

Thomas Menthe Systemischer Business Coach (SBC)®

Qualifikationen:

- NLP Master (DVNLP), Provokatives Coaching (Frank Farrelly)
- Systemischer Business Coach (Münchener Akademie für Business Coaching)
- Studium der Informatik und BWL (Paderborn) mit Schwerpunkt Angewandte Informatik
- Buchautor: Management und Führung (Excellence Edition), Jünger Verlag, Zahlreiche Veröffentlichungen zum Thema Strategieumsetzung, Emotional selling, Herausgeber „Die 30 besten Verkaufstipps“ mit Prof. Dr. Dr. K. Nagel
- Unternehmer des Jahres 2003 (B2C)
- Zertifizierter Coach durch den Deutschen Verband für Coaching und Training (dvct)
- Mitglied der Top 100 Speakers (Speakers-Excellence), seit 2003

Erfahrung:

- Lehrbeauftragter für Verkaufsmanagement an der Business School Zürich
- 4 Jahre Führungskräfteentwicklung in Europa (Fortune 1000)
- Arbeitsschwerpunkte: Strategieumsetzung, Coaching, Handlungskompetenz, Leadership und Verkauf im Emotionszeitalter, People Alignment
- Trainingssprachen: Deutsch, Englisch

