

Wolfgang Kaa

Trainer, Moderator und Referent

„Das Thema „Als Handwerker erfolgreich beim Kunden auftreten“ wurde von Herrn Kaa interessant und anschaulich an unsere Handwerkerfirmen herangetragen.“

T. Kern, TMP Fenster + Türen



Als unser Trainer mit (echtem!) Dokortitel und bayerischer Bodenhaftung behält Wolfgang Kaa Überblick und Weitblick auch bei komplexen Seminarprojekten. Souverän und erfahren bringt er Teilnehmer erfolgreich dazu die „Kunden-Brille“ aufzusetzen und sie für ihre Aufgabe als „Kundenverstehrer“ zu begeistern.

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 1999 selbständiger Trainer, Berater und Coach
- Seit 2002 Trainerpartner der Simonis Service Agentur
- Weiterbildung in Kommunikation, Führung und Moderation
- Zertifizierungen als Coach
- Grundlagen der Transaktionsanalyse (DGTA)
- Autorisierter DISG-Trainer (Persönlichkeitsprofil)
- Qualifizierung in Kommunikationspsychologie und integratives Führen
- Ausbildung zum Trainer (Verhalten und Kommunikation)
- Technischer Leiter und Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens der Umwelttechnikbranche
- Lehrbeauftragter der Universität Weihenstephan, Abt. Triesdorf
- Lehrbeauftragter der International Business School of Service Management ISS, Hamburg

- Umweltbetriebsprüfer, Sicherheitsfachkraft und Betriebsbeauftragter für Abfall und Gewässerschutz
- Lehrtätigkeit, Uni Bayreuth
- Promotion Dr.rer.nat.

Mein Motto:

„Rispetto“ steht für mich stellvertretend für „Dienst leisten mit Handschlagmentalität“, d.h. vertrauensvolle Begegnung von Mensch zu Mensch, Achtsamkeit und Wertschätzung füreinander. Es ist nicht das Aufeinandertreffen eines Untergebenen mit seinem König, sondern eine Begegnung auf gleicher Augenhöhe in Respekt vor beider Bedürfnissen.“

Kunden- und Teilnehmeraussagen:

„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.“

Tobias Oertel, Geschäftsführer Bauhof West GmbH

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.“

T. Kern, TMP Fenster + Türen

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.“

Daniel Scheeg, Leiter Unterhalts-, Bau- und Spezialreinigung Pollux AG, Rorschach Schweiz