

## UNSER TRAININGSEXPERTE



**Thomas Orths**

**Motto:** „Mehr Profit – weniger Stress!“

**Kurzprofil:** Thomas Orths ist in Leadership & Change Themen genau so stark wie im Sales-Bereich. Die Konzeption & Durchführung maßgeschneiderte Lösungen für Führungskräfte und deren Teams, um aktuelle Herausforderungen zu meistern und daran zu wachsen, ist seine Passion

Ein Mann der Praxis mit enormer Erfahrung in der kulturübergreifenden Zusammenarbeit aufgrund seiner jahrzehnterlangen Einsätze als Trainer, Coach und Speaker in

EMEA, USA und APAC. Das führte zu seiner Stärke „Leading Virtual & Hybrid Teams“ (Mischung aus on- & offline).

Seit 2018 ist er außerdem erfolgreich im Online-Consulting: Hier verhilft er Unternehmern zu "Mehr Profit & Weniger Stress".

Thomas Orths hat seit 1998 zu zahlreichen und unterschiedlichsten Projekten JA gesagt, sich tief ins Detail eingearbeitet, und Experten an seine Seite geholt wo nötig. Daher bringt er seine sehr breite Erfahrung immer auf den Kundenbedarf zugeschnitten ein.

Lebendige praxisbezogene offline & online Workshops sind für ihn eine sehr dankbare Aufgabe. So wurde der Beruf im Laufe der Jahre und seiner wachsenden Kompetenz zu seiner Berufung.

### Trainingsformat:

- Präsenztraining
- Live-Online-Training
- Modul der Online-AKADEMIE

### Trainingsthemen:

#### Führung

Selbstführung & Eigenmanagement  
Verstehen & Verstanden werden  
Motivation & Begeisterung  
Ziele & Werte  
Change & Chance  
Mitarbeiter & Gespräch  
Onboarding  
Kritik & Trennung  
Teams & Stärken  
Outdoor-Training

#### Vertrieb

Vertrieb geht heute anders  
Termine & Vorbereitung  
Kontakte & Neukundenakquise  
Erstgespräch & Analyse  
Zweitgespräch & Überzeugen  
Verhandeln & Verkaufen  
Argumentation & Abschluss  
Empfehlungen & Exit  
Infotainment & Kamera  
Agil & Digital

### **Berufserfahrung:**

- 1986-91: Studium der 'Visuellen Kommunikation', FH Düsseldorf, mit Diplomabschluß
- 1991-98: Aufbau einer großen Direktvertriebsorganisation in der EU
- 1996-99: Seminar Eventmarketing, Leiter des Verkaufsteams D-A-CH
- 1999-2002: GF der D-A-CH-Tochtergesellschaft einer Britischen 'Corporate Development'
- 2002-heute: Selbständig als Trainer, Coach, Berater in Personal- und Organisationsentwicklung

### **Arbeitssprachen:**

- Deutsch
- Englisch (18 Jahre Wohnsitz in UK)

### **Branchenkenntnisse:**

- Konzern/Mittelstand/Kleinunternehmer
- Konsumgüter/Industriegüter/Dienstleistungen
- Immobiliendienstleister
- Aus- und Weiterbildung
- Automobilindustrie + Zulieferer
- Banken, Finanzen, Versicherungen
- Bergbau, Metallgewerbe
- Biotechnologie, Chemie, Pharma
- Elektronik, Elektrotechnik, Technik
- Energiewirtschaft, Rohstoffe
- Feinmechanik, Optik
- Forschung/Lehre/Bildung
- Gastronomie, Hotel und Touristik
- Gesundheits- und Sozialwesen
- Grafik und Design
- Internet und Multimedia
- IT, Telekommunikation, Datenbearbeitung
- Konsumgüter, Lebens- und Genussmittel
- Luft- und Raumfahrtindustrie
- Marketing, Werbung
- Maschinen- und Anlagenbau
- Rechtsanwälte
- Sport, Fitness und Freizeit
- Textil, Leder, Bekleidung
- Transport, Logistik, Verkehr
- Umwelt, Recycling, Entsorgung
- Unternehmensberatung
- Verband, Verein
- Vertrieb und Handel
- Wirtschaftsprüfung/Steuerberatung

### Bisherige Trainingsprojekte

- Peek & Kloppenburg - Salestraining
- Santander (SCBE) - Salestraining
- Hyundai (HCBE) - Salestraining
- Messerknecht - Leadership Development
- KPMG - Consulting Development
- AREAM - Leadership Development
- Airbus - Working across Cultures
- Goodyear Dunlop - Manager as Coach
- Evonik - Project Management Teambuilding
- Biotest - High Potential Development
- Bank Albilad - High Potential Development

### Trainingserfahrung:

23 Jahre

### Aktiv bei BUHR&TEAM seit...:

14 Jahre

### Qualifikationen:

- EQi zertifiziert
- HBDI zertifiziert
- MBTI zertifiziert
- Happiness@work zertifiziert
- Insights Trimetrix zertifiziert
- GROW Coaching