

Semigator-Katalog

Trainer, Coaches & Speakers für die
firmeninterne Weiterbildung



Themen

- /// Vertrieb & Marketing
- /// Auftreten & Kommunikation
- /// Leistung & Gesundheit
- /// Lernen & Entwicklung
- /// Management & Führung
- /// Strategie & Innovation
- /// Change Management
- /// Persönlichkeit
- /// Prozesse & Effizienz

Semigator – denn mit dem passenden
Trainer versetzen Sie Berge!

Sehr geehrte Leser,

mit dem großen Semigator Trainer-Katalog halten Sie unsere umfassende Auswahl ausgezeichneter Trainer, Coaches und Speakern erstmals in gedruckter Form in den Händen. Wir machen damit die Auswahl und Buchung geeigneter Trainingsmaßnahmen für Sie noch einfacher und schneller. Denn wir wissen: der passende Trainer am richtigen Ort kann den Erfolg eines Teams oder eines Unternehmens maßgeblich steigern. Deshalb haben wir uns der Aufgabe verschrieben, nämlich Unternehmen bei der Suche nach genau passenden Trainern und Seminaren zu unterstützen.

SEMIGATOR - IHR NAVIGATOR IM WEITERBILDUNGSMARKT

Semigator bringt Transparenz in den unübersichtlichen Markt der Weiterbildung, indem wir Sie dabei unterstützen, schnell und unkompliziert den richtigen Anbieter zu finden. Dabei bietet das Weiterbildungsportal semigator.de direkten Zugang zu unserem bundesweiten Pool von über 1.000 Trainern und 220.000 offenen Seminaren. Eine Auswahl dieser Trainer finden Sie jetzt außerdem in der dreiteiligen Semigator Trainer-Katalog-Serie, die Ihnen beim täglichen Umgang behilflich sein soll.

DER SEMIGATOR-TRAINERKATALOG – PRAXISORIENTIERTE EXPERTEN

Der Semigator Trainerkatalog bietet Ihnen eine optimale Vergleichbarkeit unterschiedlicher Trainer und Coaches durch die strukturierte Darstellung von Schwerpunktthemen, Qualifikationen, Praxiserfahrung, sowie Büchern und Auszeichnungen. Damit finden Sie die wesentlichen Kriterien für die Beurteilung, ob ein Trainer oder Coach zu Ihrer Aufgabe passt, auf einen Blick. Die vorliegende Trainer-Auswahl präsentiert Ihnen Fachexperten aus allen wichtigen Trainingsbereichen, die sich in der Regel durch hohe Praxiserfahrung und längerfristige Umsetzungskompetenz auszeichnen. Alle Trainer wurden von Semigator persönlich interviewt und mit dem Siegel „empfohlener Partner“ ausgezeichnet.

Gerne senden wir Ihnen auch die anderen beiden Trainerkataloge kostenlos zu – bitte nutzen Sie dazu Seite 73.

Herzlichst, Ihre



Michael Silberberger
Gründer & Aufsichtsrat



Nicholas Thiede
Vorstandsvorsitz



Peter Baumann
Vorstand



Christian Manthey
Prokurist

Semigator – Ihr sicherer Weg zur passenden Weiterbildung

Ganz sicher kann das passende Training zum richtigen Zeitpunkt im besten Sinne „Berge versetzen“. Es gibt Unternehmen, die von deutlicher Umsatzsteigerung ihres Vertriebsteams berichten, oder von ehemals zerstrittenen Teams, die durch das passende Coaching im Sinne der Unternehmensziele wieder an einem Strang ziehen. Auf der anderen Seite ist das unübersichtliche Angebot an Weiterbildungsmaßnahmen oft erschlagend. Die meist wochenlange Suche nach dem passenden Trainer oder Seminar, gepaart mit dem Risiko, doch nicht den gewünschten Volltreffer zu landen und damit Budget und vor allem wertvolle Arbeitszeit der Mitarbeiter aufs Spiel zu setzen, ist mit den knappen Ressourcen moderner Personalabteilungen kaum noch leistbar.

SEMIGATOR SCHAFFT ÜBERSICHT UND TRANSPARENZ

Genau für diese Aufgabe bietet Semigator die Lösung: durch die Verbindung eines umfassenden, bundesweiten Trainer- und Seminarpools mit hoher Marktkenntnis unseres Expertenteams ermöglichen wir Unternehmen, schnell und effizient die richtige Fortbildung zu finden – sei es ein Inhouse-Trainer, Coach, Speaker oder ein offenes Seminar. Die über 1.000 Trainer, Speaker und Coaches unserer Inhouse-Datenbank decken alle wesentlichen Themenbereiche der betrieblichen Weiterbildung ab – genauso wie die über 220.000 offenen Seminare für externe Trainingsmaßnahmen.

Semigator verbindet Ihren Weiterbildungsbedarf mit umfassendem Angebot.



DAS SEMIGATOR PRINZIP: IN 3 SCHRITTEN ZUR RICHTIGEN WEITERBILDUNG

Die optimale Weiterbildung für Ihre Bedürfnisse finden Sie mit dem 3-stufigen Semigator-Prinzip. Ausgangspunkt ist eine Bedarfsbestimmung zur Aufnahme Ihrer wesentlichen Anforderungen: Lernziele, Inhalte, fachliche und methodische Eignung des Trainers, erforderliche Praxisorientierung – aber auch weiche Faktoren wie Passung zur Firmenkultur, Ortsnähe und Budgetrahmen. Diese grundsätzlichen Rahmenbedingungen der Fortbildung sind Voraussetzung für eine effiziente Angebotssuche und -auswahl.

STRUKTURIERTE BEDARFSAUFNABME, PERSÖNLICHE EMPFEHLUNGEN UND QUALITÄTSKONTROLLE DURCH FEEDBACK-SCHLEIFE

1

Strukturierte Bedarfsaufnahme

- ▶ Aufnahme der wesentlichen Anforderungen:
 - Inhaltlich
 - Fachlich
 - Methodisch
 - Praxisbezug
 - Firma/Kultur
 - Ortsnähe
 - Budget
 - Etc.

2

Semigator Empfehlung

- ▶ Auswahl aus bundesweiten Trainer- und Seminaratenbanken mit > 1.000 Trainern und 220.000 offenen Seminaren
- ▶ Experten-Empfehlung der besten Kandidaten auf Basis Ihrer Anforderungen

3

Trainingsdurchführung

- ▶ Vertragsgestaltung und Trainingsdurchführung unter voller Kontrolle des Auftraggebers
- ▶ Feedback an Semigator zur Qualitätssicherung



Auf Basis Ihrer Anforderungen erhalten Sie von Semigator Empfehlungen der geeignetsten Trainer, Coaches oder Speaker. Die Auswahl erfolgt aus unserem großen bundesweiten Pool, und beruht auf einer Kombination Ihrer Anforderungen und unserer persönlichen Erfahrung mit den Experten aus zahlreichen Interviews, persönlichen Trainingsbesuchen und Kundenrückmeldungen. Die letzte Durchführung der Fortbildungsmaßnahme liegt vollständig in Ihren Händen. Semigator unterstützt in dieser Phase bei Bedarf – und bleibt eng verbunden durch eine Feedbackschleife zur Kontrolle der Zielerreichung. Dies gewährleistet eine gleichbleibend hohe Qualität unserer Empfehlungen.

DER SEMIGATOR TRAINERKATALOG FÜR IHRE TÄGLICHE UNTERSTÜTZUNG BEI DER TRAINERSUCHE

Auf Basis dieser Kriterien haben wir eine Auswahl von Trainern, Coaches und Speakern in diesem Trainerkatalog zusammengestellt. Alle sind hochgradige Fachexperten in ihren jeweiligen Trainingsbereichen und zeichnen sich in der Regel durch hohe Praxiserfahrung und längerfristige Umsetzungskompetenz aus. Alle Experten wurden von Semigator persönlich interviewt und entsprechend klassifiziert. Zwei weitere Teile der Semigator Trainerkatalog-Serie können Sie kostenfrei mit dem Formular auf S. 73 anfordern.

Themenübersicht

Semigator bietet Ihnen auf den folgenden Seiten Trainer, Coaches und Speaker, die als ausgewiesene Experten auf ihrem jeweiligen Fachgebiet über einen hervorragenden Ruf verfügen. Zu jedem Trainer finden Sie detaillierte Kompetenzprofile und Informationen zu den Inhalten der angebotenen Seminare und Veranstaltungen.

Die Themengebiete unterteilen sich in folgende Kategorien:

VERTRIEB & MARKETING SEITE 11

AUFTRETEN & KOMMUNIKATION SEITE 27

LEISTUNG & GESUNDHEIT SEITE 33

LERNEN & ENTWICKLUNG SEITE 35

MANAGEMENT & FÜHRUNG SEITE 38

STRATEGIE & INNOVATION SEITE 59

CHANGE MANAGEMENT SEITE 62

PERSÖNLICHKEIT SEITE 66

PROZESSE & EFFIZIENZ SEITE 70

Annette Braun-Görtz.....	12
Victoria Caspari.....	12
Heiko van Eckert.....	13
Lars Grohnert.....	13
Stephan Heinrich.....	14
Claudia Hilker.....	14
Peter Kitzki.....	15
Klaus Metzener.....	15
Frank Mohr.....	16
Wolfgang Mortensen.....	16
Matthias Ramge.....	17
Matthias Reithmann.....	17
Jürgen Rimark.....	18
Rainer Michael Schwab.....	18
Lothar Stempfle.....	19
Steffen Wendel.....	19
Udo Zippenfennig.....	20
Bernd Bickert.....	20
David Bogner.....	20
Thomas Burzler.....	21
Werner Bücheler.....	21
Ralf China.....	21
Ulrike Doepgen.....	21
Thilo von Engelmann.....	22
Josua Fett.....	22
Bernd W. Haller.....	22
Hans Heß.....	22
Marcus Kaliga.....	23
Ulrike Knauer.....	23
Stefan Kütke.....	23
Jens Mehlfeld.....	23
Klaus Michael.....	24
Andreas Nemeth.....	24
Thomas Peschke.....	24
Karlheinz Pflug.....	24
Andy Rohrwasser.....	25
Rolf Schmiel.....	25
Philine Schuder.....	25
Thomas Stahl.....	25
Michael Stockbauer.....	26
Rainer Tente.....	26
Arno Fischbacher.....	28
Jorge Klapproth.....	28
Thorsten Schildt.....	29
Sabine Altena.....	29
Rico Bartsch.....	29
Sascha Gademann.....	30
Uwe Hermannsen.....	30
Matthias Kirbs.....	30
Viola Moritz.....	30

Markus Röder.....	31
Michael Schmitz.....	31
Jörg Schneider.....	31
Gero Teufert.....	31
Karsten Ulbrecht.....	32
Rüdiger Vogel.....	32
Achim Wiehagen.....	32
Susanne Zahn.....	32
Dana Haralambie.....	34
Andrea Reischmann.....	34
Ludger Schrimpf.....	34
Holger Wöltje.....	34
Christiane Becht.....	36
Albrecht Petzoldt.....	36
Peter Ruppert.....	37
Dirk Appel.....	39
Prof. Dr. Niels Brabandt.....	39
Hans-Jürgen Busch.....	40
Holger Eckstein.....	40
Axel Fasch.....	41
Gerhard Gieschen.....	41
Damaris Goerlitz.....	42
Manfred Gutheins.....	42
Timo Hinrichsen.....	43
Karmen Kunc-Schultze.....	43
Hans-Gerd Mazur.....	44
Thomas Menthe.....	44
Margit Müller.....	45
Mario Porten.....	45
Alexander Reyss.....	46
Bernd Riehl.....	46
Trina Roach.....	47
Elisabeth Schmid.....	47
Christiane Simic.....	48
Andreas von Studnitz.....	48
Dr. Ralf Teichgräber.....	49
Theresia Maria Wuttke.....	49
Ekaterina Art.....	50
Alexandra Bilko-Pflaugner.....	50
Rolf Birmes.....	50
Jens Brümmendorf.....	50
Sonja Ifeoma Chinwuba.....	51
Birgit Ebertz.....	51
Dr. Annette Eckes.....	51
Elisabeth Eulenstein.....	51
Isabel Fuhr.....	52
Hans Hinken.....	52
Andre Horovitz.....	52
Ina Jachmann.....	52
Beate Junginger.....	53

David D. Kaspar.....	53
Kerstin Kölling.....	53
Klaus Krebs.....	53
Heinz Kuzio.....	54
Dipl. theol. Karlheinz C. Lang.....	54
Wolfgang Loh.....	54
Udo Mäder.....	54
Manfred Mäntele.....	55
Ina Nowinski.....	55
Andrea Och.....	55
Virginie Puschmann.....	55
Linda Schroeter.....	56
Hans-Peter Stiemer.....	56
Thorsten Visbal.....	56
Dr. Klaus Wagenhals.....	56
Markus Weidner.....	57
Nick Martin Willer.....	57
Gerhard Wirnsberger.....	57
Frank Wittke.....	57
Corinne Woll.....	58
Dr. Brigitte Wolter.....	58
Peter Kürsteiner.....	60
Stephan Meyer.....	60
Dr. Stefan Rösler.....	61
Wiebke Anton.....	63
Dr. Reiner Czichos.....	63
Annette L. Dernick.....	64
Gunter Steidinger.....	64
Michaela Himmel.....	65
Dirk Landeck.....	65
Michael Merks.....	65
Wolfgang Renno.....	65
Gabriele Schendl-Gallhofer.....	67
Simone Asal.....	67
Frederik Beyer.....	67
Axel Fischer.....	68
Barbara Graber.....	68
Dr. Christa-Jana Hartwig.....	68
Norbert Kahle.....	68
Dr. Daniela Kuhlmann-Reichel, M.A.....	69
Stephan Landsiedel.....	69
Stefanie Streim.....	69
Jürgen Zwickel.....	69
Álvaro Leonardo Moreno.....	71
Renate Raschke.....	71
Andrea Ramscheidt.....	72

Inhouse-Training oder externes Seminar? Coach oder Speaker?

Ob Inhouse-Training oder externes Seminar, Coach oder Speaker: Die Entscheidung fällt je nach Lernziel, Zeitbedarf, Kosten und räumlichen Gegebenheiten. Alle Formate haben ihre spezifischen Einsatzgebiete:

Inhouse-Seminare von **Trainern** richten sich vorrangig an Unternehmen, die ihre Mitarbeiter praxisnah im eigenen Betrieb schulen wollen, und bieten mehrere Vorteile: Als Auftraggeber können Sie Termin, Zeit und Ort selbst bestimmen, die Ausfallzeiten der Mitarbeiter sind gering, und Reise-, Unterkunfts- und Verpflegungskosten entfallen. Inhouse-Seminare können zudem auf den Bedarf des Unternehmens abgestimmt werden. Dies steigert die Akzeptanz des Trainings bei den Teilnehmern und vereinfacht den Praxistransfer. Inhouse-Seminare bieten sich ab einer Gruppengröße von vier bis sechs Mitarbeitern an.

Externe/offene Seminare von Seminaranbietern eignen sich, wenn weniger als vier Mitarbeiter geschult werden sollen und wenn der Erfahrungsaustausch mit anderen Firmen und Einblicke in andere Unternehmenskulturen von Nutzen ist. Das stärkt die sozialen Kompetenzen, und der Ortswechsel erzeugt Abwechslung und gewährleistet einen wertvollen „Außenblick“ auf den eigenen Arbeitsalltag. Offene Seminare finden regelmäßig zu bestimmten Terminen und Orten statt. Thema, Dauer sowie Inhalt des Seminars sind klar definiert. Offene Seminare sind oft preisgünstiger als Inhouse-Trainings. Da die Seminarinhalte grundsätzlich unternehmensübergreifend sind, sind sie weniger auf individuelle Bedürfnisse und Fragestellungen einzelner Unternehmen zugeschnitten.

Coachs kommen zum Einsatz, wenn der Wunsch nach Veränderung und nach persönlicher Entwicklung sowie die Suche nach neuen Handlungsmöglichkeiten im Vordergrund stehen. Ein Coaching ist individuell auf eine bestimmte Person ausgerichtet.

Das Coaching ist dabei eines der wirkungsvollsten Instrumente, um kreative Prozesse in Gang zu setzen und positive Veränderungen einzuleiten. Ein Coaching ist meist mehrtägig und kann sich auch über längere Zeiträume erstrecken. Coaching ist meist Hilfe zur Selbsthilfe. In einem Vorgespräch werden Zielsetzungen des Coachings geklärt und das Vorgehen festgelegt.

Speaker sind Fachexperten zu einem bestimmten Themenkomplex, die zu besonderen Anlässen wie Firmenjubiläum oder ähnlichen Großveranstaltungen eingesetzt werden – bspw. um die Bereitschaft der Mitarbeiter für tiefgreifende Veränderungsprozesse zu erhöhen oder Anstoß für eine Leistungssteigerung zu geben. Speaker wenden sich an das versammelte Publikum, nicht an den einzelnen Mitarbeiter. Sie sind in der Lage, Themen emotional darzustellen und Ihre Zuhörer für Neues zu öffnen. Dadurch ergeben sich oft neue Impulse und Einsichten für sämtliche Teilnehmer.

IMMER DIE PASSENDE VERANSTALTUNG:

INHOUSE-SEMINAR	EXTERNEN/OFFENES SEMINAR	SPEAKER	COACH
Inhalte sind genau auf spezifischen Bedarf abgestimmt	Thema ist vorgegeben	Thema kann vom Unternehmen gewählt werden	Zielsetzung kann selbst bestimmt werden
Termin, Zeit und Ort können selbst bestimmt werden	Ort und Zeit sind festgelegt	bei besonderen Anlässen	Zeit und Ort werden individuell abgestimmt
ideal ab vier Teilnehmern	Einzelanmeldungen möglich	für größeres Publikum geeignet	lösungs- und zielorientierte Begleitung von Einzelpersonen
sehr geringe Ausfallzeiten der Mitarbeiter; keine Spesen	für jeden zugänglich	öffnet die Zuhörer für neue Einsichten	meist mehrtägig oder über längere Zeiträume
stärkt die Beziehung zum Unternehmen, Praxistransfer, Nachhaltigkeit	Austausch mit anderen Teilnehmern	gibt Teilnehmern neue Impulse	sehr wirkungsvoll; Hilfe zur Selbsthilfe

3 Wege zum passenden Trainer

www.semigator.de

Suchen Sie schnell und einfach den passenden Trainer in unserem Online-Trainerportal per Direktsuche oder Ausschreibung



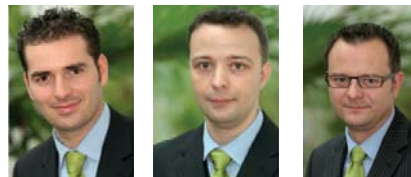
Semigator Trainerkataloge

Von Semigator ausgewählte Trainer mit spezieller Fachexpertise.



Persönliche Beratung

Rufen Sie uns unter 0800-50 60 44 46 an und lassen Sie sich von uns eine unverbindliche Vorauswahl an passenden Kompetenzprofilen vorschlagen.



IMPRESSUM

Herausgeber:


Semigator AG, Dornkratz 1 WP, 65207 Wiesbaden
Auflage: 110.000
Vorstand: Nicholas Thiede, Peter Baumann, Fabian von Trotha
Tel.: 0611 88 09 59 0, Fax: 0611 88 09 59 10
info@semigator.de, www.semigator.de

Rechtlicher Hinweis:

Für die Inhalte der Trainer-Seiten sind die Trainer selbst verantwortlich. Etwaige Ansprüche sind demnach gegenüber der jeweiligen Person bzw. dem Unternehmen direkt anzumelden. Vervielfältigung oder Kopie des Kataloges nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung der Semigator AG.

© Semigator AG, im September 2010

/// Vertrieb & Marketing



Ausgewiesene Experten unterstützen Sie dabei, das Beste aus Ihren Vertriebs- und Marketingteams herauszuholen. Setzen Sie neue Ziele, trainieren Sie neueste Methoden und fundamentale Strategien oder inspirieren Sie sich und Ihr Team durch Erfolgsbeispiele sowie mitreißende Trainer und Redner.

Annette Braun-Görtz



Trainer-Nummer: 1337896

www.semigator.de/annette_braun-goertz



Training (kleine + große Teams), Coaching, Seminare rund um Vertrieb, Kommunikation und strategisches Marketing. Verknüpfung von langjährigen Praxiserfahrungen, hohe Kompetenz und Empathie, die zum Vorteil der Teilnehmer ins Training einfließen. DAS haben die Seminar-Teilnehmer davon: umsetzbare Erfahrungen und starke Aha-Effekte – neue Perspektiven und Handlungsmuster – punktgenaue Sichtbarmachung komplexer Strukturen – lebendige Trainings mit Wirkung – gefühlte wunderbare Leichtigkeit beim/ NACH dem Training – Tipps & Tricks aus der Handwerkskiste, aus der Sie richtig was „mitnehmen“.

THEMEN

- Sicher führen, sicher fühlen, sicher sein – Workshop für Führungskräfte
- Vertriebsfolge und die Kunst, die richtigen Knöpfe zu drücken
- Zielerreichung für Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb – Impuls- und Motivations-Workshop
- Strategisches Marketing – Trends, Entwicklungen, Impulse
- Der passende Schlüssel zum Tor des Kunden oder Kundengewinnung und der Autopilot im Kopf des Kunden
- Strategien, Trends, Perspektiven – Impuls-Workshop fürs Management

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Vertriebs- und Kommunikationstrainings
- Kunden-Kommunikation ohne Worte
- Marketing-Strategien in neuen Medien

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Marketing-Fachwirt und Dipl. Medien-Betriebswirt
- NLP Trainer und NLP Master
- Zertifizierter Business Coach und Train-the-Trainer-Ausbildung

Victoria Caspari



Trainer-Nummer: 1068187

www.semigator.de/victoria_caspari



An vorderster Stelle im Vertrieb steht die telefonische Terminvereinbarung. In der Regel geht es um Neuakquisition, um Telefonverkauf, das Nachfassen und Verhandeln von Angeboten, kundenorientiertes Handeln, Reklamationen zu bearbeiten und schwierige Situationen zu meistern. In den Trainings werden alle Erfolgs-Basics vermittelt, diese mit praktischen Übungen und Gesprächsanalysen, die im telefonischen Kontakt von Bedeutung sind, untermauert. Ziel ist es jeweils, Gesprächssicherheit zu erlangen, authentisch im Gespräch aufzutreten, um sich dadurch positiv vom Wettbewerb abzuheben.

THEMEN

- Telefonseminar mit Sofort – Effekt
- Kundenkiller Nr. 1 – Mangelnder Telefon-Service
- Expertenwissen – Telefon im Vertrieb
- Der Verkaufs- und Telefonprofi im Aussendienst/Module 1–4
- Die Visitenkarte des Unternehmens: Telefon und Empfang
- Professionelles Telefoncoaching am Arbeitsplatz

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Telefon Praxistraining
- Volle Terminkalender
- Schlagfertigkeit mit Soforteffekt

AUSZEICHNUNGEN

- Seit 1985 selbständige Trainerin

Heiko van Eckert



www.semigator.de/heiko_van-eckert



Als Gründer und Vorstand der salegro AG – der führenden komplementären Vertriebsberatung – leitet der Vertriebsexperte erfolgreich internationale Beratungsprojekte im B2B-Projektvertrieb.

Er ist Berater, Trainer, Coach und Key Note Speaker für Personal-, Persönlichkeits- und Organisationsentwicklung im Vertrieb. In spannenden Key Note Speeches gibt er wertvolle Impulse, inspiriert und motiviert. In Master Classes erarbeitet er mit Führungskräften individuelle Strategien – mit Expertise, Weitblick und voller Vertriebsleidenschaft.

THEMEN

- Mit Level-Selling zum richtigen Zeitpunkt in den Einkaufsprozess einsteigen
- In Vertriebsverhandlungen Ziele durchsetzen – mit der richtigen Strategie
- Effiziente Zusammenarbeit im international aufgestellten Vertrieb
- Forecast-Planung und zielsichere Opportunity-Bewertung mit dem Chance-Radar®
- Durch Sales 2.0 externe und interne Kommunikation im Vertriebsprozess optimieren
- Mit Lean Sales flexibel agieren und die Produktivität im Vertrieb erhöhen

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- 10 Jahre im Vertrieb, davon 4 Jahre Leiter einer Vertriebsniederlassung
- 13 Jahre Trainer und Berater mit umfangreicher Branchenkompetenz
- Systemischer Prozessberater, NLP-Trainer, Großgruppenmoderator

Trainer-Nummer: 1337944

TRAINER/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- B2B-Vertriebsexperte
- Internationaler (Projekt-)Vertrieb
- Verhandlungen

Lars Grohnert



www.semigator.de/lars_grohnert



„Hilfe! Meine Webseite macht keinen Umsatz! Was jetzt?“ Ich zeige Ihnen, wie Sie die Stellschrauben Ihrer Webseite so justieren, dass Sie Ihren Umsatz damit auf Autopilot schalten. Wie würde es Ihnen gefallen, wenn Sie jedem einzelnen Kunden genau die Werbung schicken könnten, die auf seinen momentanen Bedarf 100%ig passt? Also im verkaufpsychologisch besten Moment bei deutlich geringeren Kosten? Ich habe

zahlreiche verkaufstarke Webseiten und Landing pages konzipiert, die jeden Monat 4- bis 5-stellige Summen an Umsatz hereinholen. Wann wollen SIE es nachmachen? Kontaktieren Sie mich jetzt!

THEMEN

- Werbetexten
- Internetmarketing
- Landingpages
- Werbebriefe

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Betriebswirt (BA), Schwerpunkt Marketing & Finanzierung
- Werbetexter für Direktwerbung (ca. 11 Jahre Erfahrung)

Trainer-Nummer: 1033578

TRAINER

SCHWERPUNKTE

- Werbetexten
- Direktmarketing, Direktwerbung
- Verkauf, Marketing

Stephan Heinrich



www.semigator.de/stephan_heinrich



Verkaufen an Top-Entscheider: VisionSelling® ist ein Werkzeugkasten praxiserprobter Methoden, der erfahrene Verkäufer dabei unterstützt, anhaltend erfolgreich zu sein. Mitarbeiter aus Führung, Verkauf, technischer Verkaufsunterstützung und Realisierung trainieren Verhaltensweisen zur Verbesserung ihrer Erfolge in der Arbeit mit Kunden. Dabei geht es nicht um die Vermittlung von Wissen. Tausende von Seminarteilnehmern haben inzwischen ihre Art zu verkaufen umgestellt und wesentliche Steigerungen ihrer Vertriebsfolge verzeichnet. Auch und gerade in Zeiten flauer Wirtschaftslage.

THEMEN

- Verkaufen an Top-Entscheider
- Erfolgsfaktor „Krise“
- Vom Beerensammler zum Bärenjäger
- Provision und Bonus: Sargnägel des Erfolgs
- Auftragswirksame Beratung: Verkaufen für Nicht-Verkäufer
- Vertrieb ist keine Kunst, sondern Handwerk

Trainer-Nummer: 1339920

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Verkaufen an Top-Entscheider
- B2B Vertrieb rationalisieren
- Vom Beerensammler zum Bärenjäger

Claudia Hilker



www.semigator.de/claudia_hilker



Claudia Hilker ist erfolgreiche Unternehmerin, Vordenkerin und Social-Media-Expertin. Mit Kreativität, Leidenschaft und Humor bringt sie frische Ideen ins Unternehmen. Sie begeistert ihre Zuhörer mit lebendigen Präsentationen für Veränderungen und etabliert neue Denkweisen für Unternehmer, Manager und Mitarbeiter. Sie ist ein Highlight für Kongresse, Kunden- und Mitarbeiter-Events. Erkennen Sie, wie Social Media funktioniert.

