



Lutz Loebel

Coach, Trainer, Unternehmensberater

LOEBELTRAINING. Vertrieb+Führung. Besonders.

Gut.

Torfstr. 12

D-85452 Eichenried bei München

Tel.: 08123/889797

Fax: 08123/889798

Mobil: 0176/84080321

kontakt@lutzloebel.com

<http://www.lutzloebel.com>

Mitglied bei:



Allgemeine Informationen

Themenschwerpunkte: Beziehungsmanagement, Change, Führungskräfteentwicklung, Gesprächsführung, Handel, Mitarbeiterführung, Mitarbeitermotivation, Personalauswahl, Persönlichkeitsentwicklung, Selbstmanagement, Teamentwicklung, Trainerausbildung, Unternehmensentwicklung, Verhandeln, Vertrieb

Geburtsjahr: 1964

Tätig seit: 2001

Sprachen:

Deutsch (nativ), Englisch (recht gut), Französisch (ausbaufähig), Polnisch (noch sehr ausbaufähig)

Spezielle Informationen

Zur Person:

Jahrgang 1964, verheiratet, eine Tochter, lebt seit 2001 in Eichenried bei München, europaweit tätig.

30+ Jahre Erfahrung und Erfolg in Vertrieb + Management, 20+ Jahre in nationalen und internationalen Führungspositionen, spezialisiert auf Vertrieb und Führung im Wirtschafts-Segment Bau in Konzern, Mittelstand, Kooperationen, Handel, Industrie, Dienstleistungen.

Kundenbeirat, Mitglied der Geschäftsleitung der INtem Gruppe, Freiberuflicher Trainer, Berater, Coach, Vortragsredner, Moderator, Autor zahlreicher Fachpublikationen

Langlauf, Bergwandern, Motorrad, Fotografie, China, Südeuropa

Liebings-Projekte: Kundensegmentierung (Neunerfeld®), Young Talents (Prinzengarde®)

- Zertifizierter INtem® Verkaufs Trainer
- Certified Sales Professional (Q Pool 100 ®)
- Lizenziertes Intem Limbic® Sales Trainer / Berater / Coach
- Zertifizierter Business- und Management-Coach
- Zertifizierter MERC® Führungskräfte Trainer / Berater / Coach
- Zertifizierter INSIGHTS MDI® Berater

Spezialgebiet:

- Systematische Vertriebs-Optimierung
- Messbar und nachhaltig mehr Vertriebsserfolg
- Führungsqualität
- Umsatz
- Ertrag
- Marktanteile
- Effizienz
- Zufriedenheit
- Image und Reputation
- Top-Motivation für Fach- und Führungskräfte
- Abschluss-Sicherheit
- Innovatives Vertriebs-Training
- Fundierte Vertriebs-Beratung
- Persönliches Coaching
- Industrie Groß- und Einzelhandel
- Mittelstand und Konzern
- Dienstleistungen
- Bauzulieferer-Sektor: Baustoffe / Holz / Fliesen / Bauelemente / Haustechnik usw.
- Strategie
- Beschaffung
- Organisation
- Portfolio-Optimierung
- Führung
- Methodik / Didaktik
- Ausgezeichnete Kontakte
- Belastbare Netzwerke
- Spannende, inspirierende Vorträge

- Routine und nachweisbare Erfolge in Vertrieb + Führung
 - Exzellente Branchenkenntnisse
 - Starke Referenzen
 - Akquise-Training
 - Ausstellungs-Training
 - Beratung
 - Blended Learning
 - Coaching
 - Cross Selling
 - Commitment-Training
 - Einzelhandels-Training
 - E-Learning
 - Feld-Training
 - Führungskräfte-Entwicklung MANZ®
 - Impuls-Training
 - Innendienst-Training
 - INtem® Limbic® Sales Training
 - Kompetenz-Analyse (ASSESS®)
 - Konflikt-Training
 - Kunden-Klassifizierung NEUNERFELD®
 - Messe-Training
 - Moderation
 - Personalentwicklung
 - Persönlichkeits-Bildung
 - Persönlichkeits-Analyse
 - Rotations-Training
 - Selbst-Management
 - SequenzSystemTraining®
 - Service-Training
 - Team-Training
 - Telefon-Training
 - Verkaufstraining MANZ®
 - Vertriebsleiter-Ausbildung
 - Video-Training
 - Vorträge
 - Zeit-Management
 - 360°-Analyse
- Coaching für Fach- und Führungskräfte
 - Management-Beratung

Methoden:

- INSIGHTS® MDI
- Intem® Limbic® Sales
- ASSESS®
- MERC®
- Neunerfeld©
- DISG®
- DILTS®
- NLP
- LFK®
- SYSTEMISCH
- BRAIN® WFO®
- SCORE®
- Anker®
- NAUTILUS®
- Timeline®
- Submodalitäten
- Paralleles Leben®
- Weichentechnik®
- Kontrollierter Dialog
- Kinesiologie
- Mediation
- 1.2.3.®
- DISNEY®
- Molekül-Prozess®
- Beziehungsbänder
- Systemische Aufstellung
- META-Modelle V
- AKOG®
- KINO®
- SOM®
- MILTON®
- SOAR®
- Gewaltfreie Kommunikation
- Skalierung
- Öko-Check
- WUNDER®

Zielgruppe:

- Führungskräfte (F0 / F1 / F2)
- Verkäufer (ID / AD)
- Einkäufer
- Privatpersonen

Qualifikationen und Referenzen**Weiterbildungen:**

- Zertifizierter MERC® Führungskräfte Trainer / Berater / Coach
- Zertifizierter INSIGHTS MDI® Berater
- Zertifizierter INTEM® Verkaufs Trainer
- Zertifizierter Business- und Management-Coach
- Certified Sales Professional (Q Pool 100 ®)
- Lizenziertes Intem Limbic® Sales Trainer / Berater / Coach

Weitere Informationen**Publikationen:**

Mehr Infos:

- www.lutzloebel.com/presse-publikationen

Mitgliedschaften/Verbände:

- BDVT - Der Berufsverband für Trainer Berater und Coaches
- VGSD - Verband der Gründer und Selbstständigen Deutschland