

➤ Seminare,  
Workshops und Ausbildungen  
nach Mass

Trainer:  
Pierre-André Blandenier

Ringstrasse 10 • CH - 2560 NIDAU

t (0)32 331 27 27

p (0)79 640 11 11

f (0)32 331 27 27

m pab@blandenier.com

i www.blandenier.com



## Persönliche Vorstellung

- Ausbildung: Handelsschule in La Neuveville
- Sprachen: Französisch, Deutsch/Schweizerdeutsch, Englisch
- Praktische Tätigkeit:

Dienstchef bei Swisscom im Bereich Teleinformatik

Verkaufsverantwortlicher bei Swisscom

Trainer bei Swisscom in den Bereichen Führungskader des Unternehmens, Verkauf, Marketing, Management, Kommunikation und persönliche Entwicklung

- Weiterbildung:

SAWI: Im Bereich Marketing und Management bin ich Inhaber vom Marketingplaner-Fachausweis.

Ich habe eine im zwischenmenschlichen Bereich, Kommunikation und Coaching vertiefte Erfahrung erworben.

Ich bin Inhaber vom Diplom von Master in PNL (Neuro Linguistic Programming). Ich bin als NLP-Ausbildner gleichermaßen diplomiert, was mich im Allgemeinen an der Spitze des Fortschrittes in den Bereichen vom Coaching, der persönlichen, zwischenmenschlichen Entwicklung, und dem Unterricht positioniert.

Ich habe eine große Berufserfahrung während mehr als 20 Jahre meiner Tätigkeit als Trainer erworben.

- Einige Kunden:

Nokia, Swisscom, Rolex, l'Oréal, SUVA, die Armee, Genfer Polizei, Generali, Die Mobiliar, Baslerversicherungen, TCS, SUVA, Cartier, Bulgari, Concordia, WCJ (Watermann, Cato, Johnson), Migros, Kanton Neuenburg, Bern, Fribourg, Genf, Interdiscount und zahlreiche KMU.

Gleichzeitig mit einer geschäftsmässigen Bildung, in Marketing-Management, in humanen Beziehungen, und einer grossen Erfahrung der Bildung in Unternehmen, habe ich oft Aktionen von individuellem Coaching oder Teamentwicklung geführt.

Meine Kompetenzen erlauben mir, gezielt Ausbildungs- und Weiterbildungsmaßnahmen vorzubereiten und durchzuführen. Alle Bildungsaktionen, die ich führe, haben eine qualitative und quantitative Verbesserung von den Resultaten des Unternehmens zum Ziel. Dabei verfolge ich auch konsequent eine aktive Kundenorientierung.





# Kundenkontakt

Kundenbeziehung	Die Motivationen des Kunden noch besser verstehen Mit dem Kunden aktiv kommunizieren Den Kundenkontakt noch weiter verbessern
Verkaufsgespräch	Noch wirksamer verkaufen Sein Potential aufbauend und aktiv trainieren Mit Insight verkaufen Training on the job
Telefonischer Kontakt	Den Empfang und den ersten Eindruck verbessern Seine Sprache und seinen Rhythmus situativ richtig einsetzen Aktives Zuhören Konflikte aktiv managen Training on the job
Ausstellung	Auf einer Ausstellung wirksam verkaufen Sein Potential aktiv und professionell trainieren Training on the job
Telemarketing	Die Begriffe des Telemarketings kennen und umsetzen Telemarketing und Verkauf Telemarketing und aktives Kundenmanagement Telefonische Terminvereinbarung Training on the job
Reklamationen	Den unzufriedenen Kunden verstehen und als Chance sehen Beschwerden behandeln Eine mündliche Beschwerde behandeln Mit einem aggressiven Kunden verhandeln

Ringstrasse 10 • CH - 2560 NIDAU

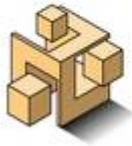
 (0)32 331 27 27

 (0)79 640 11 11

 (0)32 331 27 27

 pab@blandenier.com

 www.blandenier.com



# ➤ Management

Angewandtes Marketing	Der Markt des Unternehmens Der Kundenkreis des Unternehmens Der Kundendienst Professioneller Managementdienst Stärken und Schwächenanalyse Verbesserungsvorschläge
Rationalisierung	Time-Based-Management Organisationsoptimierung Leistungssteigerungspotenziale
Kommunikation	Die unternehmensinterne Kommunikation verbessern Entwicklung der Unternehmenskultur Partnerschaftlich kommunizieren
Motivation	Die Motivationmechanismen verstehen Gezielte Mitarbeitermotivation Verbesserung der Teamperformance Produktivitätsverbesserung der Gruppe
Personalführung	Professionelle Personalführung Assessment Center Aktives Konfliktmanagement Verhandlungsstrategien Win/Win Beziehungen

Ringstrasse 10 • CH - 2560 NIDAU

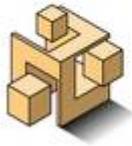
 (0)32 331 27 27

 (0)79 640 11 11

 (0)32 331 27 27

 pab@blandenier.com

 www.blandenier.com



# Coaching

Von den Managern

Zielorientiert Prioritäten setzen  
Streßmanagement  
Arbeitsorganisation  
Personalführung  
Lösung von Krisen und Konflikten  
Einsatz von neuen Strategien

Von den  
Mitarbeitern

Seine Motivation vergrößern  
Den Kundenkontakt verbessern  
Seine Arbeit rationalisieren  
Seine Kommunikationskapazitäten gezielt  
entwickeln  
Kompetenzen vermitteln, um  
Krisensituationen besser zu bewältigen

Ringstrasse 10 • CH - 2560 NIDAU

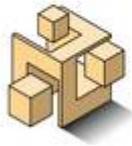
 (0)32 331 27 27

 (0)79 640 11 11

 (0)32 331 27 27

 pab@blandenier.com

 www.blandenier.com



# Persönliche Entwicklung

Stressverwaltung	<ul style="list-style-type: none"><li>Die Stress-Ursachen verstehen</li><li>Strategien für die Stressbeherrschung</li><li>Den Stress im Alltag bewältigen</li><li>Persönliches Anti-Stressprogramm</li></ul>
Time Management	<ul style="list-style-type: none"><li>Persönliches Zeitmanagement</li><li>Umgang mit Zeitdieben</li><li>Rationalisierungsmöglichkeiten</li></ul>
Ueberzeugungs- reden vor Publikum	<ul style="list-style-type: none"><li>Überzeugende Kommunikation aktiv gestalten und einsetzen</li><li>Vokabular und Argumente dem Ziel anpassen</li><li>Beherrschung von Methodik und Didaktik</li></ul>
GlobalReading	<ul style="list-style-type: none"><li>Training der Technik</li><li>Konzentrationstraining</li><li>Gedächtnis und Intuition</li><li>Steigerung der Lesese-gwindigkeit</li><li>Verbesserung der persönlichen Produktivität</li></ul>
Kommunikation	<ul style="list-style-type: none"><li>Beziehungen zu anderen besser verstehen und aktiv und erfolgreich gestalten</li><li>Transaktionsanalyse</li></ul>
Selbstkenntnis	<ul style="list-style-type: none"><li>Persönliche Ziele setzen</li><li>Optimaler Einsatz der Mittel</li><li>Spannungen und Ängste erfolgreich beherrschen</li><li>Seine Wirksamkeit gezielt verbessern</li><li>Structogram und Triogramm</li></ul>

Ringstrasse 10 • CH - 2560 N

 (0)32 331 27 27

 (0)79 640 11 11

 (0)32 331 27 27

 pab@blandenier.com

 www.blandenier.com