

JENS CLAUSEN

T +49 (0) 172 287 586 0
E jens.clausen@rf-f.com



BERATERPROFIL

STANDORT
DÜSSELDORF

GEBURTSJAHR
1963

NATIONALITÄT
DEUTSCH

SPRACHEN
DEUTSCH

METHODISCHE KOMPETENZ

Team- und Bereichsentwicklung
Training
Moderation
Supervision
Coaching
Konfliktberatung/Mediation
Organisationsaufstellungen
Konzeption

BRANCHENKOMPETENZ

Finanzindustrie
IT Service und Software
Dienstleistungen
Maschinenhandel
Krankenkassen

BERUFLICHE ERFAHRUNG

1979 – 2009 Commerzbank AG

1983 – 1991: Betreuung von vermögenden Privatkunden

1991 – 1995: Trainings und Coachings von Filialleitern und Vertriebsmitarbeitern

1995 – 1999: Koordinierung der Immobilienaktivitäten von Kunden der Gebietsfiliale Hamburg

1999 – 2003: Steuerung des Anlagegeschäftes, Erhöhung der Beratungsqualität, Umgang mit anspruchsvollen Gesprächssituationen

2003 – 2009: Personalführung

seit 2009 Raum Für Führung GmbH
Trainer und Berater: Konzeption, Führungskräfteentwicklung
Gestaltung von Veränderungsprozessen und Coaching

AUS- & WEITERBILDUNG

1979 - 1982
Bankkaufmann

1991 - 1992
Coaching-Ausbildung für Vertriebstrainer

2008
System- und Organisationsstellen DGfSt

2009
Lifo®-Analyst

NLP Master, DVNLP

2010
Physiognomie

2010 - 2013
Studiengang Coaching, zertifizierte Ausbildung durch den DCV e.V.

2017
Wirtschaftsmediator, Kölner Institut für Konfliktmanagement

SCHLÜSSELPROJEKTE

Begleitung einer strategischen Neuausrichtung im Privatkundengeschäft: Trainings und Coachings für Filialleiter und Vertriebsmitarbeiter, Erhöhung der Beratungsqualität- und Effizienz. Umgang mit anspruchsvollen Gesprächssituationen.

Coachingformat "Individuelle Orientierung für Führungskräfte" : Reflexion von Kernkompetenzen, Vorbereitung auf die (nächste) Führungsaufgabe

Neukonzeptionierung einer Seminarreihe für angehende Führungskräfte eines DAX-Konzern: Rollenklarheit, Persönlichkeitsentwicklung und Kommunikationsverhalten

Begleitung eines IT-Dienstleisters in seinem Wachstumsprozess: Organisations- und Teamentwicklung, Coaching der Geschäftsleiter und Training der Potenzialträger des Unternehmens

Begleitung eines industriellen Mittelständlers in seinem Exzellenz-Programm: Kunde im Mittelpunkt, Teamorganisation- und Fähigkeiten, Einstellung und Verhalten, Prozessoptimierung