



Trainerprofil: Steven Käser

Beratungs- / Seminarschwerpunkte

- Selbstmanagement
- Verkauf & Verhandlung
- Rhetorik / Präsentationstechnik
- Selbstbewusstsein
- Meditation

Arbeitssprachen

- Deutsch
- Englisch
- Spanisch

Berufliches Kompetenzprofil

Berufliche Laufbahn

- 2008 – 2012 Gründer & Inhaber ParkourOne GmbH
- 2012 – 2015 Sales Trainer bei Vitra AG, Schweiz
- 2015 – 2018 Gründer & Inhaber Steven Käser Training & Consulting
 - Leitung von Retreats für Bewusstseinsintelligenz
 - Verkaufskurse nach dem Conscious Sales Konzept
 - GTD® Getting Things Done

Relevante Aus- und Weiterbildungen

- **Selbstmanagement:** Getting Things Done – GTD® Trainer (David Allen Company)
- **Verkauf:** Zertifizierter SPIN® Selling Trainer (Huthwaite)
- **Verhandlung:** Zertifizierter SPIN® Negotiation Trainer (Huthwaite)

Branchenerfahrung / Referenzen

- Design
- Banking
- IT

Standort

- Basel
- GTD-Seminare in Deutschland, Österreich, Schweiz

Webseite

www.steven-kaeser.com