

Coach-KurzProfil

Vorname	Gunnar
Name	Johannsen
Geburtstag	19. Februar 1953 in Hamburg
Straße	Diltheystraße 35
Staat/PLZ/Ort	D-41239 Mönchengladbach
Nationalität	Deutsch
Muttersprache	Deutsch
Fremdsprache	Englisch (gut), Französisch (Basis)
Telefon	02166 - 3 77 77
Mobil	0172 - 522 93 25
FAX	02166 - 3 77 76
eMail/site	GJ@GunnarJohannsen.de



 **Gunnar Johannsen**
coaching · moderationen · seminare

Beruflicher Werdegang:

1970-73 Ausbildung (Bankkaufmann), Disponent Spar/Giro, Kleinkredite; Deutsche Bank, Hamburg
1974-82 Disponent, Repräsentant, Leiter Kundenbetreuung; Interleasing/ALD, Hamburg/Düsseldorf
1982 Gebietsverkaufsleiter Norddeutschland; AMG Auto Miete GmbH, Neu-Isenburg
1982-84 kfm. Betriebsleiter (Verkauf NW/GW, Dispo, Administration); SAAB-Händler, bei Hamburg
1984-90 Leasing-Manager, Sales-Manager, Projektleiter; Opel Bank/Opel Leasing, Rüsselsheim
1990-94 Geschäftsführer (Vertrieb & Marketing); CC-Leasing GmbH, Mönchengladbach
1995-96 Geschäftsführer (Ressort „Vertrag“); AMA Aachener & Münchener Autoleasing, Köln
seit 1996 Coach, Moderator, Seminarveranstalter; „GJ Consulting“ (Gewerbebetr.), Mönchengladbach
parallel Generalbevollmächtigter der JK-Gruppe, AR-Vorsitzender der JK JETKONTOR AG, Holm

Praxis- & CoachingErfahrungen:

Praxiserfahrungen: 23 Jahre (s.o.), zahlreiche Verkäufer-/Mitarbeiter Trainings Leasing/Akquisition

Auswahl Coaching seit 1996:

Unternehmer-/Führungs-Coaching (diverse Einzelpersonen, KMU-Unternehmen, Handwerksbetriebe), Live-Coaching für Kundenberater (Raiffeisenbank, Sparkassen), Akquisitions-Coaching (Kfz.-Hersteller), Telefon-Coaching (Kfz.-Hersteller), Coaching für Gebietsleiter (Heizungs-Hersteller, Flotten-Leasing-Gesellschaft), Führungskräfte-Coaching-on-the-Job (Sparkasse, Bahn), Nutzfahrzeug-Akquisitions- und Führungs-Coaching (Kfz.-Hersteller), Live-Coaching für Automobilverkäufer Flotten und Großkunden (Kfz.-Hersteller), Coach-the-Coach für Coaches im Handwerk (SHK-Branche)

Pädagogische und psychologische Aus- und Weiterbildung:

Praktiker, vielschichtige psychologische/pädagogische Weiterbildung, u.a. Moderatoren-Ausbildung, div. Schulungen zu Verkauf und Führung, Basistrainings in TA und NLP, Ausbildung in autogenem Training, Fortbildung (132 Std.) zum systemischen Coach, HBDI™-Trainer, **Think on Your Feet®**-Instructor

Referenzen:

Aus der Kundenliste: Audi, Bertelsmann, Bongrain, Creditreform, Die Bahn, Deutsche Bank, Dorint Hotels, Eismann/Milchhof, Europcar Fleet, Genobank Rhön-Grabfeld, Hansa Service, Hasco Normalien, Hertz Leasing, IIR Institute, Jet Aviation, MobilCom, Mobilift, Mobility AG, Opel, Renault-Nissan Instit., Rhön-Rennsteig Sparkasse, Sparkasse Regensburg, Viessmann Werke

Unterschied zu anderen Trainern/Beratern/Coaches:

lange Praxis-Erfahrung (SAAB-Verkäufer, Kfz.-Leasing, Geschäftsführer), Authentizität, Coach aus Leidenschaft (mehr ‚Coach‘ als ‚Trainer‘), konsequentes Selbstmanagement (Modell „Unternehmer-Energie“), klar in Struktur, genau im Detail, ausgeprägte Service- und Nutzen-Orientierung

Lizenzen / Kooperationen / Agenturen:

H.D.I.® (Herrmann-Dominanz-Instrument): Präferenz-Analyse zum Denk- und Verhaltensstil
Think on Your Feet®: Workshop zur kurzen, klaren und wirkungsvollen Kommunikation
SchmidtColleg GmbH & Co.KG, Berlin (Zeitmgmt.); Team Steffen AG, Alsdorf (UPTODATE-Offensive®)
GHTI The Power of People GmbH, Willich (Agentur); ITO services GmbH & Co.KG, München (Agentur)

Mein Claim: „...gemeinsam Ihre Ziele erreichen - ein Vergnügen!“