

# Ziele erreichen

Inspirierende Vorträge - strategische Beratung  
 und transformative Seminare mit Prof. Dr. Christian Zielke

## 1. Inspiration für Ihren Unternehmenserfolg

Bei Events und Tagungen

- |                           |      |
|---------------------------|------|
| 1. Führungs-Impulse       | S. 2 |
| 2. Vertriebs-Impulse      | S. 2 |
| 3. Kommunikations-Impulse | S. 2 |
| 4. Lebens-Impulse         | S. 2 |

## 2. Erfolgreiche Beratungen und Coachings

- |                            |      |
|----------------------------|------|
| 1. Karriere und Leadership | S. 3 |
| 2. Erfolgreiche Führung    | S. 3 |
| 3. Erfolgreich im Vertrieb | S. 3 |
| 4. Ausgewählte Programme   | S. 3 |

## 3. Maßgeschneiderte Inhouse-Trainings

- |                  |      |
|------------------|------|
| 1. Führung       | S. 4 |
| 2. Vertrieb      | S. 4 |
| 3. Kommunikation | S. 4 |

4. Experten-Profil: Prof. Dr. Christian Zielke S. 5

5. Kundenstimmen S. 6

6. Referenzen S. 7

# Diese Vorträge wirken

- Beleben Sie Ihre Veranstaltung mit inspirierenden Impuls-Vorträgen, die nicht nur neue Perspektiven eröffnen, sondern auch konkrete Lösungen für die Herausforderungen Ihres Unternehmens bieten
- Ideal für Unternehmens- und Kundenevents, Kaminabende sowie Führungskräfte tagungen
- Hier finden Sie beispielhaft beliebte und stark nachgefragte Impuls-Vorträge, die Ihre Veranstaltung zu einem unvergesslichen Erlebnis machen:

## Führungs-Impulse

- **Sicher führen in unsicheren Zeiten:** Wie schaffen Sie Stabilität und Erfolg im Wandel?
- **Führung neu gedacht:** Wie KI Ihre Führungskompetenzen transformiert
- **Der Weg zum High-Performance-Team:** Wie Sie Ihr Team zu Höchstleistungen bringen
- **Gesunde Mitarbeitende - erfolgreiches Unternehmen:** Tipps zur Förderung der Resilienz
- **Generationen im Wandel:** Erfolgreiche Führung von Babyboomern bis Generation XYZ und Alpha

## Vertriebs-Impulse

- Die besten **42 Verhandlungstechniken** auf einen Blick
- Der überzeugende **Pitch**
- **Verkaufspychologie:** Kunden überzeugen und gewinnen
- **Umgang mit schwierigen Kunden** – So sparen Sie Zeit, Kosten und Nerven
- Die Kunst der **Einwandbehandlung**

Erleben Sie **maßgeschneiderte** Impuls-Vorträge, die speziell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt sind

- Gemeinsam gestalten wir den perfekten Vortrag für Ihre Veranstaltung!
- **Jeder Impuls-Vortrag** ist auch als **Inhouse-Seminar** möglich

## Kommunikations-Impulse

- **Die goldenen Regeln der Krisenkommunikation:** Souverän handeln in herausfordernden Zeiten
- **Erfolgreiche Meeting-Strategien:** Wie Sie in Besprechungen überzeugen und Ergebnisse erzielen?
- **Nicht mehr sprachlos:** Sicher, schnell und angemessen in jeder beruflichen Situation reagieren
- **Die Kunst zu überzeugen:** Für jede Situation die passende Strategie
- **Effektive Präsentationstechniken** für beeindruckende Auftritte

## Lebens-Impulse

- **Träume leben, Ziele erreichen:** Die Geheimnisse effektiver Zielplanung
- **Mental-Training** für mehr Selbstvertrauen, Gelassenheit und Lebensfreude
- **Zeitmanagement für ein erfülltes Leben:** Wie Sie mehr Zeit für das Wesentliche gewinnen
- **Die Suche nach dem Sinn des Lebens:** Wege zu mehr Erfüllung und Bedeutung
- **Neuer Tag, neues Glück:** Niederlagen überwinden und gestärkt in die Zukunft gehen

