



Curriculum Vitae: Georg Dauth

geb. 1960, Berater und Trainer

Internationale Erfahrung

Seminarsprachen: Deutsch und Englisch

Beruflicher Werdegang

- seit 2005 Selbstständig als Berater und Trainer
Zertifizierer für das Original DISG Persönlichkeitsprofil
- 1999-2004 Verkaufsleiter für einen Bildungsanbieter
- 1996-1999 Leiter eines Logistik-Centers in der Kosmetikbranche
- 1987-1996 Vertriebsmitarbeiter, Versandleiter, Außendienstmitarbeiter in einem Industriebetrieb
- 1984-1987 Bezirksleiter bei einem Handelsunternehmen

Ausbildung

1979-1981 Ausbildung zum Groß- und Einzelhandelskaufmann

Weiterbildungen

Kontaktstudiengang

Marketing VWA Stuttgart

Trainerausbildungen

Mastertrainer DISG Persönlichkeitsprofil
Moderation Neuland
Verhandeln nach Harvard
Strategisches und Konzeptionelles Verkaufen - Miller Heimann
Trainerausbildung IHK
Harvard Law School Negotiation and Leadership

Schwerpunkte

Als deutscher Distributor für das Original DISG Persönlichkeitsprofil liegt der Schwerpunkt auf der Ausbildung von Trainern mit dem DISG Profil. Weitere Seminarschwerpunkte sind Vertriebs- und Führungstrainings, insbesondere Verhandeln nach dem Harvard Konzept.

Trainings- Workshops – Vortragsthemen

- DISG Mastertrainer
- Verhandeln nach Harvard
- Strategisches Verkaufen
- Konzeptorientiertes Verkaufen
- Persönlichkeit entdecken und entfalten
- Selbstbewusstsein entwickeln
- Führungsverhalten optimieren



Kontakt

GEDAM ManagementTools
Bahnhofstrasse 2
D-75056 Sulzfeld
phone +49 7269 919408
fax +49 7269 911634
g.dauth@gedam.de
www.gedam.de

Menschen stark machen

Fünf Säulen der Arbeit von Georg Dauth

1. Arbeit mit einem ganzheitlichen Ansatz. Leistungssteigerungen sollen nicht mittels noch höherer Arbeitsbelastungen realisiert werden.
2. Einsatz von wissenschaftlichen Methoden.
3. Respekt für christliche Werte als Basis für jede Beratung.
4. Berücksichtigung individueller Grenzen.
5. Zusagen werden nur dann gegeben, wenn diese auch eingehalten werden können.

Sein Leitbild

- Dienen kommt vor verdienen.
- Problemlöser für den Kunden sein.
- Man muss Menschen mögen.
- Es gibt nichts Gutes, außer man tut es.

Besondere Merkmale

- Zielorientiert
- Der Mensch im Mittelpunkt
- Glaubwürdig

Der Umgang mit dem Menschen hat Einfluss auf sein Verhalten. Deshalb steht der Mensch als Lernender im Mittelpunkt jeden Trainings. In einer angstfreien und offenen Umgebung nimmt der Teilnehmer das Wissen schneller auf. Die Umsetzung des Gelernten muss im Alltag erfolgen und ist daher entscheidend für den Erfolg jeden Trainings.

Wissen ohne Anwendung bzw. Umsetzung hat keine Langzeit-wirkung.



Kontakt:

GEDAM ManagementTools
Bahnhofstrasse 2
D-75056 Sulzfeld
phone +49 7269 919408
fax +49 7269 911634
g.dauth@gedam.de
www.gedam.de

Referenzen

Referenzen geben wir auf Anfrage und in Abstimmung mit unseren Kunden gerne weiter.