

Wi3GO - Kompetenzen Paul C. Ostberg

Persönliche Führungskompetenzen

- 1 ½ Jahre disziplinarische Führungskraft - 2 Key Account Manager
- 4 ½ Jahre fachliche Führung Verkaufsinndienst mit 6 Mitarbeiter: innen
- 4 ½ Jahre fachliche Führung von 100 Mitarbeitern: innen im IT-Umfeld

Persönliche Kompetenzen im Verkauf + Vertrieb

- Detailhandel – Einkauf und Verkauf
- Strategischer und operativer Account Manager in der IT-Industrie
- Verantwortlich im Vertrieb für Prozessbegleitung, Projektmanagement, Controlling und Management regionaler Kundengruppen
- Internationaler Account Manager von General Electric für strategische Grosskunden

Kompetenzen und Leistungen – Training

- Präsenztrainings und plattformunabhängige Online-Trainings (z.B. Zoom und Microsoft Teams)
- Hybride Trainingskonzepte mit einem intelligenten Mix aus Online- und Präsenzmodulen
- Unternehmens- und marktindividuelle Trainingskonzepte mit dem integrativen Whole Brain® Thinking Designansatz
- Nutzenfokussierte und zielgruppenspezifische Trainingsdurchführung
- Integration von unternehmensindividuellen Inhalten und Systemen (z.B. CRM)
- Bewährte Praxis Follow-up's am Arbeitsplatz gewährleisten individuellen Transfer in den Alltag
- Learning Nuggets zielgruppenindividuell gestaltet (kurze, flexible Lerneinheiten – Web 2.0-Ansatz)
- Entwicklung und Design von unternehmensinternen Trainingskonzepten und -inhalten (Content Design)
- Individuelle Teilnehmeransprache durch den Whole Brain® Thinking Designansatz
- Team von selbständigen Top-Trainerinnen und Trainern in Deutschland und der Schweiz. Das Team umfasst unterschiedliche Kompetenzen, die der zertifizierte Einsatz der Whole Brain® Thinking Technologie vereint

Kompetenzen und Leistungen – Beratung

- Management- und Strategieberatung
- Beratung zu Performance und Kundenmanagement
- Design der Vertriebsstruktur
- Organisationsberatung
- Supervision
- Begleitung in Findungsprozessen
- Personen- und prozessorientierte Beratung
- Umsetzung an der Seite der Verantwortlichen
- Begleitung unternehmerischer Prozesse
- Beratung auf fachlicher und persönlicher Ebene

Coaching

- Potenzialorientiertes Führungscoaching
- Potenzialorientiertes Vertriebscoaching
- Potenzialorientiertes Team- und Gruppencoaching
- Coaching zu Unternehmensführung und strategischen Feldern

Tools und Zertifizierungen

- Dipl. Trainer TAM – Trainer Akademie München
- Zertifizierter HBDI® und Whole Brain ® Thinking Professional
- HBDI® Mastertrainer
- Dipl. potenzialorientierter Coach
- Systemischer Organisationsberater und Change Manager (ICO Institut)
- Dipl. erlebnisorientierter Managementtrainer