

Coach-Profil Dr. Klaus Weyler



Anschrift:

Wittinger Straße 136C
D-29223 Celle

Tel. +49 (0)5141 9938675
Fax +49 (0)5141 9939670

k.weyler@coaching-hannover.de
www.coaching-hannover.de

Ausbildung:

Wirtschaftswissenschaften; Marketing; Persönlichkeitsentwicklung und Stressmanagement (Certified Facilitator und Lehrcoach für The Work of Byron Katie);
Kommunikation und Konfliktmanagement (Gewaltfreie Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg);
Strategieentwicklung (EKS);
diverse Weiterbildungen, u.a. Führung, Einzel- und Teamcoaching;

Berufserfahrung:

seit 1995 selbständig als Coach und Trainer;
ab 1988 selbstständig als Strategieberater und Prozessbegleiter;
davor: Leiter strategische Planung Bayer Finanz., Italien;
Geschäftsführer GB Consumer Products Bayer, Italien;
Marketingmanager GB Consumer Products Bayer, Italien;
Account Director MacDonald;
Produktmanager Henkel und Gillette;

Arbeitsschwerpunkte:

PERSÖNLICHKEIT: Motivation, Sinn, Werte, Einstellung, Identität, Denk- und Verhaltensmuster, Umgang mit Emotionen, Denkstrukturen, Potenziale, Umgang mit Unsicherheit, Selbstwert, Abgrenzung, Selbstmanagement, Integrität
KOMMUNIKATION & ZUSAMMENARBEIT: Gesprächsgestaltung, Arbeitsbeziehungen, Empathie, Vertrauen/Misstrauen, Überzeugen & Durchsetzen, Feedback, Besprechungsqualität, Auftritt & Wirkung, Konflikte, Interkulturalität
GESUNDHEIT: Stressbewältigung, Achtsamkeit, Krisen, Umbruchsituationen, Work Life Balance, Vereinbarkeit von Karriere und Familie
LEADERSHIP: Mitarbeiterführung, Führungsstil, Neu in Führung, Delegation, Herausfordernde Führungssituationen, Zielorientierung, Entscheiden, Führen von unten, Umgang mit Widerständen

Fokus im Coaching:

Viele der Coachingthemen, die sich an der Oberfläche zeigen, haben eine gemeinsame Ursache in innerem Erwartungs-, Ergebnis- und Zeitdruck.
Zentral in meinen Coachings ist, meine Klienten zu begleiten, diesem inneren Druck auf den Grund zu gehen und ihre eingefahrenen Denk- und Verhaltensmuster zu hinterfragen und aufzudecken. Die Persönlichkeit wird gestärkt. Neue Freiräume und Wahlmöglichkeiten tun sich auf. Neues Lösungspotenzial entfaltet sich. Die Kommunikation wird wertschätzender.
Mein Vorgehen ist bedarfs- und zielorientiert, flexibel und konkret ausgerichtet an den persönlichen Erfahrungen, Situationen und Herausforderungen meiner Klienten.

Klientel

Unternehmer, Topmanager, Geschäftsführer, Manager, Führungskräfte, Führungsnachwuchskräfte, Führungsteam, Teams

Sprachen und digitale Medien:

Deutsch, Italienisch, Englisch
Zoom, Microsoft Teams, Skype, Face Time