

Trainerprofil Torsten Pyzalski



Seminare

Train-the-(e)Trainer – Seminare praxisnah und lebendig planen und gestalten – virtuell mit MS Teams, Zoom und anderen Tools anregend zu interagieren

Führung – Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Feedback – Mitarbeitergespräch als Führungsinstrument nutzen

Rhetorik & Kommunikation – Grundlagen Rhetorik und Kommunikation inklusive Körpersprache

Vertrieb – Persönlichkeits-orientiert verkaufen mit dem DISG®-Persönlichkeitsmodell

Zeitmanagement – Prioritäten setzen und Aufgaben effizient erledigen

Präsentationstechniken – eindrucksvoll, überzeugend und authentisch präsentieren

Moderationsmethoden – wirkungsvoll visualisieren und moderieren

Kreativitätstechniken – Ideen professionell generieren

Marketing operativ und strategisch – Allgemeine Grundlagen und Strategien im Marketing

Content Marketing – Herausforderungen Content-Marketing im B2C und im B2B umsetzen

Werdegang

Jahrgang 1966, verheiratet, in Bocholt (Westmünsterland) lebend

Diplom-Wirtschaftsingenieur mit Schwerpunkt Investitionsgüter-Marketing

17 Jahre Erfahrung in der Industrie – davon 10 Jahre als Führungskraft

Seit 14 Jahren Trainer, Coach und Dozent

2003 bis 2007 Leiter Marketing Services, DORMA (Ennepetal), Weltmarktführer für Türsysteme, Glas- und Automatiktüren und Raumtrennsysteme

2001 bis 2003 Leiter Werbung und Public Relations, Jackstädt (Wuppertal), später Avery Dennison Corporation (Leiden/ Niederlande), beide Marktführer im Bereich Etiketten, selbstklebende Papiere und Folien

1998 bis 2001 stellvertretender Leiter Kommunikation, SIG Combibloc Linnich), zweitgrößter Anbieter von Getränkeabfüllmaschinen und aseptischen Getränkekartons

1995 bis 1998 Marketingreferent, HIMA Paul Hildebrandt (Brühl), Steuerungs- und Automatisierungstechnik



Referenzen

WERA Werkzeuge, Wuppertal (Kreativitätstraining)
TÜV Nord Akademie, Hannover (Rhetorik, Mitarbeitergespräch, Zeitmanagement)
Deutsches Institut für Marketing, Köln (Webinare, DISG-Training, Mitarbeitergespräch)
Maschinenbauer Artur Küpper, Bottrop (Präsentationstraining für Ingenieure und Techniker)
EBZ Akademie, Bochum: Wüstenrot (DISG-Vertriebs-Training), Vonovia, (Marken/
Positionierungs-Workshops, Deeskalations-Seminar, Kreativitätstraining), Postbank
Immobilien, (DISG-Training)
C&A, Düsseldorf (Moderationstraining)
Discounter PENNY, Köln (Content Marketing)
Möbelhaus Kichechef, Luxemburg (DISG-Vertriebs-Training und -Coaching)
Matratzenhersteller Schlaraffia, Wattenscheid (DISG-Vertriebs-Training)
Weiterbildungsinstitut LVQ, Mülheim an der Ruhr (Produktmanagement)
Katholische Kirche Bistum Essen (Konfliktmanagement, Kreativitätstechniken)
Deutsche Telekom, Bonn (Konfliktmanagement, Mikro-Marketing)
FOM, Essen (Dozent für Social Media & Mobile Marketing, Online Marketing)
RFH Neuss (Dozent für Medienkommunikation)

Zertifizierungen und Weiterbildungen

e-Trainer, EBZ, Bochum
E-Learning mit Zoom und Moodle, LVQ, Mülheim an der Ruhr
Inhalte visualisieren, LVQ, Mülheim an der Ruhr
Karriereberater, von Rundstedt, Düsseldorf
Systemischer Coach und Change Manager, INEKO-Institut
DISG®-Trainer, Deutsches Institut für Marketing, Köln
Trainer-Zertifikat, Voss + Partner, Hamburg

Rubensweg 1
46399 Bocholt
(02871) 27 44 560
(0175) 840 29 39

tp@siebenmarketing.de
www.siebenmarketing.de

