc.

Schön, wenn das in Ihrem Unternehmen nicht der Fall ist. Wenn doch, geben Sie mir Bescheid, damit wir gemeinsam passende Lösungen finden können.

Erfahrungen aus Marketing und Vertrieb von Giovanni Gatto

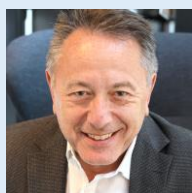


Strukturänderungen (neue Vertriebssysteme, Technologien etc.), Arbeitskräftemangel und weitere Herausforderungen in Politik und Gesellschaft machen es für Unternehmerinnen und Unternehmer immer schwieriger, die richtigen Entscheidungen für ihr Unternehmen zu treffen.

Ein gutes Marketingkonzept und eine klar definierte Personalpolitik sind unerlässliche Voraussetzungen, um eine positive Wirkung zu erzielen.

Kurz: Wenn Erfolg das Resultat der umgesetzten Maßnahmen ist, lohnt es sich, der konzeptionellen Arbeit die entsprechende Aufmerksamkeit zu schenken.

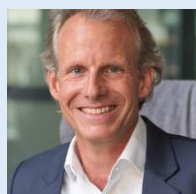
Erfahrungen aus der Unternehmungssteuerung von Marco Feser



Eine nachhaltige Unternehmungssteuerung soll eine strategische Ausrichtung des Unternehmens voraussetzen. Dadurch arbeitet das Unternehmen und deren Mitarbeiter zielorientiert und verfolgen klare Vorgaben. Dem Verwaltungsrat obliegt dabei eine aktive Rolle der Steuerung und leitet bei Bedarf allfällige Korrekturmassnahmen ein. Wichtig ist hierbei passende Verwaltungsräte einzusetzen.

Dieser Kreisprozess ist eine Notwendigkeit, welche sich vor allem bei einer Transformation als wichtig für die Nachhaltigkeit des Unternehmens zeigt. In manchen Fällen oder Unternehmungen wird diese Notwendigkeit der Unternehmungssteuerung leider zu spät erkannt, und sind leider bei einer Branchentransformation nicht mehr im Stande im Markt zu bestehen.

Erfahrungen aus dem Verkaufsmanagement von Andreas P. Maier



Erfolgreich Verkaufen ist ein Handwerk. Dessen kommunikativen Werkzeuge zu kennen und diese zielführend anzuwenden, ist die Basis davon. Um echte Exzellenz zu erreichen, brauche ich als Verkäufer in einem ersten Schritt das Bewusstsein, dass ich mich und meine Arbeit weiter entwickeln kann und dadurch mit gleichviel Arbeit mehr Verträge und bessere Margen erziele.

Einen zweiten Schritt machen uns die Spitzensportler vor: trainieren, trainieren, trainieren! Am besten mit einem Trainer und einem individuellen Trainingsprogramm.

Meine Erfahrung zeigt, dass viele Garagisten zwar fleissig sind und viele Anfragen von Interessenten generieren, dann jedoch innerhalb dem Verkaufsprozess, wertvolle Vertrauenspunkte verschenken und sich so auf Kosten von Abschlussquote und Marge unter dem eigenen Wert verkaufen. Der "Eurotraining-Reality-Check" wirkt motivierend und zeigt Ihren Verkäufern rasch, wo die individuellen Stärken und Potentiale liegen. Er gibt wertvolle Handlungsanleitungen und amortisiert sich innert wenigen Monaten.

Referenzen



Mehrwert dank unseren Partnern

- Profilesinternational**
 Eines der weltweit führenden Werkzeuge zur Persönlichkeitsanalyse. Richtig eingesetzt erweitert es Horizonte. Normativ und dreidimensional, das können nur die Wenigsten. Teure Fehlbesetzungen vermeiden, die Teambildung unterstützen und Menschen glücklich machen. Wir sind der zertifizierte Profiles Partner für die Schweiz.
- Arcano.app**
 Die Schweizer Lösung für sichere Datenübertragung durch End zu End-Verschlüsselung. Für Ihre Sicherheit Daten und die Ihrer Kunden. Die Lösung in Bezug auf das neue Datenschutzgesetz. So schnell, einfach und sicher wie kein anderer.
www.arcano.app

Eurotraining GmbH

Farbhofstrasse 11

8048 Zürich

044 558 31 44

www.eurotraining.ch

[info \(bei\) eurotraining.ch](mailto:info@eurotraining.ch)



MEHR FAHRT IM BUSINESS