

Trainer- / Berater Präsentation

Inhaltsverzeichnis

Persönlichkeit	3
Qualifikation	4
Leistung / Schwerpunkt	5
angewandte Modelle	6
Nutzen / Mehrwert	10
Referenzen	11

Persönlichkeit



Werner Maurus wurde 1965 in Augsburg/Bayern geboren, und ist dort auch aufgewachsen. Heute lebt er in dieser schönen Stadt, die mittlerweile eine mehr als 2000-jährige Geschichte aufzuweisen hat.

Seit 1994 arbeitet er deutschlandweit als selbstständiger, unabhängiger Berater / Trainer und Coach, unterstützt durch die EKS (engpasskonzentrierte Strategie) und das persolog Persönlichkeitsmodell (DISG), sowie das TMS-Profil. Er besitzt Zertifizierungen als Trainer, als persolog-Trainer, als Projektmanager und Projektleiter, als Change-Manager (i.V.) und ist akkreditierter Team Management Trainer und Berater.

Seine beruflichen Stationen waren der IT Handel, die Versicherungsbranche sowie die Erwachsenenbildung. Seine Referenzen als freier Berater und Trainer finden sich u. a. in den Branchen: Telekommunikation, Versicherung, Pharma Industrie, Handel, Logistik, Call Center, Antriebstechnik, Behörden, Ämter und in der IT.

Seine Themen sind: Vertriebsaufbau und -unterstützung, Vertriebstaining, der strategische Verkauf, Kundengewinnung und Kundenrückgewinnung, IT-Training (Siebel), Motivation, serviceorientierte Kommunikation, Konfliktmanagement, Beschwerde-Management, Telefontraining, Coaching am Arbeitsplatz, Prozess-Training, Implementierung von CRM-Tools (Siebel), sowie Führungskräfte-seminare.

Sein Motto:

„Nur wer in Bewegung bleibt, kann auch die Richtung ändern.“

Seine Art zu trainieren und zu coachen ist erfrischend und lebendig. Eine begeisternde und vor allem praxisnahe Didaktik und Methodik bilden das Kernstück seines Wirkens.

Er hat selbst erfolgreich verkauft, und weiß somit genau, was in der Praxis erfolgreich umsetzbar ist und vor allem: Was NICHT.

Qualifikation / Weiterbildung

zertifizierter Change-Manager (in Ausbildung)	201x
akkreditierter Berater und Trainer für das Team Management System (TMS)	2011
zertifizierter Projektleiter /-Manager	2009
zertifizierter Trainer für das persolog Persönlichkeits Modell (DISG)	2008
Siebel-Trainer	2006
Zertifizierung Train the Trainer	2003
EKS engpasskonzentrierte Strategie	1998
selbstständiger Trainer	1994
Kommunikationselektroniker / Fachrichtung Informationselektronik	1990

Leistung / Schwerpunkt

- × Beratung
- × Training / Coaching
- × Train the Trainer
- × Projektleitung
- × Projektmanagement
- × Changemanagement
- × Moderation

- × Verkaufs -u. Vertriebstraining
- × strategischer Verkauf
- × Produkttraining
- × Kommunikationstraining
- × Konfliktmanagement
- × Beschwerdemanagement
- × Kundenzufriedenheit
- × Kundenrückgewinnung
- × Telefontraining
- × Mystery-Shopping/Call

- × Vertriebsförderung
- × Teamentwicklung
- × Personalentwicklung
- × CallCenter Unterstützung

