

Weiterbildung zur Kompetenzentwicklung und Steigerung der Arbeitseffizienz

Übersicht 2027 für die Automobilbranche

Inhalt

Inhalt

Inhalt 1
Weiterbildungen 2027 – Kurzübersicht der einzelnen Weiterbildungen 4
Geschäftsführungs- / Betriebswirtausbildung 2.0 für Garagen- und Karosserieunternehmen. 4
Modul 1 - Ihr Unternehmen im dynamischen Marktumfeld 4
Modul 2 - Die eigene Marktstrategie entwickeln 4
Modul 3 - Verkauf und Werkstatt als Erfolgsfaktoren stärken 4
Modul 4 - Leistung mit den richtigen Kennzahlen steuern 5
Modul 5 - Businessplan und Budgetierung 5
Modul 6 - Unternehmensidentität schärfen und Marketingstrategie definieren 5
Modul 7 - Personalmanagement wirksam gestalten 5
Modul 8 - Qualität sichern und Risiken steuern 5
Modul 9 - Rechtliche Aspekte sicher einordnen 6
Die Verwaltungsrats-Funktion (VR) in Klein- und Familienunternehmen 6
Ausbildung Bereichsleitung Kundendienst-After Sales 6
Training Werkstattkoordination 7
DAS Leadership Training 7
Lohnverhandlungen für Arbeitgeber 7
Mitarbeitergespräche, die motivieren, Klarheit schaffen und Entwicklung ermöglichen 7
Sinnvolle Sitzungen gestalten und effizient leiten 8
Auftrittskompetenz stärken 8
Übersicht Weiterbildungstermine 2027 9
Eurotraining GmbH / Garagencoaching 11

EUROTRAINING

Weiterbildungen 2027 – Die Detailbeschreibungen ..... ab Seite 12
Geschäftsführungs- / Betriebswirtausbildung 2.0 für Garagen- und Karosserieunternehmen 13
Die Verwaltungsrats-Funktion (VR) in Klein- und Familienunternehmen 14
Die Bereichsleitung Kundendienst-After Sales 15
Die Werkstattleitung/Werkstattkoordination 16
DAS Leadership Training 17
Personalmanagement für KMU – Die richtigen Mitarbeitenden finden und binden 18
Lohnverhandlungen für Arbeitgeber 19
Mitarbeitergespräche, die motivieren, Klarheit schaffen und Entwicklung ermöglichen 20
Sinnvolle Sitzungen gestalten und effizient leiten 21
Auftrittskompetenz stärken 22
Referenzen 23
Was dürfen wir für Sie tun? 23



Eurotraining GmbH • Schiffländе 26 • CH-8001 Zürich
T 044 558 31 44 • info@eurotraining.ch

Weiterbildungen 2027 - Die Kurzübersicht

Geschäftsführungs- / Betriebswirtausbildung 2.0 für Garagen- und Karosserieunternehmen

Praxisnah. Zukunftsorientiert. Direkt umsetzbar.

Die Anforderungen an Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer in der Automobilbranche steigen stetig: Kostendruck, technologische Veränderungen und neue Marktbedingungen verlangen nach klarer Führung und fundierten Entscheidungen.

Genau hier setzt die Betriebswirt-Ausbildung 2.0 an. Sie richtet sich an aktuelle und zukünftige Inhaber: innen und Führungspersonen von Garagen- und Karosseriebetrieben, die ihr Unternehmen sicher, effizient und zukunftsorientiert führen möchten.

Neun Module für die Geschäftsführung. Alle Module können einzeln besucht werden.

Modul 1 - Ihr Unternehmen im dynamischen Marktumfeld

Sie analysieren Marktverhältnisse, Marktpotenziale und Ihr Unternehmen mit einer fundierten SWOT-Analyse. So erkennen Sie Trends frühzeitig und leiten konkrete Chancen und Handlungsfelder für Ihren Betrieb ab. Dauer: Zwei Tage

Transferaufgabe: Sie finalisieren Ihre Ergebnisse und überprüfen die Praxistauglichkeit

Modul 2 - Die eigene Marktstrategie entwickeln

Auf Basis der Erkenntnisse aus dem ersten Modul erarbeiten Sie eine tragfähige Marktstrategie für Ihr Unternehmen. Daraus entstehen konkrete Massnahmen für die Bereiche Verkauf, Service, Marketing und Personal. Dauer: Ein Tag

Transferaufgabe: Sie halten Ihre Strategie, Ziele und Massnahmen fest und schaffen damit eine stabile Grundlage für die Umsetzung im Betrieb

Modul 3 - Verkauf und Werkstatt als Erfolgsfaktoren stärken

Fahrzeugverkauf und Werkstattleistungen sind die wichtigsten Dienstleistungen eines Automobilunternehmens. Dennoch ist die Umsatzrendite in diesen Bereichen meist viel zu tief. Viel Aufwand für mässigen Ertrag. Das zeigt, dass das vorhandene Ertragspotenzial noch nicht ausgeschöpft wird.

