

**Vita**

# Volkmar Henke

Trainer, Coach und Berater



**Volkmar Henke**

Training · Coaching · Consulting



# Der Trainer

Wichtiges auf den Punkt gebracht



**Volkmar Henke**

Training · Coaching · Consulting



**Volkmar Henke** hat seine Wurzeln über die Heimat seiner Mutter in Steinbach-Hallenberg (Thüringen) und durch seinen Vater in Dresden (Sachsen). Darüber hinaus prägen ihn seine über 10 jährigen beruflichen und persönlichen Erfahrungen in Südafrika, wo er einen Teil des Jahres arbeitet.

Er ist Bankbetriebswirt sowie ausgebildeter Trainer und Coach. Nach verschiedenen Stationen im Sparkassen- und Bankensektor als Kundenberater, Filialleiter und Führungskräftecoach leitete er einen Regionalgeschäftsbereich der Personalberatung und -vermittlung einer deutschen Großbank.

Seit dem Jahr 2002 ist er in seinem Büro **Training · Coaching · Consulting – Volkmar Henke** als freier Trainer und Berater tätig. Die Arbeitsschwerpunkte von Volkmar Henke liegen in den Bereichen der Führungskräfteentwicklung in methodischen und sozialen Themenstellungen, der Dienstleistungs- und Serviceorientierung, der Verkaufsförderung sowie der strategischen Verhandlungsführung. Im Bereich der Verhandlungsführung begleitet er heute Vorstände, Geschäftsführer und obere Führungskräfte bei der strategischen Vorbereitung von Verhandlungen.

Neben seiner Trainer- und Beratertätigkeit entwickelt er erfolgreich strategische Beratungsinstrumente und Gesprächsvorgehens-Strategien. Er arbeitet mit persönlichkeitsorientierten Vorgehensweisen und präferiert bei der Entwicklung von Führungs- und Fachkräften einen systemischen Denk- und Arbeitsansatz. Für die eingesetzten Persönlichkeitsmodelle ist Volkmar Henke zertifiziert und hat eine systemische Coachingausbildung am artop – Institut an der Humboldt-Universität Berlin abgeschlossen.

Seine Kunden kommen vor allem aus der Bank- und Finanzdienstleistungsbranche, mittelständiger Unternehmen, der Automobilindustrie, der Hotellerie, dem Gesundheitswesen, dem öffentlichen Dienst sowie Politik und Gesellschaft.





- **Erste Verwaltungsprüfung / Verwaltungsangestellter**  
Ev.-Luth. Landeskirche Sachsen
- **Bankkaufmann, Kundenbetreuer und hauptamtlicher Ausbilder/Trainer**  
Stadtsparkasse Dresden (Ostsächsische Sparkasse Dresden)
- **Geschäftsstellenleiter**  
Kreissparkasse Teltow-Fläming (Mittelbrandenburgische Sparkasse Potsdam)
- **Teamleiter Privatkundengeschäft**  
Ostdeutscher Sparkassenverband, Ostdeutsche Sparkassenakademie (Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie)
- **Niederlassungsleiter und Projektleiter „Unternehmensbereich HR Consulting“**  
Bankpower GmbH – Unternehmensgruppe Deutsche Bank AG / Manpower GmbH
- **selbständiger Trainer, Coach und Berater** (seit 2002)  
Training · Coaching · Consulting & 4in1-Strategie



Berufsabschlüsse: **Bürokaufmann & Bankkaufmann**

Studienabschlüsse: **Bankfachwirt (WSA) & Bankbetriebswirt (WSA)**

- **Trainer-Basisausbildung**

Firma Voss & Partner Hamburg

- **Verkaufstrainerausbildungen**

Württembergische Sparkassenakademie sowie Deutsche Sparkassenakademie Bonn

- **Assessoren-Ausbildung für Assessment Center**

Ostdeutsche Sparkassenakademie

- **Ausbildung zum systemisch-interaktiven Coach**

artop – Institut an der Humboldt-Universität zu Berlin

- **persolog Persönlichkeitsprofil – Trainerautorisierung & Spezialisten-Ausbildung**

persolog GmbH

- **Mitarbeiter Integrations System – Autorisierung**

persolog GmbH

- Fortlaufende Weiterbildungen in den Themenbereichen:

