

Beispiele „Vertriebs-Trainer-Profile“

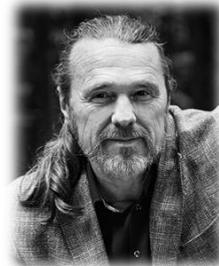
Januar 2020



Thomas Thielen



Iris Hartmann



Thomas T. Turner



**Jens-Hado
Jasperbrinkmann**



**Nina Schabel-
Pittracher**



Petra Schwender



**Matthias von
Schaper**



Tia Vassiliou

forma mentis GmbH
Amtsgericht Siegburg HRB 10894
Ust.IdNr. DE 254489275
Geschäftsführer: Thomas Thielen

Thomas Thielen
forma mentis GmbH
Kotthausener Str. 45
D-53819 Neunkirchen-Seelscheid
Office: ++49-2247-969 35 69
mobile: ++49-172-6588854
tthielen@formamentis.de
www.formamentis.de

Thomas Thielen



geboren am 01. Juni 1965 in Mönchengladbach
Trainer, Berater & Coach seit 1998
Gründer & Geschäftsführender Gesellschafter seit 2007

Berufsausbildung / Studium

1987 Bankkaufmann, Dresdner Bank AG, M'gladbach
1993 (Bekleidungstechnik) Dipl.-Ingenieur (FH), FH Niederrhein, MG
1996 Abendstudium, Fachkaufmann Marketing, WAK, Köln

Standort Rhein-Sieg-Kreis (Köln/Bonn)

Trainer- / Beraterausbildungen

- 1999 – 2002 (bei PRISMA GmbH)
- ✓ Consultant-Competence, Coverdale
 - ✓ Moderation I + II, Coverdale
 - ✓ Systemische Beratung, Coverdale
 - ✓ Call Center Aufbau, Management Circle
 - ✓ Train-the-trainer in mehreren Modulen
- 2007 – 2009 (Huthwaite International)
- ✓ SPIN®-Selling
 - ✓ Negotiation-Training
 - ✓ ASMS (Account Strategy for Major sales)
 - ✓ SPIN®-Coaching & SPIN®-Marketing
- 2010 – 2011 (zertifiziert durch Imparta)
- ✓ CCV – Creating Client Value
 - ✓ Coaching for Managers
 - ✓ 1-2-1 Coaching
- 2016 (zertifiziert durch BlueSky)
- ✓ Great Conversations
 - ✓ Coaching Great Conversations
- 2017 (Scheelen AG)
INSIGHTS MDI®-Selling
- 2018 (Institut Synergie, Vlotho)
"Methodische Arbeit mit
Seminarschauspielern"

Coaching-Ausbildungen

2006 – 2008 Coaching-Ausbildung, **Diets Training, Feldafing**
„Psychologie der Veränderung – emotional intelligent coachen“
Weiterbildung anerkannt vom DBVC – Deutscher Bundesverband Coaching

- Aufbau-Module Coaching; Diets Training, Feldafing**
- 2009 „Selbstführung im Spannungsfeld von Rollen & Persönlichkeitsentwicklung“
2011 „Das gestalten von Beziehungen – Konflikte und Wechselwirkungen“
2012 „Change – die Kunst Menschen bei organisationalem Wandel zu begleiten“
2012 „Aufstellung und Externalisierung im Coaching“
2013 „Potenzialorientierung und Veränderung von Überzeugungssystemen“
2014 „Selbstführung bei Change“
2015 „Dynamiken und emotionale Reaktionen in Gruppen“
2016 „Tiefendimension von Konflikten und Wechselwirkungen im Coaching“
2017 „Einführung in die Introvision - Innere Konflikte lösen“

Persönlichkeitsentwicklung u.a.

