



Zielsetzung & Anspruch

"Why be a song when you can be a symphony?"

Eine überschaubare Anzahl von Trainingstagen pro Jahr mit ausgewählten Kunden gemeinsam zu realisieren ist mir ein wichtiges Anliegen. **Eine hohe Motivation, die sich auf die Teilnehmer überträgt**, und intensive Vor- und Nachbetreuung gewährleisten gute Trainingserfolge – basierend auf exzellentem Fachwissen.

Der hohe Praxisbezug durch die parallel zum Trainings- und Coachingwesen ausgeübte Position als Geschäftsführer **kommt sowohl dem Teilnehmer, als auch dem Auftraggeber zugute.**

Das Prinzip **“Meet your customer”** steht für mich im Mittelpunkt meines täglichen Arbeitens mit Menschen. Dabei ist für mich die Umsetzbarkeit von Prozessen und Systemabläufen genauso entscheidend wie **der Mehrwert, der für alle beteiligten Personen erkennbar sein muss.** Dieses Bestreben lässt mich stetig nach optimalen Lösungen suchen

Persönliches und berufliches Profil

- seit 2009** Bezirksleiter der Staatlichen Lotterieverwaltung in Landsberg
- seit 2006** Geschäftsführung DERPART Reisebüro Vivell in Landsberg
Geschäftsführung einer Lotto-Bezirkstelle in Landsberg
Freiberufliche Trainertätigkeit
- 2005** Ausbildung zum BDVT zertifizierten Trainer und Berater bei der Trainer Akademie München
- 2003-2006** Trainer bei der Europäischen Reiseversicherung AG in München
- 2002** Abschluss als Diplom-Betriebswirt (FH)
- 1997-2003** Freiberufliche Tätigkeit im Bereich der Erwachsenenbildung bei privaten Bildungsträgern im Raum München
- 1997-2002** Studium des Tourismusmanagement an der Fachhochschule München
- 1994-1997** Ausbildung zum Reiseverkehrskaufmann bei Isaria Reisen/Lufthansa City Center in München

Mein Denken und Handeln

Immer getrieben und ständig auf der Suche **neue Wege mit Seminarteilnehmern zu beschreiten** – dies ist meine Intension, meine Absicht und mein Wille.

Im festen Entschluss handelnd, dass gemeinsam Großes bewegt werden kann **setze ich auf Teamspirit** durch Ausschöpfen der individuellen Fähigkeiten des Einzelnen.

Als persönlichen und beruflichen Erfolg sehe ich die **nachhaltige Steigerung des Reiseschutzumsatzes** im eigenen Unternehmen an



Nutzen für die Teilnehmer der Trainings und Coachings

Der hohe Praxisbezug gibt mir die Chance, **überzeugend, kompetent und ehrlich** mit den Teilnehmern Produktinhalte zu beleuchten und **gemeinsam Argumentationsketten und Leitfäden zu entwickeln**.

Durch meinen „bilateralen Wissenstand“ (Seite des Produzenten/EUROPÄISCHE und Seite des Verkäufers/Mitarbeiter Reisebüro) kann ich **Hintergründe gut darstellen und praxisrelevant aufbereiten**.

Vor allem die große Freude, die ich – trotz des teilweise sehr hohen Aufwands – bei meinen Trainings habe, gibt mir genug Motivation, auch in Zukunft mit vollem Einsatz daran zu arbeiten, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Touristik von meinen Erfahrungen profitieren sollen.

• **Referenzen**

- **Hans Stadler**, Vertriebsdirektor Europäische Reiseversicherung AG, München
- **Matthias Rotter**, Geschäftsführer Meier's Weltreisen, Frankfurt am Main
- **Wolfgang Diels**, Head of Munich Health/Global Markets 2
- **Kevin Keogh**, Geschäftsbereichsleiter Vertrieb der Touristik der REWE Group, Frankfurt am Main
- **Petra Euler**, Managing Director Amadeus Germany, Frankfurt am Main

Projekte (Auszug)

Aktuell Durchführung exklusiver Trainingsmaßnahmen in Zusammenarbeit mit der ERV für die **Thomas Cook Vertriebs GmbH** (bis März 2012) zur Verbesserung der Kommunikations- und Argumentationsqualität beim Reiseschutzverkauf

Methodische und didaktische Aufbereitung aller Themeninhalte für die **Infotour der ERV** im Jahr 2004 und 2005 (insgesamt circa 15.000 Teilnehmer).

Initialisierung, Durchführung und Nachbetreuung von Mitarbeiter-Coachings als Incentive für **Lufthansa City Center** in Zusammenarbeit mit der Europäischen Reiseversicherung AG.

Steigerung von Umsatzpotentialen in ausgewählten Reisebüros des **DERPART Vertriebsverbundes** durch mehrdimensionale Trainingbausteine.

Weitere Tätigkeiten im Trainingsbereich

Fachautor für die Fernschulung der REWE-Touristik in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Touristik Institut und in der touristischen Fachpresse.

Referent für Impulsvorträge bei verschiedenen Großveranstaltungen in der Touristik, z.B für Behringer Touristik, bei der QTA-Jahrestagung oder bei Alltours MyWay 2008 zu verschiedenen touristischen Fachthemen.