**Transaktionsanalyse, NLP, TZI, Gruppendynamik, Persönlichkeitsentwicklung, Coaching und Rhetorik**



- Unternehmensbegleitung bei Strategieentwicklungen, Entwicklungen von Führungs- und Vertriebskonzepten
- Führungskräfteentwicklung und -begleitung
- Persönlichkeitsentwicklung
- Entwicklung und Moderation von Auswahl-, Potenzialanalyse- und Orientierungsverfahren
- Teambildung und Moderation von Teamprozessen
- Aus- und Weiterbildung von Verkäufern und Begleitung von Führungskräften im Vertrieb
- Spezialist in der Sparkassenorganisation für die Sparkassen-Finanzkonzepte sowie die Umsetzung der Bildschirmberatung unter OS Plus\_neo
- Spezialist im Thema „Strategische Verhandlungsführung“
- Aus- und Weiterbildung von Verkaufstrainern / Vertriebsunterstützern / Coaches
- Dienstleistungs- und Serviceorientierung
- Training und Begleitung in Moderation und Gesprächsführung
- Beratung in Phasen der beruflichen Neuorientierung
- Training und Coaching von Personalberatern



- **Outplacement – Beratungskonzeption**

Konzeption und Vorbereitung der Marktpositionierung

*Bankpower GmbH*

- **Personal-Rekrutierungsprojekte**

Bewerberauswahl mit verschiedenen eignungsdiagnostischen Instrumenten

*Bankpower GmbH, Mercedes-Benz-Bank, E\*TRADE Deutschland, Kreissparkasse München-Starnberg, Kreditanstalt für Wiederaufbau, Bombardier Transportation*

- **Teamentwicklungen**

Konzeptionen und Durchführung

*Vodafone GmbH, Sparkasse Gera-Greiz, Sparkasse Ostprignitz-Ruppin*



- **Führungskräfteaus- und -weiterbildungen**

Konzeption und Umsetzungen – Gruppentrainings, Coachings und Supervisionen

*Vodafone GmbH, Steigenberger Hotels AG Deutschland, Baugenossenschaft Leipzig e.G., Robert-Koch-Institut, Sparkasse Mansfeld-Südharz, Ostsächsische Sparkasse Dresden, Hotel Novalis Dresden, Planungsbüro Bathel Rostock*

- **Strategisches Konzept der betrieblichen Mitarbeiterführung**

Entwicklung von Führungsinstrumenten, Einführung und Umsetzungsbegleitung der Führungskonzeption

*Sparkasse Ostprignitz-Ruppin*

- **Konzept Strategische Verhandlungsführung auf der Basis einer Persönlichkeitsanalyse**

Trainer und Coach – Konzept auf der Grundlage des persolog®-Modells

*Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe Bonn (Geschäftsführerebene), Mazda - Händlerverband Deutschland, Citymakler Dresden, Technische Universität Dresden, Friedrich-Naumann-Stiftung FÜR DIE FREIHEIT, lorenz leinert architekten dresden, Macrander Hotels Dresden*

- **Umsetzung der Pilotierung und Implementierung sowie laufende verkäuferische Begleitung von Vertriebskonzeptionen in der Sparkassenorganisation (S-Finanzkonzepte PK, IK, GSK, FK, Immo-Check, S-Finanzplanung privat, Beratungsprozess Anlage)**

Berater, Trainer und Coach bei der Einführung und Umsetzung der Vertriebskonzeptionen

*Deutscher Sparkassen- und Giroverband / Ostdeutscher Sparkassenverband*

Einführung der Beratungskonzeption in über 40 Sparkassen in Deutschland, z.B.:

*Ostseesparkasse Rostock, Sparkasse Wilhelmshaven, Sparkasse Leipzig, Sparkasse Pfaffenhofen a.d.Ilm, Nassauische Sparkasse in Wiesbaden, Sparkasse Burbach-Neuenkirchen, Sparkasse Vorpommern*

- **4in1-Strategie für Vertrieb und Führung zur zielorientierten Umsetzung der Beratungsstrategien in der Sparkassenorganisation**

Entwickler, Trainer und Coach

Umsetzung in zahlreichen Sparkassen im Bundesgebiet, z.B.:

*Ostseesparkasse Rostock, Sparkasse Mansfeld-Südharz, Mittelbrandenburgische Sparkasse Potsdam, Harzsparkasse, Sparkasse Niederlausitz*

- **Konzept Vertriebssteigerung im Privat- Individual- und Firmengeschäft**

Entwicklung und Umsetzung einer Trainings- und Begleitungskonzeption zur kontinuierlichen Weiterentwicklung der Verkaufskompetenzen in den Marktbereichen

*Sparkasse Barnim*





- **Ausbildung zum Sparkassenfachwirt – Privatkundengeschäft (KBL)**

Neukonzeption und Umsetzung eines zweimonatigen Vollzeitstudiums zur fachlichen und verkäuferischen Ausbildung von Privat- und Individualkundenberatern

