

Beraterprofil Gregor Schulte-Beckhausen

Stand 2017

Chancen nutzen – Menschen erreichen

Strategie
konzipieren



Change
gestalten



Führung
Kraft geben



Verkauf
aktivieren



Team
entwickeln



Persönlichkeit
stärken





„Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein.“

(Philip Rosenthal, Unternehmer, *1916)

Gregor Schulte-Beckhausen

- Managementberater für Organisationsentwicklung und Strategieprozesse
- Kommunikations- und Verhaltenstrainer für Menschen in Führung und Verkauf
- Berater, Trainer und Coach seit 2010
- Jahrgang 1964

Experte für

- systemisches Veränderungsmanagement
- Großgruppenmoderation in Change-Prozessen
- Steigerung von Effizienz und Effektivität in komplexen Organisationen
- Führungskräfteentwicklung, Teamentwicklung
- Verkauf, Kundenbindung, integrierter Vertrieb

Ausbildungen und Qualifizierungen

- ausgebildeter Prozessberater (Comteam AG)
- zertifizierter Verkaufstrainer und Coach mit diversen Zusatzqualifikationen in Mediation, Projekt Management, Key Account Management,
- kaufmännische Ausbildung

Besondere Qualitäten

- Ruhe und Standfestigkeit in schwierigen und herausfordernden Situationen
- anspruchsvolle Entwicklungsmaßnahmen in den Bereichen Führung, Verkauf, Teamentwicklung, Leitbild- und Change-Prozesse zu konzipieren
- ausgeprägtes analytisches Denkvermögen, schnelles Erfassen von komplexen Zusammenhängen
- sichere Einschätzung der Realisierungschancen von kurz-, mittel- und langfristigen Strategien
- Kreativität und Methodenvielfalt kombiniert mit Mut für Neues
- werte-orientiert, verlässlich, rheinisch humorvoll & sportlich

Entwicklung und Erfahrung

- vielfältiges Branchenwissen aus Management und Beratung
- als Coach und Change-Berater bei der Verschmelzung von bis dato konkurrierenden Organisationen zu einer neuen, gemeinsamen Identität
- als Trainer für Nachwuchs-Führungskräfte
- als Verkaufstrainer von erfahrenen Verkäufern
- als Coach und Berater von Geschäftsführern in existenzbedrohender Situation
- als Senior Manager über 25 Jahre bei international agierenden Konzernen in Vertrieb und Marketing: Strategie entwickeln, komplexe Organisationen, Teams und Individuen führen und entwickeln

aktuelle Projekte in den letzten Jahren u.a. bei

- ABB
- AXA
- A.Schulman
- B+S Card Service
- Buderus Edelstahl
 - element
 - ERGO
 - FGS
- Fresenius Medical Care
 - GIS AG
- Heraeus Kulzer
 - Indaver
 - Katjes
 - Keyence
 - ProMinent
- Rhenus Lub
- TÜV Süd

Branchen Schwerpunkte

- Life Science / Pharma- , Medizintechnik
- Finanzdienstleistung, Versicherungen
- Maschinenbau / Automotive Zulieferindustrie
- Konsumgüter-Industrie

Wer mit mir als Berater, Coach und Trainer arbeitet, ...

...erlebt mich als angenehm direkt, pragmatisch und fachlich fundiert. Ich gehe mit herzlicher Offenheit an die Themen und mögliche Problemfelder heran. Die Kunden schätzen meine vielseitigen Branchenkenntnisse und sicheren Instinkt für kritische Stellen, getragen von einer zielorientierten Vorgehensweise.

Eine anspruchsvolle Ausbildung, ausgeprägte Management- und Führungserfahrung in Konzernstrukturen und vor Allem Leidenschaft für den Verkauf machen mich für viele Kunden zu einem kompetenten Partner.

Meine persönliche Themenschwerpunkte

- **Menschen im Verkauf effizient und effektiv machen**
 - Umgang mit strategischem Einkauf und komplexen Entscheidungsstrukturen
 - Souveräne Verhandlungsführung und Abschluss-Sicherheit
 - Richtiges Fragen und Aktives Zuhören
 - Kundenergründung statt Bedarfsermittlung: aus Annahmen in Wissen verwandeln
 - Entscheidungsmotive ermitteln und Nutzenbotschaften formulieren
 - Strategisches Kundenmanagement - Key Account Management
- **Menschen Führungs-Kraft geben**
 - Souveränität und Rollenverständnis: „Vom Manager zum Leader“
 - Klarheit, Entschiedenheit und Verbundenheit zeigen und leben
 - Durchsetzungskraft und Kooperationsvermögen
 - Führen ohne Weisungsbefugnis – Laterales Führen
 - Konflikte positiv nutzen, Motivations- und Kritikgespräche beherrschen
 - Ziele setzen, verfolgen, erreichen
 - Coaching als Führungswerkzeug
- **Menschen & Teams in Veränderungen begleiten**
 - Konzeption und Umsetzung von Change Prozessen
 - Großgruppenmoderation
 - Top – Management Begleitung und Beratung
 - Eine positive Veränderungskultur schaffen
 - Professionelle Kommunikation, Präsentation und Rhetorik
- **Kompetenz - Entwicklungsprogramme zu konzipieren und zu implementieren**