



Fokus:  
Persönlichkeits- und  
Organisationsentwicklung

© csp\_lserg/fotosearch.de

Leistungsprofil 2018

■ Zur Person	Seite 3
■ Kundenstimmen	Seite 4
■ Referenzen	Seite 5
■ Angebotsspektrum	Seite 6 - 7
■ Ausrichtung und Zielsetzung	Seite 8
■ Philosophie und Kontakt	Seite 9

## Zur Person

- Jahrgang 1976
- Aufgewachsen und wohnhaft in Essen
- Interessen: Reisen, Kleinkunst, Badminton, Natur

## Ausbildung

- Gelernter Bankkaufmann (Landeszentralbank/Sparkasse, Düsseldorf)
- Master of Arts (M.A.) in Erwachsenenbildung (TU Kaiserslautern)
- Bachelor of Business Administration (BBA) inkl. Erwerb des St. Galler Managementzertifikats (Steinbeis-Hochschule Berlin/Filderstadt/St. Gallen)
- Trainer, Coach und Prozessbegleiter (2coach, Hamburg/Bochum)
- Systemischer Change-Berater/Organisationsentwicklungsberater (alwart + team, Hamburg/Borstel)
- Karriere- und Outplacementberater (2coach, Hamburg)
- Zertifizierter LIFO-®-Analyst (LIFO® Products & Consulting, München)
- Zertifizierter Motivberater (MSAprofile Ltd, Bayreuth)
- NLP Practitioner (IFGPE, Willich)

## Berufserfahrung

- Mehr als 10-jährige Erfahrung in den Bereichen Geschäftsentwicklung, Vertrieb und Personalführung
- Bis Ende 2006 Vertriebs- und Callcenter-Leiter sowie Coach in einem Softwareunternehmen
- Seit Anfang 2007 freiberuflicher Trainer, Coach und Prozessbegleiter/Berater

**Jochen Semmler, Leiter Controlling/Finanzen (Interner Service), Agentur für Arbeit, Mainz**

//

„Herr Raguse hat sich sehr intensiv auf das Seminar vorbereitet. So war es ihm möglich, auch auf BA-spezifische Hintergründe einzugehen. Es ist ihm gut gelungen, die Trainingsinhalte auf die Bedürfnisse der einzelnen Teilnehmer/-innen anzupassen. Seinen Ablaufplan hat Herr Raguse eingehalten, ohne dass dabei Hektik zu verspüren war. Neben seiner offenen Art und seinem professionellen Auftreten kamen insbesondere seine kreativen Auflockerungsspiele bei den Teilnehmern/-innen gut an. Die ausgehändigten Unterlagen sind sehr informativ.

Meine Controller/-innen und ich können Herrn Raguse sowohl fachlich als auch persönlich als Trainer für das Thema „Überzeugende, dominanzfreie Gesprächsführung im Rahmen von Steuerungskreisen“ weiterempfehlen. Ich möchte mich bei Herrn Raguse für sein sehr ergiebiges und kurzweiliges Seminar herzlich bedanken!“

**Simon Schwinger, Head of Sales Imaging, JENOPTIK Optical Systems GmbH, Jena/Triptis**

//

„Ich habe Herrn Raguse während des 2-tägigen Seminars: „Erfolgreicher Start als Vertriebsführungskraft“ in Erfurt erlebt. Das durchweg außerordentlich praxisorientierte durch kurze Theorieblöcke effektiv bereicherte Seminar hielt für mich sehr nützliche Tools und Ideen bereit, die mich optimal auf die bevorstehende Übernahme der Leitungsfunktion vorbereiteten.

Die überschaubare Gruppengröße erlaubte einen intensiven Austausch zu eigenen Praxisfällen und den Einblick in sehr interessante Situationen bei Kollegen in anderen Branchen. Herr Raguse hat es verstanden, die teils komplexen Praxisfälle der Teilnehmer auf ein handhabbares Maß zu reduzieren und für alle Beteiligten Lerneffekte generiert. Sein gutes Selbstmanagement hat es ermöglicht, alle Fragen in dem gegebenen zeitlichen Rahmen ausführlich zu diskutieren.

