



Home Unternehmen Training Coaching Service Kontakt Intranet

Herzlich Willkommen bei der Trainings- und Coaching-Manufaktur

"Nur wer sich ändert, bleibt sich treu."
Wolf Biermann

*"Erst wenn der Blick das Ganze erfasst,
verstehst man die Details."*
Frederic Vester

Die Trainings-Manufaktur
Seminare und Trainings für Ihren Vertriebs- und Führungserfolg

Die Coaching-Manufaktur
Führungs-Coaching mit hoher Fach- und Feldkompetenz

Aktuelles

- Offene Seminare 2008/09 an der S-Akademie Münster [\[mehr...\]](#)
- Call-Center-Qualitätstage Münster: Ausblick [\[Lesen Sie mehr...\]](#)
- "Ganz einfach...sich selbst managen" Teil II - ab sofort [\[mehr...\]](#)

Thema des Monats
Kunden in der Finanzmarktkrise

GESSER 
Die Trainings- und Coaching-Manufaktur

Verlag | Newsletter | Suche | Sitemap | Impressum

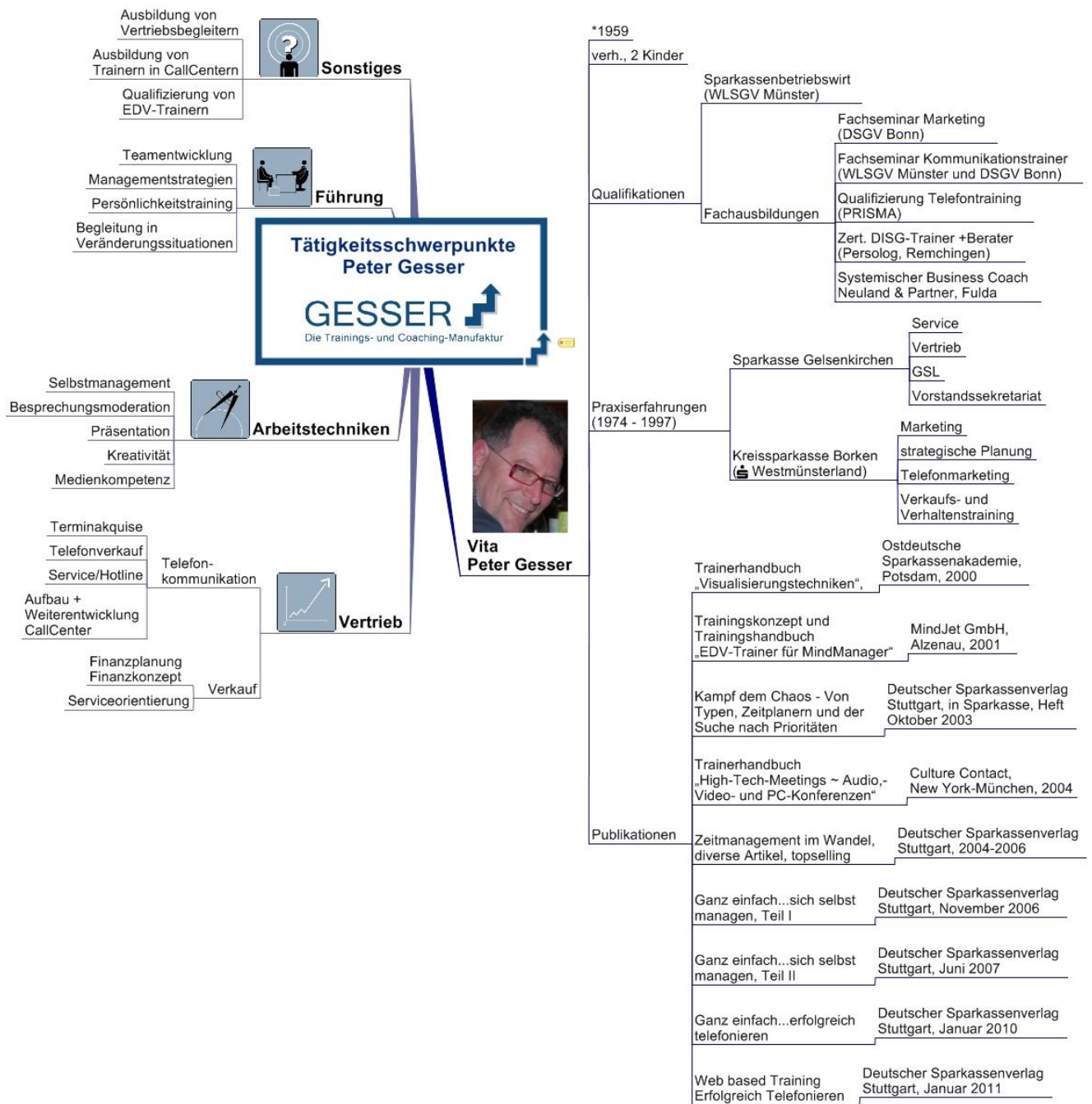
+++ www.gesser.biz +++ Ab sofort online +++

