

# Mit der richtigen Weiterbildung zum Unternehmenserfolg

Wer im Wettbewerb erfolgreich sein will, muss seine Mitarbeiter trainieren. Und der Weiterbildungsmarkt boomt: Rund 5500 Trainer und Referenten decken den Trainingsbedarf in der Schweizer Unternehmenslandschaft. Sie arbeiten als Selbstständige oder in 1200 Weiterbildungseinrichtungen. Kaum ein Unternehmen hat bei dieser Fülle den Überblick. Rat weiss da BTA Business Training Academy.

«Den richtigen Trainer zu finden, ist die eine Sache», so Iris Seeholzer. «Am Anfang des Prozesses stehen aber immer die Situationsanalyse und die Wahl des richtigen Trainings.» Die Gründerin und Geschäftsführerin der BTA Business Training Academy, Pfäffikon SZ, machte mehrfach die Erfahrung, dass vielen ihrer Kunden erst durch die Vor-Ort-Analyse der wirkliche Schulungsbedarf bewusst wurde.

## Generalunternehmen garantiert Qualität

Was lag da näher, als den Unternehmen als neutrale Institution gegenüber zu treten und als einzige Ansprechpartnerin für die Kunden den kompletten Seminarablauf zu planen und zu überwachen? Iris Seeholzer gründete ihr Unternehmen BTA, das jetzt nicht nur die Situationsanalyse (Feststellung des Ist-Zustandes) und die Zieldefinition («Was wollen wir erreichen?») übernimmt. Auch um die Auswahl der richtigen Trainer sowie die Schulungskonzeption kümmert sich BTA. «Wir sind ein Generalunternehmen», sagt Iris Seeholzer. Die genaue Kenntnis der Gesamtsituation einschliesslich der Rahmenbedingungen erlaubt BTA, die Qualität des Ausbildners für den jeweiligen Zweck zu garantieren.

Mit ihrer Idee traf Iris Seeholzer ins Schwarze. «Für 2006 haben wir kom-

plette Weiterbildungen für Unternehmen übernommen und Konzepte für Personal und Kader ausgearbeitet», sagt sie.

## Experten mit Praxisbezug

BTA setzt nur Trainer ein, die in ihrem Fachgebiet klar als Experten ausgewiesen sind, eine langjährige Trainingstätigkeit sowie gute Referenzen vorweisen können und sehr viel Erfahrung in ihrem Fachgebiet mitbringen. Jeder Trainer wird sorgfältig ausgewählt und immer wieder geprüft.

BTA plant derzeit «Train-the-Trainer»-Weiterbildungen. Sie sollen die Qualität der Trainer, mit denen BTA zusammenarbeitet, hoch halten.

## Gesamtkonzept ist günstiger

Iris Seeholzer erkannte im Kontakt mit zahlreichen Trainern, dass Akquisition nicht zwingend zu den Stärken vieler selbstständiger Ausbilder gehört. «Den Unternehmen entgehen dadurch viele gute Leute», sagt sie. Heute übernimmt sie die Akquisition. Die Trainer können sich dadurch ganz auf die Arbeit mit dem Unternehmen konzentrieren.

Vom Gesamtpaket aus Situationsanalyse, Trainerauswahl, Schulungskonzeption und Qualitätskontrolle profitieren



Iris Seeholzer, eidg. dipl. Verkaufsleiterin

die Unternehmen auch finanziell, ist die BTA-Geschäftsführerin überzeugt. «Weil wir einziger Ansprechpartner sind und nach der Situationsanalyse das richtige Seminar mit dem richtigen Trainer anbieten können, spart das Unternehmen Tausende Franken.»

## Themenbereiche im Überblick:

- Personalentwicklung
- Führung
- Interkulturelles Management
- Kommunikation
- Konfliktmanagement
- Call Center Ausbildung
- Telefontraining
- Verkaufstraining
- Präsentationstechnik
- Projektmanagement
- Informatik
- Train-the-Trainer



**BTA Business Training Academy GmbH**

Seedammstrasse 3  
8808 Pfäffikon SZ

Telefon: +41 (0)55 417 45 35  
info@btacademy.ch  
www.btacademy.ch

Personal Swiss  
Halle 5, Stand-Nr. F.07