- 2010 Selbsterfahrungs-Workshop,
"Aggression & Hingabe", Männersache e.V.
2011 MännerQuest®, Initiationsreise- (Reinhold H. Schäfer)
2013 Balance und Dynamik der vier Kräfte, (R. H. Schäfer)

Berufserfahrung:

- Schaltermitarbeiter und Kassierer, Dresdner Bank AG, Düsseldorf
- Assistent der Vertriebsleitung, Scholler Textil GmbH - CARRERA-Jeans-Vertrieb, Weil am Rhein
- Assistent der Geschäftsleitung -Marketing-, mode...information Heinz Kramer GmbH, Overath
- Directmarketing Consultant International im Auftrag der Deutschen Post AG
TAS Telemarketing Gesellschaft für Kommunikation und Dialog mbH (heute: Sykes)
- Trainer / Consultant PRISMA Unternehmensberatung GmbH, Neu-Isenburg
- CRM-Team Leader PRISMA Unternehmensberatung GmbH, Neu-Isenburg
- Seit 2002 Freiberuflicher Trainer & Berater
- Seit 2007 Gründer & Geschäftsführender Gesellschafter **forma mentis GmbH**

Iris C. Hartmann



geboren am 09. April 1973 in Heide/ Holstein
Trainer, Berater & Coach seit 2009

Berufsausbildung / Studium

2009 Bachelor of sales & distribution (IHK Erfurt)
1996 Pharmareferent (IHK Elmshorn)
1997 Betriebswirt Tourismus (Fachschule für Tourismus Düsseldorf)
1990 Reiseverkehrskauffrau (Thomas Cook Reisebüro Koblenz)

Standort Koblenz

Trainer- / Beraterausbildungen

2009 (Best Consulting)
Trainer für betriebliche Weiterbildung

2011 (WISL)
Systemische Beratung & Therapie

2014 (Trigon)
Systemische Unternehmensberatung und
Organisationsentwicklung

2018 (Institut Synergie, Vlotho)
"Methodische Arbeit mit
Seminarschauspielern"

Coaching-Ausbildungen

2012 Systemischer Gesundheitscoach (WISL)
2012 Wingwave Coach (Eilert Institut)
2011- 2012 Systemischer Sales Coach (ifsm)

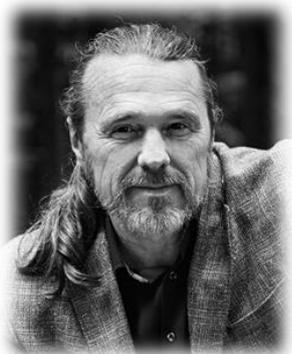
Sonstiges

2017	Management 3.0 (ifsm)
2017	edu SCRUM (ifsm)
2016	Agile Führung
2015	Transaktionsanalyse (WISL)
2014	Theorie U (ifsm)
2009	Key Account Management (Pauly Sales)
2008	NLP Practitioner Ausbildung (Landsiedel)

Berufserfahrung:

- 2015 Gründerin und Geschäftsführerin von KOworking in Koblenz
- 2012 Selbstständige Beraterin, Trainerin und Coach
- 2009 Key Account Managerin bei Mundipharma in Schmerztherapie und QM Trainerin
- 2002 Pharmareferentin bei AstraZeneca, Fachaußendienst für Cardio-, Pneumo- und Gastroenterologie
- 1999 Produktmanagerin bei Berge & Meer für Stammkunden und Neue Projekte
- 1990 Reiseverkehrskauffrau und Abteilungsleitung bei Thomas Cook Reisebüro

Thomas T. Turner



geboren am 02. April 1967 in Lünen
Trainer, Berater & Coach seit 2011, verheiratet

Berufsausbildung / Studium

- 1989 Groß- und Außenhandelskaufmann, Elektro/Elektronik
- 1994 Hard-Selling, Allgemeiner Wirtschaftsdienst Hannover
- 1995 Marketing-Assistent, Marketing Management Akademie Düsseldorf

Standort Horn-Bad Meinberg, Kreis Lippe

Trainer- / Beraterausbildungen

- 1993 – 1994 (bei AWD Hannover)
 - ✓ Telefonverkauf (Train the Trainer)
 - ✓ Abschlusstechnik (Train the Trainer)
 - ✓ Gesprächsführung (Train the Trainer)
 - ✓ Mitarbeitermotivation (Train the Trainer)
- 2005 HBZ Münster
 - ✓ Konfliktmanagement in Unternehmen
- 2011. (Huthwaite International)
 - ✓ SPIN®-Selling (lead-Trainer)
 - ✓ PITCH®-Selling
- 2016 (zertifiziert durch BlueSky)
 - ✓ Great Conversations
 - ✓ Coaching Great Conversations
- 2014-2016 (zertifiziert durch R. Schäfer)
 - ✓ Leiter von Natur- und Wildnisseminaren
- 2016 (zertifiziert durch K-Training)
 - ✓ Trainer für Gewaltfreie Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg)
- 2017 (Scheelen AG)
INSIGHTS MDI®-Selling
- 2018 (Institut Synergie, Vlotho)
"Methodische Arbeit mit
Seminarschauspielern"

