

Hermann Bärntatz

Training, Coaching, Beratung

Trainer und Coach perfect training



Anspruch sGerne übernehme ich als Trainer und Coach Mit-Verantwortung, um Teilnehmer zu deren Zielen zu begleiten. Es ist mein Anspruch, die Teilnehmer aus ihrer Komfortzone herauszubewegen und dann auß erhalb ein effektives Lernen zu gestalten. Mein Beitrag sind authentisch integrierbare Vorschläge zur wirkungsvollen Kommunikation in jeder für meine Teilnehmer erfolgskritischen Situation.%

Hermann Bärntatz

Seine Unternehmer- und Geschäftsführer-Roller im eigenen Familien-Unternehmen (Einzelhandel) und die Konzern-Erfahrung bei Porsche Austria, Salzburg ist die Grundlage seiner Trainings.

Erfahrung Jahrgang 1964
Unternehmensführung ist DIE Business School des Lebens University of Salzburg Business School (SMBS),
Graduierung zum Master of Advanced Studies in
Wirtschaftstraining (MAS) und Executive Master in Training and Development (MTD)

Die Erfahrung im eigenen Unternehmen prägt seine pragmatische Herangehensweise in jeder Situation. °Es gibt nichts Gutes, außer man tut es und das gilt insbesondere für Führung; die Führungskraft ist auch für nicht getroffene Entscheidungen, nicht gesetzte Interventionen verantwortlich. Im Verkauf ist letztendlich das persönliche Verhalten im Gespräch mit dem Kunden alles entscheidend; auch wenn ein Verkäufer die Porsche Austria hinter sich hat, den Erfolg hat er/sie unabhängig von der Marke jeder selbst in der Hand.

Die Arbeit mit Menschen, sein Beitrag als Trainer, Berater und Coach zur persönlichen Weiterentwicklung, zur Steigerung von Wissen, Können und Wollen und die nachhaltige Veränderung von Verhalten und Einstellung sind für Hermann Bärntatz Herausforderung, Spannung und Freude.

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

- Entwicklung strategieorientiertes Führungsverhalten,
- steigern der Führungswirkung
- Team-Steuerung, Team-Entwicklung in der
- Führungsrolle und im Beitrag aller Team-Mitglieder
- Strategie-orientiertes Training, bezogen auf die
- erfolgsrelevante Verhaltenslernziele im Verkauf
- Coaching, speziell für Operations-Managers, für
- erfolgreiche Intervention zur Mitarbeiter-Entwicklung