

Trainerprofil

Frank Pfeil

Kontaktdaten:

Adresse: Hebelweg 27, 79410 Badenweiler
Telefon: 07632 / 82 88 96
Handy: 0179 / 468 30 07
E-Mail: frank.pfeil@t-online.de
Beruf: 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.

Banker - Know-How:

- Seit Ende der 80er Jahre und fortlaufend weiter entwickelt, z.B. Ausbildung Bankkaufmann, Trainee-Programm bei SGZ Bank, diverse Fortbildungen in namhaften Einrichtungen des Genobereichs.

Trainer/Coach – Know-How:

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

Trainings/Coaching – Erfahrung:

- Trainer und Coach für Unternehmen aus Industrie, Handel, Logistik, Dienstleistung, Gesundheit und Handwerk seit 2001
- Trainer und Coach für Groß- und Genossenschaftsbanken seit 2003, für Union Investment seit 2006
- Trainingsdurchführung für beispielsweise BayWa AG, BMW AG, Deutsche Bank AG, Deutsche Bahn AG, EDEKA eG, Haufe-Verlag, diverse Kliniken, Melitta GmbH & Co. KG, Union Investment Privatfonds GmbH, diverse Volksbanken, Walz GmbH

Trainingsthemen:

- Verhalten
- Kommunikation
- Führung
- (Selbst-) Organisation und Zeitmanagement
- Kundenorientierung und Verkauf mit Herz, Hirn und Hand
- Nichttechnische Trainings- und Workshops, beispielsweise:
 - Adaptive Beratung: Typisch Kunde
 - Der Kunde im Focus
 - Empfehlungsmarketing durch gezieltes Kundenfeedback
 - Erlebnisorientierte Kompetenztrainings
 - Freudvolle TEAM-Bildung und –Festigung
 - Ganzheitliche Beratung
 - Gesundheitsmanagement 1: Die Burn-Out-Falle
 - Gesundheitsmanagement 2: Prävention statt Rehabilitation
 - Gestern Kollege/Kollegin – heute Chef/Chefin
 - In schwierigen Situationen mit Kunden professionell umgehen
 - Konflikte managen
 - Kreativität und Risikobereitschaft
 - Kundenberatung mit Herz, Hirn und Hand
 - Leadership-Management
 - Marktanteilsgewinnung: Sogwirkung entfalten
 - Mitarbeitergespräche erfolgreich führen
 - Mit Gehirnjogging die Gedächtnisleistung steigern
 - Outdoortrainings
 - Performance steigern mit Profiler of Personality, MBTI und Creatrix
 - Sales Prozesse trainieren
 - Selbstverständnis, Einstellung, Motive
 - Verkäufer, Berater oder Vermittler
 - Vermögensstrukturierung – Harry Markowitz 2.1
 - Vom Sparplan zum Investitionsplan

Besonders wichtig sind mir:

- Nachhaltige Zusammenarbeit und Erfolg
- 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
- Intensives, kraftvolles und gleichzeitig leichtes und lustvolles Arbeiten