



Dinge in
Bewegung
bringen

LEISTUNGSPROFIL 2019 / 2020



dirk raguse
training • coaching • beratung

■ Steckbrief	Seite 3
■ Kundenstimme	Seite 4
■ Auszug aus Referenzen	Seite 5
■ Angebotsspektrum	Seite 6 - 7
■ Ausrichtung und Zielsetzung	Seite 8
■ Philosophie und Kontakt	Seite 9

Zur Person

- Jahrgang 1976
- Aufgewachsen und wohnhaft in Essen
- Interessen: Reisen, Kleinkunst, Badminton, Natur

Ausbildung

- Gelernter Bankkaufmann (Landeszentralbank/Sparkasse, Düsseldorf)
- Master of Arts (M.A.) in Erwachsenenbildung (TU Kaiserslautern)
- Bachelor of Business Administration (BBA) inkl. Erwerb des St. Galler Managementzertifikats (Steinbeis-Hochschule Berlin/Filderstadt/St. Gallen)
- Trainer, Coach und Prozessbegleiter (2coach, Hamburg/Bochum)
- Systemischer Change-Berater/Organisationsentwicklungsberater (alwart + team, Hamburg/Borstel)
- Karriere- und Outplacementberater (2coach, Hamburg)
- Zertifizierter LIFO-®-Analyst (LIFO® Products & Consulting, München)
- Zertifizierter Motivberater (MSAprofile Ltd, Bayreuth)
- NLP Practitioner (IFGPE, Willich)

Berufserfahrung

- Mehr als 10-jährige Erfahrung in den Bereichen Geschäftsentwicklung, Vertrieb und Personalführung
- Bis Ende 2006 Vertriebs- und Callcenter-Leiter sowie Coach in einem Softwareunternehmen
- Seit Anfang 2007 freiberuflicher Trainer, Coach und Prozessbegleiter/Berater und seitdem bereits mehr als 1000 Beratungs-/Coaching-/Trainingstage im Einsatz

Ausgangslage:

Ich habe Herrn Raguse erstmals als Teilnehmer Ende 2015 beim Immobilienverband Nord (IVD Nord) im Rahmen des Offenen Seminars zum Thema „*Veränderungsprozesse als Führungskraft intern erfolgreich kommunizieren*“ erlebt und war positiv beeindruckt von seiner strukturierten und nachvollziehbaren Art.

Anfang 2016 entschied ich mich dann in meiner neuen Funktion als Vertriebsleiter Bestand bei der Sparda-Immobilien GmbH in Hamburg, Herrn Raguse für eine freiberufliche Zusammenarbeit als Trainer und Coach zu engagieren. Hintergrund war der Wunsch, das eigene Maklerteam inklusive Teamleitung im ersten Schritt zum Thema: „*Das Ein-/Verkaufsgespräch*“ zu schulen.

Aufgrund der sehr positiven Teilnehmerresonanz nach diesem Seminauftritt blieben wir in Kontakt und es folgten in den Folgemonaten/-jahren weitere Coaching-/Referenten-/Moderationseinsätze - primär mit dem Fokus auf Ausbau sowie Festigung der Leadership-Kompetenzen unserer Teamleiter/-innen sowie unserer Führungskultur - zu Themen wie: „*Führungskultur und -grundsätze in der Sparda Immobilien GmbH*“, „*Vom Kollegen zum Vorgesetzten*“ sowie zuletzt, im November 2018, zum Aspekt: „*Stärkung der Selbstmanagement- und Networking-Kompetenz der Teamleiter/-innen*“.

Vorbereitung/Vorgehen:

Im Vorfeld jeder dieser insgesamt vier Trainingsmandate führte Herr Raguse mit mir ein längeres Briefingtelefonat bzw. persönliches Gespräch, um die firmenspezifischen Hintergründe und Sachzusammenhänge einerseits, und den eigentlichen Auftrag, sprich das Lernziel, andererseits, genau zu erfassen.

