Jan Marc Kochmann

Ramsteinweg 38a, D-14165 Berlin
Fon: (+49) 171 272 01 84

Email: info@jankochmann.de
Web: www.jankochmann.de



Interim Management, Beratung, Coach

Magister (M.A.) Publizistik, Politologie, Romanische Philologie; WWU Münster

Coaching und Acting, Lee Strasberg Theatre Institute; Los Angeles

Führung

- Langjährige Teamlead- und Teamorgaerfahrung
- Empowerment von Teams
- Führung von MA und FK
- Leadership Trainings, multi-level
- Remote führen und verbindliche Vereinbarungen treffen
- Ankerpunkte setzen und Aufbruch begleiten

Kommunikation

- Fragen stellen
- Meetings strukturiert moderieren
- Auf den Punkt kommen
- Gesprächsführung
- Konfliktmoderation
- Harvard Technik Verhandlungen
- Qualitätsmanagement im Customer Service implementieren

Vertrieb

- Trainings, In-/Outbound
- Coachings, Service- und Kundenkommunikation
- Bei Stress auf Augenhöhe kommen
- TOJ im B-to-C
- Strukturierte Wordings für Service und Vertrieb entwickeln

Change Management

- Veränderung von Kultur und Zusammenarbeit
- Begleitung von MA im Change-Prozess
- Konzeption und Moderation einer Zukunftswerkstatt
- Teamorientierung und Zielsetzung
- Kundenzentrierung im Kulturwandel

JAN MARC KOCHMANN

Referenz 1 LichtBlick SE

Interim Lead Training and Quality, Hamburg, seit 03/2025
Führung von 6 MA, Einführung eines Qualitätsmanagement-Konzepts, Verschriftlichung von Kriterienhandbuch und Bewertungsbogen, Begleitung des Off-

Referenz 2 Fresenius Kabi

Führungskräfteentwicklung, Frankfurt, seit 2024
Moderation der Trainingsinhalte im Bereich IT, Change Management und Führungskräftetrainings, Mindset für interkulturelle Kommunikation, Konfliktgespräche, Schlagfertigkeit, auf Kunden eingehen, 60 MA

Referenz 3 E.ON SE

Konzeption und Roll-Out Training, Hamburg, seit 2018

Empowerment bei den Dienstleistern, Training und Coaching von 180 MA in Sibiu/ROM, Istanbul/TR und Deutschland, Telefontraining, Konflikte am Telefon lösen, Beschwerdemanagement, Change Prozess-Begleitung

Referenz 4 SEW Eurodrive

Training, Bruchsal, seit 2023

Kundenkommunikation online und live, Messetraining, Persönlichkeitsentwicklung und Moderation von Meetings und Konferenzen, Feedbacktraining, Storytelling, Sales-Support am Telefon für 120 MA

Referenz 5 Deutsche Bank AG

Coaching und Training für Customer Service Kommunikation, 2017-23 (mit CMX / Muuuh! Group)
Rollout der 7 Regionalen Beratungscenter mit angeschlossenen Trainings sowie Führungskräfteentwicklung, Feedbacktraining, Training und Coaching von 40 FK und 300 MA

Referenz X Trans Adriatic Pipeline, Nordex, AVM, DB Schenker, Knipex,, OBI, Oerlikon, DFB, DFL, u.A.

Trainer für Führung, Kommunikation, Change Management, mit Profil M Consulting, seit 2018

Meetings moderieren, Verhandeln, Telefonkommunikation mit Kunden, Konfliktkommunikation, Harvard-Technik, Storytelling, mediale Persönlichkeit entwickeln, Schlagfertigkeit und Zuhören im 4-Augen-Gespräch

Ausgewählte Kunden:

- OBI Deutschland
- STUDIOCANAL
- E.ON SE
- Wintershall DEA
- DB Schenker
- Fresenius Kabi
- Oerlikon
- Deutsche Shell
- Institut für Auslandsbeziehungen
- Bank Sarasin
- Knipex KG
- Sparkassen Kreditpartner
- Trans Adriatic Pipeline
- Deutsche Bank AG
- STADA
- UBS International
- Deutsche Fußball Liga
- Berliner Bank
- Brot für die Welt
- Nordex
- WEMPE
- Pierre Fabre Dermokosmetik
- Consorsbank
- Deutsche Rentenversicherung
- Deutscher Fußball Bund
- Yelp Inc.

Jan Marc Kochmann

Ramsteinweg 38a, D-14165 Berlin
Fon: (+49) 171 272 01 84

Email: info@jankochmann.de
Web: www.jankochmann.de



Mein Fokus

liegt auf Training und Beratung in Kommunikation, Verhandeln, Vertrieb, Führung und auf der Begleitung von CRM.

Mein Werdegang

Vom Acting in Los Angeles, hin zur Personalentwicklung in Schweizer Banken, von der Moderation einer Gesundheitssendung im TV bis zur Konzeption und Durchführung von Vertriebstrainings und Führungskräfteentwicklung– meine berufliche Vita spiegelt meine Offenheit und vielfältige Erfahrung. Meine Motivation ist es, Menschen im Kontext ihres Handelns zu verstehen und sie durch direkten Praxisbezug zu motivieren – dabei lösungsorientiert zu agieren.

Persönliches Leitmotiv

Zeitgemäße Beratung heißt für mich, Mensch und Organisation gleichermaßen zu entwickeln. „Hands on" Dinge anpacken, die festgefahren sind, ist mein Ding.