Profil - Vita



Peter Gesser
www.gesser.biz







Berufliche Qualifikationen

Berufliche Stationen

Ausbildung: Ausbildung zum Bankkaufmann Sparkasse Gelsenkirchen, 1974 – 1977

Tätigkeiten: 1977 – 1978 Service, Kundenberatung, Sparkasse Gelsenkirchen

1980 – 1986 Kundenberatung, Sparkasse Gelsenkirchen

1986 – 1988 Vorstandssekretariat, Sparkasse Gelsenkirchen Sachbearbeitung

1988 – 1992 Marketing, Kreissparkasse Borken Führungstätigkeit

1993 – 1994 Marketing, Aufbau und Leitung Call-Center, Kreissparkasse Borken Führungstätigkeit

1995 – 1997 Marketing, strat. Planung, Verhaltenstraining, Kreissparkasse Borken Führungstätigkeit

1997 – 2007 Gründung der Partnergesellschaft Watermann, Gesser & Plegge Verkaufs- und Verhaltenstraining, Führungstraining, Coaching Selbständige Tätigkeit

seit 2007 Gründung des Unternehmens GESSER – Die Trainings- und Coaching-Manufaktur Verkaufs- und Verhaltenstraining, Führungstraining, Coaching Selbständige Tätigkeit





Berufliche Qualifikationen

Publikationen

Publikationen/ Arbeiten

Trainerhandbuch
„Visualisierungstechniken“,
Ostdeutsche Sparkassenakademie,
Potsdam, 2000

Trainingskonzept und Trainingshandbuch
„EDV-Trainer für MindManager“
MindJet GmbH, Alzenau, 2001

Kampf dem Chaos - Von Typen, Zeitplanern
und der Suche nach Prioritäten
Deutscher Sparkassenverlag Stuttgart,
in Sparkasse, Heft Oktober 2003

Trainerhandbuch „High-Tech-Meetings ~
Audio,- Video- und PC-Konferenzen“
Culture Contact, New York-München, 2004

div. Artikel zu Verkauf, Arbeitstechniken, Führung, für die Zeitschriften “Top
Selling”, „Sparkasse“, „Tipps, Trends und Nachrichten“ und „Sparkasse Markt“
Deutscher Sparkassenverlag Stuttgart, seit 2000

Zeitmanagement im Wandel, diverse
Artikel, topselling,
DSV Stuttgart, 2004-2006

Ganz einfach...sich selbst managen,
Teil I Modernes Zeitmanagement individuell
gestalten, DSV Stuttgart, November 2006

Ganz einfach...sich selbst managen,
Teil II Zielorientiert arbeiten im Methoden-
und Technikwandel, DSV Stuttgart,
Dezember 2007

Ganz einfach...erfolgreich telefonieren
DSV Stuttgart, Januar 2010

WBT Ganz einfach...erfolgreich
telefonieren,
DSV Stuttgart, Juni 2011

Veröffentlichungen 2013, DSV Stuttgart:
Ganz einfach...Ziele erreichen
Ganz einfach ...Technik effizient nutzen
Ganz einfach ...mich und mein Team managen





Berufliche Qualifikationen

Qualifikationen

Ausbildung:	Abschlussprüfung Bankkaufmann, 1977, IHK Münster	
Sparkassenfachprüfung:	Sparkassenbetriebswirt, 1986, Sparkassenakademie Münster	
Qualifikation Marketing:	Fachseminar für Marketing Nr. 31, 1990, Deutsche Sparkassenakademie Bonn	
Qualifikation Personalentwicklung:	Fachseminar für Verkaufstraining – Teil I, 1993, Westfälisch-Lippische Sparkassenakademie Münster	
	Fachseminar für Verkaufstraining – Teil II, 1994, Deutsche Sparkassenakademie Bonn	
Ausbilderprüfung:	Ausbildung der Ausbilder, 1992, Westfälisch-Lippische Sparkassenakademie Münster	
Telefonkommunikation:	Ausbildung zum Telefontrainer, 1994, Prisma Telekommunikation, Rodgau	
Persönlichkeitsprofile:	Zertifizierung zum Persönlichkeitstrainer und -berater, 1998, PERSOLOG, Remchingen	
Coaching:	Ausbildung zum Systemischen Management Coach, 2004 – 2006, Neuland & Partner, Fulda	
Ergänzend:	daneben kontinuierlich weitere Fortbildungen zu den Themen Gruppendynamik und Konfliktmanagement	





