

JENS TAUBEL



SPEAKER
BUSINESS EXPERT
FÜR VERKAUF & FÜHRUNG

JENSTAUBEL
SPEAKER
BUSINESS EXPERT
FÜR VERKAUF & FÜHRUNG



JENSTAUBEL

KLAR! MEHR! ERFOLG!





INHALT

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

kompetenznetz
mittelstand

Mittelstand Café



Personalleiter
.today



IHK magazin

Weltjournal

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
Web: www.jenstaubel.de



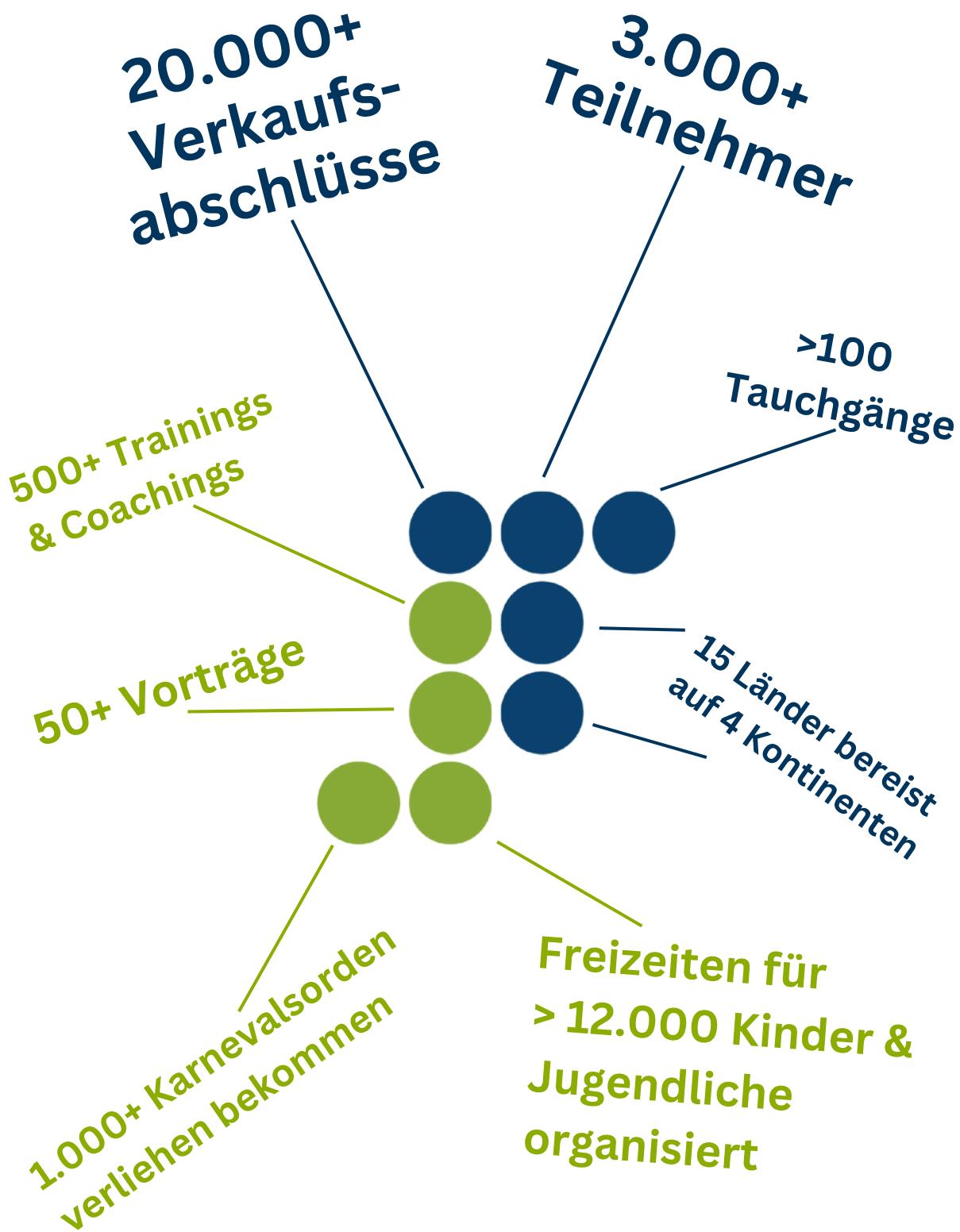


1

JENS TAUBEL

Zahlen,
Passion
& Werte

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.«

Gesundheit

”

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

A black and white portrait of a man with short hair and glasses, wearing a light-colored shirt. He is smiling and looking directly at the camera. The background is a soft-focus blue.

