

Kunden- und Teilnehmerstimmen zum Seminar „Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens“ und zu unseren Workshops und Vorträgen

Gewerbeverein Röslau e.V.

Karin Schmidt, Inhaberin Schreinerei Schmidt

„Der Tag hat allen Teilnehmern bewusst gemacht, wie wichtig das persönliche Auftreten gegenüber anderen Menschen ist. Den Mitarbeitern wurde deutlich, dass sie mit der Montage beim Kunden den Auftrag mit einem positiven Gefühl für den Kunden abschließen müssen. An die Adresse der Chefetage ging die Botschaft, dass auch das Klima zuhause im Betrieb dafür verantwortlich ist, wie freundlich die Mitarbeiter draußen auftreten. Der Referent, Herr Günther, hat es mit seiner sympathischen und freundlichen Art von Anfang an geschafft, alle Teilnehmer anzusprechen, einzubinden, und so dafür gesorgt, dass jeder für sich etwas mit nach Hause nehmen konnte. Ein wirklich gelungener Workshop!“

CABINET Schranksysteme AG

Oliver Nellen, technischer Vertrieb

„Der Workshop mit Stefan Graßmann war erneut ein voller Erfolg für unsere Monteure und CABINET. Dass die CABINET Monteure ein wesentlicher Bestandteil unserer Dienstleistungskette sind, wurde von Herrn Graßmann abermals unter Beweis gestellt und von den teilnehmenden Monteuren angenommen. Gerade die Tatsache, dass in ihm ein Handwerker-Herz schlägt, trägt zu einer entspannten Seminarrunde bei und hilft schnell, eine Vertrauensbasis zu den Monteuren zu schaffen.“

DER KREIS Einkaufsgesellschaft für Küche & Wohnen mbH & Co. KG

Wolfgang Link

„Mir gefiel das Seminar deshalb, weil es sehr praxisnah durchgeführt wurde. Der Trainer Stefan Grassmann verstand es sehr gut, dass jeder Teilnehmer sich in die Kunden hineinversetzen konnte und mögliche Reaktionen des Endkunden nun besser versteht und darauf angemessen reagieren kann. Angefangen vom Erscheinungsbild, dem Umgangston und der Freundlichkeit der Monteure. Den Teilnehmern wurde klar, wie wichtig ihre Aufgabe für die Weiterempfehlungen unserer Verkaufsstellen ist. Auch konnte die Wichtigkeit des besseren Verständnisses füreinander – die Zusammenarbeit mit den Verkäufern und dem Innendienst – vermittelt werden. Die Monteure sind der Garant für den Erfolg und sichern den Fortbestand der Firma. Der Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern, sowie die von der Gruppe erarbeiteten schriftlichen Unterlagen, die per Protokoll an alle Teilnehmer zeitnah verschickt wurden, werden die Seminarstunden beim Nachlesen immer wieder ins Gedächtnis rufen. Ich höre bei den Gesprächen nach dem Seminar mit den Teilnehmern sehr viele positive Rückmeldungen, dass die erlernten Punkte gut umsetzbar sind. Herzlichen Dank an Stefan Grassmann. Ich kann ihn weiter empfehlen und werde ihn noch öfter einsetzen.“

TMP Fenster + Türen

T.Kern Leiter Service Montage

„Sehr geehrte Frau Simonis, die Veranstaltung mit Ihrem Referenten Herrn Kaa am 24.03.2011 in unserem Unternehmen war ein voller Erfolg. Das Thema „Als Handwerker erfolgreich beim Kunden auftreten“ wurde von Herrn Kaa interessant und anschaulich an unsere Handwerkerfirmen herangetragen. Ein Tag in einem Raum sitzen und zuhören ist für Monteure sicherlich nicht leicht. Herr Kaa hat es aber verstanden, die Zuhörer aktiv mit einzubeziehen und seine Ausführungen durch praxisnahe Beispiele aufzulockern. Die Aussage „Der Handwerker arbeitet nicht für das Unternehmen, er ist das Unternehmen“ verdeutlicht die Wichtigkeit des Auftretens der Montagefirmen beim Kunden. Besonders ist mir folgender Satz im Gedächtnis geblieben: „Jeder Mitarbeiter bzw. Monteur bildet eine Vertrauensbrücke zu den Kunden und bindet Sie dadurch an das Unternehmen.“ Es ist einer der wichtigsten Sätze um erfolgreiches Auftreten zu ermöglichen, da das Bewusstsein dadurch geschärft wird. Nun muss das Gehörte von den Montagefirmen umgesetzt werden. Wie wichtig das positive Erscheinungsbild, sowie der freundliche und höfliche Umgang mit dem Kunden sind, wurde von allen Anwesenden erkannt. Ich denke, in einen wiederkehrenden Rhythmus sollte dieses Seminar – vielleicht auch im kleineren und dadurch intensiveren – Kreis wiederholt werden. Wir möchten Herrn Kaa nochmals für seine Ausführungen danken.“

