

## Trainer- und Coach-Profil

Johannes C. Eckmann, Diplom-Psychologe  
Geschäftsführer, eckmann consulting gmbh



### Trainingsschwerpunkte

- Effiziente Moderation von Fachtagungen, Expertenrunden, Aufsichtsratssitzungen und Meetings
- Vertriebs- und Kommunikationstraining  
Schwerpunkt „Emotional-Selling“ (Typ-Spezifische Kundenkommunikation nach der Limbic Map)
- Durchführung von Vertriebs-Trainings mit Storytelling-Ansatz
- 360-Grad-Sales Trainings
- Begleitung von Teams und Führungskräften in Change-Prozessen
- Management Forum Starnberg, Entwickler & Trainer des zweitägigen Workshops  
„Erfolgreiche Durchsetzungsstrategien“, mehr dazu unter [www.management-forum.de](http://www.management-forum.de)

### Coaching

- Business Coaching für Geschäftsführer und Führungskräfte
- Reflexion beruflicher Führungsherausforderungen
- Ressourcenstärkung und soft skill-Entwicklung
- Blind-spot-Check und Ausbau der Kommunikationskompetenz
- Wirksame Verhandlungs- und Argumentationsmethoden

### Branchenkompetenz

- Kommunale Energieversorger
- Banken und Versicherungen
- Automotive
- Personaldienstleister
- Pharma & Medical
- Konsumgüter (Möbel, Food)
- Forschung & Entwicklung / Institute
- IT-Consulting
- Luxusgüter-Branche (Schmuck, Fashion)

## Beruflicher Werdegang

- seit 2018      **Geschäftsführer, eckmann consulting gmbh, Unterhaching**
- Business Moderation in verschiedenen Kontexten, z.B. Aufsichtsrat-Sitzungen, Strategie-Workshops, Expertentreffen für Erfahrungsaustausch, Kunden-Events und interne Kreativ-Workshops
  - Persönlichkeits-Trainings zur Durchsetzungskraft
  - Vertriebsstrainings & Sales Performance Coaching
  - Führungskräfte-Coaching incl. Auftrittcoaching
- 2014 - 2017      **Geschäftsführer, EQ Dialog GmbH, Unterhaching**
- Moderation, Coaching, Training
  - Change Prozesse in Energieversorgungsunternehmen
  - Vertriebs- und Kommunikationstrainings
  - Teamentwicklung, gekoppelt mit Führungskräfte-Coaching
- 2006 - 2017      **Inhaber, team eckmann, München**
- Training, Coaching, Moderation
- 2001 - 2006      **Leiter Veranstaltungen, KEA Bayern GmbH, München**
- Aufbau des Geschäftsbereichs „Fachtagungen“
  - Moderation von Expertenrunden und Fachtagungen
- 2001              **Personalberater, Nico Fauler Personalberatung GmbH, München**
- Executive Search im Bereich „IT/Telecom“
- 1995 - 2001      **Senior Sales Manager, Euroforum Deutschland GmbH, Düsseldorf (informa group)**
- Projektverantwortung für den deutschsprachigen Raum (D-A-CH)
  - Vermarktung von Konferenzen und Fachtagungen
  - Aufbau des Geschäftsbereiches „Sponsoring & Exhibition“ mit Umsatz- und personalverantwortung

## Studium und Weiterbildung

- Studium**
- 1994 - Diplom-Psychologe, RWTH Aachen, Schwerpunkt ABO
- 1992 - MBA-Course, University of California at Berkeley, U.S.A.
- 1986 – Studium der Wirtschaftswissenschaften, Private Universität Witten/Herdecke
- Weiterbildung**  
(Auszug)
- Systemischer Coach, CNLPA Creative NLP Academy, Wiesbaden
  - EMDR-Therapeut, PAPB Akademie, Pöcking bei Passau
  - Change Manager, Cicero Training & Consulting, München
  - Wingwave-Coach, Besser Siegmund Institut, Hamburg
  - Werte-Trainings im Business, Besser-Institut, Bremen
  - Introvisions-Coach, Dehner Academy, Konstanz
  - fortlaufende, kontinuierliche Supervision in einem professionellen Trainer-Netzwerk

## Was Sie über mich wissen dürfen

Coach- und Trainer-Persönlichkeit mit hoher, zwischenmenschlicher Kompetenz und feinen Wahrnehmungsantennen. Ein Unterstützer im Bereich „Veränderungsmanagement“, der Freude an der Arbeit mit Menschen hat.

Diese ist geprägt von präziser Wahrnehmung, Wertschätzung, humorvoller Provokation, kreativem Denken und konstruktiver Lösungsorientierung.



Der Focus liegt dabei auf Erkenntnisgewinnung sowie der Umsetzung erarbeiteter Strategien und Handlungsempfehlungen.

- Fundierte Kenntnisse und Referenzen in den Bereichen „Business Moderation“, Sales Training & Teamtraining sowie Business Coaching.
- Spezialist in den Bereichen „Emotional Selling“ und „Selbst-Steuerung“.
- Erfahrung in mehrmonatiger Begleitung vertrieblicher Trainingsmaßnahmen.
- Souveräner Umgang mit Führungskräften auf verschiedenen Führungsebenen, von der Abteilungsleiter-Ebene bis zum Executive Level.

## Kontakt

eckmann consulting gmbh  
Hauptstrasse 1  
82008 Unterhaching  
T 089 / 21 54 27 395  
M [mail@eckmann-consulting.de](mailto:mail@eckmann-consulting.de)  
[www.eckmann-consulting.de](http://www.eckmann-consulting.de)