Gewinnen Sie neue Inspirationen und echte Begeisterungsfaktoren. Erleben Sie Best-Practice-Beisp. mit innovativen Erfolgsmethoden für Unternehmer.

THEMEN

- Social Media für Unternehmer: Wie Sie die Social-Media-Revolution meistern
- Wie Social Media das Empfehlungsmarketing fördert
- Die Macht der sozialen Netzwerke: Social Media verstehen und Tretminen meiden
- Wie Versicherer, Banken und Finanzdienstleister durch Social Media profitieren
- Mit Social Media im Gespräch bleiben: Best-Practice-Beispiele aus der neuen Welt
- WOW-Marketing: Mit kleinem Budget und cleveren Ideen große Wirkung erzielen

Trainer-Nummer: 1033040

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Marketing
- Public Relations
- Social Media

AUSZEICHNUNGEN

Lehraufträge für E-Learning und Creative Writing: Universität Bielefeld

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Unternehmensberaterin: Hilker Consulting
- Marketing Director: Askuma AG
- Produkt-Managerin neue Medien: OBI / GfD
- Internet-Projektleiterin: Berens & Partner
- Internet Projekt-Leiterin: Victoria Versicherungen

Peter Kitzki



www.semigator.de/peter_kitzki

Trainer-Nummer: 1340673



Peter Kitzki gilt als der Umsetzungsexperte für innovative Vertriebsstrategien. Neueste Erkenntnisse der Hirnforschung und des limbischen Systemes zeigen, dass Emotionen die wahren Entscheider im Kundengehirn sind. Diese greift Limbic®-Sales auf und wird von Peter Kitzki mit bewährten Methoden aus Vertrieb und Marketing zu einem effektiven Programm für Verkäufer kombiniert. Er begleitet seine Klienten als Berater, Trainer und Coach. Insbesondere erfahrene Vertriebsmitarbeiter finden in ihm den Sparrings-Partner, der sie wirklich weiterbringt und ihnen immer wieder die Pole-Position sichert.

THEMEN

- Neukundengewinnung durch LIMBIC®-4-Sales
- Kundenbegeisterung durch LIMBIC-4-Service
- High-Performance-Selling
- situative Abschlußtechniken
- Customer-Value-Matching

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- akkreditierter INtem-Master-Trainer und Management und Business Coach
- zertifizierter Limbic®-Coach
- über 20 Jahre Praxis-Erfahrung auf den Gebieten Vertrieb & Marketing

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Neukundengewinnung mit LIMBIC®-4-Sales
- Kundenbegeisterung mit LIMBIC®-4-Service
- situative Abschlußtechniken

AUSZEICHNUNGEN

- Teilnehmerbewertungen: 91,9% sehr gut, 7,8% gut
- Trainer im INtem-Gewinnerteam des Deutschen Internationalen Trainingspreises 2008
- Finalist Internationaler Deutscher Trainingspreis 2010

Klaus Metzener



www.semigator.de/klaus_metzenauer

Trainer-Nummer: 1337855



Klaus Metzener, Dipl.-Kfm., 49, ist führender Experte für kurz- und langfristigen Verkaufserfolg und nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg von Unternehmen, Unternehmern und Führungskräften. Nach 12 Jahren als Führungskraft, GF und Top-Consultant ist er heute anerkannter Top-Trainer, Dozent, Speaker und Executive-Coach für die erfolgreiche und motivierende Führung von Unternehmen, Menschen, Verhandlungen und effizientem Zeitmanagement. Seine begeisternden und charismatischen Seminare, Vorträge und Coachings sind geprägt von Wissen, Esprit, Humor und nachhaltiger Umsetzung.

THEMEN

- Kurz- und langfristiger Verkaufserfolg und Kundenorientierung auf Top-Niveau
- Unternehmensführung, Unternehmensvision und Unternehmenserfolg
- Zeitmanagement, Lebensmanagement, Krisen-Management, Work-life-balance
- Verbale/nonverbale Kommunikation, mentale Erfolgs-Einstellung, exzellente Verhandlungsführung
- Mediation, strategische Karriere-Planung und -Förderung
- Auflösung hemmender Glaubenssätze u. Etablierung erfolgreichen Verhaltens

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- 1981–1988 Studium BWL und Philosophie, Diplom-Kaufmann
- Master NLP, Mentaltrainer, systemischer Coach
- Zertifizierter Coach Deutscher Coaching Verband (DCV)

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Sofortiger Verkaufserfolg, MARKETING
- Kommunikation & Verhandlungsführung
- Zeit- & Lebensmanagement, Lebenserfolg

AUSZEICHNUNGEN

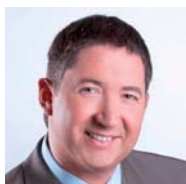
- Master Executive Business Coach der European Coaching Association (ECA)
- Master Consultant Human Resources, ECA
- Unternehmer des Monats, 1997, NRW

Frank Mohr



www.semigator.de/frank_mohr

Trainer-Nummer: 161805



Frank Mohr hat über 20-jährigen Berufspraxis und das Verkaufen von Grund auf erlernt. Seine Erfahrungen hat er im Vertrieb für erklärungsbedürftige Investitionsgüter erworben. Durch seine Kontakte zu Kunden in verschiedensten Branchen verfügt er über einen sehr großen Erfahrungsschatz. In seiner Praxis sammelte er umfassende Verkaufs- und Trainingserfahrungen und lernte die Anforderungen unterschiedlichster Kunden auf allen Ebenen kennen. Teilnehmer seiner Trainings werden direkt in das Geschehen mit einbezogen und erhalten Methoden und Strategien, die sie im Alltag direkt anwenden können.

THEMEN

- Verkaufstrainings für Außendienst und Innendienst
- Verhaltenstrainings für Kundendienst und Servicemitarbeiter
- Führungskräftetrainings für alle Führungsebenen
- Coachings für Führungskräfte und Mitarbeiter off- und on-the-job
- Verhaltenstrainings für interne Kommunikation und Kooperation
- Verhaltenstrainings auf Messen

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Ausgebildeter Profitrainer beim Institut für Wirtschaftspädagogik
- Zertifizierter Trainer für das Magellan-Prinzip
- Zertifizierter NLP-Practitioner DVNLP und INLPTA
- Zertifizierter NLP-Master beim DVNLP

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Neukundengewinnung
- Verkaufsstrategien
- Das Magellan-Prinzip

AUSZEICHNUNGEN

- Internationaler Deutscher Trainingspreis mit dem IWP 2007
- Internationaler Deutscher Trainingspreis mit dem IWP 2009

Wolfgang Mortensen



www.semigator.de/wolfgang_mortensen

Trainer-Nummer: 1338824



Herr Wolfgang Mortensen ist als Bankkaufmann, sowie diplomierter Bauspar- und Finanzierungsfachmann BWB, seit über 40 Jahren sehr erfolgreich im Finanzdienstleistungssektor tätig. Davon mehr als 30 Jahre Coach, Dozent, Trainer und Verkaufsdirektor für diverse Strukturen und Organisationen, aber auch außerhalb seiner angestammten Branche. Herr Mortensen ist einer der Wenigen, der Theorie und Praxis so schön harmonisch in Übereinstimmung bringen kann. Wer ihn kennt, weiß, dass er seine Versprechen einhält!

THEMEN

- Erfolg ist kein Zufall
- Im Team erreichte Ziele wirken besonders Nachhaltig
- Teambildung in der Kombination von Indoor und Outdoorerlebnissen
- Gemeinsame Produktentwicklung für den Markt von Morgen
- Verkäufergrundseminare mit Persönlichkeitstraining
- Führungskräfte für veränderte Organisationsstrukturen motivieren und neu ausrichten

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Bankkaufmann, Bauspar- und Finanzierungsfachmann BWB
- Prüfer vom Verband der privaten Bausparkassen BWB
- Kompanie Chef Hauptmann der Reserve, Schiesslehrer, Einzelkämpfer

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Orga.- u. Persönlichkeitstraining
- Produktentwicklung, Marketing
- Verkaufstraining, Motivationstraining

AUSZEICHNUNGEN

- Deutscher Heeres Ski Meister in der Ski Patrouille als Trainer
- Silberne Ehrennadel des Bayerischen Badmintonverbandes
- Mehrere Bayerische Porzellanlöwen, Oscars, diverse TOP 100 Mitgliedschaften

Matthias Ramge



www.semigator.de/matthias_ramge

Trainer-Nummer: 995700



Überzeugungskraft ist, wenn Gesprächsstrategien leidenschaftlich und zielstrebig angewandt werden. Mit dem T-Rex® TeleReflexTraining reagieren Sie souverän auf Beiträge des Kunden. Im TelePowerCoaching® lernen Sie in 10 Minuten das perfekte Telefonat.

Leidenschaftliche Lust auf Leistung ist der Schlüssel zum Erfolg. Mit den SalesStories® von Matthias Ramge fallen dem Kunden die Argumente zum Kaufen selbst ein!

Werden Sie der beste Mensch, Verkäufer, Führungskraft, die Sie sein können! Mit dem TimeLineCoaching werden Sie strahlender Mittelpunkt, zielorientierter Macher und mutiger Entscheider!

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Train-the-Trainer
- Ausbildung zum NLP-Master
- Führung und Aufbau einer Haupt- und Nebenberufler Organisation beim MCFM Verband
- Wechsel zum Gerling Konzern als FAS Experte. Dort im Besten-Club der Standortorganisation Frankfurt a.M.
- Verkaufsleiter eines Teams von Finanzberatern der Deutschen Bank
- Leiter des BauFi-Teams bei der Deutschen Bank Versicherungsgruppe in Frankfurt a. M.
- Top Verkäufer beim Gerling-Konzern und der Deutschen Bank

TRAINER/COACH

- PowerKommunikation: TelePower!
- Charisma4you: Genial sein!
- Kunden kaufen nur bei Verkäufern!

Matthias Reithmann



www.semigator.de/matthias_reithmann

Trainer-Nummer: 1337952



querhandeln=querdenken+ konkret umsetzen und als Persönlichkeit oder als Unternehmen erfolgreich sein!“[©]. Querhandeln im Verkauf und Vertrieb -> Wie Sie Umsätze steigern und Gewinne maximieren – Wie Sie in Einklang mit Ihrer inneren Überzeugung kundenorientiert und authentisch Produkte präsentieren und Verkaufserfolge erzielen – Wie Sie mit emotionaler Kundenansprache Beziehungen aufbauen und den Kunden zum Partner machen. – Wie Sie mit Mut zum Querhandeln neue Sichtweisen zulassen, innovative Wege finden und ungeahnte Erfolge erzielen.

THEMEN

- Querhandeln im neuen Jahrzehnt
- Querhandeln in Management – Werteorientiert Unternehmenserfolg erzielen
- Persönlichkeit als Basis für nachhaltigen Unternehmenserfolg
- Karriereentwicklung und Karrierebegleitung

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Führungskräfte- und Teamentwicklung
- Persönlichkeits-/ Mitarbeiterentwicklung
- Management und Spiritualität

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- BDVT geprüfter Trainer und Berater, Querhandeln-Trainer®
- Fachkaufmann für Vertrieb (Bachelor of Sales and Distribution CCI)
- Fachwirt für Organisation und Führung Sozialwesen
- Ehrenamtlicher Akademieleiter der Kolping-Akademie (KA-MEL), Stuttgart

AUSZEICHNUNGEN

- Co-Autor: Mehr Geschäftserfolg durch Dienstleister (Buch) – Querhandeln im neuen Jahrzehnt (Kapitel)

Jürgen Rimark



www.semigator.de/juergen_rimark

Trainer-Nummer: 1338185



Jürgen Rimark trainiert und berät seit 1988 Führungskräfte und Mitarbeiter aus Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen sowie aus der Bau- und Wohnungswirtschaft. Zu seinen Kunden gehören Groß- und Mittelstandsunternehmen aus allen Branchen, insbesondere Automobilzulieferer, Luftfahrt-industrie, Maschinenbau und Anlagenbau. Jürgen Rimark ist Spezialist und Problemlöser für schwierige, festgefahrene Preisverhandlungen und argumentative Kompetenz. Er macht seine Arbeit messbar. Dadurch erhalten Sie Sicherheit und die Maßnahmen werden nachvollziehbar, erfolgreich und nachhaltig.

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Verkauf, Preis und Abschluss
- Kommunikation und Argumentation
- Coaching in Veränderungsprozessen

THEMEN

- Verkaufsseminar- und Trainingskonzept „Nur einer wird gewinnen...“
- Seminar- und Trainingskonzept „Sieger bauen Brücken“ für die argumentative Kompetenz
- Seminar und Trainingskonzept „Vom Service- zum Profitcenter“
- Marktpositionierung für Unternehmen, Führungskräfte und Mitarbeiter
- Begleitung und Beratung in Veränderungsprozessen
- Coaching bei Motivationsproblemen und Leistungsabfall

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- 1987–1988 Ausbildung zum Verkaufstrainer und Berater
- 2005 Weiterbildung in der Transaktionsanalyse
- 2007 Ausbildung zum NLP-Practitioner und Systemischen Coach

Rainer Michael Schwab



www.semigator.de/rainer_michael_schwab

Trainer-Nummer: 1338520



Rainer Michael Schwab, Ihr Experte für nachhaltigen Erfolg im Vertrieb. Präzise analysiert er Ihre Vertriebsprozesse und setzt den Hebel an der richtigen Stelle an. Er kommt selbst aus dem Vertrieb und begleitet seit 10 Jahren als erfahrener Trainer, Coach und Berater Unternehmen in verschiedenen Branchen. Firmen und deren Mitarbeiter wissen häufig schon viel über Vertrieb und sind folglich oft schulungsmüde. Was fehlt, ist die Lust auf Veränderungen und der Glaube an nachhaltige Erfolge. Dieses, eigentlich „Unmögliche“, zu schaffen, ist die Voraussetzung um das „Machbare“ zu erreichen!

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Vertriebstraining
- Vertriebsprozesse – Potentiale erkennen
- Vertriebscoaching – Fördern und Fordern

THEMEN

- Akquisitionsmanagement – Effektive Methoden und Wege für stabile Neukundenzuwächse!
- Anfragemanagement & Angebotsgestaltung – Anfragen kunden- und abschlussorientiert behandeln!
- Angebotsverfolgungsmanagement – Angebote gezielt verfolgen und mehr Aufträge realisieren!
- Methodisches und individuelles Coaching von Vertriebsmitarbeitern im Sales und After Sales
- Strategische Vertriebs- und Marktbearbeitungskonzepte im mehrstufigen Vertrieb

AUSZEICHNUNGEN

- BDVT Geprüfter Berater und Trainer

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- 1989–1992 Automobilverkäufer, BMW AG
- 1993–1994 Freier Handelsvertreter
- 1995–2000 Studium der Betriebswirtschaftslehre, FH Nürnberg
- Seit 2001 Trainer, Coach und Berater für Sales und After Sales

Lothar Stempfle



www.semigator.de/lothar_stempfle



Lothar Stempfle ist der führende Experte für die Themen: „Provozierender Problemlösungsverkauf“ (PPV), Eroberung von Neukunden sowie Mehrwertargumentation. Teilnehmer urteilen: „Aus der Praxis für die Praxis. Beste Erfolge in der Anwendung. Endlich neue Ansätze für den Vertrieb und Verkauf.“ Die Kerngedanken: Seminare sind Pflanzstätten. Die Inhalte

müssen in die tägliche Praxis übertragen werden können. Der Vertrieb muss raus aus der Kuschelecke. Verkäufer müssen sich gegenüber dem Einkauf emanzipieren. Schluss damit, dass der Einkauf den Verkauf vor sich her treibt.

THEMEN

- Provozierender Problemlösungsverkauf (PPV)
- Kundenbegeisterung
- Eroberung neuer Kunden – Verdrängen alter Lieferanten
- Mehrwert- und Preisargumentation (Provokative PreisVerteidigung)
- Effektive Reklamationsbearbeitung
- Verkauf am Telefon

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Diplom-Betriebswirt
- Gebietsverkaufsleiter
- Abteilungsleiter Aus- und Weiterbildung Vertrieb

Trainer-Nummer: 586466

TRAINER

SCHWERPUNKTE

- Akquisition, Konkurrenzverdrängung
- Mehrwertargumentation, Preisverhandlung
- Reklamation, Beschwerde, Einwand

AUSZEICHNUNGEN

- Deutscher Trainingspreis 1997
- Internationaler Deutscher Trainingspreis 2004
- Internationaler Deutscher Trainingspreis 2007

Steffen Wendel



www.semigator.de/steffen_wendel



Auf dem sich schnell entwickelnden Markt des Internetmarketings sind 10 Jahre Erfahrung unschätzbar wertvoll. So ist bei den Seminaren, die Steffen Wendel heute hält, vor allem eines offensichtlich: Sie erhalten das komprimierte Wissen eines Experten, der seinen Erfahrungsschatz in einer leicht verständlichen Sprache an seine Seminarteilnehmer weitergibt. Fachchinesisch ist ihm fremd: wichtig ist, dass sich nach dem

Seminar Ihr Umsatz über das Internet erhöht. Sein neuestes Buch „Pole – Position im Internet“ ist seit dem Jahr 2010 auf dem Markt.

Trainer-Nummer: 1338247

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Pole-Position in Google
- Verkaufs-Positionierung Ihrer Homepage
- Kostenersparnis + Umsatzsteigerung

THEMEN

- Internetmarketing
- Suchmaschinenoptimierung
- verkaufsoptimiertes Webdesign

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Seit 2000: professionelles Webdesign für KMU
- Seit 2000: professionelle Suchmaschinenoptimierung
- 2010: Buchveröffentlichung zum Thema Internetmarketing

Udo Zippenfennig



Trainer-Nummer: 1337922

www.semigator.de/udo_zippenfennig



Udo Zippenfennig ist Experte für anhaltenden Verkaufserfolg (seit 15 Jahren). Mit der (Z)-Wirkformel (3 Faktoren) entwickeln sich seine Kunden zu Höchstleistern. (Z1) STRATEGIE „Wirkungsvolle Aktivitäten zur Kundengewinnung.“ (Z2) KOMMUNIKATION „Überzeugende Verkaufsrhetorik.“ (Z3) PERSÖNLICHKEIT „Authentisch wirken und Kunden anziehen.“ Ist einer der 3 Faktoren niedrig, verliert der Verkäufer an Wirkung. Wir analysieren die Wirkfaktoren und erstellen ausschließlich maßgeschneiderte Konzepte zur Verkaufsentwicklung. Die Umsetzung begleiten wir langfristig, ziel- und verantwortungsbewusst.

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Maßgeschneiderte Verkaufsentwicklung
- Persönliche Wirkung ERHÖHEN
- Strategie & Handlungskompetenz

THEMEN

- Höhere Wirkung im Verkauf mit dem strukturierten Verkaufsprozess.
- Wirkungsvolle Preisverhandlungen führen.
- Profi-Können: Die Kunst der wirkungsvollen Fragen
- Flexibilität: Mehr situative Gesprächskompetenzen erlangen.
- Hohe Terminquoten durch Wirk-Telefonate
- Check der Verkaufs-Aktivitäten: Wie hoch ist der Wirk-Faktor?

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- 2007 Insights-MDI-Partner
- 2005–2007 NLP-Master, DVNLP
- 2002–2003 Coach-Ausbildung, DBVC-zertifiziert
- seit 15 Jahren Trainer

Bernd Bickert

Trainer/Coach

www.semigator.de/bernd_bickert

Trainer-Nr: 1338077



SCHWERPUNKTE

- TQS Total Quality Selling
- Vertriebs-Optimierungs-Konzepte
- Best Of Leadership Diagnostik & Coaching

Bernd Bickert, Jahrgang 1965 ■ Hotelfachmann & Diplom-Pädagoge, Geschäftsführer B&K Potenzial Marketing & Management ■ TQS Total Quality Selling ■ Deutsche Vertriebsberatung ■ Vertriebs-Optimierungs-Konzepte im Automobil-Handel ■ Best Of Leadership Trainings & Coaching für Junge Führungskräfte ■ Diagnostik-Lizenzierung für MBTI und REISS Profil

THEMEN

- Total Quality Selling – Der Weg zu überdurchschnittlichem Verkaufserfolg
- Sales-Trainings, After Sales & Coaching für Autohaus-Personal
- Zum ersten Mal Vorgesetzter – Erleichtern Sie sich Ihren Start als Chef
- Best Of Leadership Diagnostik & Coaching by MBTI Profiler und REISS Profil

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- TQS-Consultant Deutsche Vertriebsberatung
- Automotive Trainer für Sales-Coachings, Launches und After Sales im Händlerbetrieb
- Coach-Ausbildung Christopher Rauen GmbH und NWA
- Trainer-Ausbildung Universität Augsburg und HWG Hamburg

David Bogner

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/david_bogner

Trainer-Nr: 311299



SCHWERPUNKTE

- Ganzheitlicher Verkauf von FDL-Produkten
- Zielorientierte Führung im Vertrieb
- Positionierungsstrategien im Vertrieb

David Bogner war viele Jahre sehr erfolgreich im Vertrieb von FDL-Produkten tätig. Als Verkäufer wurde er mehrfach ausgezeichnet. Als MLP-Geschäftsstellenleiter führte er seine Geschäftsstelle in die stärkste Erlösgruppe des Konzerns. Seit 2001 berät er Entscheider aus der FDL-Branche und unterstützt als Trainer auch diverse Akademien und Verbände.

THEMEN

- Die (ganzheitliche) Beratung des Privat-, Individual-, oder Firmenkunden
- Beziehungskompetenz, Körpersprache und Sprachmuster im Verkauf
- Nie mehr rechtfertigen – Preise und Konditionen gekonnt (vor-)verkaufen
- Neukundengewinnung mit qualifizierten Empfehlungen
- Zielorientierte Erfolgpläne mit Verkäufern entwickeln und fortschreiben

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Studium der Betriebswirtschaftslehre und Mathematik
- seit 2001 Berater und Trainer für Finanzdienstleister
- Managementcoach und NLP-Practitioner DVNLP
- Akkreditierter Insights MDI Berater und Assess Berater

Thomas Burzler

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/thomas_burzler

Trainer-Nr: 311629



SCHWERPUNKTE

- PROFITSELLING – Verkaufen mit Gewinn
- Verkaufstrainings mit hohem Praxisbezug
- Vorträge für mehr Vertriebspowern

THEMEN

- Neukundengewinnung
- Mehr Umsatz und bessere Preise mit PROFITSELLING
- Marktanteile durch Kundengespräche sichern und ausbauen
- Mit Mehrwert überzeugen
- Verkaufende Präsentation

„Verkaufen mit Gewinn“ lautet das Motto von Verkaufstrainer und Redner Thomas Burzler. Seine Trainings und Vorträge sind geprägt von großer Praxisorientiertheit – Burzler war selbst jahrelang im Vertrieb tätig – und hohem Unterhaltungswert. Auf seine Expertise setzen internationale Konzerne und namhafte Unternehmen im deutschsprachigen Raum.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- NLP-Master-Practitioner, zertifiziert nach den Richtlinien der GANLP
- Zertifizierter HBDI-Trainer
- Vertriebsleiter in der IT-Branche
- Gastdozent (Hochschule Augsburg, Forschungsanstalt Geisenheim)

Werner Bücheler

Trainer/Coach

www.semigator.de/werner_buecheler

Trainer-Nr: 1337927



SCHWERPUNKTE

- Verkaufsqualifizierung
- Persönlichkeitsentwicklung
- Mitarbeiterführung

THEMEN

- Neukundenansprache, wie öffnet der Verkäufer Türen und Herzen
- Aus der Kraft der eigenen Persönlichkeit kommunizieren
- Mit der Spiegeltechnik erfolgreich kommunizieren
- Vom Patienten zum Kunden
- Kundenbindung

Seine Leidenschaft ist es, Menschen für mutige und innovative Konzepte zu begeistern und Sie in Ihrer beruflichen und persönlichen Entwicklung zu unterstützen. Schwerpunkt ist es, Verkaufsmitarbeiter/Innen zu entwickeln. Kernstück dazu ist unsere Verkaufsakademie, die in Zusammenarbeit mit der IHK Rhein-Hessen angeboten wird. Gerne unterstützen wir auch Sie!

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Ausbildung zum Psychotherapeuten HPG
- Geschäftsführer einer Crossmedia Agentur
- Leiter einer Verkaufsakademie
- Trainer und Coach für Verkäufer
- Ausbildung zum Psychotherapeuten HPG

Ralf China

Trainer/Speaker

www.semigator.de/ralf_china

Trainer-Nr: 1337651



SCHWERPUNKTE

- Mit Menschenkenntnis mehr erreichen!
- Vertriebs- und Führungstraining
- STRUCTOGRAM®-Trainings-System

THEMEN

- Schlüssel zum Kunden – Mehr Umsatz mit Menschenkenntnis
- Vertriebs-PS – Verkaufserfolg vom Zufall befreien
- Führungs-KRAFT – Sich und andere erfolgreich führen
- STRUCTOGRAM®-Trainings-System
- Trainerausbildung und Lizenzierung

Ralf China gehört zu den Top 100 Excellence-Trainern in Deutschland. Er begeistert die Teilnehmer mit seiner Art, fundiertes Experten-Wissen unterhaltsam und anschaulich zu vermitteln. Statt blumiger Patent-Rezepte entwickelt er individuelle Erfolgsstrategien mit den Teilnehmern – für mehr Umsatz, weniger Streß und bessere Ergebnisse.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- STRUCTOGRAM®-Master-Trainer
- Diplom Ökonom
- Experte für neue Lerntechnologien

Ulrike Doepgen

Trainer/Coach

www.semigator.de/ulrike_doepgen

Trainer-Nr: 1338083



SCHWERPUNKTE

- Kreativ-Coaching
- Marketingstrategien
- Personal Mastery

THEMEN

- Kreativität heißt, Sie haben immer mindestens drei Möglichkeiten
- Marketing-Coaching: erweitern Sie Ihr Aktionsfeld
- Ideenmanagement und Trends für das eigene Unternehmen
- Kein Schweigen der Lämmer – Reden will gekonnt sein
- Raus aus alten Fellen: so wird es IHR Job!

Ideen sind heute wertvoller als Produkte. Daher gilt die Devise: „Unterscheiden Sie sich. Heben Sie Ihren Unterschied hervor, nivellieren Sie ihn nicht, Sie leben davon.“ Denken Sie neu, vergessen Sie das ewige „ja, aber“, denken Sie lieber „aber – warum nicht?!“. Ihr Unternehmen und Sie verdienen es, keine Kopie sondern das Original zu sein.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Kreativ-Coach
- Marketing-Visionärin
- Innovations-Coach
- EMCC Vice President Relations, intern. Coach

Thilo von Engelmann



SCHWERPUNKTE

- Gesprächstraining für den Vertrieb
- Verhandlungsführung
- StrategieVerhalten im Vertrieb, Team

THEMEN

- Verkaufs-/Gesprächstraining unter Anwendung von YOU! und der PAL Gesprächsmethode
- Strategisches Verhalten im Verkauf und Erfolgreiches Verhandeln
- Telefonischer Verkauf anspruchsvoller Produkte
- Führung im Verkauf

Trainer/Coach

www.semigator.de/thilo_von-engelmann

Trainer-Nr: 1338265

YOU! – Das Geheimnis der Du-Energie, die konsequente, verbale Ausrichtung auf das „Du“ im Gespräch mit Kunden und anderen Menschen. Die nachgewiesene angewandte Methode sehr erfolgreicher Verkäufer! Teamtrainings zur See, auf einer Segelyacht. IntensivTraining zur Verbesserung der SozialKompetenz in einem Team.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Lizensierter Verkaufs- und KommunikationsTrainer
- 2-jährige Trainer- und Coachingausbildung in England und USA, Schwerpunkt Psychologie/verbales Verhalten, seit 1993 als Trainer tätig
- 15 Jahre eigene praktische Erfahrungen im Einzelhandel, im Vertrieb und im Außendienst.