Kunden- und Teilnehmerstimmen zum Seminar **„Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens“** **und zu unseren Workshops und Vorträgen**

KKF Gesellschaft für Klima- und Kältetechnik mbH

Martina Fregin, Geschäftsführerin

„Das Seminar wurde von allen Teilnehmern nach anfänglicher Skepsis positiv bewertet. Dank Herrn Grassmann, dem es durch seine kompetente Seminarleitung ganz schnell gelungen ist, die Skepsis in Begeisterung umzuwandeln. Er schaffte es, alle Teilnehmer für das Seminar zu öffnen und zu motivieren, indem er von Beginn an ein vertrauensvolles Verhältnis zu allen Teilnehmern aufbaute. Die Seminaratmosphäre war locker und offen, so daß alle Spaß dabei hatten. Herr Grassmann bekam von allen Teilnehmern ein durchweg positives Feedback. Die Inhalte wurden sehr gut und vor allem praxisnah vermittelt, so dass sie von allen Teilnehmern schnell in die tägliche Praxis umgesetzt werden können. Da das oberste Ziel unserer Arbeit die Zufriedenheit unserer Kunden darstellt, war das Seminar alles in allem ein voller Erfolg! Wir würden es jederzeit wieder buchen und können es auch anderen Firmen mit Kundenkontakt sehr empfehlen!“

VR Bank Rhön Grabfeld

Emil Baderschneider, Reiner Türk (Vorstände)

„Der Vortrag wurde vom Referenten Klaus Günther, Simonis Service Agentur, sehr interessant ausgeführt. Anhand von Praxisbeispielen konnten die Teilnehmer die unterschiedlichen Kundensituationen durchleben, sie reflektieren und mit der eigenen beruflichen Praxis abgleichen. Mehr Erfolg im Umgang mit Kunden – die von uns eingeladenen Handwerker und Gewerbetreibenden waren begeistert von der Veranstaltung. Einen enormen Motivationsschub und zahlreiche praxisnahe Tipps konnten die Teilnehmer des Vortrag-Workshops mit nach Hause nehmen.“

Barbara Wolscht, Geschäftsleitung Faupel Communication GmbH

„Sehr geehrte Frau Simonis, sehr geehrte Frau Lenhart, vielen Dank für die Vermittlung des Referenten Stefan Grassmann im Rahmen der Veranstaltungsreihe "Forum Baustoffkompetenz 2011". Herr Grassmann hat zwei Veranstaltungen mit seinem sehr lebendigen Vortrag bereichert. Das Vortragsthema "Überzeugen statt überreden – mehr Umsatz und Gewinn durch qualifizierte Beratung" wurde sehr praxisbezogen dargestellt und von den Gästen durchweg positiv bewertet. Nochmals herzlichen Dank an Sie und Herrn Grassmann!“

