

# FIRMEN TRAININGS

Herzlich Willkommen!

FIRMEN TRAININGS .AT

## Firmentrainings.at

Eine Marke der LM Lehrlingstraining GmbH

GF: Mag. Jürgen Lichtkoppler MBA

GF: Daniel Mendl MSc.

office@firmentrainings.at

www.firmentrainings.at

Wertschätzende Kommunikation.  
Schlagfertigkeit. Konfliktmanagement.  
Präsentation. Moderation. Meetings leiten.  
Vertrieb. Verhandlung. Korrespondenz.  
Telefonie. Lehrlingstraining. Teamwork. Führung.  
Wirtschaftliches Denken. Flipchartgestaltung.  
Outdoor. Generation Z.





WORKSHOPS – SEMINARE – TRAININGS ERFOLG HAT ZUKUNFT

# Firmentrainings.at

Individuelle Trainings für Ihr Unternehmen.

Wir unterstützen Ihr Unternehmen mit spannenden Trainings und Seminaren.



## Themen für Ihr Unternehmen

Wertschätzende Kommunikation  
Führungskompetenz  
Schlagfertigkeit  
Konfliktmanagement  
Vertrieb & Verhandlung  
Teamwork & Outdoortrainings  
Wirtschaftliches Denken / BWL  
Rhetorik / Präsentationstechnik  
Moderationen und Meetings leiten  
Flipchartgestaltung  
Moderne Korrespondenz  
Telefontraining  
Generation Z: Umgang mit der neuen Generation  
Spezialthemen in der Lehrlingsausbildung

## Schön, dass wir uns kennenlernen...

...wir sind ein Seminarunternehmen im Bereich Sozialkompetenz und Unternehmensführung. In Workshops, Seminaren und Vorträgen begrüßen wir jährlich über 1000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

Im modernen Geschäftsleben ist der Faktor Mensch das zentrale Erfolgskriterium geworden. Wertschätzende Kommunikation, Respekt, Motivation und Teamfähigkeit sind wesentliche Bestandteile für ein gutes Betriebsklima und eine stabile Belegschaft.

Wir unterstützen Ihr Unternehmen mit individuellen Trainings, Seminaren und Vorträgen - ob in Ihrem eigenen Seminarraum, einem tollen Seminarhotel oder bei einem Outdoor-Event.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Daniel Mendl MSc. Mag. Jürgen Lichtkoppler

ERFOLG HAT ZUKUNFT ...

*Herzlich Willkommen!*



# Daniel Mendl MSc.

Willkommen in der Welt der Kommunikation.

Wertschätzend, schlagfertig, konstruktiv.  
Das sind die Schlagworte der modernen  
Kommunikation.

Legen wir los!

## Kompetenzen

Wertschätzende Kommunikation

Schlagfertigkeit

Konfliktmanagement

Vertrieb & Verhandlung

Präsentation & Moderation

Moderne Korrespondenz

Telefontraining

Generation Z: Umgang mit der  
neuen Generation

Spezialthemen der  
Lehrlingsausbildung



## Daniel Mendl MSc.

Hochschul-Lektor, Keynote Speaker & Trainer

Geschäftsführer Rhetorics by Daniel Mendl & LM  
Lehrlingstraining GmbH

Vor gut 15 Jahren hat Daniel im Vertrieb in der  
Autobranche seine Leidenschaft für Kommunikation  
entdeckt.

Bereits neben seinem Studium beschäftigte er sich  
intensiv mit wertschätzender Gesprächsführung  
und Schlagfertigkeit, nahm an Debattierclubs teil  
und referierte in akademischen Foren.

Heute gibt Daniel seine Erfahrung in spannenden  
Seminaren und Vorträgen weiter. Als  
Geschäftsführer der LM Lehrlingstraining GmbH  
kennt er auch die Sprache der Jugend sehr gut.

In seinen Seminaren verrät er, was man von Top-  
Verkäufern für den Alltag lernen kann und warum  
uns wertschätzende Kommunikation weiterbringt.

Daniel ist als Lektor an der Fachhochschule Steyr  
tätig und referiert bei Unternehmen in ganz  
Österreich.

**DANIEL MENDL, MSC.**



# Mag. Jürgen Lichtkoppler MBA

Der Mitarbeiter als wertvollste Ressource jedes Unternehmens.

Lassen Sie uns gemeinsam dieses Potential weiterentwickeln, fördern und fordern!

