



Curriculum Vitae: Georg Dauth

geb. 1960, Berater, Trainer, Coach und Buchautor

Internationale Erfahrung
Seminarsprachen: Deutsch und Englisch

Beruflicher Werdegang

- seit 2005 Selbstständig als Berater, Trainer und Coach.
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 Außenhandelskaufmann

Studium

- 1989-1992 Betriebswirt (VWA)

Weiterbildungen

Kontaktstudiengang
Marketing VWA Stuttgart

Ausbildungen

Mastertrainer DISG Persönlichkeitsprofil
Moderation Neuland
Verhandeln nach Harvard
Strategisches und Konzeptionelles Verkaufen - MH
Trainerausbildung IHK
profilingvalues® Berater

Schwerpunkte

Trainings- Workshops – Vortragsthemen

- Train-the-Trainer: Zertifizierung mit dem DISG® Profil
- Verhandeln nach Harvard
- Strategisches und Konzeptorientiertes Verkaufen
- Persönlichkeit entdecken und entfalten
- Situatives Führen nach Blanchard

„Mit Werten Werte schaffen“



Kontakt

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

Claim von Georg Dauth

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 von individuellen 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 und Coachings. 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 jeder Maßnahme.

Wissen ohne Anwendung bzw. Umsetzung hat keine Langzeitwirkung.

Referenzen

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

Buchautor:

Führen mit dem DISG Persönlichkeitsprofil, Gabal Verlag
Professionell verhandeln mit DISG, Wiley Verlag



Kontakt

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