



Ein heisses Eisen packte Manfred Ritschard (Manfred Ritschard Corporate Training & Marketing) in seinem Seminar «Beratung verkaufen – aber wie?» auf seine gewohnt engagierte und unterhaltsame Art an. Die zahlreich erschienenen Zuhörerinnen und Zuhörer erfuhren, wie sie am besten vorgehen, um von den Kunden Beratungshonorar und Serviceentgelt verlangen zu können. Ritschard gab auch praktische Tipps, wie man sich gegenüber dem Kunden verhalten soll.



Wie bereits der Titel «Haftpflichtversicherung wie ein Emmentalerkäse?» antönte, wusste Jurist Rolf Metz wiederum ein trockenes Thema dem Publikum anschaulich zu vermitteln. Im dritten TTW-Seminar, das wie die beiden anderen auch an beiden TTW-Tagen durchgeführt wurde, zeigte er auf, welche Schadensfälle mit einer Haftpflichtversicherung gedeckt sind und welche nicht und wann es sich lohnt, eine Schadensersatzforderung zu stellen.



Insgesamt 129 Lernende nahmen am Mittwoch und Donnerstag am Trainee Workshop teil. Mit Fragebögen bewaffnet, durchstreiften sie die TTW-Messehallen und besuchten dabei diverse Präsentationen. Begrüsst wurden sie am Morgen früh jeweils unter anderem von Beat Knecht, Leiter Aus- und Weiterbildung des SRV.