

## Kurzprofil

## Frank Pfeil

### Kontaktdaten:

Adresse: Hebelweg 27, 79410 Badenweiler  
Telefon: 07632 82 88 96  
Mobil: 0179 468 30 07  
Mail: frank.pfeil@t-online.de  
Website: frankpfeil.com  
Berufe: Trainer, Coach, Berater, Mediator



### Wenn ich nicht arbeite, dann ...

- bin ich für Familie und Freunde da
- ist Bewegung wichtig: Joggen, Walken, Wandern, Radfahren, Schwimmen
- entspanne ich mit einem interessanten Buch, genussvollem Essen, wohlklingender Musik, einem erholsamen Spaziergang oder anregendem Gespräch.

### Trainer/Coach – Know-How:

- Trainer-Ausbildung (englisch), BMW Trainer Academy Abschluss „Certified Master Trainer of the BMW Group“
- Trainerausbildung (deutsch), Abschluss „Dipl.-Trainer“
- Ausbildung „Trainer für erlebnisorientierte Kompetenztrainings“, TAM
- Lizensierter Trainer/Coach für DISG, Creatrix, Gestalt-Typen-Indikator, Profiler of Personality (MBTI)

### Trainings/Coaching – Erfahrung:

- Trainer und Coach für Unternehmen aus Industrie, Handel, Logistik, Dienstleistung, Gesundheit und Handwerk (seit 2001)
- Trainer und Coach für Groß- und Regionalbanken sowie Fondsgesellschaft seit 2003
- Trainingsdurchführung beispielsweise für BMW Group, Deutsche Bahn, Haufe-Verlag, Schenker, Stadtwerke, Union Investment, Volksbanken

### **Trainings/Coaching – Projekte im Gesundheitswesen:**

Time-Management-Projekte zur strategischen und betriebswirtschaftlichen Neuausrichtung einer Klinik mit folgenden Inhalten:

- Zusammenarbeit und Kontaktpflege mit Kostenträgern, Ärzten, Interessenvertretern, Sozialdiensten, Kreditinstituten, Wirtschaftsprüfern/Steuerberatern, Anwälten, Lieferanten und Beratern
- Verantwortung für Personalwesen und allgemeine Verwaltung, Einkauf, Marketing, Werbung mit direkter Personalverantwortung (rd. 40 Pers.)
- Zuständigkeit für Finanz- und Rechnungswesen, Datenverarbeitung und Organisation
- Arbeitsabläufe organisieren, notwendige Strukturen schaffen, Rationalisierungspotenziale aufspüren und notwendige Investitionen durchführen

### **Trainings/Coaching – Projekte in der Automobilbranche:**

- SchwerpunkteSteigerung Aftersales Verkauf von AW, Teilen, Zubehör, Accessoires durch: Optimierung Service Ablauforganisation und verkaufsaktive Service Beratung am Fahrzeug
- Service Berater Forum: Selbstmanagement, Kommunikation, Der Kunde im Fokus (z.B. Verkauf von Service Inclusive Paketen)
- Ausbildung zertifizierter Automobil-Serviceberater und -assistenz
- Kommunikationstrainings für „Mobiler Service Berater PKW und Motorrad“ (Konzeption und Durchführung)
- Training/Coaching: Selbstorganisation und Zeitmanagement (mit-Konzeption und Durchführung)

## Trainingsthemen:

- Verhalten, Kommunikation
- Führung
- (Selbst-) Organisation und Zeitmanagement
- Kundenorientierung und Verkauf mit Herz, Hirn und Hand
- TOJ / COJ - Training/Coaching On The Job
  
- Auswahl nichttechnischer Trainings- und Workshops:
  - Adaptive Beratung: Typisch Kunde
  - Der Kunde im Focus und auf Augenhöhe
  - Empfehlungsmarketing durch gezieltes Kundenfeedback
  - Entscheidungen treffen – in unsicheren Zeiten (VUCA)
  - Erlebnisorientierte Kompetenztrainings
  - Exzellente Performance für Berater und Verkäufer
  - Freudvolle TEAM-Bildung und –Festigung
  - Ganzheitliche Beratung
  - Gesundheitsmanagement 1: Die Burn-Out-Falle
  - Gesundheitsmanagement 2: Prävention statt Rehabilitation
  - Gestern Kollege/Kollegin – heute Chef/Chefin
  - Hirnforschung: Neuronaler Verkäufer/Berater
  - In schwierigen Situationen mit Kunden professionell umgehen
  - Konflikte managen
  - Kreativität und Risikobereitschaft
  - Kundenberatung mit Herz, Hirn und Hand
  - Leadership-Management
  - Marktanteilsgewinnung: Sogwirkung entfalten
  - Mediation im Team
  - Mitarbeitergespräche erfolgreich führen
  - Mit Gehirnjogging die Gedächtnisleistung steigern
  - Outdoortrainings: In Stress-Situationen Entscheidungen treffen
  - Performance steigern – typisch Kunde (z.B. DISG, GTI, MBTI)
  - Sales Prozesse trainieren
  - Selbstverständnis, Einstellung, Motive und Motivation von Beratern
  - Teamtraining für Vertriebler
  - TOJ (training-on-the-job)
  - Verhaltensökonomie im Verkaufsgespräch
  - Verkäufer, Berater oder Vermittler
  - Vermögensstrukturierung – Harry Markowitz 2.0
  - Vom Sparplan zum Investitionsplan
  - Was Fußball und Verkaufen verbindet
  - train and coach the trainer

**Besonders wichtig sind mir:**

- Erfolg und nachhaltige Zusammenarbeit
- Ganzheitliche Vorgehensweisen, die auf Situation, Persönlichkeit und Organisation maßgeschneidert passen
- Alltagstaugliche Inhalte, die Teilnehmer sofort umsetzen können
- Hohe Kunden- und Serviceorientierung
- Offene, ehrliche Kommunikation und kurze, klare Informationswege