

## Zwischenzeugnis

Herr Koch geb. am 11.11.1977 in Hamburg, ist seit 15.07.2015 in unserem Unternehmen als Key Account Manager in dem Bereich Vertrieb tätig.

Die Innovasys GmbH ist ein überregional arbeitendes Systemhaus mit 11 Mitarbeitern, welches auf die IT Betreuung im Windows Umfeld spezialisiert ist.

Zu den zentralen Aufgaben von Herrn Koch gehören:

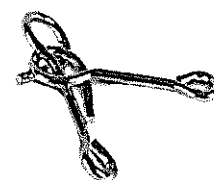
- Vertriebsverantwortung B2B mit kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)
- Betreuung, Bindung und Entwicklung von Bestandskunden
- Neukundengewinnung
- Angebotskalkulation und -erstellung mit der CRM und Warenwirtschaftssoftware ERP 42
- Reklamationsmanagement
- Marktbeobachtung und Einkaufspreisverhandlung mit dem Großhandel
- Entwicklung, Steuerung und Durchführung von Marketingaktivitäten
- Aktives Projektmanagement (Erarbeiten und umsetzen von individuellen Lösungen in enger Zusammenarbeit mit den Fachbereichen)
- Identifikation von neuen und Erweiterung von existierenden Verkaufsfeldern

Herr Koch verfügt über ein hervorragendes und auch in Randbereichen sehr tiefgehendes Fachwissen, welches er unserem Unternehmen stets in höchst gewinnbringender Weise zur Verfügung stellt. Herr Koch erweitert und aktualisiert seine guten Fachkenntnisse mit großem Gewinn durch die Teilnahme an externen Weiterbildungsseminaren. Dank seines guten Denkvermögens arbeitet sich Herr Koch sehr rasch in neue Aufgabengebiete ein und durchdringt auch schwierige Arbeitsabläufe vollständig. Auch bei hohen Belastungen bewältigt er seine Aufgaben immer termingerecht und einwandfrei.

Seine Arbeitsweise ist stets geprägt durch eine hohe Zielorientierung und Systematik sowie ein gutes Verantwortungsbewusstsein. Seine Arbeitsergebnisse sind auch bei komplexen Aufgaben und Termindruck stets von guter Qualität.

Besonders hervorheben möchten wir seine Verdienste für eine signifikant positive Umsatzentwicklung, die Erschließung neuer Geschäftsfelder für Cross-Selling Aktivitäten, die Umsetzung der neuen Firmenhomepage und die Durchführung von Kundenveranstaltungen.

Als Impulsgeber weiß Herr Koch Kunden, Vorgesetzte und Teammitglieder von Ideen zu begeistern und begegnet mit seiner Kommunikations- und Verhandlungsstärke unseren Geschäftspartnern stets auf Augenhöhe.

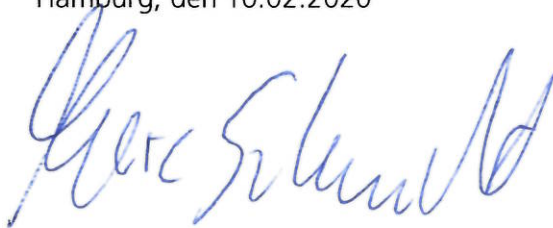


Herr Koch zeigt anhaltend eine gute Leistungsbereitschaft und die Leistungen von Herrn Koch verdienen in jeder Hinsicht unsere volle Anerkennung. Das Verhalten von Herrn Koch ist stets vorbildlich und äußerst loyal.

Dieses Zeugnis wird auf Wunsch von Herrn Koch ausgestellt.

Wir danken Herrn Koch für sein großes Engagement und wünschen uns, dass die weitere Zusammenarbeit angenehm und konstruktiv bleiben wird.

Hamburg, den 10.02.2020



# ZERTIFIKAT

Herr René Koch

hat in der Zeit vom 27. September 2017 bis 28. April 2018 an der Ausbildung

**Systemischer Management Coach (S.M.C.)**

teilgenommen.

Die Ausbildung umfasste 195 Ausbildungsstunden, davon entfielen ca. 50 Stunden auf die Selbstreflexion als Systemisch-konstruktivistischer Einzel- und Teamcoach im Management.