NEGELE GmbH Küchen + Wohnideen

Silvia Negele, Geschäftsleitung

"Durch den Workshop von Frau Simonis wurden wir sensibilisiert, mal wieder durch die „Brille des Kunden“ zu schauen, was manchmal im Tagesgeschäft einfach untergeht. Konkret wurde danach ein Auffrischungs-Seminar für alle Mitarbeiter in der Küchenmontage und alle Schreiner Gesellen (gesamt 17 Mitarbeiter) beschlossen. In je einem jeweils 1-tägigen Seminar mit Herrn Kaa von der Simonis Service Agentur wurden in 2 Gruppen unsere Servicestandards, die wir für uns festgelegt haben, besprochen und in Rollenspielen von der Begrüßung bis zur Verabschiedung eingeübt. Unsere Mitarbeiter konnten ihre Erfahrungen untereinander austauschen und viele neue positive Eindrücke, die sie für ihren täglichen Umgang mit dem Kunden brauchen und die wichtig sind, mitnehmen. So wird zum Beispiel der „rote Teppich“ als Auslegevlies für den Kunden ausgelegt und jeder Mitarbeiter übergibt seine eigene Visitenkarte. Unsere Kunden profitieren von rücksichtsvollen Monteuren, die Ihnen die Angst nehmen, dass ein Handwerker nur Dreck und Ärger macht, und sind begeistert! Vielen Dank an Frau Simonis und Herrn Kaa."

Handwerkskammer Region Stuttgart

Claus Munkwitz, Hauptgeschäftsführer

„Unter dem Titel "Spaß mit Service" hat Frau Simonis bei einer Veranstaltung für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unseres Hauses ein kleines Feuerwerk an Vortrag, Visualisierung und Diskussionsmoderation gezündet. Frisch, lebhaft und gut vorbereitet hat sie die Köpfe aber vor allem auch die Herzen Ihres Auditoriums erreicht. Vielen Ihrer Zuhörerinnen und Zuhörer hat sie die Lust verstärkt, exzellente Dienstleistungen zu erbringen.“

Kunden- und Teilnehmerstimmen zum Seminar „Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens“ und zu unseren Workshops und Vorträgen

Reich Fenstervisionen

Günter Marquardt, Geschäftsführer und Inhaber

„Wir konnten durch die Schulung unserer 40 Monteure den Anteil von Aufträgen durch Empfehlungen auf über 25% steigern. Ich erhalte wöchentlich Briefe von Kunden, die mich zu unseren freundlichen und kundenorientierten Monteuren beglückwünschen. Wir haben weit weniger Reklamationen als früher. Unsere Monteure sind überall beliebt und geschätzt.“

Elektro - und Sicherheitstechnik Voss

Christian Voss, Inhaber

Das Seminar "Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens" war für alle unsere Mitarbeiter ein voller Erfolg. Die Mitarbeiter haben es als Wertschätzung aufgenommen, an einem so perfekt organisierten Seminar teilnehmen zu dürfen. Unser Trainer Stefan Graßmann hat es mit seiner charmanten Art geschafft, unsere Mitarbeiter für alle Themen zu begeistern. Da er selbst aus dem Handwerk kommt, spricht er die Sprache der Handwerker. Wir werden sehr viele Dinge und in Inhalte des Seminars zukünftig für unser Unternehmen einsetzen können.

Stadtwerke Fellbach

Gerhard Ammon, technischer Betriebsleiter

„Das beste Seminar was wir je hatten“! So war der allgemeine Tenor der Teilnehmer. Ihr Trainer Stefan Graßmann kam bei den Monteuren sehr gut an, er konnte die Inhalte sehr gut vermitteln und sich auf der Ebene der Monteure gut bewegen. Das Seminar ist bei unseren Monteuren so gut angekommen, dass wir nun vorhaben, das Thema „Mehr Erfolg im Umgang mit Kunden“ auch für unseren Innendienst zu veranstalten.“

Malermeister & Restaurator Haus & Haus GbR,

Susanne Haus, Inhaberin

„Unsere Mitarbeiter waren von Ihrem Seminar sehr begeistert! Insgesamt war das Seminar mit beiden Tagen ein voller Erfolg und die Investition hat sich gelohnt. Ich würde es wieder so machen! Ihr Trainer Stefan Graßmann bekam sehr positives Feedback an beiden Tagen. Er hat ein vertrauensvolles Verhältnis zu den Mitarbeitern aufgebaut, gute Akzeptanz und schaffte es, sie zu öffnen und motivieren. An beiden Seminartagen gab es eine gute Atmosphäre. Besonders ist mir aufgefallen, dass speziell die älteren und lang gedienten Mitarbeiter neue Impulse bekommen und angenommen und dadurch auch wieder einen Motivationsschub bekommen haben. Sie sehen ihre Arbeit beim Kunden nun mit einer bewusst anderen Sichtweise und sich selbst persönlich als wichtiger Teil. Natürlich hat mich als Führungskraft besonders gefreut, dass mir Ihr Trainer Stefan Graßmann bestätigt hat, dass die gute Zusammenarbeit und Stimmung unter den Mitarbeitern auch ein Teil mein Verdienst ist, also auf meine gelungene Führungsarbeit hinweist.“