In diesem Workshop lernen Sie, wie sich mit dem fundierten Aufbau und optimierten Prozessen unnötige Fehlzeiten reduzieren und Produktivität steigern lassen. Dauer: 1 Tag

Transferaufgabe: Sie besprechen die erarbeiteten Ansätze mit Ihrem Team und setzen die definierten Massnahmen direkt in Ihrem Betrieb um.

Modul 4 - Leistung mit den richtigen Kennzahlen steuern

Branchenspezifische Kennzahlen, die für Ihren Betrieb wirklich relevant sind, erkennen und interpretieren können. Daraus entstehen die notwendigen Massnahmen für die Wertschöpfungsketten Verkauf, Kundendienst und Ersatzteile. Dauer: 1 Tag

Transferaufgabe: Sie wenden die definierten Kennzahlen direkt in Ihrem Betrieb an und prüfen deren Aussagekraft für die operative Steuerung.

Modul 5 - Businessplan und Budgetierung

Wir erstellen einen tragfähigen Businessplan für Ihren Betrieb. Als Voraussetzung und Hilfsmittel dazu dienen die Inhalte der vorangegangenen Module. Dauer: 1 Tag

Transferaufgabe: Sie übertragen die erarbeiteten Erkenntnisse auf Ihr Unternehmen und entwickeln Ihren Businessplan gezielt weiter.

Modul 6 - Unternehmensidentität schärfen und Marketingstrategie definieren

Wir entwickeln eine unverwechselbare Identität für Ihr Unternehmen und schaffen damit eine klare Positionierung im Wettbewerb. Daraus entsteht eine klare Botschaft nach aussen, die

sämtlichen Marketingaktivitäten mehr Wirkung verleiht. So schaffen Sie die Basis für eine sichtbare, konsistente und zielgerichtete Marktkommunikation. Dauer: 1 Tag

Transferaufgabe: Sie konkretisieren und vervollständigen die Identität Ihres Unternehmens

Modul 7 - Personalmanagement wirksam gestalten

Personalstrategie umsetzen und lernen, Mitarbeitende gezielt zu rekrutieren, zu führen, zu fördern und langfristig an Ihren Betrieb zu binden.

Sie entwickeln tragfähige Strukturen für Ihr Personalwesen und erhalten praxiserprobte Hilfsmittel für typische Herausforderungen im KMU-Alltag – von Stellenbeschreibungen bis zu Mitarbeitergesprächen. Dauer: Zwei Tage

Transferaufgabe: Sie passen organisatorische Hilfsmittel an, führen Ihre Personalplanung weiter und beziehen Ihre Mitarbeitenden aktiv in die Umsetzung ein.

Modul 8 - Qualität sichern und Risiken steuern

Qualitätsrelevante Prozesse definieren und deren Einhaltung sichern. Das systematische Verständnis für betriebliche Risiken fördern, um bei bestehenden Risiken, frühzeitig wirksame Gegenmassnahmen einzuleiten. Dauer: 1 Tag

Transferaufgabe: Anwendung der erarbeiteten Massnahmen im Unternehmen und damit Qualität und Risikobewusstsein stärken.

Eurotraining GmbH • Schiffländе 26 • CH-8001 Zürich
T 044 558 31 44 • info@eurotraining.ch

Modul 9 - Rechtliche Aspekte sicher einordnen

Sie erhalten einen klaren Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen im Garagenbetrieb und lernen, gesetzliche Möglichkeiten, Pflichten und Rechte sicher in Ihrem Unternehmensalltag einzuordnen. Dauer: 1 Tag



Verwaltungsrat und Geschäftsführung

Die Verwaltungsrats-Funktion (VR) in Klein- und Familienunternehmen

Das Unternehmen professionell führen – Grundlagen für eine wirksame Verwaltungsratsarbeit

In kleineren und familiengeführten Unternehmen bleibt für Inhaber/-innen und Verwaltungsräte im operativen Alltag meist nicht mehr viel Zeit für die strategische, nachhaltige Weiterentwicklung.

Dieses zweitägige Seminar vermittelt die wesentlichen Grundlagen für eine professionelle Verwaltungsratsarbeit.

Service- Kundendienstleitung

Ausbildung Bereichsleitung Kundendienst-After Sales

Die After Sales-Bereichsleitung trägt die Verantwortung für den (normalerweise) grössten Bereich im Automobilunternehmen. Die Herausforderungen darin waren noch nie grösser: Neue Technologien und Produkte, veränderte Kundenbedürfnisse und gesellschaftlicher Wandel verlangen nach innovativen, vernetzten Dienstleistungen, Prozessen und Preisstrategien.

Das eröffnet neue Chancen und stellt Führungskräfte vor anspruchsvolle Aufgaben.

