

Dipl.-Wirt.-Ing. Torsten Pyzalski

Trainer

Siebenmarketing Torsten Pyzalski
Rosastrasse 42
D-45130 Essen

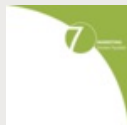
Tel.: 0201/87423812

Mobil: 0175/8402939

tp@siebenmarketing.de

<http://www.siebenmarketing.de>

Mitglied bei:



Allgemeine Informationen

Themenschwerpunkte: Konfliktmanagement, Kreativitätstraining, Marketing, Moderationsausbildung, Train-the-Trainer

Geburtsjahr: 1966

Tätig seit: 2008

Sprachen:

deutsch

Tageshonorar: ab 1200 €

Spezielle Informationen

Zur Person:

Siebenmarketing Torsten Pyzalski

Trainer & Coach

Jahrgang 1966, Diplom-Wirtschaftsingenieur, zertifizierter Trainer und Coach für Vertrieb, Marketing und Kommunikation. Er ist Initiator des ERFA-Kreises „B2B-Kundenclubs“ und Mitbegründer des „Indukom-B2B-Markting Circle“. Als Autor in Marketing-Fachzeitschriften und -Büchern gibt Torsten Pyzalski sein praxisorientiertes und fundiertes Fachwissen auf authentische Art und Weise wieder.

Seit 2008 als Berater und Trainer für kleine Firmen, selbständige Unternehmer und Existenzgründer in diesen Bereichen tätig: Vertriebs- und Marketingberatung (u.a. Zielgruppenanalyse, Positionierung, Strategie- und Konzeptentwicklung), Kommunikation, Zeitmanagement, Mitarbeiterführung. Sein Spezialgebiet ist zudem das ganzheitliche und nachhaltige Coaching von Existenzgründern.

Als Trainer vermittelt er Wissen rund um die Themen Kommunikation, Führung und Marketing sowie Business Behavior. Er verfolgt in der Beratung und im Training den integrierten Ansatz des Sieben-P-Marketings für Vertriebs- und Marketingprozesse. Torsten Pyzalski ist Experte für die Begleitung von Analyse- und Umsetzungsprozessen und zählt zu den pragmatischen Beratern und Trainern einer kreativen Generation.

Spezialgebiet:

Trainings-Schwerpunkte:DISG

Bewerbungsmanagement

Bewerbungstraining

Mitarbeiterführung

Business Behavior

Zeitmanagement

Präsentationstechnik

Rhetorik

Marketing kompakt

Marketing strategisch

Social Media

Coaching-Ansatz:

Bewerbungcoaching

Coaching von Existenzgründern

Individual-Coaching

Methoden:

Training

Rollenspiele

Übungen

Workshop

Vortrag

Coaching

Zielgruppe:

Unternehmen

Selbständige Unternehmer

Existenzgründer

Qualifikationen und Referenzen

Weiterbildungen:

Trainerausbildung

DISG Zertifizierung

Berufserfahrung:

Mehr als 20 Jahre in internationalen Industrie-Unternehmen in den Bereichen Vertrieb und Marketing

Studium:

Diplom-Wirtschafts-Ingenieurwesen

Referenzen:

Training:Bistum Essen

Deutsche Telekom

C&A

Deutsches Institut für Marketing DIM

Deutsches Institut für Marketing

Weststadt Akademie

Weiterbildungsinstitut Wbi

Manager Institut

Weitere Informationen

Mitgliedschaften/Verbände:

Berufsverband Deutscher Verkaufsförderer und Trainer BDVT

Marketing Club Ruhr

Paten für Arbeit in Essen e.V.