Um dies so ausgewogen und objektiv wie möglich zu tun, schloss er im Anschluss auch stets meine zu schulende Teamleitung bzw. das Maklerteam in die Bedarfserhebung mit ein, indem er dieser/diesen einen sogenannten Erwartungsfragebogen weiterleitete und deren/dessen Antworten in seinen Trainingsüberlegungen berücksichtigte.

Im Rahmen eines abschließenden Rückmeldegesprächs stimmte Herr Raguse dann den konkreten Ablaufplan für das jeweilige Seminar bzw. den jeweiligen Workshop mit mir mit.

Durchführung/Ergebnis:

Herr Raguse arbeitete sich im Vorfeld eines jeden Einsatzes gewissenhaft in die jeweilige Ausgangssituation ein und formulierte und konkretisierte die Lernziele im Dialog mit mir passgenau. Er zeichnet sich in seiner Coaching-/Seminarvorbereitung durch ein hohes Maß an analytischem Denkvermögen und die Fähigkeit aus, systemische Zusammenhänge schnell zu erfassen und diese gleichzeitig umfassend in seinem Trainingsdesign zu berücksichtigen.

Themen/Inhalte:

Im Rahmen seiner Seminar-/Workshopeinsätze zu den Oberthemen *Ein-/Verkauf, Führung* sowie *Selbstmanagement/Networking* in unserem Hause vermochte es Herr Raguse, die Themen lebendig zu präsentieren und praxisnah zu vermitteln.

Person/Auftreten:

Herr Raguse hat es vermocht, die Teilnehmer auf den individuell richtigen Kommunikationskanälen anzusprechen und hat so Impulse geben können, mit dem ich als Vertriebsleiter gut weiterarbeiten konnte. Darüber hinaus hat er ein sehr gutes Gefühl dafür, wann er eine Diskussion laufen lassen sollte und wann er eingreifen sollte. Er ist nicht wie viele andere Trainer daran interessiert, sich selbst darzustellen, sondern stellt den Nutzen für die Teilnehmer in den Fokus seines Tuns.

Resümee/Empfehlung:

Resümierend möchte ich festhalten, dass Herr Raguse durch seine hohe fachliche und didaktische Kompetenz sowie authentisch empathische Art in der Lage war, mir und meinem Team wichtige Gedankenanstöße mitzugeben und damit unsere Geschäftsentwicklung bis zum heutigen Tage nachhaltig positiv beeinflusst hat.

Exemplarisch dafür möchte ich an dieser Stelle einen O-Ton meines Teamleiters Markus Jünke anführen, welcher die bisherigen 4 Schulungen/ Workshops von Herrn Raguse allesamt in den letzten 2,5 Jahren durchlief und Ende letzten Jahres (2018) diesen Gegenüber in einer E-Mail anmerkte:

„Die Workshops mit Ihnen waren immer eine Inspiration für das Selbstcoaching und Coaching des Teams und haben einen erheblichen Beitrag zu unserem Geschäftserfolg geleistet.“

Ich möchte daher Herrn Raguse für die ergiebigen Seminar-/Workshoptage in unserem Hause danken und kann ihn persönlich als Trainer weiterempfehlen.

- Agentur für Arbeit, Mainz/Trier/Saarbrücken
- Amadeus Germany GmbH, Bad Homburg
- ANDRITZ Ritz GmbH, Schwäbisch-Gmünd*
- AOK Nordost, Berlin
- Atlas Copco Kompressoren und Drucklufttechnik GmbH, Essen
- bio verlag GmbH, Aschaffenburg
- BorgWarner Aftermarket Europe GmbH, Kirchheimbolanden
- BP Austria, Wien*
- CHANTELLE Lingerie GmbH, Düsseldorf
- Coppenrath Verlag GmbH & Co KG, Münster*
- Deutsche Rentenversicherung Knappschaft-Bahn-See, Bochum
- DHL Paket GmbH, Essen*
- Ford-Werke GmbH, Köln*
- Fossil Group Europe GmbH, Basel
- GAYKO Fenster-Türenwerk GmbH, Wilnsdorf
- GEPA mbH, Wuppertal*
- Hamburg Tourismus GmbH, Hamburg
- Investitionsbank Sachsen-Anhalt, Magdeburg*
- Johnson Controls Systems & Service GmbH*, Essen
- Karl Nehlsen GmbH & Co. KG, Bremen
- Öffentliche Landesbrandkasse Oldenburg, Oldenburg
- rhenag Rheinische Energie AG, Köln*
- SIGENIA-AUBI KG, Wilnsdorf
- Sparda Immobilien GmbH, Hamburg
- Stadtwerke Gelsenkirchen GmbH, Gelsenkirchen
- Statkraft Markets GmbH, Düsseldorf*
- Steuerakademie Niedersachsen, Bad Eilsen
- ThyssenKrupp Technologies AG, Essen*
- Via Verkehrsgesellschaft mbH, Essen*
- Volksbank Niederrhein eG, Alpen
- Weight Watchers Deutschland GmbH, Düsseldorf

