

Motivierte Mitarbeiter für die Kunden der UTS

Wer die besten Früchte ernten will, muss auf den Baum steigen. Wem die verbeulten genügen, der wartet darauf, dass sie herunter fallen. (Deutsches Sprichwort und Motto von Martin Limbeck)



17 zufriedene Teilnehmer aus 13 UTS – Betrieben beim Seminar der UTS in Königstein



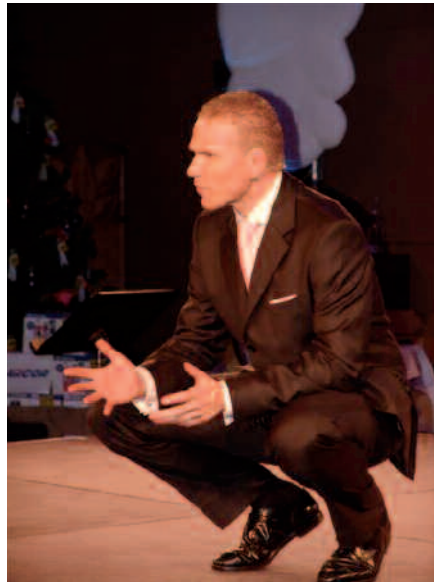
Fachgespräche und Informationsaustausch am Rande der Veranstaltung



Pausenstimmung



Sales Seminar in Cannes – auch für die Freizeit war bestens gesorgt



Martin Limbeck in Aktion

UTS nimmt nur die Besten Das große Wort Kunde ruft immer wieder viele Experten auf den Plan. Diese bringen viele Tipps mit, die wiederum vielfältig umgesetzt werden können.

Für UTS ist jeder Kunde wichtig und einzigartig. Schulung, Training, Weiterbildung erhalten die Mitarbeiter deshalb nur von den Besten.

Martin Limbeck gehört dazu. Aber er wurde nicht nur wegen seiner vielen Auszeichnungen engagiert – Premium-Experte bei BrainGuide, Preisträger des internationalen Trainingspreises 2006 in Bronze, Lehrbeauftragter der European School of Business (ESB) in Reutlingen, um nur einige Wenige zu nennen.

Martin Limbeck ist klar, direkt, provokant, polarisierend und motivierend. Noch ein wichtiger Punkt – er hat sein Handwerk gelernt! Das hat sich auf der diesjährigen Verkaufsschulung in Königstein gezeigt.

Die Fortbildungen, die die UTS ihren Mitarbeitern bieten, werden sorgfältig vorbereitet. Hier sollen keine alten Hüte besprochen, sondern nur die aktuellsten Inhalte vermittelt werden. Jährlich stehen sowohl Schulungen für UTS Deutschland als auch UTS International mit den dazugehörigen ausländischen Betrieben auf dem Programm. Kundenservice, Kundenberatung, Gewinnung von Neukunden – das alles sind natürlich keine Unbekannten. Aber der Markt steht nicht still und die Mitarbeiter von UTS repräsentieren Mobilität – dazu gehört auch die geistige. Das ist mit dem diesjährigen UTS-Sales-Seminar in Cannes und der Verkaufsschulung in Königstein wieder einmal hervorragend gelungen.

Bleibende Motivation

Die Schulungen von UTS stehen in hohem Maße für Motivation. Kommen die Teilnehmer in ihre Betriebe zurück, sind sie voller neuer Ideen, voller Tatendrang und geben das weiter. Diese Begeisterung spüren auch die Kunden. Und hier schließt sich wieder der Kreis: Die regelmäßigen Qualifizierungen der Mitarbeiter haben ein großes Ziel: Die Trainings werden auf die Kunden ausgerichtet, Kundenservice und Kundenberatung müssen immer auf dem neuesten Stand sein. Aber auch die Nebeneffekte sind wichtig. Viele Mitarbeiter haben eine stärkere Bindung zum Unternehmen, Networking spielt mehr und mehr eine Rolle und Teambuilding heißt die große Komponente. Qualifizierung steht bei UTS deshalb auch für nationale und internationale soziale Kontakte innerhalb des Unternehmens. Das macht Lernen zur Kür – spürbar gleichermaßen für Mitarbeiter und natürlich auch für Kunden.

(UTS GmbH & Co.KG)