Abschließend kann ich sagen, dass ich neue Erkenntnisse in punkto Leadership und Management habe gewinnen können. Meine konkret bevorstehende Beförderung konnte ich mit den bereitgestellten Lerninhalten optimal vorbereiten.

Ich kann Herrn Raguse fachlich und persönlich als Trainer für vertriebliche Belange weiterempfehlen. Ich danke Herrn Raguse für sein sehr gut vorbereitetes und vor allem nützliches Seminar!“

**Walter Rudolf, Kaufmännischer Leiter, Systemair GmbH, Boxberg**

//

„Wir haben Herrn Raguse während eines Inhouse-Seminars zum Thema: „Konstruktiver Umgang mit Veränderungsprozessen“ in unserem Hause kennengelernt und in Aktion erlebt, für welches wir ihn als Referenten anfragten. Für uns wichtige Inhalte zum Thema Strategien, Verhalten, professionelle Einstellung und Veränderungskompetenz im Change-Prozess sind dabei von Herrn Raguse fachkompetent, für alle Teilnehmer interessant und verständlich präsentiert und praxisnah vermittelt worden.

Herr Raguse hat durch sein Auftreten und Fachwissen überzeugt. Er hat es verstanden, alle Teilnehmer stets mit einzubinden und durch den Praxisbezug nie Langeweile aufkommen zu lassen. Herr Raguse hat es vermocht, ein für manche Teilnehmer eher schwer greifbares Thema lebendig rüberzubringen.

Abschließend können wir sagen, dass wir neue Erkenntnisse in punkto persönliche Planung eines Veränderungsprozesses und Kommunikation mit den Beteiligten bzw. dem betroffenen Umfeld haben gewinnen können und bestehendes Wissen haben vertiefen können.

Wir können daher Herrn Raguse fachlich und persönlich als Trainer für das Thema: „Konstruktiver Umgang mit Veränderungsprozessen“ weiterempfehlen. Wir möchten Herrn Raguse für sein sehr kurzweiliges, abwechslungsreiches und interessantes Seminar danken!“

**Christoph Schlarmann, Versicherungsfachwirt, Öffentliche Landesbrandkasse Oldenburg, Vechta**

//

„In Ihrem Vortrag machten Sie deutlich, wie das Zeitmanagement speziell für Studenten und junge Leute beschaffen sein muss, um in Zukunft effektiver studieren sowie arbeiten zu können. Ich bekam für Ihren sympathischen und praxisnahen Auftritt durchweg ein tolles Feedback. Über eine erneute Zusammenarbeit würde ich mich sehr freuen.“

## Referenzen (Auszug)

- Agentur für Arbeit, Mainz/Trier/Saarbrücken
- Amadeus Germany GmbH, Bad Homburg
- AOK Nordost, Berlin
- BALVER ZINN Josef Jost GmbH & Co. KG, Balve
- Bertelsmann AG, Gütersloh\*
- BorgWarner Aftermarket Europe GmbH, Kirchheimbolanden
- BP Austria, Wien\*
- BÜFA Reinigungssysteme GmbH & Co. KG, Oldenburg
- CHANTELE Lingerie GmbH, Düsseldorf
- Copenrath Verlag GmbH & Co KG, Münster\*
- Deutsche Rentenversicherung Knappschaft-Bahn-See, Bochum
- DHL Paket GmbH, Essen\*
- Ford-Werke GmbH, Köln\*
- Fossil Group Europe GmbH, Basel
- Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA, Bad Homburg
- GAYKO Fenster-Türenwerk GmbH, Wilnsdorf
- Hamburg Tourismus GmbH, Hamburg
- Hessische Landesamt für Umwelt und Geologie, Wiesbaden\*
- Johnson Controls Systems & Service GmbH\*, Essen
- Nehlsen GmbH & Co. KG, Bremen
- Öffentliche Landesbrandkasse Oldenburg, Oldenburg
- rhenag Rheinische Energie AG, Köln\*
- SIGENIA-AUBI KG, Wilnsdorf
- Sparda Immobilien GmbH; Hamburg
- Statkraft Markets GmbH, Düsseldorf\*
- Steuerakademie Niedersachsen, Bad Eilsen
- TAS Emotional Marketing GmbH, Essen\*
- ThyssenKrupp Technologies AG, Essen\*
- Via Verkehrsgesellschaft mbH, Essen\*
- Weight Watchers Deutschland GmbH, Düsseldorf
- WSW Energie & Wasser AG, Wuppertal