Saint-Gobain Isolierglas-Center

Katja Meixner, Leiterin Marketing

„Das Seminar „Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens“ war in unserer Kunden-Veranstaltungsreihe ein voller Erfolg. Der Referent, Herr Stefan Graßmann, zog durch seine tolle Gestaltung des Seminars, seine kompetente aber dennoch lockere Art und die kreativen Elemente die Teilnehmer nach anfänglicher Skepsis sofort in seinen Bann. Besonders gefielen den Teilnehmern die entspannte Atmosphäre und die lockere Stimmung in der Gruppe. Durch die rege Beteiligung an den Rollenspielen konnten die Seminarbesucher kritische Situationen aus ihrem Arbeitsleben gut nachstellen und diese im realitätsnahen Umfeld professionell meistern. Einige Inhalte waren den Teilnehmern zwar bekannt, aber die konkrete Durchsetzung der Handlungsweisen konnte so noch einmal geübt und gefestigt werden. Unser Beurteilungsbogen zeigte auf, dass die Teilnehmer sehr gerne wieder an einem derartigen Seminar teilnehmen würden. Die Seminar-Organisation der Simonis Service Agentur ist sehr gut und sehr professionell aufgebaut. Alle notwendigen Voraussetzungen für eine gelungene Veranstaltung werden übersichtlich mitgeteilt und es wird zu jedem Zeitpunkt Hilfe bei der Organisation angeboten. Wir danken der Simonis Service Agentur, insbesondere Frau Lenhart, für die erstklassige Betreuung und Durchführung der Veranstaltung. Aus meiner Sicht war alles perfekt.“

Simonis Service Agentur. www.simonis-serviceagentur.com

Kunden- und Teilnehmerstimmen zum Seminar „Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens“ und zu unseren Workshops und Vorträgen

Bergmann & Franz Nachf. GmbH & Co. KG, Berlin

Gesa Doerfer, Leitung Marketing/Unternehmenskommunikation

„Beide Seminare – sowohl das für Azubis als auch für die Monteure kamen bei unseren Kunden sehr gut an. So gut sogar, dass wir kurzfristig einen Wiederholungstermin anbieten konnten. Eine schönere Resonanz seitens unserer Kunden kann es für uns gar nicht geben! Bei Ihrem Trainer Stefan Graßmann hat mir besonders sein Talent gefallen, die Teilnehmer durch eine gute Mischung aus Psychologie, Schauspiel und Humor aufmerksam zu machen und zu motivieren.“

Bauhof West GmbH

Tobias Oertel, Geschäftsführer

„Wir führten mit der Simonis Service Agentur ein mehrteiliges Seminarprojekt durch. Von der Kontaktaufnahme bis zu den einzelnen Zwischenterminen war die Seminarorganisation perfekt. Es gab breite Zustimmung für die Wissensvermittlung sowohl von den Führungskräften als auch von den Servicemonteuren. Hierbei möchten wir besonders den Trainer Herrn Wolfgang Kaa hervorheben, dem es gelungen ist, alle Mitarbeiter für die Inhalte zu begeistern.“

WITEX Flooring Products GmbH

Katrin Rolf, Seminarkoordination für Fa. WITEX

„...bereits das erste Seminar war um mehr als 100% überbucht, so dass wir einen zweiten Termin direkt anbieten und durchführen konnten. Wir haben festgestellt, dass unsere Kunden von dem Seminar „Handwerkerknigge – Mehr Erfolg im Umgang mit Kunden“ durchwegs begeistert sind. Die Seminarorganisation war stimmig und verlief problemlos. Alle Teilnehmer waren begeistert von der praxisnahen Art des Trainers, Herr Klaus Günther. Es herrschte eine lockere und positive Atmosphäre während des Seminars und alle Teilnehmer sind davon überzeugt, das Erlernte auch in der Praxis anwenden zu können. Für die Zukunft ist die Zusammenarbeit mit der Simonis Service Agentur ein fester Bestandteil unserer Seminarplanung. Danke an das gesamte Team von Simonis Service Agentur.“

J.Dobler GmbH & Co.

