



## Pierre-Jacques Joubert

**Coach, Trainer, Speaker**

Groendal  
Walter-Ballhaus-Str. 3  
D-30451 Hannover

Mobil: +49 179 5100903  
[pjjoubert@groendal.de](mailto:pjjoubert@groendal.de)  
<http://www.groendal.de>



### Allgemeine Informationen

**Themenschwerpunkte:** Interkulturelles Training, Interviewtraining, Kommunikation, Mitarbeiterführung, Präsentation, Teamführung, Verhandlungsführung, Verkauf

**Geburtsjahr:** 1972

**Tätig seit:** 2011

**Sprachen:**  
englisch, deutsch

### Spezielle Informationen

#### Zur Person:

Meine Wurzel liegen ganz weit im Süden: ich wuchs in Südafrika auf und kam mit 23 Jahren nach Deutschland. Mit dem Ende meines Studiums in Deutschland fing ich als Quereinsteiger an, im Vertrieb zu arbeiten für ein international aufgestelltes Weiterbildungsunternehmen. Ich durfte viele berufliche Highlights erleben. Die Herausforderungen ließen jedoch auch nicht auf sich warten: ob internationale Verhandlungen, einige unliebsame Führungsaufgaben, oder mich in diversen neuen Kulturräumen zurechtzufinden und dort zu agieren. Es sind aber gerade diese Herausforderungen, die mich besonders geprägt haben. Sie haben es mir ermöglicht, mich besser in die Lage meiner Seminarteilnehmer und Coachees hineinzusetzen. Es bereitet mir viel Freude, Menschen darin zu helfen, ähnliche Herausforderungen wie ich sie hatte zu meistern!

#### Spezialgebiet:

Training in den Bereichen Vertrieb und Beratender Verkauf sowie Führung. Das schließt Bereiche ein wie Verhandlungsführung, Kundenservice und Beschwerde Management, Präsentationstechniken sowie Teamentwicklung. Alle Themen auch im internationalen Kontext – hier sind relevante interkulturelle Aspekte integriert.

Coaching ausschließlich im Geschäftskontext. Mitarbeiter bis zur Geschäftsleitungsebene.

#### Methoden:

Meine Seminarteilnehmer erleben abwechslungsreiche, praxisorientierte Trainings - und wie das Wort schon sagt, wird trainiert! Prinzip 20/80: 20% Input, 80% Training, Umsetzung und Transfer. Die Methoden, die verwendet werden, hängen stark von dem Thema, den Teilnehmern und der Zielsetzung ab. Ein kleiner Ausschnitt: Trainerinput, Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Simulationen und Rollenspiele, Brain Gym, Debatte, Rapid Fire...

#### Zielgruppe:

Mitarbeiter aller Hierarchiestufen (unterschiedliche Formate).

### Qualifikationen und Referenzen

#### Berufserfahrung:

Erfahrung im Vertrieb von beratungsintensiven Produkten, Teamleiter, Deutschland Verkaufsleiter, Regionalleiter, Führungserfahrung über 10 Jahre, internationale Teams.

Training in Europa und Südafrika, Teilnehmer mit unterschiedlichen Funktionen und aus unterschiedlichen Hierarchieebenen.

Coaching bis zur Geschäftsleitungsebene, auch im interkulturellen Kontext.

#### Referenzen:

Auf Anfrage. Namenhafte Deutsche und internationale Unternehmen aus diversen Branchen: Versicherung, Logistik, IT, Chemie, Industrie, Finanzwesen.