



frank thiel
Berater | Trainer | Referent

Inhouse & Online Seminare

praxisnah | dynamisch | fokussiert

KUNDENSERVICE

Seite 02 Trainer Frank Thiel

Seite 03 Positive Gesprächsführung

Seite 05 Serviceorientierung

Seite 07 Telefontraining

PERSONALENTWICKLUNG

Seite 09 Führungskompetenz

Seite 11 Selbst- und Zeitmanagement

Seite 13 Teamentwicklung

VERKAUF & VERTRIEB

Seite 15 Verkaufsgespräche

Seite 17 Beschwerdehandling

Seite 19 Präsentieren & Moderieren

Seite 21 Referenzen

“

Mein Name ist Frank Thiel und als freiberuflicher Trainer biete ich Ihrem Unternehmen in der Tourismusbranche Inhouse und Online Seminare, um bei Ihren Kunden und Gästen einen besonders guten Eindruck zu hinterlassen.

Direkter Kundenumgang erfordert ausgeprägte Soft Skills wie Empathie und Menschenkenntnis. Ich stelle Ihnen mein Wissen und meine Erfahrung auf diesem Gebiet zur Verfügung, damit Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Zukunft davon profitieren - und mit ihnen Ihr ganzes Unternehmen.

Kunden und Gäste, die Ihr Personal positiv wahrnehmen, werden zu einem wertvollen Marketingelement. Durch ihre Bewertungen und Berichte gewinnen Sie wertvolle Neukunden und wichtige Stammgäste.

Auf den nachfolgenden Seiten erhalten Sie einen Überblick über mein Angebot, das ich mit meinen Kunden bereits erfolgreich umgesetzt habe.





ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter und Führungskräfte mit Kundenkontakt
- Neue Mitarbeiter im Unternehmen
- Auszubildende, duale Studenten

WAS TRAINIERT WIRD

Ziel des Seminars ist es, Wortwahl und positives Verhalten im Kundenkontakt zu trainieren. Durch gehirngerechte Kommunikation sorgen Ihre Mitarbeiter für zufriedene Kunden, die Ihre Dienstleistung mit einem guten Gefühl in Anspruch nehmen.



DAUER

- Kompaktseminar: 4 oder 8 Stunden
- Intensivseminar: 2 Tage
- Impulsvortrag: 1,5 - 2 Stunden
- Online Vortrag (live): 1,5 Stunden

„KOMMUNIZIEREN SIE GEHIRNGERECHT!“

FINDEN SIE DIE RICHTIGEN WORTE

Ihre Mitarbeiter sprechen ständig mit Ihren Kunden, sei es bei Beratungs- und Informationsgesprächen oder während einer Ausflugsbegleitung. Die passende Wortwahl und das richtige Auftreten sind in dieser Kommunikation der Schlüssel, um bei den Gesprächspartnern angenehme Gefühle entstehen zu lassen.

Jede Formulierung Ihres Mitarbeiters löst beim Kunden eine unbewusste emotionale Reaktion aus, die automatisch mit der Situation und Ihrem Unternehmen verknüpft wird. Diese Abläufe im Unterbewusstsein sind elementare Bausteine für die Art, wie Kunden Ihr Unternehmen wahrnehmen. Die passende Wortwahl fördert eine positive Wahrnehmung.



DIE TEILNEHMER

- lernen die Grundlagen erfolgreicher Gesprächsführung kennen.
- erfahren, wie wichtig das Erkennen der Selbst- und Fremdwahrnehmung im Umgang mit Kunden ist.
- erfahren, mit welchen Gesprächstechniken sie welche Wirkung im Unterbewusstsein der Kunden erzielen.
- erfahren, dass bildhafte Formulierungen das Vorstellungsvermögen der Kunden erweitern.
- lernen anhand der „6 Vokabeln“ die Auswirkung der nonverbalen Kommunikation im Gespräch kennen.
- trainieren Fragetechniken, um Gespräche in die gewünschte Richtung zu führen.
- lernen die Bedürfnisse der Kunden kennen um somit den Nutzen zu formulieren.

