



TRAINERPROFIL

BJÖRN RAPHAEL HORINA

MANAGEMENT DEVELOPMENT | TRAININGS
BUSINESS SOLUTIONS | PERSONAL COACHING





„ES GEHT NIE DARUM BESSER ALS ANDERE ZU SEIN, SONDERN DEN WEG ZU BESCHREITEN WELCHER MICH ERFÜLLT UND MEINE TALENTE IN DEN VORDERGRUND TRETEN LÄSST!“

Es gab kein Datum dieser Veränderung, dennoch können wir den neuen Zeitgeist spüren. Wir sind gefordert flexibler zu sein, offener und rascher zu reagieren. Privat- und Berufsleben erscheinen plötzlich anders. Viele Gegebenheiten entsprechen nicht mehr unseren überlieferten Mustern und gelebten Normen. Teamarbeit definiert sich neu, Managementaufgaben sind weitaus vielfältiger als gewohnt. Ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Geben und Nehmen steht sowohl in privater als auch in beruflicher Sicht mehr und mehr im Vordergrund. Viele finden neue Herausforderungen und Aufgaben, die weitaus mehr Chancen abdecken als wir sie jemals vorgefunden haben. Sind Ihnen diese Muster fremd?

Björn Raphael Horina hat es sich zur Zielsetzung gemacht, diese Lebensbausteine zu ordnen, aufzubereiten und Menschen in allen Lebenslagen Hilfestellung zu bieten. Er fordert und fördert Sie! Er ist kein Zauberer, aber authentisch! Er hat alle Themen selbst durchlebt und Verhaltensweisen entwickelt, die nachhaltig zu Erfolg, beruflicher und privater Zufriedenheit führten. Vieles steckt in jedem Menschen, das vermeintlich vergessen, aber sehr rasch wieder an die Oberfläche zu führen ist.



Menschen im Vertrieb



„NICHT NUR DAS WISSEN UM VERÄNDERUNG BESTIMMT
UNSER LEBEN SONDERN AUCH DAS HANDELN!“

AUSBILDUNGS- UND KOMPETENZPROFIL

Aus führenden Positionen im Management und der Tätigkeit als Trainer und Unternehmensberater, ergeben sich folgende Erfahrungsschwerpunkte:

- Führungskräfte-Coaching und Begleitung von ManagerInnen im Wandlungsprozess
- Aufbau von Vertriebsstrukturen und Organisationen
- Begleitung von Unternehmen in Strukturwandlungsprozessen
- Trainings im Bereich des Verkaufs, der Mitarbeiterführung und Teambildung
- Marketing mit Schwerpunkt Product-Development und Product-Placement
- Trainertätigkeiten im Bereich Soft-Skills, Motivation und Motivsuche, Bewusstseinsbildung, Vertriebssupport und Vertriebssteuerung, Mitarbeitergewinnung und Recruiting

Ausbildung berufsbezogen:

- Train the Trainer
- Systemisches Coaching
- Europäisches Feng Shui Diplom
- Ausrichtung von Unternehmen nach energetischen Merkmalen

Spezielle Ausbildungen:

- Offiziersausbildung
- Führungsverhalten Theresianische Militärakademie
- Internationale Ausbildung und Trainings im Bereich Human Resources, Humanitarian and Medical Evacuations United Nations
- Spezialausbildung im Bereich Military Skills and Combat Rules eingebettet in Special Forces Teams der Royal Marines
- Member of the International Security and Bodyguard Organisation



„WER SEINEN BERUF MIT FREUDE AUSÜBT,
HAT SELTEN DAS GEFÜHL DASS ES ARBEIT IST!“

STÄRKEN & MOTIVATOREN

- Vertrauenswürdig und verschwiegen. Ein Erfordernis, das der Beruf des Coaches mit sich bringt.
- Organisiert, pünktlich und Handschlagsqualität!
- Manchmal unpopulär in der Führung jedoch mit hohem Potenzial an Verständnis für Veränderungen und Problemstellungen bei Kunden.
- Kreativ im Denken und Handeln.
- Guter Zuhörer mit der Gabe die richtigen Fragen zur richtigen Zeit zu stellen.
- Kompliziertes wird einfach und praxisorientiert erklärt.



„SOZIALE KOMPETENZ BEDEUTET AUCH MIT SCHWÄCHEN ZU LEBEN UND DIESE DURCHAUS BEI UNS UND ANDEREN ZU AKZEPTIEREN! DARAUSS ENTSTEHT SPEZIELL IM VERKAUF EINE NEUE STÄRKE!“

PROJEKTBEISPIELE (AUSZUG)

Rogner Bad Blumau	Begleitung in strategischen Fragen und Ausrichtung in den Markt - laufende Ausbildungen in fachlichen und sozialen Themen
Herzkreislaufzentrum Groß Gerungs	Strategische Unternehmensplanung Führungskräfte Entwicklung und Organisationsentwicklung Erstellung eines Firmenleitbildes Entwicklung und Struktur von professionellen MitarbeiterInnen Gesprächen
Revital Aspach	Begleitung bei der Neuausrichtung des Geschäftsmodells und aktive Unterstützung der Geschäftsführung und der Führungskräfte
Porsche Salzburg	Begleitung von Werkstattleitern und Lehrherren in Bezug auf die erfolgreiche Integration von Lehrlingen
Campus 02	Begleitung des Studienlehrgangs Marketing in den Bereichen Führung, Umsetzung studienrelevanter Assets für den Lehrbetrieb sowie die Entwicklung eines Ablaufes der neuen Studien Bachelor und Master



„DIE REINSTE FORM DES WAHNSINNS IST ES, ALLES BEIM ALTEN ZU LASSEN
UND TROTZDEM ZU HOFFEN, DASS SICH ETWAS ÄNDERT.“

KONTAKTDATEN

MENSCHEN IM VERTRIEB
BeratungsgmbH & Co KG

Björn Raphael Horina
Stempfergasse 3
A-8010 Graz
T +43 664 92 14 163
E office@menschen-im-vertrieb.at
W www.menschen-im-vertrieb.at