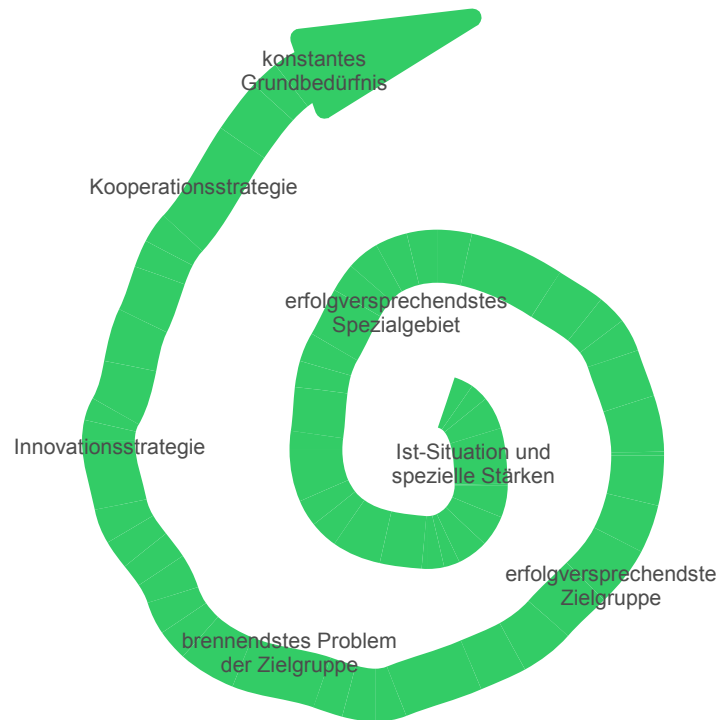
- × IT Training (Siebel)
- × CRM-Spezialist

- × Interims-Management
- × Führungskräfte-Seminare
- × Führungskräfte-Coaching

Die Projekte dazu finden Sie auf der Seite 11

angewandtes Modell

EKS Engpass-Konzentrierte-Strategie



Die EKS als Strategie befaßt sich mit der Konzentration und Spezialisierung auf das was man am besten beherrscht womit man seinen Kunden den größten Nutzen bietet.

Wer sich auf eine bestimmte Aufgabe, auf eine bestimmte Nische konzentriert, verbessert durch Lerngewinne ständig seine Problemlösungsfähigkeit.

Vorgehensweise:

Zunächst wird ermittelt, was die Zielgruppe wünscht, dann folgt die Konzentration auf die optimale Problemlösung. Betreibe Nutzenmaximierung für deine Kunden, dann kommt der Gewinn von ganz alleine.

EKS-Strategie:

1. Stärken-Analyse (Ist-Situation, spezielle Stärken)
2. Spezialisierung auf Spezialgebiet
3. Auswahl der Zielgruppe
4. Problemanalyse der Zielgruppe
5. Innovation, neue innovative Problemlösung
6. Ggf. Kooperation mit anderen Anbietern zur Schaffung von Synergien für den Kunden
7. Spezialisierung auf ein konstantes Grundbedürfnis

angewandtes Modell

Das persolog Persönlichkeits Modell



Persönliche Stärke ist kein Zufall.

Persönlichkeitsentwicklung mit dem persolog Persönlichkeits-Modell

Erfolgreiche Menschen haben es geschafft durch Persönlichkeitsentwicklung, ihr inneres Potenzial und ihr äußeres Verhalten miteinander in Einklang zu bringen. Sie kennen Ihre Stärken und Ihre Grenzen und können auch kritische Situationen oder Konflikte in Beruf und Privatleben souverän meistern. Das persolog Persönlichkeits-Modell beschreibt menschliches Verhalten in konkreten Situationen mit dem Ziel, die eigenen Bedürfnisse und die anderer besser zu verstehen.

Mit den Selbstanalysetools für Ihre Persönlichkeitsentwicklung, dem Persönlichkeitstest „persolog Persönlichkeits-Profil“ und dem Verhaltenstest „persolog Verhaltens-Profil“ erstellen Sie anhand eines Fragebogens Ihr eigenes Profil und haben damit folgende Möglichkeiten:

- Erkennen Sie Ihre persönlichen Stärken und Begrenzungen, Analysieren Sie Ihren Arbeitsstil
- Schaffen Sie sich diejenige Umgebung, die Ihren Erfolg am meisten fördert
- Finden Sie heraus, welchen Beitrag Sie in Ihrer Organisation leisten können
- vermeiden Sie nonproduktiven Stress im Vorfeld.