# Wegweisende Beratungen und Coachings

Praixnah  
Persönlich  
Professionell

## Leadership und Karriere

- **Entwickeln Sie wirkungsvolle Strategien:** das Unternehmen optimieren und sich selbst als erfolgreiche Führungskraft positionieren
- **Verfeinern Sie Ihren Auftritt und Ihre Wirkung:** Ihre öffentlichen Auftritte verbessern und sich souverän präsentieren, um Ihre Botschaft effektiver zu vermitteln
- **Schöpfen Sie das volle Potenzial aus:** persönliche Ressourcen optimal nutzen, klare Ziele setzen und strategisch vorgehen, um die maximale Leistung zu erzielen

## Erfolgreiche Führung

- **Effektiv führen:** beruflichen Belastungen erfolgreich begegnen und Ihre Führungseffektivität steigern
- **Erfolgreiche Veränderungen einführen:** wirksame Veränderungsprozesse gestalten und Ihr Team motivieren, die Veränderungen erfolgreich umzusetzen
- **Leistungskultur etablieren:** Eine positive Arbeitsatmosphäre schaffen und eine Kultur der Höchstleistung in Ihrem Team fördern, indem Sie transparente Kommunikation, individuelle Stärkenförderung und kontinuierliche Weiterentwicklung integrieren
- **Notwendige Personalanpassungen menschlich gestalten** und negative Auswirkungen für das Unternehmen minimieren

## Erfolgreich im Vertrieb

- **Neukunden gewinnen:** bewährte Strategien, um langfristig eine erfolgreiche Auftragslage zu sichern
- **Überzeugende Verkaufspräsentationen:** durch professionelle Präsentationen Ihre Verkaufserfolge steigern und Kunden begeistern
- **Schwierige Kundengespräche meistern:** erfolgreiche Techniken, um schwierige Verkaufsgespräche zum Abschluss zu bringen
- **Erfolgreich verhandeln:** bewährte Techniken und Taktiken, um in Verhandlungen optimale Ergebnisse zu erzielen

## Ausgewählte Programme:

- **Focus-Coaching für Krisensituationen:** In turbulenten Zeiten brauchen Sie schnelle und effektive Lösungen
- **Vertriebs-Exzellenz:** Steigern Sie Ihre Umsätze und gewinnen Sie neue Kunden
- **Positionierung in Fusionen & Veränderungen:** Überleben Sie Fusionen und Veränderungen durch klare Positionierung
- **Neuorientierung mit begleitendem Outplacement:** professionelle Unterstützung für bei dieser wegweisenden Entscheidung - vom Neuausrichten des beruflichen Kompasses über das Erkunden neuer Optionen bis hin zum erfolgreichen Bestehen der Probezeit

# Zielführende Inhouse-Trainings

## für Ihren Erfolg

Praxisnah  
Persönlich  
Professionell

### Führungs-Trainings

- **Wenn die Leistung nicht stimmt:** Wie Sie mangelnde Arbeitseinstellung konsequent ansprechen und motivieren, die Extra-Meile zu laufen
- **Mit schwierigen Mitarbeitern umgehen:** Was tun bei Regelverletzung, Fehlverhalten, ewigen Bedenkenträgern?
- **Negative Stimmung im Team in den Griff bekommen:** So versachlichen Sie Konflikte im klärenden Gespräch
- **Unangenehme Mitarbeitergespräche führen:** Sicher argumentieren bei Gehaltsverhandlungen und Trennungsgesprächen
- **Kommunikation in Veränderungsprozessen:** Souverän auftreten bei Verunsicherung, Gerüchten, Widerstand
- **Führung in der Krise:** Wie es Ihnen gelingt, Ihrer Rolle gerecht zu werden und selbst mental stark zu bleiben

### Vertriebs-Trainings

- **Gewinnen Sie Neukunden:** Entdecken Sie bewährte Strategien, um langfristig eine erfolgreiche Auftragslage zu sichern
- **Überzeugende Verkaufspräsentationen:** Erfahren Sie, wie Sie durch professionelle Präsentationen Ihre Verkaufserfolge steigern und Kunden begeistern können
- **Meistern Sie schwierige Kundengespräche:** Wenden Sie erfolgreiche Techniken an, um schwierige Verkaufsgespräche sicher zum Abschluss zu bringen
- **Verhandeln Sie erfolgreich:** Nutzen Sie bewährte Techniken und Taktiken, um in Verhandlungen optimale Ergebnisse zu erzielen