Rolf Bauer

„Die Kunden achten auf Umgangsformen. Der Erfolg der Seminare mit der Simonis Service Agentur im letzten Jahr gibt uns Recht. Jeder ist eine Visitenkarte seines Unternehmens, ohne Ausnahme, auch der Azubi. Sogar mit Kommentaren auf Schecks haben unsere Kunden ihre Zufriedenheit mit den Auszubildenden und Mitarbeitern nach dem Seminar zum Ausdruck gebracht. Die Workshops waren lebendig und anregend, die Rückmeldungen der Teilnehmer waren sehr positiv.“

DAIKIN Airconditioning Germany GmbH

Arno Schmitt, Leiter Regionalbüro Frankfurt

„Wir haben bereits das 5. Seminar mit der Simonis Service Agentur im Regionalbüro Frankfurt für unsere Kunden erfolgreich durchgeführt. Seit 2004 haben wir das bewährte Seminar „Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens“ in unserem Seminarprogramm für unsere Kunden. Auch die Teilnehmer der letzten beiden Seminaren im Dezember 2009 waren sehr zufrieden. Sie bekamen durch die Seminarthemen und den kompetenten Trainer neue Impulse für ihren Arbeitsalltag. Gerne arbeiten wir weiterhin mit der Simonis Service Agentur zusammen und freuen uns auf weitere erfolgreiche Seminare für unsere Kunden.“

Bahl GmbH, Garten-, Landschafts- und Schwimmteichbau

Benjamin Dziubek

„Der Trainer Stefan Grassmann hat mit seiner kompetenten aufgeschlossenen Art einen guten Draht zu den Teilnehmern gefunden. Durch seine schauspielerischen Fähigkeiten ist er besonders gut in der Lage, verschiedene Kundensituationen darzustellen. Er spricht die Sprache der Handwerker und wird so sehr gut akzeptiert. Wir empfehlen die Simonis Service Agentur sehr gerne weiter!“

Kunden- und Teilnehmerstimmen zum Seminar „Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens“ und zu unseren Workshops und Vorträgen

Regimo Zürich AG

Manuela Wiss

"Die Bewirtschafter teilten mir mit, daß das Feedback von den Teilnehmern sehr positiv war. Die Teilnehmer haben an dem Trainer Herrn Graßmann besonders sein Naturell, sein Verhalten und sein Wissen als Schauspieler geschätzt. Die Teilnehmer haben sich sehr wohl gefühlt. Der wichtigste Punkt für mich war, daß die Trainingsmaßnahme meine Erwartungen mehr als erfüllt hat. Die Seminarthemen und Inhalte haben gestimmt, die Themen kamen sehr gut an, die Hauswarte (Teilnehmer) waren sehr zufrieden und somit wurde unser Ziel voll erreicht."

DORMA Schweiz AG, Zürich

Susanne Fäh, Marketing & Communication

„Die Rückmeldungen der Teilnehmer zeigen, dass der Einfluss des Verhaltens der Handwerker auf die Kunden den meisten wenig bis gar nicht bewusst war. Durch die im Seminar gelernte gekonnte Kommunikation und das bewusste Verhalten werden viele Verarbeiter Erfolgserlebnisse verzeichnen. Toll, dass Sie mit diesem Seminar das so wichtige Thema „Kunden-Umgang“ optimieren. Viel Erfolg weiterhin!“

Verband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Baden Württemberg e.V.