Josua Fett



SCHWERPUNKTE

- Preisgespräche und Preisverhandlungen.
- Verkaufstrainings für KAM's.
- Mehr-Wert-Strategien.

THEMEN

- Verkaufstraining
- FührungskräfteTraining
- Mehr-Wert-Training
- Preisgespräche
- Preisverhandlungen

Trainer/Coach

www.semigator.de/josua_fett

Trainer-Nr: 1219833

Josua Fett ist der Experte wenn es um Mehr-Werte geht. Er hilft Ihnen dabei, IHRE unternehmerischen Mehr-Werte zu erkennen, in die Praxis umzusetzen und dann auf Dauer mit Leben zu erfüllen. Er ist ein gefragter Keynote-Speaker bei Großveranstaltungen von namhaften Firmen. Zudem ist er Buchautor und hält Vorlesungen an diversen Einrichtungen.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- NLP-Ausbildung
- Struktogramm-Ausbildung

Bernd W. Haller



SCHWERPUNKTE

- verlässliche Projektqualifizierung
- strategischer Vertrieb an Buying Center
- Margenerhalt durch Werteargumentation

THEMEN

- Vertrieb als strategischer Prozess für mehr gewonnene Aufträge
- Projektqualifizierung für bessere Kontrolle und Forcastgenauigkeit
- Wertargumentation für höhere Margen
- Kunden erkennen – Entscheider erreichen

Trainer/Coach

www.semigator.de/bernd-w_haller

Trainer-Nr: 1338086

Bernd Haller bringt 88 Quartale Vertriebserfahrung (davon 48 als Key Account Manager) im Investitionsgütermarkt in seine individuell gestalteten Seminare für Vertriebsleiter und Key Account Manager im technischen Vertrieb ein. Er steht auch für länderübergreifende Projekte zur Verfügung. Arbeitssprachen sind Deutsch und Englisch.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- TAM Trainer-Ausbildung und Prüfung
- Trainer und Berater – BDVT geprüft
- Trainer der Erwachsenenbildung – TÜV Nord zertifiziert
- autorisierter Motivberater mit der Motiv Struktur Analyse MSA®

Hans Heß



SCHWERPUNKTE

- Innovationskultur & Leistungsteams
- Vertriebsstraining & Coaching
- WorkShows - lebendige Vorträge

THEMEN

- WorkShow - der interaktive, bewegende, nachhaltige Vortrag
- Veränderngen - vom Schock zum Jubel
- FISH! Motivation, Kommunikatin, Inspiration
- Erfolgsfaktor ICH und WIR - Erfolg, Energie und Wertschätzung
- Die Macht positiver Beziehungen

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/hans_hess

Trainer-Nr: 1337965

Trainer, Coach und Speaker über 20 Jahre Erfahrung. Spezialist für Teamprozesse, emotionales Verkaufen und Innovationskultur. Markenzeichen: Die WorkShow! National und international ausgezeichnet.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Psychodrama in PE und OE Entwicklung
- Systemische Coaching Ausbildung u.m.

Marcus Kaliga



SCHWERPUNKTE

- Vertrieboptimierung
- Moderne Mitarbeiterführung
- Kommunikation im Grenzbereich

THEMEN

- Individuelle Erfolgsstrategien für Vertriebsführungskräfte
- Verhandlung mit schwierigen Gesprächspartnern
- Strategische Marktbearbeitung
- Führen von Top-Verkäufern
- Kundenpersönlichkeiten und deren Verhalten

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/marcus_kaliga

Trainer-Nr: 1338034

Teilnehmer schätzen an Marcus Kaliga (cockpit4me e. K.) besonders die Praxisorientierung. Die Relevanz der Inhalte und die praktischen Arbeitshilfen machen alle Veranstaltungen im Bereich Vertrieb und Führung spürbar wirksam. Die Vermittlung von Businesskompetenzen z.B. im Rallye-Auto ist einzigartig. Jedes Training wird individualisiert.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Studium Arbeits- und Betriebspsychologie
- Systemisches Coaching
- mehr als 10 Jahre erfolgreiche Vertriebs- und Führungspraxis

Ulrike Knauer



SCHWERPUNKTE

- Verkauf
- Kommunikation
- Tele-Verkauf

THEMEN

- Spitzenverkauf – eine Abschlussquote unter 80 % ist undiskutabel
- Kunden kommen auch von selbst – mit Positionierung
- Beschwerden sind gleichzeitig Neugeschäft
- Kaltakquise mit dem Elevator Pitch
- Kunden kaufen nur bei Vertrauen! – Körpersprache und Verkauf

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/ulrike_knauer

Trainer-Nr: 918560

Ulrike Knauer ist die Expertin für Kommunikation sowie Verkauf und Positionierung. Über 20 Jahre war sie im strategischen Verkauf tätig. Erleben Sie die spannenden und energiegeladenen Vorträge und Workshops von Frau Knauer. „Spitzenverkäufer haben eine Abschlussquote von über 80% – warum?“ „Kunden kommen auch von alleine - mit Positionierung“

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- MSc Coaching und Organisationsentwicklung
- Aufbau und Entwicklung eines Call Centers
- Internationaler Marktaufbau für ein weltweites Logistikunternehmen
- Entwicklung der Marketingstrategie für Westeuropa

Stefan Kütke



SCHWERPUNKTE

- Wirkungsvoll kommunizieren
- Professionell verkaufen
- „Goethe für Manager“

THEMEN

- Die 5 Hebel für Ihren Verkaufserfolg
- Das professionelle Verkaufsgespräch
- Effektive Fragetechniken im Verkauf
- Die 7 Schlüsselfaktoren wirkungsvoller Kommunikation
- Überzeugend kommunizieren – Schwierige Gespräche selbstsicher führen

Trainer/Coach

www.semigator.de/stefan_kueth

Trainer-Nr: 76883

Stefan Kütke ist praxisorientierter Experte für hirngerechtes Verkaufen und Kommunizieren mit langjähriger Erfahrung im Verkauf und Marketing für bekannte Markenartikel. Seit 1999 trainiert und begleitet er Verkäufer, Führungskräfte und Mitarbeiter für namhafte Unternehmen aus der Industrie, dem Handel sowie dem Dienstleistungs- und Bankensektor.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Betriebswirt / Kommunikationswirt / Personaltrainer
- Vera F. Birkenbihl-Ausbildung
- Seminarleiter nach Erhard F. Freitag
- NLP-Master und zertifizierter Master-NLS-Verkäufer

Jens Mehlfeld



SCHWERPUNKTE

- Verkaufstraining, Produktschulungen
- Präsentieren, Moderieren, Coaching
- Train the Trainer, training + edukation

THEMEN

- Verkaufstraining für Branchenneulinge
- Verkaufstraining für Verkäufer
- Produkttraining
- Train the Trainer
- Erstellen von Trainings und Edukation Manuals

Trainer/Coach

www.semigator.de/jens_mehlfeld

Trainer-Nr: 1338081

Jens Mehlfeld ist Verkaufs- und Produkttrainer. Er verfügt über eine 18 Jährige Berufserfahrung im Trainings- und Coachingbereich. Er unterstützt mit seinem Wissen namhafte Firmen beim nachhaltigen Vertrieb ihrer Produkte und leitet deren Akademien. Die Erstellung von Trainings- und Edukation-Manuals unterstützt hierbei den nachhaltigen Lerneffekt.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Durchführung der Philips Akademie
- Erstellen der Trainings- und Edukation Manual Philips CL, AEG, Nespresso
- Leitung der Nespresso Akademie Deutschland (Verkaufstraining)
- Leitung der Nespresso Akademie Österreich (Verkaufs- und Produkttraining)

Klaus Michael



SCHWERPUNKTE

- Fitness für die 1. Vertriebsliga
- Kommunikation im Grenzbereich
- Business- und Lebensmanagement

THEMEN

- Entwicklungsprogramm: Vom Verkäufer zum Accountmanager
- Coaching für authentisches und zukunftsorientiertes Business
- Die Führungskraft als Coach seiner Vertriebsmitarbeiter
- Komplexe Verhandlungen mit schwierigen Kunden
- Nie wieder Kaltakquise

Trainer/Coach

www.semigator.de/klaus_michael

Trainer-Nr: 1337625

Die AFL GmbH – Akademie für Führungskräfte und Leistungsträger – wurde im Jahr 2008 gegründet. Ziel und Anliegen ist, Berufs- und Lebenserfolg ganzheitlich zu gestalten und voran zu treiben: Wissen, Können und innere Einstellung, erfordern eine ständige 360°-Reflexion, um am Ende glaubwürdig und alltagstauglich bestehen zu können. Wir begleiten Sie dabei.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Business- u. Management-Coach (nach PAS 1029)
- Managementtrainer Verkaufs- u. Führungskräfte
- Prozess- u. Unternehmensberater
- Account- und Key-Account-Management

Andreas Nemeth



SCHWERPUNKTE

- Verkaufstrainings
- Führungstrainings
- Potenzialentwicklung

THEMEN

- Training: So entwickeln Sie begeisternde Mitarbeiterpotenziale!
- Verkaufstraining: So macht Verkaufen richtig Spaß!
- Vorträge: So werden Sie zum Chancennutzer! – Entdecke Dein Potenzial!
- Coaching: Coache Dich selbst zum Erfolg!
- N.E.W. - Das Magazin für erfolgreiche Verkäufer!

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/andreas_nemeth

Trainer-Nr: 1338028

Der Bestsellerautor und Erfolgscoach Andreas Nemeth zählt zu den meist gebuchten Kommunikationstrainern Deutschlands. Als Vortragsredner und Coach begeistert er seine Teilnehmer für die Themen Coaching, Motivation, Verkauf und Führung. Mit dem NEMETH-KOMMUNIKATIONSMODELL® hat er eine völlig neue Art der Kommunikation entwickelt.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Entwickler des Nemeth-Kommunikationsmodells®
- Bestsellerautor zahlreicher Fachbücher
- Kommunikationstrainer seit 1987
- Entwickler der Nemeth-Potenzialanalyse

Thomas Peschke



SCHWERPUNKTE

- Verkauf
- Kommunikation
- Personalentwicklung – Teamtraining

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- 1989–1992 Berufsausbildung zum Werkzeugmacher mit Abitur
- 1992–1993 Bundeswehr
- 1993–1997 BWL – Studium, Schwerpunkt Marketing an der HTW Mittweida
- 1997–heute Gründung, Auf- und Ausbau einer eigenen Promotionagentur

Trainer/Coach

www.semigator.de/thomas_peschke

Trainer-Nr: 1337927

Ich biete Verkaufs-, Produkt- und Verhaltenstrainings an, welche branchenunabhängig und mit Abstimmung des Kunden auf den jeweiligen Trainingsbedarf konzipiert und durchgeführt werden. Dabei reichen die Methoden vom klassischen Vortrag über Moderation Gruppenarbeiten und Videotraining bis zu Coachingansätzen, um hier nur einiges zu nennen.

Ich freue mich auf spannende Themen mit Ihnen.

- 1997–2004 freier Verkaufsberater
- 2004–2006 Systemtrainer für T-Mobile Deutschland
- 2007–2008 Ausbildung zum BDVT geprüften Trainer und Berater
- 2007–D.I.S.G Zertifizierung
- 2004–heute freier Trainer und Berater

Karlheinz Pflug



SCHWERPUNKTE

- Vertriebstraining Vertriebscoaching
- Consultative Value Selling B2B
- Akquise Neukunden BtoB

THEMEN

- Abschlussstärke, AbschlussSicherheit, Abschlusstechniken
- Neukundengewinnung / Akquise für Techniker, Informatiker, Ingenieure
- Highlight in der Informationsflut, Präsentations- und Messetraining

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/karlheinz_pflug

Trainer-Nr: 67672

Spezialist für BtoB, technischen Vertrieb, Investitionsgüter-Verkauf, Fokus auf Steigerung der Abschlussquote, mehr Überzeugungskraft durch authentisches, selbstsicheres Auftreten, Präsentationspower, Consultative Value Selling, Messe als Akquisetool, Verkaufspsychologie „Business is People“ auch mit schwierigen Kunden in allen Hierarchieebenen

- Kundenbindung und Kundenentwicklung, Business-Development
- Vertriebs-Refresh ... Vertriebs-Reanimation ... Motivation

Andy Rohrwasser

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/andy_rohrwasser

Trainer-Nr: 75637



SCHWERPUNKTE

- Verkauf & Vertrieb
- Telefonakquise & Neukundengewinnung
- Zeitmanagement & Führung

THEMEN

- Verkauf, Vertrieb & Außendienst
- Telefonische Neukundenakquise
- Selbstorganisation & Zeitmanagement
- Führung: Kompetenzgrundlagen
- Überzeugen & gewinnen

Der Top-Experte für Seminare, Inhouse Trainings und Business Coachings zu den Themenschwerpunkten Verkauf, Vertrieb, Neukundengewinnung, Telefonakquise, Zeitmanagement und Führung. Kommunikations- & Verkaufstrainer Andy Rohrwasser erarbeitet mit seinen Auftraggebern und Teilnehmern gezielte Aktions-Konzepte, die nachhaltig wirken.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Soziologe, M.A.
- Financial Consultant
- Trainingsmanager General Electric / GE Money Bank Wien

Rolf Schmiel

Trainer/Speaker

www.semigator.de/rolf_schmiel

Trainer-Nr: 1312047



SCHWERPUNKTE

- Motivation für Vertrieb und Manager
- Psychologie für Führungskräfte
- Business Entertainment mit Stil & Klasse

THEMEN

- Wichtig ist auf dem Platz: Motivation & Erfolg durch Fußballstrategien
- Mit dem Rücken zur Wand: Spitzenleistungen in herausfordernden Zeiten
- Hier kocht der Chef: Führungspsychologie als Leckerbissen

Der Diplom-Psychologe Rolf Schmiel bietet eine einzigartige Mischung aus Motivation, Spaß und Wirtschaftspsychologie. Die Presse bezeichnet ihn als „Deutschlands unterhaltsamsten Motivator“. Zu den Unternehmen, die mit ihm zusammenarbeiten, gehören u.a. Audi, BMW, Citibank, Deutsche Bank, Nokia, Lufthansa, Provinzial, Siemens, ThyssenKrupp und VW.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Diplom-Psychologe und Professional Speaker
- Sachbuchautor u.a. „Wichtig ist auf dem Platz!“
- Seit 1999 selbständiger Trainer & Speaker
- Business Entertainer des Jahres 2006

Philine Schuder

Trainer

www.semigator.de/philine_schuder

Trainer-Nr: 1338360



SCHWERPUNKTE

- Event- und Incentive-Management
- Live-Marketing
- Event-Sicherheit/-Technik

THEMEN

- Eventmanagement
- Incentivemanagemet
- Veranstaltungssicherheit und -recht
- Veranstaltungstechnik
- Audiotechnik

Die Europäische Medien- und Event-Akademie zählt zu den führenden Bildungsanbietern im Eventbereich. Ein umfangreiches Experten-Netzwerk, Verbindungen zu Fachverbänden sowie langjährige Erfahrung ermöglichen Quereinsteigern und Fachkräften den erfolgreichen Berufsweg im Veranstaltungsbereich.

- Hotelmanagement
- Kompakte und praxisnahe Seminare im Event-Management

Thomas Stahl

Trainer/Speaker

www.semigator.de/thomas_stahl

Trainer-Nr: 584033



SCHWERPUNKTE

- Neukundengewinnung
- Verkaufsgespräche
- Online-Marketing

THEMEN

- Erfolgreich Verkaufen im Innen- und Außendienst
- Online Marketing in kleinen und mittleren Unternehmen
- Unternehmensführung in kleinen und mittleren Unternehmen
- Mitarbeiterführung in kleinen und mittleren Unternehmen
- Professionelles Verhalten für Handwerker im Kundenkontakt

Thomas Stahl ist Geschäftsführer der IcosAkademie und spezialisiert auf geförderte Seminare zum Thema Neukundengewinnung, Verkauf und Kundenorientierung.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Studium Wirtschaftstraining, Salzburg
- Seit 1995 Trainingserfahrung
- Seit 2000 Geschäftsführer der IcosAkademie
- Seit 2010 Geschäftsführer der Icos Media GmbH

Michael Stockbauer



SCHWERPUNKTE

- SEO - Suchmaschinenoptimierung
- Online-Marketing
- Backlinkstrategien – Web 2.0

THEMEN

- Professioneller Linkaufbau - mit und ohne Link-Wheels
- Planung und Durchführung erfolgreicher SEO Strategien
- LSO – Optimierung durch Semantische Suchbegriffe
- SMO – Social Media Optimierung – Verlinkung im WEB 2.0

Trainer www.semigator.de/michael_stockbauer

Trainer-Nr: 937617

SEO im Online Marketing ist der Schlüssel zum Erfolg für ein Unternehmen. Unsere Schulungen vermitteln Ihnen, wie sich ein gutes Ranking herstellen lässt. Sie lernen zu beurteilen, welche Dinge Sie selbst leisten und welche Sie in Auftrag geben müssen. Sie lernen SEO Firmen zu bewerten, SEO Konzepte zu erstellen und SEO Erfolge zu kontrollieren.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Seit 1999 Erfahrung im Performance Marketing
- White Hat-SEO – Google Konforme SEO Techniken
- SEO Beratung & SEO Workshops
- Planung und Durchführung erfolgreicher SEO Strategien

Rainer Tente



SCHWERPUNKTE

- Verkaufstraining Vertriebst
- Kundengewinnung
- Vertrieb / Verkauf

THEMEN

- Verkaufstraining
- Ausbildung von Innendienst und Außendienst
- Führungskräfteentwicklung
- Aufbau und Begleitung des Vertriebs
- Coaching

Trainer/Coach www.semigator.de/rainer_tente

Trainer-Nr: 76044

Rainer Tente ist der Trainingsspezialist für den Vertrieb und Verkauf. Schnelle Umsatzsteigerung und Kundengewinnung bei hoher Kundenbindung sind das Ziel der Seminare. Diese wurden bereits mehrfach mit der Höchstnote versehen und genießen in der Wirtschaft seit vielen Jahren einen sehr guten Ruf. Rasche Umsetzbarkeit durch hohe Praxisorientierung!

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- 10-jährige Trainerausbildung, inkl. prakt. Umsetzung in div. Vertrieben
- Aufbau von Filialstandorten, Ausbildung der Vertriebsmitarbeiter
- Personalentwicklung bei namhaften Unternehmen

/// Auftreten & Kommunikation

Persönliches Auftreten und Kommunikationsfähigkeit sind wesentliche Treiber der Durchsetzungsfähigkeit im unternehmerischen Alltag. Und nur wer sich durchsetzen kann mit seinen Ideen und Projekten erzielt auch echte Veränderung – und damit persönliche Erfolge. Coaching und Trainings in diesen Bereichen kommen daher Arbeitnehmer und Unternehmen meist gleichermaßen zugute, was zur hohen Beliebtheit dieser Themen beiträgt.

Arno Fischbacher



www.semigator.de/arno_fischbacher

Trainer-Nummer: 1338041



Arno Fischbacher ist Stimmcoach und Experte für die unbewusste Macht der Stimme in Kundenservice, Führung und Vertrieb. Wer Feinschliff für seine Kommunikation über die üblichen Rhetorik- und Präsentationstrainings hinaus sucht, ist bei ihm richtig. Er trainiert verblüffend einfache und wirkungsvolle Mechanismen, um stimmlich zu überzeugen und sprachlich zu gewinnen! Gründer und Vorstand von Netzwerk stimme.at, Lehrbeauftragter an der Steinbeis Universität sowie der Uni, FH und SMBS Salzburg. Vorstand der GSA Österreich und des Austrian Voice Instituts. Autor von „Geheimer Verführer Stimme“.

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Geheimer Verführer Stimme
- Wirkungsvoll präsentieren
- Voice sells: Mehrwert beim Kundenkontakt

THEMEN

- Geheimer Verführer Stimme
- Wirkungsvoll präsentieren
- Voice sells: Mehrwert bei jedem Kundenkontakt
- Corporate Voice: hörbare Markenkompetenz bei jedem Kontakt
- Führen mit Stimme
- Professioneller Umgang mit den Medien

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Akademischer Wirtschaftstrainer (Business School Salzburg)
- Schauspiel-Diplom
- Goldschmiedemeister

Jorge Klapproth



www.semigator.de/jorge_klapproth

Trainer-Nummer: 1340693



Jorge Klapproth ist freier Medientrainer und Kommunikationsberater. Er ist spezialisiert auf die Vorbereitung von Führungskräften für den professionellen Auftritt in den Medien TV, Radio und vor Publikum. Sein Schwerpunkt ist das Arbeiten mit Botschaften. In zahlreichen Veröffentlichungen und Vorträgen zeigt er die Zusammenhänge von wirkungsvoller Kommunikation und das Erreichen von Zielen auf. Er berät und trainiert Führungskräfte und Kommunikationsverantwortliche von Unternehmen, Behörden, Organisationen und Verbänden in den Bereichen Strategische Kommunikation und Krisenkommunikation.

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Medientraining
- Krisenkommunikation
- Strategische Kommunikation

THEMEN

- Der professionelle Medienauftritt
- Krisenkommunikation und Krisenprävention
- Strategische Kommunikation in Veränderungsprozessen
- Wirkungsvolle Kommunikation als Erfolgsfaktor

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Dipl.-Ing. Nachrichtentechnik
- Führungsakademie der Bundeswehr
- Chefredakteur TV und Printmedien
- Berater in Krisenstäben
- Speaker, Privatdozent
- Berater, Trainer, Coach

Thorsten Schildt



Trainer-Nummer: 3229

www.semigator.de/thorsten_schildt


Thorsten Schildt ist seit 1994 als Persönlichkeits- und Kommunikationstrainer tätig. Den Schwerpunkt seiner Tätigkeit bildet der Bereich Rhetorik / Präsentation. Mit einem untrüglichen Gespür verhilft er seinen Teilnehmern zu einem authentischen und überzeugenden Auftritt. Gekonnt dreht er an den richtigen Schrauben, um deren persönliche Wirkung zu optimieren.

Dabei schenken ihm Mitarbeiter und Führungskräfte aller Ebenen und Branchen ihr Vertrauen. So wie er klassische Rhetorik- und Präsentationsseminare für die Mitarbeiter durchführt, coacht er Einzelpersonen bis auf GF- und Vorstandsebene.

THEMEN

- Präsentationstraining
- Rhetorik, Vortragen
- Persönliche Wirkung
- Persönlichkeitsentwicklung
- Konfliktmanagement
- Führungskräfteentwicklung

TRAINER

SCHWERPUNKTE

- Präsentationstraining
- Rhetorik, Vortragen
- Persönliche Wirkung

AUSZEICHNUNGEN

- seit 1991 Seminarleiter
- acht Jahre Geschäftsführer eines Bildungsträgers
- Aufbau von vier Unternehmen im Bereich der Weiterbildung und des Gesundheitswesens
- Supervisions- und Coachingausbildung
- autorisierter DISG-, Persolog- und Insights-Trainer

Sabine Altena

Trainer/Coach

www.semigator.de/sabine_altena

Trainer-Nr: 1338080



SCHWERPUNKTE

- Rhetorik & Schlagfertigkeit
- Moderation & (Selbst-)Präsentation
- Mediencoaching

THEMEN

- Was ein Auftritt! Menschen begeistern, überzeugend präsentieren.
- Erfolgsgeheimnis Präsenz! Situativ richtig handeln und damit punkten.
- Gelassen spontan. Elegante Schlagfertigkeit in jeder Lebenslage.

Sie brauchen einen starken Auftritt? Setzen Sie auf den Faktor Altena! 100% Energie. 100% Präsenz. 100% Erfolg. Die erfahrene Medien-Frau moderiert seit 18 Jahren on air sowie auf Events vor bis zu 50.000 Menschen. Tausende Interviews führte sie, unzählige mit Prominenten. Als Trainerin & Coach arbeitet sie bundesweit und international.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Ausbildung zur systemischen Kommunikations-Trainerin bei Materne Training, München
- Ausbildung zum Callcenter-Trainer bei HSE24, München
- Ausbildung zur Trainerin „Nichtraucher in 5 Stunden“ bei Dr. Stefan Frädlich, Köln

Rico Bartsch

Trainer/Coach

www.semigator.de/rico_bartsch

Trainer-Nr: 1337968



SCHWERPUNKTE

- Erfolgreich im Vertrieb
- Kommunikation und Kundendialog
- Beschwerde- und Reklamationsmanagement

THEMEN

- Erfolgreiches Telefonmarketing
- Telefontraining
- Kommunikationstraining
- Kunden-/Dienstleistungsorientierung
- Vertriebserfolg durch professionelle Kommunikation

Rico Bartsch ist zertifizierter Trainer in der Personalentwicklung mit pädagogischem Studienhintergrund. Er verfügt über eine 10-jährige Trainererfahrung in unterschiedlichen Unternehmensbereichen. Lebendiges Lernen zur Aktivierung von Verhaltensänderung, aufmerksame Analyse von Prozessen und Präzision zeichnen ihn in seiner täglichen Arbeit aus.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- 1995 – 2000: Studium Sozialpädagogik, FH Mönchengladbach
- 2009: Zertifizierter Trainer in der Personalentwicklung (INeKO-Institut Köln)
- ab 2010: Systemische Coachingausbildung

Sascha Gademann



SCHWERPUNKTE

- Individuell konzipierte Sprachtrainings
- Interkulturelle Kompetenz
- Berufliche Kommunikation

THEMEN

- Deutsch als Zweitsprache
- Fremdsprachen
- Rhetorik
- Schlagfertigkeit
- Bewerbungstraining

Trainer/Coach

www.semigator.de/sascha_gademann

Trainer-Nr: 1338102

Sascha Gademann ist seit zehn Jahren als Trainer aktiv. Seine ausgeprägte Fähigkeit zu interdisziplinärem Denken resultiert aus seinen umfangreichen Erfahrungen in unterschiedlichen Bereichen. Er praktiziert einen direkten und humorvollen Kommunikationsstil, der stets von Empathie und Wertschätzung für seine Teilnehmer geprägt ist.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Zurzeit Studium der Psychologie
- Zertifizierter NLP-Master (Society of NLP)
- Call Center Teamleiter (IHK)
- Studium der Gestaltungstechnik und Wirtschaftslehre/Politik (Abschluss des Grundstudiums)

Uwe Hermannsen



SCHWERPUNKTE

- Kommunikation, Rhetorik, Körpersprache
- Training für Führungskräfte und Teams
- Coaching

THEMEN

- Grundlagen der Kommunikation
- Flirten im Geschäftsleben – So wickeln Sie Ihre Gesprächspartner um den Finger!
- Die kleine Schauspielschule – Durch Inszenierung und Dramaturgie zu mehr Erfolg!