Schwerpunkte

Derzeitige Schwerpunkte der beruflichen Tätigkeit

- ▶ Kundenberatung/Vertrieb
 - ▶ Vertriebstraining für Kundenberater in Banken und Sparkassen (Schwerpunkt ganzheitliche Beratung)
 - ▶ Ausbildung von Vertriebsbegleitern
 - ▶ Ausrichtung Vertriebsparkasse
 - ▶ Mediale/Video-Beratung
- ▶ Führung
 - ▶ Konzepte Leitlinien und Leitbild, Werte
 - ▶ Umsetzungskonzepte SSZ
 - ▶ Training Führungsgespräche
- ▶ Call-Center Finanzdienstleister
 - ▶ Beratung zum Aufbau und Ausbau von Servicecentern
 - ▶ Telefontraining inbound/outbound für CC-Agents in Call-Centern
 - ▶ Ausbildung von Vertriebstrainern/Vertriebsbegleitern in Call-Centern
 - ▶ Service- und Video-Chat/Beratung
- ▶ Coaching
 - ▶ Coaching Vertriebspezialisten
 - ▶ Coaching Führungskräfte (Schwerpunkt)
- ▶ Vorträge Mitarbeiter- und Kundenveranstaltungen (ab Juli 2013 mit Audissimos)
 - ▶ Profil durch Persönlichkeit...oder...das Märchen von der Eier legenden Wollmilchsau
 - ▶ Kirchturmblick und Selbstmanagement...von der Vision bis zur konkreten Maßnahme
 - ▶ Ganz einfach erfolgsorientiert telefonieren...von der Visitenkarte zum zielorientierten Vertrieb
 - ▶ Finanzdienstleister 2020 – Anforderungen einer multimedialen Gesellschaft



Weitere Themen:

- ▶ DSV-Projekt: Online Bildungsmaßnahme auf der s-win-Plattform zum Thema Selbstmanagement
- ▶ Buchprojekt „Ärwin ...und dat liebe Geld“ ~ Glossen für „Banker“ aus dem Ruhrgebiet, Eigenverlag, Veröffentlichung voraussichtlich Juli 2013
- ▶ Buchprojekt „Vertriebsbegleitung im Service und stationären Vertrieb – Mitarbeiter qualifizieren“
- ▶ Buchprojekt „Präsentieren mit elektronischen und konventionellen Medien - Recherchieren, Vorbereiten, Performen, Überzeugen“





U nternehmen GESSER.biz

USP

Gesser – die Trainings- und Coaching-Manufaktur – versteht sich als unabhängiger Dienstleister in Personal- und Organisationsentwicklungsfragen.

Branchenschwerpunkt ist der Finanzdienstleistungssektor und aufgrund der bestehenden Kundenkontakte und der beruflichen Entwicklung insbesondere Unternehmen der Sparkassenorganisation. Im Laufe der Jahre haben sich dabei folgende Kernkompetenzen herausgebildet:

- ▶ PE-Maßnahmen für Call-Center in Finanzdienstleistungsunternehmen
- ▶ Umsetzung Vertriebskonzeption - Vertrieboptimierung
- ▶ Vertriebstrainings zum Thema ganzheitliche Kundenberatung
- ▶ PE-Maßnahmen im Rahmen der Führungskräfteentwicklung
- ▶ Individualcoaching von Mitarbeitern in Veränderungssituationen

Dabei konzentriere ich mich auf meine Stärken und greife bei Themen, die nicht zu meinen Kernkompetenzen zählen, auf Partner und Spezialisten meines seit 1995 gepflegten kollegialen Netzwerkes zurück.

