

Seminare

Führungstechniken für
Jung-Ingenieure

Thomas Emmerling

geb. 1963

Zur Person

Thomas Emmerling ist seit 1995 als Unternehmensberater und Personaltrainer in der Bauwirtschaft tätig. Er begleitet Bauunternehmen bei Veränderungsprozessen von der Strategieentwicklung bis hin zur Umsetzung im Tagesgeschäft.

Im Vordergrund stehen hierbei die Themen Auftragsbeschaffung, Verhandlungsführung und Mitarbeiterführung.

Ausbildung / Berufliche Tätigkeit

1982 – 1985	Studium in Starnberg
1986 – 1987	Ausbildung zum Speditionskaufmann
1987 – 1990	Vertriebsfunktionen im Außendienst
1990 – 1995	Geschäftsführer eines international tätigen Logistikunternehmens
seit 1995	selbständig als Trainer und Berater, schwerpunktmäßig in der Bauwirtschaft

Tätigkeitsschwerpunkte

- strategische Auftragsbeschaffung: Entwicklung und Umsetzung von Marketing-, Service- und Geschäftsstrategien in der Bauwirtschaft
- Personalentwicklung: Training und Coaching von Unternehmern, Führungskräften und Mitarbeitern
- Trainingsschwerpunkte
- Service- und Kundenorientierung
- Akquisition und Auftragsbeschaffung
- gezielte Verhandlungsführung
- Mitarbeiterführung



Seminare

Moderne Korrespondenz -
Tipps für den zeitgemäßen
Schriftverkehr - Regeln der neuen
Deutschen Rechtschreibung

Gaby Hergenröder

geb. 1956

Ausbildung

Allgemeine Hochschulreife und Einzelhandelskauffrau

Weiterbildung/Qualifikation

- Personalentwicklung
- Pressearbeit
- Werbung
- Train-the-Trainer

Trainingsschwerpunkte

Freiberufliche Trainerin für

- Office Management
- Vertrieb
- Rhetorik
- Kommunikation
- Moderation
- Präsentation
- Bewerbungstraining

Dr. Rainer Knychalla

geb. 1956

Zur Person

Rechtsanwalt und Inhaber der Kanzlei Knychalla Bauanwälte in Neumarkt. Studium und Promotion in Baurecht an der Universität Regensburg, Mitglied mehrerer baurechtlicher Institutionen und Gremien, Autor verschiedener Veröffentlichungen im Privaten Baurecht, Schlichter und Schiedsrichter der SOBau (Schlichtungs- und Schiedsordnung für Baustreitigkeiten der ARGE Baurecht im Deutschen Anwaltverein) sowie ständiger Mitarbeiter der Zeitschrift Immobilien und Baurecht (IBR), Dozent bei verschiedenen Seminaren und baurechtlichen Veranstaltungen

Berufliche Tätigkeit

Privates Baurecht

- baubegleitende Rechtsberatung
- außergerichtliche und gerichtliche Vertretung mittelständiger und großer Bauunternehmungen, Handwerksbetrieben
- Haftpflichtversicherungen von Bauunternehmungen, Handwerksbetrieben, Baubeteiligten, privaten und öffentlichen Auftraggebern sowie Projektsteuerern und Projektentwicklern
- Entwurf, Gestaltung und Prüfung von Bau- und Planungsverträgen
- Durchführung von Schiedsverfahren und Erstellung von Rechtsgutachten

Architektur- und Ingenieurrecht

- außergerichtliche und gerichtliche Vertretung von Architekten und Ingenieurbüros
- Durchsetzung und Abwehr von Gewährleistungs- und Schadensersatzansprüchen sowie von Architektur- und Ingenieurhonoraren

Immobilienrecht

Beratung und Vertretung im gesamten Grundstücks- und Immobilienrecht

Seminare

- VOB/B - Grundlagen
- Vertragsgestaltung am Bau
- Die 50 häufigsten Fehler im Baurecht
- Neuestes aus dem Baurecht
- Nachträge beim Einheitspreis- und Pauschalvertrag
- HOAI Novelle 2009

Friederike von der Marwitz

geb. 1958

Ausbildung

- Abitur in Deutschland
- Studium der Sprachwissenschaften
- Ausbildung als Englischdozentin (EUROLTA)

Berufliche Tätigkeit

- Dolmetscherin auf verschiedenen Messen
- Assistentin der Geschäftsleitung Argentinische Botschaft, Bonn
- Assistentin der Geschäftsleitung International Computers Limited ICL, Windsor England
- Assistentin der Geschäftsleitung VBI, Bonn
- Europasekretariat Bundesarchitektenkammer, Bonn
- Assistentin der Geschäftsleitung bei der Siemens AG, Erlangen
- seit 2005 selbständig als Trainerin für internationale Business-Etikette-Seminare sowie Vorträge zum Thema
- alle Seminare und Vorträge werden nach Wunsch in Deutsch, Englisch und Spanisch gehalten

