PHILIPP MÖRCHEN
COACHING & TRAINING

HALTUNG · WIRKUNG · KLARHEIT



Kommunikations- & Gesprächsführungstrainer
Kundenkommunikation · Customer Experience · Training
18 Jahre Erfahrung im Automobilvertrieb | systemisch fundiert

Ich begleite Menschen dabei, Gespräche klar, wirksam und kundenorientiert zu führen – vom Erstkontakt bis zum schwierigen Gespräch. Dabei verbinde ich 18 Jahre praktische Erfahrung im Kundenkontakt und Vertrieb mit systemischem Coaching und professionellem Training.

Damit Menschen wirksam bleiben,
auch wenn Gespräche schwierig werden.

Schwerpunkte im Training:

- ✓ Strukturierte Bedarfsanalyse im Automobilvertrieb
- ✓ Souveräner Umgang mit anspruchsvollen Kunden- und Verkaufssituationen
- ✓ Einwandbehandlung und Preisgespräche
- ✓ Abschlussklarheit ohne Druck mit gutem Gefühl für alle Seiten
- ✓ Kommunikation in konfliktreichen Reklamationsgesprächen
- ✓ Wertschätzendes und konstruktives Feedback

1:1 Coachings:

- ✓ Coaching von Kundenkontaktpersonal in anspruchsvollen Gesprächs- oder Veränderungssituationen
- ✓ Reflexion und Verbesserung konkreter Gesprächssituationen aus dem beruflichen Alltag
- ✓ Unterstützung bei Unsicherheit, festgefahrenen Mustern oder herausfordernden Kommunikationsdynamiken
- ✓ Entwicklung einer klaren, authentischen und wirksamen Gesprächsführung

Meine Arbeit basiert auf 18 Jahren eigener Vertriebserfahrung im Automobilvertrieb – bei Audi, BMW sowie Fiat / Alfa Romeo. Ich kenne den Unterschied zwischen Seminarraum und Alltag und setze genau dort an, wo Gespräche unnötig kompliziert werden.

Mein Anspruch:

Ein Training, das nur auf dem Prüfstand funktioniert, aber im Alltag keine Leistung entfaltet, bleibt Theorie.

Qualifikationen:

- ✓ Zertifizierter Trainer (IHK)
- ✓ systemischer Coach (InKonstellation Coaching Akademie)
- ✓ Zertifizierter systemischer Coach (IHK)
- ✓ Fernstudium Kommunikations- & Rhetoriktrainer (ILS, laufend)
- ✓ Zertifizierter Neuwagen-Verkaufsberater (VDA, ZDK, VDIK)

GEPRÜFTE QUALITÄT UND HALTUNG
INKONSTELLATION ZERTIFIZIERTER COACH
PRÜFSIEGEL

KLARHEIT IM GESPRÄCH. WIRKUNG IM ERGEBNIS.

Philipp Mörchen | Gladbacher Str. 36 | 40219 Düsseldorf | 0178-1405242 | philipp@moerchen.coach | www.moerchen.coach

Persönliche Daten

44 Jahre, geboren am 18.10.1981 in Freiburg im Breisgau, verheiratet, zwei Kinder

Berufserfahrung

Seit 04/2026

Freiberuflicher Trainer & Coach

Fokus auf Gesprächsführung und Kommunikation im Kundenkontakt

10/2024 – 03/2026

BMW FABA, Mönchengladbach

BMW Genius / Interner Trainer

- Durchführung interner Schulungen für Verkaufsmitarbeitende
- Vermittlung komplexer Themen (z. B. Konnektivität, Elektromobilität) in verständlicher, kundenorientierter Form
- 1:1-Coachings zur Unterstützung in herausfordernden Gesprächssituationen
- Beitrag zur Verbesserung der Gesprächssicherheit und Klarheit im direkten Kundenkontakt

06/2023 – 09/2024

Emil Frey NRW Garage

Neuwagenverkäufer (Abarth, Alfa Romeo, Fiat, Jeep)

10/2021 – 05/2023

BMW Niederlassung Düsseldorf

Neuwagenverkäufer

10/2020 – 09/2021

Selbständiger Immobilienmakler (IHK)

03/2012 – 02/2020

Audi Zentrum Düsseldorf (Gottfried Schultz)

Neuwagenverkäufer

07/2007 – 02/2012

Autohaus Schnitzler (Audi)

Neuwagenverkäufer

Philipp Mörchen | Gladbacher Str. 36 | 40219 Düsseldorf | 0178-1405242 | philipp@moerchen.coach | www.moerchen.coach

QUALIFIKATIONEN

Ab November 2026
Co-Trainer bei InKonstellation Coaching Akademie

Mai 2026 bis Juli 2026
Zertifizierter Trainer (IHK)
Train-the-Trainer-Ausbildung IHK Düsseldorf

2025 – 2026
Zertifizierter systemischer Coach
InKonstellation Coaching Akademie, Düsseldorf

seit 01/2026
Fernstudium Kommunikations- und Rhetoriktrainer (ILS)

2020
Immobilienmakler (IHK), Abschluss mit ausgezeichnetem Ergebnis

2007 – 2008
Zertifizierter Neuwagenverkäufer Audi (VDA/ZDK)
Top 3 Abschluss deutschlandweit

2005 – 2007
Ausbildung zum Automobilkaufmann (Mercedes-Benz)
Abschluss unter den Besten am Niederrhein

KERNKOMPETENZEN

- Gesprächsführung in anspruchsvollen Kundensituationen
- Vermittlung komplexer Inhalte verständlich und praxisnah
- 1:1-Coaching im Vertriebsumfeld
- Entwicklung von Sicherheit im direkten Kundenkontakt

SPRACHEN / IT

Deutsch (Muttersprache), Englisch (gut), Französisch (Grundkenntnisse)
MS Office (Excel, Word, Outlook, PowerPoint – Grundkenntnisse)

Düsseldorf, 29.09.2026

Philipp Mörchen | Gladbacher Str. 36 | 40219 Düsseldorf | 0178-1405242 | philipp@moerchen.coach | www.moerchen.coach