

# JENS TAUBEL



## SPEAKER

BUSINESS EXPERT  
FÜR VERKAUF & FÜHRUNG



J E N S T A U B E L  
S P E A K E R  
BUSINESS EXPERT  
FÜR VERKAUF & FÜHRUNG





# JENSTAUBEL

---

KLAR! MEHR! ERFOLG!









# INHALT

1	<b>JENS TAUBEL</b> Zahlen, Passion & Werte	12
2	<b>KEYNOTES</b> Unterhaltsam Inspirierend Kurzweilig	23
3	<b>AUSZEICHNUNGEN</b> Kompetenz verpflichtet	34
4	<b>AUSZUG AUS DER</b> Kundenliste	43
5	<b>TIMELINE</b> Stationen & Meilensteine	53
6	<b>PUBLIKATIONEN</b> Führungs-Ratgeber Whitepaper Podcast	62
7	<b>TESTIMONIALS</b> Begeistertes Feedback unserer Kunden	69
8	<b>AUSZÜGE</b> Die Presse über Jens Taubel	83
9	<b>MEIN ANGEBOT</b> Mehrwert für Ihre Veranstaltung	93





Kurzvorstellung



# JENSTAUBEL

---

KLAR! MEHR! ERFOLG!

## **Über 3 Jahrzehnte Erfahrung aus erster Hand**

- Experte für Verkauf und Führung
- Mitarbeitende- und Führungskräfteentwickler
- TOP 10 Coach
- erfolgreicher Manager
- inspirierender Vortragsredner
- erfahrener Unternehmer
- erfahrener Trainer
- Entwickler von Organisatoren





# JENSTAUBEL

KLAR! MEHR! ERFOLG!

unter anderem bekannt aus:



**kfz-betrieb**



EXCELLENCE  
AWARD







# JENSTAUBEL

KLAR! MEHR! ERFOLG!

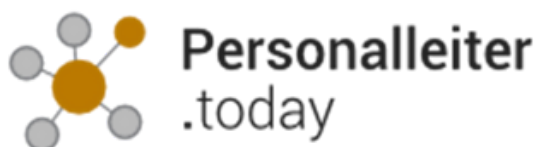
unter anderem bekannt aus:



Verband der  
Wirtschaftsförderungs- und  
Entwicklungsgesellschaften  
in Nordrhein-Westfalen



**Mittelstand Café**



**AUTOHAUS**



# JENSTAUBEL

KLAR! MEHR! ERFOLG!

## Kontakt

Im Sönning 6  
53639 Königswinter

Fon: +49 (0) 22 23 90 61 76  
Mobile: +49 (0) 177 258 258 0

E-Mail: [info@jenstaubel.de](mailto:info@jenstaubel.de)  
Web: [www.jenstaubel.de](http://www.jenstaubel.de)