Denn: Erfolg hat Zukunft!



## Kompetenzen

Führungskräfte-Trainings

Teambuilding (in- und outdoor)

Konfliktmanagement

Wirtschaftliches Denken

BWL

Erfolgreich präsentieren

Flipchart-Gestaltung

Spezialthemen in der Lehrlingsausbildung

Lehrlings-Ausbilder-Trainings



## Mag. Jürgen Lichtkoppler

Hochschul-Lektor, Keynote Speaker & Trainer

GF Lichtkoppler Unternehmensberatung GmbH &

GF LM Lehrlingstraining GmbH

Erfolg hat Zukunft ist für Jürgen zum zentralen Motto seiner Arbeit geworden. Der Mitarbeiter scheint als Wert in keiner Bilanz auf. Dennoch ist die Belegschaft der entscheidende Wettbewerbsvorteil am Markt. Jürgen arbeitet seit vielen Jahren mit Betrieben an der Weiterentwicklung von Mitarbeitern – wertschätzend, fördernd und fordernd.

Als Finanzleiter und Prokurist eines großen Handelskonzerns kennt er die Strukturen eines Betriebes ganz genau. Die Leidenschaft als Trainer zu arbeiten entstand bei Jürgen genau in jenem Moment, als er selbst Teilnehmer eines inspirierenden Workshop war.

Jürgen arbeitet als Hochschullektor an der Fachhochschule Wels und leitet Trainings für Unternehmen in ganz Österreich.

MAG. JÜRGEN LICHTKOPPLER, MBA



# Führungskräfte-Trainings

fördern. fordern. Grenzen setzen.

Die Führung von Mitarbeitern zählt neben den fachlichen Themen zu den zentralen Skills einer Führungskraft.



## Zielgruppe

Alle, die ihre Fertigkeiten in der Mitarbeiterführung verbessern wollen.

## Methodik/Dauer

Keynotes

Erfahrungsaustausch

Gruppenübungen

Reflexion eigener Situationen

Dauer: 2-6 Tage

Die Palette an notwendigen Fähigkeiten einer Führungskraft reicht vom Feedback-Gespräch über das richtige Delegieren bis hin zum Leiten von wichtigen Projekten.

Die Teilnehmer lernen, moderne Führungswerkzeuge situations- und menschenorientiert einzusetzen und verbessern ihre Fähigkeiten zur zielorientierten Führung von Mitarbeiter-Gesprächen. Dadurch gewinnen sie die Sicherheit, diese Situationen in der Praxis zu meistern.

### Zentrale Themen:

- Reflexion des eigenen Führungsstils
- Werkzeuge zur Gesprächsführung
- Zielvereinbarungs-Prozesse
- Motivations- und Steuerungstools
- Selbst- und Außenmotivation
- Delegation und Feedback effizient einsetzen



ZIELSTREBIG...

# Schlagfertigkeit

Umgang mit unfairen Angriffen.

Sprachlos? Vor den Kopf gestoßen? Ja gesagt?  
Wir alle kennen das Gefühl, von bestimmten  
Gesprächspartnern nicht ganz  
fair behandelt zu werden.



## Zielgruppen

Alle, denen die schlagfertige  
Antwort zu spät einfällt

## Methodik/Dauer

Keynotes

Erfahrungsaustausch

Interaktive Elemente

Training unfairen Angriffe

Debattierclub

Dauer: ½ - 1 Tag



**Was können wir tun, wenn unsere Gesprächspartner nicht fair zu uns sind? Wie gehen wir mit unfairen Manövern, Provokationen oder Angriffen um?**

**Unfaire Rhetorik bedient sich meist simpler Muster, die es zu erkennen gilt. Ob Sie nun Öl ins Feuer gießen oder doch einen konstruktiven Weg gehen wollen, bleibt Ihnen überlassen – hier lernen Sie die passenden Methoden!**

### Zentrale Themen:

- Weshalb die schlagfertige Antwort zu spät kommt
- Welche Aussagen nehmen wir als Angriff wahr?
- Fragen als Mittel der Deeskalation bei Angriffen
- Unterschwellige Nachrichten verbalisieren
- Schlagfertige und de-eskalierende Antworten
- Argumentationslinien erkennen und durchbrechen
- Umgang mit Killerphrasen
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Wahre Beweggründe und Motive erkennen

**SCHLAGFERTIG...**



# Konfliktmanagement

Konflikte erkennen und lösen.