Im Rahmen meiner Vorträge, Workshops, Trainings und Seminare bediene ich mich folgender Methoden:

- ▶ Impuls-Referate
- ▶ Vorträge
- ▶ Gruppen-, Partner- und Einzelarbeiten
- ▶ Rollenspiele, Simulationen, Training und Begleitung am Arbeitsplatz
- ▶ Coaching
- ▶ Assessment Center

Die Fortbildungsmaßnahmen, die ich für meine Kunden durchführe, zeichnen sich durch folgende Kriterien aus

- ▶ Interaktiver Trainingsstil mit starkem Einbezug der Teilnehmer
- ▶ „Leben“ der Ansätze „Aus der Praxis für die Praxis“ (Praxisbezug und Authentizität) und „In der Praxis für die Praxis“ (Begleitung/Training in der Echtsituation)
- ▶ Moderne Lernmethoden und intensiver Medieneinsatz
- ▶ Innovative Maßnahmen zur Transfersicherung

Alle Partner und Trainer, die für mein Unternehmen tätig sind, wurden für die Tätigkeit qualifiziert ausgebildet und verfügen über langjährige Branchen- und Praxiserfahrung.





U nternehmen

Aktuelle Themen und Projekte

Call-Center Finanzdienstleister

- ▶ Beratung beim Auf- und Ausbau von Call-Centern
- ▶ Personalauswahl
- ▶ Schulungen zur Qualifizierung der Call-Center-Agents (Kommunikation und Verkauf)
- ▶ Teamentwicklungsmaßnahmen
- ▶ Coaching der Führungskräfte (Leiter, Teamkoordinatoren, Trainer)
- ▶ Ausbildung der Trainer/Vertriebsbegleiter



Umsetzung Vertriebskonzeption – Vertriebsoptimierung Finanzdienstleister

- ▶ Begleitung der Umstellung vertriebsoptimierter Geschäftsstellen
- ▶ Schulungen zur Qualifizierung der Service-Mitarbeiter (Kommunikation und Verkauf)
- ▶ Teamentwicklungsmaßnahmen
- ▶ Coaching der Vertriebsführungskräfte
- ▶ Ausbildung der Vertriebsbegleiter

Ganzheitliche Kundenberatung Finanzdienstleister

- ▶ Begleitung bei der Einführung der ganzheitlichen Beratungskonzepte in den Bereichen Standardkunden, Individualkunden/VM und Firmenkunden/Gewerbekunden
- ▶ Personalauswahl
- ▶ Schulungen zur Qualifizierung der Kundenberater (Kommunikation und Verkauf)
- ▶ Coaching der Vertriebsführungskräfte

Selbstmanagement/Arbeitsmethodik und Teamentwicklung – branchenübergreifend

- ▶ Ganzheitliches Selbstmanagement
- ▶ Teammanagement – Optimierung der Arbeitsabläufe und Kommunikation in Teams
- ▶ Teamentwicklung/Teamtraining

Führungskräfteentwicklung - branchenübergreifend

- ▶ Personalauswahl
- ▶ Schulungen zur Qualifizierung der Führungskräfte
- ▶ Begleitung der Einführung leistungsorientierter Beurteilungs- und Zielvereinbarungsverfahren
- ▶ Begleitung der Einführung von Leitlinien für Führung und Zusammenarbeit
- ▶ Coaching der Führungskräfte





Referenzen

Seit 1995 bin ich für nahezu 100 Unternehmen tätig gewesen. Viele dieser Unternehmen sind zwischenzeitlich durch Fusionen oder Umfirmierungen nicht mehr unter den "alten" Bezeichnungen am Markt aktiv. Ich habe daher den Überblick mit meinen Referenzen aus Gründen der Übersichtlichkeit gestrafft. An dieser Stelle sind die Unternehmen, für die ich in den letzten 2-5 Jahren tätig war, aufgeführt. Ich habe die Übersicht nach meinen Kernkompetenzen und weiteren Themenfeldern gegliedert. Einzelne Erfahrungsberichte zu durchgeführten Maßnahmen sind auch auf unseren Seiten im Internet unter www.gesser.biz unter der Rubrik "Unternehmen"/"Referenzen" zu finden.

