

Kompetenzprofil und CV von Michael Reichl

Berufserfahrung:

2023 – lfd.	Mitinhhaber der connect Online-Akademie für Körperschaften
2018 – lfd.	Geschäftsführer WIN-COACH Reichl & Reichl GbR
2010 – lfd.	Lehrcoach einer systemischen Weiterbildung
2008 – lfd.	Geschäftsführer, Trainer und Coach im-prove coaching und training gmbh
2003- 2007	selbständiger freiberuflicher Berater
2001- 2003	Stellvertretender Leiter der Trainingsabteilung der Sellbytel Communication Group
1997 - 2001	Teamleiter und Projektleiter bei der Gmünder Ersatzkasse
1991–2001	Nebenberuflicher Trainer (Führung und Kommunikation) bei der BKK Akademie
1990 - 1997	Personalentwickler bei Gmünder Ersatzkasse
1987 - 1990	Ausbildung zum Sozialversicherungs-fachangelstellten

Fort- und Weiterbildungen:

2020-2021	Weiterbildung zum Systemischen Therapeuten für Einzelpersonen Paare und Familien (GST)
2020	Weiterbildung zum zertifizierten Webinar Trainer
2018 -2020	Weiterbildung zum Systemischen Berater (DGSF)
2013	Weiterbildung zum wingwave®-Coach
2007-2009	Weiterbildung in Systemischem Coaching / Systemischer Supervision bei der Gesellschaft für systemische Therapie und Beratung in München & Berlin
1994	Fortbildung zum Krankenkassenbetriebswirt

Weitere Fortbildungen u.a. in: Change-Management, Projektmanagement, Kommunikation, Rhetorik, Gewaltfreier Kommunikation, Personalführung, Storytelling, Organisation, Controlling

Tätigkeitsschwerpunkte:

Michael Reichl ist insbesondere in folgenden Bereichen tätig:

- Systemische Organisationsberatung, Personalführung, Change-Management
- Coaching und Training von (TOP-)Führungskräften
- Entwicklung und Durchführung von Personalentwicklungs-konzepten und Führungskräfteentwicklungsprogrammen
- Systemisches Coaching
- Lehrtrainer in einer systemischen Coachingausbildung
- Wissensmanagement
- Teambegleitung und Teamentwicklung
- Vertriebstraining und -coaching



Michael Reichl

- Krankenkassenbetriebswirt
- Systemischer Coach
- Systemischer Berater (DGSF)



Persönliches Motto:

*Man kann einem Menschen nichts lehren, man kann ihm nur helfen es in sich selbst zu finden
Galileo Galilei*

Mit dem Auftrag vergleichbare Referenzen

Zeitraum	Kunde/Arbeitgeber	Inhalt
01/2003-12/2003	Sellbytel Communication Group GmbH / Nürnberg Ca. 5000 MA /europaweites Niederlassungsnetz Leitung Recruiting & Development / Stand 2004: Frau Sandra Schnoor	Stv. Leiter Recruiting & Development. Aufgaben im Bereich FK-Entwicklung und Vertrieb: <ul style="list-style-type: none"> • Coaching des mittleren und oberen Management in den Bereichen Führung, Führungskommunikation, Changemanagement und Selbst- und Zeitmanagement • Selbständige thematische, didaktische und methodische Neukonzeption und Durchführung der Führungskräfteausbildung bei Sellbytel • Planung, Konzeption und Durchführung verschiedener Trainings für interne und externe Kunden im Bereich Führung
2006 – 2009	Gmünder Ersatzkasse Gottlieb-Daimler-Straße 19 73529 Schwäbisch Gmünd Bis 2009: Herr Helmut Hägele-Bürgermeister	Verschiedene Trainingsmaßnahmen und Coachings/Training on the Job. 1. Konzeption und Mitwirkung an der modularen Ausbildung der Führungskräfte im mittleren Management der GEK (hier auch Fokus auf zukünftige Veränderungsprozesse)
2010 - 2018	Barmer, Vertrieb Lichtscheider Straße 89 42285 Wuppertal Ansprechpartner Barmer GEK - gesamt: Nicole Eisenschmidt, Tel.: 0800 332060 23-1450	<ol style="list-style-type: none"> 1. Durchführung einer Kulturdiagnose im Gesamtunternehmen (Führungs-, Mitarbeiter- und Kommunikationskultur) sowie Initiierung und Begleitung von kulturentwickelnden Maßnahmen in der Vorphase einer Fusion 2. Mehrmalige zweitägige Seminare/Moderierter Erfahrungsaustausch für Führungskräfte in aktuellen Reorganisationsprozessen“ 3. Begleitung von regionalen (Vertriebs-)Führungsteams bei der Entwicklung einer Führungskultur 4. Trainingsmaßnahmen "Führen großer und standortübergreifender Einheiten" während und nach einer Reorganisation für die Regionalgeschäftsführer und deren Stellvertreter (laufend 2011-2018) 5. Modulare Führungsentwicklung "Führen in Veränderungsprozessen" im Rahmen der Reorganisation der Hauptverwaltung inkl. Coaching der Führungskräfte (Bereichs- und Abteilungsleitungen) 6. Begleitung von (Top-)Führungskräften durch Coaching 7. Ausbildung von systemischen Changemanagern, Prozessberater und Coaches. Der Fortbildungsgang wurde in fünf Modulen mit zusätzlichen Kleingruppentreffen über einen Zeitraum von 12 Monaten durchgeführt
2014 - 2016	DAK Gesundheit, Vertrieb Nagelsweg 27-31 20097 Hamburg Frau Claudia Kumbier	Weiterqualifizierung in der Rolle als Führungskraft im Vertrieb in Zeiten des Wandels (Transformationale Führung) <ol style="list-style-type: none"> 1. Durchführung von Trainings und Coachings 2. Praxisbegleitung vor Ort

<p>2017-2018</p>	<p>Deutsche Rentenversicherung Knappschaft Bahn See Knappschaftstraße 1 44781 Bochum</p> <p>Herr Michael Schmahl Vertriebsleiter</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Beratung und Coaching des Führungskreises im Sinne der neuen Strategie und des neuen transformationalen Führungsverständnisses <p>Begleitung der Führungskräfte des Gesamtchangeprozess zur Reorga. Die Begleitung und Beratung erfolgte projektbezogen und beinhaltete</p> <ul style="list-style-type: none"> • die Moderation von Workshops, • die Durchführung von Einzel- und Gruppencoachings, • Trainingsmaßnahmen, • Supervision, • Teamentwicklungsmaßnahmen • Konfliktklärungen <ol style="list-style-type: none"> 2. Durchführung modularer FK-Entwicklungsmaßnahmen zur Weiterentwicklung des Führungshandeln bestehender Führungskräfte 3. Coaching von Führungskräften in Veränderung 4.
<p>2016-lfd.</p>	<p>DAK Gesundheit, Vertrieb Nagelsweg 27-31 20097 Hamburg</p> <p>Frau Karen Hoffmann</p>	<p>Transformationle Führung für aktuelle Führungskräfte (mittlere und obere Führungsebene)</p> <p>Qualifizierung der Führungskräfte der mittleren und oberen Führungsebene in transformationaler Führung.</p> <p>Modulare Durchführung in verschiedenen Formaten (Präsenz, digital oder hybrid).</p> <p>Dauer je nach Format 6 - 15 Monate.</p> <p>Module nach Format: 6 – 12 Module</p>