

Unsere Trainer



Ingo Christ

Geschäftsführer Vertriebswerkstatt Zukunft® | Berater | Trainer

Nach zuletzt 17 Berufsjahren in verschiedenen Banken im Genossenschaftlichen Finanzverbund und zuvor 15 selbständigen Jahren im Einzelhandel, hat er eine tiefgehende Expertise aus den Erlebnissen zwischen Kunden und den Repräsentanten der Unternehmen entwickelt (CX). Seine Erkenntnis, dass die Wertschöpfung mit dem JA des Kunden beginnt, hat eine Leidenschaft auf Kundenorientierung hervorgebracht, die in Organisationen zu echten Verbesserungen führen kann. Dazu favorisiert er den Wechsel in den Handlungsmodus Kundenorientierung über drei Schlüsselkompetenzen, ausgehend vom Vertrieb, um aus der Sicht des Kunden neue Werte in der Customer Journey zu definieren und neue Ziele in der Kundenorientierung zu setzen.

Beim DSM liegt der Fokus auf einem spannenden Aufbau Ihrer zukünftigen Präsentationen und Vorträge, die Emotionen aber auch Grundlagen Wissen in der Kommunikation, Rhetorik und Körpersprache weckt. Dazu erleben Sie anschauliche Beispiele. Für die praktische Umsetzung Ihres Vortragsprojektes arbeiten Sie mit unserem Präsentation Planner. Sie lernen in Führung zu gehen und Ihre Präsentationen spannend und zuhörerorientiert aufzubauen.