

# VORTRÄGE UND REFERENTEN

Titel:

## **Wenn Du coachen kannst, kannst Du auch verkaufen - wie Du Deine Coachingkompetenz erfolgreich im Verkaufsgespräch einsetzt**

Deine Coachings laufen wie am Schnürchen - Du weißt zu jeder Zeit, was Du sagen oder tun musst und welche Tools und Methoden gerade passen, um bei Deinen Klienten wirksam zu sein. Aber wehe es geht um's Verkaufen. Da entstehen gute Gespräche, aber die Abschlüsse bleiben aus.

Ich zeige Dir, wie du deine Coachingskills ganz entspannt auch im Verkauf einsetzen kannst, OHNE Dich zu verbiegen oder eine Rolle zu spielen und OHNE Druck und Manipulation.

Zur Person **Katja Benny, Vertriebstrainerin & Business-Coach:**

Sie begann ihre Reise im Jahr 1985 als Auszubildende zur Augenoptikerin bei Fielmann. Ihre Karriere hat sie durch viele Bereiche geführt, vom Vertrieb über den Kundenservice bis hin zur Personalentwicklung und Operations in namhaften Unternehmen. Heute ist Katja Benny als freiberufliche Vertriebstrainerin und Businesscoach tätig, wo sie ihre jahrzehntelange Erfahrung dazu nutzt, Unternehmen und Unternehmerinnen zu zeigen, wie sie erfolgreich neue Kunden gewinnen - online und offline.

Titel:

## **Storytelling als kreative Ressource im Coaching**

Stories sind die klassischen Kommunikationsmittel zum nachhaltigen Lernen, sowohl faktischer, insbesondere aber auch komplexer wertorientierter und emotional markierter Phänomene bis hin zur Vermittlung von Weisheiten.

Stories inspirieren, instruieren, zeigen Perspektiven auf, helfen zielgerichtet und nachhaltig bei der Herausbildung von Wissen, Werten, Motivationen zu ergebnisorientierten Handlungen. Sie wirken auf die Gesamtheit des bio-psycho-sozialen Systems von Menschen.

Zur Person **Dr. Matthias Kaiser, Kognitionswissenschaftler, Berater, Trainer, Coach, Therapeut:**

Studium Psychologie, Pädagogik, Sprachwissenschaft Postdoktorale Forschung in künstlicher Intelligenz und Kognitionswissenschaft, sieben Jahre persönlicher Berater des Vorstandes eines DAX-Unternehmens, lizenziertes klinischer Hypnotherapeut mit langjähriger Lehrtätigkeit am Birkbeck College London, Privatdozent für Wirtschaftspsychologie, Coach, nach Ausbildung beim management forum wiesbaden Gastprofessor für Computerlogik an der Stanford University, Chief Expert für Technologie künstlich intelligenter Systeme bei SAP

Titel:

## **Die aktuellen Generationen am Arbeitsmarkt - von den BabyBoomern bis zur GenZ**

Der Fachkräftemangel führt dazu, dass Unternehmen länger brauchen, um vakante Stellen zu besetzen. Gleichzeitig sind sie von den Forderungen und Wünschen junger Bewerber überrascht. Obwohl die Unternehmen letztendlich die Gehalts- und Arbeitszeitwünsche erfüllen, verlassen manche Bewerber das Unternehmen noch innerhalb der Probezeit. Warum?! Dazu ist es wichtig zu verstehen, was die unterschiedlichen Generationen am Arbeitsmarkt antreibt und wo ihre unausgesprochenen Wünsche liegen.

Zur Person **Felix Krum, Business-Coach, Trainer und Teamentwickler:**

Felix Krum, Dipl.-Pädagoge und M.A. Human Resources Management mit dem Schwerpunkt Lehr-Lern-Design und Erwachsenenbildung, Scrum Master & Product Owner, ist seit 2016 als zertifizierter Coach, Trainer und Teamentwickler tätig.

Bis 2019 war er Offizier bei der Bundeswehr, wo er zuletzt Individual- und Teamcoachings mit Führungskräften verschiedenster Hierarchieebenen durchführte. Bereits seit 2018 unterstützt er das management forum wiesbaden als Coach und Trainer. Zudem arbeitet Felix Krum als Personalentwickler, Trainer und interner Coach in einem mittelständischen Pharma-Unternehmen.

# ALUMNI- TREFFEN DER COACHING- AUSBILDUNG

des  
management forum  
wiesbaden  
am 18. April 2024  
von 9.30 - 16.30 Uhr



## VERANSTALTUNGSORT

Wilhelm-Kempff-Haus  
65207 Wiesbaden-  
Naurod

