

Christoph M. Maier-Stahl

Geschäftsführer der KOMQuadrat GmbH

Agentur für Kompetenzentwicklung

Dozent-Autor-Berater
Dipl.-Pädagoge
Spiel- und Theaterpädagoge

Persönliche Daten

Geboren am 27.03.1967
Katharinenstraße 47
68199 Mannheim

Telefon: 0621 / 4 37 66 44
Mobil: 0170 / 81 33 862
E-Mail: Maier-Stahl@KOMquadrat.de



"Mein Job ist es nicht, es den Menschen besonders leicht zu machen.
Mein Job ist es, sie besser zu machen."

Steven Paul Jobs

Christoph M. Maier-Stahl

Tätigkeitsprofil

Seit ca. 20 Jahren als Kommunikationstrainer und Coach Erfahrung in der Bildung

- Seminar- und Coachingthemen:
 - Mitarbeiterführung, Führungskompetenzen
 - Telefontraining - Dienstleistungsorientierung
 - Kommunikation, Rhetorik, Vortragstechnik, erfolgreiches Auftreten
 - Visualisierung, Präsentation, Moderation
 - Lern- und Arbeitsmethoden, Kreativitätsentwicklung
 - Karriereentwicklung
 - Einzelplatztraining/ - Coaching/ Side by Side Coaching
 - Forderungsmanagement
 - Telefonische Forderungsbeitreibung
 - Vertriebscoaching und Sales-Schulungen

- Unternehmensberatung/Consulting
 - Trainings- und Schulungsmaßnahmen
 - Forderungsmanagement
 - Messeauftritt

- Moderation
 - Strategie - Vertrieb
 - Service Desk
 - Kundenorientierung

Christoph M. Maier-Stahl

Auftraggeber

ABB	Duale Hochschule	Rechtsanwalt.com
ABX	EOS KSI	Seeberger
ArenoNet	Freudenberg	Session
ASJ Stotz Kontakt	GIZ	Städtische Bühne Osnabrück
Baumgärtner Elektrotechnik	G.I.T. Seminare	SOMM
Bebit	Gesas	Tarkett
Beck und Consorten	Goodyear	Techem
Beck und Consorten	GTZ	TMS
Andrea Biedermann GmbH	HSG Zander	Thomann
Bilfinger SE	Knipex	TÜV Hessen
Bridgestone	Konica Minolta	TÜV Süd
Coca Cola	Linde	TUI
CConcept	MAN	Vergölst
Continental Reifen	Otto Wolff	Viessmann
DER	Pepperl+Fuchs	VW
Deutsche Post	Pirelli	Würth
Deutsche See	Prego Services	ZAKB
DHL	Price Waterhouse Coopers	ZFH Zentralstelle für Fernstudien an Fachhochschulen
Dr. Schmidt	Progas	
	Roland	
	Raab Karcher	

Veröffentlichungen

„Rhetorik und Präsentation“, Web based Training, Heidelberg 2010

„Einzigartig bewerben“, Weinheim, 2. aktualisierte Auflage 2006, ISBN 3-407-22617-9

„Schlüsselfaktoren: Mimik, Gestik, Sprache, Auftreten, Kommunikation“ in H. Wannenwetsch,

„Erfolgreiche Verhandlungsführung in Einkauf und Logistik“, Heidelberg, 2004

„Outplacement. Ein Interview.“, Düsseldorf, Nr. 2, 06/02, Auflage 1000 Exemplare

„Tipps zur Stellensuche im Internet“, Bonn, Nr. 37, 09/01, Auflage 155000 Exemplare

Weiterbildung

Eintägiges Erlebnispädagogische Seminar bei Natur-Hautnah | Mirko Klein

Fortbildungsveranstaltung für Ausbilder, „Verborgene Schätze entdecken“

29.4.2013