Wo Menschen zusammentreffen, entstehen auch Meinungsverschiedenheiten. Wussten Sie, dass man Konflikte in der fernöstlichen Kultur als Chance sieht?



## Zielgruppen

Menschen mit Kundenkontakt  
Fach- und Führungskräfte  
Teamleiter  
Ausbilder & Lehrlinge

## Methodik/Dauer

Keynotes  
Erfahrungsaustausch  
Interaktive Elemente  
Reflexion eigener Situationen

Dauer: 1 - 2 Tage



Konflikte sind in unserer westlichen Kultur meist negativ behaftet – in der fernöstlichen Kultur sieht man Konflikte als Gefahr und Chance gleichzeitig.

In diesem Training lernen Sie die Systematik von Konflikten, Ihr eigenes Konfliktverhalten und konstruktive Lösungsansätze kennen.

## Zentrale Themen:

- Sachziel vs. Emotionen in Konflikten
- Die innere Einstellung
- Einführung in verschiedene Konfliktmodelle
- Persönliches Konfliktverhalten (F. Riemann)
- Stile zur Konfliktlösung (G. Schwarz, K. Thomas)
- Konfliktstufen (F. Glasl)
- Konflikte in Gruppen und Teams
- Kommunikation in Konfliktsituationen
- Moderation von Konfliktgesprächen

**KOOPERATIV...**

# Vertrieb/Verhandlung/Argumentation

Wir alle verkaufen. Jeder. Jeden Tag.

Ob wir im Vertrieb tätig sind, Elternteil, Abteilungsleiter oder Ausbilder, wir alle müssen verkaufen. Jeden Tag. Uns selbst, unsere Ideen und unsere Anliegen.



## Zielgruppen

Menschen im Vertrieb

Menschen, die Entscheidungen durchsetzen müssen

Fach- und Führungskräfte

Teamleiter

Ausbilder

## Methodik/Dauer

Keynotes

Erfahrungsaustausch

Interaktive Elemente

Reflexion eigener Situationen

Dauer: 1 – 4 Tage

In diesem Training geht es vor allem darum, jemanden zu überzeugen. Das kann eine Idee sein, ein Produkt, eine Entscheidung oder uns selbst. Dazu brauchen wir Menschenkenntnis, Wissen über die Motive des Anderen, gute Argumente und Sympathie.

In diesem Training erfahren Sie, wie Sie andere Menschen überzeugen anstatt sie zu überreden.

### Zentrale Themen:

- Ziele und Motive: wie tickt mein Gegenüber?
- Welche Ziele verfolge ich?
- Was will ich zumindest erreichen?
- Was kann ich maximal erreichen?
- Emotionen im Vertrieb
- Die innere Einstellung (Die Welt ist voller...)
- Überzeugen vs. Überreden
- Merkmale in Nutzen übersetzen
- Einwände von Vorwänden unterscheiden
- Einwände gezielt behandeln
- Argumentationslinien erstellen



ÜBERZEUGEND...

# Rhetorik auf den Punkt gebracht

Präsentationstechnik: einfach. modern. anwendbar

Die meisten von uns haben sie bereits in der Schule gelernt: die goldenen Regeln der Präsentationstechnik. Wieso bereitet uns Reden dann noch solche Kopfzerbrechen?



## Zielgruppen

Menschen im Vertrieb  
Projektleiter/Techniker  
Fach- und Führungskräfte  
Teamleiter  
Alle, die vor Publikum reden

## Methodik/Dauer

Keynotes  
Strukturierter Aufbau einer Präsentation  
Übungen zur Nervositätsbekämpfung  
Training von Präsentationen

Dauer: 1 – 2 Tage



Meist scheitern die goldenen Regeln an unserer Nervosität. Hier erfahren Sie einfache Tipps, die Sie sofort anwenden können. Weg von klassischen Wegen wie offener Körperhaltung, Gestik oder Mimik, hin zu Storytelling und sympathischen Präsentationen.

## Zentrale Themen:

- Das Urzeit-Phänomen: Nervosität vor Gruppen
- Grundlagen des Storytelling
- Weg mit den alten Weisheiten
- Vorstellung und Einsatz richtiger Medien
- Flipchart vs. Powerpoint
- Vom kreativen Einstieg zum starken Schluss
- Aufbau je nach Einsatzgebiet
- Bildhafte Sprache, Vergleiche und Beispiele
- Typgerechte Präsentationen

**DIE GROßE REDE...**

# Flipchart-Gestaltung leicht gemacht

Sie verwenden noch Powerpoint?