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/uwe_hermannsen

Trainer-Nr: 1338012

Uwe Hermannsen ist seit 1991 Personalentwickler, Trainer und Coach für Menschen aller Hierarchieebenen. Seine absolute Stärke: Der gekonnte Balanceakt zwischen ERGEBNISORIENTIERUNG und ERLEBNISORIENTIERUNG in den Seminaren. Uwe Hermannsen setzt in seinen Seminaren auf Klarheit, Praxisnähe, Flexibilität, Schwung und Humor. Kommunikation ist alles!

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Ausbildung zum Trainer 1997/zum Coach 2009
- Stiftung Warentest, Testsieger Seminar „Frauen führen anders?“ (Trainerin D. Feiler)
- Empfohlen vom BVMW, Bundesverband mittelständische Wirtschaft
- Besuch der Schauspielschule 1985

Matthias Kirbs



SCHWERPUNKTE

- Stimmtraining und Stimmrhetorik
- Medientraining und Coaching
- Dialektreduktion

THEMEN

- Stimme macht Erfolg
- Voice training for non-native speakers of German
- Kombiniertes Interview- und Stimmtraining, Bewerbungstraining
- Überzeugen mit Stimme und Körpersprache
- Profil, Präsenz und Persönlichkeit: Stimme macht Erfolg

Trainer/Coach

www.semigator.de/matthias_kirbs

Trainer-Nr: 1338014

Matthias Kirbs bezieht den körperlichen und stimmlichen Ausdruck mit ein und entwickelt, individuell auf Sie abgestimmt, die gesamte Persönlichkeit. Auf diese Weise wird Ihnen die hohe Kunst jener Ausdrucksform vermittelt, mit der Sie die Herzen der Menschen erreichen und authentisch, selbstbewusst und vertrauenswürdig kommunizieren.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- 14-jährige Berufspraxis als Moderator u. Sprecher im Funk & Fernsehen (NDR, BBC, CNN)
- Trainerausbildung bei Prof. Friedemann Schulz von Thun
- Kommunikationsberater bei Heinze und Alwart
- langjährige Erfahrung als Trainer für Stimme & Präsenz

Viola Moritz



SCHWERPUNKTE

- Kommunikation am Telefon am Empfang
- Korrespondenz & E-Mail
- Präsentation und Moderation

THEMEN

- Positive Korrespondenz, neue deutsche Rechtschreibung und E-Mails
- Wirkungsvolle Präsentation & Moderation von Workshops & Besprechungen
- Telefontraining, Kommunikation am Empfang, Gesprächsführung
- Kommunikationstraining – Körpersprache und Rhetorik

Trainer/Coach

www.semigator.de/viola_moritz

Trainer-Nr: 1337915

Die Trainerin Viola Moritz ist seit über 12 Jahren Expertin für Kommunikation. Sie konnte bereits namenhafte Unternehmen von COBA und DeTeWe über die GEMA und O2 bis zu Schindler mit Ihren individuellen Seminaren unterstützen. Die Unternehmen profitieren von ihren praxisnahen Trainings, hohem Einfühlungsvermögen & lösungsorientierter Arbeitsweise.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- 2009 MA Erwachsenenbildung, TU
- 2001 NLP Ausbildung
- 2001 Train-the-Trainer
- 1997 MA Anglistik/ BWL, FU

Markus Röder



SCHWERPUNKTE

- NLP & Mentaltraining
- Zeitmanagement & Coaching
- Organisationsaufstellungen

THEMEN

- Zeitmanagement – Kompaktes Tagescoaching und Training
- NLP Practitioner-Master – Trainer Ausbildungen für Privat und Business
- Ausbildungen zum Gesundheits- und Managementcoach
- Selbst-, Zeit-, Stressmanagement, Coaching, kostenlose Vorträge & Seminare
- Systemisches Coaching und Organisationsaufstellungen

Trainer/Coach

www.semigator.de/markus_roeder

Trainer-Nr: 1337947

NLP Lehrtrainer Markus Röder bietet individuelles Coaching mit modernsten Coachingansätzen, kostenlose Vorträge für Gesundheit im Unternehmen und Seminare aus den Bereichen NLP, Zeitmanagement und Life-Management für Unternehmen und Management-Persönlichkeiten. Spezial: Tagescoaching zum Thema Zeitmanagement für 1–3 Teilnehmer

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Deutscher NLP Verband (DVNLP) Lehrtrainer
- International Association of NLP (IANLP) Trainer

Michael Schmitz



SCHWERPUNKTE

- Kommunikation - Management - Fitness
- Persönlichkeitstraining / Coaching
- Verhaltens - / Verkaufstraining

THEMEN

- Kommunikation wertschätzend gestalten
- Duales Management für Körper und Geist
- Strategien des Erfolges
- Vital führen
- Zusammenwachsen im Team

Trainer/Coach

www.semigator.de/michael_schmitz

Trainer-Nr: 1337856

Michael Schmitz ist gelernter Bankkaufmann mit vielen Jahren Praxis in Verkauf, Vertrieb und Führung. Seit über 25 Jahren ist er als Trainer und Coach tätig und begeistert immer wieder die Teilnehmer seiner Veranstaltungen, Kurse und Seminare durch seinen persönlichen und humorvollen Vortrags- und Präsentationsstil. Er gibt seine Erfahrungen über Kommunikation, Management und Fitness authentisch, überzeugend, nachvollziehbar und motivierend weiter. Zu seinen Kunden zählen viele namhafte Unternehmen.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Trainerausbildung Trainer Akademie München (TAM)
- NLP Master (DGNLP)
- Übungsleiter Deutscher Sportbund (DSB)

Jörg Schneider



SCHWERPUNKTE

- Professionelle Gesprächsführung
- Führung
- Präsentatorik

THEMEN

- Verhandlungsführung
- Verkauf
- Professionelle Gesprächsführung
- Selbstführung
- Teamführung

Trainer/Coach

www.semigator.de/joerg_schneider

Trainer-Nr: 587742

Der Verkaufsprozess von A wie "Akquisition" bis Z wie "Zu spät nachtelefoniert". Der Schwerpunkt meiner Arbeit liegt in der professionellen und zielorientierten Gesprächsführung im Verkauf und in der Verhandlung. Resultate sind das Einzige, was zählt!

Was machen SIE nachher anders als vor dem Seminar oder Coaching?

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- MBA
- NLP Master
- Systemischer Coach

Gero Teufert



SCHWERPUNKTE

- Schlagfertig und sicher argumentieren
- Rhetorik als Infotainment
- Improvisationstheater im Business

THEMEN

- Rhetorik als Infotainment
- Spannender Präsentieren mit der Hitchcock-Methode
- Erfolgreich Vorstellen beim Kunden (für Unternehmensberater)
- Schlagfertig und Sicher argumentieren
- Mit Small Talk zum Geschäft

Trainer

www.semigator.de/gero_teufert

Trainer-Nr: 1202760

Gero Teufert ist Motivator und Rhetoriker. Seine Spezialgebiete: Rhetorik und Schlagfertigkeit. Lange Jahre war er als Manager und Senior Management Consultant in einer internationalen Unternehmensberatung tätig. In seinen Seminaren kombiniert er Business-Training mit Elementen aus dem Improvisationstheater – mit beeindruckendem Ergebnis.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- lizenzierter Trainer für Rhetorik und Schlagfertigkeit
- Fachbuchautor
- Improvisationstheater-Schauspieler

Karsten Ulbrecht



SCHWERPUNKTE

- Personalwirtschaft und Office-Management
- Persönlichkeitsentwicklung
- Beschwerde- und Reklamationsmanagement

THEMEN

- Stets zu unserer vollsten Zufriedenheit! – Arbeitszeugnisse richtig analysieren und formulieren
- Wortgewandte Korrespondenz – Geschäftsbriefe und E-Mails zeitgemäß schreiben
- Beschwerde- & Reklamationsmanagement als Motor Ihres Erfolgs

Trainer www.semigator.de/karsten_ulbrecht

Trainer-Nr: 1240165

Karsten Ulbrecht ist der Top-Experte im Bereich Business-Korrespondenz. Von zahlreichen Unternehmen ist er als Berater für die Erstellung von qualifizierten Arbeitszeugnissen sowie für die Optimierung der schriftlichen Korrespondenz gefragt. Sein Know-how gibt er vor allem in Seminaren und Workshops an Fach- & Führungskräfte praxisorientiert weiter.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Trainer
- Coach
- Autor für den VNR Verlag der Deutschen Wirtschaft

Rüdiger Vogel



SCHWERPUNKTE

- Präsentation
- Rhetorik
- Vortragscoaching

THEMEN

- Frei Reden ohne Angst! Rhetorik Intensiv Seminare in der Kleinstgruppe
- Wie Sie Ihr Publikum begeistern und tosenden Beifall erhalten
- Präsentationstraining – Profi Training incl. Vidoanalyse
- Professioneller Einsatz von Beamer und Powerpoint

Trainer/Coach www.semigator.de/ruediger_vogel

Trainer-Nr: 328750

Rüdiger Vogel ist Experte zum Thema Rhetorik und Präsentationen. Selbst seit 20 Jahren erfolgreicher Redner hat sich sein Unternehmen – Vogel-Training und Beratung – seit 2004 erfolgreich auf dem Sektor Rhetorik und Präsentation profiliert. Gepaart mit der Vermittlung moderner Rhetorik-Techniken führt das Vogel Rhetorik-Training zu sensationellen Ergebnissen bei den Teilnehmern.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- 3 Unternehmen aufgebaut - davon über 10 Jahre im Verkauf
- 2004 Ausbildung zum Profi-Trainer mit Abschluss zum geprüften
- Diplom-Trainer für Rhetorik und Motivation, geprüft und
- anerkannt von den 2 wichtigsten Bundesverbänden BATB und BDVT

Achim Wiehagen



SCHWERPUNKTE

- Deeskalations- und Konfliktmanagement
- Kommunikation und Rhetorik
- Führungskräfte Trainings und -coachings

THEMEN

- Deeskalations- und Konfliktmanagement
- Kommunikation und Rhetorik
- Führungskräfte Trainings und -coachings
- Telefontraining
- Teamentwicklung

Trainer/Coach www.semigator.de/achim_wiehagen

Trainer-Nr: 1338088

Achim Wiehagen ist seit 1993 in verschiedenen Branchen erfolgreich als Trainer tätig und verfügt über eine besondere Methodenkompetenz. Durch aktives Beschwerde-, Konflikt- und Kommunikationsmanagement können Sie wirtschaftlichen Schaden vermeiden. Hier liegt Ihr Potential erfolgreich zu bleiben.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- 1979–2008 Polizeibeamter (zuletzt Dezernent PE)
- 1986–1989 FH Studium Dipl. Verw. Wirt
- 1993 Ausbildung zum Verhaltenstrainer / Coach
- seit 1995 zahlreiche Trainings in verschiedenen Branchen

Susanne Zahn



SCHWERPUNKTE

- Lösungen im Dialog
- Motivation, Führung, Konfliktkompetenz
- Coaching und One-to-One-Training

THEMEN

- Lösungsorientierte Gesprächsführung
- Konfliktkompetenz – Wissen wie Sie richtig intervenieren
- Wirksam führen – auf den Punkt!
- Führen aus der 2. Reihe – Seminare für Stellvertreter
- Mental-Meridian-Coaching für Stress und Ängste

Trainer/Coach www.semigator.de/susanne_zahn


Trainer-Nr: 2777

Susanne Zahn ist seit 1996 Trainerin und Coach. Wirksame Kommunikation ist ihre Leidenschaft! Mit wertschätzender Einfühlung, analytischer Klarheit und großem Engagement unterstützt sie ihre Teilnehmer und Klienten, achtsamer zu kommunizieren und ergebnisorientiert zu führen, und zeigt ihnen neue Wege zur Lösung schwieriger Situationen.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Diplom-Psychologin mit Führungserfahrung
- Wirtschaftsmediatorin
- Zertifiziert als Business-Coach
- Neurowissenschaftliches Bildungsmanagement

/// Leistung & Gesundheit



Ganz klar: Wer dauerhaft hohe und höchste Leistungen erbringen möchte, braucht eine robuste Gesundheit und eine vernünftige Work-Life-Balance. Eine Wahrheit, die von Führungskräften oft ignoriert wird, zum langfristigen Schaden von Mitarbeitern und Unternehmen. Lernen Sie von Profis die Arbeitskraft nachhaltig auf hohem Niveau zu halten, und darüber hinaus noch weiter zu steigern – ohne dass dabei die körperliche und mentale Gesundheit zu kurz kommen.

Dana Haralambie



SCHWERPUNKTE

- Gute Kommunikation – kein Stress!
- Burnout-Prävention
- erleben statt zuhören

THEMEN

- Respektvolle Kommunikation im Unternehmen – nach innen und außen
- Stress durch falsche Kommunikation? Bestandsaufnahme und Optimierung
- Konflikte anders lösen – wie Arbeiten endlich Freude macht
- Angstfelder im Beruf – Kann man Mobbing verhindern?
- Stress im Beruf – Prävention, Akuthilfe, Auswege

Trainer/Coach

www.semigator.de/dana_haralambie

Trainer-Nr: 1338095

Trainerin / systemischer Coach ■ Gute Kommunikation statt Stress ■ Respektvoller Umgang im Konflikt ■ Erleben statt zuhören ■ Methoden: Verbindung kognitiver, emotionaler und körperlicher Aspekte, um nachhaltiges Lernen zu ermöglichen. Erfahrungsorientiertes Lernen. Ziel: Souveränes Stress- und Konfliktmanagement und eine rasche Umsetzung in die Praxis

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Systemischer Coach (ISP/DGfC), 2010
- Naturwissenschaftlerin: Diplom-Geografin mit Schwerpunkt Geomedizin, 1993
- Geisteswissenschaftlerin: Germanistik/Romanistik LA Sek II

Andrea Reischmann



SCHWERPUNKTE

- Neurokommunikation
- Emotion Selling – Messbar mehr Umsatz
- Kausales Burnout- / Belastungsmanagement

THEMEN

- Neurokommunikation: der Schlüssel zum Erfolg
- Burnout- und Belastungsmanagement: Der Druck geht – die Leistung kommt
- Emotion Selling: messbar mehr Umsatz
- Medical Mental Performance
- betriebliches Gesundheitsmanagement

Trainer/Coach

www.semigator.de/andrea_reischmann

Trainer-Nr: 1126386

Medical Mental Performance Programm. Mehr Leistung, Effektivität und Gesundheit. Das innovative Trainingsprogramm, basierend auf den neuesten Erkenntnissen der Neurokommunikation, Stressforschung und der Medizin. Dies führt in Ihrem Unternehmen in Ihrem Team zu einer Steigerung der Produktivität um 10–30 Prozent, messbar mehr Umsatz, mehr Leistung.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Coach für Neuromentales Stress- und Belastungsmanagement (DGNM)
- Trainerin für Emotion Selling
- Da Vinci Trainerin

Ludger Schrimpf



SCHWERPUNKTE

- Mentale Fitness
- Gesunde Leistungsmaximierung on Top
- Nachhaltige Erfolgssteuerung

THEMEN

- Mentale Fitness
- Gesunde Leistungsmaximierung on Top
- Mehr Leistung, Gesundheit und Erfolg
- Steuer Dich!
- Mach Dein Ding!

Trainer/Coach

www.semigator.de/ludger_schrimpf

Trainer-Nr: 4343

MentalFit-Experte, Trainer & Coach, Gründer der SCHRIMPF MentalFit-Methode® und Spezialist für gesunde Leistungs-maximierung on Top. Mit dem MentalFit-Programm und seinen 14 Spielregeln für Erfolg erzielen Sie viel mehr Leistung, Gesundheit und Erfolg – in jedem Bereich. Werden Sie mit Ludger Schrimpf zum Mental-Fit-Profi!

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- NLP-Trainer (Society of NLP, DVNLP)
- Heilpraktiker (Psychotherapie)
- Dipl. Sozialarbeiter

Holger Wöltje



SCHWERPUNKTE

- Zeitmanagement mit Outlook
- Blackberry und iPhone
- E-Mails im Griff

THEMEN

- E-Mails im Griff: Mails effizient abarbeiten, Wiedervorlage, Mail-Richtlinien für Ihr Unternehmen
- Blackberry-Praxis für Führungskräfte
- Die Zeit im Griff mit Outlook
- Zeitmanagement mit iPhone / Blackberry

Trainer/Coach

www.semigator.de/holger_woeltje

Trainer-Nr: 1335598

Deutschlands führender Experte für Zeitmanagement mit Outlook, Blackberry und iPhone zeigt Ihnen, wie Sie mehr Zeit für das gewinnen, was Ihnen wirklich wichtig ist! In Vorträgen und Seminaren hilft er u.a. Mitarbeitern der Credit Suisse, REWE, Hewlett-Packard, ThyssenKrupp und Lufthansa, ihre Termine, Aufgaben und E-Mails in den Griff zu bekommen.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Qualitätsexperte 2006–2010 (Erfolgsgemeinschaft.com)
- Comenius Award 2009
- Mehrfacher Bestseller-Autor
- Professioneller Redner und Top-Speaker 2009, 2010 (top-speaker.com)

/// Lernen & Entwicklung

Lebenslanges Lernen gilt heute als Grundvoraussetzung für dauerhaften Erfolg. Aber wissen Sie wirklich, welches Potenzial in Ihnen und Ihren Mitarbeitern steckt? Lassen Sie sich von ausgewiesenen Experten zu neuen Höchstleistungen Ihrer persönlichen Entwicklung verhelfen – sie werden begeistert sein, wenn Ihnen ab sofort Ihre Arbeit leichter von der Hand geht und Sie komplexere Aufgaben schneller lösen als zuvor.

Christiane Becht



www.semigator.de/christiane_becht



Christiane Becht ist Expertin für Lebens-Energie. Mit ihren innovativen Methoden erhöht sie die Energie von Menschen, Räumen und Unternehmen. Ihre besondere Kompetenz ist die Kombination aus langjähriger Erfahrung in der Energiearbeit und in der Wirtschaft. Die Betriebswirtin und Energie-Trainerin verbindet strategisches, erfolgs- und zielorientiertes Denken mit hoher Sensibilität und Intuition. In ihren individuellen Seminaren gibt sie leicht verständliche Erläuterungen und praxisrelevante Tipps. Dabei inspiriert ihre authentische Art, die Seminarinhalte leicht umzusetzen.

Trainer-Nummer: 1338189

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Systemische Aufstellungen
- Energy Balancing
- Feng Shui

THEMEN

- Neue Perspektiven für Marketing-, Personal- und Organisationsfragen
- Burn-Out-Prävention, Leistungssteigerung, Stressreduktion
- Höhere Energie in Ihren Räumen
- Persönliches Wachstum, Empowerment, Meditation
- „Mehr Energie für Ihre wahren Ziele!“

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- 1992–1997 Studium Betriebswirtschaft, Touristik
- 1997–1998 Marketing Oral Care, Schwarzkopf & Henkel
- 1998–2004 Geschäftsführerin research & vision GmbH (Marktforschung)
- 2002: Ausbildung Energetisches Feng Shui
- Mehrjährige Ausbildungen Energy Work, Life Coaching, Psychologie, Aufstellungen

Albrecht Petzoldt



www.semigator.de/albrecht_petzoldt



Der Praxisexperte Albrecht Petzoldt ist Diplom-Ingenieur und kommt aus der Großindustrie (Philips, Fujitsu). Er hat langjährige Erfahrung mit internationalen Großprojekten. Er weiß, wie man technisches Wissen didaktisch aufbereitet und vermittelt. Wegen des rasanten technischen Fortschritts müssen Know-How und Fertigkeiten schnell aufgebaut werden. Albrecht Petzoldt vermittelt umfangreiche Fachthemen sehr anschaulich in Intensivseminaren. Durch den hohen Anteil an praxisnahen Übungen können die Seminarteilnehmer viele Fertigkeiten „mitnehmen“ und direkt an ihrem Arbeitsplatz anwenden.

Trainer-Nummer: 996227

TRAINER

SCHWERPUNKTE

- Industrieprotokolle – Ethernet, Profinet
- SW und Web Entwicklung in C++, C#, Java
- Retrofit von S5-Anlagen

THEMEN

- Industrielle Netzwerke – deren Komponenten und Protokolle
- Web Entwicklung in Java
- Moderne SW Entwicklung in C++ und C# im .NET Framework
- S5 und S7 SPS Expertenkurse

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- 1979 – 1986 Studium Elektrotechnik, TU München, TU Darmstadt
- 1998 – 2004 Director für Operation & Services bei Fujitsu
- 2007 – 2009 Leiter Kundens Schulung der INAT GmbH
- seit 2009: Geschäftsführer und Trainer der S4ti

Peter Ruppert

Trainer/Coach

www.semigator.de/peter_ruppert

Trainer-Nr: 1340586



SCHWERPUNKTE

- Kommunikation, Motivation, Mentaltrainer
- Mitarbeiterführung, Verkauf + Marketing
- Effizienz, Selbstmanagement + Erfolg

THEMEN


- Personalisierte Kundenbindung (Kunden fürs Leben)
- Teamentwicklung und motiviertes Personal auf allen Hierarchiestufen
- Effizienz und Lebensfreude am Arbeitsplatz
- Gesunde Mitarbeiter – gesundes Unternehmen
- Effizienz-Steigerung in Ihrem Unternehmen – auf Erfolgsweg

Praxisbezogener Ausbildungs-Profi für die Sektoren Handel, Gewerbe und Dienstleistungen. Je 10 Jahre praktische Erfahrung im DIY- und im Foodbereich in verschiedenen Hierarchiestufen. Dann viele Jahre selbständig und Aufbau verschiedener Firmen. Seit 2006 in der Erwachsenenbildung tätig. Jeder Kurs wird speziell auf IHRE Kundenbedürfnisse abgestimmt.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Attest Marketingleiter bei SAWI (1991)
- Eidg. Dipl. Verkaufsleiter bei SIB (1987)
- Dipl. psych. Lebenstherapeut und Mentaltrainer ILS (2007)
- Abschluss Fachausweis Ausbildner (2010)

/// Management & Führung



Anzahl und Komplexität der Aufgaben im Bereich Management und Führung nehmen kontinuierlich zu. Von einer Führungskraft werden heute fundierte und breit gefächerte Kenntnisse und Fähigkeiten erwartet, um das Unternehmen zu Höchstleistungen zu bringen. Die aufgeführten Trainer bedienen das weite Spektrum notwendiger Kenntnisse – von Grundlagenkenntnissen zu Führung & Management ebenso wie spezielles Methodenwissen.

Dirk Appel



www.semigator.de/dirk_appel

Trainer-Nummer: 1006895



Dirk Appel arbeitet mit Führungskräften und Teams aus Wirtschaft & Industrie, der Werbe & IT-Branche, sowie mit Schauspielern & Künstlern. All diese Menschen haben eines gemeinsam: „Sie wollen zu den Top-Playern gehören und haben den Mut sich auf den Weg zu sich selbst zu machen.“ Er unterstützt die firmeninterne Entwicklung und Umsetzung von Veränderungs-Prozessen, baut Kommunikationsbarrieren im Team und über Abteilungsgrenzen hinweg ab. Projektlaufzeiten und Time-To-Market Zyklen werden verkürzt. Sie lernen sich aus dem Getriebensein zu befreien und werden selbst zum Treiber Ihrer Vorhaben. Sie entwickeln Ihre Führungskompetenz anstatt taktisch zu Managen.

THEMEN

- Führungskräfteentwicklung
- Teamentwicklung
- Go-To-Market Strategien
- Nachhaltige Personalentwicklung
- Coaching Ausbildungen
- Five Steps® Prozesse

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Studium der Wirtschaftspädagogik und der Psychologie
- Coach & Trainer seit 1990

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Leadership & Team
- Change- & Transformations-Prozesse
- Executive Coaching

AUSZEICHNUNGEN

- Mitinhaber von Five Steps®
- Lehrtrainer DVNLP

Prof. Dr. Niels Brabandt



www.semigator.de/niels_brabandt

Trainer-Nummer: 1337878



Als Trainer, Coach und Speaker bin ich national wie auch international in folgenden Bereichen tätig: > Leadership > Business Development & Franchising > Sales & Marketing > IT. Mehr Informationen finden Sie auch auf der Webseite meiner Firma NB Networks. Aktuell werden durch uns (wobei ich immer noch aktiv am Geschäft partizipiere) in über 80 Ländern an über 500 Standorten insgesamt über 1200 Offices und somit entsprechend Kunden sowie Projekte betreut. Durch eine tiefe wissenschaftliche Fundierung in Paarung mit einem maximalen Praxistransfer ist ein schneller Lernerfolg garantiert.

THEMEN

- Speaker-Einsätze
- wissenschaftliche Themen
- Soft Skills
- Business Skills
- People Skills
- Durchführung & Präsentation von Studien

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Inhaber von mehr als 50 Zertifizierungen
- langjährige Tätigkeit als Fußball-Schiedsrichter im Leistungssportbereich
- Coaching von Fußball-Schiedsrichtern im Leistungssportbereich
- sehr fundierter wissenschaftlicher Hintergrund

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Leadership & Führung
- Management & Motivation
- Unternehmensentwicklung

AUSZEICHNUNGEN

- mehrfache internationale Auszeichnung als Trainer

Hans-Jürgen Busch



www.semigator.de/hans-juergen_busch



Hans-Jürgen Busch ist Geschäftsführer der SELL WELL Unternehmensberatungs GmbH und Institut für Aus- und Weiterbildung. Die SELL WELL überprüft kontinuierlich Trainingsinhalte und Methoden auf Aktualität und passt diese, gemessen an den Veränderungen der Märkte, an. Die Trainings gehen über das „Übliche“ weit hinaus und unterscheiden sich erfolgreich in der Praxis. Die SELL WELL zählt deshalb zu den renommiertesten Beratungs- und Trainingsunternehmen in den Bereichen des Vertriebs.

Trainer-Nummer: 1340662

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Führung & Management
- Vertrieb & Verkauf
- Beratung, Training, Coaching

THEMEN

- Basis-, Aufbau und Schwerpunktthemen, Fortbildungskonzepte
- Aufgabenspezifische Trainings nach Themen, Regionen und Zielgruppen
- Feldtrainings – zur Umsetzung der Inhalte in die Praxis
- Regionalorientierte Trainings in Regionen und Niederlassungen zur Optimierung des Vertriebs auch unter regionalen Bedingungen
- Freie Trainings – offen für Mitarbeiter aus unterschiedlichen Firmen

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Abgeschlossene Studien der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
- Erfolgreiche langjährige Praxis im aktiven Verkauf und im Management
- Aktive Umsetzung der Trainingsinhalte in Feldtrainings mit den Teilnehmern, ein Zeichen für den Praxisbezug der Seminare

Holger Eckstein



www.semigator.de/holger_eckstein



Holger Eckstein ist Diplom-Kaufmann und hat 15 Jahre Erfahrung als Berater, Coach und Trainer für Führungskräfte, Unternehmen und Privatklienten. Die Schwerpunkte seiner Arbeit sind Coaching (Einzel/Team), Führungskräfte- und Persönlichkeitsentwicklung. In seinen Vorträgen inspiriert er Menschen dazu, aus ihrer „Mitte“ heraus zu handeln und zu führen. Die

Ergebnisse seiner Coachings, Trainings und Beratungen sind oft jahrelang später noch wirksam: „Wenn ich die Dinge, die Sie mir hier zeigen, 10 Jahre früher gekannt hätte, wäre mein Leben seitdem viel besser verlaufen!“ (Vorstand, 43 J.)