*Ostdeutscher Sparkassenverband*

- **Entwicklung der Vertriebs- und Verkaufskonzeption im Privatkundengeschäft der Sparkassen – S-Finanzkonzept Privatkunden**

Externer Berater und Trainer der Sparkassenorganisation bei der Konzeption und Entwicklung  
Autor des Basiswerkes „Beraterhandbuch Sparkassen-Finanzkonzept Privatkunden“

*Ostdeutscher Sparkassenverband*

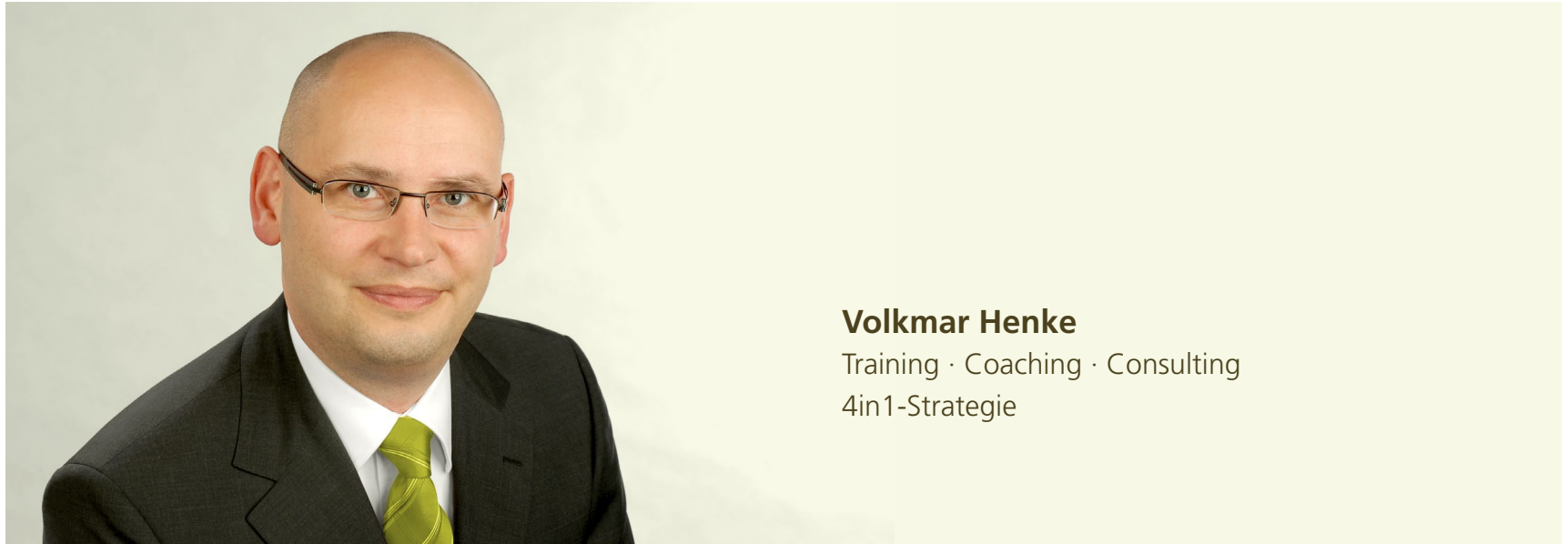
*in Zusammenarbeit mit den Sparkassenverbänden Niedersachsen und Schleswig-Holstein*

*sowie in späteren deutschlandweiten Rollout über den Deutschen Sparkassen- und Giroverband*

- **Entwicklung und Weiterentwicklung der Vertriebs- und Verkaufskonzeption im Individualkundengeschäft der Sparkassen – S-Finanzkonzept Individualkunden**

Externer Berater und Trainer bei der Individualisierung der Konzeption S-Finanzplanung *privat*

*Ostdeutscher Sparkassenverband*



### **Volkmar Henke**

Training · Coaching · Consulting

4in1-Strategie

#### **Büro Deutschland**

Schützengasse 12

01067 Dresden

Telefon: +49 (0)351. 48509091

Telefax: +49 (0)351. 48509094

Mobil: +49 (0)172. 3130920

E-Mail: [post@volkmarhenke.de](mailto:post@volkmarhenke.de)

Internet: [www.volkmarhenke.de](http://www.volkmarhenke.de) & [www.4in1-strategie.de](http://www.4in1-strategie.de)

#### **Büro Südafrika**

204 Lourensford Road

6 Olijvenhof

Somerset West, 7130

Telefon: +27 (0)21. 8520617

Mobil: +27 (0)71. 5612084