



TRAINERPROFIL

Volker Grabis, geb. 1964

Aus- und Weiterbildung

1980 - 1983	Ausbildung zum Bankkaufmann (Hamburger Bank von 1861 Volksbank eG)
1983 - 1987	Trainee-Programm „Zentrale Auslandsabteilung“ (Commerzbank AG)
2004 - 2006	Fachwirt für Finanzberatung (IHK)

Berufliche Entwicklung

1988 bis heute	selbstständiger Finanzdienstleister
1988 bis heute	Unternehmensberater für KMU, Existenzgründungs- und Sicherungsberatung
1995 bis heute	Trainer, Fachdozent, Coach
2015 bis heute	Produktmanager als freier Berater für die Deutsche Makler Akademie

Themenschwerpunkte als Kommunikationstrainer und -coach

- Verhandlungsführung
 - Die Kunst der Verhandlungsführung nach Sun Tsu
 - Strategische Verhandlungsführung nach Machiavelli
 - Non-Verbal gewinnen nach Prof. Correll
- Verkaufsrhetorik
 - „Der Preis spielt keine Rolle“ nach Prof. Correll
- Kundentypologien
 - Motivationstypologie nach Prof. Correll

Themenbereiche als Fachdozent

- Prüfungsvorbereitung zum Finanzanlagefachmann/-frau (IHK)
- Prüfungsvorbereitung Immobiliendarlehensvermittler/-in (IHK)
- Prüfungsvorbereitung Versicherungsfachmann/-frau (IHK)
- Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK - Prüfungsvorbereitung)
- Fachwirt für Finanzberatung (IHK-Prüfungsvorbereitung)
- Wertpapierberatungskompetenz für Banken
- Zertifizierter Finanzierungsberater für Banken
- Existenzgründung