

TRAININGSPROGRAMM PERFORMANCE PLUS

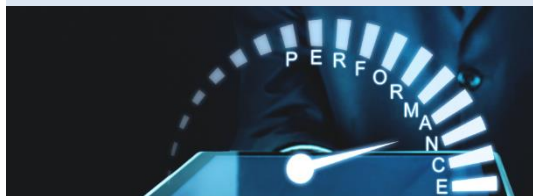
2025

Für Carrosserie- und
Fahrzeugbaubetriebe



DER WEG ZUR
RENTABILITÄTSSTEIGERUNG

PERFORMANCE PLUS



Performance Plus	Das Konzept	Seite 04
	Anmeldung bis Nachbetreuung	Seite 05
	Ihr Nutzen	Seite 06
	Die Entwicklungsstufen	Seite 07

Kunden / Kundenbetreuung



Kurs 2025.101	Kommunikations- und Verhaltenstraining	Seite 08
Kurs 2025.102	Professioneller Kundendienst	Seite 09
Kurs 2025.103	Verkauf I	Seite 10
Kurs 2025.104	Verkauf II	Seite 11

Personalführung / -management



Kurs 2025.105	Personalmanagement	Seite 12
Kurs 2025.106	Personalführung / Leadership	Seite 13

Marketing / Marktbearbeitung



Kurs 2025.107	Marketing Grundkurs	Seite 14
Kurs 2025.108	Marketing Aufbaukurs	Seite 15
Kurs 2025.109	Verkaufsförderung	Seite 16
Kurs 2025.110	Online Marketing I	Seite 17
Kurs 2025.111	Online Marketing II	Seite 18

Rahmenbedingungen



Rahmenbedingungen	Wichtiges in der Übersicht	Seite 19
Anmeldeformular		Seite 20

WISSEN FÜR HEUTE UND DIE ZUKUNFT

***IM CARROSSERIE UND
FAHRZEUGBAUBETRIEB***

PERFORMANCE PLUS – DAS KONZEPT

Erfolgstreiber in Ihrem Unternehmen

Organisation und Prozesse

Wie wir uns intern in unserer Unternehmung organisieren, definiert letztlich, wie wir unsere Leistungen – von unseren Lieferanten bis hin zu unseren Kunden – gestalten.

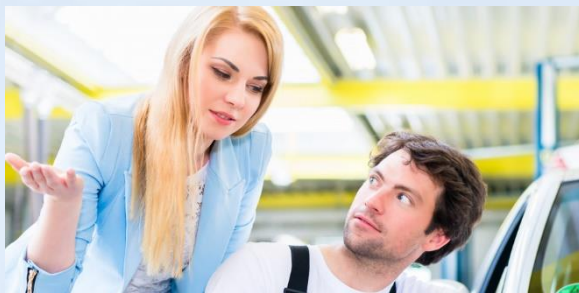
Und heute zählt, «nicht der GROSSE ist besser als der KLEINE», sondern derjenige wird von den Kunden als Sieger erkoren, welcher schnell, unkompliziert und flexibel am Markt agiert. Der besser «organisierte» eben!



Personalmanagement und Personalführung

Das Höchste Gut im Unternehmen besteht aus den Mitarbeitenden und deren Wissen mit entsprechendem Verhalten.

Einfacher gesagt wie getan: Die richtigen Mitarbeitenden zu finden, halten und über «Führung» zu top Leistungen anzuspornen stellt heute eine grosse Herausforderung dar!



Kommunikation / Verhalten

Entscheidend ist, was bei wem wie ankommt – egal was ich sage, egal auf welchem Kanal ich kommuniziere!

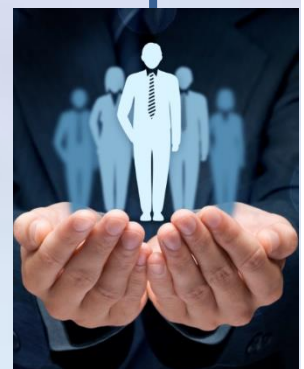
Dies gilt intern mit und bei den Mitarbeitenden gleichermassen wie extern mit und zu den Kunden.



Kundenbetreuung

Übergangslos geht es von Ihnen und Ihren Mitarbeitenden zu den Kunden. Kunden, welche heute ganz genau wissen, was sie wann in welcher Ausprägung und in welcher Qualität haben wollen.

Dieses Wissen von den Kunden gilt es uns anzueignen – und dafür zu sorgen, dass sich diese Kunden bei uns wohl fühlen. Jederzeit – ein Autoleben lang – immer wieder.