Trainingsschwerpunkt

Business-Etikette

Seminare

Business Knigge - Gute Umgangsformen im Geschäftsleben



Seminare

- Besprechungen effizient führen
- Erfolgreiches Zeit- und Selbstmanagement
- Rhetorik und Persönlichkeit Teil 1
- Rhetorik und Persönlichkeit Teil 2
- Erfolgreiche Verhandlungsführung im Einkauf

Wolfram Meinert

geb. 1953

Ausbildung

- Industriemeister/ Nachrichtentechnik
- Trainerausbildung ATV München
- zertifizierte NLP-Ausbildung (GANLP)
- Ausbildung zum Wirtschaftsmediator (Grundig Akademie)
- Train-the-Trainer Trainer (Grundig Akademie)

Berufliche Tätigkeit

- freiberuflicher Trainer seit 1995
- vorher: 25 Jahre Praxis in Industrie und Handel in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Service
- mehrjährige Führungspraxis in der Großindustrie und in mittelständischen Unternehmen

Trainingsschwerpunkte

- Verhandlungsführung für Einkäufer
- Sozialkompetenz: Kommunikation, Rhetorik
- Präsentation und Moderation
- Führung
- Coaching
- Vertrieb: Telefonverkauf, Akquisition, Verhandlungsführung
- Service- und Kundenorientierung
- Selbst- und Zeitmanagement

Christoph Schlachte

geb. 1962

Aus- und Weiterbildung

- Dipl. Wirtschaftsinformatiker (FH)
- akkreditierter Coach (DBVC)
- Prozess- und Veränderungstrainer (systemische Modelle, TA, NLP)
- NLP Business Master
- Organisations-Strukturaufstellungen
- Leadership & Development
- lösungsorientierte Kurzzeittherapie und ihre Anwendung in Therapie, Coaching und Organisationen

Berufliche Tätigkeit

- SW Entwickler Technischer Spezialist (IT Lösungen)
- Produktmanager
- Key Account Manager (Entwicklung eines VAR Channels)
- Bereichsleiter Service
- Senior Account Manager (Team- und Umsatzverantwortung 20 Mio. US\$)
- Sales Manager CE (Team – und Geschäftsverantwortung), 4 Jahre selbständiger Unternehmensberater, Coach (DBVC), Trainer

Trainingssschwerpunkte

- Management Training: Stimmiges Führen und den Rahmen für Erfolg gestalten.
- Teamentwicklung/ Konfliktmanagement: Erfolgreiche Spielregeln im Team für Ihre Ziele
- Vertriebs- und Kommunikationstraining für Key Account Manager: Wie entwickeln Sie tragfähige Brücken zu Ihrem Kunden basierend auf Geschäftstreibern des Kunden?
- Geschäftsentwicklung, Kooperation: Wie können Kooperationen gelingen?
- Begleitung von Veränderungsprozessen: Steht der Kunde im Mittelpunkt Ihrer Organisation?
- Visions- Strategieentwicklung: Wohin soll es für Sie gehen? Was braucht es dafür? Was ist schon da? Was ist der nächste Schritt? Mit welcher Auswirkung?
- Business Coaching (Einzel- und Team Coaching) Schwerpunkte: Management, Vertrieb und Projekte; Themen: Persönlichkeitsentwicklung und (Weiter-)Entwicklung der professionellen Rolle im Unternehmen (Umgang mit Druck, Stress in schwierigen Situationen; Flexibilität in Verhandlungen, Führen von Teams)

Seminare

Reklamationen kundenorientiert behandeln - Schwierige Gespräche führen

Doris Stein

geb. 1960

Ausbildung

- Studium Germanistik/Anglistik, Abschluss 2. Staatsexamen, Universität Regensburg
- Ausbildereignungsprüfung, IHK Nürnberg
- Ausbildung zur Verkaufstrainerin ADG/BDVT, Akademie Deutscher Genossenschaften, Schloss Montabaur
- akkreditierte SPIN-Verkaufstrainerin
- Zertifizierung zum Business und Management Coach ECA (Metaforum Berlin)
- Ausbildung zur Wirtschaftsmediatorin (Grundig Akademie)
- Fachtherapeutin für Psychotherapie HpG, Nürnberg
- Ausbildung zum NLP-Practitioner
- Managementausbildung
- verschiedene Weiterqualifizierungen in den Bereichen Kommunikation, Führung, Moderation, Konfliktmanagement
- Trainingsprachen: Deutsch und Englisch

Berufliche Tätigkeit

- seit 2002 freie Trainerin und Beraterin (Sales an Leadership), Business Coach, Wirtschaftsmediatorin
- Führungskräftetrainerin und Business Coach bei Commerzbank AG Frankfurt
- Leiterin (Prokuristin) der Abteilung Private Kunden bei Commerzbank AG Nürnberg
- Vertriebstrainerin und –coach bei Commerzbank AG Nürnberg
- Verkaufsförderin und Trainerin bei R+V Versicherung Nürnberg
- Mitgliedschaften: ASTD, BDVT, DGM, ECA

Seminare

- Konflikte bewältigen im beruflichen Alltag - Konfliktmanagement für Führungskräfte
- Mitarbeiter erfolgreich führen, fördern und motivieren
- Führungstraining für Projektleiter - Führen auf Zeit