

Klaus Schwarz



1961 in Hessen geboren; verheiratet, 2 Kinder; 3 Enkel, lebt in Obertshausen bei Hanau.

Gründer eines Trainings- und **Coachingunternehmens** mit Schwerpunkt Vertrieb & Führung (seit 2009).

Dozent & Fortbildungsleiter der DVKS (Deutsche Verkäuferschule).

Trainingssprache: Deutsch

Trainingsformate: Online- und Präsenztrainings, Coaching & Training on the Job, Interim-Management.

Interessen: Familie; Fernreisen; Kreuzfahrten; Fußball; Tennis; Basketball; Eishockey; Handball, Formel 1.

Trainer- und Coachingprofil für Vertrieb & Führung

Expertise im Bereich Coaching & Training

1.500 Trainingstage für Vertriebs- und Führungskräfte.

1.200 Online-Webinare für Bildungsträger (jeweils 1,5 U-Std.).

250 Online-Workshops für Bildungsträger (jeweils 8 U-Std.).

Fortbildung zum „Business-Coach“ (177 Stunden) -> DVCT.

Fortbildung zum „systemischen -Coach“ (152 Stunden) -> DVCT.

Fortbildung zum „NLP-Practitioner“ (120 Stunden) -> DVNLP.

Fortbildung zum „Business-Trainer“ (174 Stunden) -> DVCT.

Expertise im Bereich Vertrieb & Führung

Zielgruppen: Key Account Management, Vertriebsaußendienst, Inside Sales, Vertriebsinnendienst, Service & Support, Customer Care, Technical Support, Pre Sales, Sales Consulting.

Sparringspartner im Management für Changeprojekte bzw. Transformationsprozesse im Vertrieb, für Führungs- und Vertriebskonzepte.

Langjährige Expertise beim Thema Verhandlungen – Dozent zum Harvard-Konzept in Zürich (Lösungsvertrieb, strategische Verkaufsmethoden, Solution-Selling sowie Consultative-Selling).

Zielgruppe Führung: (Mittleres Management, Projektleitung, Team- und Gruppenleitung).

USPs

40 Jahre Erfahrung in Vertrieb & Führung (vom Vertriebsassistenten zum Vertriebsdirektor).

20 Jahre im Key-Account-Management.

11 Jahre Vertriebsmanager (Large Enterprise – Segment).

15 Jahre im Trainings- und Coachingmarkt, Interim-Manager für KMUs – speziell Start-Ups.

Akkreditierter Trainer & Coach für Insights MDI (Persönlichkeitsanalysen)

Added Values

Dozent für Trainer*in zur betrieblichen Praxis

Dozent für Trainer*in im Management & Führung

Dozent in der Fortbildung Vertriebsleiter*in (CEA)

Dozent für Bildungsabschlüsse auf Bachelor-Niveau (IHK)

Branchenexpertisen im Bereich: Informations-/Telekommunikation (25 Jahre)

Travel, Transport & Logistik (15 Jahre)

Industrie & Handel (25 Jahre)

Fußball-Jugendleitung & Trainer