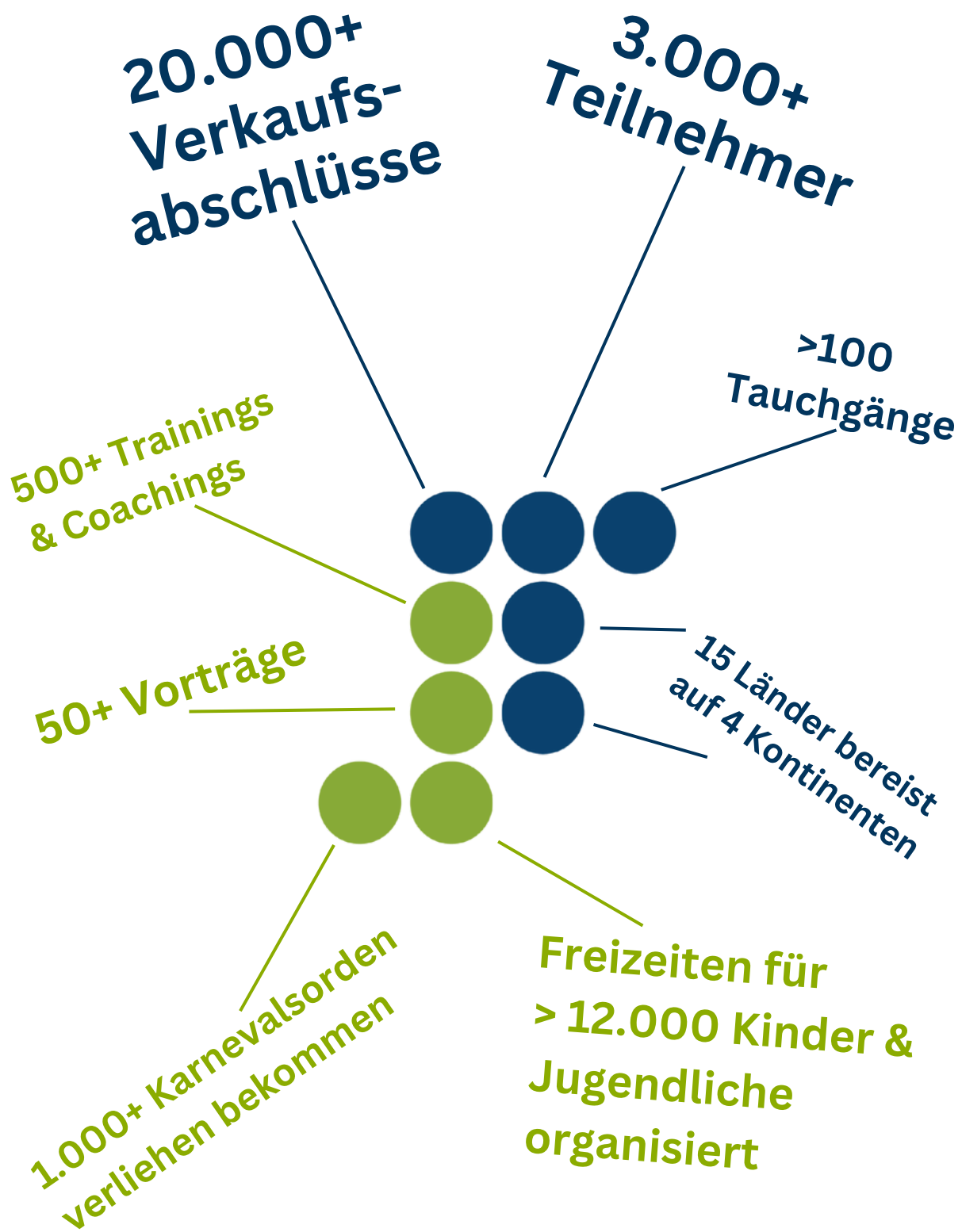
1

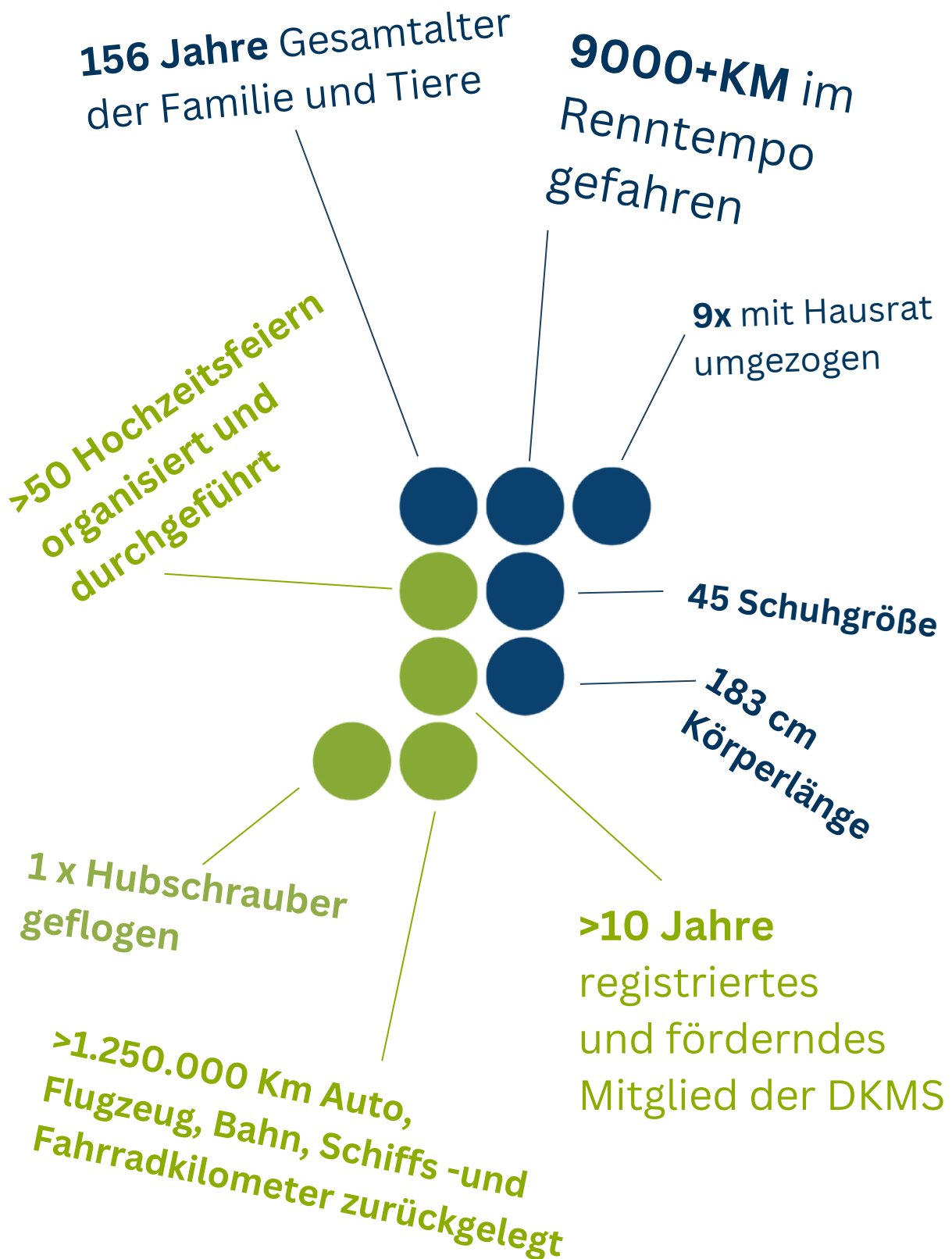
JENS TAUBEL

# Zahlen, Passion & Werte

[www.jenstaubel.de](http://www.jenstaubel.de)









“

»Wenn Du heute  
nichts änderst,  
ist morgen  
wie gestern.«

JENSTAUBEL

”



“

**»EINE FÜHRUNGSKRAFT  
ENTWICKELT MENSCHEN.**

Durch die Art und Weise  
unserer Führung machen wir  
es ihnen leicht oder schwer.

Wir leiten Menschen auf den  
richtigen Weg oder auf den falschen.

Wir holen das Beste aus ihnen heraus  
oder unterdrücken sie.

Wir stärken ihre Integrität oder wir  
verderben sie –  
ob wir es wollen oder nicht.«

Peter F. Drucker: \*1909 in Wien, Österreich -  
†2005 österreichischer/amerikanischer  
Ökonom und Managementberater

”

## Respekt

„»Respektiere deine Mitarbeiter und sie werden dich respektieren.«

Brian Tracy: \*1944 in Kanada  
Motivationstrainer und Autor

”

## Transparenz

“

»Transparenz bedeutet, dass man nicht nur das sagt, was man denkt, sondern auch, was man tut und warum man es tut.«

Peter F. Drucker: \*1909 in Wien,  
Österreich - †2005  
österreichischer/amerikanischer  
Ökonom und Managementberater

”

“

»Gesundheit ist nicht alles, aber ohne Gesundheit ist alles nichts.«

Arthur Schopenhauer: \*1788 in Danzig,  
Preußen - †1860 deutscher Philosoph

”

## Gesundheit



## Sorgfalt

»Sorgfalt ist  
die Währung  
des Lebens.«

Steve Maraboli: \*1975 in New Jersey,  
USA US-amerikanischer Redner, Autor  
und Verhaltenswissenschaftler

## Wert schöpfen

»Der Schlüssel zum  
Erfolg ist es, Werte zu  
schaffen.

Wenn du etwas gibst,  
das einen echten  
Wert hat, dann wird  
der Erfolg  
automatisch folgen.«

John C. Maxwell: \*1947 in Garden City,  
Michigan, USA US-amerikanischer Autor  
und Redner im Bereich der  
Führungsentwicklung

## Integrität

»Integrität bedeutet,  
dass du tust,  
was richtig ist, auch  
wenn niemand  
hinschaut.«

J.C. Watts: \*1957 in Eufaula,  
Oklahoma, USA  
US-amerikanischer  
Politiker und Pastor

“

»Die größte  
Bedrohung  
für unsere Umwelt  
ist der Glaube,  
dass jemand  
anderes  
sie retten wird.«

Nachhaltig-  
keit

Robert Swan: \*1956 in Durham, England  
britischer Umweltschützer  
und Abenteurer

”

“

»Inspirierende  
Führungskräfte  
schaffen  
nicht nur  
Follower,  
sondern auch neue  
Führungskräfte.«

Warren Bennis: \*1925 in New York City,  
New York, USA - †2014  
US-amerikanischer Management  
-experte und Buchautor

”

“

»Sinnhaftigkeit  
entsteht,  
wenn Sie Ihren  
Fähigkeiten  
einen  
größeren Zweck  
geben.«

Sinn-  
haftigkeit

Amit Ray: \*1960 in Kalkutta, Indien  
indischer Autor und spiritueller Lehrer

”

Inspiration





## Spass

“

»Spaß zu haben  
ist der beste Weg,  
um großartige  
Dinge zu tun.«

Herm Albright: \*1876 in Wisconsin, USA -  
†1944 US-amerikanischer Schriftsteller

”





2

## KEYNOTES

**Unterhaltsam  
Inspirierend  
Kurzweilig**







# VORTRAG

## Delegiere oder Verliere! Freiraum schaffen für effektive Führung.

Wer kennt nicht das Gefühl, von einer Flut von Aufgaben, E-Mails und PowerPoint-Präsentationen überrollt zu werden und dem ständigen Druck der Arbeitsbelastung und Überforderung, nicht gewachsen zu sein?

Wie können wir Menschen dieser Überlastung langfristig standhalten?

Diese Frage stellen sich viele.

Aus seinem früheren Arbeitsalltag als Führungskraft eines bekannten Automobilkonzerns kennt Jens Taubel solche Situationen nur zu gut.

Doch keine Panik! Jens Taubel hat erprobte Strategien, um mit der Belastung durch die Vielzahl von Aufgaben umzugehen.

### ***Ein wichtiger Tipp: Delegieren Sie!***

Übertragen Sie Verantwortung und Zuständigkeiten geschickt an Ihre Teammitglieder.

So schaffen Sie sich Freiräume für die eigentliche Kernaufgabe einer Führungskraft: ***Das effektive und zielgerichtete Führen.***

Sie werden feststellen, dass Ihre Teammitglieder an ihren neuen Aufgaben und Verantwortungen wachsen und sich stärker mit ihrer Arbeit und dem Unternehmen identifizieren.

**Auf diese Weise können Sie sich auf das konzentrieren, wofür Sie als Führungskraft eigentlich da sind: ein Team zum Erfolg führen!**





# VORTRAG

## Tipps und Tools für erfolgreiches Sales & Leadership

**Die einzigartige Verschmelzung von Vertriebskompetenz und Führungserfahrung** erwartet Sie in der Begegnung mit dem Experten für Führung & Verkauf Jens Taubel.

In mehr als 30 Jahren als Führungskraft in Sales-Positionen hat sich Jens Taubel ein reichhaltiges und praxiserprobtes Repertoire an Wissen angeeignet.

Im Fokus seiner Arbeit stand dabei immer das Engagement für den nachhaltigen Verkauf.

Jens Taubel nimmt Sie mit auf eine Reise zu modernen und erprobten Methoden von Führung & Verkauf.

In spannenden und kurzweiligen Vorträge gewährt er Einblicke in erfolgreiche Strategien und stellt

innovative Tools vor.

Er gibt handfeste Tipps aus der Praxis, mit denen Sie Ihre Führungsverantwortung effizienter gestalten können.

Er zeigt überzeugend auf, dass die Verbindung von Sales und Leadership **nicht nur machbar, sondern unabdingbar** für den Erfolg Ihres Teams und Unternehmens ist.