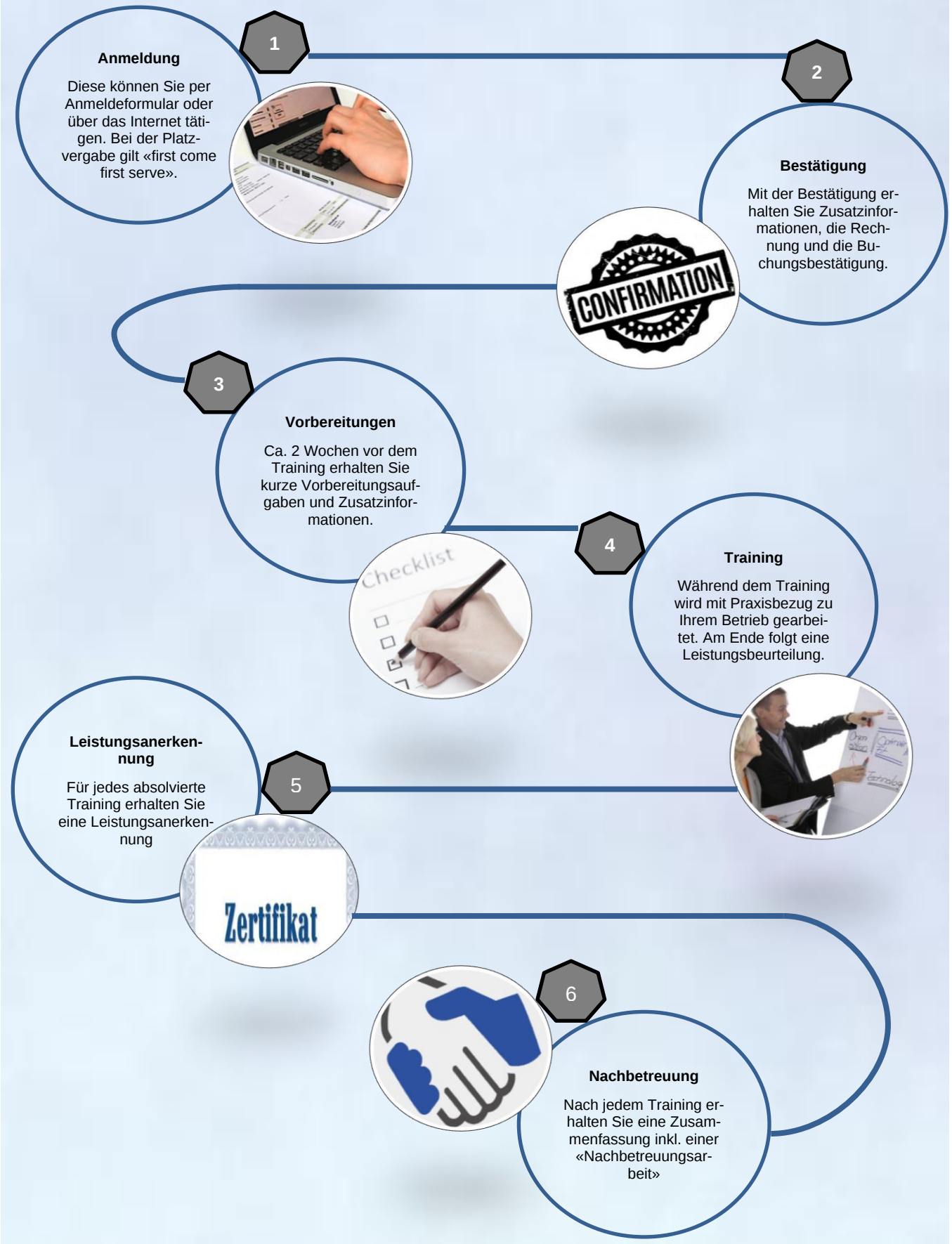
Marktbearbeitung

Die richtigen Dienstleistungen, Angebote und Produkte im Sortiment zu haben, ist entscheidend.

Mit den richtigen Instrumenten, Vorgehens- und Verhaltensweisen am Markt zu agieren, ist fast noch wichtiger. Kunden wollen und müssen jederzeit wissen, was Sie machen, wie Sie es machen und wie sie den Weg zu Ihnen finden. Und Sie wollen von Ihnen mit stichhaltigen Argumenten überzeugt werden – denn Sie haben das Bedürfnis nach Ihren Leistungen. Die Frage ist lediglich, wer sich bei den Kunden besser positioniert.

PERFORMANCE PLUS – DER WEG

Von der Anmeldung bis zur Nachbetreuung



PERFORMANCE PLUS – IHR NUTZEN

Mitarbeitende finden und behalten

In der heutigen Zeit gute und qualifizierte Mitarbeitende in unserer Branche zu finden ist nicht einfach.

Performance PLUS soll Ihnen helfen, schneller, zielgerichteter und mit weniger Aufwand Mitarbeitende zu finden, diese zu entwickeln und zu halten, richtig zu motivieren sowie dadurch Ihren Output zu optimieren.



Im Markt mithalten können

Der Wettbewerb schläft nicht und wird immer herausfordernder – sowohl derjenige im Inland wie auch teils derjenige auf der anderen Seite der Landesgrenze.

Performance PLUS soll Ihnen helfen, die Marktsituation richtig einschätzen zu können, sich darauf auszurichten und die richtigen Massnahmen zu treffen und umzusetzen.



Organisation und Prozesse gestalten

Die richtige Dosis zwischen hoch und tief standardisiert ist der Schlüssel zu Flexibilität und richtiger Standardisierung – und somit immer situationsgerecht organisiert zu sein.

Performance PLUS soll Ihnen helfen, Ihre Unternehmensorganisation so zu gestalten, wie diese für Sie, Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeitenden und Ihre Kunden den höchsten Nutzen bringen – Effektivität und Effizienz!



Mein «Markt» richtig bearbeiten

Schon Henry Ford sagte: «50% der Marktbearbeitungskosten sind zum Fenster hinausgeschmissenes Geld». Er war sich allerdings bewusst, dass es herauszufinden gilt, welche 50%.

Performance PLUS soll Ihnen helfen, Ihren Markt und Ihre Kunden richtig, effektiv und effizient zu bearbeiten. Mit dem zielführenden Aufwand und ohne «Verlustkosten».



Kundenansprüchen genügen

Kunden sind selbstbewusst, wissen was sie wollen – und sind oft aus unserer Sicht fordernd.

Performance PLUS soll Ihnen helfen, Kundenansprüche zu erkennen, mit diesen umgehen und zu Ihrem Vorteil nutzen zu können – und letztlich zwischen Ihnen und Ihren Kunden eine WIN-WIN-Situation zu generieren.



Das Umfeld für sich nutzen

«Wer nicht mit der Zeit geht – geht mit der Zeit»: Hart aber wahr! Wer das Umfeld vernachlässigt, vernachlässigt die Gegenwart und die Zukunft – und wird in der Branche seinen Platz verlieren.

Performance PLUS soll Ihnen helfen, die politischen, wirtschaftlichen, technischen, ökologischen und sozialen Umfeld-Gegebenheiten für sich und Ihr Unternehmen nutzen zu können.



Auslastung – permanent und ausgewogen

Mal zu viel und dann wieder zu wenig Arbeit – einmal überlastet und dann wieder unterfordert. Wer kennt diese Situationen in unserer Branche nicht?

Performance PLUS soll Ihnen helfen, mit den richtigen Markt-, Führungs- und Organisationsinstrumenten Ihre Auslastung permanent auf höchstem Niveau zu halten.



Rentabilität sichern und optimieren

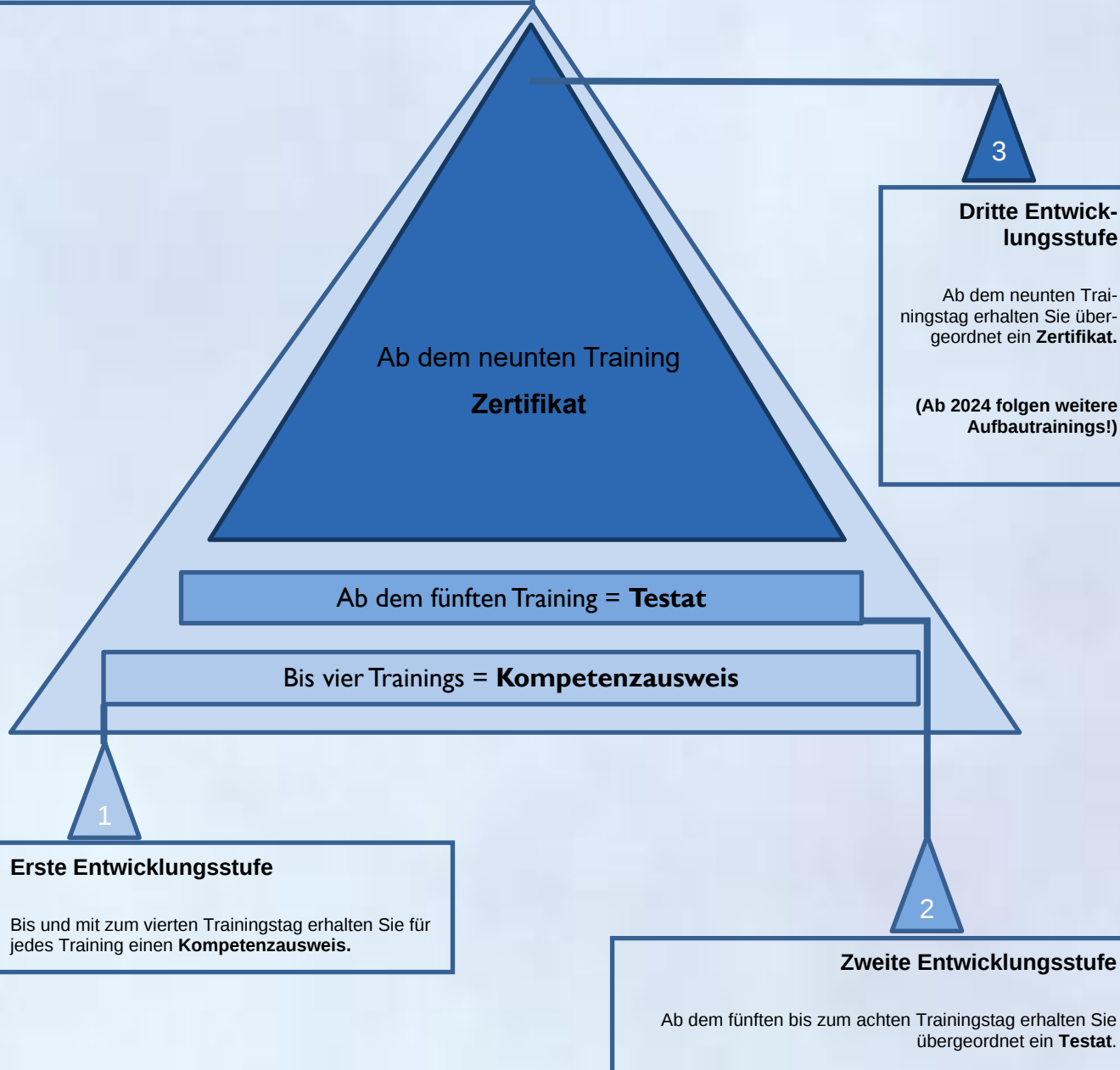
Freude an der Arbeit ist etwas Grossartiges und gibt Erfüllung. Ein Unternehmen hat jedoch die Verpflichtung, am Ende des Tages einen Gewinn zu schreiben – ganz einfach; um die Zukunft zu sichern.