\*über Beratungs-/Trainings-Dienstleister bzw. Akademien sowie IHK's

## Beratung

### Zielgruppen

- Unternehmen, die erforderliche firmenbezogene Veränderungsmaßnahmen durch externe Expertise professionell begleiten lassen wollen
- Bereichs- und Abteilungsleiter/-innen, welche ihre (Selbst-)Führungs-, Veränderungs- und Vertriebs-Performance sowie die ihrer Mitarbeiter steigern wollen
- Personal-/Organisationsentwickler aus Unternehmen, öffentlichen Einrichtungen sowie Behörden bzw. Mitarbeiter und Verantwortliche von Bildungsträgern, welche die Programm-planung und Lehr-/Lernprozesse in Personalentwicklung und Weiterbildung unter didaktischen sowie motivationalen Gesichtspunkten alters- und damit zielgruppengerechter gestalten wollen

### Themen

- Führung & Organisation
- Vertrieb & Verkauf
- Kommunikation & Motivation
- Persönliches Selbst-/Veränderungsmanagement
- (Altersgerechte) Didaktik & Methodik
- Personal-/Hochschulmarketing

## Coaching

### Zielgruppen

- Bereichs- und Abteilungsleiter/-innen, die ihre eigene Leadership-Kompetenz sowie die Performance ihres Teams verbessern wollen
- Fachkräfte aus verschiedenen Abteilungen, welche ihre Selbstorganisations-, Kommunikations- bzw. Vertriebskompetenz ausbauen wollen
- Einzelpersonen (Fach- bzw. Führungskräfte), die sich beruflich umorientieren wollen bzw. müssen

### Anlässe/Themen

- Berufliche Neuorientierung
- Kommunikation & Konfliktmanagement
- Mitarbeiterführung
- Persönlichkeitsentwicklung
- Selbstmotivation & Selbstmanagement
- Teambildung & Teamkommunikation
- Vertrieb & Verkauf

### Formen

- Individuelles Einzelcoaching
- Team- und Gruppencoaching
- Coaching-on/off-the Job
- Walk & Talk Coaching

## Personal-/Hochschulmarketing

### Zielgruppen

- Unternehmen, insbesondere Mitarbeiter/innen aus dem Bereich Personalmarketing, die bestrebt sind, ihre Präsenz sowie Attraktivität gegenüber Studenten bzw. Absolventen durch thematisch spannende Seminare bzw. Veranstaltungen zu erhöhen.

### Seminar-/Veranstaltungsthemen

- Zeitmanagement und Selbstorganisation im Studium
- Besseres Auftreten in Präsentationen/Vorstellungsgesprächen durch Storytelling
- Übergänge in der Berufsorientierung souverän meistern

## Training

### Zielgruppen

- Fach-/Führungskräfte, die ihre eigenen Führungs-, Organisations-, Kommunikations- sowie Vertriebsfolge optimieren bzw. die persönliche Veränderungskompetenz verbessern wollen
- Nachwuchsführungskräfte/High Potentials, die fundierte Grundlagen zur Steigerung ihres Führungs-, Kommunikations- und Verkaufsverhaltens erlangen wollen
- Personal-/Organisationsentwickler aus Unternehmen, öffentlichen Einrichtungen sowie Behörden bzw. Mitarbeiter und Verantwortliche von Bildungsträgern, welche die Programmplanung und Lehr-/Lernprozesse in Personalentwicklung und Weiterbildung unter didaktischen sowie motivationalen Gesichtspunkten alters- und damit zielgruppengerechter gestalten wollen

### Seminar-/Veranstaltungsthemen

- (Altersgerechte) Didaktik & Methodik
- Change Management
- Führung & Organisation
- Kommunikation & Motivation
- Personal-/Hochschulmarketing
- Selbst-/Zeitmanagement
- Vertrieb & Verkauf

## Ausrichtung und Zielsetzung

Wollen Sie...

