

Dr. Dieter Barkowski

Diplom-Psychologe u. Diplom-Pädagoge
*1953

Schwerpunkte auf einen Blick:
Führung, Vertrieb, PE- und OE-Entwicklung

Coachingausrichtung:
Management, Führungskräfte, Vertriebsmitarbeiter und
Außendienstler

Coachingansatz:
Verhaltensorientiert, analytisch



Ausbildung

- Diplom-Pädagoge
- Diplom-Psychologe
- A-Mitgliedschaft Gesellschaft für wissenschaftliche Gesprächsführung
- Weiterbildung zum Trainer durch das Boertien & Partners Adviesburo voor training en organisatie bv (Bussum, NL) für die Trainingskurse
- Weiterbildung zum Master Instructor für das Trainingsprogramm „Face-to-Face Selling Skills“ durch die Forum Corporation (Boston, USA)
- Train-the-Trainer Workshops zur „Denk-Stil-Diagnose“ bei Human Synergistics (Freiburg)
- Weiterbildungsmaßnahme zum Certified Consultant für das „People Productivity Diagnostic System“ durch die Work Systems Associates Inc. (Amsterdam, NL)
- Zertifizierter Structogram®-Trainer

Berufserfahrung:

- 1982 - 1987 Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Psychologie der Erziehungswissenschaftlichen Fakultät der Universität Köln
- 1986 - 1987 Freiberufliche Nebentätigkeit für die Beratungs- und Trainingsfirma Boertien & Partners Adviesburo voor training en organisatie bv (Bussum, NL) als Entwickler von Personal- und Organisationsberatungsmaßnahmen und Verhaltenstrainer
- 1987 - 1993 Geschäftsführer und Mitinhaber der Boertien & Partner Deutschland GmbH mit den Aufgabengebieten Personalauswahl, Entwicklung und Durchführung von Personal- und Organisationsentwicklungsmaßnahmen und Verhaltenstrainings für zahlreiche Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Verwaltungen
- 1992 - 1993 Lehrauftrag an der Universität Koblenz - Landau, Abteilung Koblenz
- seit 1993 Gründung der B&P/Unternehmensberatung Dr. Dieter Barkowski, in der ich seitdem die gleichen Tätigkeiten wie als Angestellter der Boertien & Partner Deutschland GmbH auf selbständiger Basis im Team mit weiteren spezialisierten Kolleginnen und Kollegen ausübe.
- 1994 Lehrauftrag am Studienkolleg der Universität zu Köln
Lehrauftrag des Arbeitskreises für Gesundheitspädagogik e.V.
- 1994 - 1995 Lehrauftrag am Institut für Wissenschaftliche Weiterbildung der Theologischen Hochschule Vallendar

Tätigkeitsschwerpunkte:

Seminare

Kommunikation
Führung
Verkauf
Verkauf auf Messen
Teamentwicklung
Zeitmanagement

Consulting

Kundenorientierung
Change Management
SWOT-Analyse
Strategieentwicklung
Soziale- und methodische Kompetenzen
Personalauswahl
Entwicklung von Unternehmensleitbildern
Entwicklung von Führungsgrundsätzen
Personalentwicklung

Tätigkeiten als Trainer und Berater:

BERATUNG / WORKSHOPS

- Maßnahmen zur Steigerung der Kundenorientierung in einem pharmazeutischen Betrieb (Unipath GmbH)
- Entwicklung eines Unternehmensleitbildes in einem mittelständischen Betrieb und Umsetzung bei den Führungskräften eines IT-Unternehmens (AOK Systems GmbH)
- Konzeption und Durchführung organisationsentwicklerischer Maßnahmen zur Effektivitätssteigerung von Abteilungen eines Krankenversicherers (AOK Hessen)
- Optimierung der Zusammenarbeit zwischen den Mitarbeitern eines IT-Dienstleisters und den Mitarbeitern seines Kunden (IBM Deutschland GmbH)
- Moderation eines Strategieworkshops der obersten Führungsebene und Geschäftsleitung eines Dienstleistungsunternehmens (debis Systemhaus)
- Durchführung einer „Road-Show“ zur Neueinführung eines Automobils für die Händler des Herstellers (SAAB AG)

TRAINING

- Konzeption einer systematischen Führungskräfteentwicklungsmaßnahme und Durchführung der Trainings bei einem Unternehmen der Versicherungsbranche (AOK Hessen)
- Vermittlung von Führungsgrundwissen bei Meistern eines Konsumgüterherstellers (Coca-Cola Erfrischungsgetränke AG)
- Vermittlung des Leadership-Modells und seiner Umsetzung bei angehenden und aktiven Führungskräften eines weltweit führenden IT-Unternehmens (IBM Deutschland GmbH)
- Führen von Rückkehrgesprächen - eine Maßnahme zur Erhöhung der Anwesenheitszeiten bei einem Automobilhersteller (DaimlerChrysler AG)
- Optimierung des Verhaltens am Messestand für herstellende Unternehmen und Dienstleister
- Präsentieren beim Kunden für Kontakter eines Unternehmens der Werbebranche (FSW GmbH)
- Seminare zum Zeitmanagement und rationelle Arbeitstechniken für Mitarbeiter unterschiedlicher Hierarchieebenen bei Unternehmen der Schwerindustrie (ThyssenKrupp AG)
- Standard-Verkaufstrainings für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter diverser Handelsunternehmen
- Konzeption eines mehr-moduligen Verkaufstrainings für Verkaufsanfänger eines Automobilherstellers (BMW AG)
- Qualifizierung von Serviceberatern eines namhaften Autoherstellers (DaimlerChrysler AG)
- Verkäufercoaching für Mitarbeiter von Autoherstellern und Unternehmen der Baunebenbranche

PERSONALAUSWAHL

- Durchführung von Einzel-AC-Maßnahmen zur Auswahl von Verkaufsmitarbeitern für ein Unternehmen des Bauberggewerbes (Laufen Ostara GmbH)
- Auswahl einer Führungskraft für ein Unternehmen der Versicherungsbranche per multimodalem Interview (AOK Hessen)
- Einzel-AC-Maßnahmen und Einstellungsinterviews (Audi)

Referenzen (eine Auswahl)

AOK Hessen, Bad Homburg ▪ AOK Systems GmbH ▪ BASF IT Services GmbH, Ludwigshafen ▪ Berentzen-Gruppe GmbH, Haselünne ▪ BMW-AG, München ▪ Coca-Cola Erfrischungsgetränke AG, München ▪ FSW GmbH, Köln ▪ DaimlerChrysler AG, Berlin – Stuttgart ▪ debis Systemhaus SSP, Leinfelden ▪ Deutsche Renault AG, Brühl ▪ Deutsche Unilever GmbH, Hamburg ▪ HypoVereinsbank AG, München ▪ IBM Deutschland GmbH, Köln ▪ Krupp Thyssen Nirosta AG, Krefeld ▪ Laufen-Fliesen GmbH, Meerbusch ▪ Lever GmbH, Hamburg ▪ National Starch & Chemical GmbH & Co. KG, Neustadt ▪ o.tel.o communications GmbH, Düsseldorf ▪ Roche AG, Sisseln (CH) ▪ SAAB AG ▪ Stadtwerke Essen AG, Essen ▪ ThyssenKrupp Stahl AG, Duisburg