Performance PLUS soll Ihnen helfen, Ihre Rentabilität über alle im Ausbildungsprogramm vermittelten Inhalte und deren Umsetzung, zu sichern.

PERFORMANCE PLUS – DIE ENTWICKLUNGSTUFEN

Das Entwicklungssystem

In Abhängigkeit Ihrer Anzahl teilgenommen Trainingstage erhalten Sie in sich aufbauende Leistungsnachweise – diese sind in der Branche verankert und erfüllen die Anforderung an das Automobil-Branchen-Qualifikationssystem.



Das Entwicklungsprogramm orientiert sich 1 zu 1 an die «Ausweis – und Titelvergabe für Bildungsleistungen im Automobil- und Carrossiergewerbe».

Sofern eine Person mehrere Ausbildungen absolviert, werden diese kumuliert angerechnet. Somit werden in einem ersten Schritt für die Ausbildungen Einzelausweise vergeben und nach Absolvierung mehrerer Ausbildungen, diese für die nächst höhere Leistungsstufe angerechnet und mittels einem übergeordneten Leistungsausweis ausgezeichnet. Diese Regelung bezieht sich ausschliesslich auf das Programm «PERFORMANCE PLUS».

Kommunikation und Verhalten

Der berühmte Satz aus der Kommunikationslehre

- «Es ist nicht wichtig, was ICH sage, sondern was mein Gesprächspartner versteht», bewahrt sich jeden Tag – in der Berufspraxis wie auch privat.

Zwischenmenschliche Probleme haben nicht primär damit zu tun, was man sagt oder schreibt, sondern wie es kommuniziert wird.

Ziele

- In allen Situationen wirkungsvoll kommunizieren – authentisch und ehrlich
- Signale und Reaktionen des Partners erkennen, richtig interpretieren und korrekt reagieren können
- Steigerung der Kunden- und Mitarbeiterakzeptanz.

Teilnehmer

- Führungskräfte / Inhaber
- Mitarbeiter, welche Kundenkontakt haben
- Teamleiter

Methoden / Vorgehen

- Praxisbeispiele und Erlebnisse aus dem Alltag für den Wissens- und Anwendungstransfer.

Inhalte

- Bedeutung meiner Grundeinstellung – Mind-Set
- Grundregeln der Kommunikation
- Meine Wirkung im Kunden- und Mitarbeiterkontakt, am Telefon und per E-Mail
- „Schubladisierung“, wie wir Menschen einordnen – damit oft richtig, und oft auch falsch liegen
- Prägungen, Denkmuster, Grundeinstellungen, Wertvorstellungen – und deren Auswirkungen auf die Kommunikation
- ICH und DU, DU und ICH – die richtige «Verbindung» herstellen
- Schwierige Gespräche leicht meistern
- Unterschiedliche Kommunikationsmodelle
- Diverse Kommunikationstechniken.



Vorbereitungen

- Die Teilnehmer bringen Beispiele aus ihrem Verantwortungsbereich mit
- Persönlichkeitsanalyse (wird nicht öffentlich diskutiert).

Spezielles

- Voraussetzungstraining, für**
 - Professioneller Kundendienst (2025.102)
 - Verkauf I und II (2025.103 und 2025.104)
 - Personalmanagement (2025.105)
 - Personalführung / Leadership (2025.106)



Organisation

Kursdauer	1 Tag
Zeit	08.00 bis 17.00 Uhr

Kursort
Glas Trösch Automotive Academy, Nordringstrasse 1,
4702 Oensingen

Kursnummer	2025.101.1
Datum	Freitag, 24.01.2025

Kursnummer	2025.101.2
Datum	Donnerstag, 13.02.2024

Kursnummer	2025.101.3
Datum / Austragungsort:	Geschäftsstelle carrosserie suisse Ostschweiz, Dienstag, 18.03.2024

Hier anmelden – klicken Sie auf einen untenstehenden Link
bis 2 Wochen vor Kursbeginn

www.glastroesch.com/kommunikation
www.carrosseriesuisse.ch/kommunikation
oder Anmeldeformular an: info@cons.ag

Kosten inkl. Verpflegung und Parkplatz	
Pro Teilnehmer	CHF 485.00
Mitglieder carrosserie suisse	CHF 395.00





Professioneller Kundendienst

Der Kundendienst ist Einstellungssache und Organisation gleichermaßen.

Dieses Training befasst sich mit der Kommunikation während dem Beratungsgespräch – dem Fahrzeugannahme und -Rückgabegespräch ebenso wie mit dem richtig organisierten und umgesetzten Serviceprozess. Und dieser beginnt, bevor der Kunde bei Ihnen in der Firma ankommt.

Ziele

- Sicherstellung einer optimalen Beratungs- und Betreuungsqualität während Fahrzeugüber- und Rückgabegesprächen
- Die Prozessschritte der Serviceorganisation organisieren
- Erreichung höchster Kundenzufriedenheit sicherstellen
- Zusatzverkauf und Umsatzsteigerung – Profitabilitätssteigerung.

Teilnehmer

- Alle Mitarbeitenden, welche regelmässig im Kundenkontakt stehen (Inhaber / Geschäftsleiter / Kundenberater ...)
- Mitarbeitende, welche sich für die Fahrzeugannahme und -Rückgabe verantwortlich zeichnen.

