



Kompetenzprofil

Dipl. Soz.-Päd. Oliver Zigann – Der Hauptstadtcoach®

Mörchinger Str, 123 d 14169 Berlin

Tel.: +49 30 805 814 86

Fax: +49 30 805 814 85

Mobil: +49 151 19 444 000

Internet: www.hauptstadtcoach.de

eMail: office@hauptstadtcoach.de

Jahrgang: 1970

Ausbildung / Weiterbildung / Erfahrung

- Dipl. Sozialpädagoge FH
- Business Performance Coach, Senior Practitioner (EMCC postgrad.)
- NLP Business Practitioner (dvnlp)
- Zertifizierter persolog® D-I-S-G Trainer
- Visual-Facilitating - Kommunikationslotsen
- Group Dynamics (Michael Grinder)
- International Certified Mindsonar Professional
- Grundlagen DIN 33430 (Deutsche Psychologen Akademie)
- Moderation und Präsentation
- persolog® Selbstführungsmodell – Zertifizierter Trainer
- Mitinhaber einer Vertriebsfirma im Telekommunikationsbereich
- 6 Jahre Vertriebstainer und –coach T-Mobile Deutschland
- 2 Jahre Führungskräfteentwickler Deutsche Telekom
- Insgesamt über 20 Jahre Erfahrung in Training, Beratung und Coaching
- Lehrtrainer für Trainerausbildungen beim BDVT und für die Trainergemeinschaft Berlin (TGB)

Projekterfahrung im Bereich Personalentwicklung / Training

- Führungskräfteentwicklung – Organisation und Durchführung von Führungskräfteentwicklungsmaßnahmen. Performanceanalyse, Maßnahmenplanung sowie Durchführung von Trainings und Coachings im Customer Care.
- Konzeption und Durchführung von Assessment Centern unter Berücksichtigung der DIN 33430.
- Konzeption und Durchführung eines Führungskräfteentwicklungsprogramms für junge Führungskräfte im Customer Care. Themen: Selbstbild vs. Fremdbild, Rollenklärung vom Kollegen zur Führungskraft, Führen durch Einfluss statt Macht, professionelle Mitarbeiterkommunikation, unternehmerisches Denken und Handeln.
- Konzeption und Durchführung von Verkaufstrainings für Einzelhändler. Themen: Professionelle Einstellung zum Verkaufen, wertorientierte Fragetechnik, überzeugende Produktpräsentation, Abschlussicherheit, Quer- und Zusatzverkauf aktiv generieren.
- Konzeption und Durchführung von Maßnahmen zur Einführung neuer Produkte im Telekommunikationsbereich. Themen: Analyse der Zielgruppen, Market Research für den Fachhandel, Wege der Kundenansprache, wirksamer Einsatz von WKZ, Evaluation.
- Event- und Messevorbereitungstraining für Mitarbeiter und Führungskräften im Automotive Bereich. Themen: Konzeption des Messestandes mit dem Auftraggeber, Definition der Ziele, Entwicklung eines Ansprachekonzeptes für Kunden, Entwicklung eines Messe Kontaktformulars, Begleitung der Auswertung und Bearbeitung der gewonnenen Kundenkontakte im Nachgang der Messe
- Entwicklung und Durchführung eines Vertriebstrainings für Top Vertriebspartner im Automotive Bereich. Themen: Umfeldanalyse, aktive Kundenansprache über Telefon, Mailings und Internet, Bedarfsermittlung, wirksame Angebotspräsentation, Verkaufen ohne Rabatt, Abschlüsse sicher herbeiführen, Spezialwissen bewusst dosieren.
- Konzeption und Durchführung von Mystery Shoppings im Einzelhandel
- Konzeption und Durchführung von Vertriebstrainings für Außendienstmitarbeiter im Medical-Bereich. Themen: Wertorientierter Verkauf, andere Ansprechpartner finden, Erfolgsbegleitung.
- Entwicklung und Durchführung einer Personalentwicklungsmaßnahme im technischen Servicevertrieb. Kundenbindung, Werteverkauf und professionelles Beschwerdemanagement zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit.
- Weitere Erfahrungen sind auf folgenden Gebieten vorhanden: Moderation von Vertriebstagungen und Events, Selbstführung für Manager, Persönlichkeitsentwicklung, Executive Coaching.

Trainings-/Beratungsschwerpunkte

- Verkaufs- und Vertriebsstrainings
- Business Performance Coaching
- Führungskräfteentwicklung
- Non verbale Kommunikation
- Souverän präsentieren und moderieren
- Coaching on the Job
- Konzeption von ganzheitlichen Trainingskonzepten
- Personalentwicklung
- Mitarbeiterentwicklung durch Videoanalyse mit Feedback
- Executive Coaching
- Moderation von Veranstaltungen und Großkundenevents
- Konzeption und Durchführung von Train the Trainer Veranstaltungen
- Ressourcenanalyse

Unternehmen für die Oliver Zigann bereits erfolgreich tätig war:

- Apple
- HUGO BOSS AG
- FIAT Autohaus foti
- GRAVIS
- Funkwerk Dabendorf
- Deutsche Telekom
- Telekom Training
- Vivento Customer Services
- ThyssenKrupp
- Heidelberg Engineering
- Kliniken Oberallgäu
- Pluradent
- arvato Bertelsmann
- AVIS Budget

Feedback aus Seminaren

„Endlich mal ein Trainer der nicht nur Theorien vermittelt, sondern auch durch die praktische Anwendung seiner Konzepte überzeugt.“

„Vielen Dank für die vielen praktischen Tipps. Ich konnte sie allesamt schon anwenden.“

„Das Seminar war gut strukturiert und hat mir vor allen Dingen wegen des hohen Praxisanteils sehr gefallen.“

„Ich freue mich schon darauf morgen endlich wieder im Shop zu sein und die Methoden auszuprobieren.“

„Herr Zigann, das funktioniert ja wirklich!?!“