Alle Inhalte werden auf Ihr Unternehmen, Ihre Dienstleistung und die Teilnehmer abgestimmt.



ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter und Führungskräfte mit Kundenkontakt
- Neue Mitarbeiter im Unternehmen
- Auszubildende, duale Studenten

WAS TRAINIERT WIRD

Einfühlungsvermögen ist der Schlüssel zum serviceorientierten Kundenumgang. In diesem Seminar werden Empathie, bewusste Aufmerksamkeit und Flexibilität trainiert, damit Ihre Kunden und Gäste den Service Ihres Unternehmens als erfolgreich wahrnehmen.



DAUER

- Seminar: 1 Tag
- Praxistraining „on the job“: individuell

„NEHMEN SIE IHREN KUNDEN BEWUSST WAHR!“

ERFOLGREICHE SERVICEORIENTIERUNG DURCH EMPATHIE

Wie erfolgreich Ihr Service ist, zeigt sich in der Wahrnehmung Ihrer Kunden. Messbar wird Servicequalität durch Feedback und Bewertungen, die ausschließlich vom persönlichen Empfinden Ihrer Kunden abhängen. Indem Sie und Ihre Mitarbeiter gezielt auf Ihre Kunden eingehen, können Sie deren Wahrnehmung positiv beeinflussen.

Gezielte Aufmerksamkeit und Empathie unterstützen dabei, Kundenwünsche und die Gefühlslage des Gegenübers einzuschätzen. Dadurch wird es Ihnen möglich, flexibel auf einzelne Kunden einzugehen. Ihre Gäste sind dadurch zufriedener und empfehlen Sie gern weiter.



DIE TEILNEHMER

- erkennen, welche Soft Skills serviceorientiertes Handeln möglich machen.
- erfahren, welche Verhaltensweisen der Kunden das eigene Unterbewusstsein beeinflussen.
- verbessern die Empathie um typische Verhaltensmuster zu verstehen.
- erfahren, dass die Selbst- und Fremdwahrnehmung ein wichtiger Bestandteil der Serviceorientierung ist.
- trainieren serviceorientierte Kommunikation und Körpersprache.
- erfahren, wie wichtig die Nachbereitung der Serviceleistung ist.
- erfahren, dass die Implementierung von Trainings die Serviceorientierung optimiert.



ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter im Kundenservice
- Mitarbeiter im Callcenter/Servicecenter
- Mitarbeiter mit telefonischen Aufgaben

WAS TRAINIERT WIRD

In diesem Seminar liegt der Schwerpunkt auf Wortwahl, Tonfall und Aussprache. Anhand dieser Grundlagen wird ein souveräner Umgang mit Kunden im telefonischen Gespräch trainiert. Besonderes Augenmerk liegt auf dem Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern und Beschwerden.



DAUER

- Seminar: 1 Tag (max. Gruppengröße 8 Teilnehmer)
- Praxistraining „on the job“: individuell
- Online Vortrag (live): 1,5 Stunden

„STÄRKEN SIE IHREN KUNDENSERVICE!“

SOUVERÄNER SERVICE MIT EIGENER STIMME

Rund 78% der Kunden führen laut einer Umfrage ihre Gesamtzufriedenheit mit einem Unternehmen auf das Verhalten einzelner Mitarbeiter am Telefon zurück. Damit wird der telefonische Service zu einem essenziellen Punkt, wenn es um Kundenzufriedenheit geht - zumal telefonische Erreichbarkeit bei Dienstleistern inzwischen unabdingbar ist.

Da am Telefon keine Möglichkeit besteht, das Gespräch visuell zu beeinflussen, spielen Stimme und Wortwahl eine noch größere Rolle als im direkten Gespräch. Sicherheit beim Formulieren und im Umgang mit der eigenen Stimme sind Fähigkeiten, die den Gesprächsverlauf positiv beeinflussen, sodass Ihre Kunden mit einem guten Gefühl aus dem Telefonat hervorgehen.



