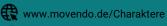


Sitz: Berlin M: +49 (0)177 - 443 16 51 E: peter.osang.ext@movendo.de





BERATUNGSSCHWERPUNKTE

Development

Vertriebsaktivierung/-coaching // Führungsseminare // Konfliktmanagement // Karriereberatung und Coaching für Fach- und Führungskräfte aller Ebenen

Transformation

Begleitung von Veränderungsprozessen in Unternehmen // Systemisch-lösungsorientierte Beratung // Organisationsentwicklung // Change Management // Support bei M+A // Teamentwicklungen

BRANCHENERFAHRUNG

Automobilhersteller und -zulieferer // Dienstleistungen // Energieversorgung // Handel und Touristik // Pharma // Unternehmensberatung // Non-Profit

INTERKULTURELLE BERATERERFAHRUNG

Europa: West- und Osteuropa

ARBEITSSPRACHEN

Deutsch // Englisch

QUALIFIKATIONEN

Studium "Kommunikationswirt"

an der Bayerischen Akademie der Werbung, München. Abschluss: Kommunikationswirt BAW

Studium "Gesellschafts- und Wirtschaftskommunikation"

an der HdK (jetzt: UdK) Berlin.

Abschluss: Diplom-Kommunikationswirt

Systemischer Coach, IFS Essen

Zertifizierter Berater, von Rundstedt GmbH

Seit 1998 Geschäftsführender Gesellschafter. Osang & Kuhlmann, Gesellschaft für Kommunikationsberatung mbH, Berlin



Peter Osang

Projektpartner

"Jede Verhaltensweise hat eine für den Handelnden sehr sinnvollen und plausiblen Grund – diesen zu erkennen und damit konstruktiv und wertschätzend zu arbeiten, verdichtet sich wunderbar in dem Satz: "It's not a bug, it's a feature!"

Peter Osang arbeitet seit über 20 Jahren als Führungskräftecoach, Berater und Trainer. Der systemische, lösungs- und ressourcenorientierte Blick zeichnet seine Arbeitsweise bei kommunikativen Herausforderungen aller Art aus – egal, ob in Organisationen, Teams oder im individuellen Coaching. Gleichermaßen empathisch und humorvoll unterstützt er die handelnden Personen, neue Perspektiven oder gedankliche Alternativen zu entwickeln. Damit die individuellen Handlungsoptionen zahlreicher und konkrete Lösungen so rascher greifbar werden.

BEISPIELPROJEKTE

Development

Mediengestütztes Kommunikationskonzept zur Vermittlung von Trainer-Know-how an Führungskräfte eines Energie- und Mineralöl-Unternehmens

Entwicklung und Realisation eines mehrstufigen Trainingskonzeptes zur Steigerung der Methoden- und Kommunikationskompetenz von Führungskräften

Stufe 1: Zweitägiger Workshop zur Vermittlung und Erprobung zentraler Eckpunkte zum Thema Führung, Moderation und Motivation

Stufe 2: Entwicklung, Gestaltung und Ausstattung der Teilnehmer mit leicht verständlichen Step-by-step-Leitfäden zur individuellen Umsetzung der von ihnen gewünschten Trainingsinhalte mit ihren Mitarbeitern

Die Seminarreihe wurde vom BDVT (Berufsverband der Trainer, Berater und Coaches) mit dem Deutschen Trainingspreis in Silber ausgezeichnet.

Development

Vertriebsaufbau und Vertriebsqualifizierung bei einem bundesweiten Stromanbieter

Konzeption und Realisation eines fünftägigen Trainings zur grundlegenden Qualifizierung der neuen Vertriebsmannschaft.

Themenspektrum: Sämtliche Vertriebsaufgaben von telefonischem Erstkontakt und Ansprache am PoS bis hin zu Interessentenbesuchen und allen daraus resultierenden kommunikativen Facetten.

Vielfältiger Methoden-Mix zur Aktivierung und Motivation mit z.B. Simulationen, Leitfadenentwicklung, Teambuildingmaßnahmen, autogenem Training oder selbstorganisierten Praxiselementen.

Transformation

Systemische Beratung für HR Business Partner in der Zentrale eines führenden LEH-Konzerns

Entwicklung und Durchführung eines dreimoduligen Workshops für HR-Mitarbeiter zur Einführung in die Grundzüge der systemischen Beratung, festgemacht an der anstehenden Rollenveränderung weg vom HR-Dienstleister hin zum HR Business Partner auf Augenhöhe

Stärkung der kommunikativen und beraterischen Kompetenzen der HR-Verantwortlichen durch Erlernen und Erproben systemischer (Frage-)Techniken Methodische Entwicklung innerhalb der Module: Beginnend mit der Vermittlung von systemischem Know-how zunehmend hin zur kollegialen Fallberatung anhand konkreter Teilnehmer-Anliegen

Gleichzeitig gemeinsame Entwicklung des neuen Rollenverständnisses und Arbeit an der Positionierung dieses Verständnisses innerhalb des Unternehmens