



# perfect training

**Am Hahnenkamm die Nummer Eins: perfect training hat zweierlei zu feiern: das zehnjährige Firmenjubiläum und einen großen neuen Erfolg, den Zuspruch renommierter süddeutscher und österreichischer Unternehmen für das „Kitzbühel-Projekt“.**

**W**ir sind nicht die Nummer 1 in der Abfahrt, aber im Aufstieg dürfen wir namhafte Unternehmen tatkräftig unterstützen.“ sagt Christoph Stieg, Geschäftsführer von perfect training. Zu den Klienten zählen vor allem Manager, die für ihre Strategie-Klausuren einen Ort mit offenem Ambiente und unendlichem Horizont suchen und selbstverständlich erwarten dabei mit perfekter Infra-

struktur von ausgezeichneten, pragmatischen Moderatoren und Beratern begleitet zu werden.

## FRISCHER WIND

„Genau das können wir in Kooperation mit der Bergbahn AG Kitzbühel direkt am Hahnenkamm anbieten. Unsere international erfahrenen Trainer und Berater verstehen es, die Vorteile der allseits bekannten

Location mit hocheffektiver Arbeitsmethodik für bessere Ergebnisse zu nützen.“ erklärt Christoph Stieg den großen Erfolg des ausgezeichneten Konzepts.

## LEARNING BY RISKING?

Gleichzeitig nimmt perfect training den von vielen Anbietern leider weit über die Spitze hinaus getriebenen „Outdoor-Ansatz“ kritisch ins Visier: Sehr viele Anbieter, egal ob etablierte Seminaranbieter, Trainer, Rafting-Guides oder Bergführer, meinen, es werden Menschen mit einem lustigen und adrenalin-reichen Tag in luftiger Höhe oder im tosenden Wasser zu „Besseren Mit-Unternehmern“, also beispielsweise zu besseren Verkäufern oder besseren Führungskräften. Diese häufig praktizierte Annahme hat sich mindestens ebenso oft als Irrtum herausgestellt.

## MESSBARE ERFOLGE

perfect training setzt auf „Intelligente Erlebnisse“: Treu dem eigenen Credo „messbar. erfolgreich.“ werden intelligente und bewährte Aufgabenstellungen im Seminarverlauf eingesetzt, deren persönliche und emotionale Tragweite im Ergebnis mit klarer Zielrichtung in höchst pragmatischen Maßnahmen mündet. Diese Maßnahmen sind messbar und die Teilnehmer erarbeiten nachhaltige Begründungen, warum die Umsetzung funktionieren muss, warum sie einfach funktionieren wird.

## ERFAHRUNG VERMITTELN

Dabei spielt natürlich die Erfahrung im Training und aus Vertriebs-Praxis selbst eine entscheidende Rolle. Andreas Piewald, der seit nunmehr 10 Jahren als Vertriebstrainer tätig ist (er leitet die perfect training

Geschicke in Kitzbühel), weiß zu diesen Anwendungen ein entsprechendes Konzept zu liefern und er ergänzt: „Wer als Vertriebsteam im Starthaus des weltberühmten Hahnenkamm-Rennens eine neue Produktstrategie erarbeitet und seine persönlichen Verkaufspotenziale entwickelt, der wird nicht nur die Mausefalle überflügeln sondern auch im Alltag Verkaufserfolge auf die Piste bringen.“ Zu den Auftraggebern zählen mittlerweile so renommierte Unternehmen wie IBM, Porsche Austria bis T-Mobile.

## Kontakt- info:

**perfect training**  
Arsenal Objekt 3  
A-1030 Wien  
Tel: +43 1 799 6514  
Fax: +43 1 799 6514-11  
[www.perfacttraining.com](http://www.perfacttraining.com)