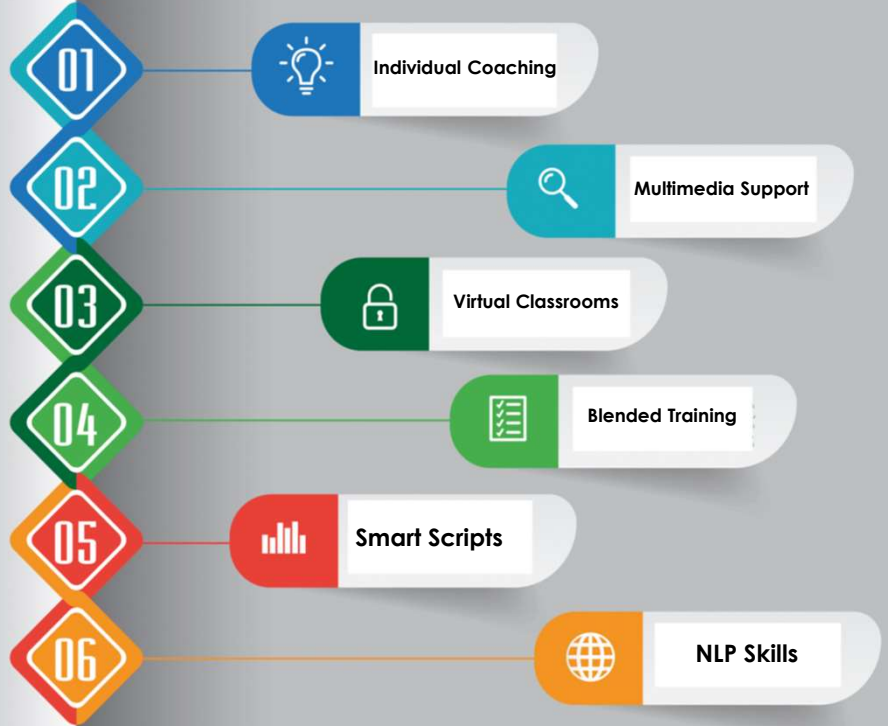


EDUCATION PORTFOLIO 2026



IHR TRAINER & COACH

Ganzheitlich und strategisch denkender Trainer & Coach, mit mehr als 15 Jahren Erfahrung in der Aus- und Fortbildung von hoch qualifiziertem Personal, im "Change Management" und in der Durchführung von vielschichtigen und oft kritischen Veränderungsprozessen. Hocheffizient, mit einer nachhaltigen Erfolgsbilanz, kontinuierlich über den Anforderungen und Erwartungen von Kunden und Partnern. Langjährige Engagements bei wichtigen, globalen Unternehmen, wie Oracle, Nokia, MySQL und Xerox.



- Mehr als 10 Jahre Erfahrung in der Ausrichtung von Fachkräftetrainings (Schwerpunkte: Geschäftsentwicklung, Persönlichkeitsentwicklung, Change Management, Kommunikation)
- Fortschrittliche Moderations-, Coaching- und Trainingsmethoden (z. B. NLP, Performance Coaching, CBT, E-Learning und Blended Learning)
- Langjährige Erfahrung in der Ausarbeitung von sog. „Customer Relationship Management“ Strategien
- Erfolgreiche Coaching-Praxis für Vertriebs- und Serviceteams in Bezug auf die Optimierung der Kommunikation mit Kunden, Interessenten und Partnern
- Umfangreicher praktischer und theoretischer Hintergrund in Bezug auf (agiles) Projektmanagement (auch Kanban, SAFe, etc.)

TRAINING & COACHING - 2024 – Partner: Manager Institut

- Individuelle Trainings & Coaching (auf Anfrage)
- Key Account Management (Teil 1 und 2) 4 Tage
- Kommunikation in multimedialer Umgebung 1 Tag
- Erreichen von Win-Win Situationen 2 Tage
- Agilität im Unternehmen – Organische Org. 2 Tage
- Strategien bei der Digitalisierung 1 Tag

 MANAGER INSTITUT



Kennenlernen - Trainervorstellung

Michael S. Wiedemann

Jahrgang 1962, Dipl. Informatiker (FH), BBA (UC Berkeley), Trainer & Coach (div. Zertifizierungen), Versicherungskaufmann

Tätigkeit als Trainer, Dozent und Coach seit über 15 Jahren mit den Schwerpunkten:

- Vertrieb und Geschäftsentwicklung (Business Development)

 MANAGER INSTITUT

Einführung-Weitere Informationsquellen

Bücher, Artikel, elektronische Quellen

Neben diesem Seminar und dem Skript empfehle ich zwecks weiterer Vertiefung /Selbststudium folgende Literatur:

1. **Kommunikation meistern: Die Kommunikationspsychologie der Menschen** von Sebastian Lorenz (Autor)
2. **Überzeugend und erfolgreich am Telefon: Das Kompakttraining für zielorientiertes Telefonieren** von Andrea Hößl (Autor)
3. **Maximale Kundennähe am Telefon: So nutzen Sie Ihr intuitives Potenzial im Business** von Claudia Fischer (Autor)

