



Business Coach & Vertriebstainer Christian Nendel bündelt und fokussiert die Stärken für seine Teilnehmer stets auf klare messbare Ziele. Christian Nendel steht für 100%-ige Authentizität - er sagt was er macht und macht was er sagt - genau so bringt er „Vertrieb“ auf den Punkt. In seinen Trainings & Seminaren vermittelt er praxiserprobte Techniken und Methoden in anschaulicher, bildhafter Sprache. Dabei ist er mit seiner ganzen Erfahrung und Kompetenz darauf bedacht, seine Teilnehmer zur Umsetzung von neuen, nachhaltigen und wirkungsvollen Wegen zu motivieren. Die Grundsätze seines gelassenen, ruhigen Arbeitsstils - ob beim kundenorientierten Telefonieren oder bei Selbstmanagement- oder Führungsseminaren - sind so beeindruckend in der praktischen Umsetzung wie nachhaltig in ihrer Wirkung.

arowa-Arbeitsschwerpunkte

Training • Workshops • Seminare

Verkauf, Vertrieb, Außendienst, Zeit- & Selbstmanagement, Kundenberatung, Neukundengewinnung, Telefon, Kundenservice, Kommunikation, Konflikt-Management, Führung

Business Coaching

Verkauf, Vertrieb, Außendienst, Messeauftritt, Kundenberatung, Neukundengewinnung, Telefon, Kundenservice, Kommunikation, Führung, Konflikt-Management, Zeitmanagement, Social Media, Empfehlungsmarketing

Personal-, Vertriebs- & Strategiewicklung

Initiatives Coaching-on-the-job (am Point-of-Sales), Einzel- & Team-Coaching, Kampagnenvertrieb, Vertriebssteuerung & -förderung, Vertriebsberatung, Marketingkonzeptionen

Vita & Qualifikation

- Freiberufliches Teammitglied der arowa Trainingsagentur
- Selbstständiger Vertriebstainer & Business-Coach, seit 2006
- Leiter Vermögensberatung, 2005
- Senior Financial Consultant, Finanz-Coach, 2001-04
- Wertpapierbeauftragter & Projektmanager, 2000-01
- Privatkundenberater, 1993-99
- Ausgebildeter Bankkaufmann
- Zertifizierter NLP Practitioner (DVNLP)

arowa. Professionell. Persönlich. Praxisnah.