Peter Stark

Eigentümer, stark&stark GmbH, Österreich

Peter Stark ist Unternehmer, Sales- & Leadership-Coach sowie leidenschaftlicher Familienmensch. Seit über 25 Jahren begleitet er Unternehmen und Führungskräfte bei der Entwicklung von Vertriebs- und Führungsstrukturen. Sein zentrales Thema ist Vertrauen: Wo Vertrauen wächst, entsteht Energie, Erfolg und Freiheit. Mit mehr als 1.400 Seminartagen, über 400 individuellen Coachings und als Interim-CSO in über 20 Unternehmen – von Start-ups bis internationalen Konzernen – bringt er tiefgreifende Praxiserfahrung auf die Bühne. Als Speaker begeistert er sein Publikum mit Authentizität, Humor und klaren Botschaften, die aus eigener Erfahrung gewachsen sind. Seine Vorträge sind frei von „Blabla" und voller Impulse, die sofort wirken und umgesetzt werden können. Peter Stark steht für Leadership mit Haltung, Vertrieb mit Herz und die Kraft eines starken Mindsets.

START-UP KULTUREN | WIRTSCHAFT | LEADERSHIP | KREATIVITÄT | CHANGE | MOTIVATION | PERSÖNLICHKEIT | TRANSFORMATION | VERKAUF | TEAMBUILDING | MANAGEMENT | ERFOLG | KOMMUNIKATION | FÜHRUNG

THEMENSCHWERPUNKTE

- Leadership & Vertrauenskultur in Unternehmen
- Sales Coaching & Vertriebsstrategien ohne Manipulation
- Persönlichkeitsentwicklung & Mindset-Transformation
- Teambuilding & Führung im Change-Prozess
- Unternehmerisches Denken & Start-up-Mentalität

EXPERTISE / PROJEKTE

- Über 1400 Seminar Tage gehalten
- Über 400 Coachings gemacht
- Interim Manager in über 20 Firmen
- 5 eigene Unternehmen gegründet und 2 davon erfolgreich verkauft

BERUFSERFAHRUNG
(UNTERNEHMEN / POSITIONEN / BRANCHE)

- 2009– Heute - Geschäftsführender Gesellschafter der stark&stark GmbH
- 2019–Heute - Geschäftsführender Gesellschafter Infintiy Media GmbH & Co.KG.
- interim CEO, CSO für: Metron AG, Berliner Synchron, Repo GmbH, Sauper Digital, Smartbow, Bene Büromöbel
- 2003–2009 - Regional Director Deutschland Nord und Senior Partner, Winterheller software AG
- 1997–2002 - Niederlassungsleiter Düsseldorf, Prokurist, Winterheller software AG
- 1994–1997 - Senior Consultant Graz und Wien, Winterheller Consulting GmbH

TÄTIGKEITSBEREICHE

- Leadership Coaching für Teams im mittleren Management
- Sales Coaching für Vertriebsteams
- Sales Coaching one on one für Vertriebsleiter
- Vorträge zu Leadership
- Vorträge zu Sales
- Moderation von Strategie Workshops

KUNDEN / REFERENZEN / SONSTIGES

- Klaus Aschauer, Cosmo Consult AG,Vorstand
- Giuseppe Romano, Medtron AG, Leiter Vertrieb und Marketing
- Dr. Hubert Matterdsorfer, DOKA, COO
- Michael Fried – Bene GmbH, Geschäftsführer Sales, Marketing und Innovation
- 2003 unter den 10 besten Arbeitgebern Europas

FORMATE & SPRACHEN

☐ Beratung	☑ Vortrag
☐ Training	☑ Seminar / Workshop
☑ Coach	☑ Mentor
☐ Business-Talk	☑ (Podiums-)Diskussion
☐ Interview	☐ Testimonial

Verfügbar

offline		online	
☑ ja	☐ nein	☑ ja	☐ nein

VORTRÄGE / WORKSHOPS / SEMINARE

» VERTRAUEN. MACHT. STARK
- Wie Sie sensibel mit geschenktem Vertrauen umgehen und daraus echte Stärke entwickeln
- Warum Vertrauen Macht bedeutet und Sie lernen müssen, diese verantwortungsvoll einzusetzen
- Wie Sie verloren gegangenes Vertrauen wieder aufbauen und "Handschlag-Qualität" leben

» MACH ICH MIR DIE WELT WIDDEWIDDE WIE SIE MIR GEFÄLLT
- Wie Ihre Gedanken und Ausstrahlung Ihre Realität formen und beeinflussen
- Warum Vertrauen in sich selbst der Schlüssel für persönliche Transformation ist
- Wie Sie andere Menschen als Genies anerkennen und dadurch deren Potenzial freisetzen

» VERTRAUEN VERKAUFT - EHRLICHKEIT ALS STÄRKSTES VERKAUFSARGUMENT
- Warum manipulative Verkaufstricks Kunden vertreiben und echtes Zuhören zum Erfolg führt
- Wie Sie aus jeder Kundenanfrage eine Vertrauensbeziehung aufbauen
- Warum Sie Kauferlebnisse schenken sollten, anstatt Features aufzuzählen

VORTRÄGE / WORKSHOPS / SEMINARE

» KONTROLLE IST GUT, VERTRAUEN IST BESSER
- Warum blindes Vertrauen scheitert und Sie kluge Kontrollmechanismen brauchen
- Wie Sie Erwartungen klar kommunizieren und rechtzeitig korrigieren können
- Warum Kontrolle als Tool des Vertrauens funktioniert, nicht als dessen Gegenteil

» SICH VERTRAUEN TRAUEN MACHT MÄCHTIG
- Wie Sie echtes Selbstvertrauen entwickeln und damit anderen die Möglichkeit geben, Ihnen zu vertrauen
- Warum Sie sich bewusst werden müssen, wofür Sie stehen und wo Sie hinwollen
- Wie Sie lernen, sich anderen anzuvertrauen und Vertrauen zu empfangen

INFORMATIONEN

Honorare: auf Anfrage
Reisekosten von/bis Ort: auf Anfrage

☑ Individuelle Inhaltsanpassung möglich
☑ Handout / weitere Unterlagen

MEDIEN

"Das 1x1 des Budgetierens"

Sie suchen die richtigen Experten? Wir unterstützen Sie gerne! GET YOUR EXPERT
Part of Premium Leaders Club Germany GmbH
Tel.: +49 (0)8031 2343138 | Mail: office@get-your-expert.com