*über Beratungs-/Trainings-Dienstleister bzw. Akademien sowie IHK's

Beratung

Zielgruppe:

- Unternehmen, die erforderliche firmenbezogene Veränderungsmaßnahmen durch externe Expertise professionell begleiten lassen wollen
- Bereichs- und Abteilungsleiter/-innen, welche ihre (Selbst-)Führungs-, Veränderungs- und Vertriebs-Performance sowie die ihrer Mitarbeiter steigern wollen

Themen:

- Führung & Change Management
- Vertrieb & Verkauf
- Kommunikation & Motivation
- Selbstmanagement & Berufliche Veränderung
- (Altersgerechte) Didaktik & Methodik
- Personal-/Hochschulmarketing

Coaching

Zielgruppe:

- Bereichs- und Abteilungsleiter/-innen, die ihre eigene Leadership-Kompetenz sowie die Performance ihres Teams verbessern wollen
- Fachkräfte aus verschiedenen Abteilungen, welche ihre Selbstorganisations-, Kommunikations- bzw. Vertriebskompetenz ausbauen wollen
- Einzelpersonen (Fach- bzw. Führungskräfte), die sich beruflich umorientieren wollen/müssen

Anlässe/Themen:

- Berufliche Neuorientierung
- Kommunikation & Konfliktmanagement
- Mitarbeiterführung
- Persönlichkeitsentwicklung
- Selbstmotivation & Selbstmanagement
- Teambildung & Teamkommunikation
- Vertrieb & Verkauf

Formen:

- Individuelles Einzelcoaching
- Team- und Gruppencoaching
- Coaching-on/-off-the Job
- Walk & Talk Coaching

Personal-/ Hochschul- marketing

Zielgruppe:

- Unternehmen, insbesondere Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Personalmarketing, die bestrebt sind, ihre Präsenz sowie Attraktivität gegenüber Studenten bzw. Absolventen durch thematisch spannende Seminare bzw. Veranstaltungen zu erhöhen

Seminar-/Veranstaltungsthemen:

- Zeitmanagement und Selbstorganisation im Studium
- Gewinnendes Auftreten in Präsentationen/Vorstellungsgesprächen durch Storytelling
- Übergänge in der Berufsorientierung souverän meistern

Training

Zielgruppe:

- Fach-/Führungskräfte, die ihre eigenen Führungs-, Organisations-, Kommunikations- sowie Vertriebserfolge optimieren bzw. die persönliche Veränderungskompetenz verbessern wollen
- Nachwuchsführungskräfte/High Potentials, die fundierte Grundlagen zur Steigerung ihres Führungs-, Kommunikations- und Verkaufsverhaltens erlangen wollen
- Personal-/Organisationsentwickler aus Unternehmen, öffentlichen Einrichtungen sowie Behörden bzw. Mitarbeiter und Verantwortliche von Bildungsträgern, welche die Programmplanung und Lehr-/Lernprozesse in Personalentwicklung und Weiterbildung unter didaktischen sowie motivationalen Gesichtspunkten alters- und damit zielgruppengerechter gestalten wollen

Seminar-/Veranstaltungsthemen:

- Führung & Change Management
- Vertrieb & Verkauf
- Kommunikation & Motivation
- Selbstmanagement & Berufliche Veränderung
- (Altersgerechte) Didaktik & Methodik
- Personal-/Hochschulmarketing

Wollen Sie...

