

PROF. DR. BJÖRN RAUPACH

TRAINERPROFIL

Mein Ansatz im Training und Coaching ist es, die Stärken der Teilnehmer herauszuarbeiten. Dabei leite ich die Inhalte theoretisch her – kurz und bündig – und lasse dann praktisch arbeiten, trainieren, ausprobieren und reflektieren. Meine persönliche jahrelange Vertriebserfahrung erlaubt mir ein fundiertes Feedback, welches die Potenziale der Teilnehmer erfasst.

Im Training-on-the-Job sind die Ergebnisse von Training und Coaching idealerweise weiter zu optimieren: „Was zählt, ist auf dem Platz!“



»
MITEINANDER STÄRKEN
STÄRKEN.
«

POSITION

- _ Trainer und Berater für Personalentwicklung
- _ Lehrkraft an der Universität Hamburg
- _ Gründer und Gesellschafter der Raupach und Tillmanns Investmentberatung

BERUFLICHE ENTWICKLUNG

- _ Referent im Vertragsmanagement der Treuhandanstalt
- _ Freiberuflicher Trainer und Berater
- _ Lehrbeauftragter der FOM – Hochschule für Oekonomie & Management

BESONDERHEITEN

- _ Fachpublikationen, z. B. „Doppik in der öffentlichen Verwaltung“ (Gabler Verlag)

QUALIFIKATION

- _ Abschluss zum Diplom-Kaufmann
- _ Lizenzierung zum LIFO-Trainer (Stärkenmanagement, Typologie u. a. für Teamentwicklung)
- _ Projektmanagementweiterbildung, GPM (Gesellschaft für Projektmanagement)
- _ Weiterbildung Systemische Supervision und Coaching, Kaleidos
- _ Dissertation zum Thema Erfolgsfaktoren im Innovationsmanagement



MITEINANDER STÄRKEN STÄRKEN.



PROJEKTE (AUSZUG)

- _ Deutsche Telekom – Vom Controller zum Berater
- _ Generali Versicherung – Assessment-Center zur Potenzialanalyse von Maklerbetreuern
- _ Raiffeisen – Vertriebstraining und Training-on-the-Job im Retailbereich
- _ Stadt Hamburg – Einführung neues Haushaltswesen

BRANCHENERFAHRUNG

- _ Finanzdienstleistung
- _ Versicherungen
- _ Telekommunikation
- _ Baustoffhandel, öffentlicher Sektor

PHILOSOPHIE

- _ Konsequente Praxisorientierung als Faktor für erfolgreiches Handeln: Beispiele aus der Praxis, Trainings für die Praxis, Training-on-the-Job
- _ Langfristiger Ansatz: Follow-up als Evaluation für positive Verhaltensänderungen
- _ Führungskräfte als Promotoren für die Maßnahmen gewinnen

TRAININGS- & BERATUNGSTHEMEN

- _ Vertriebstraining „bedarfsorientierter Verkauf“
- _ Begleitung von Beratern und Führungskräften in der Praxis: Training-on-the-Job
- _ BWL für nicht BWLer
- _ Assessment-Center „Potenzialanalyse“
- _ Konzeption von Trainings
- _ Train the Trainer
- _ Controlling, Rechnungswesen
- _ Projektmanagement

REFERENZEN (AUSZUG)

- _ Deutsche Telekom
- _ Wuppertaler Stadtwerke
- _ Stadtwerke Bonn
- _ Readymix
- _ Dyckerhoff
- _ Hypo Landesbank Oberösterreich
- _ Raiffeisenbank Luxembourg
- _ Land Baden-Württemberg
- _ Stadt Hamburg
- _ Generali

KONTAKT

Vertriebsimpuls GmbH & Co. KG
Münchner Freiheit 26
80802 München

Tel: +49 89 9789 4340
Fax: +49 89 9789 4339

info@vertriebsimpuls.de
www.vertriebsimpuls.de