### Kommunikations-Training

- Erfahren Sie, wie Sie Ihre **Kernbotschaften** kurz, einfach und prägnant **auf den Punkt bringen**
- Trainieren Sie, professionell aufzutreten, um Ihre **Wirkung** zu **verbessern** bei **Besprechungen, Verhandlungen** und **Präsentationen**
- **Typengerecht kommunizieren** und nachhaltig **Veränderungen bewirken**
- Abwehr und Einsatz von **Manipulations-Strategien**
- Mental-Techniken, die helfen einen **kühlen Kopf** zu bewahren

### Praxiserprobte Trainings

- Mit über 30 Jahren internationaler Managementenerfahrung ist Prof. Dr. Christian Zielke ein gefragter Management-Trainer bei renommierten Unternehmen und bekannten Trainingsinstituten
- Die Trainings legen einen starken Fokus auf praxisnahe Anwendbarkeit, indem die Teilnehmenden ausschließlich an ihren individuellen Praxisfällen arbeiten

### Erfolgreiche Trainings-Methoden

Impulsvorträge, Diskussionen, Übungen, Video-Feedback (nach Wunsch), Einzel- und Kleingruppenarbeit, Reflektionsrunden sowie gezieltes Einzelcoaching

# Profil

## Prof. Dr. Christian Zielke

### Christian Zielke ist ...

- Professor für Management & Kommunikation an der Technischen Hochschule Mittelhessen: u.a. Vertriebsmanagement & soziale Kompetenz für Ingenieure
- Buchautor und Key-Note-Speaker
- Senior-Berater erfolgreicher Manager in Krisenzeiten und bei Veränderungen
- Management-Trainer für Vertrieb, Führung, Kommunikation und Motivation
- als Experte und Impulsgeber zu Gast in Rundfunk und Fernsehen

### Experte für ...

- Aufträge überzeugend gewinnen
- Unternehmensziele leistungsstark erreichen
- Veränderungen motivierend gestalten
- Führungskrisen sicher überwinden

### Publikationen (Auswahl)

- Kritiker überzeugen, Haufe Verlag
- Management, Best of Edition, Haufe Verlag
- Ihre Jobsicherheit, Focus Edition
- Führungstechniken, Haufe Verlag
- Management Trainer, Haufe Verlag
- 30 Minuten für Ihre Jobsicherheit, Gabal Verlag
- 30 Minuten: Partnerfindung ist kein Zufall, Gabal Verlag
- 30 Minuten für Feng Shui am Arbeitsplatz, Gabal Verlag
- Coaching als Instrument der Personal- und Organisationsentwicklung, Kohlhammer Verlag
- Motivation und Zielerreichung, Medien- & Verlagsgruppe Informiert.TV

### Außergewöhnliche Lebens- und Berufserfahrungen

- Hauptschule – Realschule - Gymnasium
- Studium der Rechtswissenschaften, Pädagogik Sozialwissenschaften und Theologie
- Leistungssport: Karate und Schwimmen
- Seefahrt bei der Bundesmarine
- Entwicklungshilfe auf den Philippinen
- Rechtsanwalt mit Schwerpunkt Arbeitsrecht
- Jurist: Außenhandelskammer Hongkong
- Personalmanagement: Hoechst AG, Daimler Benz
- Internationaler Personalleiter: Erdöl-Industrie
- Zertifizierter Shaolin-Personal-Trainer

Diese besonderen Lebens- und Berufserfahrungen fließen auf unterschiedliche Weise in die Vorträge mit ein und machen sie zu einem besonderen Erlebnis