Trainer-Nummer: 1338654

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Management Coaching (Einzel/Team)
- Leadershipseminare
- Ganzheitliche Unternehmensentwicklung

THEMEN

- Coaching – Wie Sie aus der Kraft Ihrer inneren Mitte Situationen bestmöglich gestalten
- Persönlichkeit – Wer Sie sind, was Sie brauchen, was Sie wollen und was Sie (hier) sollen
- Leadership – Wie Sie führen, was Ihnen liegt, was weniger und was Sie daran tun können
- Teamentwicklung/Konfliktlösung – Wie aus Getrenntem wieder etwas Gemeinsames wird
- Sinnfindung – Wie Sie in Ihrem Privatleben und in Ihrer Berufung Ihr wahres Potenzial verwirklichen
- Unternehmensführung – Unternehmenssituationen und ganze Unternehmen erfolgreich UND sinnvoll führen

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- 1988–1992 Studium Unternehmensführung, WHU, Vallendar
- 1993–1995 Strategieberater, Roland Berger, München
- 1995–1997 Assistant to the CEO, PolyGram, Hamburg
- 1997–1998 Projektleiter, CSC Index, München
- 1999–2000 Personalberater, Heidrick & Struggles Müller & Partner, Frankfurt am Main
- Seit 2000: Selbständiger Coach, Trainer und Berater

Axel Fasch



www.semigator.de/axel_fasch



„Erfolgreich managen und motiviert führen“ – Seit mehr als 20 Jahren ist Axel Fasch, MCG Management Consulting Group, Garant für erfolgreiche Management-Beratung und Entwicklung von Personal und Führungskräften. Qualifizierte Beratung, Executive Coaching, Führungs- und Management-Training bedeutet für ihn mehr, als auf veränderte Rahmenbedingungen zu reagieren. Durch langjährige Erfahrung, Praxis-Know-how, breite Branchenkompetenz und unbedingte Kundennähe, werden nach kundenspezifischen Aufgabstellungen Lösungen entwickelt und praxisorientiert umgesetzt.

THEMEN

- Begleitung und Umsetzung von Change Management Projekten
- Entwicklung von Aufbau- und Ablauforganisation
- Entwicklung und Training von Führungskultur und Führungssystemen
- Coaching von Führungskräften, job-begleitend, Team-Beratung und -Entwicklung
- Potentialerkennung und Personalfördermaßnahmen
- Training im Bereich Führung, Marketing und Vertriebsmanagement

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Dipl. Betriebswirt, Trainerausbildung
- Marketing- und Vertriebserfahrung in internationalen Unternehmen
- Leitung von Vertriebsorganisationen
- Durchführung von Change Management Projekten

Trainer-Nummer: 589027

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Management-Entwicklung und Coaching
- Value Based Leadership
- Change Management

Gerhard Gieschen



www.semigator.de/gehrhard_gieschen



Akademie für Geschäftserfolg.

Auf der Grundlage seines vom Bundesverband der Freien Berufe empfohlenen Buches „Erfolgreich ohne Chef“ entwickelte Gerhard Gieschen im Team mit Coach-Ausbilderin Martina Caspary das Konzept der 6-Monats-Programme „Erfolgreich im Geschäft“. Dieses ist laut Chefredakteur Martin Pichler „das erste umfassende Konzept einer Unternehmer-Ausbildung, die über Existenzgründer-Kurse, Tagesseminare zu einzelnen betriebswirtschaftlichen Problemen sowie Einzelcoaching weit hinausgeht.“ (Wirtschaft und Weiterbildung 08/2008)

Trainer-Nummer: 1338094

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Leadership
- Gewinne steigern
- Mallorca-Premium

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Cornelsen Fach-Autor und Dozent an privaten Hochschulen Studium Betriebswirtschaftslehre (BA)
- Coach-Ausbilder an der Internationalen Akademie der Freien Universität Berlin
- Mitbegründer, Gesellschafter und Geschäftsführer mehrerer Software- und Dienstleistungsunternehmen
- Interim Manager in mittelständischen Unternehmen

THEMEN

- Erfolgreiche Preisverhandlungen
- SOS Neukunden
- Kunden finden, binden und begeistern
- Mehr Umsatz mit weniger Arbeit
- Geschäftsprozesse optimieren –Schritt für Schritt
- Wie Mittelständler versteckte Ressourcen mobilisieren

Damaris Goerlitz



www.semigator.de/damaris_goerlitz

Trainer-Nummer: 1337401



Damaris Goerlitz ist zert. Businesscoach und Trainerin. In unseren Kommunikations- und Kompetenz-Trainings mit Pferden als Trainingspartnern erleben Sie, dass Führung/Selbstführung, Verkaufen und Persönlichkeitsentwicklung die spannendste Herausforderung und Kunst zugleich ist! Wenn Sie schnelle, praxisorientierte und zugleich nachhaltige Ergebnisse erzielen wollen, sind unsere HORSEPOWER-Coachings genau das Richtige für Sie! Ganzheitlich arbeiten wir mit großer Fachkompetenz und einer intensiven Transfersicherung an Ihrem individuellen Weg zum Erfolg. Wir machen Ihren Changeprozess sichtbar.

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Coaching mit Pferden
- Führungskompetenz & Personalentwicklung
- Psychologisches Coaching

THEMEN

- „Was lernt der BOSS vom ROSS?“ Situitives Kompetenz-Training mit Pferden
- „Mein persönlicher Erfolg ohne Burnout“ Kompetenz-Training mit Pferden
- „Krisen meistern & Resilienz“ Kompetenz-Training mit Pferden
- „Was bewirkt mein Kommunikationsverhalten?“ Impuls-Training mit Pferden
- „Persönlichkeitsentwicklung“ Impuls-Training mit Pferden
- „Work-Life-Balance & Resilienz“ Kompetenz-Training mit Pferden

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- 2007 Trainerin für Führungskräfte-seminare mit Pferden
- 2008 Zertifizierung Businesscoach
- 2009 Zertifizierung zum NLP Practitioner (DVNLP)
- Seit 2009 Ausbildung zur Heilpraktikerin für Psychotherapie

Manfred Gutheins



www.semigator.de/manfred_gutheins

Trainer-Nummer: 256489



Der PgMP- und PMP-zertifizierte Experte mit langjähriger Erfahrung im internationalen Programm- und Projektmanagement vermittelt praxisnah und nachhaltig, wie Sie Ihre Projekte sicher zum Erfolg führen. Sein Spektrum reicht von Projektmanagement-Grundlagen über PMI-Zertifizierungen bis hin zu Führungskompetenz- und Kommunikationstraining für Projektleiter. Dabei richtet sich Manfred Gutheins ganz nach Ihrem konkreten Bedarf und entwickelt für Sie maßgeschneiderte Trainingsangebote. Höchste Qualität, Integrität, Transparenz und verantwortungsvolles Handeln prägen seine Arbeit.

TRAINER

SCHWERPUNKTE

- Projektmanagement
- Programmmanagement
- Führung für Projektleiter

THEMEN

- PMP-Zertifizierung
- Projektmanagement-Crashkurs
- Führung und Kommunikation für Projektleiter
- Agiles Projektmanagement (Scrum)
- PgMP-Zertifizierung

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- 2010 Project Management Professional (PMP) - PMI
- 2009 Program Management Professional (PgMP) - PMI
- 2008 BDVT-geprüfter Trainer und Berater
- Seit 2008: Selbstständiger Trainer

Timo Hinrichsen



www.semigator.de/timo_hinrichsen

Trainer-Nummer: 1338242



Typischerweise ruft man mich wenn... – Mitarbeiter souverän mit Reklamationen umgehen wollen – Serviceprofis neue Energie und Tipps brauchen, um ihre Kunden zu begeistern – Ein Team zu zerstritten für die Zusammenarbeit ist – Führungskräfte neuen Input zu Motivation, Führung oder Konfliktmanagement suchen – Nachwuchsführungskräfte praxisnah auf ihre Aufgabe vorbereitet werden sollen

THEMEN

- Kunden binden – Reklamationen managen
- Mitarbeiter führen – Konflikte bearbeiten
- Lösungswerkstatt – Workshops und Konflikte moderieren
- Wirkungskompass – Kunden und Mitarbeiter binden

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Geprüfter Trainer und Bearter BaTB
- Geprüfter Trainer und Berater BDVT
- Diplom Betriebswirt
- Coachingausbildung DBVC Christopher Rauen

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Kundenbindung
- Konfliktmanagement
- Mitarbeiterbindung

AUSZEICHNUNGEN

- Trainerpreis des BaTB Kategorie Servicemanagement 2008

Karmen Kunc-Schultze



www.semigator.de/karmen_kunc-schultze

Trainer-Nummer: 1338091



Karmen Kunc-Schultze steht für Fundiertheit und Innovation im Coaching. Mit ihrem einzigartigen Coachingansatz Photoprofilierung® unterstützt sie Führungskräfte nachhaltig in Ihrer Potenzialentwicklung. Die Expertin setzt Fotografie im Coaching zur Visualisierung, Reflexion, Dokumentation und Außendarstellung von Persönlichkeitsprofilen ein. Engagiert und leidenschaftlich begleitet Sie ihre Klienten seit 20 Jahren auf dem Weg zum Erreichen ihrer Ziele. Ihr Best-Offer ist Photoprofilierung®-Intensiv, eine Kombination aus 3 – 5 Std. Coaching täglich, über 1 – 4 Wo. und einem Fitness-Wellness-Kulturprogramm.

THEMEN

- Ziel-, Potenzial-, und Stärkenanalyse
- Persönlichkeitsentwicklung
- Veränderungsmanagement
- authentische, überzeugende Selbstpräsentation
- Burn-Out-Prophylaxe
- Work-Life-Balance

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Diplom-Sozialpädagogin
- Diplom-Fotodesignerin
- Approbierte Psychotherapeutin
- Systemischer Coach

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Photoprofilierung®
- Persönlichkeits- und Potenzialentwicklung
- überzeugende Selbstpräsentation

AUSZEICHNUNGEN

- 1. Platz Videowettbewerb des Wirtschaftsmagazins Impulse für das beste Unternehmenskonzept

Hans-Gerd Mazur



Trainer-Nummer: 1337963

www.semigator.de/hans-gerd_mazur



Als Diplom Ökonom, mit dem Schwerpunkt Marketing und Vertrieb, trainiert und coacht Hans-Gerd Mazur seine Kunden seit 1992. Er ist Marketing- und Verkaufsprofi. Seine kurzweiligen Trainings und Seminare bringen Spass und Know-how auf höchstem Niveau.

Das bringt spürbare Mehrumsätze und Mitarbeiter, die „loslaufen und begeistert sind... auch Ihre Kunden werden den Unterschied freudestrahlend bemerken.“ Herr Mazur trainiert nicht nur, sondern hilft aktiv bei der Umsetzung des Gelernten, sodass die Teilnehmer nicht nur „etwas mitnehmen“, sondern sichtbare Fortschritte machen. GARANTIERT.

THEMEN

- Der Durchbruch im Verkauf.
- Der Verkäufer, der Sie kein Geld kostet.
- Warum Kunden kaufen.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Diplom
- BDVT geprüfter Trainer
- QM Auditor
- Werbetexter
- Unternehmer
- Verkäufer

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- erfolgreiches Change-Management
- Unternehmens- und Personalentwicklung
- Strategie-Controlling-Kommunikation

Thomas Menthe



Trainer-Nummer: 1310744

www.semigator.de/thomas_menthe



Thomas Menthe begeistert als Trainer, bewegt als Coach, ermöglicht als Consultant und fasziniert als Key Note Speaker. Thomas Menthe verfügt über 14 Jahre Erfahrung im Bereich Training, Verkauf und Verkaufsmanagement in der IT-Industrie und bei marktführenden Unternehmen. Als Director Training & Head Trainer von TeamTraining International arbeitet Thomas Menthe erfolgreich als Berater und Trainer für Unternehmen in

allen Branchen. Sein Ziel ist die Nachhaltigkeit sowie die Ergebnisorientierung entwickelter Ideen im Verkaufs- und Kundenmanagement.

THEMEN

- Der Schlüssel zum Vertriebs Erfolg – Genial Verkaufen mit System
- Typenorientierter Verkauf nach D.I.S.C
- Wirksamer Vertrieb durch Schlagzahlmanagement und Forecasting
- Das neue Key Account Management
- Neue Methoden für einen effektiven Vertrieb

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- NLP Practitioner und Master
- Zertifizierter Systemischer Business Coach (DVCT)
- Business-Coach Ausbilder
- Zertifizierter Mentality Quotient (MQ) Program Facilitator nach Martin Seligman

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Verkauf & Vertrieb
- Führung
- Strategie & Handlungskompetenz

AUSZEICHNUNGEN

- Toast Master District Winner 2005
- Unternehmer des Jahres 2003

Margit Müller



www.semigator.de/margit_mueller

Trainer-Nummer: 1338054



Margit Müller, Diplom-Kauffrau, verfügt über langjährige Erfahrung in der strategischen Entwicklung eines internationalen Industriekonzerns. 2003 übernahm sie die Geschäftsführung der Consero Management GmbH. Seit 2008 ist sie selbstständige Beraterin, Trainerin und Coach mit den Schwerpunkten Organisations- und Managementberatung, Kommunikation und Konfliktmanagement und Teamentwicklung. Als zertifizierter Coach mit fundierter unternehmerischer Praxiserfahrung ist sie eine gefragte Sparringspartnerin für Führungskräfte des mittleren und oberen Managements.

THEMEN

- Vom Kollegen zum Chef
- Erfolgreich führen durch Persönlichkeit – für erfahrene Führungskräfte
- So führen Sie Ihr Team zum Erfolg
- Die Führungskraft als Coach
- Führen mit Mediationskompetenz – professionelles Konfliktmanagement
- Persönliche Motivation und Ausdauer durch Arbeiten und Leben in Balance

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Studium der Betriebswirtschaftslehre, Universität Mannheim
- Zertifizierter systemischer Coach
- Trainerin für Persönlichkeitsentwicklung und gruppendynamische Prozesse
- Moderation von Strategieworkshops und Großgruppenverfahren

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Mit Coaching zu persönlicher Exzellenz
- Konfliktmanagement und Mediation
- Organisations- und Teamentwicklung

Mario Porten



www.semigator.de/mario_porten

Trainer-Nummer: 1338413



Langjährige Management- und Trainingserfahrung verbindet Mario Porten in seinen praxisorientierten Veranstaltungen! MP Mario Porten: Beratung, Training, Coaching, Impulsvorträge, Führungskräfteentwicklung auch für Nachwuchsführungskräfte, Personalentwicklung als ganzheitlicher Prozess, Zukunftswerkstatt und Management-Coach.

Bankperspektive: Mittelstandsberatung rund um die Hausbank, Insiderwissen für den Perspektivwechsel, Ihr Unternehmen aus Sicht der Bank, Ratingoptimierung, Coaching für Ihre Bankgespräche und Hilfe zur Selbsthilfe.

THEMEN

- Was Führungskräfte vom Profisport lernen können
- Führung gewinnt – mit einfachen Mitteln zur erfolgreichen Führungskraft
- Impulsvorträge zu diversen Themen, z. B.: Die Positivspirale – Formen Sie Sieger!
- Zukunftswerkstatt Personalentwicklung – Lösungen für die Personalarbeit der nächsten Dekade
- So tickt Ihre Hausbank – Bankenpsychologie aus der Sicht des Insiders
- Individualanalyse Ihrer Hausbanksituation – Rating verbessern und Kreditversorgung sicherstellen

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- 1994: diplomierter Sparkassenbetriebswirt
- 12001–2009 Sparkassenvorstand Vertrieb und Stab
- seit 1990: Trainer insb. für Führungskräfte, s. 2010 zertifizierter Businesscoach

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Bankencoach für den Mittelstand
- Personal- und Führungskräfteentwicklung
- Managementcoaching

Alexander Reyss



Trainer-Nummer: 77671

www.semigator.de/alexander_reyss



Wollen Sie Zuschauer oder Gestalter ihres Lebens sein? Alexander Reyss, der Spezialist für neue und bewährte Methoden aus der Motivationspsychologie für ihre täglichen und wechselnden Anforderungen. 1. Reiss Profile Ausbilder/Instructor der Reiss Profile Germany. 1. Profiler für: Burnout, Depression, Stressprävention, Karriere und Gesundheit. Beratung, Training und

Coaching für Führungskräfte und Mitarbeiter/innen in Wachstumsprozessen, Veränderungsmanagement, Outplacement. Karriereberatung, Gesundheitsmanagement und individuelle Leistungsentfaltung.

THEMEN

- Warum wir psychisch krank werden und was dagegen zu tun ist!
- Jeder Mensch ist einzigartig! Kraftquellen des Lebens nutzen.
- Das Reiss Profile - Vorstellung, Einsatz, Nutzen, Ergänzung.
- Die Reiss Profile Master Zertifizierung.
- Warum Menschen kaufen, was Sie kaufen!
- Raus aus der Psycho-Falle - Karriere, Gesundheit, Glück!

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Systemischer Coach
- wingwave Coach
- Reiss Profile Master seit 2003
- Reiss Profile Ausbilder seit 2006

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- 1. Reiss Profile Master Ausbilder
- 1. Profiler für mentale Stärke & Erfolg
- Kraftquellen des Lebens nutzen

AUSZEICHNUNGEN

- Mehrfacher Deutscher Meister, Nationalspieler

Bernd Riehl



Trainer-Nummer: 1337960

www.semigator.de/bernd_riehl



Bernd Riehl ist Trainer mit über 20 Jahren Erfahrung in Führung und Management. Er hat seit 1993 das Unternehmen Apomaxx GmbH aufgebaut und parallel dazu seine Kenntnisse in den Bereichen Training, Coaching und Kommunikation ausgebaut. Seit Anfang 2001 arbeitet er mit einem neuen Kommunikationsprinzip: Das emotionale Konto®.

Das emotionale Konto® ist ein Denkprinzip und hilft jedem Menschen auf der Plus-Seite zu leben und zu arbeiten. Die Emotionen sind es, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden und die Emotionen entscheiden über den Verlauf jeder Verhandlung und jedes Gesprächs.

THEMEN

- Stärken-Entwicklung in Teams und bei einzelnen Mitarbeitern
- Emotionalität als Erfolgsfaktor
- Emotionen mit allen Sinnen erfassen und nutzen
- Coaching
- Verkaufstraining

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Erfolgreicher Unternehmer
- Kombination von Training und Praxis
- Apotheker

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Unternehmensführung
- Marketing
- Vertrieb

Trina Roach



www.semigator.de/trina_roach



Trina E. Roach ist eine gebürtige Amerikanerin, die seit mehr als 30 Jahre in Deutschland lebt. Mit fachlichem Know-How, reichhaltigen Erfahrungen und ausgeprägter sozialen Kompetenz begeistert sie Klienten und Workshop-Teilnehmer auf beiden Seiten des Atlantiks: Von Philadelphia nach Moskau und von Tallinn nach Istanbul. Ihre inhaltsreichen Leadership- und Präsentations-Trainings, ihre feinfühlig-sachliche Arbeit als Diversity Management-Beraterin sowie ihr einfühlsames Coaching, sind von dem geprägt, was auch ihr Leben ausmacht: * Leidenschaft * Authentizität * Wissensdurst

THEMEN

- Diversity-Audit: Bestandsaufnahme und Bedarfsanalyse
- Workshop: Wie rekrutiere ich erfolgreich „Right Potentials“?
- Workshop: Manche kündigen und gehen – andere bleiben: Der Kampf mit der (inneren) Kündigung
- Workshop: Mitarbeiter (besser) motivieren und inspirieren mit Business-Stories
- Workshop: Presenting Authentically and Effectively in English
- workshop: Eine grossartige Präsentation ist wie ein Verkaufsgespräch

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- seit 2005: Executive Coach, Trainer & Consultant
- 1998–2005: Head of Human Resources Development, Grey Global Group
- 1991–1998: Management Supervisor, Grey Worldwide Düsseldorf

Elisabeth Schmid



www.semigator.de/elisabeth_schmid



Elisabeth Schmid verfügt als Vollblut-Coach und Eventmoderatorin über mehr als 20 Jahre Erfahrung auf internationalem Parkett. Ihre Themen sind Führung, Vertrieb, Personal diagnostik /-entwicklung und Energie-Management. Sie coacht Unternehmer, Fach- und Führungskräfte mit ausgeprägter Intuition und profundem Fachwissen und gibt ihnen souverän, humorvoll und herzlich das für sie Richtige mit auf ihren Weg. Selbst komplexe Themen aus Technik oder Wissenschaft moderiert sie verständlich und mit leichter Hand – publikumsnah, leidenschaftlich, humorvoll, ... und auf Wunsch auch musikalisch.

THEMEN

- Leadership – und Vertriebs-Coaching und -Training
- Personal-Diagnostik
- Energie-Management und Burn-Out Prävention
- „Beziehungsentelligenz im Vertrieb“
- „Leben statt gelebt werden“

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Diplom Ökonomin: Personalwesen, Finanzwirtschaft, Marketing
- Diplomierter Kontextual Coach
- Insights- und Assess-Beraterin
- Professional Speaker
- Event-Moderatorin

Trainer-Nummer: 1338187

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Diversity Management als Erfolgsfaktor
- Presenting Authentically in English
- Bilinguales Führungstraining & -Coaching

AUSZEICHNUNGEN

- Certified Professional Coach (International Coach Academy)
- Kontaktstudium Sprachandragogik (Universität Mainz)
- gepr. Dolmetscherin/Übersetzerin (IHK Wiesbaden)

Trainer-Nummer: 1338228

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Führen – kraftvoll und souverän
- Verkaufen – lustvoll und erfolgreich
- Arbeiten – talentezentriert, energievoll

AUSZEICHNUNGEN

- Weiterempfehlungsrate: 87 %
- durchschnittliche Betreuungszeit von Unternehmen: 5 Jahre
- „...seit Jahren best akzeptierter Coach im Haus...“
- „...Vollprofi – hält zu 100 % was sie verspricht...“

Christiane Simic



www.semigator.de/christiane_simic



Christiane Simic hat aus ihrer wirtschaftlichen Ausbildung und ihren Qualifikationen als NLP Lehrtrainerin und Coach heraus den Schwerpunkt Prozessbegleitung für Teams entwickelt. Sie begleitet Gruppen in ihren Identitätsfindungen und begleitet aus oft konfliktreichen hin zu guten erfolgreichen Arbeitssituationen. Das artverwandte Thema Konfliktmanagement ist ebenfalls ein Schwerpunkt ihrer Arbeit. Sie vermittelt darin, wie Konflikte einen Wandel in gute Lösungen bringen können. Und last but not least ist sie erfolgreicher Coach für Einzelpersonen in ihren Entwicklungen. Alle Kurse auch in Englisch.

THEMEN

- Prozessbegleitung für Teams und internationale Projektgruppen
- Seminare und Workshops zum Thema Konfliktmanagement
- Einzelcoaching für erfolgreiche berufliche und persönliche Entwicklungsprozesse
- Coaching für Spitzenleistungen mit wingwave

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- 1997–2002 Kabinenführung Deutsche Lufthansa AG Führungskräfte- und -entwicklung
- 2000 Gründung von new-frame Training, Coaching, Consulting
- 2002–2007 Ausbildung in Neuro-Linguistischem Programmieren, Lehrtrainer/Coach
- 2008 wingwave®-Coach

Trainer-Nummer: 1337837

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Teamentwicklung / Prozessbegleitung
- Konfliktmanagement
- Einzelcoachings für Spitzenleistung

Andreas von Studnitz



www.semigator.de/andreas_von_studnitz



Wir arbeiten mit dem Fokus Personaldiagnostik, Führungskräfteentwicklung und Change Management mit wissenschaftlicher Aktualität, pragmatischen, soliden und individuellen Lösungen. Unsere Trainings sind nachhaltig wirksam, weil wir nicht nur Praxiserfahrungen bei den Teilnehmern generieren, sondern auch immer die jeweiligen Potenziale erfassen und aktivieren, so dass die Reflexionen des Erlebten zu sofort umsetzbaren Erkenntnissen führen.

Beweis für den Erfolg unserer Arbeit ist die langjährige Verbindung zu vielen großen und mittelständischen Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen.

Trainer-Nummer: 1224990

TRAINER/COACH

- Leadership- und Managementkompetenzen
- Employer- & Leadership-Branding
- Begleitung von Change-Prozessen

THEMEN

- Leadership Training für Führungskräfte und -nachwuchs
- Management-Ausbildung für Führungskräfte und -nachwuchs
- Projektleiter-Training - Laterales Führen
- Konzeption und Durchführung von Planübungen/Simulationen
- Aus- und Weiterbildung in Risikomanagement und Krisenprävention

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Ausbildung zum systemischen Trainer und Berater (Prof. Schulz von Thun)
- Ausbildung zum Konfliktmoderator (Prof. Redlich)
- Certified Management Consultant BDU

AUSZEICHNUNGEN

- Internationaler Deutscher Trainingspreis 2007

Dr. Ralf Teichgräber



Trainer-Nummer: 1338191

www.semigator.de/ralf_teichgraeber



Sich entwickeln. Führung reflektieren. Das Unternehmen verändern. Mit dem Wirtschaftspsychologen & Coach Dr. Ralf Teichgräber. Analytisch, authentisch, erfahren. Anders. Praxisnah. Persönlich. Breites und langjähriges Erfahrungsspektrum in der Beratung und Begleitung von mittleren und oberen Führungskräften in Handel, Finanzdienstleistungen, IT, Investitionsgüter-Industrie. Spezialisiert in Management-Entwicklungsprogrammen sowie in der Begleitung von Change-Prozessen in Teams und Unternehmen. Diagnostischer Einsatz von Persönlichkeitsfragebogen (s.u.), Development- und Assessment-Center.

THEMEN

- Motivorientiertes Führen: Mit den Lebensmotiven Ihre Mitarbeiter zum Erfolg führen.
- wingwave®-Coaching: Erfolge bewegen, Blockaden lösen, Spitzenleistung erzielen.
- Leadership-Development-Programme: Führungs(nachwuchs)kräfte entwickeln.
- Development- und Assessment-Center: Mitarbeiter/Potenzialkandidaten sicher einschätzen.
- Konfliktmanagement: Konflikte erkennen und klären– sicher führen in Spannungsfeldern.
- Teamentwicklung: Teams zusammen-führen, Arbeitsbeziehungen intensivieren, Ziele erarbeiten.

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Leadership: In Führung gehen.
- Coaching: Entwicklung beflügelt.
- Teambuilding: Zusammen wachsen.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- 2010: Wingwave®-Coach
- 2009: Reiss-Profil-Master
- 2006 – 1995: Lizensierungen in GPÖP, Big Five Personality, Belbin-Teamrollen, MBTI
- 1992 – 1991: Systemischer Berater, Dr. Bernd Schmidt / Fritz Simon & Dr. Gunthard Weber
- 1986 – 1982: Dr. phil
- 1982 – 1976: Dipl.-Psych. (Schwerpunkt Wirtschaftspsychologie)

Theresia Maria Wuttke



Trainer-Nummer: 1337846

www.semigator.de/theresia-maria_wuttke



business-and-spirit®+®, ethisch erfolgreich wirtschaften, Lebendigkeit im Unternehmen, Aus- und Weiterbildung für Führungskräfte zum integralen Coach und Berater und zum Health-Management-Coach .

