



AGENTUR RITA REINKENS
MANAGEMENT & CASTING



Thomas Ebrahim

TV-Experte für Kommunikation, Motivation und Personality

„Im Fokus meiner Arbeit, als Berater, Trainer und Coach, steht der Mensch in Führung und Vertrieb sowie dessen Entwicklung im Unternehmen. Die Vorgehensweise ist dabei durch die "4 Ks" gekennzeichnet: kompetent – konsequent – kreativ – kooperativ.

Im Vertrieb gibt es keine Silbermedaille: Meine Trainings können oder müssen zuweilen dabei durchaus, je nach Zielsetzung, auch provozieren bzw. zu kontroversen Diskussionen im Sinne der Inspiration beitragen, um so notwendige Verhaltensänderungen oder -anpassungen herbeizuführen. Manchmal geht es aber auch um die Überprüfung der jeweiligen inneren Einstellung und Haltung zu den unterschiedlichsten Herausforderungen des beruflichen Alltags.

Ich stehe dabei für eine deutliche und präzise Sprache, die die jeweiligen Stärken aber auch Schwächen der Teilnehmer herausarbeitet. Den Begriff „Training“ betrachte ich demnach als Terminus aus dem Sport, der ein hohes Maß an Leistungsbereitschaft und Erfolgswillen der Teilnehmer, sowie des Trainers einfordert. Spaß, Motivation und Leidenschaft sind in meiner Philosophie dabei Grundvoraussetzung.“

AGENTUR RITA REINKENS

T: 089-5999 7300

M: 0175-1815913

mail@rita-reinkens.de

www.rita-reinkens.de

Thomas Ebrahim

TV-Experte für Kommunikation,
Motivation und Personality



Kurz-Vita

Profil/Ausbildung:

Seit 1994 arbeitet Thomas Ebrahim als Berater, Coach und Trainer für unterschiedliche Persönlichkeiten in Führung und Vertrieb.

Die von ihm 1998 gegründete RayCon Consulting Group GmbH, seit 2008 RAYCON INTERNATIONAL GmbH, berät, trainiert und/oder coacht Führungskräfte/Mitarbeiter von nationalen sowie internationalen Unternehmen in den Bereichen Sales und Leadership (www.raycon-international.com). Das Unternehmen beschäftigt an den Standorten Deutschland (München) und Österreich (Wien) aktuell 20 Berater, Trainer und Coaches.

Berufserfahrung:

- Geschäftsführender Gesellschafter (CEO) der RAYCON INTERNATIONAL GmbH seit 1998.
- Senior Consultant / Trainer bei Mercuri International von 1994-1998:
 - Division Mercuri Heinz Goldmann GmbH (Geschäftsbereich B2B).
 - Fokus: Vertrieb, Führung, strategische Personal- und Organisationsentwicklung.
- Direktvertrieb mit Gebiets- und Führungsverantwortung von Flurförderzeugen bei der Toyota Deutschland GmbH von 1992-1994.
- Direktvertrieb mit Gebietsverantwortung von Flurförderzeugen bei der Still Gabelstapler GmbH von 1990 bis 1992.
- Berufsbegleitendes Studium zum Betriebswirt (VWA) von 1990-1993.

Zusatzausbildung

- NLP-Practitioner.
- Moderationsausbildung.
- Transaktionsanalyse.
- Zertifizierter Profiler:
 - ProfilingValues
 - Profiling International.
- Autorisierter Trainer für das persolog® Persönlichkeits-Modell.

Expertise/Trainingsthemen

- Gastdozent:
 - Steinbeis Universität für MBA-Studienlehrgänge (Finance-, Marketing- und Media-MBA) zu den Themen „Vertriebsmanagement, neue Verhandlungsstrategien, Kommunikation und Rhetorik“.
 - Siegfried Vögele Institut: „Aktivitätenorientierte Vertriebssteuerung“.
 - Deutsche Verkaufsleiter Schule (DVS): „Verhandlungsstrategien für die Zukunft“.
- Freier Autor u.a. für GW-trends, W+V, IT-Business, Channelpartner etc.
- Verhaltenstrainings für Führung und Vertrieb.
- Key Account Management.
- Coaching on the Job für Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter.
- Train the Trainer.
- Strategische Personal- und Organisationsentwicklung sowie Webinare.

Thomas Ebrahim

TV-Experte für Kommunikation,
Motivation und Personality



Quotes

Zu Corporate Culture:

„Wir brauchen einen Führerschein für Führungskräfte. Gute Führungsarbeit will gelernt sein. Weil Führungskräfte die einfachsten Regeln der Führung nicht beherrschen, erleben wir demotivierte Mitarbeiter, innere Kündigung und Burn-Outs. Dadurch entstehen der deutschen Wirtschaft jährlich riesige Kosten – ein echter Wettbewerbsnachteil.“

„Die deutschen Unternehmen investieren im internationalen Vergleich am wenigsten in die Weiterbildung ihrer Führungskräfte. Dabei wird Führung eine immer komplexere Aufgabe. Die Mitarbeiter erleben überforderte, überlastete Chefs, von denen sie nicht geführt, sondern bestenfalls verwaltet werden.“

„Als Unternehmer und Führungskraft bekomme ich genau die Mitarbeiter, die ich verdiene. Wer seine Mitarbeiter aushorcht, düpiert, übergeht und schlecht bezahlt, muss sich über mangelnde Produktivität und Dienst nach Vorschrift nicht wundern. Die Zeiten des Tyrannen auf dem Thron sind vorbei.“

Zu „Ego-Maniacs“:

„Wir leben in einer Kultur der narzisstischen „Ego-Maniacs“. Berufsanfänger und so genannte High Potentials kommen mit vollkommen überzogenen Erwartungen in die Unternehmen - und scheitern dort oft grandios.“

„Der Hauptfehler liegt in einer nicht entwickelten Kritikfähigkeit. In meinen Seminaren erlebe ich Leute mit Einser-Schnitt, die bei der kleinsten Kritik in Tränen ausbrechen. Um eine offene Kultur im Unternehmen zu fördern, brauchen wir Nachwuchskräfte, die konstruktive Kritik einstecken und austeilen können.“

„Erschreckend ist die Differenz zwischen dem narzisstischen Egozentrismus der Leute und ihren kaum entwickelten Persönlichkeiten. Akademische Bildung wird erst durch Erfahrung, Allgemeinbildung und Verständnis zu anwendbarem Wissen, das den Unternehmen etwas bringt.“

Zur Servicewüste Deutschland:

„Gebrauchtwagenverkäufer oder Bankberater? Ich würde dem Gebrauchtwagenverkäufer mehr vertrauen. Weil er sein Produkt kennt – und weil in dieser Branche in den letzten Jahren viel in die Weiterbildung des Vertriebs investiert wurde. Anders als die Banken hat der Autohandel gelernt, dass ein Geschäft nur gut ist, wenn am Ende beide Parteien profitieren.“

„Der Dienstleistungsgedanke beinhaltet natürlich Sachkenntnis und Beratungskompetenz. Aber Kardinaltugenden des Vertriebs wie gutes Zuhören, Freundlichkeit und Zuverlässigkeit sind unabdingbar. In meinen Schulungen erlebe ich immer wieder Menschen, die keine dieser Voraussetzungen mitbringen.“

„Führungskräfte können von Verkäufern lernen. Das aktive Zugehen auf Menschen, das Einnehmen der Führungsrolle und der richtige Abschluss sind Fähigkeiten, die jeder Chef lernen muss.“