

<p>Andreas Räder</p> <p>Dipl. Pädagoge *1961</p> <p>Schwerpunkte auf einen Blick: Verkauf, Kundenorientierung, Teamentwicklung</p> <p>Coachingausrichtung: Zielgruppen: Teams, Vertriebler, untere Führungsebene</p> <p>Coachingansatz: Teilnehmerorientiert, systemisch, transferorientiert handlungsorientiert</p>	
<p>Ausbildung</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Diplom-Pädagogik, Erwachsenenbildung • Studium Kritische Kriminologie, Ethnomethodologie • Persönlichkeitsanalyse IHR-Bambeck • NLP-Practitioner • TMS-Akkreditierung (Team Management System) • Verkäuferausbildung Bertelsmann-Akademie • Persönlichkeitsanalyse PSA (VMT, S.Gsell) 	
<p>Berufserfahrung</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Seit 1998 Freier Trainer und Coach • 1991 – 1998 Mitgründer und Geschäftspartner eines Trainingsinstitutes, Trainer und Coach • 1993 – 1995 Eventveranstalter • 1980 – 1990 Mitarbeit in Handwerks-, Industrie und Handelsunternehmen, Vertriebstätigkeiten 	
<p>Tätigkeitsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organisation u. Durchführung der o.g. Themen auf traditionellen Großseglern • Mitautor bei Grünwald/Baur: Ausbilder-Praxiswissen, Bund-Verlag, 1998 • Lizenziertes Einsatz der Bambeckschen Instrumente (Alpha-Plus) zur • Persönlichkeitsanalyse und Durchführung entsprechender Trainingsmaßnahmen • Vorstandsmitglied im Trainerverband KAL e.V. (jetzt T.O.C) 1998- 2003 • Akkreditierung Team Management System (TMS) 	
<p>Seminare</p>	<p>Vertrieb, Kundenorientierung, Reklamations-Beschwerdemanagement, Telefontraining Teamentwicklung, Teamdesign, Teamleitung, Verhandlungstechniken, Konfliktmanagement, Führungskräfteentwicklung</p>
<p>Coaching</p>	<p>Verkaufcoaching On-The-Job, Führung Persönlichkeitsentwicklung</p>
<p>Tätigkeiten als Trainer und Coach</p>	
<p>Berater und Coach</p> <ul style="list-style-type: none"> • Deutscher Orden, Berlin (St.Franziskus Krankenhaus, Köln) - Einzelcoaching Führungskräfte, Teamentwicklung, Stressmanagement, Konfliktmanagement - on-the-job • LGH, Düsseldorf - Moderation und Buchprojekt „In sechs Workshops zur Kooperation“ • Prelog und Partner, Heusenstamm Renault-Nissan-Institut, Brühl - Einzelcoaching on The Job für Autoverkäufer, Oberklasse-Coaching in Autohäusern für Verkäufer und Service • Ruf-internet-consulting, Hennes - Teamentwicklung, Kundenorientierung am Telefon 	

- **A.Sutter Telefonbuchverlag, Essen und Paretz** - Handelsvertreter-Coaching Vertriebsleiter-Coaching, Abteilungsleiter-Coaching, Teamleiter-Coaching
- **Expert, Schlagenhauf, Ellwangen**- Einzelcoaching Kundenservice on-the-job
- **Med LaborUnion, Reichshof** - Kundenorientierung, Verkauf, Führung, Coaching
- **WBS-Training, Frankfurt/M.** - Assessment-Center für Texter
- **Diverse Einzelpersonen und Kleinunternehmen**

