



Profil

Ausbildung

Studium:

Germanistik (Freie Universität Berlin)

Biologie (Freie Universität Berlin)

Schwerpunkt: Neurophysiologie und Humanbiologie

1. und 2. Staatsexamen

seit 2012

Kühl-Lenjer – Training (Konstanz)

2004-2012

Head of Sales Training and Development (Altana, Nycomed, Takeda)

1991-2004

Außendienstleiter Pharma (180 Mitarbeiter) (Byk Gulden, Altana)

1989/1991

Leiter Ausbildung-Fortbildung Pharmaindustrie (Byk Gulden)

1988/1989

Verkaufstrainer (Byk Gulden)

1985/1988

Pharmareferent (Byk Gulden)

1984/1985

Gymnasiallehrer (Berlin)

Qualifikationen

(Auswahl)

Ausbildung zum Verkaufstrainer (team connex)

Ausbildung zur Führungskraft (Heitsch&Partner)

Die innovative Führungspersönlichkeit (IAK)

Integration-Zusammenarbeit-Führung (Management Zentrum St. Gallen)

Betriebswirtschaft für Verkaufsleiter (DVS, Prof. Preissler)

Verhandlungen nach dem Harvard-Konzept (Egger, Philips & Partner)

Kompetenzbasiertes Personalauswahlgespräch (University of St. Gallen)

Insights° - MDI – Akkreditierung (Scheelen AG)

Insights° - Assess° - Workshop (MPT)

Rhetorik und Dialektik für Verkaufs- und Führungskräfte (DVS-Pater Ziegler)

Situativ Führen nach Blanchard (Voss & Partner)

Rhetorik (Matthias Pöhm)

Konfliktlösungen (ifb - Institut für Betriebspsychologie)



Kühl-Lenjer Training

Vorsprung durch Beziehungskompetenz



Michael Kühl-Lenjer, Kommunikationstrainer