

# Thomas Sajdak



Thomas Sajdak ist Inhaber von SAJDAKTRAINING und der Experte, wenn es um nachhaltige Verhaltensänderungen und Lernttransfer geht. Persönliche Einstellung, Rhetorik, Wirkung, Strategie sowie den Umgang mit neuen Medien verbindet er in seinen Veranstaltungen wie kein anderer. Innerhalb kürzester Zeit ist er daher zu einem der gefragtesten und innovativsten Trainern Deutschlands geworden, insbesondere wenn es um Führung und Vertrieb auf Augenhöhe geht. Zu seinen Kunden gehören sowohl Konzerne als auch KMU. Er selbst war viele Jahre Leiter regionaler Zweigstellen und Führungskraft mehrerer Vertriebsstellen eines Kreditinstituts sowie mehrere Jahre Trainer des Schweizer Instituts Gustav Käser Training International. Sein Claim, „Bleib so, wie Du sein kannst!“, unterstreicht seinen humanistisch geprägten Ansatz und ist gleichzeitig ein Appell für lebenslanges Lernen.

**„Bleib so, wie du sein kannst – authentisch zum Erfolg!“**

## Themen

### > Führen auf Augenhöhe

- **Gesundes Führen:** Der bewusste Umgang mit sich selbst, mit anderen und mit Informationen als Basis des Führungserfolges.
- **Potenziale entfalten:** Wie Sie Mitarbeitergespräche zielgerichtet und harmonisch führen.
- **Mut zur Veränderung:** Wie Sie sich in komplexen Situationen Übersicht verschaffen, um richtige Entscheidungen zu treffen.

### > Vertrieb auf Augenhöhe

- **Die Macht der Einstellung:** Wie Vorstellungen und Denkstrategien Ihren Verkaufserfolg beeinflussen.
- **Vertrauen schaffen:** Wie Sie anderen helfen, sichere Kaufentscheidungen zu treffen.
- **Drei Wege zu einer proaktiven Referenz:** Wie Sie mit der richtigen Strategie aus Kunden Fans machen.

### > „Agieren statt Reagieren“ – Erfolgreiches Chancen- und Change-Management

- **Die richtige Einstellung zu Veränderungen:** Sind Sie Sorgen- oder Chancendenker?
- **„In der Ruhe und der Freude liegt die Kraft“:** Erfolgreiches Agieren im globalen Umfeld rasanter und komplexer Veränderungen.
- **Mitarbeiterkreativität:** Wie Sie die wichtigste Ressource Ihres Unternehmens richtig einsetzen!

## Referenzen & Presse

Bosch Siemens Hausgeräte GmbH, Direct Line Versicherung AG, Gegenbauer Services GmbH, ITB Berlin, Saint-Gobain Building Distribution Deutschland GmbH, Jobware Online-Service GmbH, Daimler AG, VHV GROUP, Hannoversche Versicherung, Öffentliche Versicherung Braunschweig etc.

„Herrn Sajdak ist es gelungen, unsere Mitarbeiter im Rahmen der Trainings vor allem durch seine offene Art und seine Persönlichkeit zu begeistern. Es ist bemerkenswert, wie er sich auf die unterschiedlichen Charaktere einstellt und inhaltlich einen echten Mehrwert für die Berufspraxis vermittelt.“

**Katrin Becker, HR-Manager, Funk Gruppe GmbH**

„Klasse Training! Das Beste an diesem Trainer ist, er ist einfach anders als alle anderen ‚klassischen‘ Trainer. Authentisch, sympathisch, professionell und ehrlich in der Kommunikation! Das hat meinen Vertrieb besser gemacht. Vielen Dank!“

**Jörg Illing, Leiter Vertrieb Firmenkunden, Hannoversche Lebensversicherung AG**

## Inspiration

### > Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren:

„Augenhöhe bedeutet für mich, dass die Menschen, die ich trainiere, auch die Menschen sind, die mich trainieren und inspirieren. Meine Interessenten und Kunden trainieren mich im Vertrieb, meine Teilnehmer in der Didaktik und meine Mitarbeiter in der Führung. Jeder Mensch hat ein Geschenk für die Welt. Sehen wir hin und lernen wir!“

[www.speakers-excellence.com](http://www.speakers-excellence.com)

## Honorare & Sprachen

- Impulsvortrag** Honorargruppe E
- Tagessatz** Honorargruppe E
- Vortragssprachen**

## Reisekosten



## Medien



**Profitieren Sie von einer zusätzlichen kostenlosen Lernttransfer-App!**