Entdecken Sie frische Perspektiven und effektive Werkzeugen, mit denen Sie Ihre Führungsrolle noch erfolgreicher ausfüllen werden.

**Jens Taubel wird auch Sie, Ihre Mitarbeitenden und Ihre Gäste mit dem bemerkenswerten Spektrum seines langjährigen Erfahrungsschatzes inspirieren.**





# VORTRAG

## Hinhören, fordern, wertschätzen. So geht moderne Führung.

### ***Hinhören, fordern, wertschätzen.***

“Das ist der harmonische Dreiklang moderner Führung“, sagt Jens Taubel. Leidenschaftlich betont er die Bedeutung der menschlichen Komponente.

Gerade in Zeiten, in denen Teams nicht mehr ausschließlich an einem physischen Ort arbeiten und hybrides Arbeiten zur Normalität geworden ist.

Großen Wert legt er dabei auf die Unterscheidung **zwischen bloßem Zuhören und aktivem Hinhören.**

Beim Hinhören geht es für ihn nicht nur um das Offensichtliche, sondern auch um Untertöne und das, was zwischen den Worten gesagt wird.

Über 30 Jahre Führungserfahrung haben immer wieder bestätigt: **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wollen nicht nur gehört, sondern auch gefordert werden.**

Können diese Verantwortung übernehmen und innerhalb von Projekten eigenständig Entscheidungen treffen, hat das Vorteile.

***Es fördert das Wachstum stärkt das Zugehörigkeitsgefühl und trägt zur Zufriedenheit der Mitarbeitenden bei.***

An dieser Stelle rückt die Führungskraft wieder in den Fokus.

Jens Taubel betont, dass es entscheidend ist, solche Leistungen zu erkennen und anzuerkennen, um die Zufriedenheit und Begeisterung der Mitarbeitenden zu fördern.

Sein Dreiklang der modernen Führung dient als Leitfaden für eine positive und effektive Führung in der heutigen Zeit.

**Lassen Sie sich von Jens Taubel inspirieren. Entdecken Sie, wie viel Spaß Führung machen kann!**







## VORTRAG

Warum Verkäufer & Kunden  
mehr Affären haben sollten.



zum Impulsvortrag



“

»Besser werden.  
Mehr erreichen.

Oft genügt es  
einfach schon,  
das Falsche  
wegzulassen,  
um mehr Erfolg  
zu haben!«

JENSTAUBEL

”





3

AUSZEICHNUNGEN

**Kompetenz  
verpflichtet**

Kundenmeinungen  
der letzten 12 Monate

## TOP DIENSTLEISTER 2024

Mehr Infos ⓘ

✓ **Proven** Expert

Kundenmeinungen  
der letzten 12 Monate

## TOP EMPFEHLUNG 2024

Mehr Infos ⓘ

✓ **Proven** Expert





PLATINUM  
AWARD

HERMANN  
SCHERER











# Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg

## 2017 Ehrennadel in Bronze

IHK/Bonn-Rhein-Sieg  
für 10 jährige  
Ehrenamtstätigkeiten

Vorsitzender  
IHK-Prüfungsausschuss  
Betriebswirt IHK  
Master Professional





The Crestcom logo consists of a dark blue square with the word "CRESTCOM" in white, uppercase, sans-serif font centered within it.

CRESTCOM

## 2016 LEAD AWARD

Bestes Training für  
erfahrene  
Führungskräfte  
Crestcom



## 2014 GOLD

Bester Autohändler  
Deutschlands  
Kundennote: 1,6  
Autobild

## 2010 SILBER

INTERNET - SALES - AWARD  
der Fachzeitschrift Kfz-Betrieb

## 2006 TOP 10

VERTRIEBS - AWARD  
der Fachzeitschrift Kfz-Betrieb



2000 - 2010

GOLD & TOP 10



Rallye-Raid-Teilnehmer,  
Wüstenrallyes & mit  
internationaler  
C-Rennlizenz



2004

ausgebildeter  
Padi-Rescue-Diver





4

AUSZUG AUS DER

**KUNDENLISTE**







**TÜVRheinland®**

Genau. Richtig.

**Kellner & Kunz AG**

RECA | HÄLT. WIRKT. BEWEGT.

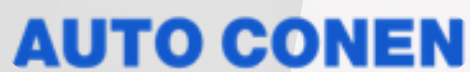


**SIEGFRIED**

**KEMMERICH** GmbH

Containerdienst • Straßen- und Tiefbau • Abbrüche









 **CABLEWAY** 

**Thönes**  
Zerspanungstechnik

 **B·A·D**  
GESUNDHEITSVORSORGE UND  
SICHERHEITSTECHNIK GMBH

**Heintze** GmbH  
Stahlbau · Baumaschinenzubehör



**ToolFactory**  
Cutting Tool Solutions

 **GEORGIA INSIGHT**  
YOUR TRAVEL GUIDE

**VORMBROCK**  
BESTATTUNGEN

**TERTIA** 

**B O S**

**ERNST**  
Bestattungen

Meider-  
hoff **auto  
reparatur**

**SELG FAHRZEUGTECHNIK**

BESTATTUNGSHAUS  
**KÖRNER**

**HEBBEL**

 **Sila  
Signalbau**





“

»Lebenslanges  
Lernen ist eine  
Grundvoraussetzung  
für dauerhaften  
Erfolg.«

JENSTAUBEL

”





5

## TIMELINE

# Stationen & Meilensteine





**1971**  
Geboren und  
aufgewachsen  
in der Messestadt



**1987 Ausbildung**  
zum KFZ-  
Mechaniker



**1990 - 1992**  
“Gelber Engel”  
Praxis- und  
Lebenserfahrung  
gesammelt



**1993**  
Ausbildung zum  
Groß- und Außen-  
handelskaufmann



**1995**

**Zertifizierung  
zum Verkäufer**

**1995**

**EXPO 2000 Hannover  
HR & Sales-Projekte  
Teil des Auswahlteams**

**1999 Mitsubishi  
TOP-Verkäufer**

**Sales Experience  
New York für  
Top Performer**

**1999**

**General Manager  
Operations / Prokurist**





**2004**  
**ausgebildeter Padi-  
Rescue-Diver**



**2006**  
**Master Professional in  
Business Management**



**2007 Vertriebsleiter  
Gebrauchtwagen  
Deutschland**



**2012 General Manager  
Niederlassung  
Köln/Rhein-Sieg**







**JENS TAUBEL**  
**CONSULTING |**  
**COACHING | TRAINING |**  
**KEYNOTE-SPEAKING**

**EXPERTISE &**  
**WEITERBILDUNGEN**

**2014 Gründer, Inhaber  
& Geschäftsführer**

**Führungs- & Verkaufs-  
Akademie**

**Verkaufs- und  
Verhaltenspsychologie**

**lizenzierter scan-Coach**

**DNLA-Diagnostiker**

**Trainer für Stress-/und  
Burnout-Prävention  
(FH Potsdam)**

**Professional Scrum-  
Master (PSM)**

**Professional Agile  
Leadership (PAL-I)**

**zertifizierter Blended-  
Learning-Trainer**

## Jens Taubel im Gespräch mit



**Ralf Ragnik**  
Fußball-  
Erfolgstrainer



**Russell Garcia**  
Hockey-Olympia-  
Sieger und  
Weltmeister-Trainer



**Wolfgang Overath**  
Fußball-  
Weltmeister



“

»Ist das *WARUM* klar,  
ist das *WIE*  
schon fast  
erledigt.«

JENSTAUBEL

”







6

PUBLIKATIONEN

Führungs-  
Ratgeber  
Whitepaper  
Podcast

[www.jenstaubel.de](http://www.jenstaubel.de)

# RATGEBER







JENSTAUBEL  
BÜCHER UND MEDIEN FÜR FÜHRUNG

## DIE GEHEIMNISSE ERFOLGREICHER FÜHRUNG

10 unverzichtbare Tipps, um eine  
erfolgreiche Führungskraft zu sein



# WHITEPAPER

WHITEPAPER

## EXPERTENTIPPS: FÜR EINE GESCHMEIDIGE TERMINVEREINBARUNG



JENSTAUBEL





# WHITEPAPER

Sichern Sie sich Ihr **kostenloses Whitepaper!**

Meistern Sie den Prozess einer reibungslosen Terminvereinbarung. Mit dem Whitepaper ***"Expertentipps für eine geschmeidige Terminvereinbarung"*** erhalten Sie wertvolle Tipps aus der Praxis, die Ihnen genau dabei helfen.

