

## BERATER

### Martin Curtz



Martin Curtz ist Associate Partner der CEVEYGROUP. Er ist gelernter Bankkaufmann und Wirtschaftsfachwirt. Er hat über 25 Jahre Erfahrung im Bereich des Vertriebes. In einem internationalen Großkonzern war er über viele Jahre im Management und war für den Erfolg eines europaweit agierenden Verkaufsteams verantwortlich.

Neben der Kompetenz und Erfahrung in Vertrieb und Führung ist Martin Curtz zertifizierter systemischer Coach und Emotionscoach.

Die Beratungs- und Trainingsschwerpunkte liegen in den Themenbereichen Vertrieb, Change-Management, Leadership sowie Teamentwicklung – national und international.

*„Ob Du glaubst, etwas erreichen zu können oder nicht - Du liegst immer richtig. (Henry Ford).“*

#### LEADERSHIP

- Vom Kollegen zum Vorgesetzten
- Leadership Entwicklung
- Laterale Führung
- Selbstführung und Selbstmanagement

#### CHANGE MANAGEMENT

- Change-Management: Konzeption und Begleitung
- Veränderungskommunikation
- Großgruppenmoderation

#### VERTRIEB / CUSTOMER SERVICE

- Erfolg im Vertrieb – Grundlagen
- Der Verkaufsdiallog
- Strategisches Verkaufen
- Verhandlungstechniken
- Kundenfokus und Serviceorientierung
- Präsentationstechniken
- Verkaufen mit Persönlichkeit

#### TEAMENTWICKLUNG

- Visionsentwicklung
- Prozessoptimierung und Umsetzungsplanung
- Aufbau leistungsstarker Teams, Team-Coaching
- Virtuelle, hybride Teams
- Moderationstechniken