Wer ist Jürgen W. Goldfuß?

Trainer
Speaker
Berater
Autor
Kabarettist



Stationen seiner Vita:

Projektmanager
Produktmanager
Schulungsleiter
Marketingleiter
Auslandsaufenthalte
internationale Erfahrung
selbstständig seit 1989

Was bietet Jürgen W. Goldfuß?

1. Seminare: Führung (sich selbst und andere) / Verhandeln / Erfolgstipps

2. Schreiben: Bücher / Kolumnen / Artikel

3. Beratung: Der Plan-B Tag / Chefsparring / Karrierefragen

und auf der Bühne:



Schluss mit Tabu-Themen



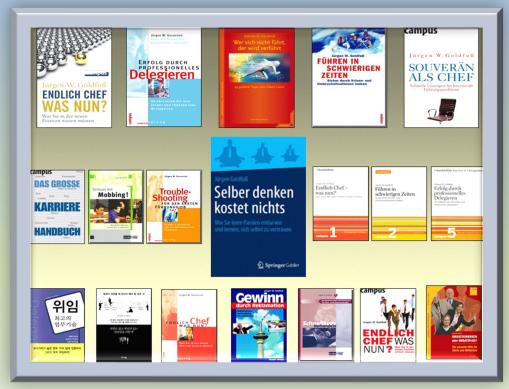
"Wort und Geige" Ein ungewöhnliches Wortkonzert Passend zu jedem Anlass

"Das Tante-Gertrud-Syndrom" (Lachen bis der Arzt kommt)



Bücher von Jürgen W. Goldfuß

Die Erfahrung aus Seminaren und diversen Beratungsprojekten (alle Bücher sind übrigens ohne Ghostwriter entstanden)







Mitautor: "Trotz Facebook, Mails und

Twitter – sicher durchs Burnout-Gewitter"



Neu in 2020

Jürgen W. Goldfuß Von der Wiege bis zur Bahre

HCD-Verlag

in den Verlagen























E-Book: "So werden Sie als Chef erfolgreich"

Nie Chef gelernt?

Seminare

Erfolgreich führen kann man lernen

- von, mit, durch und bei Jürgen W. Goldfuß

Menschen verlassen keine Unternehmen, Menschen verlassen Führungskräfte. Sich selbst

Endlich Chef - was nun?

Verhandeln wie die Profis

Selbst- und Zeitmanagement

Sich bewerben heißt sich vermarkten

Führung

Unternehmenserfolg

andere

Vom Team zum

Servicewüste
Deutschland?
Nicht bei uns

Die unvergessliche Präsentation

Der Mitarbeiter vor Ort – oder die Momente der Wahrheit

> Reklamationsverhandlungen mit Lieferanten

Vom Team zum Hochleistungsteam

Erfolg durch professionelles Delegieren

Telefonieren wie die Profis

Die Leitung von Projektteams

Führen für Fortgeschrittene

Zukunft - das ist die Zeit, in der du bereust, dass du das, was du heute tun kannst, nicht getan hast.

Ihr Unternehmen in der Zukunft



Über 600 Artikel in Print und im Netz



ROLLING PIN

Wie sie ehemalige Kollegen als Chef richtig führen



Führen und Motivieren in Zeiten des Umbruchs



Der effektive Weg zum Kunden



· Schluss mit Mobbing



Führen in schwierigen Zeiten



Erfolgreich führen in der Krise



Kolumne: "Zum Nachdenken"



EQ – das kann man lernen



- Erfolgreich delegieren
- Die unvergessliche Präsentation



- Verband Deutscher Fitness- und Gesundheitsunternehmen e.V.
 - Pressearbeit wie macht man das? Wie findet man die "richtigen" Mitarbeiter?
 - Wie findet man die "richtige" Zielgruppe?