Sorgfalt

„Sorgfalt ist
die Währung
des Lebens.“

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

A green circle containing the word "Integrität".

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

A green circle containing the words "Wert schöpfen".

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

“

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



Nachhaltigkeit

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

”

“

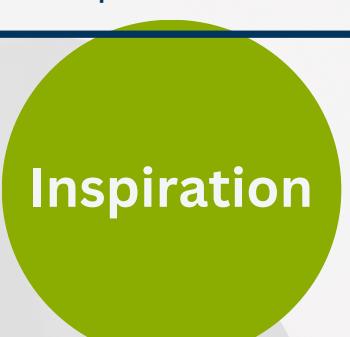
»Inspirierende Führungskräfte schaffen nicht nur Follower, sondern auch neue Führungskräfte.«

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.«



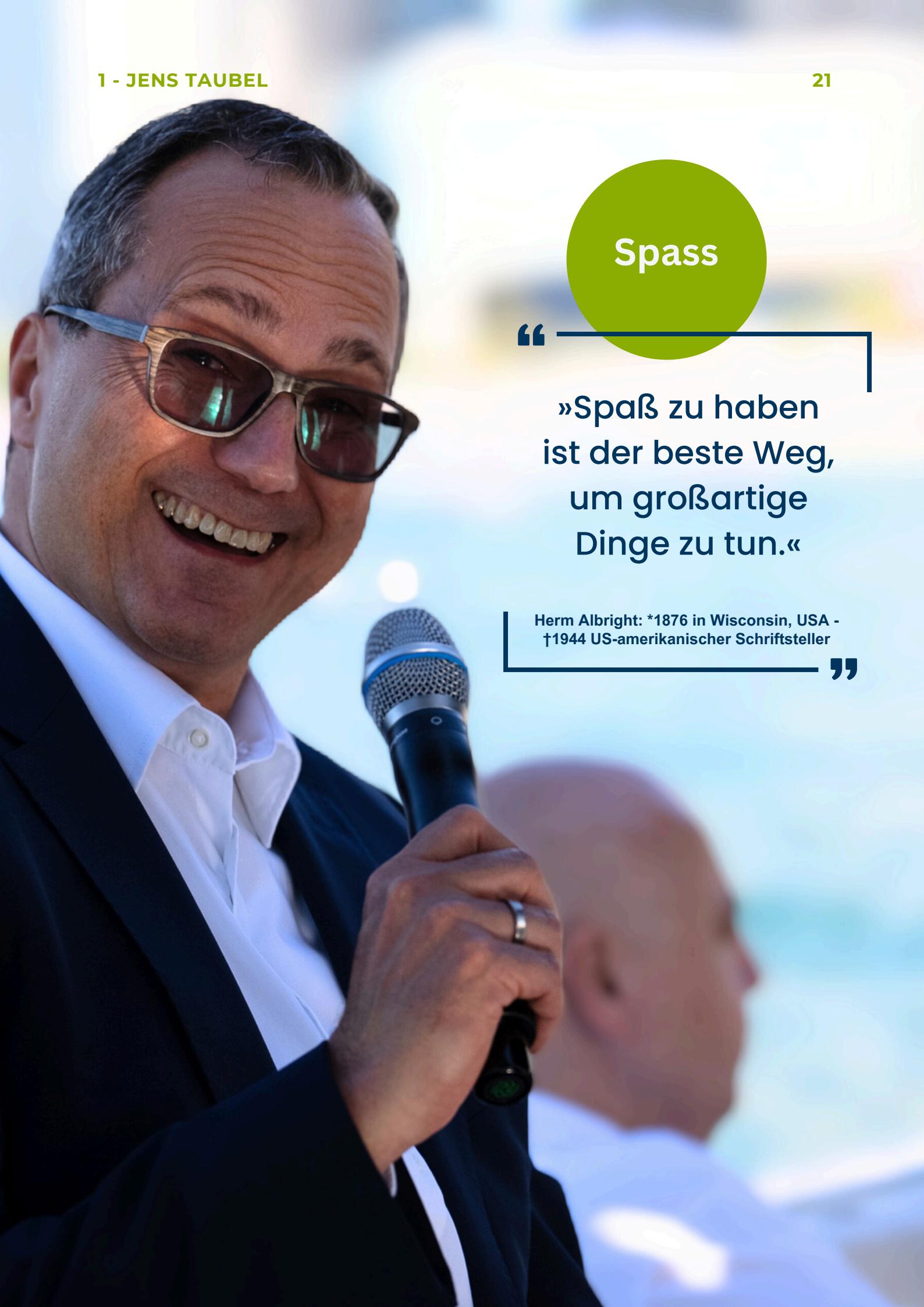
Inspiration

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

”



Sinnhaftigkeit



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 Vorträgen 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 Werkzeuge, 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 Impulsevortrag

“

»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





Germany's next
SPEAKER ★ **STAR**

Teilnehmer 2024

FUTURE ★
STARS

BY 5 STERNE TEAM



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



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





Kellner&Kunz AG

RECA - HÄLT. WIRKT. BEWEGT.



SK8te4U
THE ACTION SPORTS COMPANY



SIEGFRIED
KEMMERICH GmbH
Containerdienst • Straßen- und Tiefbau • Abbrüche

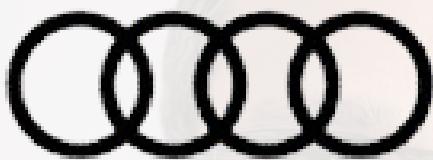


anykey
going beyond IT



AUTO CONEN

VRS ...verbindet!
Verkehrsverbund
Rhein-Sieg



**MITSUBISHI
MOTORS**





B | O | S

ERNST
Bestattungen



SELG FAHRZEUGTECHNIK

BESTATTUNGSHAUS
KÖRNER

HEBBEL

Sila
