

Michael Behn

Berater, Trainer und Coach

**Qualifikation**

- Studium der Betriebswirtschaftslehre, Diplom Kaufmann
- Schwerpunkte: Marketing und Psychologie
- Moderatoren- und Trainerausbildung
- Weiterbildung in psychologischen Themenfeldern
- Weiterbildung in der Lernpsychologie
- Mentor: Horst Rückle

**Berufserfahrung**

- Vertrieb und Marketing in der Sportbranche
- Assistent der Geschäftsleitung in einem Trainings- und Beratungsunternehmen
- Beratung und Vertrieb in einem deutschen Medienverlag
- Berater und Trainer in einer internationalen Unternehmensberatung
- Vertriebs- und Marketingleiter in einem deutsch-amerikanischen IT-Unternehmen
- Aufbau und Leitung eines weltweiten Internetportals mit Newsletter (11.000 Nutzer)
- Selbstständiger Berater, Trainer und Coach in unterschiedlichen Unternehmen

Schwerpunkte**Beratung**

- Unternehmensberatung
- Vertriebsentwicklung
- Ziele, Werte und Vision
- Führung und Entlohnung
- Teamentwicklung

Training

- Verkaufstraining
- Führung und Kommunikation
- Zeit- und Stressmanagement
- Präsentationstraining
- Selbstmanagement
- Projektmanagement

Coaching

- Vertrieb und Marketing
- Kaltakquise und erfolgreiches Kommunizieren am Telefon
- Führung und Kommunikation
- Selbstmanagement, Ziele finden und realisieren
- Effizienterer Umgang mit der Zeit
- Stressmanagement (gelassener und souveräner handeln)
- Präsentationen / Vorträge (Umgang mit Lampenfieber, Erarbeitung, Vorbereitung)

Beispiele für realisierte Projekte

Beratung

- Führungskräfte-Potential-ACs bei einer großen Stadtverwaltung
- Beratung und Vorträge zum kooperativen Handelsmarketing bei einem internationalen IT-Unternehmen
- Unterstützung bei der Einführung eines Zielvereinbarungssystems bei einem deutschen Finanzdienstleister
- Vertriebsentwicklung und -training bei einem internationalen CAD Anbieter
- Beratung und Coaching in der Unternehmensentwicklung eines IT-Unternehmens
- Beratung und Training in der Teamentwicklung und im Projektmanagement eines deutsch-japanischen Konzerns
- Beratung und Coachings in der Umsetzung einer neuen Trainingskonzeption bei einer deutschen Firmengruppe im Gesundheitswesen (Beratung von Zahnarztpraxen)

Training

- Führungstrainings in einem mittelständischen Unternehmen
- Verkaufstrainings bei einem deutschen Versicherungsunternehmen
- Verkaufstrainings bei einem weltweit agierenden Modelabel
- Messetraining für einen deutschen Großmaschinenhersteller
- Telefontraining in einer hanseatischen Bank im Servicebereich
- Kommunikations- und Konflikttraining für ein deutsches IT-Unternehmen
- Verkaufstraining beim weltweit führenden Unternehmen in der Gebäudebeleuchtung
- Verkaufs- und Führungstraining in Zahnarztpraxen

Coaching

- Vertriebs- und Kommunikationscoaching für Softwareentwickler und Ingenieure
- Ziele finden, formulieren und erreichen, Führungskraft bei einer deutschen Bank, Führungskraft eines internationalen Automobilkonzerns
- Präsentationen sicher durchführen, Führungskraft eines deutsch-japanischen Konzerns
- Selbst- und Projektmanagement, mehrere Ingenieure eines OEM-Zulieferers
- Vorträge vorbereiten und sicher halten, Kundenbetreuer einer deutschen Bank
- Selbstmanagement, Führungskraft eines internationalen IT-Unternehmens
- Führung und Kommunikation, Führungskraft einer deutschen Bank

Publikationen

- **Buch:** Unternehmenserfolg mit Zielen, Sinn geben und Motivation auslösen, Autoren: Horst Rückle und Michael Behn, gebundene Ausgabe, 200 Seiten, expert verlag, Erscheinungsdatum: Mai 2006, ISBN: 3816926479
- **Buch:** Mathildes Abenteuer Band 1-3, Auf der Suche nach Wünschen, Zielen und Sinn oder eine Geschichte über Selbstmanagement, Verlag: Books on Demand GmbH; 2. Auflage, ISBN: 3833499621
- **E-Book:** Lebenserfolg durch motivierende Ziele, 120 Seiten, Format PDF-A4
- **E-Book:** Über die Kunst, Ziele zu erreichen, 144 Seiten, Format PDF-A4
- **E-Book:** Führung (gemeinsam mit Horst Rückle)
- **Artikel und Aufsätze** in Zeitschriften und im Internet

Gerne sende ich Ihnen Artikel bzw. Leseproben zu.