Viele Jahre war Powerpoint das Präsentations-tool Nr.1 im Geschäftsleben. Der moderne Trend geht jedoch zu professionellen, kreativen Flipcharts.



## Zielgruppen

Menschen im Vertrieb

Projektleiter/Techniker

Fach- und Führungskräfte

Trainer und Lehrer

Alle, die Powerpoint nicht mehr sehen können

## Methodik/Dauer

Gruppenübungen

Präsentationen

Einzelübungen

Dauer: 1 – 2 Tage

Wer kennt das nicht: man sitzt in einer Präsentation und ein Vortragender zeigt eine Powerpoint-Folie nach der anderen her? Langweilig, oder? Bringen Sie frischen Wind in Ihre Vorträge und Moderationen mit professionellen Flipcharts.

Sie können nicht zeichnen? Macht nichts. Mit unseren Methoden und Werkzeugen kann jeder ansprechende und aussagekräftige Flipcharts erstellen.

### Zentrale Themen:

- Die Wahl des richtigen Stiftes
- Stifthalterung
- Welche Schriftarten sind für Flipcharts geeignet?
- Der Einsatz von Farben
- Mit Formen und Symbolen überzeugen
- Ihre Flipcharts in den richtigen Rahmen setzen
- Einfache und ansprechende Effekte



ORIGINELL...



# Moderationen und Meetings leiten

informativ. effizient. konstruktiv. integrativ.

Moderationen, Workshops und Meetings gehören zum Business. Ebenso Unmengen an Zeit. Wäre es nicht besser, diese Zeit sinnvoll zu nutzen?



## Zielgruppen

Produkttrainer

Projektleiter/Techniker

Fach- und Führungskräfte

Teamleiter

Personen, die Wissen im Unternehmen vermitteln

## Methodik/Dauer

Keynotes

Erarbeiten eines Methodenkoffers

Sammlung häufiger Fehler

Training von Moderationen anhand eigener Beispiele

Dauer: 1 – 2 Tage



Im Gegensatz zu einer Präsentation werden bei einem Workshop, einer Moderation oder einem Meeting die Teilnehmer aktiv eingebunden. Doch oft verliert man das Ziel aus den Augen oder die dominante Person in der Runde bringt den Plan zum Kippen.

Hier erfahren und trainieren Sie den effizienten Ablauf von Meetings. Für kooperative Ergebnisse und kürzere Zeit in Besprechungen.

## Zentrale Themen:

- Moderation vs. Präsentation
- Die innere Einstellung
- Grundlagen der Moderation
- Methodenkoffer: vom Brainstorming bis zur Stille
- Die richtige Visualisierung
- Häufige Denkfehler in Moderationsprozessen
- Aufbau/Struktur von Meetings und Moderationen
- Umgang mit Störungen und dominanten Personen
- Paraphrasieren/Verbalisieren von Aussagen
- Training von eigenen Moderationen

EFFIZIENT...

# Moderne Korrespondenz

einfach. verständlich. modern. kreativ

Moderne Medien wie Facebook und Co haben unsere Kommunikation verändert. Die klassische Korrespondenz ist zurück. In digitaler Form und rasender Geschwindigkeit



## Zielgruppen

Jeder, der beruflich mit E-Mails oder Briefen zu tun hat

## Methodik/Dauer

Keynotes

Erarbeiten eines Methodenkoffers

Sammlung häufiger Fehler

Training eigener Formulierungen

Dauer: ½ - 1 Tag



Die Flut an Informationen stellt neue Anforderungen an unseren Schreibstil. Moderne Korrespondenz verzichtet bewusst auf altertümliche Formulierungen, übertriebene Höflichkeitsfloskeln und verstaubte Grußformeln.

Frisch, sympathisch, verständlich, aber ohne Smileys und andere Emoticons – so soll moderne Korrespondenz sein.

### Zentrale Themen:

- Kommunikationspsychologie in Schriftform
- Ich/Wir/Sie oder doch sachlich?
- Verstaubte vs. moderne Anreden
- Weg mit den alten Floskeln
- Moderner Schreibstil: wesentlich und einfach
- Abkürzungen in E-Mails
- Anrede, Titel und Co in E-Mails
- Korrespondenz „Knigge“

VERSTÄNDLICH...