DIE TEILNEHMER

- lernen die Grundlagen des erfolgreichen Telefonservice kennen.
- erfahren, dass die Telefontechnik sich auf das Gespräch auswirken kann.
- erkennen, dass unterschiedliche Wertevorstellungen zu Missverständnissen führen können.
- erfahren, wie positive Rhetorik und Formulierungen ideal eingesetzt werden.
- erkennen, dass bildliches Beschreiben der Verständnissicherheit dient.
- erfahren, dass Gelassenheit hilfreich ist, um Lösungen zu finden.
- lernen den angemessenen Umgang mit Beschwerden am Telefon kennen.



ZIELGRUPPE

- Führungskräfte
- Angehende Führungskräfte
- Mitarbeiter mit Führungsaufgaben

WAS TRAINIERT WIRD

Ziel dieses Seminars ist es, durch kompetente Führung ein positives Arbeitsklima zu schaffen und dadurch die Mitarbeiter zu einer langfristigen Bindung an Ihr Unternehmen zu ermuntern. Das Training umfasst die Grundsätze der Personalführung, wie zum Beispiel Selbsterkenntnis, Rollenverständnis und Führungskommunikation.



DAUER

- Seminar: 2 Tage
- Führungskoaching „on the job“: individuell
- Impulsvortrag: 1,5 Stunden

„FÖRDERN SIE IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE!“

ENGAGIERTE MITARBEIT DANK SICHERER FÜHRUNGSKRÄFTE

Einer Studie zufolge ist nicht einmal jeder siebte Beschäftigte bereit, sich freiwillig für die Ziele seines Arbeitgebers einzusetzen. Grund dafür sind oft wesentliche Defizite in der Personalführung. Eine kompetente Führungsebene sorgt bei Ihren Mitarbeitern für deutlich größeres Engagement.

Angehende wie erfahrene Führungskräfte zeichnen sich durch Sicherheit im Umgang mit Kernelementen der Führungskompetenz aus. Eine professionelle Einschätzung der eigenen Person sowie der zugewiesenen Mitarbeiter sorgt für einen erfolgreichen Führungsstil, von dem Ihr ganzes Unternehmen profitiert.



DIE TEILNEHMER

- lernen die Grundlagen der Personalführung kennen.
- erfahren, dass Führungskräfte einer Rollenerwartung unterliegen.
- lernen die unterschiedlichen Führungsstile und Führungsfehler kennen.
- trainieren die Kommunikation mit Mitarbeitern (u. a. Feedback- und Fragetechniken).
- trainieren das Führen von Mitarbeitergesprächen.
- lernen das Gleichgewicht in der Führung kennen.
- lernen die Führungsaufgaben und gewünschten Fähigkeiten einer Führungskraft kennen.

Alle Inhalte werden auf Ihr Unternehmen, Ihre Dienstleistung und die Teilnehmer abgestimmt.



ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter, Führungskräfte, angehende Führungskräfte
- Neue Mitarbeiter im Unternehmen
- Auszubildende, duale Studenten

WAS TRAINIERT WIRD

Um eine strukturierte Arbeitsweise zu etablieren und sich mehr Freiräume zu schaffen, werden in diesem Seminar zahlreiche Methoden vorgestellt. Wichtige Grundlagen der Selbstorganisation, zum Beispiel das Erkennen von Zeitfressern und eine realistische Selbsteinschätzung, stehen dabei im Mittelpunkt.