Besuchen Sie **jenstaubel.de** und starten Sie noch heute mit der Optimierung Ihrer Terminplanung.

WHITEPAPER

## EXPERTENTIPPS: FÜR EINE GESCHMEIDIGE TERMINVEREINBARUNG



# PODCAST

## REVOLUTION FÜR DEINEN VERKAUF UND DEINE FÜHRUNG

*mit Jens Tanbel*



Apple



Audible



Amazon



Spotify









7

## TESTIMONIALS

**Begeistertes  
Feedback  
unserer Kunden**



ProvenExpert ist eine Online-Plattform, die das Vertrauen der Kunden in ein Unternehmen widerspiegelt.

5 Sterne sind ein Zeichen dafür, dass Kunden mit unseren Dienstleistungen oder Produkten äußerst zufrieden waren.



SEHR GUT

172 Bewertungen

davon sind  
34 Bewertungen  
aus 3 anderen Quellen

Zur Echtheit der  
Bewertungen



5 Sterne	128
4 Sterne	10
3 Sterne	0
2 Sterne	0
1 Stern	0

Qualität	★★★★★★	4,92
Nutzen	★★★★★★	4,84
Leistungen	★★★★★★	4,94
Durchführung	★★★★★★	4,93
Beratung	★★★★★★	4,91

Kundenservice  
SEHR GUT (4,87)

Aufwand / Nutzen  
SEHR GUT (4,81)

Top-Kompetenzen

✓ Professionalität  
4,96 von 5  
★★★★★★  
48 Bewertungen

✓ Kundentreue  
4,94 von 5  
★★★★★★  
47 Bewertungen

persönliches Auftreten  
4,96 von 5  
★★★★★★  
46 Bewertungen



War das beste Seminar, dass ich jemals hatte und kann es nur jedem empfehlen!  
Vielen Dank

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**Verkaufsakademie**

22.07.2022 | Alex

5,00 von 5  
★★★★★  
**SEHR GUT**

Jens Taubel ist eine inspirierende Persönlichkeit mit großartiger Bühnenpräsenz, die versteht komplexe Inhalte mitreissend zu formulieren.  
Vielen Dank für den Vortrag!



Empfehlung

Erfahrung  
Jens Ta

13.07.

5,00 von 5  
★★★★★  
**SEHR GUT**

Lieber Jens,

ich möchte mich herzlich bei dir bedanken. In unserer ersten Coaching-Stunde hast du mir die Augen geöffnet und unseren Verkaufsprozess bis zum Abschluss optimiert. Deine Tipps und Ratschläge haben uns nicht nur geholfen, sondern auch ein tolles Aktionsangebot für unsere Kunden entwickelt, das wir sofort umsetzen konnten. Von Anfang bis Ende war die Zusammenarbeit mit dir professionell und leicht verständlich. Ich komme gerne wieder auf dich zurück, wenn es um die Optimierung unseres Verkaufsprozesses geht.

Vielen Dank und bis bald!

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**Verkaufsakademie**

22.02.2024 | Marco B.

David Rautz  
2 Rezensionen · 1 Foto  
★★★★ vor 3 Jahren

Leistungsträger-Training bestehend aus 6 Modulen über einen Zeitraum von drei Jahren.  
Die Seminarreihe hat meine Erwartungen deutlich übertroffen!!  
Die Inhalte waren sehr Praxisbezogen und können im

5,00 von 5  
★★★★★  
**SEHR GUT**

Jens Tauber ist ein Meister seines Fachs! Er hat mich mit seiner Keynote auf der Bühne beeindruckt: emotional, authentisch, motivierend, inspirierend, auf den Punkt gebracht! Jens ist ein Juwel für jedes Unternehmen!

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**Jens Tauber**

5,00 von 5  
★★★★★  
**SEHR GUT**

Jens ist sehr erfahren. Er konnte mich durch viele neue Inspirationen für meinen unternehmerischen Erfolg weiterhelfen. Und das alles allein in den ersten 60 min. Er ist auf jeden Fall weiterzuempfehlen!

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**Verkaufsakademie**



Empfehlung

Jens Taubel als mein Coach und Kursbegleiter hat ein sehr gutes Verständnis und klares unternehmerisches Duktat. Er hat mich sehr gut über die diversen Themen der Unternehmerrunde informiert. Besonders fesselnd waren seine Erfahrungsberichte, die mich regelrecht "schmackhaft" gemacht haben. Er teilt seine Leidenschaft für Sales/Verkauf mit mir und liefert mir Kommunikationsstipps, die im Business unschätzbar wertvoll sind. Er hat mir Werkzeuge für die Zukunft an die Hand gegeben haben. Darüber hinaus bot er mir einen breit aufgestellten Einblick in die Welt des Unternehmers, was für meine persönliche Entwicklung ein unschätzbarer Wert war. Ich bin Jens Taubel unglaublich dankbar für seine Unterstützung. Mit seinem Fachwissen und seiner Leidenschaft hat er mir den Weg zur Unternehmensgründung maßgeblich vorantreiben helfen! Ich kann ihn nur wärmstens empfehlen! Vielen Dank, Jens, für alles!







5,00 von 5

★★★★★

SEHR GUT



Empfehlung

War das beste Seminar, dass ich jemals hatte und kann es nur jedem empfehlen!  
Vielen Dank


Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**Verkaufsakademie**



4,80 von 5




★★★★★

SEHR GUT



Empfehlung


Richtig gut zugeschnittene Schulung, für die eigene Bedürfnisse optimiert. Jederzeit bereit auf Fragen, Wünsche und Unklarheiten einzugehen. Aufgelockerte Tagesseminare mit genügend Pausen und verschiedensten Aufgaben für die Teilnehmer, um die Fülle der Informationen aufzunehmen und zu speichern. **Kompetenter Vortragender der sein Handwerk beherrscht!**



4,98 von 5

★★★★★

SEHR GUT




Empfehlung

Nach über 30 Jahren mit unterschiedlichsten Vertriebsschulungen war dies endlich mal etwas völlig anderes und geht sehr tief in die psychologischen Hintergründe eines Verkaufsgesprächs. Zusätzlich erfährt man sehr viel über sich selbst. **Ich würde das Training jedem empfehlen - außer der Konkurrenz :-)**

5,00 von 5

★★★★★


SEHR GUT



Empfehlung

Sehr Praxisnahe und easy zur Umsetzung bzw Anwendung!

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**Führungskräfteprogramm**



17.10.2023 | Harald D.



5,00 von 5  
★★★★★  
SEHR GUT



Empfehlung

Jens Taubel vermag es, mich als Mensch und Seminarteilnehmer, **durch seine persönliche Art, den praxisbezogenen Inhalten zu 100% bei jeweiligen Thema zu halten, mich zu begeistern** und ermutigt mich persönlich die erlernten Werkzeuge auf meine eigene Art und Weise zu leben. Gespräche über "schwierige/sensible" oder persönliche Themen können mit Jens Taubel jederzeit vertrauensvoll geführt werden. Hier wurde und wird sehr individuell auf mich eingegangen.

5,00 von 5  
★★★★★  
SEHR GUT



Empfehlung

Jens Taubel als mein Coach und Kursbegleiter hat mich absolut begeistert! Sein tiefes BWL-Verständnis und klares unternehmerisches Denken haben mir eine umfassende Übersicht über die diversen Themen der Unternehmensgründung vermittelt.

Besonders fesselnd waren seine Erfahrungsberichte, die das Unternehmertum für mich regelrecht "schmackhaft" gemacht haben. Er teilte sein profundes Wissen und seine Leidenschaft für Sales/Verkauf mit mir und lieferte wertvolle Taktiken und Kommunikationstipps, die im Business unschätzbar wertvoll sind und mir wertvolle Werkzeuge für die Zukunft an die Hand gegeben haben.

5,00 von 5  
★★★★★  
SEHR GUT



Empfehlung

Ein absoluter Fachmann, wenn es um Erfolg geht. Charismatisch. Motivierend. Authentisch und beeindruckend. Eine Freude ihn zu erleben. Dankeschön.