Ein Modell, geschaffen um die eigenen Kompetenzen zu erkennen, und zu steigern.

angewandtes Modell

Das persolog Persönlichkeits Modell



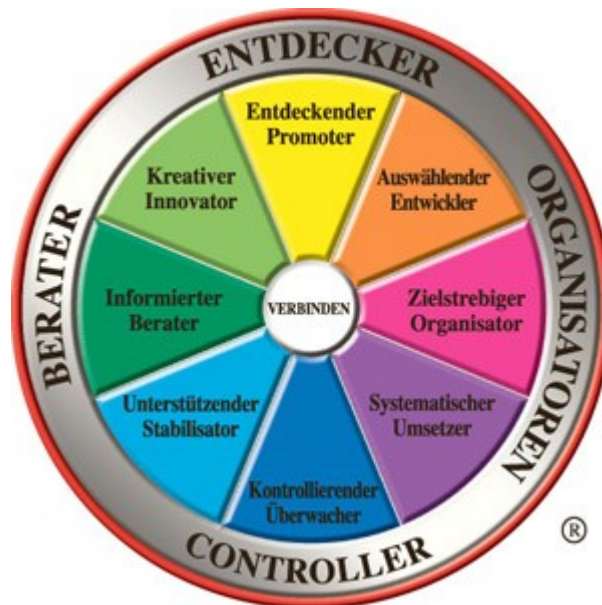
Das angewandte persolog Persönlichkeits Modell bietet Ihnen, und unterstützt Sie gleichzeitig, in den tagtäglichen Aufgaben im Umgang mit bekannten und auch unbekanntem Menschen.

- Steigern Sie Ihre
 - Kommunikationskompetenz bei
 - Kunden
 - Mitarbeitern
 - Lösungskompetenz
 - bei schwierigen Kunden
 - in schwierigen Gesprächen
 - Personalkompetenz
- Erhöhen Sie Ihre Verkaufserfolge
 - Gewinnen Sie auch schwierige Kunden
 - Begeistern Sie jeden Kunden
- Motivieren Sie richtig
- Lernen Sie
 - Verhalten richtig zu interpretieren und zu nutzen
 - die richtigen Strategien zu entwickeln
 - sich in Konflikten richtig verhalten
 - Vertrauen aufzubauen
 - eine gute Atmosphäre zu schaffen
- etc.

Das persolog Persönlichkeits Modell ist kein „Allheilmittel“ im Umgang mit anderen Menschen (beruflich oder privat), aber es ist verdammt nah dran.

angewandtes Modell

Das Team Management System (TMS)



In Unternehmen in denen das Team Management Profil zum Einsatz kommt, entsteht ein wachsendes Verständnis der Kommunikation zwischen Abteilungen, Teams und einzelnen Mitarbeitern. Jeder einzelne entwickelt sich dabei weiter, geht motivierter an die Arbeit und erfährt mehr Zufriedenheit in seiner Leistung.

Der Nutzen für jedes Unternehmen liegt dabei deutlich auf der Hand. Die Teamleistungen werden gesteigert, es entstehen gegenseitiges Verständnis der individuellen Arbeitspräferenzen, die dauerhaft erhöhte Fähigkeit der Selbstorganisation, professionelle Konfliktlösungsstrategien, und nicht zuletzt verbessert sich signifikant die Zielerreichung.

