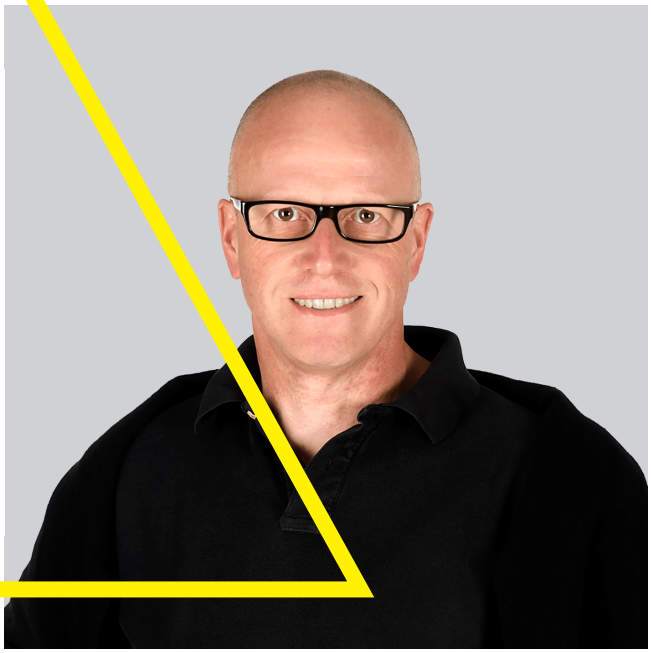
Gunnar Wilde

„Es ist nicht genug, zu wissen, man muss auch anwenden. Es ist nicht genug, zu wollen, man muss auch tun.“
(Johann Wolfgang von Goethe)



Profil
Jahrgang: 1967
Position: Trainer/Coach
Nationalität: Deutsch
Standort: Rheinland-Pfalz
Aktionsradius: D-A-CH-L
Fremdsprachen: Englisch

Zielgruppe
Führungskräfte,
Führungsnachwuchs
Projektmanager*innen
Teams

Schwerpunkte
- → Führungskräfteentwicklung
- → Projektmanagement
- → Teamentwicklung/Workshops
- → Kommunikation
- → Präsentation

Vita
Meinen beruflichen Werdegang habe ich mit einer Lehre zum Maschinenschlosser begonnen.

Danach folgten ein Studium des Maschinenbaus (Dipl.-Ing.) und ein ergänzendes Wirtschaftsstudium (Dipl.-Ing.).

Rund zehn Jahre sammelte ich Praxiserfahrungen im Vertrieb von Investitionsgütern und Dienstleistungen. Zuletzt war ich Leiter Key Account eines in Europa führenden Dienstleistungsunternehmens.

Seit 2004 bin ich selbstständiger Trainer und für die lubbers GmbH tätig..

link lubbers.de
kontakt kontakt@lubbers.de
+49 2224 98984-0

Ausbildung/Studium
Ausbildung zum Maschinenschlosser

Studium des Maschinenbaus (Dipl.-Ing.)

Wirtschaftsstudium (Dipl.-Ing.)

Berufliche Erfahrung
Traineeprogramm Vertrieb Maschinenbau, anschließend Außendienst

Stabsstelle Vertriebsleitung (SAP-Einführung, Prozessanalysen, Wettbewerbsanalysen, CRM-Einführung und Training)

Internationale Revision (Schwerpunkt Vertriebsprozesse)

Leiter Key Account in einem führenden Dienstleistungsunternehmen

Seit 2004 Trainer der lubbers GmbH

Qualifikationen
Fortbildungen in verschiedenen Methoden der Humanistischen Psychologie

Fortbildung in Gesprächsführung

Ausbildung in Rhetorik

Ausbildung in Moderation

Fortbildung in Coaching

Zertifizierter Reiss-Master

LUXX-Master/ID37-Master

→ TOP Consultant 2010 & 2011
(mit lubbers gmbh)

→ INTERNATIONALER
DEUTSCHER TRAININGSPREIS
(mit lubbers gmbh)

training

Verhandeln mit höherem Ziel
Übung macht den Meister

Das Training ist für Menschen gedacht, die im geschäftlichen oder persönlichen Alltag mit anderen Parteien am Verhandlungstisch sitzen. Jede Partei hat ihre eigenen Ideen und Ziele, die sie durchsetzen möchte. Die Verhandlung zieht sich – das kostet Lebenszeit.

training

Mein Auftritt
Sich als Redner wohl fühlen

Was macht einen erfolgreichen Auftritt aus? Wie kann man andere Menschen für die eigenen Vorhaben mit treffenden Argumenten begeistern und emotional mitnehmen? Was drückt die Stimme aus, was der Körper? Wie strukturiere ich eine Rede?¬¬

training

Projekte gestalten
Jede/Jeder kennt ihre/seine Rolle und weiß, was sie/er zu tun hat

Gerade stand das Projekt doch noch auf „grün". Und schon steht es tief im gelben Bereich. Wenn alle Projektmanagement-Tools ein Projekt nicht zum Erfolg führen, kann es doch nur daran liegen, dass der Mensch schwächelt. Genau darauf gucken wir.

training

Führung 1
Führen im Sinne der Unternehmenswerte

Gute Führungskräfte kennen ihre Mitarbeiter genau, kennen deren Stärken und Potenziale und nehmen Rücksicht darauf. Sie geben Verantwortung ab, setzen konkrete Ziele, geben ihnen Freiraum, um diese Ziele zu erreichen und tragen die Ergebnisse gemeinsam.