

## DER AUTOR – DIE KARIKATURISTEN

**Burkhard Treude M.A.**

ist Kommunikations- und Verkaufs-Psychologe. Nach dem Studium der Erwachsenenbildung, Kommunikationswissenschaft, Publizistik und Anglistik sowie einigen Semestern Kunstgeschichte, das er an der Ruhr-Universität Bochum mit dem Magister-Examen abschloss, arbeitete er als Redakteur für die Fachzeitschrift „management & seminar“ (später „managerSeminare“).

**Parallel zum Studium sammelte er mehrere Jahre Praxiserfahrung in der Führung eines mittelständischen Einzelhandelsunternehmens.**

Nach mehrjähriger wissenschaftlicher Tätigkeit am Lehrstuhl für Praktische Pädagogik der Ruhr-Universität machte er sich als Unternehmensberater und Trainer selbstständig.

Diverse Begegnungen mit Ruth C. Cohn (Hasliberg-Goldern, Schweiz), der Begründerin der Themenzentrierten Interaktion (TZI), führten ihn auf den Pfad der „Humanistischen Psychologie“. Er absolvierte eine berufsbegleitende Ausbildung in Gestalttherapie-Methoden bei John Brinley (New York). Die Verknüpfung von Gestalttherapie und Transaktionsanalyse in Form der Neuentscheidungstherapie lernte er bei Robert L. Goulding und Mary McClure Goulding (Western Institute for Group and Family Therapy, Watsonville, Ca.). Weitere wichtige Impulse erhielt er durch Fortbildung bei Fanita English (Philadelphia, Pa.) und Rüdiger Rogoll (Markdorf) in Transaktionsanalyse und **Konflikt-Management**, bei Paul Hersey (Escondido, Ca.) in Organisationsentwicklung und Management-Training, bei Baldur Kirchner (Ettenbeuren) in Rhetorik, sowie bei Klaus Vopel (ISKO, Hamburg) und Attila Oess (IMT, Pulheim) in Gruppendynamik. Von Rainer Timmermann (Heidelberg) lernte er überzeugende Techniken und Methoden für das Verkaufstraining.

2008 erschien sein Buch „**Schuhe verkaufen**“ im Verlag Sternefeld, Düsseldorf.

Seit über 25 Jahren arbeitet Treude als **Verkaufstrainer für schöne und/oder technisch anspruchsvolle Ware**. Seine Spezialität ist die Verzahnung von (rationalem) warenkundlichem Wissen mit (emotionalem) verhaltenspsychologisch optimiertem Berücksichtigen und Steuern von Kundenbedürfnissen und -wünschen - speziell für den Verkauf von LUXUS- und Premium-Produkten im **Facheinzelhandel**.

Einen besonderen Schwerpunkt seiner Trainingsarbeit bildet das „Story Telling“. Wichtiger Bestandteil der Transfersicherung ist die Ausbildung von innerbetrieblichen „Performance Coaches“, die ein permanentes „Learning-on-the-Job“ unterstützen.

In der Betreuung von Erfa-Gruppen des Handels kooperiert Treude seit vielen Jahren mit der Unternehmensberatung Dr. Helmut Berkemeier, Tecklenburg.

Treude bietet innerbetriebliche Seminare und öffentliche Vorträge in deutscher und englischer Sprache an: in Europa ebenso wie in den USA, dem mittleren und fernen Osten. Seine Inhalte kreisen stets um die Themen **„Optimierung der Kommunikation, Erhöhung der Kundenzufriedenheit und Steigerung des Verkaufsergebnisses“**.



Foto: Jörg Vahle, Dortmund

#### **Kontaktdaten:**

Unternehmensberatung Burkhard Treude M.A.  
Am Lohbach 113,  
D - 44269 Dortmund  
Festnetz: +49 (231) 48 61 77  
Fax: +49 (231) 48 61 98  
Mobil: +49 (172) 28 11 386  
Website: [www.b-treude.de](http://www.b-treude.de)  
eMail: [info@b-treude.de](mailto:info@b-treude.de)

#### **Die Karikaturisten:**



**Grandville** (1803 - 1847),  
eigentlich Jean Ignace Isidore Gérard  
Französischer Zeichner  
„Bilder aus dem Staats- und Familienleben der Tiere“  
links: Selbstporträt  
Seiten 83, 130, 131, 132, 133, 135,  
136, 167

**Bernd Gutzeit** (\* 1936),  
Schwerte/Ruhr, Deutscher Maler, Bildhauer und Satiriker  
Seiten 8, 19, 43, 72, 80, 85, 90, 95, 98, 121, 134, 137, 138, 147,  
153, 154, 157, 161, 169, 174, 176

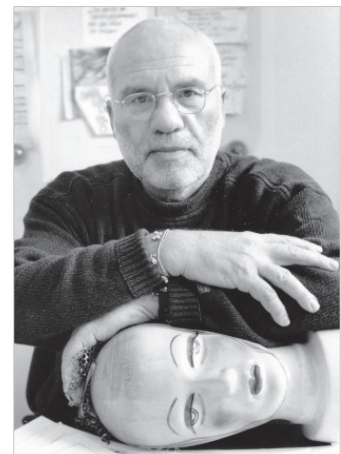


Foto: Bodo Goeke, Dortmund