

# Erwin Tocü

geboren 1952



„Verkaufen heißt, den Bedarf des Kunden zu verstehen.“

Der Wirtschaftswissenschaftler ist seit 1990 Vertriebstrainer.

## Aktuelle Arbeitsschwerpunkte

- Verkaufstraining mit Schwerpunkt Training on the Job
- Coaching
- Mitarbeiterführung
- Unternehmenstheater
- Moderation

## Branche

Unternehmensberatung/

PR:

Banken:

Produktion:

Dienstleistungen/

Energiewirtschaft:

Handel:

Medien:

Marktforschung:

## Themen

Verkaufstraining, Krisentraining, Medientraining

Verkaufstraining mit Training on the job, Grundlagen der Führung, Ausbildung zu ToJ-Trainer und Coach, Teamentwicklung, Kreativitätstraining

Kreativitätstraining, Grundlagen der Führung

Verhandlungsführung, Medientraining,

Einführung und Training von Energieberatern

Medien-/Krisentraining, Verkaufstraining, Kundenmanager mit ToJ, Kundenorientierung

Verhandlungsführung und Verkauf

Verkaufstraining und Verhandlungsführung

## Berufliche Stationen

2004 Neugründung des Unternehmenstheaters „Spot“

seit 2003 selbständiger Trainer und Coach

1997-2002 Trainer

1990-1996 Personalentwickler und Trainer

1980-1990 verschiedene Tätigkeiten im Vertrieb, Außendienst

## Aus- und Weiterbildung

2006 DISG-Persönlichkeitsmodell

2004 Manager of Business-Entertainment/Edutainer, Schauspiel-Ausbildung

2001 Outdoor-Trainer, Training in einer High-Ropes-Anlage

1998 Systemische Organisationsberatung

1996 Myers-Briggs Typenindikator (M.B.T.I.), Einsatz und Supervision

1993-1994 NLP-Practitioner und Master-Practitioner

1991 Formen der Psychotherapie

1988 Trainerausbildung

MASTER DIALOGS

Communication at its best!