DAUER

- Kompaktseminar: 4 oder 8 Stunden
- Intensivseminar: 1,5 Tage
- Online Seminar: 4 Stunden (max. 8 Teilnehmer)

„GEWINNEN SIE ZEIT FÜR WICHTIGE AUFGABEN!“

SELBSMANAGEMENT IST ZEITMANAGEMENT

Für eine sinnvolle und realistische Planung ist es essenziell, konkrete Ziele zu definieren und die richtigen Prioritäten zu setzen. Für ein effektives Zeitmanagement - egal ob für einen Tag oder die ganze Woche - stehen zahlreiche Möglichkeiten zur Verfügung, die den Teilnehmern bei der Selbstorganisation helfen.

Ziel eines erfolgreichen Zeitmanagements ist nicht, mehr Arbeit in weniger Zeit zu schaffen, sondern Freiräume für wichtige Aufgaben und persönliche Prioritäten zu generieren. Durch eine realistische Selbstorganisation ist das im beruflichen wie im privaten Alltag möglich.



DIE TEILNEHMER

- erfahren, welche persönlichen Faktoren zum Selbstmanagement beitragen.
- lernen Ziele zu definieren und auszuformulieren um sie zu erreichen.
- erfahren, was bei strukturierter Planung zu beachten ist.
- definieren ihre persönlichen Zeitdiebe und Zeitretter.
- lernen, wie sie ihre Woche und ihren Tag planen, um auch langfristige Ziele zu erreichen.
- lernen strukturierte Strategien kennen, um die richtigen Prioritäten für ihre Aufgaben zu setzen.
- erfahren, wie richtiges Verhalten in der digitalen Welt Zeit einsparen kann.

Alle Inhalte werden auf Ihr Unternehmen, Ihre Dienstleistung und die Teilnehmer abgestimmt.



ZIELGRUPPE

- Führungskräfte und angehende Führungskräfte
- Mitarbeiter mit Führungsaufgaben
- Komplette Teams

WAS TRAINIERT WIRD

Ein gut abgestimmtes Miteinander ist die Grundlage für ein erfolgreiches Team. In diesem Seminar werden Kernkompetenzen der Teamkommunikation und -organisation vermittelt. Ein Schwerpunkt dabei ist die Rolle von Führungskräften innerhalb eines Teams.



DAUER

- Kompaktseminar: 1 Tag
- Intensivseminar: 2 Tage (mit Abendveranstaltung)
- Impulsvortrag: 1,5 Stunden

„STÄRKEN SIE DEN TEAMZUSAMMENHALT!“

TEAMWORK FÜR EIN ERFOLGREICHES ERGEBNIS

Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit im Team ist eine gute Abstimmung unerlässlich. Damit Ihre Kunden und Gäste vollauf zufrieden sind, müssen in Ihrem Team unterschiedliche Prozesse miteinander vereinbart werden. Um das zu gewährleisten, braucht es einen starken Zusammenhalt und effektive Kommunikation im Team.

Ein erfolgreiches Team leistet wesentlich mehr, als seine Arbeitsaufträge zu erfüllen. Klare Kommunikation und gemeinsame Ziele stärken das Zugehörigkeitsgefühl jedes Teammitglieds und sorgen für positives Engagement. Auf diese Weise arbeiten nicht nur kleine Teams, sondern Ihr ganzes Unternehmen besser zusammen.



DIE TEILNEHMER

- lernen die Phasen der Teamentwicklung kennen.
- erfahren, dass Teams von der sozialen Dynamik beeinflusst werden.
- erkennen die Stärken der Teamkommunikation.
- entwickeln Methoden um den Teamgeist zu fördern.
- erfahren, wie wichtig es ist, in Teams Verantwortung zu übernehmen.
- erarbeiten Teambuilding-Tools und führen diese auch durch.
- erfahren, wie sie Konflikte innerhalb des Teams erkennen und lösen.

Alle Inhalte werden auf Ihr Unternehmen, Ihre Dienstleistung und die Teilnehmer abgestimmt.

