

Authentisch, Kompetent, Begeisternd



„Jede Theorie ist nur so gut,
wie der praktische Nutzen den
man im echten Leben mit ihr
erzielen kann.“

Angebot zur Zusammenarbeit

Trainings in den Bereichen

- ◆ Führung
- ◆ Projektleitung (Schwerpunkt: Kommunikation, Präsentation, Zusammenarbeit)
- ◆ Vertrieb komplexer Produkte und Dienstleistungen
- ◆ Kommunikation und Präsentation
- ◆ Motivation

Coaching (persönlicher und beruflicher Kontext)

- ◆ Unternehmer
- ◆ Geschäftsführer und Vorstände
- ◆ Führungskräfte
- ◆ Projektleiter

Beratung und Workshops

- ◆ Vertrieb von IT-Produkten und IT-Dienstleistungen
- ◆ Positionierung der IT im Unternehmen
- ◆ Führen in der Krise
- ◆ Veränderungsprozesse

Erfahrung entscheidet

Golfen lernt man am besten bei einem aktiven oder ehemaligen Golf-Profi.

Klavier spielen lernt man am besten bei einem erfahrenen Konzert-Pianisten und Lehrer.

Wenn Sie in Ihrem Unternehmen nun

- ◆ den Vertriebs Erfolg für IT-Dienstleistungen und IT-Produkte deutlich steigern wollen
- ◆ die Zusammenarbeit als Fachmann mit Nicht-Fachleuten verbessern möchten
- ◆ als Techniker zu einer überzeugenden Führungskraft werden wollen
- ◆ so kommunizieren und präsentieren möchten, dass sie auch etwas erreichen

dann setzen Sie am besten auch auf einen Trainer, der diese Themen

- ◆ erfolgreich aus der eigenen Praxis kennt
- ◆ authentisch, kompetent und praxisnah vermittelt
- ◆ und Seminarteilnehmer durch abwechslungsreiche praktische Elemente in den Seminaren nachhaltig begeistert

Axel Rittershaus

Jahrgang 1970

Studium der Mathematik
Ausbildung als systemischer Coach
Gründer und Geschäftsführer IT-Dienstleister
Business Development Direktor IT-Großkonzern
Key Account Manager IT-Dienstleistungen und Produkte

Seit 1993 in der ITK-Industrie

Seit 2004 Coach und Trainer

Langjähriger Privatdozent Hochschule der Medien

Über 15 Jahre Vertriebs Erfahrung

Erfahrener Sprecher, Präsentator und Moderator auf
Veranstaltungen (u.a. CeBIT, Systems, Bitkom)

Trainer aus Leidenschaft, mit der richtigen Kombination
von Praxis Erfahrung und theoretischem Hintergrund-
wissen.

Praktiker sein und Praktiker bleiben - daher bin ich nach
wie vor als Unternehmer tätig.

Als Marathon-Läufer ist die Notwendigkeit und Bedeu-
tung, langfristig an einem Ziel dranzubleiben, ständig
präsent.

Sie erwarten Professionalität

und zwar mit Recht!

Mein Anspruch an meine Leistungen

- ◆ **Erfolgsorientierung**
Der Teilnehmer, der gecoachte Mitarbeiter soll durch meine Leistungen in der Lage sein und dazu ermutigt werden, das Gelernte auch anzuwenden - für Seminare zum Zeitvertreib gibt es keine Legitimation mehr
- ◆ **Vertrauen**
Spaß am Lernen und Üben, Fehler machen und aus ihnen lernen - dazu sind Seminare da und gegenseitiges Vertrauen ist die Grundlage, die ich als Trainer schaffen muss
- ◆ **Aufmerksamkeit**
Jeder Teilnehmer hat Anspruch auf meine volle Aufmerksamkeit und bekommt sie auch
- ◆ **Nachhaltigkeit**
Praxistransfer des Gelernten ist Teil der Trainings - daher stehe ich auch für ehemalige Teilnehmer bei Rückfragen zur Verfügung

- ◆ **Kundenfokus**
Sie wollen etwas verändern, lernen, bewegen - meine Leistung wird Sie dabei unterstützen
- ◆ **Ehrlichkeit**
Themen, die ich beherrsche, übernehme ich; Themen, die ich nicht beherrsche, nehme ich nicht an
- ◆ **Zuverlässigkeit**
Zusagen zu Terminen, Besprechungen, Vor- und Nacharbeiten werden eingehalten

„Persönlichkeiten werden nicht durch schöne Reden geformt, sondern durch Arbeit und eigene Leistung“

Albert Einstein

Branchenkenntnisse

- ◆ IT-Dienstleistung
- ◆ Software-Entwicklung
- ◆ Software-Hersteller
- ◆ IT-Vertrieb
- ◆ Automobilhersteller
- ◆ Automobilzulieferer
- ◆ Banken
- ◆ Versicherungen
- ◆ Öffentliche Verwaltung
- ◆ Telekommunikation

Trainings, Beratung und Coaching auch auf Englisch möglich!

Einsatzgebiet: Weltweit

Neugierig geworden?
Dann nehmen Sie Kontakt auf

Axel Rittershaus
Rittershaus Training & Coaching
Ludwigstr. 60
D-70176 Stuttgart

Telefon: +49 711 342 258 10
Telefax: +49 711 342 258 05
Mobil: +49 160 938 601 18

rittershaus@rittershaus.de