Signalbau



“

»Lebenslanges
Lernen ist eine
Grundvoraussetzung
für dauerhaften
Erfolg.«

JENSTAUBEL

”



5

TIMELINE

Stationen & Meilensteine



ADAC



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 I
COACHING I TRAINING I
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

RATGEBER





WHITEPAPER

WHITEPAPER

EXPERTENTIPPS: FÜR EINE GESCHMEIDIGE TERMINVEREINBARUNG



JENSTAUBEL



JENSTAUBEL

KLAR! MEHR! ERFOLG!

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**



JENSTAUBEL


JENSTAUBEL
KLAR! MEHR! ERFOLG!

PODCAST REVOLUTION FÜR DEINEN VERKAUF UND DEINE FÜHRUNG

*mit
Jens Taubel*



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.

4,92 von 5
★★★★★

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



Empfehlung

Erfahrungsbericht & Bewertung zu: Verkaufskademie

22.07.2022 | Alles



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

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:
Jens Taubel

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: Verkaufskademie

22.02.2024 | Marco B.

David Rautz
2 Rezensionen · 1 Foto

★★★ vor 3 Jahren
rungskräfte-Training bestehend aus 6 Modulen über
nen Zeitraum von drei Jahren.
ie Seminarreihe hat meine Erwartungen deutlich
übertragen!!
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 die
gebracht! Jens ist ein Juwel für jedes Unternehmen!
Erfahrungsbericht & Bewertung zu:
Jens Taubel

**5,00 von 5**
SEHR GUT

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

Erfahrungsbericht &
Verkaufskademie

26.01.2024 | Ar

**5,00 von 5**
SEHR GUT

Jens Taubel als mein Coach und Kursbegleiter hat
BWL-Verständnis und klares unternehmerisches D