Andreas Baranski

„Seit 2005 erstmalig in unser Seminarprogramm mit aufgenommen ist das Thema „Der Knigge für Landschaftsgärtner – Der Mitarbeiter als Visitenkarte des Unternehmens – mehr Erfolg im Umgang mit Kunden“ alljährlich mit großem Erfolg durchgeführt worden. Viele Mitarbeiter – aber auch die Firmeninhaber selbst – ließen sich von Herrn Peter Vondra von Simonis Service Agentur in die Grundlagen des „Knigge“ einführen. Sicher waren den Teilnehmern bestimmte Umgangsformen und Verhaltensweisen vorher schon geläufig. In Rollenspielen konnten die Seminarbesucher aber auch konkrete Kundensituationen realitätsnah üben, um direkt danach das Gelernte in der Praxis anzuwenden. Auch die angebotenen Aufbau-seminare wurden dankend angenommen und erfreuten sich regen Zuspruchs. Wir sind sicher, dass durch das Seminar spielerisch vermittelten Kenntnisse der Auftritt der Landschaftsgärtner beim Kunden professioneller und damit sicher auch erfolgreicher wird.“

Pioneer Electronics Deutschland GmbH

Georg Bartsch, technischer Kundendienstleiter

„Wir empfanden die Seminarorganisation sehr professionell, routiniert und zuverlässig. Besonders gut hat uns gefallen, dass sich die Seminarinhalte mit unseren Erwartungen gedeckt haben. Wir bedanken uns nochmals für die gute Zusammenarbeit.“

Richter + Frenzel GmbH

Bernd Naumann

„95 % der Teilnehmer haben das Seminar als sehr positiv empfunden. Viele wichtige Inhalte hat man schon mal gehört, oder Teile sind bekannt, aber man handelt nicht danach. Durch Ihr Seminar werden diese wichtigen Dinge wieder in den Vordergrund gerückt. Meine Kunden möchten dies in den eigenen Reihen fortsetzen und interne Sitzungen regelmäßig durchführen, um so den Erfolg des Seminars zu transportieren. Ihr Trainer kam bei den Teilnehmern sehr gut an. Wir planen die Seminarreihe im nächsten Jahr weiter fortzusetzen.“

Albrecht Bühler, Baum und Garten

Albrecht Bühler, Inhaber

„Besondert gut hat an uns an der Durchführung der Seminare die gute Kommunikation, die Atmosphäre und die praxisnahen Übungen gefallen. Die Seminarorganisation der Simonis Service Agentur war perfekt. Es gab wirklich Neues im Bezug auf gutes Verhalten beim Kunden. Die Anregungen aus dem Seminar konnten sofort in der Praxis angewandt werden. Ein wichtiger Beitrag für das lebenslange Lernen. Danke!“

Kunden- und Teilnehmerstimmen zum Seminar **„Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens“** **und zu unseren Workshops und Vorträgen**

Pollux AG, Rorschach Schweiz

Daniel Scheeg, Leiter Unterhalts-, Bau- und Spezialreinigung

„An jeweils 2 Tagen besuchten wir das Seminar „Mehr Erfolg im Umgang mit Kunden“, das durch Herrn Wolfgang Kaa, Simonis Service Agentur, geleitet wurde.

Das Seminar war sehr lebhaft und die Theorie wurde sogleich in die Praxis umgesetzt. Somit wurde das Ganze sehr veranschaulicht. Sämtliche Teilnehmer des Seminars wurden erfolgreich in die Gruppe integriert und gefordert. Auch war Herr Kaa einfühlsam und ging auf sämtliche Fragen und Wünsche sogleich ein. Die Mischung aus Theorie und Praxis stimmte völlig überein. Die Schulung machte Spaß und gab uns einige sehr wertvolle Tipps für den Umgang mit dem Kunden im alltäglichen Leben.“

Kunden- und Teilnehmerstimmen zum Seminar

„Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens“

und zu unseren Workshops und Vorträgen

„Ich fand den Workshop von Herrn Günther super. In der Pause haben wir schon mit der Umsetzung begonnen. Und zwar habe ich gerade mit meinem Mitarbeitern besprochen, dass wir ein Weiterempfehlungs-Formular entwerfen. Und damit dies etwas wird, wollen wir dies in den nächsten zwei Tagen gleich umsetzen. Schon allein deswegen, hat sich die Teilnahme an diesem Vortrag gelohnt!“

Matthias Wagner, Geschäftsführer WUN Solar GmbH

„Die Themen wurden anschaulich vermittelt. Der Trainer Stefan Graßmann spricht die Sprache der Handwerker. Besonders hat mir gefallen, dass er sehr gut auf die gemischte Gruppe eingegangen ist, das Seminar war besonders praxisnah!“

Andreas Sieber, Glaskontor Erfurt

„Mach genau weiter wie heute. Vielen Dank für Deine Anregungen.“

Monteur Fa. Woodlines, München

„Der Trainer ging auf uns Teilnehmer und unsere Fragen ganz individuell ein. Auf eine sehr lockere Art hat er die Inhalte super rübergebracht!“

Bernd Vogelsberg, Möbeldmonteur

"Das Seminar hat mir persönlich sehr viel gebracht. Besonders freue ich mich auf die Umsetzung von der Theorie in die Praxis. Der Trainer Herr Graßmann ist ein sehr guter Kursleiter gewesen."