Methoden / Vorgehen

- Theorie als Grundlage, Praxisbeispiele und Erlebnisse aus dem Alltag für den Wissens- und Anwendungstransfer.
- Vorgehen anhand der angewendeten Beratungsabläufe im eigenen Betrieb.

Inhalte

- Die Kundenperspektive
- Der ideale Serviceorganisationsprozess
- Die Serviceinfrastruktur
- Terminvereinbarung und Terminvorbereitung
- Teilemanagement
- Technische Endabnahme
- Fahrzeugübernahme und Rückgabegespräche führen
- Zusatzverkäufe generieren
- Kommunikationswerkzeuge einsetzen
- Umgang mit schwierigen Kunden
- Reklamationsmanagement
- Betreuungskreislauf
- Kundenzufriedenheitsabfrage
- Infrastruktur richtig nutzen (Parkplätze / Übergaben).



Vorbereitungen

- Die Teilnehmer bringen Beispiele aus ihrem Verantwortungsbereich mit
- Kurzdokumentation des eigenen Serviceprozesses (Vorlagen folgen nach der Anmeldung).

Spezielles

- **Training Kommunikation und Verhalten (Kurs-Nr. 2025.101) muss als Basis absolviert worden sein.**



Organisation

Kursdauer 1 Tag
Zeit 08.00 bis 17.00 Uhr

Kursort
Glas Trösch Automotive Academy, Nordringstrasse 1,
4702 Oensingen

Kursnummer 2025.102.1
Datum Dienstag, 08.04.2025

Kursnummer 2025.102.2
**Datum / Austragungsort: Geschäftsstelle carrosserie
suisse Ostschweiz,** Dienstag, 13.05.2025

**Hier anmelden – klicken Sie auf einen untenstehen-
den Link**
bis 6 Wochen vor Kursbeginn

www.glastroesch.com/kundendienst
www.carrosseriesuisse.ch/kundendienst
oder Anmeldeformular an: info@cons.ag

Kosten inkl. Verpflegung und Parkplatz
Pro Teilnehmer CHF 550.00
Mitglieder carrosserie suisse CHF 450.00

Paketpreis
Ab 5 Kursen 10% Mengenrabatt, siehe Broschüre «Rah-



Verkauf I

Dieses Training ist fokussiert auf die individuellen Kundenbedürfnisse, auf das Erkennen der entsprechenden Kundennutzen und das Generieren von Zusatzverkäufen sowie das daraus resultierende Beratungs- und Verkaufsgespräch.

Das hört sich an, als ob wir das in unserer Branche nicht benötigen.

Aufgepasst, wir wollen nicht lediglich Grundleistungen verkaufen, sondern unsere gewinnbringenden Zusatzleistungen ebenso – an Endkunden, Partnerbetriebe und Versicherungen gleichermassen! Und das nicht nur einmal, sondern wiederkehrend.

Ziele

- Systematische Beratungs- und Verkaufsgespräche führen
- Angebots- und Preisgespräche richtig führen
- Den definierten Preis durchsetzen
- Zusatzverkäufe generieren
- Mehrumsatz generieren.

Vorbereitungen

- Auseinandersetzung mit dem Beratungs- und Verkaufsvorgehen (Vorlage zur Vorbereitung folgt ca. 2 Wochen vor der Ausbildung)

Teilnehmer

- Geschäftsleiter und Inhaber
- Kundendienstmitarbeiter

Methoden / Vorgehen

- Theorie als Grundlage, Praxisbeispiele und Erlebnisse aus dem Alltag für den Wissens- und Anwendungstransfer.

Inhalte

- Bedeutung meiner Grundeinstellung für die Beratung und den Verkauf
- Grundlegende Beratungs- und Verkaufswerkzeuge (Verkaufstechnik / Verkaufspsychologie)
- Die zielorientierte Gesprächsvorbereitung
- Bedarfs- und Bedürfnisabklärungen
- Kundennutzen erkennen und zielführend einsetzen
- Wertegespräch – Instandstellungspreis richtig kommunizieren und durchsetzen
- Mit Einwänden richtig umgehen und diese für den positiven Gesprächsverlauf nutzen
- Zusatzverkäufe generieren.



Organisation

Kursdauer 1 Tag
Zeit 08.00 bis 17.00 Uhr

Kursort
Glas Trösch Automotive Academy, Nordringstrasse 1,
4702 Oensingen

Kursnummer 2025.103.1

Datum Freitag, 14.03.2025

Kursnummer 2025.103.2

**Datum/ Austragungsort: Geschäftsstelle carrosserie
suisse Ostschweiz.** Dienstag, 15.04.2025

**Hier anmelden – klicken Sie auf einen untenstehen-
den Link**
bis 6 Wochen vor Kursbeginn

www.glastroesch.com/verkauf1
www.carrosseriesuisse.ch/verkauf1
oder Anmeldeformular an: info@cons.ag

Kosten inkl. Verpflegung und Parkplatz
Pro Teilnehmer CHF 550.00
Mitglieder carrosserie suisse CHF 450.00

Paketpreis
Ab 5 Kursen 10% Mengenrabatt, siehe Broschüre «Rah-
menbedingungen» auf Seite 20.



Spezielles

- **Training Kommunikation und Verhalten (Kurs-Nr. 2025.101) muss als Basis absolviert worden sein.**

Verkauf II

Verkauf I ist fokussiert auf die individuellen Kundenbedürfnisse, auf das Erkennen der entsprechenden Kundennutzen und das daraus resultierende Beratungs- und Verkaufsgespräch. **Verkauf II setzt darauf auf und geht auf die in der Beratung und dem Verkauf kritischen, aber oft gewinnbringenden Situationen noch tiefer ein.**

Entsprechend werden in diesem Training schwierige Beratungs-, Verhandlungs- und Verkaufssituationen als Basis genommen. Davon abgeleitet werden individuelle Lösungen erarbeitet und geübt – im Zentrum steht das Trainieren.

Ziele

- Trainieren der Kundengesprächskultur im direkten Kundenkontakt
- Situationsgerecht Einwände behandeln, Argumentation
- Herausfordernde Kunden- Verhandlungs- und Verkaufsgespräche richtig führen
- Effizienzsteigerung dank Zusatzumsatz - Wirtschaftlichkeitsoptimierung.

Teilnehmer

- Geschäftsleiter und Inhaber
- Kundendienstmitarbeiter

Methoden / Vorgehen

- Praxisbeispiele und Erlebnisse aus dem Alltag für den Wissens- und Anwendungstransfer
- Trainieren ungewohnter und kritischer Situationen.

Inhalte

- Verkaufspsychologie – in der Tiefe
- Verkaufstechniken – mit «Finessen»
- Strukturiertes Vorgehen zur Ermittlung von unbewussten Kundenbedürfnissen
- Trainieren der Kundengesprächskultur
- Üben der «Schlagfertigkeit»
- Preise auch bei Zusatzverkäufen hoch behalten können
- Das qualifizierte Verhandlungsgespräch führen
- Vom Small- zum Business-Talk – Verstärkung der eigenen Wirkung.



