

Armin Marks

Berater, Moderator, Trainer, systemischer Coach
„Beziehung ist alles - alles ist Beziehung!“

Ausbildungen

Studium Elektrotechnik in Aachen
TZI
Transaktionsanalyse
Gestaltberatung
Metaplan-Moderation
NLP-Master
System-Aufstellungen
Systemisches Coaching
Mentales Training
MET, EMDR

Berufserfahrung

1987 – heute: Berater, Moderator, Trainer und systemischer Coach in über 15 Branchen der Investitionsgüter- und Dienstleistungs-Industrie und des Handels; Entwicklung und Durchführung von Weiterbildungs- und Qualifizierungskonzepten, Begleitung von Veränderungsprozessen

1982 – 1988: selbstständiger Entwickler und Autor von interaktiven Video-Trainingsprogrammen und Trainingsfilmen

1968 – 1984: Tätigkeit bei den beiden seinerzeit größten europäischen Computerherstellern als System-Programmierer, EDV-Instruktor, Chefinstruktor, Kommunikations- und Verhaltenstrainer, Vertriebstrainer, Leiter Vertriebstraining, Produktmanager, Vertriebsbeauftragter

Kernkompetenzen

Vertrieb, Vertrieb im Innendienst
Kundenorientierung für alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt
Führungskräfte-Entwicklung
Referenten-Training
Moderation von Infomärkten und Großgruppen
Begleitung von Veränderungsprozessen
Individuelle Entwicklung von Mitarbeitern und Führungskräften
Persönliches Coaching
Themen: Kommunikation und Kooperation, Konfliktmanagement, Verhandeln, Zeitmanagement, Produktive Meeting-Leitung, Umgang mit Stress, Mitarbeitergespräche



Kpunkt Training GmbH
Sebastian-Brunner-Gasse 5-7/6
1130 Wien - Österreich

T +43 699 110 89869
E kontakt@k-punkt.eu
W k-punkt.eu

UID: ATU69568256
FN 432547z
HG Wien

Referenzprojekte

EMC²: Qualifizierung der Consultants und der Servicetechniker

TÜV Rheinland: Entwicklung der Sachverständigen zu Beratern, Führungstrainings

Kabel Deutschland: Auftaktveranstaltung zur Gründung, Entwicklung der Vertriebsmitarbeiter

Asseco: Entwicklung des Telefon-Akquise-Teams

Applied Biosystems: Training aller Mitarbeiter mit Kundenkontakt

Comparex: Entwicklung der Consultants: lösungsorientiertes Beraten

Compo: Verkaufen im Handel

Fissler: Weiterqualifizierung der HandelsvertreterInnen

HDI: Entwicklung der Sachbearbeiter zu kundenorientierten Beratern

JVC: Training der Techniker in lösungsorientierter Beratung, Verkaufstraining und Messtraining für Verkäufer

Veröffentlichungen

Zahlreiche Beiträge in Tageszeitungen, Booklets und CDs zu den Themen: „Produktive Messegespräche“, „Produktive Meetings“, „Kundenorientierungs-Profi“