Unsere Ausbildung macht die Bereichsleitung Kundendienst/After Sales fit, um diese Herausforderungen zu meistern. **Machen Sie «Ihren» After Sales zum Erfolgsfaktor!**

Werkstattleitung / Werkstattkoordination

Training Werkstattkoordination

Effizient, produktiv und profitabel

In diesem Training lernen Sie, die Werkstatt gezielt zu steuern, Ressourcen optimal einzusetzen und Verlustzeiten konsequent zu reduzieren. Mit klaren Prozessen, aussagekräftigen Kennzahlen und definierten Qualitätsstandards wird die Grundlage gescchaffen für höchste Produktivität.

Durch das Befähigen der Mitarbeitenden und das Optimieren der Abläufe, entwickelt sich Ihre Werkstatt zu einer leistungsstarken, profitablen Einheit.

Geschäftsführung Bereichs- und Abteilungsleitung

DAS Leadership Training

Dieses Leadership Training wurde bereits sehr erfolgreich für mehrere Firmen durchgeführt. Es unterstützt die Teilnehmenden in ihrem Führungsalltag. Die Inhalte sind breit gefächert, um den unterschiedlichen Vorkenntnissen gerecht zu werden. Der gegenseitige Erfahrungsaustausch und die Förderung der Zusammenarbeit bilden einen weiteren Schwerpunkt.

Geschäftsführung, Bereichs- und Abteilungsleitung

Lohnverhandlungen für Arbeitgeber

Diese Weiterbildung ist auf Anfrage von Unternehmern entstanden. Sie waren mit der Situation konfrontiert, unrealistische Lohnforderungen zu erfüllen oder die Stelle nicht zu besetzen.

Müssen «überhöhte» Lohnforderungen bezahlt werden? Und wie sind sie mit dem Lohngefüge zu vereinbaren? Welche Lohnforderungen kann sich das Unternehmen leisten? Diese Weiterbildung gibt Antworten auf diese Fragen.

Leadership, Führungspersonen

Mitarbeitergespräche, die motivieren, Klarheit schaffen und Entwicklung ermöglichen

Mitarbeitergespräche gehören zu den wichtigsten Führungsaufgaben – und gleichzeitig zu den anspruchsvollsten. Die Art und Weise der Gesprächsführung prägt Motivation und Vertrauen nachhaltig.

In diesem praxisorientierten Workshop lernen Sie Gespräche professionell vorzubereiten, souverän zu führen und auch in herausfordernden Situationen wertschätzend, klar und lösungsorientiert zu kommunizieren.

Leadership, Führungspersonen

Sinnvolle Sitzungen gestalten und effizient leiten

Sinnvolle und effiziente Sitzungen entstehen nicht zufällig – sie sind das Ergebnis von guter Vorbereitung, einer klaren Struktur und der professionellen Leitung. In diesem Kurs erfahren Sie, wie Sie Besprechungen zielgerichtet planen und souverän moderieren, damit Sitzungen zum motivierenden Informationsaustausch werden.

Leadership, Führungspersonen

Auftrittskompetenz stärken

Während einer Präsentation bietet sich Ihnen die Chance, Ihr Wissen und Ihre Fachkenntnisse weiterzugeben. Dabei erhalten Sie die Möglichkeit, sachliche Inhalte mit Emotionen und Erlebtem zu füllen. In diesem Workshop trainieren wir den kompetenten und attraktiven Auftritt. Sie erhalten dabei mehr Selbstsicherheit – bestimmt!



EUROTRAINING

Übersicht Weiterbildungstermine 2027

Diese Weiterbildungen sind öffentlich ausgeschrieben Für Mitarbeitende von Markenbetrieben, freie Garagen und Konzeptpartner aller Anbieter.

Titel	Zielgruppe	Dauer	Datum	Informationen Anmeldung
Rechtssituationen in der Geschäftsführung	Geschäftsführungsmitglieder von Automobilunternehmen	1 Tag	19. Jan. 2027	Buttisholz hostettler autotechnik
Rechtssituationen in der Geschäftsführung	Geschäftsführungsmitglieder von Automobilunternehmen	1 Tag	20. Jan. 2027	Gossau (SG) hostettler autotechnik
Rechtssituationen im Kundendienst	Kundendienstmitarbeitende von Automobilunternehmen	1 Tag	01. Mrz. 2027	Buttisholz hostettler autotechnik
Rechtssituationen im Kundendienst	Kundendienstmitarbeitende von Automobilunternehmen	1 Tag	02. Mrz. 2027	Gossau (SG) hostettler autotechnik
Schwierige Kundengespräche im Service Teil 1	Kundenkontaktpersonal von Automobilunternehmen	1 Tag	02. Mrz. 2027	Buttisholz hostettler autotechnik
Schwierige Kundengespräche im Service Teil 1	Kundenkontaktpersonal von Automobilunternehmen	1 Tag	03. Mrz. 2027	Gossau (SG) hostettler autotechnik
Schwierige Kundengespräche im Service Teil 2	Kundenkontaktpersonal von Automobilunternehmen	1 Tag	09. Mrz. 2027	Buttisholz hostettler autotechnik
Schwierige Kundengespräche im Service Teil 2	Kundenkontaktpersonal von Automobilunternehmen	1 Tag	10. Mrz. 2027	Gossau (SG) hostettler autotechnik
Ihr Unternehmen im dynamischen Marktumfeld	Geschäftsführer: innen von Automobilunternehmen	Zwei Tage	24.-25. Mai 27	Buttisholz hostettler autotechnik

