



**Dipl.-Betriebsw. (FH); M.A.
Reinhard R. Hoffmann**
Coach, Trainer, Prozessberater/-begleiter

Hoffmanagement
Schmidtstraße 19
D-49124 Georgsmarienhütte

Tel: 05401/98337
Fax: 05401/98636

rhoffmann@hoffmanagement.de
<http://www.hoffmanagement.de>



Allgemeine Informationen

Themenschwerpunkte: Existenzgründung, Gesprächsführung, Konfliktmanagement, Marketing, Mitarbeiterführung, Mitarbeiterqualifikation, Persönliches Auftreten, Persönlichkeitsanalyse, Persönlichkeitsentwicklung, Rhetorik, Selbstmanagement, Strategieberatung, Teamentwicklung, Unternehmensführung, Vertrieb

Geburtsjahr: 1953
Tätig seit: 1995

Sprachen:
deutsch

Spezielle Informationen

Zur Person:

Erfolgreich die Zukunft gestalten - Wettbewerbsvorteile aufbauen. Dieser Anspruch leitet die Workshops, Trainings/Seminare und das Coaching von Reinhard R. Hoffmann.

Er war zunächst im Marketing eines internationalen Markenartikelkonzerns und anschließend in der Möbel- sowie Bekleidungsindustrie tätig. Seine beruflichen Stationen führten ihn vom Marketing-Trainee, Gebietsverkaufsleiter, Vertriebsleiter (weltweit), Marketingleiter bis zum Geschäftsführer.

1993 gründete er ein Unternehmen in Ungarn, 1995 machte er sich zusätzlich als Managementtrainer und Unternehmensberater selbständig. Daraus gestaltete sich im Jahre 2000 HOFFMANAGEMENT CONSULTANTS.

Reinhard R. Hoffmann verfügt über Konzeptions- und Realisierungskompetenz durch die Ausbildung zum (Workshop-)Berater sowie Trainer/Coach und permanenter fachlicher, methodischer und didaktischer Weiterbildung. Durch seine langjährigen Erfahrungen in Führungspositionen und Unternehmensleitungen sowie der Durchführung von verhaltensorientierten Trainings ist der Transfer von erprobten Modellen / Theorien zur Praxis gewährleistet.

Als Dozent und Lehrbeauftragter ist er an Universitäten/Hochschulen und Fachhochschulen tätig.

Er ist verheiratet und hat zwei erwachsene Töchter. Seine Hobbys sind Ausdauersportarten und er entspannt gerne bei Gitarrenrock.

Spezialgebiet:

Verhaltensorientierte Seminare und Trainings: Persönlichkeit, Führungsverhalten, Teamentwicklung, Rhetorik und Dialektik, Konflikt, Zeit- und Selbstmanagement.
Fachseminare in Vertrieb und Marketing.

Eine Besonderheit ist seine Workshop-Beratung: Ziele sind die Zukunftsgestaltung und der Erfolg als attraktiver Arbeitgeber auf attraktiven Märkten als attraktives (Familien-)Unternehmen.

Umfangreiche Expertise im Bereich Existenzgründung, Start-up, Spin-off.

Methoden:

Kunden- und Teilnehmerorientierung: Methoden hängen von der Aufgabenstellung, den TNinnen und dem Ziel ab. Grundsätzlich sind alle Seminare und Workshops teilnehmeraktivierend.

Zielgruppe:

MITarbeiter und Führungskräfte der verschiedensten Ebenen, die Positives bewegen (wollen).

Branchenerfahrungen:

Automobil, Banken, Health Care, High-Tech, Groß- und Einzelhandel, Investitions- und Konsumgüter, Handwerk, öffentlicher Dienst, Wirtschafts- und Steuerberatungsgesellschaften

Qualifikationen und Referenzen

Weiterbildungen:

Trainer- und Workshopberatersausbildung mit ergänzenden Weiterbildungen in Gruppendynamik, systemisches Beraten, Transaktionsanalyse.

Berufserfahrung:

Vom Marketingtrainee bis zum Geschäftsführer Marketing/Vertrieb
Unternehmer eines Fertigungsbetriebs in Osteuropa

Studium:

Diplom-Betriebswirt (FH)
Erwachsenbildung (M.A.)

Referenzen:

Top 100 Unternehmen, größere Familienunternehmen, Mittelstand, Hochschulen und Universitäten, Wirtschafts- und Steuerberatungsunternehmen, Verbände und Kammern.

Weitere Informationen**Publikationen:**

Entscheidungskriterien eines Markenartikelherstellers, Moderne Industrie 1979;

Ein Spezialist für Strickkonfektion mit Kunden- und Mitarbeiterorientierung, Cooperation Conference Documentation, Leibzig 1998;

Mitgliedschaften/Verbände:

Marketingclub