

Profil Peter Fischer



Ausbildung

Industriekaufmann

Betriebswirt VWA

Geprüfter Trainer & Coach
von Coaching Concepts

NLP Grundausbildung durch
Karin Vermehren und Olivier
Brandt / Forum Persönlichkeit

MBTI / GPOP
Grundausbildung durch Olivier
Brandt / Forum Persönlichkeit

Sprachen

- Deutsch
 - Englisch
- } Seminar-
und Coaching-
sicher

Berufserfahrung

- seit 2002: freiberuflicher Berater und Trainer bei Coaching Concepts sowie Berater und Trainer bei Einführungen von ERP-Systemen
- 1998-2001: Managing Director MKS Jewelry Int´Co. Ltd. in Thailand
- 1996-1998: Geschäftsführer Rösen & Robbert GmbH
- 1993-1996: Leiter Geschäftsbereich Kundendienst bei Berkel Deutschland GmbH
- 1990-1993: Projektleiter im Vorstandsbüro Maatschaappij van Berkel´s Patent B.V. in Holland
- 1989-1990: Geschäftsführer Opti-Werk GmbH
- 1984-1989: Geschäftsführer Opti-HongKong + Taiwan
- 1979-1984: Ausbildung + Exportabteilung bei Opti-Werk GmbH

Projekterfahrung

- als Projektleiter bei der unternehmensweiten Einführung von ERP- und CRM-Systemen
- bei Sanierungen und Restrukturierungen von Unternehmen in den Bereichen Produktion, Logistik und Vertrieb
- Konzeption, Aufbau, inhaltliche Gestaltung von Kunden-Akademien für Handwerksbetriebe bzw. Großhändler als Kundenbindungsinstrument, sowie Durchführung der entsprechenden Trainings.
- Konzeption und Durchführung mehrerer „Open-Space“ Veranstaltungen als Auftakt von grundlegenden Veränderungsprozessen in den Unternehmen
- Konzeption, Aufbau und Durchführung einer firmeninternen EDV-Weiterbildungsmaßnahme an verschiedenen Standorten durch eine mobile EDV-Schulungsanlage
- Training und Coaching von Führungskräften (Englisch) im Rahmen eines firmeninternen Großprojekts „SKM“ zur Neuausrichtung des europaweiten Vertriebs
- Konzeption, Aufbau und Durchführung eines interkulturellen Trainings als Vorbereitung des Grobeinsatzes eines Anlagenbauers im asiatischen Ausland.
- Konzeption, Aufbau und Durchführung eines Vertriebstrainings (Training und Coaching) des deutschen Marktführers im Bereich Kunstguss zur Neuausrichtung des europaweiten Vertriebs
- Konzeption, Aufbau und Durchführung eines intensiven Vertriebstrainings in Englisch der weltweiten Verkaufsabteilung eines Marktführers der Getränkelogistik im Rahmen des jährlichen Vertriebsmeetings
- Konzeption, Aufbau und Durchführung vielfältiger Trainings zu den Themen Messe, Körpersprache, Führung und Verkauf

Branchenkompetenz

- Investitionsgüterindustrie
- Konsumgüterindustrie
- Einzelhandel
- Computer / ERP- und CRM-Systeme

Themenschwerpunkte

- Mitarbeiterführung durch Werte
- Veränderungsprozesse im Unternehmen
- Stärkung von Verkaufsprozessen
- Coaching
- interkulturelles Verständnis

