



Der Fachmann für zielführende Verkaufsplanung, -führung sowie ergebnisorientierte Verkaufsgespräche.

**Franco Peduzzi**

Franco Peduzzi ist spezialisiert auf Verhaltenstrainings bei der Ansprache von internen sowie externen Stakeholdern einer Organisation. Kunden schätzen die Zusammenarbeit mit ihm insbesondere wegen seiner hohen Orientierung an der Praxis und der aktiven Interaktion mit den Teilnehmern. Verantwortliches Handeln und der Wille zur Veränderung beginnen bei sich selber. Nachhaltigkeit bewirkt er hauptsächlich dadurch, dass er Vorgesetzte sowie Mitarbeiter der Organisation gerne in die Pflicht nimmt. Sprachlich trainiert und coacht er in Deutsch, Englisch, Italienisch und Französisch.

### **Ausbildung / Qualifikationen**

- Lehre als Luftverkehrsangestellter (Swissair)
- Höheres Wirtschaftsdiplom KLZ
- Marketingplaner mit Eidgenössischem Fachausweis
- Eidgenössisch diplomierter Verkaufsleiter
- Lizenziertes STRUCTOGRAM-Trainer 1-2-3
- SVEB 1
- Ausbilder mit Eidgenössischem Fachausweis
- Zertifizierter Outdoor Trainer
- Lizenz zu «Personal Directions»

### **Bisherige Funktionen**

- Swissair AG
- Country Manager Continental Airlines
- Director Marketing & Sales Avis Rent a car
- Country Manager Beyoo AG (Internet Reiseportal, Joint Venture Unternehmung der Swissair)

### **Selbständige Tätigkeit (seit 1992)**

- Associated Partner bei The 4you Network AG, Zürich
- Gründer und Inhaber der brain-impact GmbH, Baar
- Führungstrainings für angehende oder «First time leaders»
- Methodentraining für Kundenakquisition
- Methodentraining für eine strukturierten «Verkaufs-Approach»
- Methodentraining für das Führen schwieriger Gespräche
- Trainingssektoren: Finanz, Telekom, Reiseindustrie, Automobil

Der Aufbau einer Unternehmung erfordert Begeisterung, Zielorientierung, Durchhaltevermögen und einen starken Glauben an den Erfolg. Als Ausgleich (Balance) schöpft er Kraft aus Familie, Sport und der Begeisterung an italienischen Klassikern wie Alfa Romeo und Fiat.