

Trainer / Berater / Coach

Josef Taibi

Beratung und Consulting
Jahrgang 1966



Tätigkeitsschwerpunkte

Vertrieb:

- Schwerpunkt Automobilhandel
- Grundlagen des Verkaufs
- Kundenkontaktmanagement
- Kundengruppen
- Groß- und Businesskundenbetreuung
- Akquisition und Außendienst
- Produktpräsentation

Strategie:

- Selbst- und Zeitmanagement
- Marktbeobachtung
- Prozessoptimierung

Kommunikation:

- Verkaufsgespräche
- Konfliktbewältigung

Ausbildung / Abschluss

Studium: Maschinenbau

Ausbildung: Automobilmechaniker und Automobilverkäufer

Fort- und Zusatzausbildungen

- Ausbildung zum Großkundenbetreuer
- Bausteine (I, II, III) der BMW Bank Leasing
- Ausbildung zum Verkaufsleiter bei der BMW AG mit Abschluss „Managementtraining“

Berufsstationen

- Praxiscoach
- Temporäres Management