



Dr. Michael Schmitz

**Organisationsentwickler,
Personalentwickler, Prozessberater/
begleiter, Coach**

PHOENIX - Gesellschaft für systemische
Vertriebsentwicklung mbH
König-Wilhelm-Platz 1
D-71672 Marbach am Neckar

Tel.: +49 7144 816 306 20

kontakt@phoenix-vertriebsentwicklung.de

<http://www.phoenix-vertriebsentwicklung.de>



Allgemeine Informationen

Themenschwerpunkte: Change Management, Führungskräfteentwicklung, Kommunikation, Konfliktcoaching, Konfliktmanagement, Konfliktverhalten, Management-Führung, Mitarbeiterführung, Mitarbeitergespräch, Personalauswahl, Personalentwicklung, Selbstmarketing, Strategieberatung, Systemische Fragen, Teamentwicklung, Teamführung, Train-the-Trainer, Unternehmensentwicklung, Unternehmenskultur, Vertrieb

Geburtsjahr: 1967

Sprachen:
deutsch

Spezielle Informationen

Zur Person:

Die PHOENIX-Gesellschaft für Systemische Vertriebsentwicklung mbH wurde 2015 von Thorsten Stutz und Dr. Michael Schmitz aus der Überzeugung heraus gegründet, dass neue Zeiten auch neuartige Antworten brauchen. Wir sind davon überzeugt, dass gerade bei den Finanzdienstleistern dauerhafter Erfolg nicht eine Frage von Produkten und Prozessen ist, sondern in erster Linie von Personen und Psychologie abhängt. Und ganz gleich, auf welcher Ebene man arbeitet, immer haben die Maßnahmen Konsequenzen für die gesamte Organisation.

Spezialgebiet:

Wir verfolgen einen wissenschaftlich fundierten und zugleich an den Erfordernissen der Praxis ausgerichteten Ansatz zur zielgerichteten Entwicklung ganzer Vertriebsorganisationen. Unsere Spezialgebiete sind darüber hinaus psychologische Trainings/ Coachings, Begleitung von Projekten und Change-Prozessen sowie die Entwicklung von praxisnahen und erfolgreichen Personalinstrumenten. "SVEN by PHOENIX" ist die von uns konzipierte und erfolgreich implementierte systemische Entwicklung von Vertrieben, die ihre Wirksamkeit mit zweistelligen Wachstumsraten bereits unter Beweis stellen konnte. Gerade in Finanzmärkten, mit ihren virtuellen und immer komplexeren Produkten ist der Mensch der alles entscheidende Erfolgsfaktor: der Kunde kauft schließlich zuerst den Vermittler bzw. Makler. Wachstum im Vertrieb wird deshalb zunehmend durch die Persönlichkeitsentwicklung bei den Mitarbeitern und Führungskräften erzielt. Wir kennen die psychischen Erfolgsfaktoren im Vertrieb und entwickeln ganzheitlich, nachhaltig und passgenau aufeinander aufbauende Maßnahmen, die immer unter aktivem Einbezug der jeweiligen Führungskräfte stattfinden. Durch diese aktive Mitgestaltung des Prozesses findet für die Führungskräfte ein "Training on the Job" hinsichtlich Sichtweisen, Rollen und Fähigkeiten statt, dass durch spezifische Führungskräfte-Module ergänzt wird. So schaffen wir eine lernende Organisation.

Methoden:

Systematische Beratung, psychologische Trainings und Coachings, PRINCE2 für Projekte

Zielgruppe:

Manager, Führungskräfte und Vermittler/ Makler aus der Ausschließlichkeitsorganisation von Versicherungsunternehmen, aus Maklerorganisationen und aus Sparkassen und Banken.