

Beraterprofil von Thomas Fleck

Kontaktdaten

ILTIS GmbH – Damit aus Strategien Handeln wird
Röntgenstraße 15
D-72108 Rottenburg

Telefon: +49 7472 9839-70
Telefax: +49 7472 9839-22
Mobil: +49 177 59839-80

E-Mail: thomas.fleck@iltis.de
Internet: www.iltis.de



Thomas Fleck blickt auf eine mehr als zwanzigjährige Erfahrung als Berater, Coach und Personalentwickler zurück. Seit 1986 hat er sich dem Aufbau und der Weiterentwicklung der Unternehmensberatung ILTIS GmbH gewidmet. Seit 1993 ist er dort einer der geschäftsführenden Gesellschafter.

Zahlreiche Qualifizierungs- und Multiplikatorenprojekte in den Bereichen Marketing, Verkauf und Produktion gehören ebenso zu seinem Erfahrungsschatz wie die Entwicklung von Bewerber-Auswahlverfahren, Personalentwicklungskonzeptionen und Potenzialeinschätzungsverfahren.

Als Spezialist für die Entwicklung von Methoden und Instrumenten gelingt es ihm, Vorgehensweisen, Kompetenzen und Wissen in praxisgerechte Werkzeuge zu übersetzen, die ein erfolgreiches Handeln ermöglichen. Innerhalb des eigenen Unternehmens ist er für den Personalbereich verantwortlich und steht den Kollegen als konzeptioneller Berater und Coach zur Verfügung.

Nach dem Studium der Pädagogik, Soziologie und Psychologie in Tübingen mit dem Studienabschluss als Diplom-Pädagoge, qualifizierte sich Thomas Fleck in einer zweijährigen Weiterbildung zum Coach und ergänzte dies mit weiteren Qualifikationen unter anderem in den Bereichen NLP (Practitioner und Master) und Focusing sowie mit einer Autorisierung zum DISG-Berater und zum Hypnotherapeuten.

Die intensive erfahrungsbedingte Beschäftigung mit medizinischen Zusammenhängen und alternativen Heilmethoden bereichert seinen Blick auf Zusammenhänge innerhalb von Organisationen und den Wechselwirkungen mit einzelnen Personen. Dieses Wissen fließt neben seinen Projekt- und Coachingerfahrungen in die Tätigkeit bei der Mentorenschule ein.

- Ausbildung
- Studium der Pädagogik, Soziologie und Psychologie in Tübingen mit Abschluss Diplom-Pädagogik
- Weiterbildung (Auswahl)
- NLP Practitioner Ausbildung (1997)
 - Coaching-Ausbildung auf der Grundlage von Transaktionsanalyse und systemischer Beratung, (1998)
 - NLP Master Practitioner Ausbildung (1999)
 - DISG Zertifizierung (2006)
 - Biophysikalische Mess- und Therapieverfahren (2007)
 - Zertifizierung in Klassischer und Ericksonscher Hypnotherapie (2007)
- Berufserfahrung
- Mehrjährige Tätigkeit in der Jugendsozialarbeit mit verschiedenen Aufgabenschwerpunkten,
 - seit 1986 Aufbau und Mitarbeit bei der ILTIS GmbH,
 - seit 1993 geschäftsführender Mitgesellschafter bei der ILTIS GmbH,
 - seit 2000 zentrale Personalverantwortung bei der ILTIS GmbH.
- Schwerpunkte und Kompetenzen
- Entwicklung und Einführung von Führungs- und Personalentwicklungsinstrumenten (Management-Audits, Verkäufer-Audits, Assessment-Center-Verfahren, Mitarbeiterbefragungen, Zielvereinbarungen, Leistungsbeurteilungen, Führungskräfte-feedback etc.),
 - Konzeption und Durchführung von Organisationsentwicklungsmaßnahmen,
 - Coaching und Begleitung von Führungskräften, Projektleitern und Beratern,
 - Konzeption und Realisierung von Personalmarketing- und Recruitingverfahren.
- Projektreferenzen (Auswahl)
- Begleitung von Unternehmen bei strategischen Entwicklungsprojekten:
 - Unternehmensweite Einführung neuer Vertriebssysteme (z. B. Einführung des Verkäuferlaptops bei der Mercedes-Benz AG),
 - Unternehmensweite Einführung neuer Führungsinstrumente (z. B. strukturierte Mitarbeitergespräche bei der Noris Verbraucherbank GmbH, Zielvereinbarungsprozess bei der Mitsubishi Deutschland GmbH),
 - Einführung neuer Personalentwicklungsmaßnahmen (z. B. europaweite Einführung von Personalentwicklungsmaßnahmen für Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb der EVOBUS GmbH),

- Projektreferenzen (Auswahl)
- Begleitung von Unternehmen bei strategischen Entwicklungsprojekten:
 - Markteinführung von neuen Produkten und Marken (z. B. Beratung und Unterstützung bei der Markteinführung der A-Klasse bei Mercedes-Benz, Beratung und Begleitung der Markteinführung der Marke INFINITI in Europa für die Nissan International SA),
 - Einführung neuer Unternehmensleitbilder (z. B. Begleitung bei der Implementierung neuer Unternehmenswerte für die ALTANA Pharma AG),
 - Einführung neuer Formen der Zusammenarbeit (z. B. Teamarbeit im Verkauf und in der Produktion bei der Mercedes-Benz AG),
 - Konzeption und Realisierung von Personalentwicklungsmaßnahmen:
 - Konzeption, Beratung und Begleitung bei der Einführung von Zertifizierungsverfahren (z. B. Einführung des „geprüften Automobilverkäufers“ in der Automobilbranche für die DaimlerChrysler AG: Mitentwicklung der Zertifizierungsstandards, Konzeption und Erstellung von Bewerberauswahlssystemen und Potenzial-einschätzungsverfahren),
 - Entwicklung und Umsetzung von Bewerber-Portalen (z. B. Recruitment-Kampagnen www.mercedes-benz-sucht-verkaeufuer.de und www.chrysler-sucht-verkaeufuer.de),
 - Entwicklung und Durchführung von Assessment-Centern (z. B. Führungskräfte-Assessment für die Mahle GmbH),
 - Durchführung von Führungsnachwuchsprogrammen (z. B. Mitarbeiterentwicklungsseminare für den Managementnachwuchs bei der IBM Deutschland GmbH).
 - Einzelcoaching von Führungskräften und Projektleitern,
 - Konzeption, Entwicklung und Durchführung von zahlreichen Trainingskonzepten zu verschiedenen Themenbereichen (z. B. Aktiv Verkaufen für die Mercedes-Benz AG in Zusammenarbeit mit Mercuri International, Trainings- und Vermittlungsleitfäden für Qualifizierungsmaßnahmen im Vertrieb und in der Produktion, Führungskräfte-Training in der Produktion),
 - Konzeption, Entwicklung und Realisierung von computerunterstützten Lernprogrammen, Entwicklung von E-Learning-Plattformen und Mitarbeit in Forschungsprojekten zum Thema netzbasiertes Lernen, Konzeption der Managementplattform 4managers.de und Umsetzung von zahlreichen Personalentwicklungsprojekten auf virtuellen Plattformen.