Milan Kosovcevic, Hauswart Regimo Zürich AG

"Der Kurs hat mir viel Spaß gemacht. Das Ziel wurde klar erreicht. Besonders wichtig war für mich das Schwerpunktthema "Förderung der Kundenkommunikation".

Renato Balmer, Hauswart Regimo Zürich AG

"Durch das Seminar kann ich jetzt bei der Begrüßung und der Abnahme besser mit dem Kunden umgehen. Auch die interne Kommunikation im Team hat sich dadurch verbessert. Jetzt trete ich selbstbewusster beim Kunden auf."

Ebby Koinyan, KlimaShop GmbH, Friedberg

"Eine professionelle Begrüßung mit eigener Visitenkarte hinterlässt einen deutlich besseren Eindruck beim Kunden. Ich achte jetzt auch bewusst auf meine Körpersprache."

Boris Voss, KlimaShop GmbH, Friedberg

"Wenn ich das Seminar "Sicher und sympathisch beim Kunden auftreten als Auszubildender" in drei Worten zusammenfassen soll: Erfrischend, neu und anders!"

Leroy Liske

„Ich finde es gut, dass wir hier miteinander arbeiten und kein Monolog gehalten wird!“

Richard Priller (Inhaber Darlapp Küchenhaus)

„Der Tag ist sehr informativ. Ich bin seit 10 Jahren in der Küchenmontage – aber man lernt nie aus!“

André Christian (Monteur Küchen Necker)

„Hochinteressant! Ich würde mir ein Folgeseminar wünschen.“

Johannes Fottner (Inhaber Der Küchenspezialist Biederer)

Simonis Service Agentur. www.simonis-serviceagentur.com

Kunden- und Teilnehmerstimmen zum Seminar „Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens“ und zu unseren Workshops und Vorträgen

„Sehr interessant und abwechslungsreich.“

„Mit dem Ablauf des Seminars war ich sehr zufrieden, es war interessant und lehrreich.“

Küchenmonteure und Schreiner der Firma Negele

„Hervorragend, Kompliment an die beiden Referenten (Applaus)“

„Sehr interessant, auch die Rollenspiele“

„Sehr gut, habe alles schlechter (langweiliger und anstrengender) erwartet, alles übertroffen“

„Das Seminar hat viel gebracht, ich konnte aber auch die positiven Veränderungen bei unserem Chef (nach dem Chefseminar) schon bemerken“

„Alltagsbeispiele trafen voll zu, klasse Mischung aus Theorie und Praxis“

„Das Drumherum war auch sehr gelungen, meine Rolle als Chef ist mir bewusster geworden und noch mehr die meiner Auslieferer. Ich werde nun versuchen meinen Mitarbeitern alles so zu vermitteln, was natürlich nicht gelingen wird wie hier, habe schon viel Seminare besucht, aber das war das Informativste was ich bisher erlebt habe“

„Wir machen schon viel und sind schon gut im Service, aber es gab mir noch einige Verbesserungsideen“

Monteure von Kundenfirmen der Fa. Rössle und Wanner

„Ich bin positiv überrascht. Der Tag ist total schnell vergangen. Herr Günther hat alles locker rüber gebracht. Ich kann viel mitnehmen.“

Peter Hammer (Monteur Der Küchenspezialist Biederer)

„Das Seminar fand ich sehr gut, das Auftreten beim Auftraggeber fällt mir jetzt „leichter“. Die Vorschläge zum Erscheinungsbild meiner Firma setzte ich um (Autowäsche und anderes). Es gibt sehr positive Reaktionen der Kunden, vor allem bezüglich der Arbeitskleidung.“

