

Michael Biegner

Trainer – Speaker - Coach



Standort: München
Sprache: Deutsch, Englisch

Aus- & Weiterbildung

- Product Owner (TÜV-Süd)
- Scrum Master / Agile Coach ((Scrum.org)
- profilingvalues-Analysen (profilingvalues GmbH)
- D.E.A.L. Methode (Halifax Consulting)
- Emotional Skills and Competence - Train the Trainer
- Speak to Inspire (Stand & Deliver Group US)
- 2005: Trainerausbildung zum Verhaltenstrainer (TripleA GmbH)

Trainings- und Coaching Schwerpunkte

- Überzeugungstechniken im Vertrieb
- Verhandlungsstrategie und Rhetorik incl. Mikromimik
- Messetraining, Messecoaching
- Persönlichkeits- & Potentialanalysen nach profilingvalues®
- Erfolgreich Präsentationen – Präsenz & Remote
- Agiles Projektmanagement nach Scrum

“

**ES GIBT NUR EINS, WAS AUF DAUER
TEURER IST ALS WEITERBILDUNG – KEINE BILDUNG**

John F. Kennedy

Was zeichnet mich aus

Kompetenz, Empathie und multimethodische Umsetzung der Trainingsthemen. Die Unterstützung der Persönlichkeitsentwicklung gepaart mit der Begeisterung die Trainingsinhalte im Alltag einzusetzen.

Meine persönliche Haltung

Wertschätzung, Respekt, Mut zur Herausforderung und Motivation zur intrinsischen Veränderung.
Wenn Teilnehmer die Techniken und Methoden in Ihrer Authentischen individuellen Persönlichkeit umsetzen.

Referenzen

- Takasago (Vertrieb; Verhandlung; Projektmanagement)
- Volksbank Karlsruhe. (Innovative & interaktive Kundenveranstaltung)
- BMI (Braas Monier International) Erfolgreiche Präsentationen
- Biotest. (Verhandlung)
- Baxter. (Remote Selling & Negotiation)
- Bio Merieux. (Remote Selling)
- Total. (Vertriebscoaching)
- Nexans. (Vertrieb & Verhandlung; Erfolgreich am Telefon)
- Knapp Verbinder. (Vertriebstraining)
- König & Bauer. (Investitionsgüter Vertrieb – 4 Kontinente)
- Radeberger Group (Agiles Projektmanagement)
- HVB UniCredit. (Sales Campus)
- Vioth. (Projektmanagement)
- Stago Deutschland. (Vertrieb & Verhandlung)
- Porsche Driving School. (Intercultural Presentations)
- ProPerforma. Vertrieb, Projektmanagement, Remote Selling)
- BLSK. (Vertrieb)
- Über 100 Sparkassen. (Vertrieb, Interaktive Kundenveranstaltungen)
- Hartje (Vertrieb, Präsentation, Projektmanagement)