Berufserfahrung:

- Außendienstmitarbeiter im Vertrieb elektronischer Großanlagen
- Freier Handelsvertreter im Vertrieb von Kapitalanlagen und Versicherungen
- Geschäftsstellenleiter AWD Hannover
- Stv. Marketingleiter UG Tengelmann - kd-kaiser's drugstore
- Gründer und Geschäftsführer "markomania" - Agentur für Multimedia-Anwendungsprogrammierung
- 2004 - 2010 Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter Pixopolis KG
- seit 2011 Freiberuflicher Trainer, Berater und Coach

Coaching-Ausbildungen

2012 – 2014 Coaching-Ausbildung, **Dietz Training, Feldafing**
„Psychologie der Veränderung – emotional intelligent coachen“
Weiterbildung anerkannt vom DBVC – Deutscher Bundesverband Coaching

Aufbau-Module Coaching; Dietz Training, Feldafing
2015 "Dynamiken und emotionale Reaktionen in Gruppen"

2018 Gewaltfreie Kommunikation im Coaching (K-Training)

Persönlichkeitsentwicklung u.a.

- 2010. Balance und Dynamik der vier Kräfte, (R. H. Schäfer)
- 2011 MännerQuest®, Initiationsreise- (Reinhold H. Schäfer)
- 2013 Balance und Dynamik der vier Kräfte, (R. H. Schäfer)
- 2014 - 2016 Assistenz bei diversen Visionssuchen in
Nordschweden und Sinai

Sonstiges

- 2011 Fallschirmsportlehrer (Deutscher Fallschirmsportverband)
- 2011 Fallschirm-Tandem-Instructor (DFV)
- 2016 Organisation Coaching-/Selbsterfahrungsreisen

V. Coach: Jens-Hado Jasperbrinkmann



geboren am 20. September 1971 in Münster/Westfalen
Trainer, Berater & Coach seit 1998
verheiratet, 2 Kinder

Berufsausbildung / Studium

- 1990 Auslandsjahr mit Abschlussdiplom High-School, Illinois (USA)
- 1994 Studium Wirtschaftswissenschaften, Universität Duisburg
- 1996 Kaufmann im Groß- und Außenhandel IHK, VEMA e.G., Kassel

Standort Berlin

Trainer- / Beraterausbildungen

1998 – 2002 (bei PRISMA GmbH)

- ✓ Ausbildung zum Telefon-Trainer inkl. Supervision
- ✓ Ausbildung zum Qualitätscoach
- ✓ Moderation I + II, Coverdale
- ✓ Umgang mit schwierigen Situationen
- ✓ Kollegiales Teamcoaching
- ✓ Train-the-Trainer in mehreren Modulen

2008 – 2010 (Huthwaite International)

- ✓ SPIN®-Selling
- ✓ Negotiation-Training
- ✓ ASMS (Account Strategy for Major sales)
- ✓ Customer Service Trainer
- ✓ SPIN®-Coaching

2007 Change Manager

(berufsbegleitender Lehrgang
zertifiziert durch demos,
Europäische Wirtschaftsakademie)

- ✓ Einführung, Vorbereitung und Organisation von Veränderungen
- ✓ Umsetzung und Stabilisierung
- ✓ Zentrale Kommunikationsaufgaben
- ✓ Persönliche Entwicklung
- ✓ Konfliktmanagement und Moderation in Veränderungsprozessen
- ✓ Organisationsverhalten und -diagnose
- ✓ Abschluss-Workshop mit Fallarbeit

2019 (Institut Synergie, Vlotho)

