



MAG. MARCUS KUTRZEBA

zertifizierter Wirtschafts- und Kommunikationstrainer

„Das Ziel ist das Ziel!“

Ausbildungen (Berufs- und Trainerausbildungen)

- Magister-Studium Betriebswirtschaft (WU Wien), Spezialisierung: Kaufverhalten und Konsumforschung
- Zertifizierter Structogram Trainer mit Triogram Lizenz (Structogram Center Österreich, Wien)
- BÖV-Prüferausbildung (Bildungsakademie der Österreichischen Versicherungswirtschaft, Wien)
- Diplomierter Kommunikations- und Wirtschaftstrainer (Corporate Consult, St. Pölten)
- Van Der Meer Tennis Academy, Hilton Head Island, South Carolina/U.S.A.

Berufserfahrung (Position, Unternehmen, Zeitraum)

- 2009 – dato: Verkaufstrainer AV SEMINARE Niehaus-Lug, Köln/D
- 2008 – dato: Inhaber und Trainer K-PUNKT-Training: Verkaufsstrategie – Verhaltensoptimierung – Persönlichkeitsentwicklung, Wien
- 2006 – 2011: Verkaufstrainer und Leiter der Ausbildungsprogramme Merkur Versicherung AG, Graz
- 2005: Unternehmensberater Bereuter und Partner Consulting GmbH, Wien
- 2004: Privatkundenbetreuer Deutsche Bank AG, Salzburg
- 2000 – 2003: Head Coach und Sparring Partner U.S. Open, New York/U.S.A
- 1995 – 2000: Internationaler Berufstennisspieler, ATP

Kernkompetenzen

- Verkaufstraining und Verhandlungstechnik für Verkäufer, Berater, Servicemitarbeiter und Führungskräfte
- Experte für angewandte Menschenkenntnis und Persönlichkeit im Vertrieb („Menschenkompetenz als Schlüssel zum Erfolg“)
- Praktische Führungstechnik und Führungsverhalten (gelebte Theorie und Praxis)
- Eigenorganisation und Verhaltensoptimierung (Effizienz versus Effektivität)
- Kaufverhalten am Point of Sales
- Verkaufsstrategie und nachhaltige Kundenbindung in Handel und Dienstleistungsbranche
- Zwischenmenschliche Interaktion, Kommunikation und Rhetorik

Referenzprojekte (Projekt, Zielgruppe, Unternehmen bzw. Branche)

- „Wie motiviere ich Geschäftspartner richtig?“, Vortragsreihe für Finanzdienstleister und Versicherungsmakler, WKO Steiermark
- „Verkaufen oder kaufen helfen?“, Verkaufstraining 2. Ebene, COMPO, Münster/D
- „Verhaltensoptimierung und Führung von Vertriebsteams“, Führungskräfte-Training, A1 Telekom Austria AG, Personalausschuss Graz
- „Arbeitsbasar und Europa Café“ für Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter (1., 2.+3. Ebene), POLK Europe, Essen/D
- „Das Werbegespräch einmal anders“, Verkaufstraining für Führungskräfte 1.+2. Ebene, ÖGB
- „Rhetorik und Verkaufsverhalten für Praktiker“, Betriebsräte, Gewerkschaft Bau-Holz, Steiermark
- „Kommunikation und Rhetorik“, Betriebsräte, AK Steiermark
- „Individuelle Verkaufstaktik und Rhetorik“, Österreichische Gewerkschaftsjugend, Graz

Publikationen

- Kutrzeba, M., „Beraten Sie noch, oder verkaufen Sie schon?“, in: Pompe, H. (Hrsg.), Marktmacht 50 plus: Wie Sie Best Ager als Kunden gewinnen und begeistern (Gabler: 2011)