### Soziales Engagement ....

- **Gründer und Gastgeber: „Die Schule des Lebens“** – soziale Impulsveranstaltung an der Technischen Hochschule Mittelhessen zugunsten der Hospiz
- **Präsident: Lions Club International** Förderverein des LC Gießen-Burg-Gleiberg
- **Vorstand: Wirtschaftsclub Rhein Main**
- **American Chamber of Commerce** – persönliches Mitglied
- **Mitglied im Kuratorium** - Förderkreis Hospiz Mittelhessen – Studium Plus
- **Pro-Bono-Vorträge und Beratungen**

# Kunden-Stimmen

## Begeisternde Inspiration

- **Ihr Vortrag während unserer Dynamic Show in Frankfurt war beeindruckend.** Thomas Schmidt, Geschäftsführung, Seevetal
- **Ich habe selten so einen interessanten Auftritt erlebt.** – Evelyn Dörr, Marketing Direktor, McLaren und Lamborghini, Frankfurt
- **Die Art und Weise der Teilnehmeransprache, die Interaktion mit dem Publikum war grandios und absolut einmalig** Udo Geier, Haufe Akademie, Kunden-Feedback, Großveranstaltung
- **Schade, schade, daß wir Herrn Zielke zeitlich so stark beschnitten haben, den Mann hätten wir gerne 3 Stunden gehört.** Udo Geier, Haufe Akademie, Kunden-Feedback, Großveranstaltung
- **Das macht Lust auf mehr und steckt absolut an!** Jan Griebler, Deutsche Bahn AG Frankfurt

## Persönlicher Mehrwert

- **Wertvoller Impulsgeber für den persönlichen Führungsalltag im gehobenen Management** Bernd Johan, Focus Magazin
- **Was ich durch Sie entdeckte, ist wirklich wertvoll!** Andreas Kluge-Rech, Qualitätsmanagement, Dr. Ing. h.c.F. Porsche AG, Stuttgart
- **Top Infos in kurzen Worten! - Hohe Werthaltigkeit! - Einfache Anwendung!** Reinhard Hin, Baugeld-Partner, Geschäftsleitung, Gründau
- **Praxisnahe Aussagen zum schnellen Umsetzen** Hannelore Lee, Empfehlungsmarketing, Oberursel
- **Sehr umfassend, tiefgehend und praxisorientiert** Oliver Tross, Projektmanager SEB AG, Frankfurt
- **Spannend, lehrreich und gewinnbringend** Thorsten Höppner, Vertriebsleiter, Siemens AG, Stuttgart

## Als Berater & Coach ...

- **Es gibt keine Situationen, die er noch nicht erlebt hat - Brutal offen und ehrlich, direkt und ansprechend** Jürgen Berger, Revision ING DiBa AG, Frankfurt
- **Ein blitzschneller Denker, der mitreissend und spannend neue Wege aufzeigt.** Lorenz Dietsche, Interim Executive Manager, Gummersbach
- **Zielgerichtet und äußerst effektiv!** Anka Hansen, Life Design Consulting, Bonn
- **Unsere Begegnung hat mich in meinem Denken und Handeln einen großen Schritt nach vorne gebracht** Kristin Robinson-Bauer, Management Consulting Accenture GmbH, Sulzbach
- **Danke für die von Ihnen gegebenen Hinweise, die sich ALLESAMT bewahrheiteten !!!** Uta Achtmann, Inhaberin, HEIMSERVICE.COM, Deutschlands 1. Adresse für Heimservice-Dienstleistungen im Internet; Zeulenroda-Triebes

## Nachhaltige Wirkung

- **Ein überwältigender Vortrag, der viele Teilnehmer unseres Interim Executive Programmes heute noch beflügelt.** Patricia Christen, Europaen Business School, Executive Education, Oestrich-Winkel
- **Sehr lebhaft und nah am Puls der Zeit! Mit super Beispielen so erläuternd, dass es lange in Erinnerung bleibt** Michael Kolb, Volkswagen AG, Wolfsburg
- **Lebendige Veranstaltung, gut einprägsam und überzeugend, realitätsnah** Helga Schäfer, Fernwald
- **Obwohl es schon über drei Jahre her ist, haben Ihre Vorträge definitiv einen bleibenden guten Eindruck hinterlassen.** Tom Schäfer, Operations Manager, Auckland, Neuseeland
- **Ich profitieren heute noch von Ihren hilfreichen Tipps.** Andra Brühl, Treasury Referent, Dematic, Luxembourg, Luxemburg