Besonders fesselnd waren seine Erfahrungsberichte,
mich regelrecht "schmackhaft" gemacht haben. Er teilte
seine Leidenschaft für Sales/Verkauf mit mir und liefer
Kommunikationstipps, die im Business unschätzbar we
Werkzeuge für die Zukunft an die Hand gegeben haben.
lärüber hinaus bot er mir einen breit aufgestellten Einblic
'agieren als Unternehmer, was für meine persönliche Ent
schätzbares Wert war. Ich bin Jens Taubel unglaublich da
erstützung. Mit seinem Fachwissen und seiner Leidensc
em Weg zur Unternehmensgründung maßgeblich voran
n ihn nur wärmstens empfehlen! Vielen Dank, Jens, für r

**5,00 von 5**
SEHR GUT

Jens ist sehr erfahren. Erkannte mich durch viele neue Inspirativen
Erfolg weiterhelfen. Und das alles allein in den ersten 60 min. Er
nicht um den heißen Brei. Er ist auf jeden Fall weiterzuempfehlen!

Erfahrungsbericht & Bewertung zu: Verkaufskademie



Empfehlung



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 eignene 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 Verkaufsgespräches. Zustätzlich 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 Themen 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.



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.



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

”

A **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

5,00 von 5

SEHR GUT


Empfehlung

Jens ist sehr erfahren. Erkonnte 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.

5,00 von 5

SEHR GUT


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:
Verkaufskademie 

22.02.2024 | Marco B.

5,00 von 5
 SEHR GUT

 Empfehlung

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.

5,00 von 5
 SEHR GUT

 Empfehlung

Jens ist sehr erfahren. Erkonnte 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

5,00 von 5
 SEHR GUT

 Empfehlung

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.

4,84 von 5



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 & Bewertung zu:

Jens Taubel



05.07.2023 | Henri H.



5,00 von 5

SEHR GUT


Empfehlung

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 Führungskademie 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

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 romantisches Date als bei einen One-Night-Stand 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.

#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 Sönnig 6
02223 906176
0177 2582580
jt@jenstaubel.de
<http://www.jenstaubel.de>

Kontakt aufnehmen



JENSTAUBEL
KLARI MEHR! ERFOLG!

kfz-betrieb

Q

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: Führungskräfteschule)

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.

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

“

»Entscheiden heißt,
ein Risiko einzugehen.

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

JENSTAUBEL

”

 **Personalleiter**.today

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

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



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

Jens Taubel, Experte für Verkauf und Führung

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

BRANCHEN-NACHRICHTEN

Nr. 4 · April 2007

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 „Servicewerte Deutschland“ hat mit Blick auf den Mittelstand keinerlei Bestand. Das unterstrichen Dr. Frank Dornach vom Kundenmonitor Deutschland und Ullrich 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 Ausbauhandwerke. 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 Serviceniveau 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 1,99 auf der fünfstufigen Skala von „vollkommen zufrieden“ bis „unzufrie-

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 verlor 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 nennen relativ viele der 1.000 Befragten als negative Erinnerungen „unzuverlässig“, „lange Wartezeiten“ und „unpünktlich“. Fast 80 Prozent würden

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 Kumert die wichtigste Person. Er soll uns sympathisch und kompetent erleben und sich bei uns wohl fühlen. 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 2005 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 Basiservice 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 Geburtstagebriefe und persönliche Anrufe, SMS-Benachrichtigungen, den kostenlosen Bring- und Holservice, einen kostenlosen Fitnesscenter-Besuch und Somma- und Winterräder-Aktionstage, die mit einem Frühstück verbunden werden, nannte er als Maßnahmen, die begeistern.



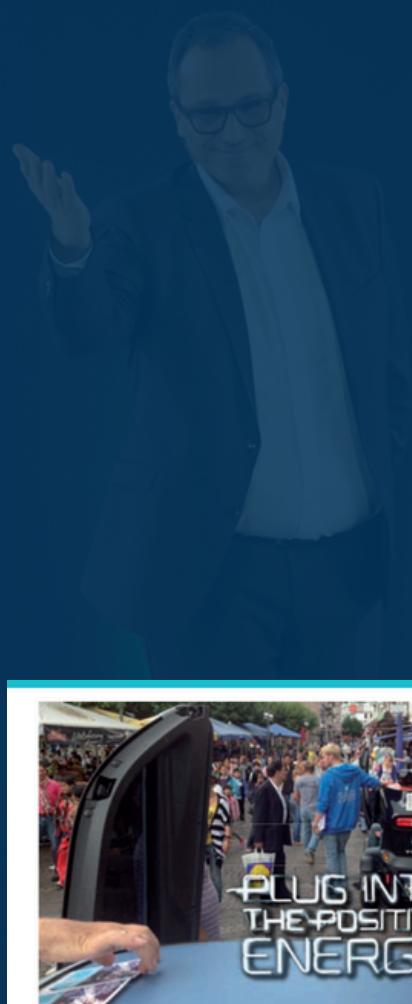
Foto: Kundenmonitor-Aachen



Rezession: So gelingt Unternehmen sicher der...

