

Kompetenzprofil

Dipl. Wi.-Ing. Ralph Treier



Strategieentwicklung und darauf abgestimmtes Führungs- und Verkaufstraining

- ✓ Projekterfahrung bei Visions- und Strategieentwicklung (z.B. bei iDumo, Diakonie, Image Callcenter und viele kleinere Unternehmen) und
- ✓ Trainingserfahrung bei der Etablierung der Unternehmensstrategie durch Führungs- und Verkaufstrainings (z.B. bei DEVK, Megamos,, T-Punkte, ver.di, Polyclad Europe GmbH).

Coaching von Führungskräften

Gruppen und Einzelcoaching von Führungskräften mit Kombination aus

- ✓ hochwirksamen psychologischen und energetische Ansätze zur Analysen und Lösungsfindung und
- ✓ Methoden, um gewünschtes Verhalten direkt zu trainieren.

Projektmanagement und Teamentwicklung

- ✓ Eigene Erfahrung als Teamleiter und Methodenentwickler begonnen vor 25 Jahren als Projektleiter und Abteilungsleiter EDV-Organisation.
- ✓ Moderation und Teamtraining in multinationalen Unternehmen bei Fujitsu, Evergreen.

Internet-Kommunikation

- ✓ Telefon- und Telefonkonferenztraining im Internet mit selbstentwickelter Software z.B. bei Allianz, Postbank, Rewe; ratiokontakt, KIWA, vita-life, Backes Telekom.
- ✓ Projektleitung und Programmierung von neuartiger Kommunikationssoftware für das Internet z.B. www.webwithfriends.de.
- ✓ Aufbau des Intranets bei der Citibank Deutschland.

Veröffentlichungen

Macht und Ohn-Macht im Management

GABLER 1998 ISBN 3-409-18855-X

– Wie Sie Führungsstärke und Teampower erfolgreich verbinden