



Dieter Millig

Trainer und Coach

"Ihren Nutzen ziehen Sie aus meiner 30jährigen Erfahrung als Unternehmer, Führungskraft, Verkäufer, Trainer, Berater und Coach. Sie lernen mit Freude sowohl praxiserprobte Strategien und Methoden als auch wissenschaftlich fundierte Theorien. Ein besonderes Anliegen ist mir das Eingehen auf Ihre individuellen Bedürfnisse. So entwickeln Sie bei den Trainings ‚spielend‘ Ihre eigenen Kompetenzen weiter."

Kurzprofil

Sie suchen einen Trainer, der selbst auch kann, was er trainiert? Meine Erfahrung sammelte ich in den letzten drei Jahrzehnten. Mein Weg ging vom Verkäufer zum Niederlassungsleiter, Berater und Trainer. Dabei entwickelte und vertiefte ich meine Kenntnisse und Fähigkeiten, die ich in meinen Trainings gerne mit den Teilnehmern teile. Umfangreiche berufliche Kompetenzen entwickelte ich in HR Management, wie z. B. Mitarbeiterplanung, Mitarbeiterentwicklung und Teambildung, und Sales Management, wie z. B. Vertriebsplanung, Produktmanagement, Key Account Management, Value Selling. Sie profitieren von meiner langjährigen Erfahrung sowohl in der Unterstützung bei der Entwicklung von Führungskompetenzen und Führungskultur im Unternehmen, bei der Mitarbeiter-Vorbereitung auf neue Funktionen, auch über die eigene Organisation hinaus, oder im Umgang mit Konflikten als auch im Direktverkauf, Verhandlungstechnik, Präsentationstechnik, im Management von Vertriebskanälen, Produktmanagement, Marketingmanagement und Key Account Management. Ich komme aus der Praxis und verbinde in den Trainings Theorie und Praxis. Meine Mitarbeiter, Kollegen, Trainees und Coachees waren und sind begeistert. Überzeugen Sie sich jetzt!

Arbeitsschwerpunkte

Meine beruflichen Schwerpunkte lagen bei der Umsetzung der Vertriebsstrategie und Beratung der Geschäftsleitung bei der Entwicklung der Vertriebsstrategie und Unterstützung bei der Optimierung und Aufbau von Erschließungs- und Organisationskonzepten inklusive Personalmanagement.

Berufserfahrung

- 1989 – 1993 Direktverkauf von Finanzdienstleistungen
- 1993 – 2001 Key Account Manager
- 2001 – 2007 Führungskraft im Vertrieb
- 2007 – 2017 Gebietsleiter mit Prokura
- Seit 2017 Unternehmer, Trainer und Berater

Qualifikation

- Führungskräfte Coachings, wie z. B. Mitarbeitergespräche, Kritikgespräche, Zielvereinbarung, nachhaltige Mitarbeitermotivation, neue Web-Technologien in der Kundengewinnung, Coachingtechniken für Führungstechniken, Marketing, Vertrieb und Verkauf, DISG, etc.
- Diverse Rechtsseminare sowie Arbeitsrecht inklusive Betriebsvereinbarung und Betriebsverfassungsgesetz, etc.
- Zahlreiche Fortbildungen im Bereich Personalauswahl und Personalrekrutierung,
- NLP (Neuro-Linguistic Programming)
- Diverse Weiterbildungen in Verkauf, Produktmanagement, Verhandlungstechnik, Key Account Management, Produktwissen, Risikomanagement, etc.