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

mittelstandcafe.de



Kult. Elektro. Mobil.

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

Kampagnenbestandteil: Aktions-Profilseite auf Facebook
„Keine Emissionen im Fahrtrieb.“



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-Fitzer Twizy initiierte Renault in Deutschland Ende April 2012 einen im Fahrbetrieb völlig emissionsfreien Verkehr: 100 % elektrisch, 0 % Emissionen¹⁾. Die Renault Retail Group Deutschland hat das lauffähige 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 vorzu stellen, 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 gewonn- enen 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



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 stolt drauf, mit Renault bereits heute ent- scheidend daran mitzuwirken!“

Elektrisierendes Feedback

Gruppen von je vier Renault Twizy wurden tagsüber oder im Nightlife an urbane Hotspots (Museen, Hochschulen, Clubs und Seniorenkomunitäten, 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 bestens geschulten 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.

Jens Taubel
Niederlassungsleiter Renault Rhein-Sieg
Renault Retail Group Rhein-Sieg
Einzelstraße 33 | 53375 Sankt Augustin
Tel.: 02241 92913-111 | jens.taubel@renault.de
www.renault-rhein-sieg.de

Renault Twizy
ab netto EUR **6.377,31¹⁾**
Batteriemiete ab mtl. netto EUR **42,02¹⁾**

- Reichweite: 70-120 km²
- bis zu 80 km/h
- 3,5 Stunden Ladezeit

Angebot nur für Gewerbetreibende!
¹⁾Unter Verhältnisse für das Fahren ohne Akkubelastung, netto EUR 6.377,31. Der Twizy wird nur verkauft, wenn der Käufer eine Mietlösung für die Batterie abschließt. Der Preis umfasst der Renault Twizy 2, 8, zu einem monatlichen Mindeste von netto EUR 42,02 bei einer Jahresfahrleistung von 7.500 km und 36 Monaten Laufzeit. Der herstellerische Wert des Twizy beträgt EUR 10.990,-. Der Kaufpreis kann abhängen von der individuellen Fahrweise, Geschwindigkeit, Außenanwendung, Temperatur und Nutzung elektrischer Motorräder kann sich die Reichweite deutlich reduzieren.

Agentur: http://www.youtube.be/qYOWIR_BcC
www.facebook.com/TwizyRheinSieg
www.facebook.com/TwizyKoeln
www.facebook.com/TwizyBerlin
www.facebook.com/TwizyHamburg
www.facebook.com/TwizyMuenchen
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 Echtzeit-orientierte Markenführung Federstein Kommunikation aus Bonn. Idee, Konzept und Umsetzung:
Dirk Schumacher
Kontakt: Stefan Behr,
0228 90953-38, stefan.behr@federstein.com

Federstein Kommunikation GmbH
Argenlandstraße 10B
53115 Bonn
federstein.com
facebook.com/Federstein





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**



9

MEIN ANGEBOT

Mehrwert
für Ihre
Veranstaltung

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

- Führungskräftetagungen
- Keynote-Vorträge
- Kick-off-Veranstaltungen
- Kongresse
- Kundenveranstaltungen
- Mitarbeiterveranstaltungen
- Verbandstreffen
- Verkaufsmeetings
- 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



J E N S T A U B E L

SPEAKER

BUSINESS EXPERT

FÜR VERKAUF & FÜHRUNG

Herausgegeben von:

Jens Taubel Consulting | Coaching | Training
Inhaber: Jens Taubel

Im Sönnig 6 | 53639 Königswinter |
E-Mail: info@jenstaubel.de | Web: 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
Web: www.jenstaubel.de