SEMINAR VERKAUFSGESPRÄCHE



ZIELGRUPPE

- Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb mit Kundenkontakt
- Mitarbeiter, die Zusatzleistungen verkaufen

WAS TRAINIERT WIRD

Erfolgreichen Verkaufsgesprächen liegt eine gelungene Gesprächsführung zugrunde. Dieses Seminar trainiert eine bewusste Kunden- und Selbstwahrnehmung sowie das gezielte Ansteuern der Beziehungsebene im Gespräch. Auf diese Weise erzielen Ihre Mitarbeiter im Vertrieb neue Erfolge.



DAUER

- Kompaktseminar: 1 Tag
- Intensivseminar: 2 Tage

„FÜHREN SIE ERFOLGREICHE VERKAUFGSGESPRÄCHE!“

VERKAUFSKOMPETENZ DURCH VERTRAUEN

Für Ihre Kunden und Gäste ist nicht nur wichtig, was Sie anbieten, sondern auch, wie Sie das tun. Um das Interesse potenzieller Kunden und Gäste zu wecken, muss eine Vertrauensbasis geschaffen werden. Diese entsteht durch Interesse am Kunden und Verständnis für dessen Bedürfnisse und Ansprüche.

Um bei Ihren Kunden Vertrauen aufzubauen, sind kompetente Verkaufsgespräche wichtig. Gute Vorbereitung und klare Ziele stärken die Verkaufskompetenz Ihrer Mitarbeiter und generieren so Umsatz und wertvolle Stammkunden.



DIE TEILNEHMER

- erfahren, wie wichtig es ist, dem Kunden Vertrauen zu vermitteln.
- erkennen die Bedeutung von Sach- und Beziehungsebene.
- lernen den Einsatz von Körpersprache und Stimme im Verkaufsgespräch kennen.
- lernen die Phasen des Verkaufsgesprächs kennen.
- entwickeln Fragetechniken zur Bedarfsanalyse.
- wenden aktive und positive Verkaufsrhetorik an.
- lernen den Umgang mit Einwänden und die Vorteile der Nutzenformulierung kennen.



ZIELGRUPPE

- Führungskräfte und Mitarbeiter mit Kundenkontakt
- Neue Mitarbeiter im Unternehmen
- Auszubildende, duale Studenten

WAS TRAINIERT WIRD

In diesem Seminar wird eine strukturierte Herangehensweise an Kundenbeschwerden trainiert. Ein sicherer Umgang mit dem Gesprächspartner gibt im besten Fall sogar die Möglichkeit, den Kunden durch ein erfolgreiches Beschwerdehandling an Ihr Unternehmen zu binden.



DAUER

- Kompaktseminar: 4 oder 8 Stunden
- Intensivseminar: 1,5 Tage
- Impulsvortrag: 1,5 Stunden
- Online Vortrag (live): 1,5 Stunden

„STELLEN SIE IHRE KUNDEN ZUFRIEDEN!“

NUTZEN AUS BESCHWERDEN UND REKLAMATIONEN ZIEHEN

Im Bereich von Dienstleistungen fallen Fehler dem Kunden unmittelbar auf und sind oft nur schwer nachträglich zu korrigieren. Statistiken zufolge bleiben allerdings bis zu 95% der Kunden bei Ihrem Unternehmen, wenn eine Beanstandung schnell und zuvorkommend abgewickelt wird. Deshalb ist es wichtig, Sicherheit in den Umgang mit Beschwerden zu bringen.

Eine positive Grundhaltung gegenüber Beschwerden stärkt Ihre Position. Rückmeldung durch Ihre Kunden oder Gäste sind eine Möglichkeit, Ihre Dienstleistung kontinuierlich zu verbessern. Kunden und Gäste, die sich ernstgenommen fühlen, werden Ihr Unternehmen an der Fähigkeit messen, aus Fehlern zu lernen.



