



Trainer Profil Nils J. Engelhard

Ich bin der Sales-Coach, der Struktur in den Vertrieb, Fleiß in den Alltag. Methodik in das Handeln und Erfolg in das Verkaufen bringt.

Schwerpunkte

- Führungstrainings
- Vertriebstrainings
- Salescoaching
- STEP Sales-Coaching + Training für Erfolgreiche Projektteams ©
Die (Neu-)Kundenakquise – strategisch | ökonomisch | projektnah

Vom Einzelcoaching über Tageseinheiten bis zu komplexen Konzepten und immer: Teilnehmerzentriert und prozessorientiert. Ganzheitlich und systemisch und nachhaltig

Motto

"Um klar zu sehen, genügt oft ein Wechsel der Blickrichtung!" (St. Exupéry)

Vita

46 Jahre, verheiratet, ein Sohn (10)
Sparkassenkaufmann, Schauspieler, Dipl. Theaterwissenschaftler
Mehr als 27 Jahre Erfahrung in verschiedensten Berufen, Branchen und Aufgaben
Mehr als 14 Jahre Projekterfahrung – Vertriebsprojekte, Personalprojekte -
Mehr als 15 Jahre Führungserfahrung, mehr als 15 Jahre Vertriebserfahrung
Seit 14 Jahren Trainer und Coach
2002 - 2011 selbständig als freiberuflicher Coach, Berater und Trainer
Mehr als 520 Trainingstage zu kommunikationsbasierten Themen
Mehr als 410 Coachingeinheiten

Relevante Aus- und Fortbildungen

Systemisch-Konstruktivistische Didaktik

Kommunikationspsychologie

Prozeßbegleiter/Changemanager und Vertriebstrainer

Diplom Angewandte Theaterwissenschaft

Master Studiengang Personalentwicklung 2007/2008 ohne Abschluss

Ausgewählte Projekte:

jeweils Analyse der Situation, Konzeption, Durchführung und Evaluation

mittelständisches Vertriebsunternehmen (Hygieneartikel, Arztbedarf):

- Mitarbeiterzufriedenheitsanalyse und Maßnahmen zur Verbesserung
- Restrukturierung der internen Aufbauorganisation

mittelständisches Vertriebsunternehmen (Software):

- Zeitmanagement für den B2B-Vertrieb anhand des Salesfunnel

mittelständisches Vertriebsunternehmen (Tankkarten):

- Vertrieb B2B: Vom Merkmal zum Nutzen

Mineralölkonzern:

- Vertriebstraining und – Coaching für Tankstellenpächter

Regionalbank:

- Coach-the-Coach für Filialleiter
- Vertriebsprojekte: Planung, Training und Coaching der Agents

Regionalbank

- Fish!-Philosophie Für den Vertrieb

Internet-Dienstleister

- Sales-Workshops mit Fish!-Philosophie

Nutzfahrzeughersteller:

- Vertriebstrainings

Automobilindustrie und -händler:

- Vertriebstrainings Schwerpunkt B2B und Coaching von Gewerbeverkäufern
- Verkaufsleitertrainings und Führungstraining

mittelständisches Investmenthaus:

- Teamentwicklung und Inbound-Telefontraining
- Führungskräfteentwicklung und Zeitmanagement für Führungskräfte
- Führungsnachwuchsentwicklung

großes Telekommunikationsunternehmen:

- berufliche Neuorientierung für Mitarbeiter; Bewerbungstrainings für spezifische Situation
- Konfliktmanagementseminare; Seminare zum Thema „Schlagfertigkeit“

Durchführung der abgestimmten Workshops

großes Versicherungsunternehmen:

- Projekte: „KVP“ und „Interne Kommunikation“: Konzeption
- Projekt Personalanpassung: Konzeption, Controlling
- Projekt: Bildungsbedarfsanalyse; Konzeptionen, Organisation, Controlling