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**Jens Taubel**



24.07.2023 | Tatjana B.

“

»Der größte Hebel  
für den Erfolg  
oder den Misserfolg  
eines Unternehmens  
ist in Zukunft  
der Mensch –  
als Mitarbeitende  
UND als Kunden.«

JENSTAUBEL

”



**Alexander Choucair**

16 Rezensionen



★★★★★ vor einem Jahr

**Positiv:** Preis-Leistungs-Verhältnis, Professionalität

Ein Coaching mit Jens ist weit mehr, als ein triviales sich berieseln lassen. Es geht oft sehr tief, auch an das Persönliche, um dadurch einen großen Sprung in der eigenen Entwicklung zu machen.

Umfangreiches praktisches Wissen, dass auf angenehme Art und Weise, mit viel Witz und Charme, beigebracht wird und einem als Jungunternehmer von unschätzbarem Wert ist.

Bleib so wie du bist! Die Zeit mit Dir war großartig!



Gefällt mir



Empfehlung

Jens ist sehr erfahren. Er konnte mich durch viele neue Inspirativen für meinen unternehmerischen Erfolg weiterhelfen. Und das alles allein in den ersten 60 min. Er ist sehr ehrlich und direkt und redet nicht um den heißen Brei. Er ist auf jeden Fall weiterzuempfehlen.



Empfehlung

Lieber Jens,

ich möchte mich herzlich bei dir bedanken. In unserer ersten Coaching-Stunde hast du mir die Augen geöffnet und unseren Verkaufsprozess bis zum Abschluss optimiert. Deine Tipps und Ratschläge haben uns nicht nur geholfen, sondern auch ein tolles Aktionsangebot für unsere Kunden entwickelt, das wir sofort umsetzen konnten. Von Anfang bis Ende war die Zusammenarbeit mit dir professionell und leicht verständlich. Ich komme gerne wieder auf dich zurück, wenn es um die Optimierung unseres Verkaufsprozesses geht.

Vielen Dank und bis bald!

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**Verkaufsakademie**



22.02.2024 | Marco B.



So geht Führung. Klasse. Wir haben eine ganz andere Sichtweise auf den gesamten Betrieb erhalten durch das KnowHow von Jens Taubel. Spitze. Wir setzen direkt um

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**Jens Taubel**



05.07.2023 | Maike O.



Jens ist sehr erfahren. Erkannte mich durch viele neue Inspiratinen für meinen unternehmerischen Erfolg weiterhelfen. Und das alles allein in den ersten 60 min. Er ist sehr ehrlich und direkt und redet nicht um den heißen Brei. Er ist auf jeden Fall weiterzuempfehlen.

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**Verkaufsakademie**



Jens Tauber ist ein Meister seines Fachs! Er hat mich mit seiner Keynote auf der Bühne beeindruckt: emotional, authentisch, motivierend, inspirierend, auf den Punkt gebracht! Jens ist ein Juwel für jedes Unternehmen!

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**Jens Taubel**



24.07.2023 | Sebastian F.



**David Rautz**

2 Rezensionen · 1 Foto



★★★★★ vor 3 Jahren

Führungskräfte-Training bestehend aus 6 Modulen über einen Zeitraum von drei Jahren.

Die Seminarreihe hat meine Erwartungen deutlich übertroffen!!

Die Inhalte waren sehr Praxisbezogen und können im täglichen Leben perfekt angewendet werden. Die einzelnen Module waren, vom Inhalt und den Trainingsmethoden, total unterschiedlich aufgebaut. Man wusste nie was einen erwartet. :)

Für mich, mit Abstand, die beste Seminarreihe die ich bis jetzt besucht habe.

**SEHR GUT****Empfehlung**

Herrn Taubel wie auch seine Leistungen kann ich nur Empfehlen. Ich habe selten einen Coach und Trainer in Sachen Kommunikation, Verkauf und Kundenbindung dieser Qualität erlebt. Einfach buchen und Erfolg generieren!

Erfahrungsbericht &amp; Bewertung zu:

**Jens Taubel**

05.07.2023 | Henri H.







5,00 von 5  
★★★★★  
SEHR GUT



Jens Taubel ist eine inspirierende Persönlichkeit mit großartiger Bühnenpräsenz, die es versteht komplexe Inhalte mitreissend zu formulieren.  
Vielen Dank für den Vortrag!

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**Jens Taubel**



13.07.2023 | Anita G.



**Julia Heber**

Local Guide · 27 Rezensionen · 4 Fotos



★★★★★ vor einem Jahr

Herr Taubel überzeugt mit einer Kombination aus umfassender praktischen Erfahrung, fachlicher Expertise und Freundlichkeit. Man fühlt sich direkt wohl und fachlich wunderbar beraten. Für jede Frage ist Zeit und in seiner strukturierten Art bekommt man auch viele Impuls und Denkanstöße über den Kern des Themas hinaus. Ich empfehle ihn und Seine Leistungen sehr gerne weiter!



»Jens Taubel ist ein ausgewiesener Experte auf dem Gebiet moderner Führung. Mit beeindruckenden 30 Jahren Erfahrung in Handelsbetrieben und Konzernstrukturen und seiner eigenen Führungsakademie hat er sich zu einem Spezialisten auf diesem Gebiet entwickelt.

Lassen Sie sich von der sympathischen und gelassenen Art von Jens Taubel leiten und entdecken Sie die entscheidenden Wege, die Führung heute gehen sollte, um Ihre Teams und Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen.

Jens Taubels Überzeugung, dass Menschlichkeit gepaart mit Entscheidungsfreude zentrale Elemente moderner Führung sind, wird Ihnen wertvolle Einblicke in das weite Feld der Führung und Teambildung geben.

Erfahren Sie, wie diese Prinzipien das Rückgrat einer zeitgemäßen Unternehmensführung bilden und lassen Sie sich von seiner Kompetenz und fachlichen Expertise inspirieren, das Thema Führung in Ihrem Unternehmen weiter voranzutreiben.«

**Thomas Muderlak**

Inhaber Agentur 5 Sterne Redner





8

AUSZÜGE

# Die Presse über Jens Taubel

[www.jenstaubel.de](http://www.jenstaubel.de)



## Statt Rezession: Zeit für eine Revolution im Verkauf

10. Juli 2023 Finanz Nachrichten und Wirtschaft Nachrichten



*Warum Verkäufer und Kunden mehr Affären haben sollten – ein Gewinn für alle! Jens Taubel inspiriert mit 200 Sekunden-Keynote einen Perspektivwechsel.*

Verkäufer und Kunden sollten mehr Affären haben! Ein Gewinn für alle.

Besonders in den Zeiten von schwierigen Marktsituationen, Preiserhöhungen, Rezession und Inflation, Fachkräfte- und Kundenmangel sind exzellente Menschen im Verkauf einer der wichtigsten Wettbewerbsvorteile. Diese Menschen tun gut daran, sich bei der Kunden-Verkäuferbeziehung lieber wie bei einem romantischen Date als bei einem One-Night-Stand zu verhalten. Dauerhafte belastbare Beziehungen entstehen, wenn beide Seite mehr Liebe und Zuneigung investieren. Ein Gewinn für alle Seiten. Denn Kunden profitieren ebenfalls von dieser Beziehung. Durch die persönliche Zusammenarbeit, sparen Sie z.B. Zeit bei der Beratung, da der Verkäufer schon die Bedürfnisse kennt und Geld, wenn es diese gute Beratung Fehlinvestitionen und Doppelausgaben verhindert.

**managerSeminare.de**  
Führung Training Veranstaltungen Blog Themen Verlag

**#WEITERBILDUNGS-  
WEITERDENKER  
GESUCHT**

**#PTT2024**  
GIPFELTREFFEN DER WEITERBILDUNG

**STEIGENBERGER  
GRANDHOTEL  
PETERSBERG**  
**12. – 13. APRIL 2024**

**Seminarmarkt.de**  
Die Weiterbildungsplattform

**Weiterbildungsexperten**

Weiterbildungsexperten Seminare Tagungslocations

Ihr Suchbegriff ... DE ▼ Ort oder PLZ ... km ▼ Suchen

Experten > Jens Taubel

**Jens Taubel**  
Personalentwickler, Trainer, Unternehmensberater



 Jens Taubel | Consulting | Coaching | Training | Keynote  
 D-53639 Königswinter  
Im Sönning 6  
 02223 906176  
 0177 2582580  
 jt@jenstaubel.de  
 http://www.jenstaubel.de

  
KLARI MEHRI ERFOLG!

