



«Gute Mitarbeiter muss man suchen, sehr gute entwickeln»

**Urs Blättler**

Wo inflationäre Zielvorgaben, durchstrukturierte Prozesse sowie sophistische Massnahmen und Kontrollinstrumente ihren Wirkungszenith überschritten haben, erreicht Urs Blättler verblüffende Resultate. Rasche Ergebnisse sowie einfachere oder schnellere Zielerreichung überzeugen Kunden, Berater und Führungskräfte. Dabei profitieren sie von zahlreichen und wertvollen Beiträgen zur Zielerreichung genauso wie vom hohen Business- und Praxisbezug. Besonders wirkungsvoll erleben sie dabei das wertschätzende Fordern und Fördern ausserhalb der eigenen Komfortzone.

### Ausbildung / Qualifikationen

- ikf Institut für Kommunikation & Führung Certificate of AdvancedStudies «CAS Transkulturelle Kommunikation & Mediation»
- Fachhochschule Solothurn Nordwestschweiz Olten, Nachdiplomkurs «NDK Systemisch-lösungsorientiertes Coaching»
- Swiss Finance Institute, „Executive Program“ Lehrgang17
- Ausbilder mit eidg. Diplom SVEB I
- Verkaufsleiter mit eidg. Diplom
- Marketingfachmann mit eidg. Fachausweis
- Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis
- Certification for Insights Discovery personality analysis
- Betriebswirtschaft- und Verwaltungsschule BVS Luzern
- Kaufmännische Lehre bei einer Grossgarage

### Bisherige Funktionen

- Management Trainer & Coach KonzernbereichCorporate and Institutional Clients der UBS Schweiz
- Projektleiter Key AccountManagement, Konzernbereich Corporate Life & Pensions der Zurich Schweiz
- Leiter Key Account Management, Grosskunden & Partner der Swiss LifeSchweiz
- Key Account Manager, Sales & Acquisition Institutional Clients der Credits Suisse
- Trainer, Berater und Coach, Sales & Acquisition Institutional Clients der Credits Suisse
- Generalagent und Sales Trainer der SwissLife
- Vorsorgeberater der Axa Winterthur

Urs Blättler stammt aus dem bodenständigen Kanton Nidwalden und hat früh mitbekommen, was es heisst, einfach und pragmatisch Business zu machen. Z.B. Als die Bauern nach der sonntäglichen Messe auf der Kirchentreppe den Handel mit einem Handschlag besiegelten. Von dieser Philosophie profitieren heute Berater, Führungskräfte und Unternehmer, die im kompetitiven Umfeld sportliche Wachstumsziele verfolgen.

E-Mail: [info@roburis.ch](mailto:info@roburis.ch)

Tel. +41 796 70 77 77