

Klaus Günther

Trainer, Moderator und Referent

„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!“

Karin Schmidt, Schreinerei Schmidt



Als gelernter Schreiner und Sachverständiger kennt sich Klaus Günther in der Welt der Handwerker bestens aus. Die Teilnehmer erleben die Seminare mit ihm als „handfest“ und direkt umsetzbar, eigenes ständiges Weiterlernen und Überprüfen der Anwendbarkeit ist ihm sehr wichtig. Der Vater von drei Töchtern versteht die Denkweise von Kundinnen besonders gut.

Was ich mit Herz und Verstand tue:

- Serviceseminare für Mitarbeiter im Handwerk
„Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens“ und
„Als Handwerker schwierige Situationen beim Kunden meistern“
- Chefworkshop und Vortrag
„Montage, die begeistert! Mehr Erfolg im Umgang mit Kunden!“ und
„Als Handwerker erfolgreich beim Kunden auftreten“
- Workshop „Mehr Erfolg im Umgang mit Kunden – erfolgreiche Führungskultur“
- Seminar zum Thema
„Zusatzgeschäfte im Handwerk – Kundenbedarf erkennen durch den Handwerker“

Meine Ausbildungen und Berufspraxis:

- Seit 2000 Trainerpartner der Simonis Service Agentur
- Bau- und Möbelschreiner, Gesellenbrief
- Fachhochschule Rosenheim – Dipl. Ing.(FH) Holztechnik
- Trainerausbildung und Fortbildung zum Verkaufstrainer
- Systemischer Berater (GSB)
- Fortbildung Transaktionsanalyse (DGTA)
- Autorisierung zum DISG®-Trainer – Persönlichkeitsentwicklung
- Dozent an der Berufsakademie Mosbach Studiengang Holz-Betriebswirtschaft
- Erfahrung als technischer Abteilungsleiter in der Baustoffindustrie
- Inhaber eines Ingenieur- und Sachverständigenbüros für Bauphysik

Mein Motto:

„Wenn es hilft, ist es gut“ In meinen Trainings setzte ich sehr viel unterschiedliche Methoden und Konzepte ein. Meine Leitlinie dabei ist stets die Frage nach der Nützlichkeit für „meine“ Seminarteilnehmer und Auftraggeber. Die Menschen mit denen ich zusammen arbeite, dabei zu unterstützen, den Blickwinkel zu ändern, Ideen zu entwickeln, Neues auszuprobieren und dadurch neue Wirklichkeiten zu erfinden, ist meine Freude und mein Angebot. Mir ist es wichtig, wertschätzend und lösungsorientiert im Sinne meiner Kunden zu agieren.

Kunden- und Teilnehmeraussagen:

„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.“

Emil Baderschneider, Reiner Türk, Vorstände VR Bank Rhön Grabfeld

„Wir haben festgestellt, dass die Fortbildung bei unseren Mitarbeitern sehr gut angekommen ist. Herr Günther hat das Thema unseren Mitarbeitern sehr gut dargestellt und vermittelt. Er hat unsere Mitarbeiter motiviert und anfallende Fragen schnell und zielgerecht beantwortet. Unsere Mitarbeiter haben eifrig mitgearbeitet. Die Zusammenarbeit war angenehm. Wie wünschen Ihnen und Ihrem Team weiterhin viele Freude und Erfolg bei Ihren Seminaren.“
Martin Fischer, Inhaber Fischer Elektro-Anlagen GmbH

„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. Viel Erfolg weiterhin!“
Susanne Fäh, DORMA Schweiz AG

„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.“
Katrin Rolf, WITEX Flooring Products GmbH