

Michael Johannes Toppelreiter

Training, Beratung, Executive Coaching

Professional-Trainer perfact training



Anspruch „Bei meinen Trainings fordere ich vollen Einsatz von meinen Teilnehmern und den dürfen Teilnehmer auch von mir erwarten! Es ist mein Anspruch, dass Teilnehmer durch Interaktionen und herausfordernde Übungen im Training bei der Umsetzung kontextbezogen über sich hinaus wachsen und messbar erfolgreich sind!“

Michael Johannes Toppelreiter

Er geht situativ auf jeden Teilnehmer ein, macht den Nutzen bewusst und stellt die Verbindung zur Umsetzung her. Stets ausgerichtet und fokussiert auf das Ziel. Seine interdisziplinäre Erfahrung in den Bereichen Training, Management und Vertrieb aufbauend auf gezielten Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen begründen seine anspruchsvolle Tätigkeit als Trainer und Coach.

Erfahrung 2001 selbstständiger EDV-Trainer für den europäischen Ausbildungskonzern Institut 2F
2002 Organisationsmanager - Kursorganisation und Kundenbetreuung
2003 Area Manager, Trainerauswahl und -weiterbildung, Beschwerdemanagement, Mitarbeiterschulungen, Innovationsmanagement, Verhaltenstrainings für EDV-Trainer,
seit 2005 Verkauf- und Führungskräfte trainings für Vertriebsmitarbeiter und Sales Manager
2004 Aufbau des EDV-Schulungsunternehmens Šola 2F d.o.o. in Slowenien in didaktischen und organisatorischen Belangen
2006 Vertriebsleitung und stv. Geschäftsführung der Šola 2F d.o.o., Durchführung laufender Vertriebs- und Managementschulungen im In- und Ausland für Sales Manager
Zertifikate: Sämtlichen Microsoft Anwender- und Trainerzertifizierungen, Akademische Ausbildung im Bereich systemisches Management
Sprachen: Deutsch, Englisch

Auswirkung Als Berater, Trainer und Coach bewirkt er nachhaltige Entwicklungen in den Aufgabenstellungen:

- Steigerung der Vertriebswirksamkeit und -effizienz durch zielorientiertes Verhaltenstraining
- Verhaltensorientiertes Coaching für Führungskräfte verschiedener Geschäftsbereiche
- Implementierung der kybernetischen Kommunikationsmethode, um eine optimale Gesprächssteuerung unter Rücksichtnahme der Kundenbedürfnisse zu bewirken
- Steigerung der Führungswirkung, Verhaltenstraining, Implementierung von Führungsinstrumenten