Trainer

- **A.Sutter Telefonbuchverlag, Essen und Paretz** - Teamentwicklung, Verkaufstraining Seminar, on-the-job)
- **AstraZeneca, Österreich, Pharma** - Verkaufstechniken für Pharmareferenten, i.A. (instatik)
- **Akademie für Freundlichkeit, Köln** - Kundenorientierung, Körpersprache, Telefonverhalten, Servicetraining, Open- Space, Teamentwicklung, Einzelcoaching Kundenservice on-the-job ,
- **AVA und Marktkauf, Bielefeld** - Führungsseminare Marktleitung und Kassenleitung, Ausbildung der Ausbilder
- **Bildungsverlag EINS, Troisdorf** - Konfliktmanagement, Verhandlungstraining, Zeitmanagement, Grundlagen der Kommunikation, Teamentwicklung Call-Center
- **Citroën Deutschland AG, Köln** im Auftrag der gsr-Unternehmensberatung, Augsburg, Ausbildungstrainings zum zertifizierten Serviceberater, Diverse Fzg-Einführungen, Verkäuferarbeitsplatztraining
- **DaimlerChrysler, DCVD, Berlin** im Auftrag von concept C2, Bonn - Ausbildungstrainings zum zertifizierten Serviceberater für Mercedes, CSI-Mindset-Projekt, Autohaus-Coaching
- **Dienstleistungszentrum Bildung Deutsche Bahn (DZB), Ffm** - Gesprächsführung, Konfliktmanagement, Motivation, Stressmanagement, Körpersprache, Zeitmanagement für Maut-Kontrolleure im Außendienst
- **E.dis, Potsdam** - Grundlagen des Verkaufens, Preisverhandlung, Gesprächsführung für Vertriebsanfänger, Kundenbindung, Reklamationsverhalten
- **E.on, München** - Verhandlungsführung und Grundlagen des Verkaufens für Key Account Manager, Telefonverhalten, Key-Account-Management
- **EnPS, Kaiserslautern** - Grundlagen des Verkaufens für Vertriebsanfänger
- **eplus GmbH, Düsseldorf** - Ausbildung der Ausbilder, Kommunikationsgrundlagen für Trainees, Teamentwicklung für Vertrieb, Marketing und Kundenmanagement
- **Erbslöh AG, Automotiv und Aluminium, Velbert** - Führungstraining i. Zus. mit AVP,
- **HanseNet/ALICE, Hamburg** - Verhandlung, Rhetorik, schwierige Gespräche – im Auftrag der ProKomm, Brühl
- **ITO- Service AG, Unternehmensberatung, München** - Verkaufstraining, Kundenbindung, Key-Account-Management, Telefonverhalten für Innen- und Außendienst
- **IVECO, München** Verkaufскоaching und –Training im Auftrag von connexus, Mikromarketing
- **Jaguar Deutschland**, Autohauscoaching, Systematische Marktbearbeitung
- **KAWAG, Ludwigsburg** - Verkaufstraining für Key-Account-Manager
- **KRAMP, Landmaschinengroßhandel, Bayreuth, Hamminkeln, Torgau** - Reklamationsverhalten, Cross-Selling - im Auftrag ProKomm, Brühl)
- **Kraiburg-Werke, Kraiburg** - Kick-off-Veranstaltung für Geschäftsbereich, Kundenorientierung, Service-Training, Reklamationsverhalten, Konfliktmanagement, Gesprächsführung für Innendienst, Zeitmanagement u. Persönlichkeitsentwicklung (i.A. AfF)
- **Lekkerland Tobaccoland GmbH** - Teamtraining Verkauf
- **Laubag, Senftenberg** - Assessment-Center, Führungstraining, Teamentwicklung für Führungskräfte
- **Linde AG, Aschaffenburg** - Kreativitätstraining Gesprächsführung für Außendienstler Vertrieb
- **NBV/UGA, Straelen** - Konfliktmanagement, Führung
- **Preussen Elektra, Hannover** - Gehobene Verhandlungsführung für Key Account Manager
- **SI – Sparkasseninformatik, Ffm** - Schwierige Gespräche im Verkauf, Verhandlung, Moderation (im Auftrag ProKomm, Brühl)
- **UCB, Kerpen (Pharma)** - Teamentwicklung für Produktentwickler, Marketing und Vertriebsmitarbeiter
- **United Parcel Service, Neuss** - Präsentationstechniken und Gesprächsführung für Außendienstmitarbeiter
- **VfW-AG, Marsdorf** - Moderationstraining, Recycling-Dienstleister
- **Viessmann Heiztechnik, Allendorf, bundesweit** - Kundenorientierung, Verkaufstraining, Verkaufскоaching (im Auftrag der ITO, München) und **d andere**