

Trainerprofil Christoph Schlachte

Name: Christoph Schlachte
 Geburtsjahr: 1962
 Firma: upDATE Gesellschaft für Beratung und Training mbH
 Telefon: +49 (0)911/ 94 60 210 (Zentrale)
 Fax: +49 (0)911/ 94 60 221
 E-Mail: christoph.schlachte@update-training.com



Tätigkeit als:
Trainer, Business Coach und Berater für Vertriebsmanagement und Vertriebsmitarbeiter der upDATE Gesellschaft für Beratung und Training mbH

Schulbildung/Ausbildung (chronologischer Aufbau)

Allgemeine Fachhochschulreife

Aus- und Weiterbildung (chronologischer Aufbau)

- Dipl. Wirtschaftsinformatiker (FH)
- 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
- Lizensierter Lifo Analyst

Berufliche Tätigkeiten

- SW Entwickler
- Technischer Spezialist (HW/SW Lösungen),
- Produktmamanager

- Key Account Manager (Entwicklung eines VARChannels),
- Bereichsleiter Service

- 6 Jahre Senior Account Manager (Team- und Umsatzverantwortung 20Mio. US\$)

- 3 Jahre Sales Manager CE (Team- und Geschäftsverantwortung),
- 7 Jahre selbständiger Unternehmensberater, Coach, Trainer

Tätig seit

Seit 2004 als Trainer bei upDATE GmbH
 Seit 2006 Ausbildungstätigkeit in Kooperation mit der Grundig-Akademie in den Bereichen Business Coaching und Organisationsentwicklung.

Sprachkenntnisse	Deutsch (Muttersprache) Englisch (fluent)
Themenübersicht bzw. Trainingsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> • Management Training: Stimmiges Führen, Delegation, Erfolgskontrolle und Potentialentwicklung der Mitarbeiter (und Kunden). • 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? • Coaching on the Job / Coaching on the meeting für Key Account Manager und Vertriebsmanagement (Akquise, Verhandlungen, Vertriebsprozess, Evaluation) • Business Coaching (Einzel- und Team Coaching) Schwerpunkte: Management, Vertrieb und Projekte: Themen: Persönlichkeitsentwicklung und (Weiter-) Entwicklung der professionellen Rollen im Unternehmen
Eigene Trainingskonzeptionen	<ul style="list-style-type: none"> • „Coaching on the Job Programm für • Führungskräfte / Kulturveränderung „Kunde im Fokus“ • KAM Strukturen und Prozesse • KAM Kommunikation und Verhandlungen • Gewinnbringende strategische Kooperationen (Design, Architektur, Massnahmen, Evaluation) • „Vernetzes Denken“ im Vertriebsmanagement
Branchenkenntnisse und Zielgruppenerfahrung (Hierarchieebene)	Fachhandel, B to B im IT Umfeld, Dienstleistungsunternehmen Vertriebsmitarbeiter inkl. Trainees, Management auf allen Ebenen inkl. Vorstand und GF
Mögliche Referenzen	Cisco, Tietoenator, Allianz, Mnet, Sage, Pago, Suxceed, Dunlop
Eigenes Trainingsverständnis	Die Kompetenzen, Fähigkeiten und Potentiale auf Basis der Stärken der Mitarbeiter im Sinne der Unternehmensziele entwickeln. Wo nötig auch konfrontierend. Immer wertschätzend und klar.
Erschienenen Bücher und Artikel	Christopher Rauen (Hrsg.) Buch Coaching-Tools II Erfolgreiche Coaches präsentieren Interventionstechniken aus ihrer Coaching-Praxis Okt. 2007, 352 Seiten, kt., ISBN 978-3-936075-65-6 Blog: http://schlachte.wordpress.com/