Vorbereitungen

- Die Teilnehmer bringen Beispiele aus ihrem Verantwortungsbereich mit
- Berater / Verkäuferanalyse (für die Selbstreflexion, wird nicht öffentlich diskutiert).

Spezielles

- **Voraussetzungstraining, für «Verkauf II» ist «Verkauf I» (Kursnummer 2025.103)**
- Optimales Training für alle, welche mit Kunden verhandeln



Organisation

Kursdauer 1 Tag
Zeit 08.00 bis 17.00 Uhr

Kursort
Glas Trösch Automotive Academy, Nordringstrasse 1,
4702 Oensingen

Kursnummer 2025.104.1
Datum Dienstag, 20.05.2025

Hier anmelden – klicken Sie auf einen untenstehenden Link

bis 6 Wochen vor Kursbeginn

www.glastroesch.com/verkauf2
www.carrosseriesuisse.ch/verkauf2
oder Anmeldeformular an: info@cons.ag

Kosten inkl. Verpflegung und Parkplatz
Pro Teilnehmer CHF 550.00
Mitglieder carrosserie suisse CHF 450.00

Paketpreis
Ab 5 Kursen 10% Mengenrabatt, siehe Broschüre «Rahmenbedingungen» auf Seite 20.



Personalmanagement

Wenn es um Ihre Mitarbeitenden und somit um die Quelle Ihrer Leistungserstellung geht, ist höchstes Feingefühl verlangt.

Für Sie haben wir im Bereich Personal zwei Angebote entwickelt, welche diese Präzision lebbar machen soll.

Das Training Personalführung (Kurs 2025.106) befasst sich mit der täglichen und somit operativen Führungsarbeit.

Der Kurs Personalmanagement soll sicherstellen, dass Sie gute Mitarbeitende effizient finden und einstellen, optimal entwickeln, lange behalten und einfach «administrieren» können.



Ziele

- Sicherstellung einer optimalen Personalplanung und -rekrutierung
- Ausbau Ihrer Fähigkeiten, Personal zielgerichtet zu entwickeln, fordern und fördern sowie zu halten
- Erarbeitung einfacher Tools für das optimale Personalmanagement
- Rentabilitätssteigerung dank guten Mitarbeitenden.

Teilnehmer

- Inhaber und Geschäftsleiter
- Personalverantwortliche

Methoden / Vorgehen

- Praxisbeispiele und Erlebnisse aus dem Alltag für den Wissens- und Anwendungstransfer
- Erarbeitung eigener Vorlagen für Ihr Personalmanagement, für die Personalplanung-, -ausschreibungs- und den Personaleinsatz.

Spezielles

- **Training Kommunikation und Verhalten (Kurs-Nr. 2025.101) muss als Basis absolviert worden sein.**



Organisation

Kursdauer 1 Tag
Zeit 08.00 bis 17.00 Uhr

Kursort
Glas Trösch Automotive Academy, Nordringstrasse 1,
4702 Oensingen

Kursnummer 2025.105.1
Datum Donnerstag, 24.04.2025

Hier anmelden – klicken Sie auf einen untenstehenden Link
bis 6 Wochen vor Kursbeginn

www.glastroesch.com/personalmanagement
www.carrosseriesuisse.ch/personalmanagement
oder Anmeldeformular an: info@cons.ag

Kosten inkl. Verpflegung und Parkplatz
Pro Teilnehmer CHF 550.00
Mitglieder carrosserie suisse CHF 450.00

Paketpreis
Ab 5 Kursen 10% Mengenrabatt, siehe Broschüre «Rahmenbedingungen» auf Seite 20.

Vorbereitungen

- Personalübersicht als Basis für das Training erstellen (Vorlage wird zur Verfügung gestellt, nur für den eigenen Gebrauch).

Inhalte

- Personal-Branding
- Personalplanungsprozess / -vorgehen
- Personalauswahl und -vorauswahl effizient gestalten
- Personalinterview richtig vorbereiten und durchführen
- Die richtige Personalentscheidung systematisch herleiten und treffen
- Personalmotivations-, Personalförderungs- und Personalentwicklungsinstrumente erarbeiten, planen und anwenden
- Arbeitsverhältnisse richtig auflösen
- Arbeitsrecht.



Personalführung / Leadership

«Wer nicht weiss, wohin er will, darf sich nicht wundern, wenn er ganz woanders ankommt.»

Aufgrund der vielfältigen Führungsaufgaben und den zahlreichen Möglichkeiten, Führung zu praktizieren, benötigt es Orientierungshilfen für alle Führungskräfte in Ihrem Unternehmen. Diese Leitlinien müssen über alle Ebenen hinweg Gültigkeit haben und von allen Führungskräften in der Firma eingehalten und gelebt werden.

Das Führungstraining soll Sie und Ihre Führungskräfte unterstützen, eine einheitliche und zielführende Führungskultur zu initiieren und diese leben zu können.

Ziele

- Erkennen eigener Führungskultur, Verhaltensmuster und des bevorzugten Führungsstils
- «Werkzeugkoffer», um mit den täglichen Herausforderungen als Führungskraft erfolgreich umgehen zu können
- Proaktive Führungs-Alltagsgestaltung und damit verbundene Rentabilitätssteigerung.

Teilnehmer

- Inhaber, Geschäftsleiter
- Führungskräfte
- Teamleiter

Methoden / Vorgehen

- Führungsbeeinflusser
- Führungsverhalten richtig einsetzen
- Führungssituationen üben.

Vorbereitungen

- Selbstanalyse aus dem Training «Kommunikation und Verhalten»
- Praxisbeispiele.

Spezielles

- **Training Kommunikation und Verhalten (Kurs-Nr. 2025.101) muss als Basis absolviert worden sein.**



Inhalte

- Führungskultur, direkte und indirekte Führung
- Führungsstile und Führungsverhalten
- Meine Einstellung zur Führung
- Mit Visionen und Zielen meine Mitarbeitenden leiten
- Motivationsinstrumente einer Führungskraft – die nichts kosten aber viel bewegen
- Lob und Anerkennung – in der richtigen Dosis ein «Heilmittel» oberster Güteklasse
- Schwierige Mitarbeitergespräche richtig vorbereiten, durchführen und nachbearbeiten
- Mitarbeiterbeurteilungsgespräche erstellen, kommunizieren und nachverfolgen
- Veränderungen begleiten.



Organisation

Kursdauer 1 Tag
Zeit 08.00 bis 17.00 Uhr

Kursort
Glas Trösch Automotive Academy, Nordringstrasse 1,
4702 Oensingen

Kursnummer 2025.106.1
Datum Freitag, 04.04.2025

Hier anmelden – klicken Sie auf einen untenstehenden Link

bis 6 Wochen vor Kursbeginn

www.glastroesch.com/personalfuehrung
www.carrosseriesuisse.ch/personalfuehrung
oder Anmeldeformular an: info@cons.ag

Kosten inkl. Verpflegung und Parkplatz

Pro Teilnehmer CHF 550.00
Mitglieder carrosserie suisse CHF 450.00

Paketpreis

Ab 5 Kursen 10% Mengenrabatt, siehe Broschüre «Rahmenbedingungen» auf Seite 20.





