

Trainerprofil Peter Bokemeyer

Personal Info

- Ausbildung/
beruflicher Werdegang:**
- Ausbildereignungsprüfung für Industriekaufleute
 - Auslandsaufenthalte als Verkäufer und Verkaufs- und Promotions-Trainer
 - Trainingsleitung sowie Konzeption und Durchführung von Trainings in der Markenartikel-Industrie
 - Verkaufsleitung in Markenartikel-Industrie
 - Verkäufer im Außendienst der Investitionsgüter- und in Markenartikel-Industrie

Business Info

- Business Mission:** ■ Angebot von maßgeschneiderten Trainings, da Menschen –und Unternehmen unterschiedlich sind.

- Interventionsansätze:**
- Fallstudienarbeit zur Mitarbeiterführung
 - Rollenspiele
 - Selbst- und Fremdwahrnehmung
 - Trainings on the job
 - Gruppenarbeiten
 - Rhetorik-Trainings
 - Zielvereinbarungen
 - TQM-Seminare
 - Transaktionsanalyse (Konflikt- und Problemlösungen)

- Erfahrung PE:**
- Konzeption und Durchführung von Führungskräfte-, Verkäufer- und Kundenseminaren
 - 10 Jahre Trainingsleitung
 - Ausbildung von Industriekaufleuten
 - Train the trainers (Training für betriebliche Ausbilder)
 - Verkaufstrainings on the job

- Zielgruppen:** ■ Führungskräfte, Vertriebsmitarbeiter, betriebliche Ausbilder

- Branchen:** Nahrungs- und Genussmittelindustrie, Industrieunternehmen, Groß- und Einzelhandelsfirmen, Dienstleistungsbetriebe.

- Referenzen:** CeWe Color AG & Co. KG (Fotodienstleister), Pöppelmann GmbH & Co. KG (Kunststoffwerk), Willi Weber (Tabakwarengroßhandel)

- Persönliche Bemerkungen:** Herr Bokemeyer ist ein „alter Fuchs“. Sein Blick ist wach und lebendig. Er kennt das Geschäft von beiden Seiten: Bis 1985 als Führungskraft bei Rothmanns und danach als selbstständiger Trainer und Berater. Herr Bokemeyer ist Praktiker und Pragmatiker mit hoher Feldkompetenz.