Ihr Unternehmen im dynamischen Marktumfeld	Geschäftsführer: innen von Automobilunternehmen	Zwei Tage	31. Mai – 1. Jun. 2027	Gossau (SG) hostettler autotechnik
Marktstrategie erstellen	Geschäftsführer: innen von Automobilunternehmen	1 Tag	06. Sep. 2027	Buttisholz hostettler autotechnik
Marktstrategie erstellen	Geschäftsführer: innen von Automobilunternehmen	1 Tag	07. Sep. 2027	Gossau (SG) hostettler autotechnik
Verkauf und Werkstatt als Erfolgsfaktoren stärken	Geschäftsführer: innen von Automobilunternehmen	1 Tag	07. Dez. 2027	Buttisholz hostettler autotechnik
Verkauf und Werkstatt als Erfolgsfaktoren stärken	Geschäftsführer: innen von Automobilunternehmen	1 Tag	08. Dez. 2027	Gossau (SG) hostettler autotechnik
Sinnvolle Sitzungen gestalten und effizient leiten	Alle, die Sitzungen organisieren und leiten	Ein Tag	29. Okt. 2026	Wildegg Bau und Wissen
Der Verwaltungsrat (VR) in Klein- und Familienunternehmen	Verwaltungsratsmitglieder, Geschäftsführende Personen (CEOs), Inhaber von KMUs	Zwei Tage	22.-23. Feb. 27	wbz Lenzburg
Auftrittskompetenz stärken	Alle Personen, die ihren persönlichen Auftritt verbessern wollen	Zwei Tage	22.-23. Mrz. 27	wbz Lenzburg
Mitarbeitergespräche und Mitarbeiterentwicklung	Personen, die für Mitarbeiter- und Fördergespräche zuständig sind.	Zwei Tage	03.-04. Mai 27	wbz Lenzburg
Souverän (re)agieren als Führungskraft	Führungspersonen von Unternehmen, Behörden und öffentlichen Verwaltungen	Ein Tag	26. Okt. 2027	wbz Lenzburg
Knigge für Servicemonteure/-techniker	Servicemonteure und Servicetechniker aller Branchen	½ Tag	27. Okt. 2027	wbz Lenzburg

Eurotraining GmbH / Garagencoaching

Seit 2006 dürfen wir für Unternehmen und Bildungsinstitutionen Weiterbildungsveranstaltungen durchführen. Dabei konnten wir schon mehreren tausend Teilnehmenden praxisorientiertes Wissen vermitteln und sie für ihren Arbeitsplatz und ihre Zukunft weiterentwickeln. Es ist eine Genugtuung zu erkennen, dass auch durch unseren Beitrag Arbeitseffizienz und Qualität im Alltag gesteigert werden.

Nach dem Motto «Wissen ist Lebensqualität» führen wir Präsenz, Hybrid, Remote, Blended Learning Veranstaltungen, für den optimalen Lerntransfer durch. Alle Weiterbildungen führen wir auf Wunsch in den Sprachen Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch durch.

Unsere Lernphilosophie: Aktivieren, Integrieren, Motivieren

Innerbetriebliche Weiterbildungen, Business Training, Sparrings und Coachings vor Ort

- Individuell angepasst, an die Situation des Unternehmens
- Nach Bedarf in den Sprachen Deutsch, Französisch, Italienisch, Englisch

Die Business Trainer



Beat Baumgartner | Andreas P. Maier | Giovanni Gatto | Marco Feser

Was dürfen wir für Sie tun?

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Einfach und direkt per Telefon: 044 558 31 44 und/oder E-Mail: info@eurotraining.ch

Weiterbildungen 2027 – Die Detailbeschreibungen



Geschäftsführung

Geschäftsführungs- / Betriebswirtausbildung 2.0 für Garagen- und Karosserieunternehmen

Praxisnah. Zukunftsorientiert. Direkt umsetzbar.

Die Anforderungen an Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer in der Automobilbranche steigen stetig: Kostendruck, technologische Veränderungen und neue Marktbedingungen verlangen nach klarer Führung und fundierten Entscheidungen.