Kontakt aufnehmen



## Onlinerecruiting: Gute Leute fürs Autohaus

18.10.2018 | Von [Dr. Martin Achter](#) Autor Name

Mit World Wide Web und sozialen Onlinemedien die richtigen Mitarbeiter für Kfz-Betriebe finden: Führungskräftecoach Jens Taubel zeigt beim Weckruf von Mobile.de, wie Autohäuser dies erfolgreich umsetzen können – und welche Wege der Mitarbeitergewinnung noch immer in der realen Welt zum Ziel führen.



*Führungskräftecoach Jens Taubel beantwortet auf dem „Mobile.de Weckruf 2018“ brennende Fragen rund um das Thema Recruiting und stellt gemeinsam mit dem Inhaber einer Werkstatt mit Sitz in Süddeutschland eine erfolgreiche Personalmarketingkampagne per Social Media vor.*

*(Bild: Führungskräftechule)*

Warum lohnt es sich, Stellenanzeigen auf der Autohauswebsite zu veröffentlichen, auch wenn man akut gar keine Mitarbeiter sucht? Warum erhalten Kfz-Betriebe mit Stellenausschreibungen auf Facebook und Instagram nicht nur Bewerbungen interessanter Kandidaten, sondern erfahren auch mehr über das eigene Unternehmen? Und was sind die Voraussetzungen und der Nutzen der Bewerbersuche auf dem sogenannten Zweitmarkt?

Business- und Führungskräftecoach Jens Taubel (47), der jahrelang als zertifizierter Verkäufer im Automobilvertrieb, unter anderem bei Renault, tätig war und eine Ausbildung als Kfz-Mechaniker absolviert hat, zeigt auf dem „Mobile.de Weckruf

2018“ auf, was Kfz-Betriebe im digitalen Umfeld und in der analogen Welt tun müssen, um die richtigen Kandidaten zu finden. Mobile.de richtet das „Forum für digitalen Automobilhandel“ am 22. November in Würzburg gemeinsam mit den Fachmedienmarken »kfz-betrieb« und »Gebrauchtwagen Praxis« aus.

“

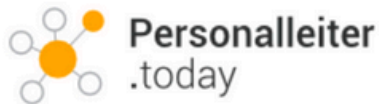
»Entscheiden heißt,  
ein Risiko einzugehen.

Keine Entscheidung  
zu treffen,  
heißt,  
das größere Risiko  
einzugehen. «

JENSTAUBEL

”





TOP THEMEN   DIGITAL   RECRUITING   WORKPLACE   VERANSTALTUNGEN   JOBMARKT

Start > Newsticker > Rezession: So gelingt Unternehmen sicher der Aufschwung.

Newsticker

# Rezession: So gelingt Unternehmen sicher der Aufschwung.



By Pressedienst 23. Oktober 2023



Teilen



*Erfolgreiches Verkaufen in der Krise: erfolgreiche Strategien für Menschen im Verkauf und Unternehmen.*



Jens Taubel, Experte für Verkauf und Führung

In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit und Rezession ist die Kunst des Verkaufens wichtiger denn je. Doch wie können Menschen im Verkauf und Unternehmen erfolgreich bleiben und ihre Umsätze steigern? Jens Taubel, Experte für Verkauf und Führung, gibt 20 wertvolle Tipps für erfolgreiches Verkaufen in der Rezession.

Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist im Vergleich zum Vorjahr um 20 Prozent gestiegen. Besonders auffällig ist, dass die Unternehmensgröße mittlerweile hoch ist. Das bedeutet, dass eine große Anzahl von Mitarbeitern betroffen ist. Und wo Schatten ist, ist auch Licht – es werden Arbeitskräfte frei und für den Vertrieb relevant: Kunden und

<https://www.personalleiter.today/rezession-so-gelingt-unternehmen-sicher-der-aufschwung/>

## BRANCHEN-NACHRICHTEN

Nr. 4 • April 2007

SEITE 7 

Verbraucher freuen sich über gestiegenes Niveau beim Service – Mit wirksamen Aktionen können Unternehmer Auftraggeber enger an sich binden

## Kunden sind offen für Gespräche und wollen einbezogen werden

Düsseldorf. Handwerksbetriebe haben in aller Regel einen kurzen und vor allem guten „Draht“ zu ihren Kunden. Es gibt aber noch viele Möglichkeiten, die Beziehung zu den Kunden zu verbessern und diese sogar zum Impulsgeber für ein noch besseres Service- und Produktangebot zu machen. Die drei Referenten der aktuellen „Profil statt Preiskampf“-Veranstaltung des von der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH) geleiteten Projekts Dienstleistungs-Initiative Handwerk gaben dazu Hinweise.

Die These von der „Servicewüste Deutschland“ hat mit Blick auf den Mittelstand keinerlei Bestand. Das unterstrichen Dr. Frank Dornach vom Kundenmonitor Deutschland und Ulrich C. Heckner. Seine Unternehmensberatung wertet im Auftrag der Dienstleistungs-Initiative gerade eine repräsentative Befragung aus über die Zufriedenheit der Kunden mit den Leistungen der Bau- und Ausbaugewerke. Die ersten Ergebnisse decken sich mit den Daten aus dem Kundenmonitor. Dabei handelt es sich um eine seit 1992 mit etwa 20.000 Menschen vorgenommene Messung der Kundenmeinung über Branchen und Unternehmen.

Der Langzeitrend zeigt, dass „sich das Servicelevel aus Sicht der Verbraucher nachhaltig verbessert hat“. Bereits seit längerem liegen die Optiker an der Spitze der Rangliste. Im vergangenen Jahr erreichten sie eine Durchschnittsnote von 1,98 auf der fünfstufigen Skala von „vollkommen zufrieden“ bis „unzufrieden“.



Guter Service und Freundlichkeit zählen sich aus: Schon seit längerer Zeit liegen die Augenoptiker bei der Kundenzufriedenheit ganz vorne. In 2006 erreichten sie bei einer Befragung eine Durchschnittsnote von 1,98 auf einer fünfstufigen Skala von „vollkommen zufrieden“ bis „unzufrieden“.

Foto: Handwerksinitiative

den“. Auf den zweiten Platz vorgearbeitet haben sich die Autowerkstätten (2,03), wobei die freien Werkstätten sogar einen Mittelwert von 1,83 erreichten. Beide Branchen haben laut Dornach zu zwei Dritteln „loyal gebundene Kunden“, das Traumziel eines jeden Unternehmens.

Freundlichkeit – alleine reiche schon lange nicht mehr aus, um als Betrieb erfolgreich zu sein, meinte Dornach. Aber auch der Preis verliere an Bedeutung. Es komme zunehmend entscheidend auf die Individualität der Beziehung an, auf die per-

sönliche Ansprache, das Eingehen auf die speziellen Wünsche und Bedürfnisse.

## „Gute Erfahrungen“

Die Umfrage im Auftrag der LGH hat ebenfalls ergeben, dass den Menschen eine qualitativ hochwertige Arbeit und die Zuverlässigkeit des Handwerkers wichtiger sind als ein günstiger Preis. Andererseits nannten relativ viele der 1.000 Befragten als negative Erinnerungen „unzuverlässig“, „lange Wartezeiten“ und „unpünktlich“. Fast 80 Prozent würden

dem betreffenden Betrieb auf jeden Fall wieder einen Auftrag erteilen. Und: Als wichtigste Gründe, gerade dieses Unternehmen gewählt zu haben, wurden genannt „ist mir persönlich bekannt“, „habe mit ihm gute Erfahrungen gemacht“ und „wurde aus dem Bekanntenkreis empfohlen“. Dementsprechend sollten die Betriebe größtes Gewicht auf die Stammkundenpflege und das Empfehlungsmanagement legen, schloss sich Heckner Dornach an. Keinerlei Scheu sollten sie vor einer Zufriedenheitsbefragung haben – am besten

schriftlich. „Die Kunden sind offen für Kommunikation, sie wollen einbezogen werden. Sie geben damit aber auch den Betrieben die Chance, mehr über sie zu erfahren und die Angebote konkret an den Bedürfnissen auszurichten“, so Heckner.

