



Sitz: Köln
M: +49 (0)151 400 004 31
E: daniel.duecker.ext@movendo.de

 www.movendo.de/Charaktere

 Daniel Dücker

Daniel Dücker

Projektpartner

„Es gibt immer mehr als nur eine Lösung“

Daniel Dücker ist Experte für Leadership, Sales und Transformation. Seit über 20 Jahren begleitet er Menschen in Organisationen weltweit in Veränderungsprojekten zu vielfältigen Themen der Personal- und Persönlichkeitsentwicklung. Seine co-kreative Arbeit mit Kunden basiert auf Vertrauen, Verbindlichkeit und Loyalität. Daniel folgt zielgerichtet, systemisch denkend und agil der Idee von maßgeschneiderten Kundenlösungen. Empowerment und Ressourcen-Orientierung stehen für ihn dabei als Leitgedanken an erster Stelle in der gemeinsamen Entwicklung von Lösungen. Und natürlich Spaß.

Daniel ist verheiratet und Vater von zwei Jungs. Er liebt den Sport – aktiv als Läufer, Ski- und Radfahrer, passiv als Fußballgucker.

BERATUNGSSCHWERPUNKTE

Development

Fach- und Führungskräfteentwicklung // Teamentwicklung // Komplementärberatung zur Optimierung von Vertriebsprozessen // Business Coaching für Fach- und Führungskräfte // Begleitende Unterstützung in persönlichen und beruflichen Entwicklungsprozessen // Lösungsorientierte Beratung zur Klärung individueller Entscheidungsprozesse

Transformation

Prozessorientierte Begleitung von OE/PE Maßnahmen // Architektur und Design organisationaler und personaler Veränderungsprozesse // Arbeitspsychologische Beratung zum Thema Wissenstransfer in Unternehmen unter den Aspekten von Digitalisierung und Industrie 4.0

BRANCHENERFAHRUNG

Chemische Industrie // Pharmaindustrie // Automobilindustrie // Banken // Handel- und Dienstleistung

INTERKULTURELLE BERATERERFAHRUNG

Europa: West-Europa
Asien: Japan, China, Thailand, Taiwan, Indien
Amerika: USA, Mexiko

ARBEITSSPRACHEN

Deutsch // Englisch

QUALIFIKATIONEN

Arbeits- und Organisationspsychologie

Abschluss: Master of Organizational Psychology (M.O.P.)

Soziale Verhaltenswissenschaften, VWL

Abschluss: Bachelor of Arts (B.A.)

Manager für agile Organisationsentwicklung, Quadriga Hochschule, Berlin

Berater für systemische Organisationsberatung, WSFB Beratergruppe, Wiesbaden

Lösungsorientierter Beratung und Coaching, wdoeff training & beratung, Bonn

Sportmentaltraining, Heidelberger Institut für Mentaltraining, Heidelberg

Outdoor- und Ropes-Course-Trainer, nach ERCA Standard bei OTC, Köln

Remote Team Facilitator

verrocchio Institute for Innovation Competence GmbH

BEISPIELPROJEKTE

Development

Gestaltung des Wissenstransfers in der Produktion eines Chemie-Unternehmens

Für ein Chemie-Unternehmen bin ich langjährig als externer Berater weltweit in einem Projekt zur Gestaltung und Steuerung des Wissenstransfers in der Produktion tätig. Ziel ist, die Qualifizierung der Mitarbeitenden unter Berücksichtigung der Treiber Sicherheit, Qualität, Reliabilität und Effizienz auf einem hohen, standardisierten Niveau zu etablieren.

Meine Aufgaben in diesem Projekt sind: Entwicklung einer Balanced Qualification Score Card zur Visualisierung und Steuerung von Qualifikationssystemen; Definition von Maßnahmen zur Erfüllung der kritischen Erfolgsfaktoren der Score Card; Konzeption und Durchführung von Master-Trainer Lehrgängen zur Ausbildung von internen Trainern; Umsetzungsbegleitung von globalen Qualifikationsanforderungen in effektive Trainings; Entwicklung einer Methoden-Toolbox zur handlungsorientierten Gestaltung von Trainings

Entwicklung einer Sales-Trainee-Academy zur schnellen und effektiven Einarbeitung von neuen Mitarbeitern in den Lösungsvertrieb

Für die schnelle und nachhaltige Einarbeitung von neuen Mitarbeitenden in den Vertrieb von zwei LKW-Herstellern habe ich ein zweijähriges integriertes Ausbildungskonzept entwickelt und durchgeführt, dass sich vor allem durch vielfältige unterschiedliche Lehr-/Lernmethoden und Praxisnähe auszeichnet. Ziel ist hierbei, die Lücke zwischen Einstellungsassessment und Vertriebszertifizierung der neuen Mitarbeitenden über zwei Jahre so zu gestalten, dass sie möglichst schnell und sicher im Vertrieb produktiv werden können und gleichzeitig eine hohe Bindung und Loyalität zum Unternehmen entsteht. Meine Aufgaben in diesem Projekt waren: Umsetzung von Schlüsselkompetenzen im Lösungsvertrieb in ein Trainee-Programm; Entwicklung eines Blended-Learning-Konzepts; Aufsetzen eines Betriebsphasenkonzepts zur lokalen Einarbeitung des Trainee; Verzahnung der betrieblichen Lernphasen mit theoretisch-kognitiven Inhalten; Einführung eines Mentorenprogramms zur fachspezifischen Begleitung der Entwicklung; Mehrfache Durchführung der Trainingsmodule