

Ausbildung

Diplom-Informatiker, Wirtschaftswissenschaftliches Zusatzstudium,
Promotion Maschinenbau: Menschliches Fehlverhalten

Vita

1992 – 1996

Institut für Reaktortechnik, Forschungszentrum Jülich.

Funktion: Wissenschaftlicher Assistent/ Berater in internationalen Projekten zum Thema Mensch-Maschine-Interaktionen

1996 – 2000

Systor, Union Bank of Switzerland, Schwerpunkt Organisationsberatung.

Funktionen: Berater, Vorstandsassistent des Vorstandes »Vertrieb Beratung«, Business Manager des Kompetenzzentrums »Banken« in Frankfurt/Main mit Steuerung von ca. 120 Mitarbeitern

2000 – 2001

Skillvest GmbH, Köln und Skillvest Ltd., London,

Personal- und Organisationsentwicklung sowie berufsbegleitende Aus- und Fortbildung.

Funktion: Director Sales Central Europe

2001 – 2004

Bertelsmann Stiftung – Medienakademie Köln GmbH,

Personal- und Organisationsentwicklung sowie berufsbegleitende Aus- und Weiterbildung,

Funktion: Leiter Training und Consulting

2004 – 2010

SBP Skill Business Partner, unter eigenständiger Leitung,

Personal- und Organisationsentwicklung sowie berufsbegleitende Aus- und Fortbildung,

Funktion: Inhaber

seit Mai 2010

Geschäftsführender Gesellschafter der DVAK Deutsche Vertriebs Akademie GmbH

Jetzige Tätigkeit

seit 1998 als interner/externer Trainer, Coach und Berater
Leiter Leadership und Kommunikation MAB Business School St. Gallen
Dozent der Boston Business School
Dozent St. Gallen Management Programm
Dozent St. Gallen Management Institut
Dozent Zurich International Business School
Dozent Zurich School of Management
Ghost Negotiator für deutsche Unternehmen

DR. FRANK PRZYBYLSKI

FÜHRUNGSKRÄFTE-COACH



ICH BIN EIN
SPEZIALISIERTER
GENERALIST

Weiterbildung/
Mitgliedschaften

NLP Practitioner, DiSG, Insights MDI Berater,
Training on the Job durch Einarbeitung in neue Themen sowie durch
Begleitung von Trainern und Coaches,

Schwerpunktthemen
bei Trainings & Coachings

Führungskräfteentwicklung/Coaching
öffentliches Agieren von Führungskräften
(Kamera- und Interviewtraining, Präsentation)
Führen in Veränderungsprozessen
Vertriebsentwicklung
Vertriebstraining /Kommunikationstraining
Verhandlungstraining /Verhandeln in 3D

Was zeichnet
mich als Trainer aus?

Flexibilität, Einsatzbereitschaft, Serviceorientierung, Empathie
Spaß an der Vermittlung von praxisnahem Wissen
Erlebnisorientiertes Lernen
»ich trainiere und coache, was ich täglich selbst in meinem Beruf mache«
»ich lebe meinen Beruf«
Kundenbedarf effizient, passgenau und praxisnah in umsetzbare
Konzepte transferieren

Einsatzgebiet

Uneingeschränkt

Sprachen

Deutsch, Englisch

DR. FRANK PRZYBYLSKI

VERTRIEBSBERATER



Methodische Ansätze im Coaching & Training

- Aufstellungen
- Business Cases
- Erlebnisorientiertes Lernen
- DiSG
- Frage- und Gesprächstechniken
- Fragebögen
- Hausaufgaben
- Humor
- Insights MDI
- Kernquadrate
- Konstruktives Feedback
- Mystery Shopping
- NLP
- Praxissimulationen
- Provokative Methoden
- Prozessmoderation
- Rollenanalysen
- Rollenspiele
- Schattentage
- Silent Monitoring
- Teamräder
- Verhaltensmodelle
- Videoanalyse
- Werteanalysen

Branchen

- Banken
- Chemische Industrie
- Consulting
- Dentalbranche
- Dienstleistung
- Energie
- Gesundheitswesen
- Handel (GH/EH)
- IT
- Krankenkassen
- Lifestyle-Produkte
- Luxusartikel
- Maschinenbau
- Medien
- Messegesellschaften
- Pharma
- Sparkassen
- Start-Ups
- Telekommunikation
- Textil
- Verkehr
- Versicherungen

Kunden & Projektinhalte

auf Anfrage

Veröffentlichungen/ Studien

Diverse Studien
zu den Themen Coaching und Outplacement

Vorträge

Vortragsreihen für Banken und Pharmaunternehmen

DR. FRANK PRZYBYLSKI

REDNER