- Von der Sekretärin zur Vorgesetzten
- So finden Sie heraus, was Ihr Chef und Ihre Kollegen wirklich über Sie denken
- Wie Sie Kollegen dazu bringen, pünktlich und korrekt zu arbeiten

kademie•de

Der richtige Umgang mit Reklamationen

Telefonische Kundengewinnung

- Der richtige Abstand im Job
- B2B oder B2C Der Unterschied zwischen Privatund Geschäftskunden
- Preise richtig "verkaufen" 7 bewährte Methoden
- und weitere Artikel



Kolumne: "Der Ratgeber"



- Dazu braucht man Softskills
- VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG
- Darf ein Chef auch "Kollege" sein?



- Schiffbruch unter Deck
- Meister im Worthülsen-Weitwurf
- und weitere Artikel



- Der Weg zum Millionär kann teuer werden
 - Wie finde ich die richtige Stelle?
- 4 Grundregeln für den Erfolg



- Mein Chef ist ein Chaot was tun?
- Multikulturelle Teams optimal führen
- Wir fusionieren jetzt und nun?
- und weitere Artikel

Kommentare und Rezensionen in:







Berliner Morgenpost

Hamburger @ Abendblatt







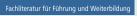


















OSTTHÜRINGER Zeitung

Vorträge und Seminare unter anderem bei folgenden Firmen und Verbänden:

























TORO.







































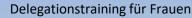




Seminare in Zusammenarbeit mit









- **PerformanceTraining** Neu in der Rolle als Führungskraft
- Smarter und erfolgreicher arbeiten
- Kompetente Mitarbeiterführung



Endlich Chef – was nun?

HAUS DER TECHNIK.

| R | deutschland

Problem delegieren

Führen in schwierigen Zeiten

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Lufthansa **Technical Training**

Das Vorgesetztenseminar

Professionelle Verhandlungsführung



- Kostenlos in die Zeitung mit Pressearbeit
- Mit neuen Ideen ins nächste Jahrtausend
- Professionell verhandeln



Unbequeme Führungsaufgaben meistern



Erfolg durch professionelles Delegieren



Problemlos delegieren



- Reklamationsverhandlungen mit Lieferanten
- Selbst- und Zeitmanagement
- Neu in der Rolle als Führungskraft



Problemlos delegieren

- · Der erfolgreiche Einstieg in die erste Führungsposition
- Professionelles Verhalten am Telefon
- Der Aufbau von Hochleistungsteams
- Empowerment der Mitarbeiter als Unternehmer
- Der Weg zu ausgezeichnetem Service
- · Wie man aus Broschüren, Informationsblättern, Anzeigen oder Berichten echte "Blickfänger" macht



- Zeit- und Selbstmanagement
- Die unvergessliche Präsentation
- Erfolgreich verhandeln ohne Kampf zum Ziel
- Kostenlos in die Zeitung mit Pressearbeit
- Der Meister Lokführer oder Prellbock?



Selbstmanagement, Stärken, Ziele, Wege



Sich richtig präsentieren – und vermarkten



Erfolg durch professionelles Delegieren

Unbequeme Führungsaufgaben meistern

- Endlich Chef was nun?
- Der ChefTreff bei Goldfuß
- Führen für Fortgeschrittene
- Führen in schwierigen Zeiten
- Emotionale Intelligenz Schlagwort oder Geheimwaffe



EXCELLENCE AKADEMIE

- Führen von Projektteams
- Von der Fachkraft zur Führungskraft
- Erfolg durch Reklamation
- Selbst- und Zeitmanagement

Vortragsthemen



- Servicewüste Deutschland? Nicht bei uns!
- Die Krise bewältigen mit Perspektiven für die Zukunft • Emotionale Intelligenz: Schlagwort oder Geheimwaffe?

 - Wie sicher ist mein Arbeitsplatz heute und in Zukunft?