Theresia Maria Wuttke hat sich als Bankkauffrau, Pädagogin und Psychologin in den dreißig Jahren ihrer Berufspraxis mit den unterschiedlichsten Zielgruppen aus dem Bildungs- und Gesundheitswesen, der Wirtschaft und dem Finanzwesen dem Thema

wertebasierte Unternehmens-und Personalentwicklung sowie dem Gesundheitsmanagement verschrieben.

Grundlage dafür ist das von ihr entwickelte wertebasierte Kompetenz- und Steuerungsmodell business-and-spirit®+®.

Weitere Schwerpunkte sind Business-Management Coaching und Zen und Wirtschaft. Das Geheimnis besonnener Führung durch Zen Meditation.

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Wertebasierte Unternehmensentwicklung
- Personalentwicklung, Leadership
- Gesundheitsmanagement

THEMEN

- Ethisch erfolgreich wirtschaften
- Unternehmens-und Personalentwicklung
- Lebendigkeit im Unternehmen
- Leadership

Ekaterina Arlt



SCHWERPUNKTE

- Empfehlungsmarketing
- Kundenloyalität
- Strategisches Marketing

THEMEN

- Empfehlungsmarketing
- Quality Networking Management (QNM)
- Kooperationen & Beziehungsmanagement

Trainer/Coach

www.semigator.de/ekaterina_arlt

Trainer-Nr: 163022

Ihr persönlicher Hintergrund hat sie für Empfehlungsmarketing sensibilisiert: In Bulgarien aufgewachsen wusste sie früh, dass strategische Netzwerke und Referenzen unabdingbare Voraussetzungen für den Erfolg sind. Als Autorin, Hochschuldozentin und Trainerin begleitet Ekaterina Arlt Unternehmen auf ihrem Weg zum professionellen Empfehlungsmarketing.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Diplom Kauffrau
- Hochschuldozentin
- zehnjährige Berufserfahrung im Mittelstand und im Vertrieb & Marketing

Alexandra Bilko-Pflugner



SCHWERPUNKTE

- erFRISCHEnd anders COACHing
- noitaideM I Mediation
- KonTRAUEN - Führung lebt!

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/alexandra_bilko-pflugner

Trainer-Nr: 1831

Mit klarem Blick für Menschen, Situationen u. unwiderstehlicher Begeisterung für positive Veränderung forciert sie – sympathisch aber bestimmt – persönliche u. systemische Entwicklungen. Leben u. Arbeiten nach den Grundwerten Vertrauen – Offenheit – Wertschätzung gepaart mit 10-jähriger Führungserfahrung.

erFRISCHend anders eben!

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Zehnjährige Führungserfahrung im Sozial- und Gesundheitswesen
- Expertin für Unternehmen im Bereich lösungsorientierter Kommunikation

THEMEN

- Führen / Leiten in Unternehmen
- erFRISCHEnd anders COACHing!
- noitaideM I Mediation
- Konflikt- / Changemanagement
- Zukunftskonferenzen, RTSC

Rolf Birmes



SCHWERPUNKTE

- Führungstraining
- Vertriebs- und Feldtraining
- Coaching in Führung und Vertrieb

Trainer/Coach

www.semigator.de/rolf_birmes

Trainer-Nr: 1307296

Rolf Birmes gehört zu den anerkannten Experten für Management und Vertrieb. Er ist spezialisiert auf die Entwicklung und Begleitung von Führungskräften und deren Mitarbeiter. „Führen praktizieren“ lautet sein Motto – hier übernimmt er in Einzelprojekten auch das Interimsmanagement. Langjährige Praxis bildet die Grundlage seiner erfolgreichen Arbeit.

- Erfolgreiche Preis- und Abschlussverhandlungen
- Erfolgsfaktor Teamarbeit

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- QM System DIN EN ISO 9001

THEMEN

- Handlungskompetenz als Führungskraft
- Vom Kollegen zum Vorgesetzten – erfolgreich führen als neue Führungskraft
- Führen über Ziele
- Coaching & Feldtraining – Entwicklung von TOP Vertriebskräften

Jens Brümmendorf



SCHWERPUNKTE

- Mitarbeiterführung, Personalführung
- Outdoor, Klettern, Kanu, Hochseilgarten
- Teamentwicklung, Teamevent, Teamführung

Trainer/Coach

www.semigator.de/jens_bruemmendorf

Trainer-Nr: 1338087

Jens Brümmendorf ist Diplompädagoge, spezialisiert auf betriebliche Bildung und seit 15 Jahren Trainer. Den Kunden eine stabile Brücke zwischen Theorie und Praxis zu bauen, gelingt ihm durch seine langjährige Arbeit in einem deutschen Konzern. Lernen durch Erfahrung und die Methoden des Outdoortraining sind ein zentraler Bestandteil des Portfolio.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Personalentwicklung Siemens VDO Automotive AG 2001 – 2008
- Outdoortrainer mit IHK-Zertifikat 2007
- Diplompädagoge - Erwachsenenbildung 2001
- Ausbildung zum Trainer für Erlebnispädagogik 1994

THEMEN

- Grundlagen der Personalverantwortung – neu in der Führungsrolle
- Kick-off: Change Management – herausfordern – begeistern – motivieren
- Mitarbeitergespräche führen - mit Feedback Ziele steuern und motivieren
- Team, Führung und Risiko managen - im Team hohe Ziele erreichen
- Fit im Team - TEAMkompetenzen und TEAMführung üben

Sonja Ifeoma Chinwuba



SCHWERPUNKTE

- Karriere-, Bewerbungs-, Jobcoaching
- Einzelcoaching Fach- & Führungskräfte
- Out-/Newplacement

THEMEN

- Fach- und Führungskraftcoaching | Persönlichkeitsentwicklung
- Karriere / Berufliche (Neu-)Orientierung | Sinn-Coaching
- Bewerbungs-Coaching: Überzeugend im Vorstellungsgespräch!
- Assessmentcenter | Out-/Newplacement | Führung | Work-Life-Balance

Trainer/Coach

www.semigator.de/sonja-ifeoma_chinwuba

Trainer-Nr: 1338996

„Exzellentes Coaching ist meine Leidenschaft!“ Als Expertin für Coaching mit dem Fokus Job, Bewerbung und Karriere, verfügt Sonja Ifeoma Chinwuba M.A. über umfangreiche Berufspraxis im Business- & Personal Coaching von Fach- und Führungskräften: Beim Jobeinstieg, „on-the-job“ sowie bei beruflichen oder persönlichen Veränderungen.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Studium der Soziologie / Psychologie M.A. / Business Coach (IHK)
- Seit 2006 Berater / Coach
- 2006–2008 Führungskraft Executive Search

Birgit Ebertz



SCHWERPUNKTE

- Mitarbeiterführung und Teamentwicklung
- Unternehmen lernen vom Leistungssport
- Systemische Organisationsaufstellungen

THEMEN

- Was Unternehmen vom Hochleistungssport lernen können
- Die eigene Position in Teams stärken
- TEAM = Toll Alle Machen Mit
- Schätze in Unternehmen heben mit der Systemischen Aufstellung
- Life is live - Konflikte gehören im Leben dazu

Trainer/Coach

www.semigator.de/birgit_ebertz

Trainer-Nr: 1338104

go for your talents – „Für wirklich nachhaltige Veränderungen müssen Menschen auf einer tiefen Ebene berührt sein – sie brauchen eine innere Vision“ weiß Birgit Ebertz aus ihrer Sportkarriere. Genau hier setzt sie in Ihren Coachings, Trainings, Vorträgen einfühlsam an, damit sich starke Visionen entwickeln und diese kommuniziert und realisiert werden.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- ehemalige Basketball-Nationalspielerin
- Lehrbeauftragte für Management und Coaching
- seit 1986 Trainerin für effektives Präsentieren und Verkaufen mit Begeisterung
- 2001 Zertifizierung Systemischer Coach

Dr. Annette Eckes



SCHWERPUNKTE

- Coaching für Führungskräfte
- Team- und Organisationsentwicklung
- Konfliktmanagement

THEMEN

- Führungskräfteentwicklung
- Kooperatives Führen im Team
- Zusammenarbeit und Kommunikation, Konfliktmoderation
- Entwicklungs- & Veränderungsprozesse
- Moderation von Strategieklausuren & Workshops

Trainer/Coach

www.semigator.de/annette_eckes

Trainer-Nr: 1338052

Dr. Annette Eckes ist Expertin für alle Fragen rund um Führungskompetenz, Zusammenarbeit in Organisationen und Veränderungsmanagement. Über 15 Jahre eigene Erfahrung im leitenden Management machen sie zu einem wertschätzenden Coach für Ihre Führungskräfte sowie zur gefragten Beraterin bei Strategie- und Veränderungsprozessen.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- 1980–1986 Studium der Medizin, Promotion
- 1991–2007 Leitungspositionen im Top-Management
- 2002–2004 Ausbildung Coaching, Supervision, Organisationsentwicklung
- 2009 Kommunikation in komplexen Arbeitssituationen

Elisabeth Eulenstein



SCHWERPUNKTE

- Führen mit Herz und Verstand
- Persönlichkeitsentwicklung und Coaching on the job
- Moderation und Zukunftskonferenzen

THEMEN

- Persönlichkeits-, Karriere-, Führungstrainings und -Coaching
- Frauenspezial PEPP
- Präsentations- und Moderationscoaching
- Wirkungsvolle Rhetorik und Körpersprache
- Moderation von Workshops, Großveranstaltungen und Teamevents

Trainer/Coach

www.semigator.de/elisabeth_eulenstein

Trainer-Nr: 1337973

Elisabeth Eulenstein entwickelt praxisorientierte Konzepte, die sich am Bedarf des Kunden orientieren. Sie hat das Fingerspitzengefühl und die Flexibilität auch in heiklen Situationen, die Teilnehmer zu erreichen und mit zu ziehen. Dabei gelingt es ihr, die Inhalte locker und mit Humor zu vermitteln und die Teilnehmer zum Handeln zu motivieren.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Deutscher Trainingspreis in Gold
- Lizenzierte DISG®-Trainerin
- NLP Master Practitioner
- Zertifizierter EMDR-Coach

Isabel Fuhr



SCHWERPUNKTE

- Einzelcoaching
- Führungskompetenz in Krisenzeiten
- Konfliktmanagement

THEMEN

- Gestaltung der Führungsrolle – der schmale Grat zwischen Amt und Person
- Führungskompetenz in Krisen
- Führung unter erschwerenden Bedingungen
- Begleitung in Veränderungsprozessen

Trainer/Coach

www.semigator.de/isabel_fuhr

Trainer-Nr: 1338098

Ich biete Einzelcoachings und Seminare zum Erwerb interkultureller Kompetenz für Führungskräfte an, die einen besonderen Qualitätsanspruch an sich, ihre Führungskompetenz und an die Zusammenarbeit mit ihrem Coach stellen.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Ausgebildeter Business-Coach International (European Coaching Company Frankfurt)
- Hochschulstudium der Fächer Sport und Anglistik, J.W.Goethe Universität Frankfurt am Main
- Anbieterin von Seminaren zum Erwerb interkultureller Kompetenz

Hans Hinken



SCHWERPUNKTE

- Coaching - Teambuilding
- Leadership
- japanische Schwertkampfkunst

THEMEN

- Kick-Offs für Projektteams & Abteilungen mit Eventcharakter
- Visionsentwürfe & Strategieentwicklung m. konkreten Road-Maps
- Workshops und Inhousetrainings zu Teambildenden Kommunikation- & Strategiespielen mit Transfer
- Entwicklung von High-Potential Teams

Trainer/Coach

www.semigator.de/hans_hinken

Trainer-Nr: 1338013

Hans J Hinken unterstützt Sie als Psychologe & Pädagoge mit Methoden- und Erfahrungswissen aus Wirtschaft, Hochleistungssport und Theater. Als Coach begleitet er Executives in Fragen der Kommunikation, der strukturellen sowie individuellen Stressbewältigung und der Work-Life-Balance. Teams erleben Flow & Teamspirit.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Studium der Psychologie & Pädagogik an der WWU Münster
- UC Berkeley Executive Coaching Institute
- System. Berater Fortbildung bei Simon, Weber & Friends

Andre Horovitz



SCHWERPUNKTE

- Liquidität
- Risikomanagement
- Financial Engineering

THEMEN

- Ankommen in der neuen Führungsrolle
- Umgang mit Konflikten
- Überzeugende Kommunikation
- Schwierige Verhandlungssituationen meistern
- Umgang mit Druck und Stress

Trainer/Coach

www.semigator.de/andre_horovitz

Trainer-Nr: 1337953

Andre Horovitz ist Gründer und Geschäftsführer der financial risk fitness gmbh. Er verfügt über eine 20-jährige Erfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche. Zu seinen Fachgebieten gehören alle Bereiche des Risikomanagements einschließlich der bedeutenden Verbindung zur gesamten institutionellen Strategie.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Finanzrisikomanager FRM® zertifiziert
- MBA Finance in New York
- staatlich geprüfter Wertpapierberater

Ina Jachmann



SCHWERPUNKTE

- Begleitung von Veränderungsprozessen
- Team-u.Konfliktmanagement & Führung
- Führungskräfte-Coaching & MBTI

THEMEN

- Change Management, Begleitung von Veränderungsprozessen
- Systemische Organisationsberatung
- Mitarbeiterführung, Team- und Konfliktmanagement, Führung
- Marktkommunikation
- Coaching, Führungskräfte-Coaching & MBTI

Trainer/Coach

www.semigator.de/ina_jachmann

Trainer-Nr: 1836

Ina Jachmann Inhaberin der TrainerSocietät Berlin, Beraterin, Trainerin und Coach Berufliche Stationen: Marketingleiterin in Industrie, Handel und Agentur, Geschäftsführerin einer Medienagentur, Inhaberin der TrainerSocietät Berlin Mitgliedschaften: DGAT, BDVT, GSOB, Eingetragen in den Coach Profilen von Christopher Rauen

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Kommunikationstrainerin und Personalentwicklerin, Ausbildung zum Business Coach
- MBTI- Myers- Briggs Typenindikator® Lizenzierung
- Systemische Organisationsberatung,
- Transaktionsanalyse

Beate Junginger



SCHWERPUNKTE

- Führung
- Erfolgreiche Teams
- Stressmanagement

THEMEN

- Führungstraining und -Coaching
- Führungsfeedback
- Teamcoaching
- Stressmanagement-Training
- Moderation von Teamklausuren

Trainer/Coach www.semigator.de/beate_junginger

Trainer-Nr: 1333903

Beate Junginger, TV-Coach und Autorin, trainiert und coacht seit 20 Jahren Führungskräfte und Teams in Deutschland, Österreich, Schweiz und Italien ab Vorstands- bzw. Geschäftsführerebene. Sie besticht durch Klarheit, Leichtigkeit, Humor, Praxisnähe und findet einfache Worte selbst für komplizierte Zusammenhänge.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Systemische Trainerin und Coach
- Lösungsfokussiertes Coaching
- Konfliktmanagement

David D. Kaspar



SCHWERPUNKTE

- Führungskräfte Coaching
- Kommunikationstraining
- Verhandlungstraining

THEMEN

- Ankommen in der neuen Führungsrolle
- Umgang mit Konflikten
- Überzeugende Kommunikation
- Schwierige Verhandlungssituationen meistern
- Umgang mit Druck und Stress

Trainer/Coach www.semigator.de/david-d_kaspar

Trainer-Nr: 376879

David D. Kaspar ist Executive Hofnarr und Führungskräfte Mountain Guide. Sein Credo ist, in minimaler Zeit maximale Ergebnisse zu erzielen. Er arbeitet daher konsequent nur in grösseren Zeitblöcken. Für jedes Coaching wird zudem ein Sitzungsraum in „Ihrer“ Stadt gemietet. Das kommt Ihnen zu Gute: Sie sparen lange Anfahrtswege.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Master of Laws (LL.M) & Master of Mediation (MM)
- 3 Coaching-Ausbildungen und 3 Trainer-Ausbildungen
- Führungserfahrung als Unternehmer und Geschäftsführer
- Hochschuldozent, Veranstalter von diversen Führungsausbildungen

Kerstin Kölling



SCHWERPUNKTE

- Expertin für „Exit“-Gespräche
- Outplacementberaterin
- HR-Projektmanagerin (Interimsmanagerin)

THEMEN

- Exit-Gespräche: warum gehen Ihre Mitarbeiter/innen wirklich?
- Placement: Trennungskultur wirkungsvoll umsetzen
- Karrierecoaching: wie bündele ich meine Energie für neue berufliche Wege?
- HR-Projektmanagement: wie stopfen Sie gezielt temporäre Löcher im Personalteppich?

Trainer/Coach www.semigator.de/kerstin_koelling

Trainer-Nr: 1413

Mehr als 15 Jahre Spezialisierung im operativen und beratenden Personal-Umfeld. Expertin für HR-Projekte wie z. B. Personalentwicklung, Trennungsmanagement (Outplacement), Führungskräfte-Coaching, Recruiting / Personalbeschaffung. Neu: strukturierte „Exit“-Gespräche bei Kündigungen - verschafft den wirklichen Durchblick, warum Mitarbeiter gehen.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Spezial-Lern-Trainerin
- wingwave-Coach
- NLP Practitioner
- seit 1995 im Personalmanagement

Klaus Krebs



SCHWERPUNKTE

- Exzellente Mitarbeiterführung
- Begeistert und zielsicher verkaufen
- Nachhaltige Persönlichkeitsentwicklung

THEMEN

- Intervalltraining TOP-FÜHREN (6 Tage über 6 Monate)
- Intervalltraining VERKAUFEN (5 Tage über 5 Monate)
- Schnuppertraining TOP-FÜHREN (Abendveranstaltung)
- Schnuppertraining VERKAUFEN (Abendveranstaltung)
- Firmeninterne Intervalltrainings (8 bis 12 Teilnehmer)

Trainer www.semigator.de/klaus_krebs

Trainer-Nr: 1339679

Klaus Krebs ist Trainer mit Leib und Seele. Seine gelebte Erfahrung: Ob ein Unternehmen erfolgreich ist, entscheiden Menschen, Mitarbeiter und Kunden. Emotionale Intelligenz ist heute das A und O. „Für Führungskräfte und Verkäufer ein Insidertipp“, so seine Teilnehmer. Sein Fokus: Ihre 100 % praxisgerechte und nachhaltige persönliche Entwicklung!

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- 1978–1988 Lehrling, Geselle und Mitarbeiter
- 1988–1995 Studium Agrarwissenschaften (Projektmanagement/Beratung)
- 1993–2000 Projektleiter und -berater in Mittelamerikas
- Seit 2001 Trainer für Führungskräfte (ab 2006 im BAUDENBACHER-Netzwerk)

Heinz Kuzio

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/heinz_kuzio

Trainer-Nr: 395135



SCHWERPUNKTE

- Einkaufs- / Beschaffungsmanagement
- Lieferantenmanagement
- Kostensenkungsprogramme im Einkauf

THEMEN

- Professionelle Planung und konsequente Umsetzung von ganzheitlichen Kostensenkungsprogrammen
- Senkung der Produktkosten durch „Total Cost of Ownership“
- „Quick Wins“: „Automatische“ Umsatzsteigerung von 30% durch Senkungen der Einkaufskosten um nur 4%

Der Profit liegt im Einkauf! Wir bieten „Best Practices“ im internationalen Beschaffungsmanagement, Einkauf & Supply Managements des industriellen Projektgeschäfts. Mit unseren Kostensenkungsprogrammen kreieren Sie Ihre „Rendite-Maschine“ und profitieren von 20–30% Kostensenkungen. Optimieren Sie Ihre Liquidität und Unternehmensrendite!

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- ALSTOM Power (GER): Head of Supply Management
- ABB Power Generation (CH): Section Manager Project Management
- SIEMENS (GER): Project Manager
- Dipl.-Ing. Maschinenbau

Dipl. theol. Karlheinz C. Lang

Trainer/Coach

www.semigator.de/dipl-theol-karlheinz-c_lang

Trainer-Nr: 1340737



SCHWERPUNKTE

- Ganzheitliches Coaching, auch privat
- Experte wertorientierte Führungsberatung
- Organisations- und Prozessberatung

THEMEN

- Sparringspartner: Entscheidungen katalysieren, Ideen in erfolgreiche Aktion umsetzen; Führen mit Sinn und Kraft
- Transferoptimierung für Trainings/Personalentwicklung
- Schul- und Hochschuldidaktik nach wirksamsten Erkenntnissen
- Supervision, a.für Trainer und Coaches; Burn-out-Vorbeugung

„Ich kann Menschen Sicherheit und Kraft vermitteln, besser als jeder Fitnesstrainer.“ Als Theologe und Wirtschaftswissenschaftler mit langjähriger Erfahrung als Führungskraft und Unternehmer bietet Ihnen Karlheinz Lang Beratung, Coaching und Training mit Wertorientierung und der Kraft, gewünschte Veränderungen entscheidend voranzubringen.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Leitungserfahrung mit mehreren hundert Mitarbeitern
- Studium von Theologie, Logik, Wissenschaftstheorie, Wirtschaftswissenschaften
- Mit 17 Jahren erste eigene, bis heute erfolgreiche Firmengründung
- Internationale Projekterfahrung, 11 Sprachen

Wolfgang Loh

Trainer/Coach

www.semigator.de/wolfgang_loh

Trainer-Nr: 410358



SCHWERPUNKTE

- Führungskräfteentwicklung
- Teamentwicklung
- Ziel- und ergebnisorientiertes Coaching

THEMEN

- Konsequente Führung als Erfolgsfaktor
- Teamentwicklung „Commitment für das gemeinsame Ziel!“
- Coaching: Ziel - Prozess - Ergebnis
- Coaching: Veränderungsprozesse auf der Identitätsebene

Einfach Klartext: Talente freilegen, Kompetenzen professionell erweitern. Ich bin davon überzeugt, dass nicht die oberflächliche Vermittlung von Wissen entwicklungsrelevant ist, sondern erst die intensive und bewusste reflektierende Auseinandersetzung mit Lerninhalten! Lernen ist wie rudern gegen den Strom – sobald man aufhört, treibt man zurück!

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Kommunikationstrainerausbildung in der Dale Carnegie Association
- Trainerausbildung DGFP, NLP Trainerausbildung DVNLP
- Ernennung zum Lehrtrainer DVNLP
- Coachingausbildung DVNLP, Systemischer Coach INNEC

Udo Mäder

Trainer/Coach

www.semigator.de/udo_maeder

Trainer-Nr: 1340472



SCHWERPUNKTE

- Führungskräfte-Training
- Verhandlungsführung
- Verkaufstraining

THEMEN

- Führungskräfte-Training für Anfänger und Erfahrene
- Verkaufs-Training für Anfänger und Erfahrene
- Mehr Zeit für das Wesentliche durch Zeit- und Selbstmanagement
- Neue Unternehmenserfolge durch Change-Management

Nach BWL-Studium, fünfjähriger Verkaufstätigkeit und 22 Jahren als Führungskraft in der IT-Industrie, Logistik und Distribution ist Udo Mäder als Partner bei IFAS-Training eingestiegen. Durch die besondere Trainings-Methodik und die Kompetenz des Trainers kann das Erlernte zügig in die Praxis umgesetzt werden. Und darauf kommt es schließlich an.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- BWL-Studium, Großkundenverkäufer und später Geschäftsstellenleiter bei Nixdorf Computer
- Vertriebsleiter Central Europe bei APPLE
- Geschäftsführer bei COMPAQ (heute HP)
- Seit 97 Trainer und Coach in München m. dem Schwerpunkt Führungskräfte

Manfred Mäntele



SCHWERPUNKTE

- Führungskräfteentwicklung
- Persönlichkeitsentwicklung
- Persönlichkeitsprofil - Einzelcoaching

THEMEN

- Einzelcoaching und Teamcoaching
- Persönlichkeitsentwicklung mit key4you
- Führungskräfte-Training und Entwicklung
- Kommunikationstraining
- Der Stein in der Kurve – Was hat Motorrad fahren mit Führung zu tun?