„Der Kunde ist beim Autohaus Kunert die wichtigste Person. Er soll uns sympathisch und kompetent erleben und sich bei uns wohlfühlen. Der Kunde schenkt uns nur dann sein Vertrauen, wenn wir dieses Vertrauen täglich aufs Neue rechtfertigen.“ Auf diese Passagen aus der Unternehmensphilosophie bezog sich Jens Taubel, Prokurist des Bonner Autohauses. Es war 2006 beim Vertriebs Award der Branche als Bestplatzierter aus Nordrhein-Westfalen unter den Top 10 geehrt worden. Als Kriterien für die Auswahl dienten der Jury unter anderem die Kundenfreundlichkeit, der Einsatz des Verkaufspersonals und die Kreativität der Marketingideen.

Als Basisservice versteht Taubel unter anderem konsequente telefonische Zufriedenheitsabfragen oder Erinnerungsbriefe an TÜV- oder Inspektionstermine. Zu den Leistungsfaktoren zählte er eine attraktive Wartezone mit Internet und TV, aber auch Geburtstagsbriefe und persönliche Anrufe, SMS-Benachrichtigungen, den kostenlosen Bring- und Holservice, einen kostenlosen Fitnesscenter-Besuch und Sommer- und Winterreifen-Aktionstage, die mit einem Frühstück verbunden werden, nannte er als Maßnahmen, die begeistern.



## Rezession: So gelingt Unternehmen sicher der...

Erfolgreiches Verkaufen in der Krise: erfolgreiche Strategien für Menschen im Verkauf und Unternehmen.

[mittelstandcafe.de](http://mittelstandcafe.de)





Retail Group Deutschland mit Vergnügen gestellt haben: „Wenn meine Kinder eines Tages selbst Auto fahren, wird es längst selbstverständlich sein, Mobilität elektrisch und damit nachhaltig vertretbar zu gestalten“, schmunzelt der Vater zweier Töchter (6 Jahre und 8 Monate). „Mein Team, meine Familie und ich sind stolz darauf, mit Renault bereits heute entscheidend daran mitzuwirken!“

#### Elektrifizierendes Feedback

Gruppen von je vier Renault Twizy wurden tagsüber oder im Nightlife an urbane Hotspots (Museen, Hochschulen, Clubs und Szenegastronomien, Einzelhandel, Themenmessen, Parks),

zu lokalen Events, auf Plätze und an Boulevards aufgefahren. Sie sorgten überall spontan für größtes Aufsehen. Die auf die Fahrzeugeigenschaften und die angewandte Technologie bedingte geschulte Promotoren konnten das breite Interesse der Passanten entsprechend beantworten und verbreiteten die Kommentare, Erlebnisse und Reaktionen über Facebook, wo der Renault Twizy in kürzester Zeit eine echte Fangemeinschaft fand. Aktionsfilme multiplizierten die Message zusätzlich.

Einsatzorte waren Köln und Bonn/ Rhein-Sieg, München, Berlin, Hamburg sowie Frankfurt am Main.



„Wenn Sie als Geschäftsführer eines Unternehmens in Bonn/Rhein-Sieg Interesse haben, den Renault Twizy für sich und Ihre Mitarbeiter ausführlich zu testen, stehe ich Ihnen für alle Informationen und die Organisation Ihrer ausführlichen persönlichen Probefahrt gerne zur Verfügung. Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme!“

Jens Taubel  
Niederlassungsleiter Renault Rhein-Sieg  
Renault Retail Group Rhein-Sieg  
Die Unternehmen der Renault Retail Group Deutschland GmbH  
Einzelhandelsstr. 33 | 53757 Sankt Augustin  
Tel.: 02241 92913-11 | jens.taubel@renault.de  
www.renault-rhein-sieg.de

**Renault Twizy**  
ab netto EUR **6.377,31<sup>1</sup>**  
**Batteriemiete**  
ab mtl. netto EUR **42,02<sup>1</sup>**  
• Reichweite: 70-120 km<sup>2</sup>  
• bis zu 80 km/h  
• 3,5 Stunden Ladezeit  
**Angebot nur für Gewerbetreibende**

<sup>1</sup>Umsatzsteuerpreis für das Fahrzeug ohne Antriebsbatterie; netto EUR 6.377,31. Fahrzeug wird nur verkauft bei gleichzeitiger Rücknahme eines Mietvertrags für die Antriebsbatterie mit der Renault Leasing; z.B. zu einem monatlichen Mietpreis von netto EUR 42,02 bei einer Jahresmiete von 7.740 km und 20 Minuten Ladezeit. Der monatliche Mietpreis deckt die Grundmietzeit für die Batterie ab. Alle Preise sind Nettopreise zzgl. gesetzl. MwSt. Nachweis gemäß NfZ, Abgabe von der individuellen Fahrzeug-, Geschwindigkeit, Aufladungsleistung, Temperatur und Nutzung elektrischer Verbraucher kann sich die Reichweite deutlich reduzieren.



Kampagnenbestandteil: Aktions-Profilseite auf Facebook  
(\*)Keine Emissionen im Fahrbetrieb

## Kult. Elektro. Mobil.

Eine elektrisierende Echtzeit-Kampagne gewinnt dem kultigen Renault Twizy 100 % Aufmerksamkeit bei 0 % Langeweile.

Elektromobilität ist eines der wichtigsten Stichworte für eine wirtschaftliche und nachhaltige Ausgestaltung des Individualverkehrs. Der französische Automobilhersteller Renault hat diesen Bedarf antizipiert und zur Straßenreife gebracht. Mit dem Fun-Flitzer Twizy initiierte Renault in Deutschland Ende April 2012 einen im Fahrbetrieb völlig emissionsfreien Verkehr: 100 % elektrisch, 0 % Emissionen<sup>(\*)</sup>. Die Renault Retail Group Deutschland hat das lautlose Fahrzeug in einer mehrmonatigen

Guerilla-Kampagne einer breit angelegten Zielgruppe bekannt gemacht.

Jens Taubel (41), Niederlassungsleiter der Renault Retail Group Rhein-Sieg und Mit-Initiator der Kampagne, zeigt sich rundum zufrieden mit dem Ergebnis (Aktionsdaten siehe Kasten rechts). Zusammen mit den fünf weiteren Renault Retail Group Niederlassungen in Deutschland hatte er sich zum Ziel gesetzt, dem Renault Twizy einen fulminanten Start auf seinen Erfolgsweg mitzugeben.

#### Kampagnenziele

Ziel der Kampagne war es, den Renault Twizy im Face-to-Face Kontakt zeitgleich im deutschen Markt vorzustellen, Kontakte zu generieren und Social Media Value zu schöpfen. Entscheidend für den Kampagnenerfolg war dabei nicht nur die Verknüpfung von Maßnahmen auf verschiedenen Ebenen, sondern auch die laufende Beobachtung, ein dichtes Monitoring auf den genutzten Kommunikationskanälen und eine taggleiche Reaktivität der Organisatoren auf die gewonnenen Erkenntnisse. Die Nutzung der aus der Aktion gewonnenen Kontakte unterliegt selbstverständlich den bereits in der Planung entsprechend berücksichtigten gesetzlichen Bestimmungen.

Das große Interesse am Renault Twizy individuell zu beantworten war eine Herausforderung, der sich Jens Taubel und sein Team ebenso wie die weiteren Niederlassungen der Renault

**RENAULT ZE**  
**DER NEUE RENAULT TWIZY.**  
100 % ELEKTRISCH. 0 % EMISSIONEN.<sup>2</sup>  
\*Kann als Renault Twizy 45 mit 45 km/h Höchstgeschwindigkeit mit Führerscheinklasse S schon ab 16 Jahren gefahren werden.  
\*Keine Emissionen im Fahrbetrieb.

