



## Dr. Udo Kreggenfeld

Coach, Trainer, Organisationsberater

Direkt im Dialog  
Wipperstr. 2  
D-79100 Freiburg

Tel.: +49 761 4004410  
Fax: +49 761 4797386  
Mobil: +49 170 5805321

[info@kreggenfeld.de](mailto:info@kreggenfeld.de)  
<http://www.kreggenfeld.de>



### Allgemeine Informationen

**Themenschwerpunkte:** Gesprächsführung, Kommunikation, Managementtraining, Mitarbeiterführung, Mitarbeitergespräch, Personalentwicklung, Verhandeln

**Geburtsjahr:** 1962  
**Tätig seit:** 1997

**Sprachen:**  
deutsch, englisch

### Spezielle Informationen

**Zur Person:**

Udo Kreggenfeld und seine Agentur 'Direkt im Dialog' stehen für eine schnörkellose Kommunikation in Organisationen, für den richtigen Mix aus Professionalität und Echtheit, für den Blick auf den einzelnen Akteur ebenso wie auf das Zusammenspiel vieler Akteure in einem System.

**Spezialgebiet:**

Coaching von Führungskräften der 1. und 2. Ebene zu Fragen des persönlichen Performings und der Wirksamkeit in Organisationen und Gruppen. Begleitung von Akteuren und Organisationen in Strategie- und Veränderungsprozessen. Management- und Führungskräfteentwicklung.

**Zielgruppe:**

Führungskräfte, Selbstständige und Unternehmer

### Qualifikationen und Referenzen

**Weiterbildungen:**

Studium der VWL, Linguistik und Pädagogik. Promotion an der HelmutSchmidt-Universität-Hamburg. Aus- und Weiterbildungen in: Kommunikationspsychologie, (Großgruppen-) Moderation, Souling, Personenzentrierter Gesprächsführung, Systemischer Beratung und - Gruppendynamik, MBTI (Step I und Step II) und TMS-zertifiziert, leitende Funktionen in verschiedenen Beratungsunternehmen.

**Referenzen:**

u.a. Daimler, PhönixContact, Swiss-Airlines, ThyssenkruppSteel, Kassenärztliche Vereinigungen

### Weitere Informationen

**Publikationen:**

Direkt im Dialog - Professionelle Gesprächsführung in Organisationen und Unternehmen (Bonn 2011), Verhandeln<sup>2</sup> 'Systemische Verhandlungskompetenz für eine komplexe Welt (Berlin 2010), Präsentorik - erfolgreiches Präsentieren für Führungskräfte (Berlin 2011), Präsentorik - Erfolgreiches Präsentieren und Vortragen für Trainer und Dozenten (Berlin 2012), Erfolgreich systemisch Verhandeln (Wiesbaden 2014), Präsentorik für Profis (Bonn 2015), diverse Fachbuchbeiträge u.a. in 'Konfliktlösungstools' (Bonn 2012) und 'Konflikte lösen in Teams und großen Gruppen (Bonn 2012)- beide hrsg. von Peter Knapp