Genau hier setzt die Betriebswirt-Ausbildung 2.0 an.

Sie richtet sich an aktuelle und zukünftige Inhaber: innen und Führungspersonen von Garagen- und Karosseriebetrieben, die ihr Unternehmen sicher, effizient und zukunftsorientiert führen möchten.

Was diesen Lehrgang besonders macht? Praxisbezug statt Theorieüberfluss.

Sie arbeiten direkt an Ihrem eigenen Unternehmen – unterstützt durch künstliche Intelligenz (KI) und dem wertvollen, gegenseitigen Erfahrungsaustausch.

Neu in der Ausbildung 2.0

- Die aktuelle Entwicklung von KI wird in allen Bereichen miteinbezogen
- Drei persönliche Coachings, damit die wichtigsten Unternehmens-Werkzeuge nicht nur begonnen, sondern fertiggestellt werden

Ihr konkreter Nutzen

- Sie wissen, was es braucht, um Ihr Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen
- Sie erledigen Ihre Geschäftsführungsaufgaben effizienter und zeitsparender
- Sie gewinnen Sicherheit für Ihre Entscheidungen

Ihr Ergebnis nach dem Lehrgang

- Sie erhalten nicht nur viel Wissen, sondern einsetzbare Unternehmens-Werkzeuge:
- Ein eigener Businessplan
- Eine unabhängige Bilanzanalyse Ihrer Geschäftszahlen
- Ihren Kommunikations- und Marketingplan
- Ihr Unternehmenshandbuch

Fazit

Diese Ausbildung ist mehr als ein Lehrgang – sie richtet sich an alle Garagisten und wird bei hostettler autotechnik ag durchgeführt. Weitere Informationen und Anmeldung hier.

Der Lehrgang geht über den Seminarraum hinaus: Drei individuelle Coachings sorgen dafür, dass die erarbeiteten Inhalte direkt in Ihrem Unternehmen umgesetzt, vertieft und nachhaltig verankert werden.

Möchten Sie Ihr Unternehmen strukturiert weiterentwickeln und Ihre Führungsrolle stärken? Dann ist jetzt der richtige Zeitpunkt.

Eurotraining GmbH • Schiffländе 26 • CH-8001 Zürich
T 044 558 31 44 • info@eurotraining.ch

Geschäftsführung

Die Verwaltungsrats-Funktion (VR) in Klein- und Familienunternehmen

Das Unternehmen professionell führen – Grundlagen für eine wirksame Verwaltungsratsarbeit

In kleineren und familiengeführten Unternehmen bleibt für Inhaber/-innen und Verwaltungsräte im operativen Alltag meist nicht mehr viel Zeit für die strategische, nachhaltige Weiterentwicklung. Häufig werden einzelne Themen behandelt, ein systematischer Aufbau der Strukturen findet jedoch nur vereinzelt statt.

Dieses zweitägige Seminar vermittelt die wesentlichen Grundlagen für eine professionelle Verwaltungsratsarbeit.

Ziel / Nutzen

Nach dem Seminar verfügen die Teilnehmenden über:

- ein klares Verständnis der Rolle, Aufgaben und Verantwortung des Verwaltungsrats
- die strategischen Grundlagen zur langfristig erfolgreichen Unternehmensführung
- einen Verwaltungsrats-Kalender für das gesamte Geschäftsjahr

Inhalte / Schwerpunkte

Während der zwei Seminartage bearbeiten Sie diese Themen:

- Aufbau und Struktur des VR
- Rolle, Verantwortung und Aufgaben des Verwaltungsrats
- Planung und Durchführung der VR-Sitzungen
- Strategieentwicklung und Unternehmenssteuerung
- Governance, Risikomanagement, finanzielle Führung
- Der Verwaltungsrats-Jahreskalender als Führungsinstrument
- Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch, Tipps & Tricks

Zielgruppe

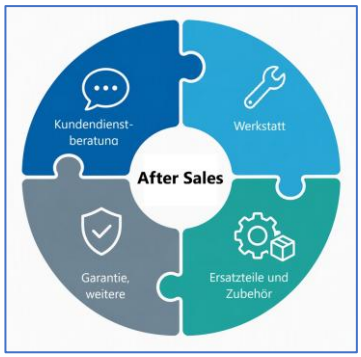
- Inhaber/-innen und Verwaltungsräte von kleinen und mittleren Unternehmen

Dauer: Zwei Präsenztage von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Kundendienst- Serviceleitung

Die Bereichsleitung Kundendienst-After Sales

Die Organisation und Koordination der unterschiedlichen After Sales (AS) Abteilungen wird anspruchsvoller und erfordert entsprechend hochstehende Fach-, Methoden- und Sozialkompetenzen der AS-Leitung.



