

**Dr. Chris Schäfer**

Geschäftsführender
Gesellschafter

* 14.02.1967

Leopoldstr. 151
80804 München
Büro: +49(0)89 - 55 89 10 10
Mobil: +49(0)174 - 7463350

cs@dr-schaefer-partner.de
www.dr-schaefer-partner.de

Qualifikationen

- Akkreditierung zum Insights Discovery®-Trainer (Insights Group, Wiesbaden)
- Strategische Unternehmensplanung (European Business School, Oestrich-Winkel)
- Toyota Business Practices / Toyota Production System / Lean Management (TMG)
- Transaktionsanalyse (stairs, Wiesbaden)
- Systemisches Business Coaching (TU München / Dr. med. Sabine Rohde)
- Akkreditierung zum MBTI®-Trainer (A-M-T, Radevormwald)
- Professionelle Trainer- und Beraterausbildung (TopConcept, Seefeld)
- MBA in General Management (University of Applied Sciences, Pforzheim)
- Effective Training Skills (Management Centre Europe, Brüssel)
- Organisationspsychologie und Change Management (Dr. Klaus Doppler, München)
- Marketing (Kellogg Graduate School of Management, USA)
- Promotion in Analytischer Chemie (Dr. rer. nat.) am Max-Planck-Institut in Mainz
- Chemiestudium (Dipl.-Ing.) an der Technischen Universität Darmstadt

Berufserfahrung

- Konzeption und Realisierung von internationalen Personal- und Organisationsentwicklungsprojekten in Europa, Asien / Pazifik und Amerika
- Gründer und Geschäftsführer von Dr. Schäfer & Partner, München
- Geschäftsführender Gesellschafter von Rosenberger & Schäfer, München
- Geschäftsführer der CytoPharma GmbH, Darmstadt
- Gründer und Geschäftsführer von manacad, München
- Lehraufträge an der Mannheim Business School (MBS) und der FHDW Paderborn
- Trainings- und Beratungsprojekte bei TopConcept GmbH
- Marketing und Area Sales Management für Asien/Pazifik bei Merck KGaA
- Technischer Verkauf / Produktmanagement bei Sigma-Aldrich Chemie GmbH

Trainings- und Beratungsleistungen (weltweit)

- Personal- und Organisationsentwicklung in deutscher und englischer Sprache
- Führungskräfteentwicklung (Teamleiter bis Top Management/Vorstandsebene)
- Strategieentwicklung und Change Management
- Executive Coaching
- Agile Führung und Agiles Arbeiten
- Kundenorientiert Verkaufen und Verhandeln
- Trainings (Umsetzungskompetenz, Kommunikation, Konfliktmanagement, Präsentation, Rhetorik, Sitzungskultur, Messetrainings, „Mystery Shopping“)
- Einsatz von Persönlichkeitsinventaren (Insights Discovery®, MBTI®) für Training (Führung, Verkauf), Coaching und Teamentwicklung
- Workshop-Moderationen und Impulsreferate
- Schnittstellen-Workshops zur Optimierung von Abläufen und Prozessen

Referenzen (Branchen)

- Gesundheitswesen, Pharma, Chemie, Maschinenbau, Automotive, Energie, IT, Bildung, Medizintechnik, Logistik, Transport & Verkehr, Elektronik, Finanzen, Handel, Sport, Beratung, Umwelt

Sprachkompetenzen

- deutsch und englisch verhandlungssicher