Die Schwerpunktthemen der Ausbildung waren:

- Entwicklung eines systemischen Management-Coach-Verständnisses
- Werte und Haltungen im systemischen Management-Coaching
- Modelle, Methoden und Instrumente im systemischen Management-Coaching
- Veränderungen erfolgreich begleiten
- Konfliktlösung als Gewinn
- Coaching von Teams
- Visionen, Ziele, Orientierung
- Systemisches Management-Coaching erfolgreich vermarkten
- Grundkenntnisse aus den Bereichen: BWL, Marketing, Recht und systemische Unternehmensführung für Coaches

Herr Koch war Mitglied einer Peergroup, in der die Lerninhalte durch die Teilnehmer reflektiert wurden. Zudem wurde Herr Koch durch einen persönlichen Mentor während der gesamten Ausbildungszeit begleitet. Die von Herrn Koch in Praxis-Projekten durchgeführten Coachings wurden entsprechend der Qualitätsstandards unserer Ausbildung supervidiert.

Hamburg, den 28. April 2018



Dr. Ralf Meier – Lehrcoach

**Executive Coachausbildung**



motivationspotenzialanalyse

# ZERTIFIKAT

**Experte**

**für die MotivationsPotenzialAnalyse MPA**

René Koch hat (in Ergänzung seiner Ausbildung zum Systemischen Managementcoach SMC®) im telefonischen Zertifizierungsworkshop am 24.04.18 für die MotivationsPotenzialAnalyse MPA die dafür erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten nachgewiesen.

Er ist damit autorisiert, die MotivationsPotenzialAnalyse MPA professionell anzuwenden und die obige Bezeichnung zu führen.

Freiburg, den 24.04.18

**Nele Kreyßig**  
MPAausbilderin



**Stefan Lapenat**  
Geschäftsführer

## Teilnahmebescheinigung

Herr René Koch

hat an den Basics-Seminaren der

## Weiterbildung Train the Trainer

in Kooperation mit der Wissenschaftlichen Weiterbildung der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel von November 2016 bis November 2017 teilgenommen.

Zur Weiterbildung gehörten die Durchführung einer interaktionellen Trainingseinheit in der Lerngruppe und die aktive Mitarbeit in einer Peergruppe zwischen den Seminaren.

Niederkleveez, 9. November 2017



Andrea Strämke  
Institutsleitung



Lenore Albers  
Seminarleitung



Frank Möller  
Seminarleitung



Die Weiterbildung umfasste 206 Unterrichtsstunden und hatte folgende Themenschwerpunkte:

- **Grundlagen gruppenpädagogischer Arbeit**  
anhand des Modells der Themenzentrierten Interaktion
- **Persönlichkeits- und Kommunikationsmodelle**  
Ausgewählte Konzepte der Transaktionsanalyse
- **Gesprächsführung in Gruppen**  
Vertragsgestaltung, Konfliktbearbeitung, Umgang mit schwierigen Teilnehmerinnen und Teilnehmern
- **Professionelle Visualisierung**  
Menschen, Begriffe, Trainingsdesign visualisieren
- **Authentisches Auftreten und gekonnte Präsentation**  
Körpersprache, Körperhaltung und Präsenz; Aufbau und Texten von thematischen Inputs; Atemtechnik, Artikulation, Sprechstimme
- **Einsatz von Interaktionsübungen**  
Lernebenen, Sozialformen, Erlebnistiefe, grundlegende Übungsmuster
- **Steuerung von Gruppenprozessen**  
Gruppenentwicklung und Gruppendynamik, prozessorientiertes Arbeiten, Soziometrie, gruppendiagnostische Verfahren, Umgang mit schwierigen Gruppensituationen
- **Aufbau von Lerneinheiten und Trainings**  
Gestaltung didaktischer Spannungsbögen, Transfersicherung
- **Selbst-Marketing für Trainer**  
Markt und Marketing, Selbstdarstellung, Verkaufsstrategie
- **Bilanz**  
Abschluss des Gruppenprozesses, Feedback
- **Kolloquium zur Zertifizierung**