



## Thomas Aebi

Trainer und Coach

„Als Trainer und Coach unterstütze ich Unternehmungen bei der Entwicklung ihrer Mitarbeitenden. Dabei erachte ich es als wichtig, dass der Spass für die Teilnehmenden neben aller Professionalität, Methode, Theorie und Praxis, den Erfolg unterstützt und so zur Umsetzung motiviert.“

### Kurzprofil

Eidg. Dipl. Automechaniker mit Zusatzausbildungen in den Bereichen Marketing, Verkauf, Leadership und Erwachsenenbildung. Trainer und Businesscoach für Fach- und Führungskräfte. Spezialisiert auf Kundenzentrierung in den Bereichen Verkauf und Kundendienst, Verkaufsprozesse, Verkaufspsychologie, Kommunikation sowie die Entwicklung von Führungskräften in den Bereichen Leadership und Mitarbeiterentwicklung. Dozent für höhere Berufsbildung an der GIBB in Bern und Prüfungsexperte an verschiedenen Eidg. Berufsprüfungen.

### Arbeitsschwerpunkte

Führungskräfteentwicklung, Verkaufstraining – Basics und Advanced für Verkäufer, Kundendienstberater und Servicetechniker, Neukundengewinnung, Verhandlungstraining, Kommunikation und Konfliktmanagement, Reklamationsbehandlung, Persönlichkeitsentwicklung, Auftrittskompetenz (Präsenz und virtuell), Motivationspotentialanalyse MPA. Konzeption, Entwicklung und Durchführungen von grossen Schulungsevents für verschiedene Autohersteller.

### Qualifikation und Leistungsausweis

Ausbildungen zum Automobildiagnostiker mit Eidg. Fachausweis, Eidg. Dipl. Automechaniker, Eidg. Dipl. Verkaufsleiter und Erwachsenenbildner mit Eidg. Fachausweis. Nebenberufliche Ausbildung zum Blasmusikdirigenten BKMV / BDV.

Berufliche Erfahrung als Autoelektriker, Kundendienstberater, Garantiesachbearbeiter, Serviceleiter, Verkäufer, Verkaufsleiter und Geschäftsführer während 25 Jahren in der Automobilbranche.

Ab 2008 Trainer, Coach und Unternehmensentwickler und seit 2013 Mitgründer und Mitinhaber der Creogo AG.

### Arbeitssprachen

deutsch

### Branchenkenntnisse

Branchenübergreifende Kenntnisse und Erfahrungen