

## 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  
Premrenergasse 13  
1130 Wien - Österreich

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

UID: ATU69568256  
FN 432547z  
HG Wien

IBAN AT79 3451 0000 0574 2382  
BIC RZ000AT2L510

## Referenzprojekte

**EMC<sup>2</sup>:** 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 Messetraining für Verkäufer

## Veröffentlichungen

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