



Tätigkeitsschwerpunkte:

- Seminare und Trainings zu den Themen :
 - Persönlichkeitsentwicklung & Potentialentwicklung für Fach- und Führungskräfte
 - Wertschätzende Kommunikation, Strategische Gesprächs- und Verhandlungsführung
 - Beziehungsmanagement für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen
 - Erfolgreiches Verkaufen, Menschenkenntnis im Verkauf, Kunden- und Key-Account-Management
 - Führungskräfteentwicklung
- Einzelcoachings für Fach- und Führungskräfte (u.a. auch Begleitung der ersten 100 Tage bei neuer Führungsrolle)
- Beratung und Entwicklung von Programmen zur Führungskräfteentwicklung und Potentialentwicklung
- Vertriebsanalyse, Vertriebsberatung, Vertriebscoaching (auch Feldbegleitung)

Hintergrund:

- Zertifiziert als Berater / Personal-und Businesscoach / Coach QRC (Qualitätsring Coaching & Beratung e.V.)
- 5 Jahre Führungserfahrung als Sales Manager eines international führenden US-Dienstleisters (ITK-Branche)
- 12 Jahre Erfahrung als Regional Sales Manager für Corporate Accounts und Sales-Trainer im US-Unternehmen (ITK)
- Seit 2003 selbständig tätig als Berater & Trainer (KMU-Firmenberatung, Trainings zu Persönlichkeitsentwicklung)
- Seit 2008 selbständig als Coach im Bereich Fach-und Führungskräftecoaching & Trainer für mittelständische Unternehmen und Konzerne. Regionalbeauftragter im Coaching-Verband QRC e.V.
- Seit 2011 „Train The Trainer“ für Berater und Coaches

Kontakt:

joerg.hohlfeld@isg.com