Trainer/Coach

www.semigator.de/manfred_maentele

Trainer-Nr: 1339242

Über 20 Jahre in großen Unternehmen haben mich gelehrt, welche Gedanken, Anforderungen und Einflüsse auf Führungspersonen einwirken und wie sie zu meistern sind. Als Motorradfahrer und Manager weiß ich, wie eng die innere Grundhaltung und das Geschehen außen zusammenhängen. Meine Spezialität: Limitierende Sichtweisen durch motivierende Einstellungen ersetzen.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Ausbildung zum CoActive Coach, CTI, USA
- Ausbildung zum Change Manager und Management Trainer bei CICERO
- Zertifizierung als Hogan Assessment Coach
- Zertifizierung als key4you Senior Coach für Persönlichkeitsschlüssel

Ina Nowinski



SCHWERPUNKTE

- authentisch-ganzheitliche Kommunikation
- Persönlichkeitsentwicklung & Mental-Training
- Bewußtsein – Unterbewußtsein – Intuition

THEMEN

- Persönlichkeitsentwicklung mit Pferden als bildgewaltige, beeindruckende, intuitiv agierende Trainer
- Für Unternehmer – die mit neuer Dynamik ihren Traum leben wollen
- Authentische Kommunikation und Verhalten dauerhaft optimieren
- Mit Überzeugungskraft + Mentaler Stärke Unternehmen & Mitarbeiter führen

Trainer/Coach

www.semigator.de/ina_nowinski

Trainer-Nr: 1340596

■ Sie wollen mit neuer Dynamik zu mehr Erfolg? ■ Ihre Handlungsmuster sollen im Alltag sofort umsetzbar werden? ■ Meine Co-Trainer sind Pferde, die klar Feedback geben. Sie sorgen für ausdrucksstarke Erinnerungs-Bilder und unvergeßliche Erlebnisse. Und damit für eine unvergleichbar schnelle und konsquente Umsetzung Ihrer Ergebnisse in den Alltag.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Seit 10 Jahren Training von Unternehmern, Führungskräften & Teams
- 1997 – 2000 Ausbildung zur Kunsttherapeutin, Schwerpunkt systemische Beratung, Verhaltenstherapie
- Meine besten Ausbilder: Meine Pferde

Andrea Och



SCHWERPUNKTE

- Frauen in Führungspositionen
- Führungskräfte-Coaching
- Marken- u. Innovationsmanagement

THEMEN

- Führungskräfte-Training für Frauen
- „Die Marke ICH“ – der Erfolgsgarant für Frauen
- Spielregeln der Macht: Durchsetzen leicht gemacht
- Besser Entscheiden = Besser Führen!
- Strategisches Innovationsmanagement

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/andrea_och

Trainer-Nr: 453638

Die Marken- u. Führungsexpertin zeigt Frauen spielerisch Wege zu mehr Führungsverantwortung: durch gezieltes Selbstmarketing, Spielregeln der Macht, Geheimnisse guter Führung und den Aufbau eigener Erfolgsnetzwerke. Der hohe praktische Bezug und die Aktivierung aller Teilnehmerinnen garantieren einen optimalen Transfer in die Praxis.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Innovationspreis des Mittelstands 2007 für Beratung
- seit 2003 selbstständige Beraterin/Trainerin für Markenführung + Innovationsmanagement
- 16 Jahre Führungserfahrung
- Qualitätsmanager und Fachauditor

Virginie Puschmann



SCHWERPUNKTE

- Coaching + Französisch
- Kommunikationstraining Video on the Job
- Entscheidungsfindung

THEMEN

- Entscheidungs- und Findungsprozesse optimieren
- Einzelcoaching Führung
- Potenzial identifizieren und entwickeln
- Lernen mit Spaßfaktor
- Noch besser verhandeln: Videoanalyse und Training

Trainer/Coach

www.semigator.de/virginie_puschmann

Trainer-Nr: 1337962

Coaching, Training. Gesprächstraining mit Video: Aufnahmen in realen Arbeitssituationen, Videomikroanalyse. Ressourcen und Fähigkeiten auf der prä- und nonverbalen Ebene identifizieren und aktivieren. Sich durch Lernen regenerieren! Erholt, mit neuen Inputs Herausforderungen des Alltags besser bewältigen. Entscheidungsfindungsprozesse optimieren

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Systemische Trainerin und Therapeutin
- Maitrise Psychologie Uni Paris 8
Schwerpunkt Human Resources
- Aufbau und stellvertretende Leitung eines Unternehmens (75 Mitarbeiter)

Linda Schroeter



SCHWERPUNKTE

- Konfliktmanagement
- Mitarbeiterführung
- Coaching

THEMEN

- Konfliktmanagement – Konflikte erfolgreich lösen
- Führung - Effizient und konstruktiv eigene Stärken einsetzen
- Stressmanagement – Aufatmen und Durchstarten
- Kommunikation – Verbindend und zielführend
- Motivation – mit Freude zum Erfolg

Trainer/Coach

www.semigator.de/linda_schroeter

Trainer-Nr: 1337985

„In meinen Trainings und Coachings hat jeder Teilnehmer die Möglichkeit, neue Erfahrungen zu sammeln und erprobte Ansätze in seinen Arbeitsalltag mitzunehmen.“ Linda Schroeter ist Dipl.-Psychologin und verfügt über 6 Jahre Erfahrung im Trainings- und Coachingbereich. Konfliktmanagement und Führung sind ihre Schwerpunkte.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Studium der Psychologie, Universität Münster
- zertifizierte Therapeutin
- Trainerin, Coach und Supervisorin für Konzerne und mittelständische Unternehmen

Hans-Peter Stierner



SCHWERPUNKTE

- Beratung + Training speziell für
- Einkauf, Controlling und Logistik
- Einkaufscontrolling, Logistikcontrolling

THEMEN

- Kostenrechnung + Kalkulation - Basis- und Spezialseminare
- Controller-Praxis-Seminar-Reihe
- Einkaufs-, Materialwirtschafts-, Logistikkurse
- Jung Einkäufer - Young Professionals - Ausbildung

Trainer/Coach

www.semigator.de/hans-peter_stierner

Trainer-Nr: 911993

Der Controlling-, Einkaufs- und Logistik-Experte führt mit seinem Team seit 1994 Trainings und Beratungen durch. Spezialitäten der *www* – Unternehmensberatung, Tübingen: ■ Einführung / Ausbau integrierter Controlling -Systeme (SAP) ■ Entwicklung spezieller Controllingtools für Einkauf, Materialwirtschaft, Logistik ■ Seminare ■ beste Referenzen

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Senior Consultant für Supply Chain Management und Controlling
- Seit 1982 u.a. ständig in der beruflichen Weiterbildung tätig

Thorsten Visbal



SCHWERPUNKTE

- Führungs-Training-Coaching
- Teamgründung & Teamentwicklung
- Organisationsentwicklung

THEMEN

- Führung und Werte (Coaching, Training & Wertetag)
- Change Management / Organisationsentwicklung (Prozessbegleitung)
- Vom Teamhasser zum Teamliebhaber (Teamcoaching & Training)
- Gemeinsam erfolgreich gründen (Teamcoaching & Training)
- Entscheidungen treffen und umsetzen (Coaching & Training)

Trainer/Coach

www.semigator.de/thorsten_visbal

Trainer-Nr: 1338085

Ich begleite Unternehmen, Organisationen und Projekte in Veränderungsprozessen und entwickle aus Mitarbeitern wirksame Teams. Als Coach, Teamentwickler und Prozessbegleiter stehe ich an Ihrer Seite, betrachte Ihr Unternehmen als ganzheitliches System und verliere dabei den Menschen nicht aus dem Auge. Klarheit, Struktur und Verantwortung kennzeichnen meinen Stil.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Zertifizierter Berater BQZ und Universität Lüneburg
- Seit 10 Jahren Weiterbildung (Kommunikation, systemische Beratung, Change, Team)

Dr. Klaus Wagenhals



SCHWERPUNKTE

- kreative und nachhaltige Führung
- innovatives Projektmanagement
- Veränderung erfolgreich gestalten

THEMEN

- Führen in unsicheren Zeiten
- Führen im Sandwich: wie geht gute Führung trotz formaler Beschränkungen?
- Optimierungsmöglichkeiten für Ihr Projektmanagement
- Potenziale entwickeln für Ihre Führungskräfte

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/klaus_wagenhals

Trainer-Nr: 1338105

Führung übernehmen in schwierigen Zeiten, ungewöhnliche Wege gehen: flexibel und kreativ handeln, höhere Wirkung erzielen über professionelle Reflexion und Einsatz innovativer Werkzeuge/Instrumente.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- systemischer Coach
- erfahrener Projektmanager mit ungewöhnlichen Optimierungsideen
- kreative Herangehensweisen für die Optimierung Ihrer Führung

Markus Weidner

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/markus_weidner

Trainer-Nr: 1338082



SCHWERPUNKTE

- Qualitätsmanagement
- Servicequalität & Verkauf
- Qnigge® - Freude an Qualität

THEMEN

- Qnigge® – Freude an Qualität - Warum Servicequalität Spaß macht!
- Qualitätsmanagement 2.0 – webbasierte Servicedokumentation, die lebt!
- Werte schaffen Werte – Dienstleistungskultur im Windschatten von Twitter & Co.

Qnigge® – Freude an Qualität ein Konzept für Kundenbegeisterung und Mitarbeiterzufriedenheit. Unsere Kunden profitieren, weil sie durch die Zusammenarbeit mit uns die Qualität Ihrer Dienstleistung sichern und verbessern, Führungskräfte entwickeln und das service- und verkaufsorientiertes Verhalten der Mitarbeiter fördern.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Qualitätsmanager und Auditor DGQ
- NLP Masterpractitioner
- Dale Carnegie Senior Business Coach (Sales, Leadership, Presentation)
- Reiss Profil Master für die Entwicklung einer wertebasierten Führungs- und Servicekultur

Nick Martin Willer

Trainer/Coach

www.semigator.de/nick-martin_willer

Trainer-Nr: 1338100



SCHWERPUNKTE

- Gründung und Führung von Unternehmen
- Train the Trainer / Coach the Coach
- Zeitmanagement und Persönlichkeit

THEMEN

- Führung, Schwerpunkt KMU
- Train the Trainer / Coach the Coach
- Persönlichkeitsentwicklung
- Zeitmanagement für „Unverbesserliche“
- Konfliktmoderation

Nick Martin Willer ist als Vollblutunternehmer, unter anderem Gründer und Inhaber der Firma ACT – Advanced Coaching and Training. Seit 1992 findet er als Unternehmer und Persönlichkeit direkte Wege zu noch mehr Erfolg und Erfüllung für sich, sein Team und seine Kunden. Er ist leidenschaftlicher Entwicklungsunterstützer und Lösungsfinder.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- ACT - Instructor und Supervisor für Coaches und Trainer
- NLP - Lehrtrainer
- Systemcoach inklusive Organisationsaufstellungen
- Prozessmoderator (nach Mindell et altera)

Gerhard Wirnsberger

Trainer/Coach

www.semigator.de/gerhard_wirnsberger

Trainer-Nr: 1340325



SCHWERPUNKTE

- Projektmanagement/Programmanagement
- Kommunikation im Projektmanagement
- Konfliktmanagement

THEMEN

- Projektmanagement Grundlagen intensiv
- Projektmanagement Aufbautraining intensiv
- Stärkung der sozialer Kompetenzen im Projektmanagement
- Projektmanagement - Konflikttraining
- Aufstellung in Projekten als Methode zur Unterstützung im Projektmanagement

Gerhard Wirnsberger, Jahrgang 1967, gehört zu den führenden Projektmanagement-Experten im deutschsprachigen Raum. Er ist Ingenieur für Nachrichtentechnik, Diplom-Informatiker (FH), ausgebildeter Moderator und NLP-Trainer sowie zertifizierter Senior Project-Manager Level B (IPMA). Mein Ziel ist es, dass Sie Ihre Projekte erfolgreich managen!

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- 1997 – 2001 Studium Dipl. Inf. (FH) an der PFFH Darmstadt
- 2008 Trainerausbildung gemäß den Qualitätsstandards des DVNLP am Inntal Institut
- 2009 Zertifizierung zum Senior Projectmanager Level B (IPMA) bei der pma

Frank Wittke

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/frank_wittke

Trainer-Nr: 1338162



SCHWERPUNKTE

- Taten Statt Quaken!
- Führungskommunikation
- Verkaufskommunikation

THEMEN

- „Aus Worten wird Inhalt!“ Überzeugen mit beratungsintensiven Dienstleistungen
- „Kommunikative Kompetenz“ - firmeninterner Erfolg
- „Medientraining“- für TV, Hörfunk und Print

„Was ich anstrebe, ist der ganz und gar zeitnahe Erhalt des Behälters mit den Würzkristallen!“ Eine Aussage so klar wie trübe Gemüsesuppe. Was passiert, wenn sich Führungskräfte oder Verkäufer so ausdrücken? Frank Wittke ist Experte für Struktur und Klarheit in der Kommunikation. Besser geht immer - und einfacher: „Reiche mir doch bitte das Salz!“

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Business-Coach Ausbildung bei einem der weltweit größten Trainingsunternehmen
- Studium: Journalistik (Diplom-Journalist)
- Studium: Organisationspsychologie
- 15-jährige Praxis- Erfahrung im Bereich Medien und PR

Corinne Woll



SCHWERPUNKTE

- Führung & Vertrieb & Change Management
- Wirtschaft & Gesundheitswesen
- Coaching & Supervision

THEMEN

- Führung
- Vertrieb
- Persönlichkeitsentwicklung
- Teamentwicklung
- Kommunikation

Trainer/Coach

www.semigator.de/corinne_woll

Trainer-Nr: 1338770

Corinne Woll, Master of Arts Management & Controlling, unterstützt und begleitet Unternehmen bei der Entwicklung ihrer Potenziale und der Verwirklichung ihrer Ziele: Von der Problemanalyse ausgehend entwickelt die erfolgreiche Toptrainerin und Beraterin unternehmensspezifische, maßgeschneiderte Konzepte für den Mittelstand, Großkonzerne, Existenzgründer und das Gesundheitswesen.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Diplom-Betriebswirtin (1993)
- Supervisorin & Coach (1996)
- Master of Arts in Management & Controlling (2004)
- mehr als 20 Jahre Führungserfahrung

Dr. Brigitte Wolter



SCHWERPUNKTE

- Führungskräfte-Coaching
- Persönlicher Erfolg
- Neuausrichtung

THEMEN

- Business Coaching: Führungskräfteentwicklung, Mitarbeiterführung, Kommunikationstraining
- Neuausrichtung: Lebenszielanalyse, Laufbahnberatung
- Halbjährige Fortbildung zum Personal Coach
- Coachingbasierte Teamentwicklung inhouse

Trainer/Coach

www.semigator.de/brigitte_wolter

Trainer-Nr: 167798

Dr. Brigitte Wolter verfügt über langjährige Management- und Führungserfahrung auf internationaler Ebene. Als Management Coach und Persönlichkeitstrainerin mit psychologischer Kompetenz unterstützt sie Privatpersonen, Führungskräfte und UnternehmerInnen dabei, sich wertorientiert auszurichten und durch Persönlichkeit zu überzeugen.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- 1975–1982 Studium der Agrarwissenschaften
- 1983–2003 Kommunikationsmanagerin
- seit 2003 Coach der Wirtschaft IHK und Mentaltrainerin
- seit 2010 Heilpraktikerin Psychotherapie

/// Strategie & Innovation

Moderne Märkte erfordern kluge Strategien, innovative Produkte und Dienstleistungen sowie fortschrittliche Vermarktungsmethoden. Das Trainingsspektrum in diesem Bereich ist auf die systematische Entwicklung und Umsetzung cleverer Strategien ausgerichtet und hilft, neue Ideen zu finden, bestehende Konzepte zu optimieren oder die bereits entwickelte Erfolgsstrategie zielsicher anzuwenden.

Peter Kürsteiner



www.semigator.de/peter_kuersteiner



Peter Kürsteiner, Jg. 1968, führt seit 1991 Vorträge, Seminare und Workshops durch. Er unterstützt mit seinem Team Firmen dabei auf Innovationskurs zu kommen.

Seine interaktiven Vorträge begeistern die Zuhörer und animieren zum Querdenken. In Workshops generiert er wertvolle Ideen und Innovationen durch den gezielten Einsatz von

Kreativitätstechniken.

Kunden wie Burda, DZ BANK, Michelin, ZDF und auch viele KMU zählen seit Jahren zu seinen begeisterten Kunden.

THEMEN

- Kreativität: „Denken wie ein Erfinder!“
- Ideenfindung: „Ideen auf Knopfdruck!“
- Innovation: „Bringen Sie Ihr Unternehmen auf Innovationskurs!“
- Präsentation: Einzelcoaching und Team-Events

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Dipl. Ing. (FH)
- Mehrfacher Fachbuchautor

Trainer-Nummer: 1337961

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Innovationen
- Kreativitätstechniken
- Präsentation

AUSZEICHNUNGEN

- Landessieger StartUp Wettbewerb von McKinsey, Stern und Sparkassen

Stephan Meyer



www.semigator.de/stephan_meyer



Teilnehmerurteil: „Der beste Vortrag, den ich je im Leben gehört habe!“ – Stephan Meyer wird engagiert als Experte für radikales Umdenken in Unternehmen. Er kennt sich aus in den Branchen Finanz, Telekommunikation, Automobil und Pharma und beriet Kunden wie Deutsche Telekom, Deutsche Bahn, Volkswagen, Novartis und zahlreiche Mittelständler. Stephan

Meyer hat mehrere Lehraufträge über Corporate Foresight und moderiert Foren über Zukunftsforschung. „Wer Wert darauf legt, dass sein Unternehmen in fünf Jahren noch auf dem Markt ist, hat bereits mit Stephan Meyer darüber gesprochen.“

Trainer-Nummer: 310914

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Umdenken! Zukunft neu starten.
- Spielregeln ändern! Zukunft gestalten.
- Visionär führen! Zukunft simulieren.

THEMEN

- Anleitung zum Unvernünftigsein. Wie man Innovationen hervorbringt. (Einführung in Erfinder-Mindsets)
- Der Visionär – Aufzucht und Pflege. Er raubt Ihnen den letzten Nerv. Sie werden ihn dafür lieben.
- Das Unternehmen von morgen denken. Eine Einführung in Corporate Foresight.
- Psychologie ohne Blabla. 12 Semester in 90 Minuten.
- Consideo Modeler: Szenarien modellieren – Zusammenhänge sichtbar machen.
- Topsim: Komplexe Wirtschaftssimulationen durchspielen.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- 1990–1996 Studium Wirtschaftspsychologie & BWL
- 1996–2000 Unternehmensberater bei accenture
- 2000–2001 Aufbau einer Investmentgesellschaft

AUSZEICHNUNGEN

- Seit 2001 Selbstständig als Speaker, Berater, Coach, Interim Manager
- Qualitätszertifikat (ZQS), 2008–2010
- Mitglied Q-Pool 100

Dr. Stefan Rösler

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/stefan_roesler

Trainer-Nr: 1338092



SCHWERPUNKTE

- Nachhaltigkeits-Beratung
- Green-Coaching, Natur-Coaching
- Kommunikation, Moderation, Mediation

THEMEN

- Nachhaltigkeitsmanagement/Evolutionsmanagement – für neue Perspektiven
- Biodiversitätsmanagement – für naturverträgliches Wirtschaften
- Green-Coaching – für Szenenwechsel, Inspiration und Weitblick
- Kraftquelle Natur – für Entschleunigung, Konzentration und Stresskompetenz
- Dialogkultur/Konfliktmanagement – für ein konstruktives Miteinander

Das Top-Thema Nachhaltigkeit entscheidet über Ihren künftigen Erfolg: In Unternehmen, in Teams und in Ihrer Persönlichkeitsentwicklung. Als Berater, Trainer, Coach und speaker biete ich Ihnen das Thema Nachhaltigkeit aus einer Hand. Und ein Nachhaltigkeits-basiertes Green-Coaching in freier Natur. Damit Ihr Erfolg auch wirklich nachhaltig ist!

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Diplomierter Forstwirt und Landschaftsplaner
- Promovierter Ökologe (Dr.-Ing. mit Auszeichnung)
- 30 Jahre Praxiserfahrung in Strategieentwicklung, Personalentwicklung, Konfliktmanagement
- Seit 2008 selbständiger Berater, Trainer und Coach

/// Change Management

Tiefgreifende Veränderungsprozesse in der Unternehmenslandschaft sind heutzutage an der Tagesordnung und erfordern meist ein professionelles Change Management. Ob unterschiedliche Firmenkulturen aufeinander treffen oder gänzlich neue Wege gegangen werden – erfahrende Trainer und Coaches sind bei der Moderation der unterschiedlichen Positionen und Hintergründe oft wesentliche Treiber einer erfolgreichen Veränderung.

Wiebke Anton



www.semigator.de/wiebke_anton

Trainer-Nummer: 1338188



Wiebke Anton ist Vollblutunternehmerin, Coach, Beraterin und Rednerin und gilt als Expertin für Unternehmensnachfolge. Durch ihre langjährige Erfahrung in amerikanischen Unternehmen und die erfolgreiche Übernahme des eigenen Unternehmens ist sie bestens vorbereitet für alle Themen der Nachfolge - besonders in Familienunternehmen. Außerdem hat sie sich als Kommunikationsexpertin einen Namen gemacht und sich als Coach und Beraterin für Ärzte und deren Teams etabliert.

Sie hat ihre Leidenschaft zu ihrer Berufung gemacht und berät und coacht UnternehmerInnen, Mediziner, High Potentials und Führungskräfte in der Wirtschaft und im Mittelstand, um deren höchste Ziele zu erreichen.

THEMEN

- Coaching von High Potentials und Führungskräften
- Erfolg planen, erreichen und Probleme exzellent lösen
- Klarheit bekommen und Veränderungen souverän meistern
- Zu wissen wie man hinkommt, ist manchmal eine Kunst!

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Kontextual-Coach nach Prof. Warschawski, Uni Baltimore, Schwerpunkt Kommunikation
- CPD Coach nach Dr. Petra Bock Schwerpunkte: Berufliche Erfolgsstrategien

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Unternehmensnachfolge
- Coaching und Beratung für Ärzte
- 60-Minuten-Coaching

Dr. Reiner Czichos



www.semigator.de/reiner_czichos

Trainer-Nummer: 1019



Dr. Reiner Czichos hat mehr als 30 Jahre Erfahrung in und mit Changemanagement in zahlreichen Projekten. Er sieht sich als „Generalisierter Spezialist“ für Veränderungsprozesse. „Das einzig Stabile ist die Veränderung. Und Veränderung ist Fortschritt“. Weil Veränderungen in Unternehmen über kurz oder lang alle Bereiche betreffen, benötigen Unternehmen, die unter Veränderungsdruck stehen, „generalisierte Spezialisten“ mit dem Blick für das Ganze und in Kooperation mit den jeweiligen Experten, die in der Lage sind, Veränderungsprozesse zu definieren, durchzuführen und diese Prozesse mit entsprechenden Trainings zu unterstützen. Czichos: „Erfolgreiche Change-Projekte zeichnen sich durch exzellentes Change-Marketing, -Coaching und-Projektmanagement aus.“

THEMEN

- Changemanagement
- Organisations- und Personalentwicklung
- Accountmanagement
- Train-the-Trainer
- Coaching
- Kreativität

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Diplom Volkswirt und Diplom Soziologe
- Promoviert mit dem Thema „Konfliktmanagement“
- Von 1999 bis 2010 Mitbegründer und Mitglied im Q-Pool 100

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Change Coaching
- Change Marketing
- Strategieworkshops

Annette L. Dernick



www.semigator.de/annette-l_dernick



Erfolg im Projekt wird nur dann erzielt, wenn Projektleitung und -team eng, harmonisch und ganz selbstverständlich zusammen arbeiten wie ein Uhrwerk. Annette Dernick hat langjährige Erfahrung mit Projekten im In- und Ausland. Sie coacht erfolgreich Einzelne, Teams und Gruppen. Auf einzigartige Weise verbindet sie umfassende Management-Kenntnisse, Coaching-Kompetenz und interkulturelles Know-How. Ihr Wissen gibt sie sowohl theoretisch in Ausbildungsliteratur als auch in der täglichen praktischen Anwendung weiter. Auch Ihnen steht sie bei der erfolgreichen Umsetzung Ihrer Projekte zur Seite.

THEMEN

- Coaching von Projektleiterinnen und Projektleitern
- Coaching von nationalen und internationalen Projektteams
- Projektmanagement
- Interkulturelles Kompetenztraining
- Gesprächsführung, Konflikte, Moderation, Präsentation
- Coaching/Supervision von Einzelnen, Gruppen und Teams

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Dipl.-Kfm., Schwerpunkte Marketing, Jura, Italienisch
- Leiterin Marketing/Vertriebscontrolling
- Selbständigkeit seit 1992
- Supervisorin DGSv, Coach von Einzelnen, Gruppen, Teams, Dozentin z. B. EUFH

Trainer-Nummer: 1338113

COACH

SCHWERPUNKTE

- Projektmanagement
- Coaching von Projektleitung und -teams
- interkulturell und mehrsprachig

Gunter Steidinger



www.semigator.de/gunter_steidinger



Gunter Steidinger ist Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH), seit 30 Jahren aktiv als Unternehmensberater und Trainer. Besondere Aufmerksamkeit gilt der Logik, die hinter erfolgreichen bzw. gescheiterten Strategie- und Changeprojekten sowie hinter den großen Katastrophen steckt. Dr. Dietrich Dörner hat in seinem Buch „Die Logik des Misslingens“ nachgewiesen, dass es ein gemeinsames Muster hinter Katastrophen und gescheiterten Projekten gibt. Entsprechend geht es für Gunter Steidinger in seiner Beratung und den Trainings darum, die Logik des Gelingens zu finden und dadurch den Erfolg zu gewährleisten.

Trainer-Nummer: 1338190

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Strategie- und Organisationsentwicklung
- Logik des Gelingens im Change Management
- Managementhandwerk

THEMEN

- Strategie und Change Management
- Management-Handwerk - Methoden und Techniken für effektives und effizientes Managen
- Komplexität meistern durch Strategie und Einfachheit
- strategische Positionierung und (echte) Zielgruppenarbeit
- Organisations- und Unternehmensentwicklung
- Persönlichkeits- und Teamentwicklung

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Unternehmensberater CMC/BDU
- Strucogram Senior Trainer
- Qualität-Transparenz-Integrität Forum Werteorientierung in der Weiterbildung e.V.

Michaela Himmel



SCHWERPUNKTE

- Persönlichkeitsentwicklung
- Organisationsentwicklung
- Stressbewältigung / Gesundheit

Trainer/Coach

www.semigator.de/michaela_himmel

Trainer-Nr: 1337929

Als Expertin für gesundes Arbeiten, Stressbewältigung und Energiemanagement begleite ich Veränderungsprozesse in Unternehmen und berate Ihre Fach- und Führungskräfte individuell. Im Persönlichen Coaching und in Workshops und Seminaren unterstütze ich sie, ihre Ressourcen zu erneuern und mit ihren Stärken am richtigen Platz zu sein.

THEMEN

- Stress reduzieren, Energie optimieren
- Karriere gestalten, am richtigen Platz sein
- Zukunftswerkstatt für Unternehmen
- Gute Performance im Team – Die Kraft positiver Beziehungen nutzen
- Balancing – Wie Sie Ihr ganz persönliches Gleichgewicht finden

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- 1989–1995 Studium Volkswirtschaftslehre, Univ. Mainz, Dijon und Köln
- 1992 Internship bei der Deutsche Bank Capital Corporation, New York
- 1996–1999 Dozentin am Institut für Wirtschaftswiss. der RWTH Aachen
- 2000–2001 Finanzredakteurin bei n-tv, Redaktion „Telebörse“
- Seit 2005 Trainerin, Coach, Beraterin

Dirk Landeck



SCHWERPUNKTE

- Coaching
- Konfliktmanagement/Mediation
- Outplacement-/Karriereberatung

Trainer/Coach

www.semigator.de/dirk_landeck

Trainer-Nr: 1338042

Zunächst im Controlling, dann als kaufmännischer Leiter/Prokurist und HR Change Manager tätig. Ich arbeite hauptsächlich in drei Bereichen: Unternehmenswachstum/Unternehmensschrumpfung/Projekte ■ Coaching von Mitarbeitern zur Integration ■ Coaching von Führungskräften beim Strukturierungsprozess ■ Outplacementberatung ■ Konfliktmediation

THEMEN

- Faires Trennungsmanagement
- Berufliche Neuorientierung
- Karriereberatung (Führungskräfte im Alter von ca. 30–45 Jahren): Wo will ich wirklich hin?!
- Projektcoaching (wenn es im Projekt „menschelt“ und es nicht vorangeht)

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Diplom-Kaufmann, Studium in Deutschland und Großbritannien
- Wirtschaftsmediator (IHK)
- zertifizierter Coach (integrative Coachingausbildung)
- Möglichkeit zur zweisprachigen Beratung in Deutsch und Englisch

Michael Merks



SCHWERPUNKTE

- Change Management und Mental Coaching
- Innovation & Hochleistungsorganisation
- Mental-kulturelle Veränderungen

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/michael_merks

Trainer-Nr: 1215103

Michael Merks – führender Experte für Change Management und Mental Coaching – über 30 Jahre Erfahrung. Erfolgsfaktoren seiner Arbeit: Veränderungen immer mit Blick auf das Ganze. Veränderungen sind heute mehr denn je mehr als nur strategische und strukturelle Neuausrichtungen – sie erfordern mental-kulturelle Veränderungen.

THEMEN

- Mental-kulturelle Veränderung – Querdenken – Innovation – Kreativität
- Mentale(s) Stärken – für Führungskräfte: Selbst- und Change Management
- Leadership: Vision, Werte, Sinnstiftung, BusinessExcellence – EFQM/KTQ/CAF
- Hochleistungsorganisation: Ergebnisse sichern – Effizient – Agil – Profitabel
- Kundenfocus: Nutzen schaffen – Kundenzentrierte Kommunikation

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- EFQM / KTQ / CAF Assessor / Auditor
- Coach / OE-Berater (Milton Erickson Institut, D) – DBVC-zertifiziert
- Mentaltrainer (Milton Erickson Institut – D, USA, UK)

Wolfgang Renno



SCHWERPUNKTE

- Veränderungen wirksam gestalten
- Projekte erfolgreich realisieren
- Stärken sinnvoll nutzen

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/wolfgang_renno

Trainer-Nr: 1340705

Wolfgang Renno ist Experte für die wirksame Gestaltung von Veränderungen. Als Berater, Moderator, Trainer und Coach engagiert er sich für Ihren Erfolg und den Ihrer Mitarbeiter: Mit fundierter Beratung, praxisorientierten Workshops und Seminaren sowie Persönlichem Coaching. Klar und zielführend in der Sache. Wertschätzend zu Ihrer Persönlichkeit.