Führungskräfteentwicklung

Sparkasse Kreis Plön, ab 2008 Fördesparkasse
Sparkasse Gladbeck
Bürgschaftsbank Schleswig Holstein
Weberbank Berlin

Sparkasse Unna Kamen
Sparkasse Vest Recklinghausen
Sparkasse Waldeck-Frankenberg
Verbandssparkasse Wesel
Sparkasse Westmünsterland
Sparkasse Wermelskirchen
Sparkasse Wolfach
Sparkasse Zollernalb
1822direkt
S International Rhein-Ruhr
Finanz Informatik Münster
LBS Saar
LBS Nord Berlin-Hannover
Weberbank Berlin
Bayerncard Services; München

Vertriebsthemen Privatkundenbereich

Sparkasse Gladbeck
Stadtsparkasse Gronau
Sparkasse Arnberg-Sundern
Sparkasse Dinslaken-Voerde-Hünxe
Sparkasse Zollernalbkreis
LBS Saar
Weberbank Berlin

Weitere Themengebiete habe ich für folgende Unternehmen bearbeitet:

Sparkasse Aschersleben-Staßfurt
Sparkasse Chemnitz
Sparkasse Höxter
Sparkasse Holstein
Sparkassen im Märkischen Kreis
Sparkasse Kreis Plön, ab 2008 Fördesparkasse
Kreissparkasse Steinfurt
Sparkasse Unna
Sparkasse Werl
Kreissparkasse Sangerhausen
Vereinigte Sparkasse im Märkischen Kreis
SaarLB
Westfälische Provinzial Versicherungen
Deutscher Sparkassenverlag
Ostdeutsche Landesbausparkasse AG
Albis Capital AG
Bayerncard Services, München
ABC-Privatkundenbank ab 2008 ready bank
Autobank Österreich
Berliner Bank
Berner & Mattner Systemtechnik GmbH
Bremen - Wach-und Ordnungsdienste GmbH
Kreishandwerkerschaft Gelsenkirchen
MindBusiness GmbH
MindJet GmbH
Randstad
Toyota Deutschland/Lexus Deutschland
Sparkassenakademie Münster
Sparkassenverband Bayern
Rheinische Sparkassenakademie
Ostdeutsche Sparkassenakademie Potsdam
Sparkassenakademie Kiel

Vertrieboptimierung Geschäftsstelle

Sparkasse Gladbeck
Stadtsparkasse Gronau
Sparkasse Kreis Plön, ab 2008 Fördesparkasse

Tefonservices - Call-/Servicecenter

Sparkasse Celle
Sparkasse Dortmund
Sparkasse Essen
Sparkasse Erwitte-Anröchte
Sparkasse Emsland
Sparkasse Freising
Sparkasse Fürstenfeldbruck
Kreissparkasse Halle (Westf.)
Sparkasse Hann. Münden
Sparkasse Hannover
Sparkasse Harburg-Buxtehude
Sparkasse Herford
Sparkasse Hilden-Ratingen-Velbert
Sparkasse Höxter
Sparkasse Krefeld
Sparkasse Landshut
Sparkasse Lemgo
Sparkasse Lippstadt
Sparkasse Lüdenscheid
Sparkasse Mittelhüringen
Sparkasse Neu-Ulm -Illertissen
Sparkasse Schwerte
Kreissparkasse Bitburg-Prüm
Kreissparkasse Steinfurt
Sparkasse Südholstein
Sparkasse Trier





Persönliches Engagement

CDU Marl

www.cdu-marl.de

- ▶ Mitglied seit 1999 - Ortsverband Alt Marl
- ▶ Mitglied im Rat der Stadt Marl, Ratsperiode 2009-2014
- ▶ Sprecher im Ausschuss für Kultur und Bildung im Rat der Stadt Marl, Ratsperiode 2009-2014
- ▶ Mitglied im Wirtschaftsförderausschuss, 2005 - 2009
- ▶ Medienbeauftragter im Stadtverband Marl, 2006-2009
- ▶ stv. Mitglied Verwaltungsrat der Sparkasse Vest Recklinghausen



Lions-Club Marl-im-Revier

www.lions-marl-im-revier.de
www.loewenherz.cc

- ▶ Mitglied seit 2003
- ▶ Schatzmeister 2004/2005
- ▶ Vize-Präsident 2005/2006
- ▶ Präsident 2006/2007
- ▶ Medienbeauftragter seit 2008





Kontaktdaten

Peter Gesser
GESSER – die Trainings- und Coaching-Manufaktur

Lucas-Cranach-Strasse 29
45768 Marl

Telefon: 02365 518104
Telefax: 02365 518105
Mobil: 0172 28 13368

E-Mail: peter.gesser@gesser.biz
Internet: www.gesser.biz
www.ganz-einfach.info

XING Peter Gesser 

Videokonferenz über
Skype: petergesser
MSN Messenger peter.gesser@gesser.biz