DIE TEILNEHMER

- lernen den Wahrnehmungsprozess der Kunden bei Leistungsänderung kennen.
- erkennen die Bedeutung von Sach- und Beziehungsebene.
- lernen die 5-Punkte-Struktur des aktiven Beschwerdehandlings kennen.
- lernen Gesprächstechniken: Aktives Zuhören, effiziente Fragen, Ich-Botschaften.
- erfahren, wie sie bei persönlichen Angriffen souverän reagieren.
- üben den Einsatz von positiver Rhetorik und Körpersprache.
- lernen die Vorteile der Nutzenformulierung kennen.

Alle Inhalte werden auf Ihr Unternehmen, Ihre Dienstleistung und die Teilnehmer abgestimmt.

SEMINAR PRÄSENTIEREN & MODERIEREN



ZIELGRUPPE

- Führungskräfte und Mitarbeiter mit Präsentationsaufgaben
- Mitarbeiter, die Meetings organisieren und durchführen
- Angehende Moderatoren

WAS TRAINIERT WIRD

Dieses Seminar trainiert die Planung und Durchführung von Präsentationen und Meetings. Der Umgang mit Gesprächsrunden steht im Mittelpunkt, ebenso wie ein sicheres Auftreten vor einer oder mehreren Personen, die Steuerung von Gruppenprozessen und Methoden zum Sammeln von Ideen. Bei Bedarf wird auch auf den Umgang mit dem Mikrofon bei einer Bühnenpräsentation eingegangen.



DAUER

- Intensivseminar: 2 Tage
- Training on the Job: individuell

„BEGEISTERN SIE IHR PUBLIKUM!“

ERFOLGREICH PRÄSENTIEREN ODER MODERIEREN

Durch eine erfolgreiche Präsentation gewinnen Sie Kunden für Ihre Dienstleistung. Glaubwürdigkeit ist vor Gruppen ebenso wichtig wie vor Einzelnen. Damit steigern Sie das Interesse an Ihrem Angebot und damit seinen Wert.

Präsentation und Moderation gehen Hand in Hand. Überzeugungskraft hilft bei der Vorstellung Ihrer Dienstleistung ebenso wie beim Umgang mit daraus resultierenden Fragen und Gesprächen. Die Fähigkeit, die Dynamik Ihrer Zielgruppe zu Ihren Gunsten zu steuern, steigert das Interesse potentieller Kunden ebenso wie den Erfolg interner Meetings.



DIE TEILNEHMER

- erfahren, was alles zu einer strukturierten Vorbereitung gehört.
- lernen die angemessene Struktur einer Präsentation und Rede kennen.
- lernen den richtigen Umgang mit Lampenfieber kennen.
- erfahren, welche Präsentationsmedien ideal eingesetzt werden.
- lernen die PowerPoint-Regeln für eine kurzweilige Präsentation kennen.
- üben die Methoden der Einwandbehandlung.
- lernen den Moderationszyklus kennen.

Alle Inhalte werden auf Ihr Unternehmen, Ihre Dienstleistung und die Teilnehmer abgestimmt.



PETER SCHNEIDER

Leiter Recht und Qualitätsmgmt. Schauinsland Reisen

„...besonders oft genannt wurde, dass die Darstellung der Problematik und der möglichen Herangehensweisen sehr nahe an der Touristik und am Alltag der Mitarbeiter in den Destinationen erfolgte und der Schwerpunkt daher nicht auf einer eher distanzierten theoretischen Ebene gesetzt wurde. Ebenfalls wurden als sehr hilfreich Ihre praktischen Tipps bewertet, wie man aufgebrachten Kunden am besten gegenübertritt (Stichwort „Blutdruck kontrollieren“), wie wichtig der Tonfall ist und vor allem welche „Worte“ und „Sätze“ bei der Ansprache in einer solchen Situation zur Deeskalation beitragen und welche gerade nicht. Und schließlich wurde auch Ihre humorvolle und lebhaft Vortragsweise gelobt. ...“

KOMMENTARE

Webinar-Plattform Edudip Market

★★★★★

Toll! In Kürze auf den Punkt gebracht. Einleitung kurz gehalten, somit blieb genug Zeit für Inputs und Interaktionen mit den TeilnehmerInnen. Sehr gut hat mir auch der visuelle Fortschritt des Webinars gefallen. Gerne wieder!!!