„Methodische Arbeit mit
Seminarschauspielern“

Blended-Learning / Online-Ausbildungen

- 2016 Trainer-Camp / Online-Trainingsmaßnahme (zertifiziert durch Martin Weiss)
- 2017 Vom Präsenstrainer zum e-Trainer (zertifiziert durch Hedwig Seipel – lecturio)
- 2017 vitero Online Moderationstraining für Trainer (zertifiziert durch vitero)

Persönlichkeits-Profile

- 2010 Everything DiSG® Wiley, (zertifiziert durch Voss+Partner)
 - ✓ Trainer-Zertifizierung DiSG®-Persönlichkeitsprofil
- 2017 INSIGHTS MDI® (zertifiziert durch Scheelen AG)
 - ✓ Trainer-Akkreditierung INSIGHTS MDI®-Berater

Sonstige

- 1999 NLP-Practitioner (IANLP, Forum NLP Academy)
- 1999 NLP-Master-Practitioner (INLPTA, Klaus Grochowiak)
- 2010 + 2011 Zertifizierung der 2contact Akademie als
Zugelassener Bildungsträger nach AZWV
 - ✓ Finanzielle und fachliche Leistungsfähigkeit nach §84 Nr. 1 des SGB III
 - ✓ Eingliederung von Teilnehmer/innen nach 84 Nr. 2 des SGB III
 - ✓ Nachweis der Aus- und Fortbildung sowie der Berufserfahrung der Leitung und der Lehrkräfte nach §84 Nr. 3 des SGB III
 - ✓ Aufbau und Einführung eines Systems zur Sicherung der Qualität nach §84 Nr. 4 des SGB III
- 2013 Qualitätssiegel des Berufsverbandes BDVT für Lern-Hörspiel als „geprüfte Methode“

Berufserfahrung:

- 1995-1997 Fachkraft in der telefonischen Reservierungszentrale, Deutsche Lufthansa AG, Kassel
- 1997-1998 Vertriebsbeauftragter Mittelstand, Mannesmann Mobilfunk AG, Dortmund
- 1998-2002 Senior-Trainer / Consultant, PRISMA Unternehmensberatung GmbH, Neu-Isenburg
- seit 2002 Freiberuflicher Trainer, Coach & Berater
- 2013 Auszeichnung durch den BDVT mit dem „Internationalen Deutschen Trainingspreis in Gold“

Nina Schabel-Pittracher



geboren am 28. Oktober 1970 in München
Trainer, Berater & Coach seit 2012
verheiratet, 2 Kinder

Berufsausbildung / Studium

1987-90 Ausbildung zur Bankkauffrau
 – Bayerische Vereinsbank, München

Standort Feldafing (Starnberger See)

Trainer- / Beraterausbildungen

- 1998 Trainerausbildung
 - HVB Akademie, München
 Methodik & Didaktik
- 2000 Aufbau Trainerausbildung
 - HVB Akademie, München
 *Erweiterung der
 Methodenkompetenz*
- 2013 Profiling Values®-
 Wertebasiertes Tool zur
 Personalentwicklung und
 Personalauswahl
 *Zertifizierte Ausbildung zum wissenschaftlich fundierten
 profilingvalues®-Testverfahren zur Potenzialanalyse*
- 2014 (Huthwaite International)
 SPIN®-Selling
- 2017 (Scheelen AG)
 INSIGHTS MDI®-Selling
- 2018 (Institut Synergie, Vlotho)
 "Methodische Arbeit mit
 Seminarschauspielern"

Coaching-Ausbildungen

- 2010 – 2012 Coaching-Ausbildung, **Dietz Training, Feldafing**
„Psychologie der Veränderung – emotional intelligent coachen“
Weiterbildung anerkannt vom DBVC – Deutscher Bundesverband Coaching
- Aufbau-Module Coaching; Dietz Training, Feldafing**
- 2013 „Potenzialorientierung und Veränderung von Überzeugungssystemen“
2014 „Selbstführung bei Change“
2015 „Dynamiken und emotionale Reaktionen in Gruppen“
2016 „Tiefendimension von Konflikten und Wechselwirkungen im Coaching“
2017 „Einführung in die Introvision - Innere Konflikte lösen“