# Wirtschaftliches Denken / BWL

## Wie funktioniert unser Betrieb eigentlich?

Wie entstehen eigentlich unsere Preise?  
Welche zentralen Kosten gibt es im Betrieb  
und wie interpretiere ich  
eine Bilanz?



### Zielgruppen

Alle, die sich näher mit betrieblichen Zusammenhängen beschäftigen wollen

Fachkräfte, deren Ausbildung um BWL ergänzt werden soll

### Methodik/Dauer

Gruppenübungen

Planspiele

Keynotes

Erfahrungsaustausch

Reflexion eigener Situationen

Dauer: 1 – 2 Tage

Ein Betrieb ist ein komplexes System. Viele Einheiten ergeben ein großes Ganzes und kleine Änderungen haben große Effekte.

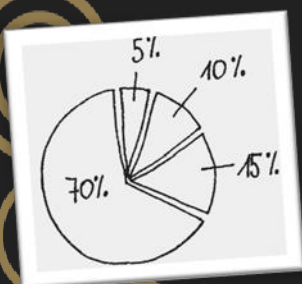
In diesem Seminar erfahren die Teilnehmer, wie ein Betrieb tatsächlich funktioniert und wo man selbst wertvolle Beiträge leisten kann. Die Teilnehmer entwickeln ein Bewusstsein für betriebliche Ressourcen, Krankenstände, Preise, Zeit, Geld und Material.

In einer speziellen Variante dieses Seminars lernen Jugendliche und Lehrlinge auf verständliche und spielerische Art die Welt der Betriebswirtschaft kennen.

Diesen Workshop konzipieren wir ganz speziell für Ihre betriebliche Situationen und die Zielgruppe!

Zentrale Themen:

- Wie funktioniert ein Betrieb wirtschaftlich?
- Was kostet ein Mitarbeiter wirklich?
- Was kosten Krankenstände?
- Was sind Stellhebel für wirtschaftlichen Erfolg?
- Was kann ich als Mitarbeiter beitragen?
- Kennzahlen, Bilanzen und Co.



WIRTSCHAFTLICH...

# Telefontraining

Beste Verbindungen ohne Blickkontakt.

Ein Telefongespräch ist unser Gegenüber unsichtbar. Moment, stimmt das wirklich? Tatsächlich haben wir innerhalb einer Sekunde ein Bild unseres Gegenübers.



## Zielgruppen

Mitarbeiter von Callcentern  
Mitarbeiter technischer Hotlines  
Mitarbeiter im Sekretariat  
Lehrlinge

## Methodik/Dauer

Keynotes  
Reflexion eigener Situationen  
Training realer Situationen  
Reflexion: eigenes Telefonverhaltens

Dauer: 1 - 2 Tage

Telefonieren ist oft eine der größten Hürden beim Berufseinstieg. Innerhalb weniger Sekunden müssen wir am Telefon Entscheidungen treffen. Dabei sehen wir unser Gegenüber nicht einmal.

Von Basistechniken am Telefon (Verbinden etc.) bis hin zum Telefonverkauf passen wir dieses Training gerne an Ihre Wünsche an.

### Zentrale Themen:

- Stimme und Sprache am Telefon
- Atmung und Artikulation
- Man kann ein Lächeln hören
- Verbinden, Rückrufe notieren, etwas ausrichten
- Umgang mit heiklen Situationen
- Beschwerdemanagement am Telefon
- Komplexe Sachverhalte am Telefon erklären
- Telefon „Knigge“



**GUT VERBUNDEN...**



# Generation Z

digital. vernetzt. online. neue Werte.

Unsere Welt hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Digitalisierung, ständige Erreichbarkeit, Facebook und Co. sind die Schlagworte einer neuen Generation.



## Zielgruppen

Lehrlingsausbilder

Lehrkräfte

Alle, die mit jungen Menschen im Betrieb zu tun haben

## Methodik/Dauer

Keynotes

Erfahrungsaustausch

Dauer: 1/2 - 1 Tag

**Aktuell befinden sich vier Generationen in der Arbeitswelt. Was hat sich seit der Generation der Baby Boomer geändert und wie können wir mit dieser Entwicklung im Betrieb umgehen?**

**Welche Werte und Motive haben unsere Lehrlinge und wie kann man sie motivieren. Bei uns erfahren Sie, wo Sie als Lehrherr oder Ausbilder trotz Wettbewerb um die besten Lehrlinge Grenzen setzen sollten.**

### Zentrale Themen:

- 4 Generationen in der Arbeitswelt
- Motive im Generationenwandel
- Digital Natives in der Arbeitswelt
- Social Media Stars als neue Vorbilder
- Erwartung: Arbeit als Entertainment
- Neue Werte: Virtuell statt Wirtshaus



**NEUE WERTE...**

# Teamwork und Outdoor

Zusammenhalt. Motivation. Emotion. Werte leben.