Claus Diener, Landschaftsgärtner

„Das Seminar hat sich gelohnt, vor allem bezüglich Kundenbindung und wegen der vielen Kleinigkeiten, die vom Kunden registriert werden und in der Praxis bei uns einen Aha-Effekt ausgelöst haben. Zum Beispiel kommt es sehr gut an, wenn man alle Mitarbeiter der Baustelle mit Namen vorstellt (nicht nur den Chef oder Teamleiter), eigene Handtücher für die Toilette mitbringt oder eine saubere Baustelle hinterlässt.“

Jürgen Sepp, Landschaftsgärtner

„Besonders gut hat mir die anschauliche und verständliche Präsentation des Trainers gefallen.

Die Rollenspiele waren sehr gut mit Tipps hinterlegt.“

Dirk Adam, Landschaftsgärtner der Fa. Grothe Neue Gärten

„Die Präsentation des Trainers war übersichtlich und leicht zu verstehen, besonders gut war, dass das Training nicht nur „trockene“ Theorie, sondern auch Rollenspiele beinhaltete.“

Uwe Vetter, Landschaftsgärtner der Fa. Wraage

„Mir hat das Seminar sehr gefallen – die Themen waren sehr hilfreich für den Alltag.“

„War alles super – vielen Dank!“

„Kundenumgang von der Begrüßung bis Verabschiedung war mir sehr wichtig und aufschlussreich.“

Kundendiensttechniker der Firma Lorch

„Der Trainer hat gut präsentiert – leicht und verständlich – und auch immer wieder nachgefragt, ob auch alles verstanden wurde.“

Monteur der Firma Frowein Haustechnik

Kunden- und Teilnehmerstimmen zum Seminar „Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens“ und zu unseren Workshops und Vorträgen

„Die Rollenspiele zur Besprechung von Fehlern waren gut.“

„Die Präsentation des Trainers war sehr gewissenhaft und gut.“

„Das Verhalten dem Kunden gegenüber in unvorhersehbaren Situationen habe ich als sehr wichtig empfunden.“

Monteure der Firma Hinkel Elektroinstallation

„Am besten wurde der Inhalt des Seminars durch die Rollenspiele verstanden.

Die Präsentation des Trainers war ausgezeichnet.“

Monteur der Fa. Hinkel Elektroinstallationen

„Das Beste, was ich nach einer Montage beim Kunden erlebt habe, ist ein Trinkgeld von 50.- Euro gewesen.“

Bernd Sapper, Monteur Reich Fenstervisionen

„Sehr anschaulich und ausführlich.“

„Der Trainer konnte gut auf die Gruppe eingehen.“

„Der Inhalt ist lebhaft und gut vermittelt worden, war sehr verständlich und aufschlussreich.“

„Die Präsentation des Trainers war verständlich in lockerer Atmosphäre, es war interessant und hat mir gut gefallen.“

Meister und Inhaber von Schreinerfirmen beim offenen Seminar Fa. Hirsch & Sohn Holzhandel GmbH

„Der rote Faden war von der ersten Sekunde an da. Es wurden wertvolle Impulse für jeden Handwerker gegeben. Die Präsentation war lebendig, praxisnah und konzeptionell schlüssig.“

Ottmar Kuball

„Der Zeitablauf war gut. Besonders wichtig waren für mich die Inhalte in Bezug auf die Kundenzufriedenheit. Meine bisherigen Handlungsweisen sind bestätigt worden. Die Präsentation des Trainers war locker und humorvoll.“

Eberhard Vollmer, Vollmer Innenausbau

„Der Tag war anstrengend, aber sehr gut. Besonders wichtig waren für mich die Rollenspiele, in denen man Stärken und Schwächen schnell erkennt.“

Wolfgang König, Fa. Otto, Kunst- und Bauschlosserei

„Meine Erwartungen auf das Seminar wurden voll und ganz erfüllt, es macht sogar Lust auf mehr! Alle Seminarinhalte wurden ausreichend behandelt, offene Fragen habe ich keine mehr. Die Präsentation des Trainers war sicher und kompetent. Er klärte alle anfallende Fragen und hinterließ einen sympathischen Eindruck.“

Thorsten Laier, Fa. Lutz Tankschutz