Sonstige

- 1994-2004 diverse interne Führungsseminare der Reihe
 „Führen in der Hypo“ – HypoBank, München
 *(Präsentations- und Moderationstechniken,
 Mitarbeiterpsychologie, Selbstmanagement, Teamarbeit,
 Führungsverhalten, Führungskommunikation)*
- 1997 Ausbildung „Systemische Kurzzeittherapie“ –
 Institut SYST, München
 (Prof. Dr. Matthias Varga von Kibét / Insa Sparrer)
- 2008 Ausbildung „Transaktionsanalyse“ (TA101) –
 Institut TEAM, Gilching
 (Almut Schmale-Riedel)

Berufserfahrung:

- Mitarbeiterin im Kundenservice – Bayerische Vereinsbank, München & Heidelberg
- Serviceleiterin – Bayerische Hypotheken- und Wechselbank, Heidelberg
- Privatkundenbetreuerin - Bayerische Hypotheken- und Wechselbank, München
- Filialeiterin - Bayerische Hypotheken- und Wechselbank, München
- Individualkundenbetreuerin - Bayerische Hypotheken- und Wechselbank, München
- Fusionskoordinatorin – HypoVereinsbank, München
- Vertriebstrainerin und Qualitätsmanagementbeauftragte – HypoVereinbank, München
- Coaching und Vertriebstraining, Managementtraining - HypoVereinbank, München
- Selbständige Trainerin, Beraterin, Coach und Moderatorin

Petra Schwender



geboren am 09. Januar 1963 in Gießen
Trainer, Berater & Coach seit 1996

Studium

1992 Diplom Psychologie, Justus Liebig Universität Gießen

Standort Gießen

Trainer- / Beraterausbildungen

2001 Zertifizierung zur
Verhaltenstrainerin
(Trainergemeinschaft Berlin)

Workshops (Trainergemeinschaft Berlin)
Klientenzentrierte Beratung nach Rogers
Psychodrama II
Schwierige Gruppenprozesse steuern
Changeprozesse begleiten

2018 (Institut Synergie, Vlotho)
"Methodische Arbeit mit
Seminarschauspielern"

Coaching-Ausbildungen

2012 Systemischer Coach (ISAAP) Hochschule Rhein-Main,
Wiesbaden
Zertifiziert nach DCV

Aufbaumodule (ISAAP)
2013 Das innere Team
2014 Schwierige Gruppenprozesse steuern
2015 Karrierecoaching

Sonstiges

Diverse Workshops
Biostrukturanalyse 1 und 2
Reiss Profile für den beruflichen Kontext (Personalentwicklung, Potenzialanalyse, Profiling)
Diagnostikinstrumente in Personalauswahlverfahren
Konfliktmanagement für Führungskräfte
Durchführung von Train the Trainer und Onlineseminaren

Berufserfahrung:

Seit 1996 Selbstständige Trainerin, Beraterin und Coach
Pharmaindustrie (8 Jahre), Telekommunikation (11 Jahre), Automobilindustrie (13 Jahre),
Produktions- und Dienstleistungsunternehmen (15 Jahre), Energielieferanten (4 Jahre)
Verwaltung und öffentlicher Dienst (5 Jahre)

2000 bis 2011 Geschäftsführende Gesellschafterin IQ Training & Beratung, Siegen
Verkaufsleiterin - Gebro Tasci Baukonzept, Gießen
Assistentin der Geschäftsleitung - Gebro Tasci Baukonzept, Gießen
Assistentin der Geschäftsleitung – Jennewein Immobilien, Gießen

Matthias v. Schaper



geboren am 28. November 1970 in Bremen
Trainer, Berater & Coach seit 2013
Verheiratet, 2 Kinder.