Marketing Grundkurs

«Klappern gehört zum Handwerk», lautet ein altes Sprichwort.

«Marketing gehört zum Automobilgewerbe», könnte eine Zeitgemässe Version heissen.

Marketing bedeutet, sich und seine Angebote für Kunden und Interessenten attraktiver und interessanter zu machen als der Wettbewerber.

In Zeiten harten Wettbewerbs hat der Kunde die Wahl zwischen verschiedenen Anbietern mit nahezu gleichen Leistungen. Der Zuschlag für den Auftrag erhält derjenige, welcher sich besser darstellt – den Kundennutzen besser erkennt und diesen entsprechend kommuniziert.

Ziele

- Sich über das Marketing und dessen Wirkung am Markt bewusst sein
- Marketing als Werkzeug kennen und verstehen
- Die «Profitabilitätsauswirkungen» vom richtigen Marketing im Carrosserie- und Fahrzeugbaubetrieb erkennen
- Erste Massnahmen für den eigenen Betrieb erarbeiten.

Teilnehmer

- Geschäftsleiter und Inhaber
- Kundendienstmitarbeiter

Methoden / Vorgehen

- Referate und Gruppenarbeiten
- Fallstudien aus der Carrosserie-, Lackier- und Fahrzeugbaupraxis
- Diskussionen und Erfahrungsaustausch.

Inhalte

- Marketing als System
- Bedeutung des Themas für Carrosserie- und Fahrzeugbaubetriebe
- Aufgaben und Instrumente des Marketings
- Ihr Unternehmensprofil und dessen Auswirkung am Markt
- Die Marketingforderungen des Umfeldes
- Ihre Stärken im Unternehmen erkennen und nutzen
- Marketingstrategien in der Übersicht.



Vorbereitungen

- Die Teilnehmer setzen sich im Vorfeld der Ausbildung mit Ihrem Betrieb auseinander
 - Ein Kurzeitfaden für die eigenen Vorbereitungen wird als Grundlage den Teilnehmer zugestellt.

Spezielles

- Grundlage für den Marketing-Aufbaukurs (Kurs-Nr. 2025.108)



Organisation

Kursdauer 1 Tag
Zeit 08.00 bis 17.00 Uhr

Kursort
Glas Trösch Automotive Academy, Nordringstrasse 1,
4702 Oensingen

Kursnummer 2025.107.1
Datum Mittwoch, 26.02.2025

Hier anmelden – klicken Sie auf einen untenstehenden Link
bis 6 Wochen vor Kursbeginn

www.glastroesch.com/marketing-grundkurs
www.carrosseriesuisse.ch/marketing-grundkurs
oder Anmeldeformular an: info@cons.ag

Kosten inkl. Verpflegung und Parkplatz
Pro Teilnehmer CHF 550.00
Mitglieder carrosserie suisse CHF 450.00

Paketpreis
Ab 5 Kursen 10% Mengenrabatt, siehe Broschüre «Rahmenbedingungen» auf Seite 20.



Marketing-Aufbaukurs

Über das «Klappern» im Markt haben wir uns im Marketing-Grundlagenkurs unterhalten.

Im Marketing-Aufbaukurs geht es nun darum, die richtigen Marketinginstrumente in der richtigen Zusammenstellung für das «Klappern im Markt» zusammenzustellen – und das individuell für Ihren Betrieb.

So, wie das ein Orchester für einen optimalen Klang und Zuhörerbegeisterung macht – wir holen uns darüber einfach die Kundenbegeisterung.

Vorbereitungen

- Anhand eines Leitfadens sich auf das Training vorbereiten.

Teilnehmer

- Geschäftsleiter und Inhaber
- Kundendienstmitarbeiter

Methoden / Vorgehen

- Referate und Einzelarbeiten
- Analyse des eigenen Unternehmens
- Diskussionen und Erfahrungsaustausch.

Ziele

- Die erfolgsversprechende Ausgangslage für gutes Marketing schaffen
- Strategien für Ihren Geschäftserfolg und der Ertragsverbesserung definieren
- Einen Marketingplan für das eigene Unternehmen anhand Praxisbeispielen erarbeiten
- Instrumente für Markt- und Absatzerfolg ausarbeiten – dadurch Kosten- und Rentabilitätsverbesserung erwirken.

Inhalte

- Marketinganalyse durchführen – allgemein und für mein Unternehmen
- Marketingziele als Basis für die «Visionserreichung» definieren
- Positionierung erstellen, um sich vom Wettbewerber abzuheben
- Mit den richtigen Marketingstrategien den richtigen Weg beschreiten
- Mit den optimalen Marketinginstrumenten meine Marketingmassnahmen ausarbeiten.



Organisation

Kursdauer 1 Tag
Zeit 08.00 bis 17.00 Uhr

Kursort
Glas Trösch Automotive Academy, Nordringstrasse 1,
4702 Oensingen

Kursnummer 2025.108.1
Datum Freitag, 11.04.2025

Hier anmelden – klicken Sie auf einen untenstehenden Link
bis 6 Wochen vor Kursbeginn

www.glastroesch.com/marketing-aufbaukurs
www.carrosseriesuisse.ch/marketing-aufbaukurs
oder Anmeldeformular an: info@cons.ag

Kosten inkl. Verpflegung und Parkplatz
Pro Teilnehmer CHF 550.00
Mitglieder carrosserie suisse CHF 450.00

Paketpreis
Ab 5 Kursen 10% Mengenrabatt, siehe Broschüre «Rahmenbedingungen» auf Seite 20.



Spezielles

- **Training Marketing Grundlagen** (Kurs-Nr. 2025.107) muss als Basis absolviert worden sein.



Verkaufsförderung

Ihren Absatz zu optimieren und entsprechend den Umsatz zu verbessern gehört mit Sicherheit zu einer Ihrer Hauptjahreszielsetzung.

Das Training Verkaufsförderung soll einen unterstützenden Beitrag zur Erreichung dieses Hauptziels leisten. Zusatz- und Mehrverkäufe sollen durch dieses Training erreicht werden.

Mit der Vermarktung unserer Hauptleistungen ist es heute bei Weitem nicht mehr getan. Saisonal, marktsituationsbezogen sowie auf die Kundenbedürfnisse und unsere Kompetenzen abgestimmt müssen wir uns immer überlegen, was wir wann für welche Kundensituation zusätzlich anbieten wollen und sollen.

Ziele

- Mehr Absatz und Umsatz generieren
- Verkaufsförderungsmassnahmen für das eigene Unternehmen vorbereiten
- Verkaufsförderungsmassnahmen institutionalisieren
- Rentabilitätssteigerung.

Teilnehmer

- Geschäftsleiter und Inhaber
- Mitarbeiter im Marketing und Verkauf
- Kundendienstmitarbeiter

Vorbereitungen

- Systematische Auseinandersetzung mit dem eigenen Leistungsangebot.

Methoden / Vorgehen

- Von bewährten Praxisanwendungen und Marketinggrundlagen hin zur eigenen Verkaufsförderungsplanung.

