

Beraterprofil Johannes Schulte Beckhausen

Stand 2017

Chancen nutzen – Menschen erreichen

Strategie
konzipieren



Change
gestalten



Führung
Kraft geben



Verkauf
aktivieren



Team
entwickeln



Persönlichkeit
stärken





*„Schenken Sie Ihren Kunden,
Ihren Mitarbeitern und sich selber
immer wieder AHA®-Erlebnisse*

*– für mehr Qualität, Erfolg und Freude
im täglichen Miteinander.“*

aktuelle Projekte in den letzten Jahren u.a. bei

- ABB Deutschland
- ABB Schweiz
- ADG / Akademie der
deutschen
Genossenschaftsbanken
- BASF
- BHG – Beteiligungsholding
der Stadt Hanau
- BRUNEL
- Buderus Edelstahl
- DSGV Deutscher Sparkassen
und Giro-Verband
- :em engineering methods AG
 - GIS AG
 - IAV
- IT-Service Center Hanau
- DOPAG - Hilger & Kern Group
 - Keyence
 - Pfinder
 - SLR
 - ProMinent
- Stadt Darmstadt
- VIDEOR

Johannes Schulte-Beckhausen

- Kommunikations- und Verhaltenstrainer für Menschen in Verkauf und Führung
- Managementberater für Persönlichkeits- und Organisationsentwicklung
- Coach für wirksame Veränderungsprozesse und Konfliktmanagement
- Berater, Trainer und Coach seit 2000
- Jahrgang 1964

Experte für

- Führungskräfte-Entwicklung
- Effektivität und Effizienz im Vertrieb
- konstruktive Kommunikation, Präsentation und Rhetorik
- Persönlichkeitsdiagnostik nach INSIGHTS MDI

Ausbildungen und Qualifizierungen

- Zertifizierter Kommunikations- und Verhaltenstrainer
- Fundierte Zusatzqualifikationen in Transaktions-Analyse und Systemischer Strukturaufstellung
- Akkreditierter INSIGHTS MDI® Berater für Persönlichkeits-Diagnostik
- Zertifizierter Transferstärke-Coach®
- Maschinenbau Studium, Weiterbildung Vertrieb & Marketing (SGBS)

Besondere Qualitäten

- Intuition, die wahren Themen aufzuspüren
- Kreativität, herausfordernde Themenstellungen flexibel anzupacken
- Gespür für die Energie eines Prozesses, um dieser zu folgen und sie zu nutzen
- Schnelle Auffassung und Handlungsumsetzung
- Fähigkeit, ehrliches, wertschätzendes und motivierendes Feedback zu geben
- Humorvolle Ernsthaftigkeit

Entwicklung und Erfahrung

- Praxisbezug aus vielfältigen, herausfordernden Change-, Führungs- und Managementaufgaben in Vertrieb und Marketing bei sehr unterschiedlichen, international tätigen Unternehmen des High-Tech Maschinenbaus und der Distribution;
- Sicherheit aus vielen hundert erfolgreich durchgeführten Trainings, Coachings und Workshops in den Bereichen Führung, Verkauf, Teamentwicklung und Change-Begleitung;
- Branchenwissen aus Management und Beratung in Maschinen- und Anlagenbau, Elektrotechnik, Engineering, Werkzeugmaschinenbau, technischem Handel, Banken und Kommunen;

Branchen Schwerpunkte

- Maschinenbau / Automotive Zulieferindustrie / Technik
- Ingenieur- und IT-Dienstleistung
- Banken und Kommunen

Wer mit mir als Berater, Coach und Trainer arbeitet,

erlebt eine humorvoll-ernsthafte und ermutigende Arbeitsweise. Schnell entsteht eine produktive Leichtigkeit und Offenheit auch in schwierigen Workshop-Situationen. Meine Kunden schätzen den stets hohen Praxisbezug und meine Stärke, anspruchsvolle Themenstellungen kreativ und flexibel zu hinterfragen. Dabei ist mir wichtig, nah an den Menschen zu sein.

Das Fundament dafür ist meine umfangreiche Managementenerfahrung in Führung, Verkauf und Marketing. Gepaart mit einer professionellen Trainer- und Coach-Ausbildung bin ich für meine Kunden ein vertrauensvoller Sparringspartner.

Besondere Qualitäten

- Intuition, die wahren Themen aufzuspüren
- Kreativität, herausfordernde Themenstellungen flexibel anzupacken
- Gespür für die Energie eines Prozesses, um dieser zu folgen und sie zu nutzen
- Schnelle Auffassung und Handlungsumsetzung
- Fähigkeit, ehrliches, wertschätzendes und motivierendes Feedback zu geben
- Humorvolle Ernsthaftigkeit

Persönliche Themenschwerpunkte

- **Menschen im Verkauf effizient und effektiv machen**
 - Kundenorientierung & emotionale Kundenbindung
 - Souveräne Verhandlungsführung und Abschluss-Sicherheit
 - Richtig fragen und aktiv zuhören können
 - Kundenergründung statt Bedarfsermittlung: aus Annahmen Wissen machen
 - Strategisches Kundenmanagement
 - Der erfolgreiche Messeauftritt
- **Menschen Führungs-Kraft geben**
 - Souveränität und Rollenverständnis: „Vom Manager zum Leader“
 - Klarheit, Entschiedenheit und Verbundenheit zeigen und leben
 - Durchsetzungskraft und Kooperationsvermögen
 - Konflikte positiv nutzen, Motivations- und Kritikgespräche beherrschen
 - Feedback – aber dann richtig!
 - Ziele setzen, verfolgen, erreichen
 - Coaching als Führungswerkzeug
- **Menschen & Teams in Veränderungen begleiten**
 - Eine positive Veränderungskultur schaffen
 - Die Individualität kennen und nutzen, um das Team zu stärken
 - Innere Haltungen, Werte und Glaubenssätze klären
 - Die Rolle als Change-Manager erfolgreich gestalten
 - Professionelle Kommunikation, Präsentation und Rhetorik
- **Kompetenz - Entwicklungsprogramme erarbeiten und implementieren**