THEMEN

- Change Management – Projekte wirksam gestalten
- Im Team gemeinsam mehr erreichen
- Sicher führen in unsicheren Zeiten
- Persönliche Kompetenzen erweitern und sinnvoll einsetzen
- Professionell präsentieren ■ Die Verkäufer-Persönlichkeit

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Diplom-Kaufmann, BWL / Marketing Universität Köln
- Trainer für Führung, Kommunikation und Verkauf
- Praxis-/Führungserfahrung in Marketing und Projektleitung
- Berater für Change-Management-Projekte

/// Persönlichkeit



Die Wirkung und der gekonnte Einsatz der eigenen Persönlichkeit zählen zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren im Beruf. Eine positive Wirkung erzielen, Widerstände minimieren, sich durchsetzen, auf ganzer Linie überzeugen, sich selbst und andere motivieren, sozial kompetent und zielorientiert handeln – das sind nur einige Stichworte aus dem immer bedeutender werdenden Themenkomplex Persönlichkeit. Unsere Trainings und Seminare bilden das gesamte Spektrum ab und verhelfen zu einem durch und durch souveränen Auftreten – und damit zu mehr persönlichem Erfolg.

Gabriele Schendl-Gallhofer



Trainer-Nummer: 1338240

www.semigator.de/gabriele_schendl-gallhofer


Einzelcoaching im Bereich Persönlichkeitsentwicklung:

- Formtief-zurück zur Topleistung
- Stärkung des Selbstbewusstseins
- Einzelcoaching/ Gruppencoaching für UnternehmensleiterInnen
- „Inneren Biss“ wieder aufbauen
- Innere Einstellung auf Erfolgskurs
- Coaching für Private.

Sie stecken in einer Phase Ihres Lebens, in der Veränderung gross geschrieben wird? Sie fragen sich, ob das schon alles gewesen ist. Sie drohen in einer Veränderung zu scheitern. Der Change-Booster Der ChangeBooster® ermöglicht durch die gezielte Identifizierung der Schwachstellen punktgenaues Coaching mit hoher Effizienz

COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Einzelcoaching Führungskräfte
- Aktivierung Einstellung in Prozessen
- Coaching für UnternehmerInnen

THEMEN

- Einzelcoaching Führungskräfte (Persönlichkeit)
- Aktivierung Einstellung in Prozessen
- Coaching für UnternehmerInnen (Persönlichkeit)

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Qualitätsexperte 2009, 2010

Simone Asal

Trainer/Coach www.semigator.de/simone_asal

Trainer-Nr: 1297238



SCHWERPUNKTE

- Training on the job
- Telefontraining
- Leben im optimalen Stress-Level

Erfolgreich zu sein setzt zwei Dinge voraus: Klare Ziele und den brennenden Wunsch diese zu erreichen (J.W. von Goethe). Auch für das Erreichen der gesteckten Unternehmensziele ist die Persönlichkeitsentwicklung der Mitarbeiter ein entscheidender Faktor. Der Wunsch erfolgreich zu sein ist ansteckend.

THEMEN

- Coaching auf Basis des persolog Persönlichkeitsprofils oder auf Basis von NLP und TA
- Persönlichkeitsentwicklung mit Hilfe des persolog Persönlichkeitsprofils
- Motivation fish!
- Telefontraining für Kundenberater und Call Center Agents

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- in 2009 geprüfter Business-Coach BDVT e.V.
- in 2007 Kommunikationscoach
- in 2006 zertifizierte Trainerin für das persolog Persönlichkeitsmodell
- in 2002 Mental Master

Frederik Beyer

Trainer/Coach www.semigator.de/frederik_beyer

Trainer-Nr: 1338050



SCHWERPUNKTE

- Stimm-Charisma & Stimm-Präsenz
- Optimierung Ihres persönlichen Auftritts
- Medien- und Bühnensprechen

Sie sind in Ihrem Beruf auf Ihre Stimme angewiesen? Sie wollen stimmlich souveräner agieren? Sie wollen ausdauernder und belastbarer sprechen? Ich helfe Ihnen, Ihre Stimme zu optimieren und so wirkungsvoller zu kommunizieren. In Einzelcoachings und Gruppenseminaren zeige ich Ihnen Wege zu mehr Stimm-Präsenz und Stimm-Charisma!

THEMEN

- Stimme & Persönlichkeit
- Wirkungsvollere Kommunikation mit und durch Stimme
- Stimmtraining für Vielsprecher
- Stimm-, Sprach- & Sprechmuster
- Funktionale Stimmbildung

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Dozent Stimmbildung Universität Erfurt
- Externer Lektor Schule des Sprechens Wien
- Sprechtrainer für ZDF-Volontäre und LandesWelle Thüringen
- NLP-Master (DVNLP)

Axel Fischer



SCHWERPUNKTE

- Gedanken formen Zukunft!
- Change Management
- Organisation- & Persönlichkeitsentw.

THEMEN

- Mitarbeiterführung
- Unternehmensführung
- Teambildung / Teamführung
- Train-the-Trainer
- Konfliktmanagement

Trainer/Coach

www.semigator.de/axel_fischer

Trainer-Nr: 1338084

Gedanken formen Zukunft! Gehirnforscher und Quantenphysiker bestätigen derzeit immer mehr, dass unsere Realität allein durch unsere eigenen Gedanken entsteht. Den Zufall gibt es nicht! Nennen Sie mir Ihre Ziele und ich sage Ihnen wie Sie denken müssen, um sie zu erreichen. Formen Sie mit Ihren Gedanken Ihre Zukunft und die Ihres Unternehmens.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Ausbilder DHP
- Trainer DHP
- Coach DHP
- Betriebsmanager

Barbara Graber



SCHWERPUNKTE

- PePPer your Business
- PePPer your Image
- PePPer your Service

THEMEN

- PePPer your Business – Führungskräfte und Unternehmerberatung für Perfect Personal Performance
- PePPer your Image – Scharfer Auftritt für Führungskräfte und UnternehmerInnen
- PePPer your Service – Unternehmerisches Agieren und Service

Trainer/Coach

www.semigator.de/barbara_graber

Trainer-Nr: 1069738

PePPer your Business Training, Coaching, Consulting, Speaking Verfeinern Sie ihr Erfolgsrezept:

- mit interaktiv gewürzten Vorträgen,
 - scharfen, lösungsorientierten Coachings
 - anregenden Trainings für Führungskräfte und Teams und
 - raffiniert zusammengestellten Beratungen nach dem PePPer-Konzept.
- optimierung mit Visionen und Werten.
- PePPer your Team – kulturell-kreative unternehmens- und handlungsorientierte Teambuildings
 - PePPer your Life – Karrierecoaching und Laufbahnberatung für Menschen in Umbruchsituationen

Dr. Christa-Jana Hartwig



SCHWERPUNKTE

- Persönlichkeitsentwicklung
- Selbstmanagement und Motivation
- Führung und Kommunikation

THEMEN

- Führung in KMU's, Teambildung und -entwicklung, MA-gespräche führen
- Zeit- und Selbstmanagement, Life-Balance, Stressbewältigung
- Zielesetzung und Zieleerreichung, Motivation und Selbstmotivation
- Kommunikation, Rhetorik, Präsentation, öffentlicher Auftritt
- Steigerung der Konzentrations- und Gedächtnisleistung

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/christa-jana_hartwig

Trainer-Nr: 1338110

Ich biete Menschen und Organisationen, die sich weiterentwickeln wollen und bereit sind, sich dafür zu bewegen – sowohl in ihrem Denken als auch in ihrem Verhalten – meine professionelle Unterstützung an. Ich bin mit meinen Trainings und Coachings IHR GEHIRNAKTIVATOR für mehr Leistung und Lebenszufriedenheit bei weniger Stress.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Personal- und Organisationsentwicklerin
- Changemanagerin und systemische Beraterin
- Suggestopädin und NLP-Practitioner
- CRQ-Trainerin

Norbert Kahle



SCHWERPUNKTE

- Potenzialentwicklung
- Karriereberatung
- Gesundheitscoaching

THEMEN

- Karriereentwicklung.
- Bestimmung der beruflichen Identität in 4 Modulen.
- Stärkung Ihrer Selbstwirksamkeit.
- Rollenausgestaltung als Führungskraft.
- Burnout Prävention.

Trainer/Coach

www.semigator.de/norbert_kahle

Trainer-Nr: 1338103

Als Coach versteht er sich als Ihr persönlicher Sparringspartner. Mit Ihnen gemeinsam schafft er einen Raum, in denen Sie auf struktureller-, interpersoneller- sowie persönlich/biografischer Ebene Ihr Themenpanorama reflektieren können – unabhängig von Kollegen, Seminarteilnehmern oder anderen mikropolitischen Akteuren.

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Weiterbildung zur Gestaltung von Organisationen 2009
- Weiterbildung zur Karriereberatung 2007/08
- Weiterbildung für Einzel- und Gesundheitscoaching bei KE+P, in Kooperation mit der VW AG
- Approbation zum Psychologischen Psychotherapeuten 2005

Dr. Daniela Kuhlmann-Reichel, M.A.

www.semigator.de/daniela_kuhlmann-reichel-ma

Trainer-Nr: 1338184



SCHWERPUNKTE **Trainer/Coach/Speaker**

- Stärken entwickeln und positiv wirken
- Rhetorik und Körpersprache
- Knigge – zeitgemäße Umgangsformen

Kommunikationstrainerin, Psychologischer Coach, Eignungsdiagnostikerin sowie Hochschul-Dozentin für Verkaufspsychologie - und training. Spezialisiert auf Kommunikation, Benimm-Schulungen, Selbstmanagement & Verkaufstraining, Stärkenanalyse und Potenzialentwicklung mit psychologischen Hilfsmitteln (kognitive, hypnosystemische & energetische Methoden)

THEMEN

- Persönlichkeitsentwicklung mit Schwerpunkt Rhetorik und Körpersprache
- Mit Stil zum Ziel: Benimtraining mit Business- und Restaurantknigge
- Blockaden lösen und Selbstbewusstsein steigern
- Umgang mit Nörglern, Besserswissern und anderen schwierigen Menschen
- So punkten Sie in der Gesprächsführung

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- DISG Trainer & Persolog Coach
- Ausbildung in EFT, Level 1 und 2
- Ausbildung in Hypnosystemischem Coaching
- Ausbildung als PR- und Werbefachfrau

Stephan Landsiedel

Trainer/Speaker

www.semigator.de/stephan_landsiedel

Trainer-Nr: 1290613



SCHWERPUNKTE

- NLP-Seminare
- Persönlichkeitstraining
- Trainer-Ausbildungen

Meine Lieblingsbeschäftigung ist das Durchführen von Seminaren, insbesondere zu den Themen Kommunikation, Selbstbewusstsein und Persönlichkeitsentwicklung mit NLP. Dabei habe ich mich als Diplom-Psychologe und internationaler NLP-Lehr-Trainer sowohl mit der Theorie als auch der Praxis gründlich auseinander gesetzt.

THEMEN

- NLP Practitioner Ausbildung
- NLP Master Ausbildung
- Advanced NLP Master Ausbildung
- NLP Trainer und Coach-Ausbildung
- Persönlichkeits-Seminare (Kommunikation, Motivation)

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Diplom-Psychologe mit hervorragendem Abschluss
- NLP-Master-Trainer (International Association NLP-Institutes)
- NLP-Trainer (INLPTA), NLP-Lehr-Trainer & NLP-Lehr-Coach (DVNLP)
- NLP-Business-Trainer (INLPTA)

Stefanie Streim

Trainer/Coach

www.semigator.de/stefanie_streim

Trainer-Nr: 1339678



SCHWERPUNKTE

- Karriere- und Outplacementberatung
- Coaching für Fach- und Führungskräfte
- Training von Schlüsselqualifikationen

Menschen sind meine Leidenschaft! Mit über 12 jähriger Erfahrung in den Themen Karriere, Führung und Schlüsselqualifikationen unterstütze ich Sie in Lern- und Veränderungsprozessen. Ich arbeite mit motivierenden Methoden, Selbst- und Fremdrelexion sowie Wertschätzung und Verbindlichkeit. Mit diesem ganzheitlichen Ansatz führe ich Sie zum Erfolg.

THEMEN

- Erfolgreich Führen, Teamentwicklung & -Supervision
- Karriere- & Persönlichkeitsentwicklung
- Gesprächsführung & Körpersprache
- Überzeugend Präsentieren
- Potenzialanalysen & Assessment Center

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Diplom-Psychologin mit Schwerpunkt Arbeit und Beruf
- Systemische Coachinausbildung (int. Zertifikat der IASW)
- Zusatzausbildung Team- und Organisationsentwicklung (3 Jahre)
- Kaufmännische Ausbildung

Jürgen Zwickel

Trainer/Coach/Speaker

www.semigator.de/juergen_zwickel

Trainer-Nr: 1337930



SCHWERPUNKTE

- Ich-Selbst-Motivation
- Verkauf – Motiviert Verkaufen
- Mitarbeiterführung – Motiviert Führen

Jürgen Zwickel ist Experte für starkes MotivationsManagement. Als Speaker, Trainer, Coach und Autor hat er sich auf ein Thema spezialisiert, das ihn schon über die gesamten Jahre seines berufl. und persönl. Weges immer sehr interessierte und er weitreichende Erkenntnisse und tiefes Know how durch viele hochwertige Ausbildungen aufbaute.

THEMEN

- **Ich-Selbst-Motivation:** Hochform – pers. Spitzenergeb. erreichen und eigene Potenziale ausschöpfen
- **Motiviert Verkaufen:** Die Nummer 1 im Kopf des Kunden sein
- **Motivert Führen:** Erfolge im Unternehmen miteinander gestalten
- ANSTOSS FÜRS LEBEN: Das Persönlichkeitstraining für Jugendliche

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Verantwortlicher in Personalentwicklung und hauptamtlicher Trainer
- Seit 2008 selbstständiger Trainer, Speaker, Coach und Autor
- Ausbildung Businesstrainer, Mentaltrainer und div. andere

/// Prozesse & Effizienz

„Alles fließt“ sagte Heraklit. Doch wie schnell und effizient, ist eine Sache der Prozessoptimierung sämtlicher Abläufe im Unternehmen. Ständig müssen Strukturen und Abläufe hinterfragt und optimiert werden, um mit Wachstum und sich ändernden Rahmenbedingungen Schritt zu halten. Praxiserfahrene Experten liefern dazu neue Impulse, bewährte Methoden oder den Projektrahmen für eine nachhaltige Erfolgssteigerung.

Álvaro Leonardo Moreno



Trainer-Nummer: 1338114

www.semigator.de/alvaro_leonardo_moreno



Álvaro Leonardo Moreno ist seit 1999 Vertriebstrainer und Coach für Führungskräfte. Seine besonderen Qualitäten liegen im Aufspüren und Lösen von Konfliktherden, die den Arbeitsfluss, die Effizienz und den Erfolg beeinträchtigen. Spezialisiert ist er auf Profiling für Führungskräfte, um diese in Ihre Ressourcen zu führen und die Vertriebs- und Unternehmenskommunikation. Sein Wissen schöpft er u.a. aus dem Tagesgeschäft. Er betreibt eine Internetagentur, ein Handelshaus und ist im familiären Betrieb (einer Hamburger Schiffswerft) täglich mit den personellen Herausforderungen konfrontiert.

THEMEN

- Führen mit Leidenschaft und Konsequenz.
- Kommunizieren ohne Reibungsverluste.
- Verkaufen kann auch Spaß machen.
- Team oder nicht? Ein Ziel ein Gedanke.
- Handeln mit Nachhaltigkeit.
- Erfolg durch Gelassenheit.

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Technischer Betriebswirt spez. Automobile und Vertrieb
- Vertriebsleiter Kommunikations- und Systemlösungen Telekommunikation
- Produktions- und Vertriebsleiter Softwarelösungen Kundendatenaufbereitung
- Vertriebsdirektor Direktmarketinglösungen

TRAINER/COACH/SPEAKER

SCHWERPUNKTE

- Führungspersönlichkeiten profilieren
- Effizienz durch klare Kommunikation
- Verkauf mit Leidenschaft und ohne Druck

AUSZEICHNUNGEN

- Vertriebsleiter Onlinelösungen Portale und Cashbackssysteme
- Kommunikations- und Vertriebstrainer, Coach DVCT zertifiziert

Renate Raschke



Trainer-Nummer: 1338045

www.semigator.de/renate_raschke



Renate Raschke ist seit 14 Jahren selbständig als Beraterin, Trainerin und Coach für Organisationsthemen unterwegs. Mehrjährige Organisationsentwicklungsprozesse repräsentieren ebenso ihr Tätigkeitsfeld wie eintägige Workshops. Dazwischen liegen viele Projekte und Seminare. Ihre Kunden kommen aus dem Dienstleistungssektor und der Industrie. Zu ihren Ansprechpartnern zählen Führungskräfte aus Verwaltung, Forschung, Entwicklung, Produktion und Vertrieb. Empathie und schnelle Auffassungsgabe sind ihr Schlüssel zur Professionalität.

THEMEN

- Optimierung von Prozessen über Schnittstellen hinweg
- Etablierung eines Shared Service Center
- Paradigmen-Wechsel in der Organisation
- Systemisches Projektmanagement
- Teambildung in schwierigen Phasen
- Konflikte als Chance

QUALIFIKATION/PRAxisERFAHRUNG

- Projekt- und Systemplaner, Elektrokonzern
- Inhouse-Consultant, Elektrokonzern
- Vorstandsreferentin, Elektrokonzern
- seit 1996: Inhaberin von RASCHKE – CTC

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Organisationsentwicklung
- Projekt- / Prozessmanagement
- Konfliktmanagement

AUSZEICHNUNGEN

- 2004 Zertifizierung Systemische Organisationsberatung
- 2008 Zertifizierung Six Sigma Green Belt

Andrea Ramscheidt



Trainer-Nummer: 976482

www.semigator.de/andrea_ramscheidt



Ihre Arbeitsschwerpunkte und persönliche Interessen im Projektmanagement sind Optimierungscontrolling für Projekte, individualisierte Werkzeuge für Projekte in Unternehmen zu installieren und etablieren, um im Sinne des Kunden das gesteckte Ziel effizient zu erreichen, die Schaffung von Transparenz in Projekten der Unternehmen, sowie die Befähigung von Menschen in der Projektarbeit Verantwortung zu übernehmen.

Dadurch erschafft Andrea Ramscheidt mit ihrer Arbeit eine positive Kosten–Nutzen–Bilanz für die Projekte ihrer Kunden. Die Wertschöpfung des Unternehmens steigt.

TRAINER/COACH

SCHWERPUNKTE

- Profitable Gestaltung von IT-Projekten
- Wirtschaftlichkeit für IT-Projekte
- Prozessmanagement für IT-Projekte

THEMEN

- Prozessmanagement für IT-Projekte
- Wirtschaftlichkeit für IT-Projekte
- Profitable Gestaltung von IT-Projekten
- Erlebnisorientiertes Lernen im Projektmanagement

QUALIFIKATION/PRAXISERFAHRUNG

- Projektleiterin beim TÜV Rheinland GmbH, O2 Germany
- Bereichsleiterin Softwareentwicklung bei der Lexware GmbH & Co. KG
- Gründerin der ARCODO GmbH
- Zertifizierte Trainerin und Business Coach

Rückantwort-Fax:

0611-880 959 10

UNVERBINDLICHES ANGEBOT FÜR PASSENDE EXPERTEN VORSCHLÄGE

- Trainer Coach Speaker

Thema / Ziel

.....

Ort: Datum:

TRAINER-COACH-SPEAKER ANFRAGE

Bitte senden Sie mir ein Angebot zu folgenden Trainer-/Coaches- und Speakers aus diesem Katalog

Trainernamen oder -nummer:

Kommentar:

.....

ZU FOLGENDEN THEMEN HÄTTE ICH GERNE INFORMATIONEN

- Persönliche Beratung zu Seminaren, Trainern, Coaches und Speakers
- Semigator Corporate Solutions / Unternehmenslösungen
- Fördermittel für Seminare

Ich bitte um

- Rückmeldung per E-Mail:
- Rückmeldung per Telefon:

Bitte senden Sie mir außerdem zu:

- Trainerkatalog 1** **Trainerkatalog 2** **Seminaranbieter-Katalog** **MBA-Katalog**

BITTE HALTEN SIE MICH AUF DEM LAUFENDEN ZU DEN FOLGENDEN THEMEN:

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Vertrieb & Marketing | <input type="checkbox"/> Auftreten & Kommunikation | <input type="checkbox"/> Leistung & Gesundheit |
| <input type="checkbox"/> Lernen & Entwicklung | <input type="checkbox"/> Management & Führung | <input type="checkbox"/> Strategie & Innovation |
| <input type="checkbox"/> Change Management | <input type="checkbox"/> Motivation & Erfolg | <input type="checkbox"/> Persönlichkeit |

MEINE KONTAKTDATEN

Vorname Nachname

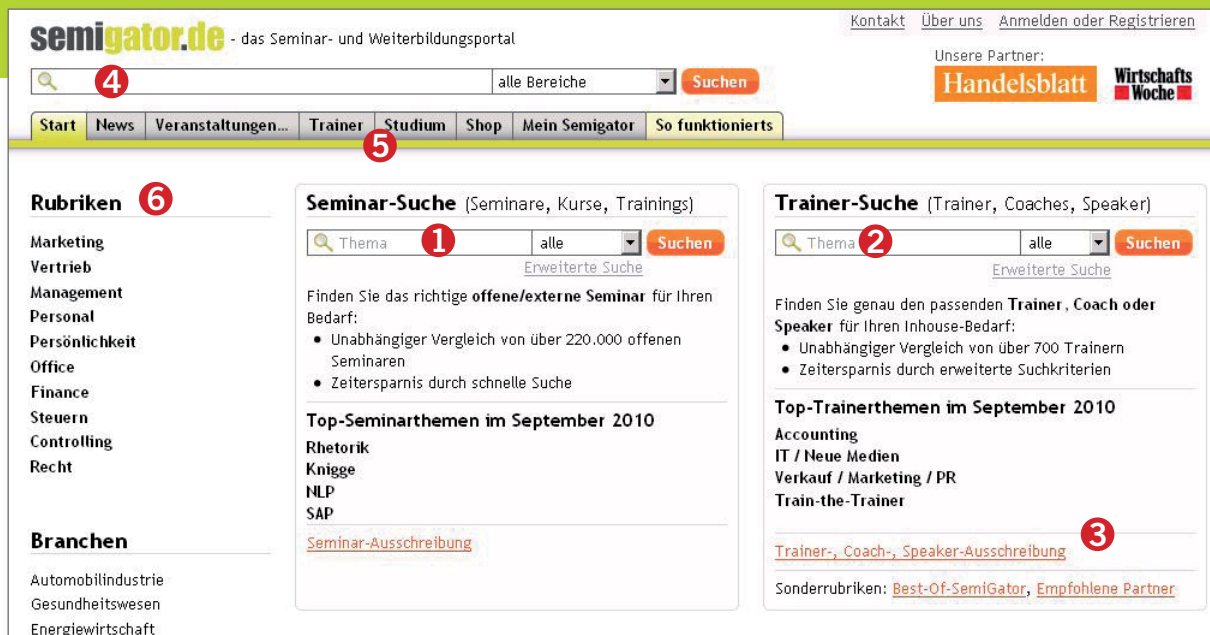
Unternehmen Position

Straße PLZ

Ort E-Mail

Telefon Telefax

Die Semigator Website im Überblick



- 1 **Seminar-Direktsuche**
 - ▶ 220.000 Seminare auf einen Klick.
 - ▶ Einfach und effizient zum Wunschseminar durch spezielle Suchkriterien.
- 2 **Trainer-Direktsuche**
 - ▶ Finden Sie aus über 1.000 Trainer, Coaches, Speakern den Passenden für Ihren Bedarf.
 - ▶ Unabhängiger Vergleich von hoch qualifizierten Trainern zu jedem Themengebiet.
- 3 **Inhouse-Ausschreibung**
 - ▶ Trainer bewerben sich direkt auf Ihr nächstes Inhouse-Training.
 - ▶ Anonyme Ausschreibung möglich.
- 4 **Semigator-Schnellsuche**
 - ▶ Über die Schnellsuche erhalten Sie komprimiert nach Relevanz alle Weiterbildungsformen zu Ihrem Weiterbildungsthema.
 - ▶ Suche nach Stichwort, Thema oder Trainer-/ Seminarnummer möglich.
- 5 **Studium**
 - ▶ Hier finden Sie MBA und MASTER Studienangebote.
- 6 **Rubriken und Branchen**
 - ▶ Seminare und Trainer übersichtlich nach den wesentlichen Kategorien und Branchen geordnet.

Semigator Unternehmenslösungen

Wir unterstützen Sie bei den folgenden Aufgaben rund um Ihre Weiterbildung:

- Zusammenstellung Ihres firmeninternen Seminarkatalogs
- Aufbau einer Firmenakademie
- Intranet-Einbindung der Semigator Datenbank in Ihr Unternehmen
- Verwaltung Ihres Trainerpools über semigator.de
- Direktbuchungs-Schnittstellen zu unserer Datenbank zur Prozessoptimierung

4 GRÜNDE FÜR SEMIGATOR

WEITERBILDUNG AUS EINER HAND

Wir unterstützen Sie bei der Suche nach Ihrer Weiterbildung im jeweils passenden Format: innerbetriebliche Trainings, Coaches, Keynote-Speakers oder offene, externe Seminare.

ERSTKLASSIGE QUALITÄT

Alle Trainer in diesem Katalog sind von Semigator nach strengen Auswahlkriterien selektiert. Persönliche Interviews mit allen Trainern und enge Feedbackschleifen mit unseren Kunden sind Grundlage unserer Empfehlungen.

TRANSPARENZ UND VERGLEICHBARKEIT

Sie suchen, wir finden. Egal ob offenes Seminar, Inhouse-Training oder Key-Note-Speaker. Klar strukturierte Kompetenzprofile ermöglichen Ihnen einen schnellen und einfachen Trainervergleich.

FLEXIBLER SERVICE

Wir sind gerne für Sie da. Die Semigator Weiterbildungs-Experten unterstützen Sie bei der Trainersuche und bei Bedarf sogar bei der Erstellung individueller Weiterbildungskonzepte.

Kostenlose Hotline: 0800-50 60 44 46



Trainer
gesucht?

Sie suchen den passenden Experten für Ihre Weiterbildung?

- Einen praxiserfahrenen Trainer für Ihr Vertriebsteam,
- Einen Power-Coach, der das Beste aus Ihrem Führungsteam herausholt,
- Einen Top-Speaker für Ihre Keynote-Rede zum Firmenjubiläum,
- Oder ein offenes Seminar zur Schulung einzelner Mitarbeiter?

Semigator unterstützt Sie bei der Suche nach dem passenden Trainer oder Seminar

- **Transparenz** durch umfassende, bundesweite Angebotsübersicht
- Direktsuche und **Vergleich** von Trainern, Coaches, Speakern und Seminaren
- Kostenlose **Empfehlungen** zur Entscheidungshilfe

Semigator ist die Zukunft der Trainersuche: unkompliziert, fundiert, schnell, erfahren, kostenlos.

Unverbindliche Anfragen an unser Expertenteam:

0800-5060 4446

oder anfrage@semigator.de

semigator.de
Das Seminar- und Weiterbildungsportal