

Mag. Marcus Kutrzeba

Trainer, Persönlichkeitsentwickler, Geschäftsführer
„Das Ziel ist das Ziel!“

Ausbildungen

Studium der Betriebswirtschaft, Spezialisierung: Kaufverhalten und Konsumforschung, Wirtschaftsuniversität Wien

Zertifizierter Structogram Trainer, Structogram Center Österreich, Wien

BÖV-Prüferausbildung, Bildungsakademie der Österreichischen Versicherungswirtschaft, Wien

Dipl. Wirtschafts- und Kommunikationstrainer, Corporate Consult, St. Pölten

Van Der Meer Tennis Academy, Hilton Head Island, South Carolina/USA



Berufserfahrung

2015-dato: Universitätslektor FH Joanneum Graz, Masterstudiengang Bank- und Versicherungsmanagement, Themen: Social Skills – Mitarbeiterführung – Teamentwicklung

2009-dato: Trainer, AV-Seminare Niehaus-Lug, Köln

2008-dato: Geschäftsführer und Trainer Kpunkt Training GmbH, Wien

2006-2011: Verkaufstrainer und Leiter der Ausbildungsprogramme Merkur Versicherung AG, Graz

2005: Unternehmensberater Bereuter und Partner Consulting GmbH, Wien

2004: Privatkundenbetreuer Deutsche Bank AG, Salzburg

2000-2003: Head Coach und Sparring Partner U.S. Open, New York/USA

1995-2000: Internationaler Berufstennisspieler, ATP

Kernkompetenzen

Verkaufstraining und Verhandlungstechnik für Verkäufer, Berater, Servicemitarbeiter und Führungskräfte

Experte für angewandte Menschenkenntnis und Persönlichkeit im Vertrieb („Menschenkompetenz als Schlüssel zum Erfolg“)

Praktische Führungstechnik und Führungsverhalten (gelebte Theorie und Praxis)

Eigenorganisation und Verhaltensoptimierung (Effizienz versus Effektivität)

Kaufverhalten am Point of Sales

Verkaufsstrategie und nachhaltige Kundenbindung in Handel und Dienstleistung

Zwischenmenschliche Interaktion, Kommunikation und Rhetorik

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

- „**Marktplatz Vertrieb**“, Verkaufsseminar, Provinzial Versicherung, DE „Mitarbeiter zu Spitzenleistungen führen“, Spezialtraining für Führungskräfte, Provinzial Versicherung, DE
- „**Locker in der Prämien Diskussion**“, Seminarreihe für Außendienstmitarbeiter, Die Länderversicherer
- „**Beratungskompetenz 3.0**“, Spezialseminar für Verkäufer, Mannheimer Versicherung AG, DE
- „**Verkauf PUR für Profis**“, Verkaufsseminare, Feldbegleitung und Führungskräfteentwicklung im Vertrieb, Korte Einrichtungen GmbH, DE
- „**Kommunikation 1 x ANDERS**“, Vortragsreihe und Führungskräfteentwicklung, AUVA Salzburg
- „**Kaufen helfen statt verkaufen!**“, Verkaufs- und Händlertraining inkl. Feldbegleitung, Frauscher Bootswerft GmbH / Krüger Werft AG, CH / Polyfaser AG, IT
- „**Arbeitsbasar und Europa Café**“ für Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter, 1., 2. und 3. Ebene, POLK Europe, Essen, DE
- „**Sales Conference: One Team - One Goal**“, Arbeitsbasar und Zieleworkshop, Austrian Airlines AG
- „**Gemeinsam kommunizieren**“, Seminarreihe für Betriebsräte und Schlüsselführungskräfte, DM Drogerie Markt
- „**Kommunikation mittels Persönlichkeits-Analyse im Team**“, Betriebsräteentwicklung, Raiffeisen Landesbank Tirol
- „**Feuerlauf und Zieleworkshop für Profis**“ für Verkäufer und Direktionssteam, Raiffeisenbank Eggersdorf-Nestelbach
- „**Beraten Sie noch, oder verkaufen Sie schon?**“, Seminarreihe für Verkäufer und Führungskräfte, AHRENS Schornsteintechnik GmbH
- „**Kommunikation 1xANDERS inkl. Structogram Analyse**“, Betriebsratstagung, UNILEVER
- „**1:0 - Volltreffer beim Kunden**“, Verkaufs- und Motivationstraining, Fußballklub SCR Altach
- „**Wie motiviere ich Geschäftspartner richtig?**“, Vortragsreihe für Finanzdienstleister und Versicherungsmakler, WKO Steiermark
- „**Den inneren Schweinehund im Vertriebsalltag überwinden**“, österreichweite Roadshow, Generali Finanzservice GmbH
- „**Verkaufs- und Verhaltenstraining für PROFIS**“, CHUBB Insurance Company of Europe, Düsseldorf, DE
- „**Verkaufen oder kaufen helfen?**“, Verkaufstraining COMPO, Münster, DE
- „**Verhaltensoptimierung und Führung von Vertriebsteams**“, Führungskräfte-Training, A1 Telekom Austria AG Personalausschuss Graz
- „**Das Werbegespräch 1xANDERS**“, Führungskräfte-Training, ÖGB
- „**Kommunikation - Rhetorik - Verhandlungstechnik - Medienverhalten**“, Betriebsräteakademie (BRAK), AK Steiermark

Veröffentlichungen

- „**Beraten Sie noch oder verkaufen Sie schon? Knackpunkte, Lösungen, Praxisbeispiele aus der Finanzdienstleistung**“, in: Hans-Georg Pompe (Hrsg.), Boom-Branchen 50plus: Wie Unternehmen den Best-Ager-Markt für sich nutzen können (Gabler: 2012)
- „**Best Seller. Von falschen Propheten im Verkauf und wie Verkaufen richtig geht**“ (WILEY-VCH Verlag: 2019)