- die Themen Leadership, Service und Sales Excellence in Ihrem Unternehmen justieren?
- Ihre Führungs- und Vertriebsfolge durch kompetentes wie authentisches Auftreten steigern?
- erforderliche Organisationsentwicklungs- bzw. Veränderungsprozesse professionell vorbereiten und erfolgreich umsetzen?
- die Kundenkommunikation in Ihrem Unternehmen effizienter und zielgerichteter gestalten?
- die Programmplanung und die Lehr-/Lernformen in Ihren Personalentwicklungs-/Weiterbildungsmaßnahmen unter didaktischen sowie motivationalen Gesichtspunkten optimieren?
- im Rahmen des Personal-/Hochschulmarketings Ihre Außenwirkung und Attraktivität als Unternehmen/Arbeitgeber gegenüber Studenten und Absolventen verbessern?

... dann freue ich mich auf Ihre Kontaktaufnahme!

Und das können Sie von mir erwarten:

- Fundiertes Know-how in den Bereichen Training, Coaching und Beratung
- Professionelle Anliegen-/Auftrags-/Situationsklärung
- Konsequente Handlungs-/Umsetzungsorientierung
- Intelligente Verknüpfung und passgenauer Einsatz von Praxiserfahrungen und wissenschaftlichen Erkenntnissen
- Kompetenz und Leidenschaft
- Führung und Prozessbegleitung auf dem Weg zu Ihren Zielen



## Meine Philosophie: „Vom Lernen zur Veränderung“

Veränderungen verlangen in ihrer Tiefe und Geschwindigkeit von jedem Unternehmen und dessen Mitarbeitern drei Dinge:

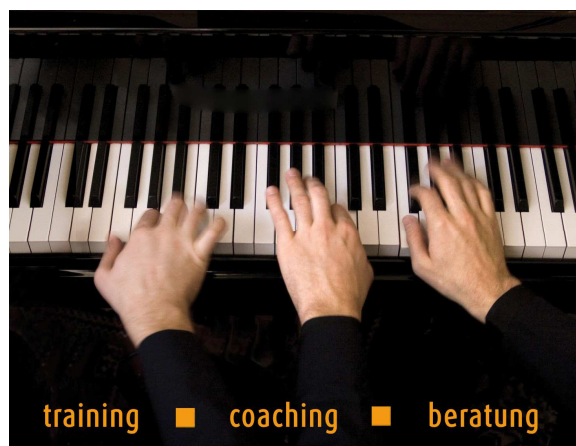
- Flexibilität
- Wissen
- Umsetzungskompetenz

Mit dem Dreierschritt **Wissen – Verstehen – Anwenden** unterstütze und begleite ich Sie dabei, Ihren eigenen Lernprozess bzw. den Ihrer Mitarbeiter individuell, handlungsorientiert und zielführend umzusetzen.

Im Ergebnis bedeutet dies für Sie: bewusstes Verstehen neuer Lerninhalte und Sachzusammenhänge als wesentliche Voraussetzung von Veränderung.

„Was man lernen muss, um es zu tun, das lernt man, indem man es tut!“  
(nach Aristoteles)

## „Lösungen im Dreiklang“



© heidelberg / Fotolia.com



**dirk raguse**  
training ■ coaching ■ beratung

Bredeneyer Str. 111a  
45133 Essen

Telefon: 0201 - 36 80 570  
Mobil: 0179 - 13 60 119  
Fax: 0201 - 36 80 557

E-Mail: [info@dirk-raguse.de](mailto:info@dirk-raguse.de)  
Internet: [www.dirk-raguse.de](http://www.dirk-raguse.de)