

Nicole Truchseß



Nicole Truchseß ist Sales- und HR-Expertin zugleich. Die gelernte Handelsfachwirtin (IHK), Diplom-Betriebswirtin (FH) und ehemalige Personal- und Vertriebsleiterin verfügt über 23 Jahre einschlägige Vertriebserfahrung in verschiedenen Branchen. Die Unternehmerin hat vor über 10 Jahren den Grundstein für ihre Firma Truchseß & Brandl Vertriebsberatung OHG gelegt. Als zertifizierter Businesscoach und Master akkreditierte Insights MDI® und ASSESS® Beraterin begleitet sie international vorwiegend große mittelständische Unternehmen bei den Auswahlverfahren und Potenzialerkennungen der externen und internen Bewerber. In der Personaldienstleistung und Personalberatung genießt sie einen absoluten Expertenstatus. Als Speakerin begeistert sie ihr Publikum mit ihren kompetenten, humorvollen und praxisnahen Vorträgen. Nicole Truchseß ist Autorin von drei Fachbüchern und schreibt regelmäßig Kolumnen für Fachzeitschriften.

„Personalarbeit ist Vertriebsarbeit“

Themen

› Personalarbeit ist Vertriebsarbeit.

- Persönlichkeit entscheidet! Wer gestaltet bei Ihnen den Einstellungs-Prozess?
- Transparenz, Geschwindigkeit & Wertschätzung! Wie werden diese Werte in Ihrem Auswahlverfahren umgesetzt und gelebt?
- Eingestellt nach Qualifikation – entlassen nach Verhalten. Wie gut kennen Sie das Potenzial Ihrer Bewerber aus den verschiedensten Generationen?

› Cultural fit: Modetrend oder Must have?

- Welche Bewerbertypen wollen Sie? Richtet sich auch Ihr Auswahlverfahren danach?
- Die Vielfalt und Komplexität einer attraktiven Unternehmenskultur erkennen, gestalten und kommunizieren
- Cultural fit ist messbar und keine Bauchentscheidung! Finden Sie die richtigen Kriterien für Ihre Wunschkandidaten von morgen
- Mit Eigenverantwortung die Kontrolle übernehmen und das Leben nach seinen Zielen kreieren.

› ALLES VERHANDLUNGSSACHE - WIE SIE KÜNFTIG SICHERER PREISE (UND Gehälter) VERHANDELN

- Warum ist das Verhandeln von Preisen und Konditionen als sogenannte „Königsdisziplin“ in unseren Köpfen verankert?
- Wie entscheiden wir und welchen Einfluss haben dabei Motive und Argumente?
- Was beeinflusst unsere Emotionen und welche Auswirkungen haben diese auf das Verhandlungsergebnis.
- Nicole Truchseß macht an einigen Beispielen deutlich wie hierzulande verhandelt wird und welche Auswirkungen das Ganze haben kann. Mit praktischen Tipps für Ihren beruflichen und privaten Alltag unterstützt Sie dieser Vortrag mit viel Humor und Nachhaltigkeit.

Referenzen & Presse

„Frau Truchsess überzeugt als Redner auf ganzer Linie. Die Inhalte der Vorträge empfinden wir als gut recherchiert, schnell umsetzbar und vor allem nachhaltig für das Tagesgeschäft.“

PHILLIP ERIK BREITENFELD, GESCHÄFTSFÜHRER

„Liebe Frau Truchseß, auf diesem Weg möchten wir uns nochmal sehr herzlich für den tollen Vortrag bei Ihnen bedanken. Wir sind immer wieder äußerst beeindruckt – von den inspirierenden Workshops und dem nachhaltig praxisrelevanten Wissen, das jeder Teilnehmer für sich persönlich und für seine tägliche Arbeit mitnehmen kann. Die Zusammenarbeit mit Ihnen ist eine Bereicherung, weil es aus der Praxis kommt und für die Praxis entwickelt wird und somit leicht verständlich ist. Gepaart mit Ihrem Enthusiasmus und Charme ist dies immer ein Gewinn für uns.“

AGNES M. KONIECZNY, PROKURISTIN

„...Es war eine der ausführlichsten und angenehmsten Veranstaltungen die ich in letzter Zeit genießen durfte. Warum genießen? Es war keinen Moment langweilig und die „Aha-Effekte“ waren regelrecht zu hören.“

SINAN DEMIRCAN, BETRIEBSLEITER

„Der iGZ arbeitet gerne mit Nicole Truchsess als Vortragende auf Kongressen oder auch als Seminar Dozentin in unserem Weiterbildungsprogramm zusammen. Ihre Auftritte sind stets praxisorientiert, kompetent und auf den Punkt gebracht. Das Zusammenspiel von fachlicher Information und vertriebsbezogener Ansätze ist vorbildlich und lockert die manchmal „trockenen“ Themen aus der Welt der Personaldienstleistungen unterhaltsam auf. Ihre Auftritte bewirken, dass die Zuhörerschaft mit den Ohren zu sehen vermögen und einen Mehrwert für ihre Unternehmensstrategien mit in den Alltag nehmen kann.“

WERNER STOLZ, HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER UND MITGLIED DES BUNDESVORSTANDES

Honorare / Reisekosten / Sprachen

Impulsvortrag	Honorargruppe E
Tagessatz	Honorargruppe F
Reisekosten	Dielheim
Vortragssprachen	

Live-Booking



Medien & Empfehlung

Glaubenssätzen auf der Spur
ISBN: 978-3869368375
19,90 €

Erfolgreich in der Personalvermittlung
ISBN: 978-3658175436
24,99 €