Hauptaufgaben der After Sales Leitung

- Umsetzung der Unternehmensstrategie im After Sales Bereich
- Die besten Voraussetzungen schaffen für die Abteilungen
- Die Zusammenarbeit unter den After Sales Abteilungen fördern
- Die Koordination und Zusammenarbeit mit weiteren Bereichen fördern (Vertrieb, Marketing, Personal etc.)
- Die AS-Abteilungsleiter befähigen und entwickeln
- Die AS-Leistungen messen und auswerten
- Marktbeobachtungen durchführen um das AS laufend den Marktgegebenheiten anzupassen
- Zukunftsfähige Dienstleistungsprogramme gestalten und umsetzen
- Weitere

Ausbildung Bereichsleitung Kundendienst-After Sales

Die After Sales-Bereichsleitung trägt die Verantwortung für den (normalerweise) grössten Bereich im Automobilunternehmen. Die Herausforderungen darin waren noch nie grösser: Neue Technologien und Produkte, veränderte Kundenbedürfnisse und gesellschaftlicher Wandel verlangen nach innovativen, vernetzten Dienstleistungen, Prozessen und Preisstrategien.

Das eröffnet neue Chancen und stellt Führungskräfte vor anspruchsvolle Aufgaben.

Unsere Ausbildung macht die Bereichsleitung Kundendienst/After Sales fit, um diese Herausforderungen zu meistern. Machen Sie «Ihren» After Sales zum Erfolgsfaktor!

Die Werkstattleitung/Werkstattkoordination

Ab wann wird die Werkstatt rentabel?

Die Selbstkosten einer Werkstatt gehen weit über die Personalkosten hinaus. Kundenberatung, Werkstattleitung, Mechaniker, Serviceassistenz, Garantieabwicklung sowie direkte und immer stärker steigende indirekte Infrastrukturkosten, treiben die Investitionen auf ein Niveau, das erst im November oder Dezember (oder nicht mehr im laufenden Jahr) über die verkauften Werkstattstunden gedeckt wird (Break-Even).

Diese Faktoren entscheidend:

- Die Anzahl der verkauften Arbeitsstunden
- Der durchschnittliche Verkaufspreis einer Arbeitsstunde

Hauptaufgaben der Werkstattleitung

- Umsetzung der Unternehmensstrategie im Werkstatt-Bereich
- Die besten Voraussetzungen schaffen für die Werkstatt-Mitarbeitenden
- Vorausschauende Kapazitätsplanung für eine optimale Auslastung
- Werkstattauslastung sicherstellen
- Berechnungen zu Rentabilität, Selbstkosten/verkaufter Arbeitsstunde, Verrechnungssatz ausführen können
- Flexible, stundenaktuelle Ressourceneinteilung zur Produktivitätssteigerung
- Ausführliche und klare Auftragserteilung, damit die Mechaniker den gesamten Werkstattaufenthalt des Fahrzeugs, ohne Zeitverlust erledigen können
- Organisation und laufende Optimierung der Werkstattprozesse
- Die Koordination und Zusammenarbeit mit den anderen AS-Abteilungen
- Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, weitere

Ausbildung Werkstattleitung/Werkstattkoordination

Die Ausbildungsziele/Nutzen

Die Teilnehmenden entwickeln die notwendigen Kompetenzen um:

- Die besten Voraussetzungen für die Werkstattmitarbeitenden zu schaffen
- Die Werkstattkapazitäten und Ressourcen optimal zu planen und situativ anzupassen
- Verlustzeiten aktiv auf ein Minimum zu reduzieren
- Werkstattrelevante Kennzahlen berechnen zu können (Verrechnungsansatz, Anzahl verkaufter Stunden etc.)
- Qualität zu definieren, kommunizieren und kontrollieren
- Klare Arbeitsaufträge zu formulieren
- Werkstatt Abläufe und Prozesse zu erstellen und optimieren
- Mitarbeitende zu befähigen und zu entwickeln

Leadership

DAS Leadership Training

Dieses Leadership Training wurde bereits sehr erfolgreich für mehrere Firmen durchgeführt. Es soll die Teilnehmenden in ihrem Führungsalltag unterstützen. Die Inhalte sind breit gefächert, um den unterschiedlichen Vorkenntnissen gerecht zu werden. Der gegenseitige Erfahrungsaustausch und die Förderung der Zusammenarbeit bilden einen weiteren Schwerpunkt.