Testen Sie den Renault Twizy für sich und Ihre Familie oder zur Motivation Ihrer Mitarbeiter: 02241 92913-11

[http://youtu.be/qYOWR\\_Bgfc](http://youtu.be/qYOWR_Bgfc)  
[www.facebook.com/TwizyRheinSieg](http://www.facebook.com/TwizyRheinSieg)  
[www.facebook.com/TwizyKöln](http://www.facebook.com/TwizyKöln)  
[www.facebook.com/TwizyBerlin](http://www.facebook.com/TwizyBerlin)  
[www.facebook.com/TwizyHamburg](http://www.facebook.com/TwizyHamburg)  
[www.facebook.com/TwizyMuenchen](http://www.facebook.com/TwizyMuenchen)  
[www.facebook.com/TwizyFrankfurt](http://www.facebook.com/TwizyFrankfurt)

Entwickelt und umgesetzt wurde die Renault Twizy Guerilla-Kampagne für die Renault Retail Group Deutschland von der Fachagentur für Markenaufbau und Schnell-orientierte Markenführung Federstein Kommunikation aus Bonn. Idee, Konzept und Umsetzung: Dirk Schumacher Kontakt: Stefan Behr, 0228 90953-36, stefan.behr@federstein.com

Federstein Kommunikation GmbH  
Angelandstraße 10/1a  
53115 Bonn  
federstein.com  
facebook.com/Federstein





Industrie- und Handelskammer  
Bonn/Rhein-Sieg

Mediathek

Broschüre

Ausbildung

## *IHK-Jahresthema 2014: „Deutschland im Wettbewerb: Gutes sichern – Neues wagen“*

### IHK-Jahresthema 2014: „Deutschland im Wettbewerb: Gutes sichern – Neues wagen“



Firmenbesuch – v. l.: Dario Thomas (IHK-Fachkräfteberater), Jens Taubel (Leiter Renault Niederlassung Rhein-Sieg, Sankt Augustin) und Edgar Bastian (Wirtschaftsförderer Sankt Augustin).

*Firmenbesuch – v. l.: Dario Thomas (IHK-Fachkräfteberater), Jens Taubel (Leiter Renault Niederlassung Rhein-Sieg, Sankt Augustin) und Edgar Bastian (Wirtschaftsförderer Sankt Augustin).*

Innovationen brauchen kluge Köpfe. Laut einer Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) sieht jedes zweite Unternehmen es als dringlich an, die Fachkräftebasis auszubauen, um die Innovationskraft des Wirtschaftsstandorts Deutschlands zu stärken.

Die Unternehmen haben aber ihr Potenzial noch nicht ausgeschöpft – gerade im Hinblick auf Innovationen und Fachkräfte. In den Bereichen Vereinbarkeit von Familie und Beruf, Anerkennung ausländischer Abschlüsse und Beschäftigung von älteren Arbeitnehmern lagern Schätze für Innovationen, die gehoben werden müssen.

**Praktische Beratung zur Fachkräftesicherung erhalten Sie bei:**  
**Dario Thomas**, Tel.: 02 28/22 84-148, [dario.thomas@bonn.ihk.de](mailto:dario.thomas@bonn.ihk.de)







**MEIN ANGEBOT**

**Mehrwert  
für Ihre  
Veranstaltung**

[www.jenstaubel.de](http://www.jenstaubel.de)



# Ihre Veranstaltung

**Sicher haben Sie...**

- Ihre Veranstaltung von langer Hand geplant
- wichtige Gäste eingeladen
- inhaltsvolle Themen vorbereitet
- einige Ressourcen investiert
- viele erwartungsvolle Teilnehmende
- klare Ziele für Ihre Veranstaltung definiert.

Als 5-Sterne Keynote-Speaker mit 30 Jahren Erfolg in Führung und Verkauf, hilft Ihnen Jens Taubel, die Ziele zu erreichen, die Sie mit Ihrer Veranstaltung verfolgen. Jens Taubel macht Ihre Veranstaltung zu einem vollen Erfolg.

**GEMEINSAM SCHAFFEN WIR  
EINE VERANSTALTUNG,  
DIE IN ERINNERUNG BLEIBT.**

Denn am Ende des Tages geht es nicht nur darum, eine Veranstaltung zu planen, sondern Erlebnisse zu schaffen. Erlebnisse, die einen bleibenden Eindruck hinterlassen. **Beginnen Sie diese Reise gemeinsam mit Jens Taubel.**



# Was Sie von JENS TAUBEL erwarten können:

- **Einen erfahrenen und praxiserprobten Experten, der Ihnen auf Augenhöhe begegnet!**
- **Einen mitreissenden und humorvollen Redner!**
- **Einen Redner, der die verschiedenen Sprachen eines Unternehmens versteht - und selbst auch spricht!**
- **Die besten aktuellen Inhalte für Ihre Veranstaltung & Ihr Unternehmen, gemäß Ihren Wünschen begeisternd und nachhaltig präsentiert!**
- **Inhaltsreiche und fesselnde Rhetorik, gespickt mit treffenden Analogien, die das Verständnis erleichtern!**





# JENSTAUBEL

KLAR! MEHR! ERFOLG!

## IHR EVENT-SPEAKER FÜR

- Führungskräfte tagungen
- Keynote-Vorträge
- Kick-off-Veranstaltungen
- Kongresse
- Kundenveranstaltungen
- Mitarbeiterveranstaltungen
- Verbandstreffen
- Verkaufsm Meetings
- Unternehmertreffen
- und viele Anlässe mehr
- mit Zufriedenheitsgarantie





# Persönliche Mitteilung

**Herzlichen Dank für Ihr Interesse.**

Als Speaker biete ich Ihnen eine Atmosphäre, die von **Sympathie und Vertrauen** geprägt ist. Ich garantiere Ihnen **fesselnden Themen** und einem **packenden Vortragsstil**.

Ihr Vortrag ist gespickt mit **lebhaften Beispielen** und **praxisorientierten Demonstrationen**.

**Die Präsentation mit Hingabe und mitreißender Begeisterung garantiert Ihnen begeisterte Zuhörer und Teilnehmer.**

Buchen Sie mich als Redner und erleben Sie eine Veranstaltung, die Sie inspiriert, motiviert und nachhaltig bereichert.

Ich freue mich auf Sie!

Sonnige Grüße ,

*Ihr Jens Taubel*







# JENSTAUBEL

KLAR! MEHR! ERFOLG!

Gespannt und neugierig  
auf Jens Taubel?

Dann fragen Sie jetzt an.

**Telefon: +49 (0) 22 23 - 90 61 76**

**E-Mail: [info@jenstaubel.de](mailto:info@jenstaubel.de)**



Kundenmeinungen  
der letzten 12 Monate

**TOP  
DIENSTLEISTER  
2024**

Mehr Infos ⓘ

✓ **Proven** Expert

Kundenmeinungen  
der letzten 12 Monate

**TOP  
EMPFEHLUNG  
2024**

Mehr Infos ⓘ

✓ **Proven** Expert

# JENSTAUBEL

# SPEAKER

## BUSINESS EXPERT

## FÜR VERKAUF & FÜHRUNG

**Herausgegeben von:**

**Jens Taubel Consulting | Coaching | Training**

Inhaber: Jens Taubel

Im Sönning 6 | 53639 Königswinter |

E-Mail: [info@jenstaubel.de](mailto:info@jenstaubel.de) | Web: [www.jenstaubel.de](http://www.jenstaubel.de)

Fon: +49 (0) 2223 90 61 76

USt-ID-Nr.: DE3 000 99 037

Das Copyright zu diesem Buch liegt bei Jens Taubel.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Jens Taubel Consulting Coaching Training. Dieses Konzept ist ein urheberrechtlich geschütztes Werk i.S.d. § 2 UrhG, und zwar selbst dann, wenn dieses nicht die Erfordernisse des § 2 UrhG erfüllen sollte.

Es ist vertraulich zu behandeln und darf nicht, auch auszugsweise, an Dritte weitergegeben werden oder in einer anderen Form verwendet werden. Es unterliegt dem Urheberrechtsgesetz insb. §2ff.

Dieses Ebook darf, auch nicht auszugsweise, nicht ohne schriftliche Genehmigung durch den Autor Jens Taubel kopiert werden. Verstöße werden sofort abgemahnt und rechtlich verfolgt.

© 2024 by Jens Taubel | Alle Rechte vorbehalten.





# JENSTAUBEL

KLAR! MEHR! ERFOLG!

## Kontakt

Im Sönning 6  
53639 Königswinter

Fon: +49 (0) 22 23 90 61 76  
Mobile: +49 (0) 177 258 258 0

E-Mail: [info@jenstaubel.de](mailto:info@jenstaubel.de)  
Web: [www.jenstaubel.de](http://www.jenstaubel.de)