★★★★★

Jedes einzelne Webinar von Herrn Thiel ist der Hammer: sympathisch, klug, temporeich und witzig. Auf edudip mit Abstand der beste Soft-Skills-Trainer, den ich gesehen habe.

Tipp: Schauen Sie auch mal auf die Webseite - live wirkt der mit Sicherheit NOCH besser!

★★★★★

sehr schön detailliert aufbereitet, so dass jeder das Kritisieren oder auch kritisiert werden gut Üben und Anwenden kann, es hat sich gelohnt!

★★★★★

Tolles Webinar mit vielen Tipps für die nächste Präsentation; Stoff wurde gut auf den Punkt gebracht. Vielen Dank!



PETER KEMMING

Geschäftsführer DER Touristik Destination Service AG

“Wir erleben Herrn Thiel in jedem Frühjahr auf unserer Reiseleiterschulung wie er die Seminar-teilnehmer durch seine motivierende Art und seinen interessanten Vortragsstil auf die neue Arbeitssituation neugierig macht und begeistert. Er trägt maßgeblich dazu bei, dass die neuen Mitarbeiter hoch motiviert und gestärkt in die Zielgebiete gehen.“



MICHAEL SCHULZE

Direktor Schiffsreisen Phoenix Reisen Bonn GmbH

“In bester Kooperation mit unserem geschätzten Coach Frank Thiel konnte im Oktober 2017 ein von uns lange gehegter Wunsch eines Workshops mit all unseren, für Phoenix Reisen eingesetzten Kreuzfahrtdirektoren der Seereisen-Flotte endlich umgesetzt werden. Fünf Tage lang ging es mit vielen Gesprächsrunden zu diversen Themen zur Sache. Mitarbeiterführung, Teamspirit und die Arbeit als Dienstleister standen genauso im Fokus, wie abwechslungsreiche Outdoor-Events. Mit der professionellen und zugleich sehr freundschaftlichen Moderation und Anleitung von Frank Thiel kamen wir zu diversen Weisheiten und guten Ergebnissen. Wir freuen uns schon jetzt auf ein nächstes Mal!“

„ÜBERZEUGEN SIE SICH VON MEINER ERFAHRUNG!“



mehr Referenzen online

Bei meinen **Trainingsmethoden** lege ich großen Wert auf eine abwechslungsreiche Mischung. Storytelling, Erfahrungsaustausch und direkte Interaktion stehen sowohl analog wie auch digital im Mittelpunkt, begleitet von der klassischen Flip Chart und Gruppenübungen. Meine Seminare zeichnen sich durch eine lebhaftere Präsentation aus - und selbstverständlich sollen auch Spaß und Humor dabei nicht zu kurz kommen.

- ✓ über 9 Jahre angestellter Trainer bei einem konzerneigenen Reiseveranstalter
- ✓ über 3 Jahre Leiter einer Abteilung für Personalrecruiting und -disposition
- ✓ Webinar-Moderator
- ✓ IHK-qualifizierter Trainer
- ✓ NLP-Practitioner und NLP-Master Ausbildung
- ✓ Gründer des offenen Seminarkonzepts www.lernen-mit-aussicht.de
- ✓ seit 2014 freiberuflicher Trainer & Referent



*Kontaktieren Sie mich,
ich freue mich auf Sie!*

*Herzliche Grüße
Frank Thiel*



Frank Thiel

Inhouse & Online Seminare



Wiesenweg 10
D-53859 Niederkassel



Telefon +49 2208 921 70 72
Mobil +49 178 876 2000



thiel@trainer-frank-thiel.de



Weitere Informationen
www.trainer-frank-thiel.de



Social Media

