

Florian Siegmund

„Jeder Mensch ist ein Clown, aber nur wenige haben den Mut, es zu zeigen.“
(Charlie Rivel)



Profil

Jahrgang: 1979

Position: Trainer

Nationalität: Deutsch

Standort: Nordrhein-Westfalen

Aktionsradius: International

Fremdsprachen: Englisch

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte
Nachwuchsführungskräfte
Unternehmer*innen
Teams

Schwerpunkte

- Konfliktmanagement
- Kommunikation
- Gesprächsführung
- Vertriebs-/Verkaufsmanagement
- Rhetorik/Präsentation

Vita

Nach meinem Studium Berufsschullehramt VWL und Sport und der Ausbildung zum Versicherungsmakler war ich als selbstständiger Versicherungsmakler tätig.

2008 wechselte ich zu einem großen deutschen Versicherungsmakler, wo ich als Führungskraft im Vertrieb, als Standortleiter Göttingen und Teamleiter im Standort Kassel tätig war. Während meiner Arbeit als Standortleiter war ich zuständig für die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ein großer Teil meiner Aufgaben war die Entwicklung von internen Schulungen und Trainings. Ab 2010 war ich zusätzlich in beratender Funktion im Firmenbeirat.

Ende 2012 habe ich mit meiner Weiterbildung zum Trainer begonnen.

2014 verließ ich die Versicherungs- und Finanzbranche. Bei einer Consulting-Firma wurde ich mit Projektarbeit beauftragt und entwickelte ein Vertriebs- und Schulungskonzept, das ich auch einführte.

Seit 2015 arbeitete ich als Trainer für ein kleines Kommunikationsunternehmen und gleichzeitig als freier Mitarbeiter für die lubbers GmbH.

Seit Januar 2017 bin ich als Trainer bei der lubbers GmbH angestellt.

Ausbildung/Studium

Studium Berufsschullehramt
VWL und Sport

Versicherungsfachmann IHK

Berufliche Erfahrung

8 Jahre Erfahrung als Führungskraft und Standortleiter in der Finanzbranche, damit verbunden die Entwicklung und Durchführung von internen Aus- und Weiterbildungsprogrammen

Zuletzt Entwicklung und Einführung eines Vertriebs- und Schulungskonzepts in der Personalvermittlungsbranche

Seit 2017 Trainer der lubbers GmbH

Qualifikationen

Ausbildung zum Trainer für Nonviolent Communication

Fortbildung in Rhetorik und Moderation

Ausbildung in verschiedenen Methoden der Humanistischen Psychologie

Intensivstudium zum Trainer für Marketing und Vertrieb



training

Wertschätzende Kommunikation

Ein Basistraining nicht nur für das berufliche Umfeld

Was ist der Unterschied zwischen unserer alltäglichen Kommunikation und der viel zitierten „wertschätzenden Kommunikation“? Was macht es uns in Stresssituationen so schwer, gelassen zu bleiben und den Überblick zu behalten?

training

Auftritt

Das etwas andere Rhetoriktraining

Unser Ziel ist, Menschen die natürliche Lust am Reden vor anderen Menschen zurückzugeben. Sie in die Lage zu versetzen, andere zu begeistern, eigene Ideen zu transportieren, um damit etwas zu bewegen.

training

Der besondere Vortrag

Besondere Vortragssituationen meistern

Wie sieht Ihr persönlicher Redestil aus? Bei besonderen Auftritten kommt es nicht nur auf ihr rhetorisches Geschick, sondern auch auf die Art und Weise Ihres Auftretens an. Authentisch bleiben auch in der besonderen Redesituation, für viele eine Herausforderung.

training

Projekt X

Die Psychologie des Projekterfolgs

In diesem Training setzen wir voraus, dass alle Teilnehmenden die üblichen Tools kennen, mit denen sie Projekte steuern können. Wir setzen da an, wo man mit genau diesen Möglichkeiten nicht weiterkommt - wenn ein Projekt nicht rund läuft.

