

# Prof. Dr. Björn Raupach

## Trainerprofil



>>

Miteinander  
Stärken stärken.

<<

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!“

## 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

## Besonderheit

---

- 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 – Vertriebst raining 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

---

- Vertriebst raining „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