



Ich bewege Menschen im System Vertrieb.

Ausbildung

- Bankkauffrau (IHK)
- Geprüfte Bankfachwirtin (IHK), Frankfurt School of Finance & Management
- Vertriebstrainerausbildung (Dresdner Bank AG)
- Zertifizierte NLP Business Practitioner, Master & Coach (T. Andreas, Köln, DVNLP)
- Systemische Strukturaufstellung (Metaforum International)
- Zertifizierte Trainerin für persolog® Persönlichkeits- und Zeitmanagement-Modell
- Konfliktcoach auf Grundlage der Gewaltfreien Kommunikation
- LSI®-Coach (life performer AG, CH)
- SystemDialog (Bernd Isert, METAFORUM, Berlin)
- LUXXprofil Master (LUXXunited GmbH, Berlin)
- Reiss Motivation Profile® (RMP germany GmbH, Mittenaar-Bicken)
- Unternehmercoach (SHB, Steinbeis-Hochschule Berlin)
- THE WORK®Coach (Ulrich Bühle, Stuttgart)

Berufstätigkeit

- Unternehmercoach (nascor GbR)
- Freiberufliche Vertriebstrainerin und BusinessCoach
- Firmenberaterin (Euler Hermes Kreditversicherungs-AG)
- Vertriebstrainerin (Dresdner Bank AG + BAP Bankpartner AG)
- Finanzberaterin (Dresdner Bank AG)

Themenschwerpunkte

- Unternehmercoaching
- BusinessCoaching
- SalesCoaching
- Trainings/ Seminare/ Workshops/ Moderationen
- Rhetorik, Kommunikation (Stimme, Sprache & Körpersprache) und Motivation im Vertrieb
- Umgang mit kritischen Situationen und Konflikten mit Kunden, Kollegen und Führungskräften
- Verhandlungsstrategie, Gesprächsstrategie und Zielsetzung
- Charisma und Präsentation
- Weiterbildungen für Karriere-Frauen in Führungspositionen
- Projektmanagement, Konzeptionserarbeitungen
- Ganzheitliche Beratung (Genossenschaftliche Beratung mit agree21® (ADG-Zertifizierung), Vermögensstruktur und Geldanlage

Reflektieren Feedback Sparring Entwicklung Neue Denk- und Handlungsweisen