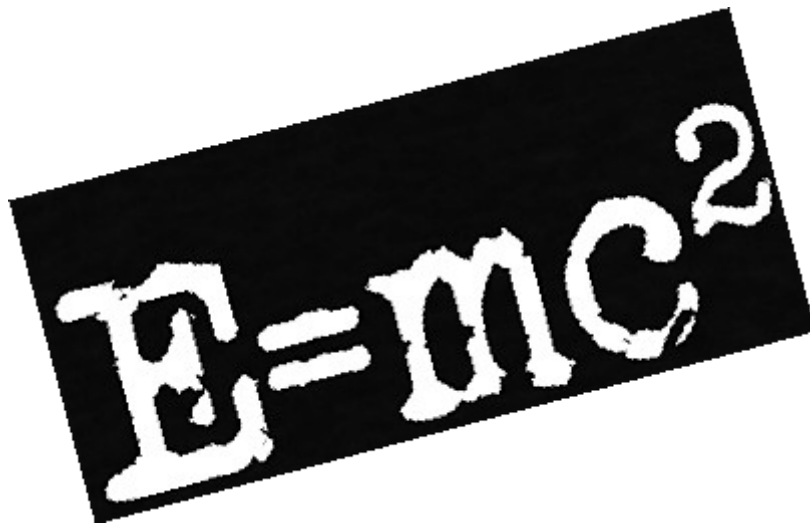
Das Team Management Profil gilt als eines der weltweit führenden Instrumente zur Steigerung von Teamleistungen. Als international validiertes Instrument geht es auf die empirische Forschung von Dr. Charles Margerison und Dr. Dick McCann zurück. In mehr als 160 Ländern wurden über 1,25 Millionen Profile erstellt – damit gilt das Team Management Profil als eines der führenden Instrumente zur Verbesserung des Selbst-Managements und zur Steigerung von Teamleistungen.

Das TMS zeigt unter anderem in den 8 Teamrollen

- welche Tätigkeiten bei der Arbeit bevorzugt werden, und wie Aufgaben angegangen werden.
- Was man als Kollege oder als Führungskraft berücksichtigen sollte, damit die Zusammenarbeit gelingt.
- Ob man ein Team verstärken oder mit geänderter Strategie führen sollte, damit niemand zuviel Energie in Arbeitsfunktionen steck, für die er nur eine geringe Präferenz zeigt.

Am ende eines jedes Trainings ergibt sich immer eine entscheidende Erkenntnis: Alle Teamrollen sind für den Erfolg des Teams wichtig und damit wertzuschätzen.

Ihr Vorteil / Ihr Nutzen



Basierend auf jahrelangen praktischen Erfahrungen und auf Grundlage ständiger Fort- und Weiterbildung stehen mir fundierte Kenntnisse in den Leistungsfeldern Training, Projektmanagement, Changemanagement, und auch der neuen Lerntechnologien zur Verfügung. Mit der Kombination aus diesem Kompetenzprofil und dem umfangreichen Praxiswissen kann ich die unterschiedlichsten Kundenbedürfnisse erkennen, systematisieren und durch passgenaue Maßnahmen erfüllen. Aktuelle Methoden und Ansätze sind elementare Grundlage für die erfolgreiche Umsetzung Ihrer Herausforderungen.

Zudem steht mir ein breites Feld von Experten, qualifizierten Trainern und professionellen Beratern zur Seite, um Kundenbelange zu verwirklichen. Gemeinsam realisieren wir für Sie die Umsetzung Ihrer Ziele und Vorhaben.

Verlassen Sie sich auf ein eingespieltes Team, profitieren Sie von unserem know how und unseren Kompetenzen.

Wir führen praxisbewährte Schulungen bei Führungskräften und Mitarbeitern aus dem Bereich Vertrieb/Verkauf und Service durch. Mittels Lernen und Mitwirkung aller Beteiligten streben wir eine langfristige, systematische Veränderung und Weiterentwicklung Ihres Unternehmens zu einer effizienten, erfolgreichen und schlagkräftigen Organisation an.

Referenzen

[Projekte](#) (bitte klicken)

Antriebstechnik
Ämter
Behörden
Call Center
Erwachsenenbildung
Handel
IT / EDV-Dienstleister
Leasinggeber/-dienstleister
Logistik, Personenbeförderung
Pharma
Service Center
Telekommunikation
Versicherung

unzählige private coachings

Erreichbarkeit



Wirtschaft und Management – Training

Werner Maurus

Klausenberg 16

86199 Augsburg

Telefon: +49 (0) 821 99881001

mobil: +49 (0) 151 15671699

Internet: www.wm-training.de

e-mail: werner.maurus@wm-training.de