# Referenzen (Auszug)

Auf Wunsch nenne ich Ihnen namentlich Entscheidungsträger und Führungskräfte als Referenzgeber der hier angeführten Unternehmen:

Accenture GmbH, Kronberg	Heidrich & Struggles International Inc., Düsseldorf
Akademie Deutscher Genossenschaften e.V., Montabaur	Hewlett-Packard GmbH, Böblingen
Amadeus Germany GmbH, Bad Homburg	Hilti Deutschland GmbH, Kaufering
Antony Robbins Foundation, San Diego, U.S.A.	HORNBACH-Baumarkt-Aktiengesellschaft, Bornheim
AOL Advertising, Hamburg	I.I.R. Deutschland GmbH, Düsseldorf
Asklepius Kliniken, Hamburg	Infineon Technologies AG, München
AUDI AG, Ingolstadt	Kago-Kamine-Kachelofen GmbH & Co, Nürnberg
BASF SE, Ludwigshafen	KarstadtQuelle Lebensversicherung AG, Fürth
Bayrische Motorenwerke AG, München	Kraft Foods Deutschland GmbH, Bremen
B. Braun TravaCare GmbH, Hallbergmoos	Kienbaum GmbH, Gummersbach
Bertelsmann AG, Gütersloh	Kühne + Nagel (AG & Co.) KG, Haiger
Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Bonn	Leipziger Messe AG, Leipzig
Bosch Termotechnik GmbH, Wernau	Lufthansa Cityline GmbH, Köln
Carl Zeiss AG, Oberkochen	Management Circle AG, Eschborn
Continental AG, Hannover	Manpower GmbH & Co. KG, Frankfurt a.M.
Cosmos Lebensversicherungs-AG, Saarbrücken	Max-Planck-Institut für Zukunftsforschung, Köln
Daimler Benz AG, Stuttgart	McLaren, Lamborghini – Frankfurt, Stuttgart, München
Degussa-Hüls AG, Hanau	McKinsey & Company Inc., Berlin
Deutsche Bahn AG, Berlin	OBI Bau- und Heimwerkermärkte GmbH & Co, Wermelskirchen
Deutsche Bank AG, Frankfurt a.M.	PricewaterhouseCoopers AG, Mainz
Deutsche Lufthansa AG, Frankfurt a.M.	Robert Bosch AG, Stuttgart
Douglas Holding AG, Hagen	SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf
Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG, Stuttgart	SBB AG, Zollikofen, Schweiz
Drägerwerk AG & Co. KGaA, Lübbecke	Scheelen Institut, Waldshut
Dresdner Bank AG, Frankfurt a.M.	Siemens AG, Nürnberg
E.ON Energie AG, München	Sony BMG Music, München
EADS Deutschland GmbH, Ottobrunn / Taufkirchen	Sparkassenakademie Hessen-Thüringen, Eppstein
Engel & Völkers AG, Hamburg	Sparkassenakademie Niedersachsen, Hannover
European Business School (EBS), Oestrich Winkel	Speakers Excellent, Stuttgart
Fresinius Medical Care GmbH, Bad Homburg	T-Mobile Deutschland GmbH, Bonn
Friedhelm Loh Group, Haiger	TeamBank AG, Nürnberg
Gabler Management Institut, Wiesbaden	UBS Deutschland AG, Frankfurt a.M.
Fresinius Medical Care GmbH, Bad Homburg	UFA GmbH, Babelsberg
Friedhelm Loh Group, Haiger	Union Investment Service Bank AG, Frankfurt a.M.
Grundy UFA TV Produktions GmbH, Babelsberg, Berlin	Volkswagen AG, Wolfsburg
HHL - Leipzig Graduate School of Management, Leipzig	von Poll Immobilien GmbH, Frankfurt
Hamburg-Mannheimer Versicherungs AG, Hamburg	v. Rundstedt & Partner GmbH, Düsseldorf
Haufe Akademie GmbH, Freiburg	Westfälische Genossenschaftsakademie, Münster
	WestLB AG, Münster
	ZF Sachs AG, Schweinfurt