Inhalte

- Von den Marketinggrundlagen und -mechanismen
- ... hin zur Verkaufsförderungsvorgehensweise
- Funktionen der Verkaufsförderung in unserem Unternehmen
- Vor- und Nachteile der Verkaufsförderung
- Entwickeln von Verkaufsförderungsmassnahmen
- Verkaufsförderungsplan erstellen
- Verkaufsförderungsmassnahmen für die Implementierung im Unternehmen vorbereiten
- Kommunikation für die Verkaufsförderungsmassnahmen planen.



Organisation

Kursdauer 1 Tag
Zeit 08.00 bis 17.00 Uhr

Kursort
Glas Trösch Automotive Academy, Nordringstrasse 1,
4702 Oensingen

Kursnummer 2025.109.1
Datum Donnerstag, 18.09.2025

Hier anmelden – klicken Sie auf einen untenstehenden Link
bis 6 Wochen vor Kursbeginn

www.glastroesch.com/verkaufsforderung
www.carrosseriesuisse.ch/verkaufsforderung
oder Anmeldeformular an: info@cons.ag

Kosten inkl. Verpflegung und Parkplatz
Pro Teilnehmer CHF 550.00
Mitglieder carrosserie suisse CHF 450.00

Paketpreis
Ab 5 Kursen 10% Mengenrabatt, siehe Broschüre «Rahmenbedingungen» auf Seite 20.



Spezielles

- Optimales Training für die Ergänzung der Marketingkurse (Kursnummer 2025.107 & 2025.108)



Virales Marketing ist eine Marketingmethode, eine Botschaft in kürzester Zeit zu verbreiten.

Bei Viral-Marketing-Kampagnen wird der Mensch als freiwilliger Träger für die Verbreitung einer Botschaft, z.B. über Social Media, Mundpropaganda oder Mail genutzt.

Das Online Marketing umfasst alle Massnahmen, die der Positionierung, der Bekanntheit und der Vermarktung **von Dienstleistungen und Produkten dienen – im Internet, versteht sich.**

Ziele

- Sicherstellung des grundlegenden Basis-Wissen im Online-Marketing
- Kennenlernen der für die Branche wichtigsten Online-Medien
- Eröffnung erster Profile in Social-Medien
- Rentabilitätssteigerung dank optimaler Kommunikation.

Teilnehmer

- Inhaber und Geschäftsleiter mit keiner oder wenig Erfahrung im Online-Marketing
- Mitarbeitende, welche für die Unternehmung Aufgaben im Bereich Werbung übernehmen (mit keiner oder wenig Erfahrung im Online-Marketing).

Methoden / Vorgehen

- Theorie als Grundlage
- Praxisbeispiele und Erlebnisse aus unterschiedlichen Branchen
- Übergang von Beispielen in die eigene Unternehmung – erste Medien für sich erstellen.

Inhalte

- Die neuen Medien in der Übersicht
- Grundlagen für die Arbeit mit neuen Medien
- Was bringt mir der Einsatz neuer Medien
- Meine Website als Basis
- Suchmaschinenmarketing in der Anwendung
- Newsletter im Einsatz
- Social Medien für mein Unternehmen einsetzen
- Auswahl von Social Medien für mein Unternehmen
- Erste Profilerstellung in Social Media.

Online Marketing I Virales Marketing / Neue Medien



Vorbereitungen

- Auseinandersetzung und Kurzdokumentation der eigenen Marketingaktivitäten
- Recherche im Internet.

Spezielles

- Training Verkaufsförderung (Kurs-Nr. 2025.109) stellt die optimale Vorbereitung für dieses Training dar
- **Grundlage für das Training Online-Marketing II (Kursnummer 2025.111)**



Organisation

Kursdauer 1 Tag
Zeit 08.00 bis 17.00 Uhr

Kursort
Glas Trösch Automotive Academy, Nordringstrasse 1,
4702 Oensingen

Kursnummer 2025.110.1
Datum Dienstag, 23.09.2025

Hier anmelden – klicken Sie auf einen untenstehenden Link
bis 6 Wochen vor Kursbeginn

www.glastroesch.com/onlinemarketing1
www.carrosseriesuisse.ch/onlinemarketing1
oder Anmeldeformular an: info@cons.ag

Kosten inkl. Verpflegung und Parkplatz
Pro Teilnehmer CHF 550.00
Mitglieder carrosserie suisse CHF 450.00

Paketpreis
Ab 5 Kursen 10% Mengenrabatt, siehe Broschüre «Rahmenbedingungen» auf Seite 20.

The image is a conceptual representation of online marketing, centered around a white coffee cup with a brown handle. The cup is filled with a dark brown liquid, and the words "ONLINE MARKETING" are written in large, bold, white capital letters across the middle of the cup. The cup sits on a light brown wooden surface. Surrounding the cup are various black and white icons and diagrams. In the top left, there is a bar chart with four bars of increasing height, labeled with percentages: 0.3%, 0.2%, 0.4%, and 100%. To the right of the bar chart, the word "Analysis" is written in a large, bold, sans-serif font, with an arrow pointing down to the word "Concept". In the top right, there is a clock face showing approximately 1:50, with the word "network" written above it. Below the clock, there is a diagram of a network of people, represented by small black figures connected by lines. In the bottom left, there is a world map showing the continents. To the right of the map, the word "IDEA" is written in a large, bold, sans-serif font, followed by the words "Concept" and "Success" in a smaller font, all underlined. In the bottom center, the word "Meeting" is written in a large, bold, sans-serif font, enclosed in a rectangular box. To the right of the box, there is a diagram of four boxes labeled A, B, C, and D, connected by arrows in a clockwise cycle. In the bottom right, there is a diagram of several interlocking gears of different sizes.

Wir nutzen in diesem Training das Erarbeitete aus Training I und gleichermassen Ihre Erfahrungen aus der Marketingpraxis.

Vertiefend befassen wir uns mit der Erweiterung, der Vertiefung und vielen Praxisanwendungen rund um das Thema «Neue Medien».

- Sie erhalten einen vertieften Einblick in die Instrumente des Online-Marketing
- Sie können die Instrumente des Online-Marketings in Ihrem Unternehmen anwenden
- Sie optimieren Ihre Kundenbindung und -gewinnung
- Effizienzsteigerung bei den Marketingkosten – Rentabilitätssteigerung.

- Eigene Marketingaktivitäten in der Übersicht darstellen
- Verarbeitung der Erkenntnisse aus Training I

- Inhaber und Geschäftsleiter mit Erfahrung im Online-Marketing oder einer Teilnahme am Training «Virales Marketing / Social Media I»
- Mitarbeitende, welche für die Unternehmung Aufgaben im Bereich Werbung übernehmen (mit Erfahrung im Online-Marketing oder einer Teilnahme am Training «Virales Marketing / Social Media I»).