- die Themen Leadership, Service und Sales Excellence in Ihrem Unternehmen justieren?
- Ihre Führungs- und Vertriebsfolge durch kompetentes wie authentisches Auftreten steigern?
- erforderliche Organisationsentwicklungs- bzw. Veränderungsprozesse professionell vorbereiten und erfolgreich umsetzen?
- die Kundenkommunikation in Ihrem Unternehmen effizienter und zielgerichteter gestalten?
- die Programmplanung und die Lehr-/Lernformen in Ihren Personalentwicklungs-/ Weiterbildungsmaßnahmen unter didaktischen sowie motivationalen Gesichtspunkten optimieren?
- im Rahmen des Personal-/Hochschulmarketings Ihre Außenwirkung und Attraktivität als Unternehmen/Arbeitgeber gegenüber Studenten und Absolventen verbessern?

... dann freue ich mich auf Ihre Kontaktaufnahme!

Und das können Sie von mir erwarten:

- Fundiertes Know-how in den Bereichen Training, Coaching und Beratung
- Professionelle Anliegen-/Auftrags-/Situationsklärung
- Konsequente Handlungs-/Umsetzungsorientierung
- Intelligente Verknüpfung und passgenauer Einsatz von Praxiserfahrungen und wissenschaftlichen Erkenntnissen
- Kompetenz und Leidenschaft
- Führung und Prozessbegleitung auf dem Weg zu Ihren Zielen

Veränderungen verlangen in ihrer Tiefe und Geschwindigkeit von jedem Unternehmen und dessen Mitarbeitern drei Dinge:

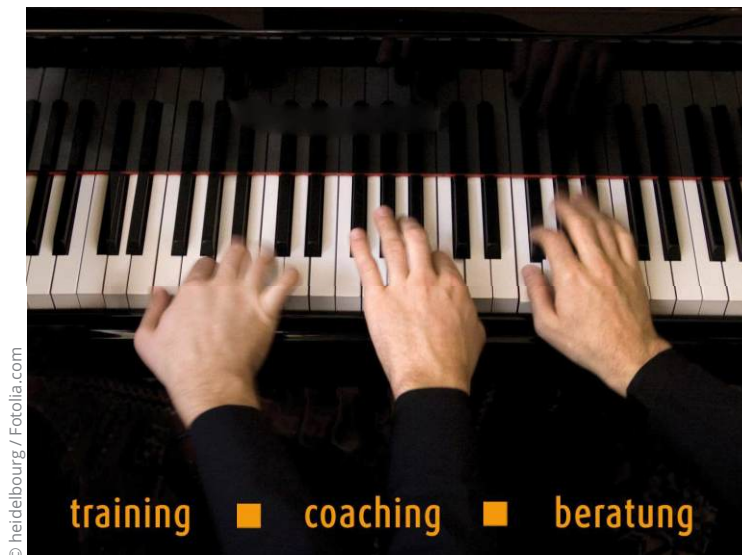
- Flexibilität
- Wissen
- Umsetzungskompetenz

Mit dem Dreierschritt **Wissen - Verstehen - Anwenden** unterstütze und begleite ich Sie dabei, Ihren eigenen Lernprozess bzw. den Ihrer Mitarbeiter individuell, handlungsorientiert und zielführend umzusetzen.

Im Ergebnis bedeutet dies für Sie: bewusstes Verstehen neuer Lerninhalte und Sachzusammenhänge als wesentliche Voraussetzung von Veränderung.

"Was man lernen muss, um es zu tun, das lernt man, indem man es tut!"
(nach Aristoteles)

„Lösungen im Dreiklang“



dirk raguse

training • coaching • beratung

Bredeneyer Str. 111a
D - 45133 Essen

Tel.: (0201) 36 80 570
Mobil: 0179 - 13 60 119
info@dirk-raguse.de
www.dirk-raguse.de