Ziel / Nutzen

- Sensibilisieren und motivieren, um positives "Leadership" im gesamten Kader zu fördern
- Persönlichkeits- Fach- und Methodenkompetenzen entwickeln
- Den Kaderpersonen die Themen Personalführung und Leadership näherbringen
- Führungsaufgaben wahrnehmen; Anwendung der definierten Führungsaufgaben im Alltag
- Den wertschätzenden Umgang mit Mitarbeitenden im Alltag leben

Inhalte / Schwerpunkte

Individualisierte Inhalte; Die eigene Strategie, Leitbild, Führungsprinzipien usw. werden eingepflegt. Die Intensität und Bearbeitungsdauer nach Absprache angepasst. Weitere Themen:

- Wie soll reagiert werden in spezifischen Führungssituationen? Drei Praxisfälle, die nicht mit "ja" oder "nein" beantwortet werden können
- Leadership; Bedeutung und Umsetzung im Alltag des Unternehmens
- Unterschiedliche Führungsstile; Selbsttest und Übersicht
- Führungseigenschaften; Vertrauen (auf)bauen, Verantwortung übergeben, Empathie
- Mitarbeitermotivation; Können Mitarbeitende motiviert werden und wenn ja, wie?
- Mitarbeiter- und Teamentwicklung
- Effiziente Meetings gestalten

Zielgruppe

- Führungspersonen aller Stufen von Unternehmen und Behörden

Dauer: Zwei Präsenztage von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Geschäftsführung / Personal / Leadership

Personalmanagement für KMU – Die richtigen Mitarbeitenden finden und binden

Unternehmenserfolg ist abhängig von den Mitarbeitenden. Doch qualifizierte Arbeitskräfte zu finden und langfristig zu binden, wird für KMU's zunehmend anspruchsvoller. Fehlbesetzungen verursachen hohe Kosten, binden wertvolle Ressourcen und bremsen die Unternehmensentwicklung.

In diesem praxisorientierten Intensivseminar bearbeiten wir die wesentlichen Elemente für ein professionelles Personalmanagement. Sie lernen die wichtigsten Instrumente der Personalführung kennen und erfahren, wie Sie diese direkt in Ihrem Unternehmen umsetzen.

Ziel / Nutzen

Nach dem Seminar:

- gewinnen Sie qualifizierte Mitarbeitende gezielter und vermeiden kostspielige Fehlanstellungen
- kennen Sie die wichtigsten Instrumente des modernen Personalmanagements
- stärken Sie Ihre Führungskompetenz
- fördern Sie Motivation und Leistungsbereitschaft Ihrer Mitarbeitenden
- setzen Sie praxiserprobte Methoden erfolgreich in Ihrem KMU ein

Inhalte / Schwerpunkte

- Methoden zur erfolgreichen Personalbeschaffung
- Personalauswahl; den richtigen Kandidaten erkennen
- Der motivierende Stellenantritt
- Personalentwicklung und Beurteilung
- Wie die Mitarbeitermotivation aktiv gestaltet werden kann
- Schwierige Situationen und Personalfreisetzung
- Erfahrungsaustausch, Tipps und Tricks

Zielgruppe

- Geschäftsführer
- Verkaufs- und Kundendienstleiter
- Personalverantwortliche
- Abteilungsleiter, Gruppenleiter

Dauer: Zwei Präsenztage von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Geschäftsführung / Personal / Leadership

Lohnverhandlungen für Arbeitgeber

Diese Weiterbildung ist auf Anfrage von Unternehmern entstanden. Sie waren mit der Situation konfrontiert, unrealistische Lohnforderungen zu erfüllen oder die Stelle nicht zu besetzen.

Müssen «überhöhte» Lohnforderungen bezahlt werden? Und wie sind sie mit dem Lohngefüge der anderen Mitarbeitenden zu vereinbaren? Welche Lohnforderungen kann sich das Unternehmen leisten? Diese Weiterbildung gibt begründete Antworten auf solche und ähnliche Fragen.

Ziel / Nutzen

- Mehr Selbstsicherheit bei Lohnverhandlungen
- Klare und treffende Argumente formulieren
- Das Lohnbudget für das eigene Unternehmen definieren

Inhalte / Schwerpunkte

In diesem **eintägigen Praxisseminar** klären wir entscheidende Fragen:

- Wie ein Lohnbudget entsteht
- Wie hoch Lohnkosten sein dürfen
- Umstände, die das Lohngefüge gefährden
- Lohnverhandlungen aus Sicht der Arbeitgebenden und der Arbeitnehmenden
- Lohnrichtlinien und wie der Personalmarkt die Löhne beeinflusst
- Argumente für Lohnverhandlungen

Zielgruppe

- Unternehmens-Inhaber/-innen
- Geschäftsführer/-innen
- Personal- und abteilungsleitende Personen

Dauer: Ein Präsenztag von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Geschäftsführung / Leadership / Personal

Mitarbeitergespräche, die motivieren, Klarheit schaffen und Entwicklung ermöglichen

Mitarbeitergespräche gehören zu den wichtigsten Führungsaufgaben – und gleichzeitig zu den anspruchsvollsten. Ob Jahresgespräch, Leistungsbeurteilung, Entwicklungsgespräch oder kritisches Feedback: Die Art und Weise der Gesprächsführung prägt Motivation und Vertrauen nachhaltig.