- Theorie als Grundlage
- Praxisbeispiele und Erlebnisse aus unterschiedlichen Branchen
- Erweiterung des Wissens aus der Praxis resp. aus Training I

Kursdauer	1 Tag
Zeit	08.00 bis 17.00 Uhr

Kursnummer	2025.111.1
Datum	Dienstag, 07.10.2025

Kosten inkl. Verpflegung und Parkplatz	
Pro Teilnehmer	CHF 550.00
Mitglieder carrosserie suisse	CHF 450.00

Inhalte

- Gezielt Kundengewinnung und Kundenbindung optimieren
- Erarbeiten und Anwenden von Crossmedialen Kampagnen
- Suchmaschinenmarketing optimieren
- Einführung von Google Ads
- Social Media Marketing
- Post optimieren
- Interaktion generieren und optimieren
- Statistiken nutzen und daraus Erkenntnisse und Massnahmen ableiten
- Agenturbriefings richtig vorbereiten und durchführen.



- Erfahrung im Online-Marketing ist vorhanden oder
- Training «Online Marketing I» im Vorfeld absolviert (Kurs 2025.110)



Kurskosten

Ein Kurs kostet CHF 550.00

Für carrosserie suisse Mitglieder CHF 450.00

Einführungspreis

Das Grundlagentraining «Kommunikation und Verhalten» (Kurs 2025.101.1-3) kostet CHF 485.00 resp. für Kunden und Mitglieder CHF 395.00

Paketpreis*

Bei gleichzeitiger Buchung von 5 Trainings aus dem Kursangebot der gleichen Unternehmung werden auf diese 10% Mengenrabatt gewährt

- Die Buchung muss spätestens 10 Tage nach dem Grundlagentraining erfolgen (das Grundlagentraining ist ausgehend bereits erfolgter Preisreduktion von dieser Regelung ausgeschlossen).

Anmeldemöglichkeiten

Einloggen über nebenstehende Links / QR-Codes und online anmelden.

Anmeldeformular auf der nächsten Seite per Mail an info@cons.ag senden.

Oder per Post an:

ConS.ag
Aarestrasse 29 B
5102 Rapperswil

www.autoglas.ch/performance-plus



www.rapidautoglas.ch/performance-plus



www.carbesa.ch/performance-plus



www.events.carrosseriesuisse.ch/Unternehmensfuerung



Anmeldebestätigung

Sie erhalten innerhalb einer Woche eine Teilnahmebestätigung.

Rechnung

Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie die Rechnung für die von Ihnen gebuchten Trainings

Umbuchungen

Umbuchungen sind, sofern genügend Trainingsplätze vorhanden, bis sechs Wochen vor Kursstart kostenlos.

Stornierungen

Stornierungen sind bis 6 Wochen vor Trainingsstart kostenlos. Nach dieser Frist werden pro Training CHF 300.00 verrechnet. Nichtteilnahmen werden verrechnet.

Vorbereitungsaufgaben

Vorbereitungsaufgaben sind ein integrativer Bestandteil der Trainings. Die Aufgaben werden ca. 2 Wochen vor Trainingsstart per Mail zugestellt und diese benötigen ca. 1 Vorbereitungsstunde

Verpflegung / Parkplätze

Pausengetränke inkl. kleinen Imbissen sowie das Mittagessen ist in den Kurskosten beinhaltet. Das gleiche gilt für die Parkplätze in Oensingen.

Beratung

Sie haben Fragen oder wollen eine individuelle Beratung? Rufen Sie an.

ConS.ag, Philipp Odermatt:

044 362 89 91 / 079 430 89 85

philipp.odermatt@cons.ag

ANMELDEFORMULAR FÜR E-MAIL-ANMELDUNGEN

Vorgehen

- Pro Teilnehmer ein Anmeldeformular ausfüllen
- Formular einscannen oder fotografieren
- Formular per E-Mail an info@cons.ag senden
- oder per Post an: ConS.ag, Aarestrasse 29 B, 5102 Rupperswil



Kommunikation und Verhalten

Basiskurs für:

Professioneller Kundendienst (2025.102)
Verkauf I und II (2025.103 und 2025.104)
Personalmanagement (2025.105)
Personalführung / Leadership (2025.106)

Kosten inkl. Verpflegung und Parkplatz

CHF 485.00, carrosserie suisse Mitglieder CHF 395.00

- ☐ Datum: 24.01.2025 / Nr. 2025.101.1
☐ Datum: 13.02.2025 / Nr. 2025.101.2

- ☐ Datum: 18.03.2025 / Nr. 2025.101.3, **Ostschweiz**

Für alle folgenden Kurse gilt:

Kosten inkl. Verpflegung und Parkplatz
Ab 5 Kursen 10% Mengenrabatt

CHF 550.00, carrosserie suisse Mitglieder CHF 450.00
siehe Broschüre «Rahmenbedingungen» auf Seite 20.

Professioneller Kundendienst

Grundlage:

Training Kommunikation und Verhalten (Kurs-Nr. 2025.101) muss als Basis absolviert worden sein.

- ☐ Datum: 08.04.2025 / Nr. 2025.102.1

- ☐ Datum: 13.05.2025 / Nr. 2025.102.2, **Ostschweiz**

Verkauf I

Grundlage:

Training Kommunikation und Verhalten (Kurs-Nr. 2025.101) muss als Basis absolviert worden sein.

- ☐ Datum: 14.04.2025 / Nr. 2024.103.1

- ☐ Datum: 15.04.2025 / Nr. 2025.103.2, **Ostschweiz**

Verkauf II

Grundlage:

Training Verkauf I (Kurs-Nr. 2025.103) muss als Basis absolviert worden sein.

- ☐ Datum: 20.05.2025 / Nr. 2025.104.1

Personalmanagement

Grundlage:

Training Kommunikation und Verhalten (Kurs-Nr. 2025.101) muss als Basis absolviert worden sein.

- ☐ Datum: 24.04.2025 / Nr. 2025.105.1

Personalführung / Leadership

Grundlage:

Training Kommunikation und Verhalten (Kurs-Nr. 2025.101) muss als Basis absolviert worden sein.

- ☐ Datum: 04.04.2025 / Nr. 2025.106.1

Marketing-Grundkurs

Basiskurs für:

Marketing-Aufbaukurs (Kurs-Nr. 2025.108)

- ☐ Datum: 26.02.2025 / Nr. 2025.107.1

Marketing-Aufbaukurs

Grundlage:

Training Marketing Grundkurs (Kurs-Nr. 2025.107) muss als Basis absolviert worden sein.

- ☐ Datum: 11.04.2025 / Nr. 2025.108.1

Verkaufsförderung

Anmerkung:

Optimales Training für die Ergänzung der Marketingkurse (Kursnummer 2025.107 & 2025.108).

- ☐ Datum: 18.09.2025 / Nr. 2025.109.1

Online Marketing I, Virales Marketing / Neue Medien

Basiskurs für:

Online-Marketing II (Kursnummer 2025.111).

- ☐ Datum: 23.09.2025 / Nr. 2025.110.1

Online Marketing II, Virales Marketing / Social Media

Grundlage:

Erfahrung im Online-Marketing ist vorhanden oder
Training «Online Marketing I» im Vorfeld absolviert (Kurs 2025.110)

- ☐ Datum: 07.10.2025 / Nr. 2025.111.1

Firma

Firmenadresse

PLZ / ORT

Telefon

Datum

Vorname Teilnehmer

Name Teilnehmer

E-Mail (Teilnehmer, wenn
nicht vorhanden Firma)

Beruf / Funktion

Unterschrift

[illegible]