

Rudy Klopsch

Trainerprofil



>>

Wer andere kennt ist klug;
wer sich selbst kennt ist weise.

<<

Nosce te ipsum. Erkenne Dich selbst...

Ohne eine präzise Wahrnehmung des Gegenübers und meines Selbst ist alles Gelernte nur ein mechanischer Versuch, mich richtig zu verhalten. Hier liegt ein Schwerpunkt meiner Arbeit mit meinen Trainingsteilnehmern und Coaches. Wer präsent ist, hat in jeder Situation die richtige Handlungsoption. Wenn dies gelingt, ist eine nachhaltige Veränderung möglich. „Ich respektiere die Menschen in ihrer Einzigartigkeit. Sie in ihren Veränderungsprozessen zu begleiten und dabei niemals auszulernen – das ist mein Leben geworden.“

Gleichzeitig ist es mir wichtig, in meinen Trainings durch Spaß und Erleben eine hohe Aufmerksamkeit zu erzeugen. Es gibt nichts Spannenderes, als den Menschen und dies treibt mich immer wieder an, jeden Teilnehmer individuell wahrzunehmen und ihm das Richtige zu geben. Dann ist er in der Lage, es ab sofort ein wenig anders zu machen...

Berufserfahrung

- Geschäftsführer Hatchet Consulting & Trading HCM-City Vietnam-Singapur Businessanalyst EMEA EMEA, Avaya Inc. USA
- Leitung Projektmanagement TECOPS, München
- Systemischer Managementtrainer und Coach
- Associate Partner at the Center for Strategy and Leadership, Rotterdam

Branchenerfahrung

- Finanzdienstleister
- Banken
- Pharma
- Industrie
- Automotive
- Groß/Einzelhandel
- Telekommunikation
- Verkehr
- Energie

Qualifikation

- Zertifizierter Systemischer Managementtrainer
- Zertifizierter Führungstrainer und Mediator
- Mastercoach-Ausbildung
- Profiler Psychophysiognomie
- Kern-Coach
- Sozial Impact Entrepreneur, Manemo e.G.
- Lizenzierung zum Seminarschauspieler-Trainer; Institut Synergie GmbH
- Train the Trainer, EGO

>>

Wer andere kennt ist klug;
wer sich selbst kennt ist weise.

<<

Projekte (Auszug)

- Führungskräfte-Entwicklungs-Programme (aller Ebenen) im Einzelhandel, Energie und Automotive etc. (u.a. für VWFS, Kaufland, Obi, Stadtwerke Dresden, Glaxo-Smith-Kline, Mercedes-Benz RD)
- Nachwuchs und High-Potential-Entwicklung u.a. für PricewaterhouseCoopers, BMW, Mercedes-Benz, Amway, Piaget, Schuler Pressen, Strategy&)
- Change Management (u.a. bei Bilfinger, Volkswagen Financial Service, Johnson&Johnson)
- Vertrieb und Train the Trainer (u.a. für Recordati, E.G.O, ProSiebenSat.1, LMU München)

Sprachen

- Deutsch
- Englisch

Trainings- & Beratungsthemen

- Vertrieb
- Führung
- Change-Management,
- Training-on-the-Job
- Train the Trainer, zweisprachig
- Personal Coaching
- Time & Energy
- Life-Balance

Referenzen (Auszug)

- Deutsche Bahn
- Strategy& (PWC)
- Apleona
- Mercedes Benz
- Bilfinger
- Volkswagen FS AG
- Edeka
- HSE24
- Daiichy Sankyo
- LMU München
- Johnson&Johnson

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