Rückhalt, Stabilität und ein starkes Team gehören zu den wesentlichen Motivatoren am Arbeitsplatz. Kommunikation und Verständnis geben Halt und Sicherheit.



## Zielgruppen

Neue Teams

Teams in Veränderungsprozessen

Lehrlinge und Ausbilder

Klausuren und Firmenevents

## Methodik/Dauer

Outdoor-Elemente

Indoor-Teamübungen

Moderation

Teamvertrag

Dauer: 1 – 4 Tage

Mit erfahrenen Outdoor-Trainern und den passenden Locations realisieren wir Ihr Outdoor-Teamtraining. Ob Bogenschießen, Klettern oder eine Skitour, wir organisieren Ihr Event.

Ein In- oder Outdoor Teamevent können Sie mit jedem unserer Themenschwerpunkte kombinieren.

### Möglichkeiten:

- Klettern, Hochseilgarten, Klettersteig
- Bogenschießen
- Alpine Skitouren/Schneewanderungen
- Alpine Wanderungen im Sommer
- Giant-Ladder
- und vieles mehr...

ZUSAMMENHALT...



# Soft-Skills-Akademie für Lehrlinge

Für einen erfolgreichen Karrierestart.

Gerade am Anfang ihrer beruflichen Laufbahn brauchen junge Menschen neben einer fachlichen Ausbildung vor allem eines: Persönlichkeit!



## Zielgruppe

Lehrlinge und junge Mitarbeiter

## Methodik/Dauer

Keynotes

Interaktive Elemente

Teamübungen

Diskussionsrunden

Gruppenarbeiten

Dauer: 2 – 8 Tage



Lehrlinge und junge Mitarbeiter sind das große Kapital Ihres Unternehmens. Sie sind die Zukunft unserer Wirtschaft. Heute herrscht ein reger Wettbewerb um die Besten und Tüchtigsten Lehrlinge. Mit unserer Plattform [www.lehrlingstraining.com](http://www.lehrlingstraining.com) unterstützen wir Ihre Lehrlinge mit einem perfekt abgestimmten Programm mit vier Modulen.

### MODUL "Ich als Visitenkarte meines Unternehmens"

(Verhalten im Geschäftsleben/Teamwork und Grundlagen der wertschätzenden Kommunikation)

### MODUL "Unternehmerisches Denken für Lehrlinge"

(Wirtschaftliches Denken und Umgang mit betrieblichen Ressourcen)

### MODUL "Verantwortung übernehmen"

(Führung lernen - Vom Lehrling zum Gesellen)

### MODUL "Check your Limit"

(Lebenskompetenzen und Suchtprävention für junge Erwachsene)

Nähere Informationen finden Sie unter [www.lehrlingstraining.com](http://www.lehrlingstraining.com)

KARRIERESTART ...



# UNSER TEAM...



**Daniel Mendl, MSc**  
Geschäftsführer & Trainer



**Mag. Jürgen Lichtkoppler, MBA**  
Geschäftsführer & Trainer



**Prok. Theresia Roithmayr**  
Key Account Managerin  
Office OÖ/SBG



**Verena Reisinger**  
Office NÖ



**Martina Parzer**  
Office NÖ



**Bettina Riederer-Winkler**  
in Karenz



**Renate Vater**  
Office Wien



**Carina Holzweber**  
Office Wien



**Andrea Hartl**  
Office Burgenland &  
Firmeninterne Trainings



**Martha Gartlehner**  
Office Kärnten & Stmk.



**Sabine Schnadt**  
Marketing &  
Kundenbetreuung

## Firmentrainings.at

Eine Marke der LM Lehrlingstraining GmbH

GF: Mag. Jürgen Lichtkoppler MBA GF: Daniel Mendl MSc.

Willersbach 61 | 3323 Neustadtl

office@firmentrainings.at

+43 680 118 24 16 (Theresia Roithmayr)

www.firmentrainings.at

www.lehrlingstraining.com

