



Gerhard Jantzen

Trainer

implus Trainings AG
Schützenstrasse 7
CH-9450 Altstätten/SG

Tel.: 0041/71/7223888
Fax: 0041/71/7200079
Mobil: 0049/172/3407846

g.jantzen@implus.de
<http://www.implus.ch>



Mitglied bei:



Allgemeine Informationen

Themenschwerpunkte: Entscheidungsmanagement, Führungskräfteentwicklung, Managementtraining, Verhandeln, Verkauf

Tätig seit: 1983

Sprachen:
deutsch

Tageshonorar: ab 2150 €

Spezielle Informationen

Zur Person:

G. Jantzen ist seit über 30 Jahren der Experte für Verhandeln und Entscheiden. Er ist Gründer und Vorstand der Schweizer implus Trainings AG mit mehreren Geschäftsstellen in Deutschland und international tätigen Trainern und Beratern. Er ist Partner der Haufe Akademie und Referent der Hochschule St.Gallen und Landshut. In seinen Beratungen und Trainings hat er ein professionelles Praxis-Know-how aufgebaut, von dem Sie profitieren werden. Er ist kreativ, optimistisch und ein Visionär. Sein mitreißender Trainings- und Vortragsstil bewirkt bei seinen Teilnehmern höchste Aufmerksamkeit und Umsetzungsenergie. Er ist Gewinner des Deutschen Trainingspreises in Gold.

Spezialgebiet:

Verhandeln, Verhandlungscoaching, Verhandlungstraining nach dem Harvard Konzept, Verhandlungstraining für Einkäufer und Verkäufer
Entscheidungstechniken

Methoden:

Kurzvortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, praktische Übungen, Fallstudienbearbeitung, persönliche Analysen, Videofeedback, situatives Aufgreifen von Problemsituationen

Zielgruppe:

Führungskräfte, Mitarbeiter aus den unterschiedlichsten Fachbereichen, Verkäufer und Einkäufer, die Verhandlungen jeglicher Art führen und damit für den Unternehmenserfolg maßgeblich verantwortlich sind.

Qualifikationen und Referenzen

Weiterbildungen:

Großgruppenmoderator nach Matthias zur Bosen / Systemischen Berater nach Prof. Dr. Simon / Zertifizierter DISG-Trainer / Zertifiziert als Team Management Trainer und Berater nach Margerison-McCann / Certified NLP-Practitioner of the Art of Neuro Linguistic Programming und NLP Master Level nach den IANLP Guidelines

Berufserfahrung:

Maschinenbauer / Kaufmann im Groß- und Außenhandel / Assistent der Vertriebsleitung im Maschinenbau, sowie als Einkäufer, Verkäufer, Verkaufsleiter, Vertriebsleiter und Geschäftsführer im Handel und Vertrieb.
Inhaber und Geschäftsführer einer Trainingsgesellschaft

Studium:

Betriebswirtschaft

Referenzen:

gerhardjantzen.com/de/auftraggeber

Weitere Informationen

Publikationen:

Hörbuch: Erfolgreiches Verhandeln - so gehts!, erschienen im Aufsteiger Verlag / Buch: Don't tell - sell, Wirksame Strategien gegen Killerargumente des Kunden, erschienen im Junfermann Verlag / DVD Vortrag Verhandeln

Mitgliedschaften/Verbände:

BDVT, GabaI, GFA, TOC, Forum Werteorientierung in der Weiterbildung