In diesem praxisorientierten Workshop lernen Sie Gespräche professionell vorzubereiten, souverän zu führen und auch in herausfordernden Situationen wertschätzend, klar und lösungsorientiert zu kommunizieren. Anhand von realen Fallbeispielen gewinnen Sie Sicherheit und erhalten direkt umsetzbare Werkzeuge für Ihren Führungsalltag.

Ziel / Nutzen

Nach diesem Workshop:

- führen Sie Mitarbeiterbeurteilungen, Entwicklungs- und Feedbackgespräche sicher und professionell durch
- meistern Sie auch anspruchsvolle oder kritische Gespräche wertschätzend und lösungsorientiert
- bereiten Sie sich strukturiert auf Mitarbeitergespräche vor und treten dadurch souverän und authentisch auf
- fördern Sie Motivation, Eigenverantwortung und die Entwicklung Ihrer Mitarbeitenden durch wirksame Gesprächsführung

Inhalte / Schwerpunkte

- Erfolgreiche Kommunikation und wirkungsvolle Gesprächsführung
- Mit Emotionen, Widerstand und Konflikten konstruktiv umgehen
- Feedback geben und annehmen
- Schwierige oder negative Botschaften wertschätzend vermitteln
- Ziele gemeinsam vereinbaren und Entwicklung fördern
- Leistung beurteilen und transparent bewerten
- Mitarbeiterbeurteilungs- und Entwicklungsgespräche professionell führen
- Fallbeispiele, Übungen und Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

Führungskräfte, die Mitarbeiterbeurteilungs- und Entwicklungsgespräche durchführen

Dauer: Zwei Präsenztage von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Sinnvolle Sitzungen gestalten und effizient leiten

Wie man Sitzungen gut vorbereitet und souverän durchführt

Sinnvolle und effiziente Sitzungen entstehen nicht zufällig – sie sind das Ergebnis einer guten Vorbereitung, einer klaren Struktur und einer professionellen Leitung. In diesem Kurs erfahren Sie, wie Sie Besprechungen zielgerichtet planen und souverän moderieren, damit mühselige Sitzungen zum motivierenden Informationsaustausch werden.

Ziel / Nutzen

Nach dem Kurs leiten Sie Sitzungen sicher, effizient und zielorientiert. Sie schaffen eine konstruktive Gesprächskultur, fördern die Mitarbeit aller Beteiligten und sorgen dafür, dass Besprechungen zu konkreten Resultaten führen – statt unnötig Zeit kosten.

Inhalte / Schwerpunkte

- Wann eine Sitzung sinnvoll ist – und wann nicht
- Wie die richtigen Teilnehmenden ausgewählt und vorinformiert werden
- Sitzungen optimal vorbereiten
- Wie ein zeitsparender Sitzungsablauf moderiert wird
- Zielorientierte Steuerung von Gesprächen und Diskussionen
- Schwierige Situationen meistern und unterschiedliche Persönlichkeitstypen – von Vielredenden bis zu Desinteressierten – konstruktiv einbinden

Zielgruppe

Alle Personen, die Besprechungen, Sitzungen, Meetings leiten

Dauer: Ein Präsenztag von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Eurotraining GmbH • Schiffländе 26 • CH-8001 Zürich
T 044 558 31 44 • info@eurotraining.ch

Leadership / Personal / Projektleitung / Verkauf / Service

Auftrittskompetenz stärken

Während einer Präsentation bietet sich Ihnen die Chance, Ihr Wissen und Ihre Fachkenntnisse weiterzugeben. Dabei erhalten Sie die Möglichkeit, sachliche Inhalte mit Emotionen und Erlebtem zu füllen. In diesem Workshop trainieren wir den kompetenten und attraktiven Auftritt. Sie erhalten dabei mehr Selbstsicherheit – bestimmt!

Ziel / Nutzen

- Selbstsicherer auftreten
- Professioneller präsentieren
- Überzeugender sprechen

Inhalte / Schwerpunkte

- Körpersprache, Stand, Gestik, Mimik, Blickrichtung etc.
- Ziele, Inhalte, Botschaften definieren
- Der passende Medieneinsatz
- Keine Nervosität in den letzten 10 Minuten vor dem Auftritt
- Vortragsregeln, welche die Aufmerksamkeit erhöhen
- Training mit Videoanalyse
- Praxisbeispiele, Do's and Dont's, Tipps und Tricks

Zielgruppe

Alle Personen,

- Die etwas vortragen / präsentieren wollen oder müssen
- Die demnächst eine Diplomarbeit präsentieren
- Denen eine Projekt- oder Verkaufspräsentation bevorsteht
- Die nicht gerne vor einer Gruppe reden

Dauer: Zwei Präsenztage von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Referenzen



Was dürfen wir für Sie tun?

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Einfach und direkt per Telefon: 044 558 31 44 und/oder E-Mail: info@eurotraining.ch