

Trainerprofil Christian Sickel

Name: Christian Sickel
 Geburtsjahr: 1958
 Firma: freier Trainer für upDATE
 Adresse: 50931 Köln / Stadtwaldgürtel 52
 Telefon: Zentrale: + 49 (0)911/ 94 60 210
 Mobil: -
 E-Mail: Christian.Sickel@update-training.com
 Fax: 0911/ 94 60 - 221



Tätigkeit als: Trainer und Berater

Schulbildung / Ausbildung (chronologischer Aufbau)	WISO Fakultät Universität zu Köln
Beruflicher Werdegang (chronologischer Aufbau)	<p>80-85 Rank Xerox GmbH Köln Vertriebsassistent, Vertriebsbeauftragter, Senior Verkäufer, Vertriebsspezialist Ab dem zweiten Jahr immer an Platz 1 bis 2 der Ranglisten. Für das Erreichen seiner Vertriebsziele mit weit über 100% in fünf „100% Clubs“ ausgezeichnet.</p> <p>85-88 Nixdorf AG Köln Vertrieb von Computermehrplatzsystemen an die mittelständische Wirtschaft</p> <p>88-90 LANIER (Harris 3M) GmbH Köln / Dresden Leiter Vertrieb</p> <p>91-94 Möbel Walther Dresden Geschäftsleiter</p> <p>95-99 debis Systemhaus Training GmbH Trainer Complex Sales</p> <p>99 bis heute Partner der Infoteam SPC AG, Zürich</p> <p>seit 2005 Kooperationspartner von FRIEDER BARTH BERATUNG & KOMMUNIKATIONSTRAINING</p> <p>Top-Referent an der Ueberreuter Management Akademie, Wien und der Telekom Training GmbH</p>
Eigene Weiterbildung	<p>93-94 Trainerdiplom bei STG Darmstadt</p> <p>94-95 Dr. Rosenkranz & Partner Trainingsstile I + II</p>

	<p>95 Zentrum für Unternehmungsführung, Zürich diverse Weiterbildungen zum Thema Innovationen im Vertrieb</p> <p>95-99 debis Systemhaus Training GmbH diverse Trainerausbildungen in den Bereichen Moderation, Präsentation, Kommunikation/Gesprächsführung, Teamentwicklung</p>
Tätig seit	1996
Sprachkenntnisse	Deutsch, Englisch, Französisch
Themenübersicht bzw. Trainingsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> - Verkaufen mit Schwerpunkt auf Umsetzung - Ergebnisorientiertes Führungskräfte Coaching - Coaching von Vertriebsteams bei dem Gewinnen von wichtigen Verkaufsprojekten - Workshops zur Neukundengewinnung mit beratungsorientiertem Ansatz - Kunden- und Serviceorientierung im Verkauf - Verhandlungstechnik - Feldtrainings - Ausbau der Geschäftsbeziehungen zu Schlüsselkunden - Nutzenorientiertes Verkaufen - Strategisches Verkaufen / Account Management <p>Projektbeispiele:</p> <p>seit 2000 T-Systems International GmbH Entwicklung und Durchführung der Seminarreihe „Excellence in Consulting“ mit bisher insgesamt ca. 400 Teilnehmern. Entwicklung der Berater zu mehr Verkaufsorientierung. Meistern von Verkaufs- und Projektsituationen.</p> <p>2002 Toshiba TEC GmbH Komplettes Weiterbildungskonzept für alle Vertriebsbeauftragten von der nutzenorientierten Neukundenakquisition, über Verhandlungsführung bis hin zum Vertragsabschluß.</p> <p>2003 Kölner Bank eG Beratung zum Thema: Strategien zur Gewinnung neuer hochwertiger Privatkunden.</p> <p>seit 2004 Wincor Nixdorf International GmbH Führungskräfte, Account Manager, Vertriebsbeauftragte aus dem Geschäftsbereich Banking. Strategisches Verkaufen. Unterstützung beim gewinnen aktueller Verkaufsprojekte.</p>

Eigene Trainingskonzeptionen	Excellence in consulting, Nutzenentwicklung, div.
Branchenkenntnisse und Zielgruppenerfahrung (Hierarchieebene)	IT, Banken, Software, Verlage, Mikroelektronik, Maschinenbau, Einzelhandel, Telekommunikation, Printing, Kosmetik, diverse Fabrikationsunternehmen, Unternehmensberatung
Mögliche Referenzen	ATAG debis, Daimler Chrysler, DEA Elaskon, debis MEB, HOB Software, Hellmann Logistik, Marbert, Sächsische Zeitung, Schneider's, T-Com, Telekom, Toshiba, trans-o-flex, T-Systems, Vodafone, Vialit Asphalt, Wincor Nixdorf International GmbH, Xerox
Persönliche Stärken	<ul style="list-style-type: none"> - 13 jährige Verkaufs- und Führungserfahrung - Ergebnis- und Umsetzungsorientierter Praktiker - Gespür für neue Märkte und Zielgruppen - kreative und ungewöhnlich Verkaufsansätze - Eckig und manchmal unbequem - Methodische Denkweise - Schreiberling mit Praxis- und Erfahrungsbezug
Eigenes Trainingsverständnis	Entscheidend ist nicht das, was wir lernen, sondern das, was wir umsetzen!

Bücher	<p><i>Mein leben heißt Umsatz. Meine Welt ist die Straße.</i> Orell Füssli Verlag, Zürich 1998</p> <p><i>Verkaufsfaktor Kundennutzen</i> Dr. Gabler Verlag, Wiesbaden, 2. überarbeitete Auflage 2003, 3. Auflage im Herbst 2005</p> <p><i>Projekte erfolgreich verkaufen</i> Signum Verlag, Wien 2002</p> <p><i>Strategisch verkaufen im Team</i> Signum Verlag, Wien (Frühjahr 2005)</p>
Artikel und Rezensionen	<p>Absatzwirtschaft, Acquisa, Business Top Seller, Deutscher</p> <p>Rezensionen in: Sparkassenverlag, Deutscher Verkaufsanzeiger, GetAbstract, Haufe Verlag, Markt und Mittelstand, Salesbusiness, Business Wissen, Initiative Mittelstand</p>