

## Trainerprofil Walter Kapp

Name: Walter Kapp  
 Geburtsjahr: 30. Juni 1957  
 Firma: upDATE Gesellschaft für Beratung und Training mbH  
 Telefon: +49 (0)911/ 94 60 231  
 Fax: +49 (0)911/ 94 60 221  
 E-Mail: walter.kapp@update-training.com



**Tätigkeit als:**  
**Geschäftsführender Gesellschafter der**  
**upDATE Gesellschaft für Beratung und Training mbH**  
**(Seniortrainer, Vertriebscoach und -consultant)**

### Schulbildung/Ausbildung (chronologischer Aufbau)

- Ausbildung zum Fernmeldehandwerker

### Berufliche Tätigkeiten

- Fernmeldehandwerker
- Beamter zA
- Vertriebsassistent
- Vertriebsbeauftragter
- Produktmanager national/international
- Assistent des Vorstands in einem Veränderungsprojekt
- Bereichsleiter Business Development
- Mitglied der Geschäftsführung in einem Trainings-/Beratungsunternehmen
- Freiberuflich
- 1997: Gründung der upDATE GmbH mit Fokus Vertrieb und Projektmanagement als geschäftsführender Gesellschafter
- 2003: Mitbegründung der SUXXEED GmbH als geschäftsführender Gesellschafter (bis Juni 2010)
- 2006: Mitbegründung der SUXXEED SalesAcademy GmbH als geschäftsführender Gesellschafter (bis Oktober 2010)
- 2008: Mitglied des Aufsichtsrates der nascor AG (bis 2009)

### Aus- und Weiterbildung (chronologischer Aufbau)

- Studium der Elektrotechnik - BA Würzburg zum Staatlich geprüften E-Techniker
- Trainerausbildung
- Moderationsausbildung inkl. Gruppendynamik
- NLP Practitioner
- LIFO®-Analyst
- Verhaltenstherapie an der Uni Erlangen
- Fernstudium der Betriebspsychologie
- viele ergänzende Vertriebstrainings und -coachings

### Tätig bis heute

- upDATE GmbH, geschäftsführender Gesellschafter, seit 1998
- Frankfurter Zukunftsrat, Kuratorium, seit 2009
- neugierig e.V., Ehrenamtlicher Mitarbeiter und Sponsor, seit 2009

<b>Sprachkenntnisse</b>	Deutsch (Muttersprache) Englisch (Salesbereich: sicher, Softskills-Bereich: gut)
<b>Themenübersicht bzw. Trainingsschwerpunkte</b>	Vertrieb und Projektmanagement Methoden und Softskills
<b>Eigene Trainingskonzeptionen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Traineeprogramme</li> <li>• Assessment Center</li> <li>• Vertriebstrainings Skills – Methoden – Strategie</li> <li>• (Opportunity Management und Managing Strategic Accounts)</li> <li>• Führungskräftetraining im Vertriebsbereich</li> <li>• Strategieentwicklung für Vertrieb und Marketing</li> <li>• Coaching und Team Training</li> <li>• Channelpartner-Programme</li> <li>• Projektmanagement inkl. PM Assessment</li> <li>• ...</li> </ul>
<b>Branchenkenntnisse und Zielgruppenerfahrung (Hierarchieebene)</b>	<p>Fachhandel, B to B im IT Umfeld, Dienstleistungsunternehmen</p> <p>Vertriebsmitarbeiter inkl. Trainees, Management auf allen Ebenen inkl. Vorstand und Geschäftsführung</p> <p>&gt;25-jähriges Trainings- und Branchen-Know-How</p>
<b>Mögliche Referenzen</b>	Siemens (Automation und Drive), Cisco Systems Deutschland, Cisco Systems international, Computacenter, arxes, Bundesagentur für Arbeit (ex. Bundesanstalt), Telekom, nextiraOne, SolidWorks, ...
<b>Eigenes Trainingsverständnis</b>	Den Mitarbeitern Handlungsalternativen aufzeigen und mit Ihnen die „anderen“ Wege in der Situation richtig anzuwenden. Aufbauen auf dem Vorhandenen, anstatt permanente Veränderung zu fordern.
<b>Erschienenen Bücher und Artikel</b>	<p><b>"Strategisch Verkaufen im Team"</b></p> <p>Walter Kapp/Christian Sickel, 2005 aus der Buchreihe "Der Verkaufschampion" Signum Wirtschaftsverlag</p>