Standort München, Kreis Starnberg

Berufsausbildung / Studium

1991 - 1994 Ausbildung zum Hotelfachmann

1996 – 2001 Studium der Betriebswirtschaftslehre –
Schwerpunkte: Marketing und Controlling

Trainer- / Beraterausbildungen

2013 Ausbildung zum Trainer,
Firmen-intern;

2014 Weiterbildung: "Experts as Trainer",
Firmen-intern

Coaching-Ausbildungen

2015 – 2016 Coaching I, **Hephaistos Coaching-Zentrum München**
Weiterbildung anerkannt vom DBVC – Deutscher Bundesverband Coaching

2016 – 2017 Coaching II, **Hephaistos Coaching-Zentrum München**
Weiterbildung anerkannt vom DBVC – Deutscher Bundesverband Coaching

Ausbildung zertifiziert durch Bundesverband der
ausgebildeter Trainer und Berater e.V. (BaTB)

Berufserfahrung:

Seit 2015 **Selbstständiger Trainer, Berater, Coach, Geschäftsführer Constrell GmbH**

2010 – 2015 **Head of Retail Sales**
in der Telekommunikationsbranche; Leitung des Vertriebskanals Retail – verantwortlich für Eigenmarken und Markenprodukten im LEH, Drogerie und im Discount Bereich

2007 – 2010 **Head of Marketing Segments**
in der Telekommunikationsbranche; Profit +Loss Verantwortung für die Vermarktung und Vertrieb in den Zielgruppen „Junge Leute“ und Small Office/Home Office (SOHO)

2004 – 2007 **Leiter VIP Management**
in der Telekommunikationsbranche; P+L und End to end Verantwortung für das Kundensegment „VIP“, Meinungsbildner Marketing; Virales und Word of Mouth Marketing

2002 – 2004 **Referent zum COO**
in der Telekommunikationsbranche; Projektleiter für verschiedene interne Projekte

07/95 – 10/96 **Nachtdirektionsassistent, Empfangssekretär**
Hotel der fünf Sterne Kategorie, München

Trainerin: Tia Vassiliou



geboren am 20. Juli 1965 in Velbert
Trainer, Berater & Coach seit 2005

Berufsausbildung / Studium

2000 Marketing in Theorie & Praxis, IHK Frankfurt am Main
1996 Certified Sales Professional, Institute for Hospitality Management (IFH),
1989-92 Hotel Management Diploma mit Auszeichnung, School of Hotel
Management Neuchâtel, Schweiz (IHTTI)

Standort Friedberg

Trainer- / Beraterausbildungen

1997 Train the Trainer, Marriott
– Führungsseminar für Abteilungsleiter, Karlsruhe

2005 – 2009 verschiedene
Trainerfortbildungen

- ✓ Train-the-trainer in mehreren Modulen
- ✓ NLP Practitioner
- ✓ Insights MDI Trainerin & Beraterin

2007 – 2009 (Huthwaite International)

- ✓ SPIN®-Selling
- ✓ Negotiation-Training

2019 (Institut Synergie, Vlotho)
“Methodische Arbeit mit
Seminarschauspielern”

Sonstiges

- 2006 - 2013 Vorträge über Persönlichkeit, Typologien, Kultur und Service Design
2012 Coaching-Zone mit Tia Vassiliou
– regelmäßige Kolumne zu Kommunikationsthemen / Fachzeitschrift rhw-management
- 2003 Quantum Speed Reading – Modul 1 und 2, Freiburg i. Br.
- 2003 Management-Mentaltraining bei Andreas Ackermann, Schwetzingen
- 1996 Rhetorik-Intensivtraining bei Matthias Pöhm, Zürich. Schweiz

Berufserfahrung:

- 2005 Selbstständige Trainerin und Beraterin
- 2001-04 Director Sales & Marketing, Romantik Hotels & Restaurants International, Frankfurt am Main
- 1998-01 Key-Account Manager-Area-Manager, Steigenberger Hotels AG, Verkaufsbüro Frankfurt am Main
- 1996-98 Sales-Manager & Pressebeauftragte Courtyard by Marriott Frankfurt Messe, Frankfurt am Main
- 1994-96 Assistentin Senior Vice President Operations, Renaissance Hotels International, Eschborn

VI. Kontakt

forma mentis GmbH

Kotthausener Str. 45
53819 Neunkirchen-Seelscheid
www.formamentis.de

Geschäftsführer: Thomas Thielen

Telefon: 02247-969 35 69
Mobil: 0172-65 888 54
tthielen@formamentis.de

Amtsgericht Siegburg HRB 10894

