

Technicien en marketing
Enseignant certifié et Master PNL


Pierre-André Blandenier
Formation & Consulting





Seminare, Workshops und Ausbildungen nach Mass

Trainer:
Pierre-André Blandenier

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 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 der 18 Jahre meiner Tätigkeit als Trainer** erworben.

✍ **Einige Kunden:**

Rolex, Cartier, Nokia, Swisscom, l'Oréal, die Armee, Genfer Polizei, Generali, Die Mobiliar, Concordia, WCJ, Securitas, 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
Insight-Verkauf
Sein Potential aufbauend und aktiv trainieren
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



Assessment Center

Definition

Das Assessment Center als methodisches Instrument bezweckt, geeignete Personen auszuwählen oder zu fördern, indem es die Anforderungen für zukünftige Positionen, möglichst realitätsnah in Form von Aufgabenstellungen, nachbildet.

Einige möglichen Beobachtungsthemen

Kommunikation, Teamarbeit, Motivation, Konfliktverwaltung, Flexibilität, Logik, Coaching, Motivation, Leadership, Charakter, Entscheidungskompetenz, Time Management...


Nach Maß


Um die AC-Qualität zu sichern, sind die AC nach Maß zugeschnitten.


Qualität

Die Qualität des Assessment Centers hängt wesentlich von der Qualität der Arbeit der Beobachter sowie der eindeutigen Definition der Anforderungskriterien ab.

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

Die Stress-Ursachen verstehen
Strategien für die Stressbeherrschung
Den Stress im Alltag bewältigen
Persönliches Anti-Stressprogramm

Time Management

Persönliches Zeitmanagement
Umgang mit Zeitdieben
Rationalisierungsmöglichkeiten

Ueberzeugungs- reden vor Publikum

Überzeugende Kommunikation aktiv gestalten
und einsetzen
Vokabular und Argumente dem Ziel anpassen
Beherrschung von Methodik und Didaktik

GlobalReading

Training der Technik
Konzentrations- und Gedächtnistraining
Gedächtnis und Intuition
Steigerung der Lesegeschwindigkeit
Verbesserung der persönlichen Produktivität


Kommunikation


Beziehungen zu anderen besser verstehen und
aktiv und erfolgreich gestalten
Transaktionsanalyse


Selbstkenntnis

Persönliche Ziele setzen
Optimaler Einsatz der Mittel
Spannungen und Ängste erfolgreich
beherrschen
Seine Wirksamkeit gezielt verbessern
Structogram und Triogram

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