

## 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  
Premreinergasse 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

„**Marktplatz Vertrieb**“, Verkaufsseminar, Provinzial Versicherung, DE

„**Mitarbeiter zu Spitzenleistungen führen**“, Spezialtraining für Führungskräfte, Provinzial Versicherung, DE

„**Locker in der Prämiendiskussion**“, 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 Direktionsteam, 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**“, Führungskräftestraining, A1 Telekom Austria AG Personalaussschuss Graz

„**Das Werbegespräch 1xANDERS**“, Führungskräftestraining, ÖGB

„**Kommunikation - Rhetorik - Verhandlungstechnik - Medienverhalten**“, Betriebsräteakademie (BRAK), AK Steiermark

## Veröffentlichungen

„Beraten Sie noch, oder verkaufen Sie schon?“, in: H. Pompe (Hrsg.), Marktmacht 50 plus: Wie Sie Best Ager als Kunden gewinnen und begeistern (Gabler: 2011)