

M E N G

Managertraining

Gut gewetzte Werkzeuge für das Tagesgeschäft



Claudio S. Meng ist spezialisiert auf die Beratung und den Verkauf von Messerwaren, Scheren, Bestecken, Rasierartikeln etc. Ebenso bietet er einen umfassenden Schleif- und Reparaturservice an.

Bei einer so breiten Angebotspalette sind zeitliche Engpässe fast schon programmiert. Um dem effizient entgegenzuwirken, entschloss sich Claudio Meng dazu, ein «Managertraining on the job» zu absolvieren. Lesen Sie hier, was er dabei erlebt hat.

genzuwirken, entschloss sich Claudio Meng dazu, ein «Managertraining on the job» zu absolvieren. Lesen Sie hier, was er dabei erlebt hat.

Was war der Grund für das Training am Arbeitsplatz?

In erster Linie war ich unzufrieden mit dem Zeitaufwand, der für die administrativen Arbeiten aufgewendet werden musste, was unter anderem zur Folge hatte, dass für wichtige zukunftsorientierte Arbeiten wenig Zeit blieb. Das Training am Arbeitsplatz kam deshalb wie gerufen, da es wirklich 1:1 gleich zur Sache geht. Im Gegensatz zu Seminaren, bei denen sich der gute Vorsatz schon am nächsten Tag aufzulösen beginnt.

Nutzen Sie das Gelernte?

Ja, und es macht Spass!

Welche Erwartungen hat das Training erfüllt?

Einerseits wurde das Versprochene gehalten, und durch die eigene Disziplin komme ich nun wesentlich schneller, besser und kontrollierter voran, als ich das je gedacht hätte.

Wie empfanden Sie die Stoffvermittlung?

Die Vermittlung des Stoffs ist einfach und klar, und durch das direkte Umsetzen wird auch gleich der erste, wichtigste Schritt auf dem Weg zur künftigen Gewohnheit gemacht. Der Spruch «Alles Geniale ist einfach» trifft hier definitiv zu.

Wie setzen Sie das Gelernte an Ihrem Arbeitsplatz um?

Indem ich täglich damit arbeite. Und auch bei saisonalen Spitzenzeiten, welche bei uns in Davos soeben wieder begonnen haben, lassen sich die Arbeiten mit dem gelernten System innert kürzester Zeit erledigen. Der Feierabend rückt also schnell näher.

Wovon haben Sie den grössten Nutzen?

Ganz klar durch die Übersicht und die wesentlich höheren Tempi, welche ich auf dem Weg zur Erreichung meiner Ziele habe. Ich würde das als Lebensqualität bei der Arbeit bezeichnen.

Wie hat sich die Umsetzung auf Sie und/oder Ihre Umgebung ausgewirkt?

Ich bin ausgeglichener und zufriedener. Die Kommunikation intern wie auch extern ist besser und klarer. Deshalb sicherlich ein Gewinn für alle. Dazu kommt, dass uns die Arbeiten leichter von der Hand gehen.

Gibt es etwas das Sie zum Training sagen möchten, das jetzt nicht gefragt wurde?

Dass es täglich Spass macht, damit zu arbeiten habe ich erwähnt. Das Training war nicht nur eine Erkenntnis, sondern ein Erlebnis. Ich bin deshalb glücklich, dies gemacht zu haben und kanns mit bestem Gewissen weiterempfehlen.

www.luciejungi.ch

Herausgeber
 Jungi & Partner
 Freiburgstrasse 555
 3172 Niederwangen
 Tel. 031 985 15 15
 Fax 031 985 15 10
 www.jpartner.ch
 © 2008 Jungi & Partner

Bitte ausschneiden und faxen

markt wirtschaft

Die Marktwirtschaft gefällt mir.

Mein Name

Meine E-Mail-Adresse

Bitte senden Sie jeweils auch ein Exemplar an

Firma

Name

Adresse

PLZ/Ort

Fax 031 985 15 10

Wir freuen uns über Ideen, Anregungen und Erfahrungen:

.....

info@jpartner.ch oder Fax 031 985 15 10

markt wirtschaft

Ihre Ideen und Arbeiten überzeugen!

Bitte kontaktieren Sie mich. Ich bin vor allem interessiert am Thema:

- Verkaufstipps!
- Corporate Building
- Managertraining

Firma

Name

Adresse

PLZ/Ort

E-Mail

Internet

Senden an Fax 031 985 15 10

Ich bestelle das Buch «**Neukundengewinnung basiert nicht auf dem Zufallsprinzip**».

- als E-Buch, dt., 86 Seiten, CHF 26.–
- als gebundenes Buch, dt., 86 Seiten, CHF 62.50