



Dr. Marco Behrmann

Dr. Marco Behrmann ist internationaler Experte für bewusstes Handeln und Verhandeln. Sein Ziel ist Ihr unternehmerischer und persönlicher Erfolg. Seit 20 Jahren befasst er sich mit dem wertschätzenden Miteinander. Der promovierte Personalpsychologe und Autor bewegt Menschen zu bewussten Entscheidungen. Es geht nicht ums Gewinnen, es geht ums gemeinsame Gestalten von Zukunft, um wirtschaftlichen Erfolg, soziale Verantwortung, gesunden Umgang untereinander und hohe Lebenszufriedenheit. In seinen Seminaren, Workshops, Coachings und Keynotes inspiriert er zu neuem Denken und begleitet Menschen und Unternehmen aktiv bei Veränderungen. Mit seinen Geschäftspartnern und Teilnehmern pflegt er einen Umgang auf Augenhöhe beim ganzheitlichen Blick auf Persönlichkeit, Werte und Business-Anforderungen. Mit Humor und Feingefühl, mit Pragmatik und Vernunft, mit Empathie und Zielorientierung verbindet er fundierte Ansätze aus der Arbeits- & Organisationspsychologie mit gesundem Menschenverstand. Die pfiffige Kombination aus Theorie und Praxis macht Lust auf mehr. Ganz nach der Devise „Weniger ist mehr“ verblüfft er mitunter durch Lassen-Tipps.

mind | set | go – sich Dinge BEWUSST machen, um sie dann bewusst zu MACHEN

THEMEN

+ Keeping the Momentum – Change-Projekte zum Erfolg führen

- Wandel in Kopf, Herz und Hand verankern – Ihr Team für den Change gewinnen
- Woran Sie nicht sparen sollten – Im Zweifel zum Äußersten greifen und kommunizieren
- Warum Sie sich auf Change im Change einstellen sollten – Aus Fehlern lernen

+ mind | set | go – Sich selbst und andere zeitgemäß führen

- Was Voraussetzung für echte Eigenverantwortung ist – Finden Sie den Schlüssel zu moderner Führung
- Woran Projekte nicht scheitern dürfen – Orientieren Sie sich an der Realität und nicht an der Hierarchie
- Warum der Konflikt der Schlüssel zum Miteinander ist – Steuern und entwickeln Sie Teams erfolgreich

+ Verhandle die Bereitschaft – Verhandeln und Überzeugen (für Führungskräfte und Verkäufer)

- Was Kooperation wirklich heißt – Gestalten Sie Zukunft gemeinsam
- Warum Kompromisse zu wenig sind – Fordern Sie Win-win
- Wie Sie durch Helfen mehr erreichen – Geben Sie und es wird Ihnen gegeben werden

REFERENZEN & PRESSE

Auszug Firmenreferenzen:

Akademie der Deutschen Medien, Allianz, Architektenkammer Berlin, Atruvia, Boehringer Ingelheim, Dashöfer, Fresenius-Kabi, Hexagon, Hochschule Aalen, Hogrefe-Consulting, Klosterfrau, Korian, Max-Planck-Institut, Relevant Managementberatung, S-Bahn Berlin, Stiftung Lernen durch Engagement, SySS, Verlag Eugen Ulmer, VR-Bank Mitte

Testimonials:

„Es ist schön und beruhigend, einen so kompetenten, verlässlichen und noch dazu sehr sympathischen Trainer wie Sie zu haben. Das gibt Sicherheit, gerade in den aktuellen Zeiten.“

Tina Findeiß, Akademie der Deutschen Medien

„Ein Kooperationspartner mit großer Expertise rund um die Themen Change, Leadership und Vertrieb, langjähriger Erfahrung, Engagement und Weitblick, Großzügigkeit und dem Herz am wahrlich rechten Fleck. Vielen Dank!“

Manuela Zehender, Gründer- & Wirtschafts-Mediatorin

„Mit der Gelassenheit jahrelanger Erfahrung schaffte es Marco Behrmann, auch skeptische Kolleg:innen mit einer Prise Humor für den Changeprozess zu gewinnen. Persönlich habe ich ihn als sympathischen Sparringspartner und Coach erlebt, der einen Perspektivwechsel und neue Wege eröffnet. Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.“

Seminarteilnehmer

„Durch die Gespräche mit Marco ist es mir gelungen, gelassener auf Situationen zu reagieren, in denen ich früher gekämpft hätte. Positive Unterstellungen sind mein Mittel zum Erfolg zu einem ausgeglicheneren Arbeitsalltag und Leben geworden.“

Tim Strupeit, Werkleiter Klosterfrau

www.speakers-bureau.com

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag	Honorargruppe E
Tagessatz	Honorargruppe E
Reisekosten	Tübingen
Vortragssprachen	

ONLINE-PROFIL



MEDIEN & EMPFEHLUNG



Negotiation and Persuasion
ISBN: 978-0889374678
24,94 €

Verhandeln und Überzeugen
ISBN: 978-3801724778
24,95 €