

Oliver Zigann

Berater – Trainer – Coach



Standort: Berlin

Sprache: Deutsch und English

Aus- & Weiterbildung

- 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
- Apple Certified Sales Trainer

Trainings- und Coaching-Schwerpunkte:

- Vertriebstraining und Vertriebscoaching
- Verkaufstraining und Verkaufcoaching
- Vertriebsberatung
- Führungskräfte-coaching

“

„ICH LIEBE ES, WENN EIN PLAN FUNKTIONIERT.“
(COLONEL JOHN „HANNIBAL“ SMITH)

Was zeichnet mich aus:

- Über 20 Jahre Erfahrung im Vertrieb und in der Personalentwicklung.
- Eine humorvolle Art Wissen zu vermitteln und Teilnehmer für Themen zu begeistern.

Meine persönliche Haltung:

Ehrliches Interesse für Menschen und der unbedingte Wille, Menschen weiter zu entwickeln, damit sie am Ende erfolgreich sind.

Referenzen

- **Apple – Durchführung von B2B Vertriebsstrainings für Apple Authorised Enterprise Reseller (AAER)**
- **Pluradent - Konzeption und Durchführung von Vertriebsstrainings für Außendienstmitarbeiter im Medical-Bereich. Themen: Wertorientierter Verkauf, andere Ansprechpartner finden, Erfolgsbegleitung.**
- **Arvato - Führungskräfteentwicklung – Organisation und Durchführung von Führungskräfteentwicklungsmaßnahmen. Performanceanalyse, Maßnahmenplanung sowie Durchführung von Trainings und Coachings im Customer Care.**
- **Sennheiser - Konzeption und Durchführung von Verkaufstrainings und Coaching on the Job. Themen: Professionelle Einstellung zum Verkaufen, wertorientierte Fragetechnik, überzeugende Produktpräsentation, Abschlussicherheit, Quer- und Zusatzverkauf aktiv generieren.**
- **Deutsche Telekom – Vertriebstraining und Führungskräfte-Training für Mitarbeiter im stationären Handel**
- **Philips – Keynote Speech „Wie kaufen Kunden und Organisationen?“**
- **Carl Zeiss Meditec – Vertriebstraining und Feldbegleitung für Mitarbeiter im Außendienst.**