

# Trainer – Profil:

## Christoph Kuzinski

### Senior Trainer und Executive Coach



#### **Erfahrungs-Hintergrund:**

- 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 in internationalen Großunternehmen
- Branchenübergreifende Erfahrung (über 12 Jahre) als selbstständiger Berater, Trainer und Coach
- Autor zweier Bücher: „Denkfallen vermeiden“ und „Verhandeln mit Empathie und Strategie“ (Haufe-Verlag)

#### **Spezialgebiete / Trainings- und Coaching-Themen:**

**Kommunikation im B2B-Vertrieb:** Standardisierte Trainings und individuelle Workshops zur Optimierung der Kommunikation im Vertrieb, Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeiten und Kulturen und Steigerung der überzeugenden Wirkung durch Nutzung kognitiver Verzerrungen und anderer psychologischer Muster/ Effekte

**Kommunikation in Führung und Transformation:** Workshops zu Problemen mit Mitarbeitern, Peers und Management sowie Fragen der Motivation und Konfliktlösung

**Verhandlungen:** Strukturierung und Planung komplexer Verhandlungen, Mediation / Moderation in geschäftlichen Konfliktfällen. Mehr dazu unter: [www.ckuzinski.de](http://www.ckuzinski.de)

#### **Besonderheiten / Arbeitsmethoden:**

Entsprechend dem Anliegen und Rahmen der Beauftragung arbeite ich mit einer Reihe von Konzepten und Tools die ich in meinen Büchern „Verhandeln mit Empathie und Strategie“ und „Denkfallen vermeiden“ skizziert habe. Je nach Bedarf kommen in meinen Formaten neben video-basiertem Feedback kommen in meinen Formaten NLP-Methoden, systemische Arbeit, Persönlichkeitsanalysen nach Insights Discovery oder LINC Personality Profiler zum Einsatz.

Daneben nutze ich Eigenentwicklungen wie z.B. ein innovatives Feedback-Tool, das auf einem neurowissenschaftlichen Modell (SCARF) beruht, sowie Konzepten der Verhaltensökonomik.

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

#### **Formale Zertifizierungen / Qualifizierungen:**

NLP-Lehrtrainer und -Coach (DVNLP), System-Coach, Verhandlungsexperte und Master-Trainer, Zertifizierter Practitioner für: Insights Discovery und LINC Personality Profiler

#### **Unternehmen, für die ich bereits gearbeitet habe (Auswahl):**

Deutsche Bank, Commerzbank, KfW, Invesco Perpetual, Ethenea Independent Investors, Franklin Templeton, Oracle, Vmware, Goetzpartners, Mazars, Thomson Reuters, Magna International, Frauenthal Automotive, Maersk, Electrolux, Wieland Werke, Ernsting's family, Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main.

**Kuzinski Consulting & Coaching GmbH, Hofheim/Ts.**

Geschäftsführer: Christoph Kuzinski · Amtsgericht Frankfurt/M. HRB 110296 · USt-Id: DE315064908

Bankverbindung: IBAN DE42 5004 0000 0265 2295 00 · BIC COBADEFFXXX