- Wenn schon delegieren, dann wenigstens richtig
- Die 'richtigen' Eigenschaften einer Führungskraft
- Führen in schwierigen Zeiten
- Das richtige Betriebsklima

- Anders führen in Zeiten des Umbruchs
- What happens next in Handel, Wirtschaft und Beruf? Wie erhalte ich neue Ideen für meinen unternehmerischen Erfolg?
- Souverän in Konfliktsituationen
- Leichter und erfolgreicher arbeiten
- Employability mein Marktwert auf einem dynamischen Arbeitsmarkt
- Weiterbildung? OK, wenn es sich rechnet



Stimmen aus dem Publikum

"Nochmals ganz herzlichen Dank für Ihre erneute großartige Mitwirkung bei den GfA-Falkensteinseminaren. Die Teilnehmer haben uns bestätigt, dass Ihr Seminar ihnen eine wertvolle Hilfe in der gegenwärtigen beruflichen Situation ist." Günther Lichtenthäler, Schatzmeister GfA

"Direkt, gute Beispiele, lebendig, einprägsam." Hans-J. Röhricht, EON Ruhrgas AG

"Ein faszinierender Referent." Sven Laubscher, Schefenacker Mirrors GmbH



"Das Seminar hat mir sehr gut gefallen. Ich habe eine Menge an Punkten für die tägliche Arbeit mitgenommen. Insbesondere schätze ich Ihre praxisorientierte und anschauliche Art der Wissensvermittlung. Die vielen Beispiele haben das Thema sehr

belebt." Axel Beeken, Manager Logistics Services, Lufthansa Technik

"Nochmalig ein Kompliment zum durchgeführten Seminar! Danke!" Bernd G. Strassel, C.A.S. S.P.A., Verona

"Das Coaching unserer Führungskräfte hat sich echt gelohnt. Guter Job, Kompliment."

Daniel Speidel, Personalleiter, Transtec AG, Tübingen

"Ein schier unermesslicher Fundus an praktischen, punktgenauen Beispielen."

Christina Margenburg, Voss + Partner, Rellingen

"Einer unserer besten Seminarleiter und Berater". Ulla Weber, CareerTrack, Milton Keynes, GB



"Auf jeden Fall möchten wir uns nochmals ganz herzlich für Ihren Vortrag bedanken - es war wirklich ein schöner Abend. Unsere 150 Gäste waren von den Ausführungen begeistert".

Franz Geiger, Elita Personalberatung AG, Rapperswil

"Nochmals vielen Dank für Ihren exzellenten Vortrag, der bei allen Teilnehmern sehr gut ankam. Wir freuen uns auf die nächste Veranstaltung." Uwe Melzer, Lexus-Forum, Schramberg

Aus einigen anonymen Beurteilungsbögen:

"Er scheut sich nicht vor Diskussionen - und provoziert mit einem Lächeln".

"Was er sagt ist nicht "erlesen" sondern erlebt, glaubwürdig".

"Spricht jeden Teilnehmer auf seinem "Niveau" an, hat für jeden ein passendes Beispiel parat".

"Findet man selten: er kann schreiben und reden".

"Keine Ego-Trainerdarstellung, humorvoll und provozierend, ein erfrischender Unterschied zu vielen Trainern, die ich erlebt habe".

"Der Anti-Guru –glaubhaft und unterhaltsam".

Kontakt

Jürgen W. Goldfuß

MTD Marketing - Training - Dokumentation

Denkinger Straße 3 78549 Spaichingen

Marketing Training

Tel 07424-6319 Fax 07424-5422

E-Mail info@goldfuss.com UST-ID: DE 142900101

Für wen ist das Angebot von Jürgen W. Goldfuß interessant? Für Personen und Firmen, die sich weiter entwickeln wollen

Sie möchten selbst im Seminarbereich aktiv werden? Ohne Franchiseverpflichtungen? Näheres unter www.goldfuss.com/fuer-veranstalter.html

Im Netz:

Die komplette Übersicht www.goldfuss.com



Zur Kabarettnummer www.wortundgeige.de



Zu den Kurzberatungen www.merkenmerken.de



Zur Eventnummer

www.management-

spotlight.de



Jürgen W. Goldfuß ist Mitglied in folgenden Organisationen:























