



# Martin Schulz

Kommunikationstrainer | Sales Coach | Psychologischer Berater



## Trainerprofil

[www.culturalconcepts.de](http://www.culturalconcepts.de)



## Fachliches Profil

### Martin Schulz in Zahlen

- Jahrgang 1973, aufgewachsen in NRW
- 25 Jahre Trainingserfahrung
- 20 Jahre Verkaufserfahrung
- 15 Jahre internationale Trainingserfahrung

### Berufserfahrung

- Mehrjährige Führungserfahrung / Operations Management
- Mehr als 10 Jahre Sales Erfahrung (Shop, Inside Sales, B2B, B2C)
- Mehr als zwei Jahrzehnte Trainererfahrung (angestellt und selbstständig) in verschiedenen Bereichen der inter-/nationalen Erwachsenenbildung
- Einsätze in unterschiedlichsten Branchen von IT bis hin zu gehobener Hotellerie
- Internationales Trainingsniveau (Russland, Spanien, Frankreich, Südafrika, Indien, Großbritannien, Polen, Tschechische Republik, etc...)

### Besondere Interessen

- Sportliche Laufbahn (Seit 1990 Trainer Budosport)
- Cultural Studies / Interkultureller Austausch
- Kulturen und Sprachen (Portugiesisch, Japanisch, etc.)



# Fachliches Profil

## Methodenkompetenz

- Businesscoaching – systemisch strukturiert
- Erleben vor Erlernen – Fokussierung auf realitätsnahen Trainings mit
- reflektionsbasierten Lernmethoden (EOL, Inner Game)
- Humor und provokante Theorie im Training und Coaching
- Storytelling
- Charakterbasiertes und situatives Feedback
- Individuelle und kreative Zielentwicklung

## Qualifikationen

- Magister Artium Ethnologie, Soziologie, Philosophie
- Zertifizierter Trainer Hewlett Packard
- Zertifizierter Trainer Cisco Systems
- Sales Accessor - Oracle Sales Academy
- Psychologischer Berater
- Zertifikat im Projektmanagement (der Benedict Business School Münster)
- Inner Game Ausbildung
- V.I.E.L Coaching Business Coach

# Trainingsportfolio



## Trainingsbereiche

- **Führungskräfteentwicklung:**  
Einzeltrainings und modulare Programme
- **Salestrainings:**  
Start up und Professional
- **Kommunikationstrainings:**  
Selbstmanagement, Präsentation Live, Schlagfertigkeit
- Coaching und Training on the job

**Alle vorgestellten Trainings sind in Deutsch und Englisch verfügbar.**

Jedes Training wird in Abstimmung individualisiert und an Ihre Projektanforderungen und Mitarbeiter angepasst. Eine Kombination der Themen ist häufig realisierbar und die für Sie passende Trainingsform ermitteln wir gemeinsam in einem kostenlosen Analysegespräch.

Für Inhalte und Aufbau der Trainings fordern Sie bitte meinen **Trainingskatalog** an. Dort finden Sie auch Ausbildungsprogramme für Führungskräfte im ganzheitlichen Aufbau.

Den Katalog erhalten Sie auf Wunsch per Post oder per Mail als PDF.

Nachfolgend biete ich Ihnen einen beispielhaften Aufbau eines erfolgreichen Trainings.



## Beispieltraining: Kundenorientiert Telefonieren

*„Im richtigen Ton kann man fast alles sagen,  
im falschen fast nichts.“*

*(George Bernhard Shaw)*

### Seminarziele:

Kunden erwarten zurecht kompromisslosen Service.  
Dieses Seminar rückt daher den Kunden in den Mittelpunkt.

Ziel ist es, dem Kunden jederzeit das Gefühl zu geben, kompetent, engagiert und freundlich betreut zu werden. Die entsprechenden Gesprächstechniken, Strategien und Methoden erwerben Sie in diesem Seminar.

Mein Anspruch ist, dass Ihre Mitarbeiter nach dem Seminar jedem Kunden das Gefühl vermitteln können: „Hier bin ich willkommen!“ und „Hier werde ich kompetent betreut!“

### Inhalte

- Warum Kundenorientierung so wichtig ist
- Wahrnehmung
- Kommunikation
- sprachliche Aspekte
- Aktives Zuhören
- Aufwertung des Gesprächspartners
- Gesprächsvorbereitung
- Gesprächseinstieg
- Qualifizierung und Bedarfsermittlung des Kunden
- Fragetechniken
- Techniken zur Einwandbehandlung
- positiver Gesprächsabschluss
- Umgang mit unterschiedlichen Gesprächstypen

**Dauer: 2 Tage**



## Referenzen

- Allianz
- AOL
- Arcor Telesales
- Anwalt.de
- A.T.U.
- Cisco Systems
- Deutsche Bahn AG
- Defacto Deutschland
- Epson
- Fedex
- Fujitsu for you
- Gastwerk Hamburg
- Hallesche Krankenversicherung
- Hamburg Tourismus GmbH
- Hewlett Packard
- Henkel
- Jobs in Time GmbH
- Kraft Foods
- Oracle Direct
- Orizon
- Patisserie Walter
- Theunissen
- Wacom
- WBS Akademie

Besuchen Sie gern meine Homepage für weitere Eindrücke und Referenzen:

[www.culturalconcepts.de](http://www.culturalconcepts.de)

Ich freue mich auf Ihre Anfrage und erfolgreiche gemeinsame Projekte.

## Kontakt Daten

Martin Schulz, M.A.

Saseler Mühlenweg 45a

22395 Hamburg

+49 40 987 697 62

+49 179 51 81 706

[Martin.Schulz@culturalconcepts.de](mailto:Martin.Schulz@culturalconcepts.de)