

Coaching/Berater – Profil:

Christoph Kuzinski

-Business- und Executive Coach-



Erfahrungshintergrund:

- Über 10 Jahre im Banking mit Schwerpunkt Handel und Vertrieb bei verschiedenen deutschen Großbanken.
- Mehr als 15 Jahre in den Bereichen Finanzinformationen, Software und IT in verschiedenen Vertriebs- und Vertriebsmanagement-Funktionen bis zur Geschäftsführungs-Ebene bei namhaften internationalen Großunternehmen
- Branchenübergreifende Erfahrung (8 Jahre) als selbstständiger Berater, Trainer und Coach
- Autor zweier Bücher: „Denkfallen vermeiden“ (2019) und „Verhandeln mit Empathie und Strategie“ (2021)

Spezialgebiete / Coaching-Themen:

Kommunikation: Probleme in der Kommunikation, Verbesserung von Präsentationsfähigkeiten und der rhetorischen Möglichkeiten, Stärkung der Überzeugungskraft und persönlicher Wirkung

Führung: Probleme mit Mitarbeitern, Peers und Management sowie Fragen der Motivation und Konfliktlösung

Entscheidungen: Überwindung von Schwierigkeiten und Optimierung bei Entscheidungsfindung und in komplexen Entscheidungsprozessen, Führung schwieriger, entscheidender Gespräche.

Verhandlungen: Optimierung des strategischen und taktischen Vorgehens innerhalb von Verhandlungsprozessen inklusive der Aspekte des Stakeholder Managements.

Besonderheiten / Arbeitsmethoden:

Nach einem ersten Kennenlernen klären wir gemeinsam den Rahmen der Zusammenarbeit. Abhängig von der Zielsetzung kann ich mit Ihnen in einer Reihe von Einzelsettings oder in Gruppen-Workshops sowohl online als offline arbeiten. Entsprechend dem Thema kommen neben den klassischen Moderations- und Coaching-Tools und video-basiertem Feedback, NLP-Methoden, systemische Arbeit und PEP-Tools zum Einsatz.

Daneben nutze ich selbst entwickelte Tools wie z.B. ein innovatives Feedback-Tool, das auf einem erweiterten neurowissenschaftlichen Modell (SCARF+) beruht, oder Methoden der Entscheidungsunterstützung und Stärkung der Überzeugungskraft, die auf den Konzepten der Verhaltensökonomik basieren. Für Strategie- und Verhandlungsberatungen sind wesentliche Ansätze in meinem Buch „Verhandeln mit Empathie und Strategie“ beschrieben“.

Meine Arbeitsweise wird häufig beschrieben als „sympathisch, dynamisch, fordernd“ (Original-Feedback)

Formale Zertifizierungen / Qualifizierungen:

NLP-Lehrtrainer und -Coach (DVNLP), System-Coach, Insights Discovery® Licensed Practitioner, Verhandlungsexperte und Master-Trainer, Weiterbildung in Prozessorientierter, Embodimentfokussierter Psychologie (PEP)

Unternehmen, für die ich bereits gearbeitet habe:

Deutsche Bank, Commerzbank, KfW, Invesco Perpetual, Ethenea Independent Investors, Franklin Templeton, Oracle, VMware, PwC, Bearing Point, Goetzpartners, Sopra Steria, Eidosmedia, Mazars, Thomson Reuters, Carl Zeiss, Magna International, Veritas, Frauenthal Automotive, Knorr Bremse, Kühne&Nagel, Electrolux, Wieland Werke, Ernsting's family, Transgourmet, Hager Elektro, Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main.