

K-PUNKT

Beate Schiele, M.A.

Training, Beratung, Entwicklung

„Der Mensch ist im Mittelpunkt und nicht Mittel.“



Ausbildungen

- Magisterstudium an der Universität Göttingen
- Zertif. NLP Practitioner- Master- und Trainerausbildung
- Systemische Familien- und Organisationsberatung
- Ausbildung zum integralen Coach und Berater

Berufserfahrung

- **1995-dato:** Verkaufstrainerin Kooperation mit AV SEMINARE Niehaus-Lug, Köln
- **1993-dato:** Inhaber und Trainerin bei SysCom Training-Beratung-Entwicklung
- **1995-dato:** Kombinationstrainings von Fach- und Vertriebsthemen im Handel (COMPO)
- **1993-2000:** Vertrieboptimierung für Hagebau-Gruppe (Hagebau System Training)
- **1988-1992:** Vertriebsmitarbeiterin bei Rank Xerox

Kernkompetenzen

- Verkaufstraining für Vertriebsmitarbeiter im Innen und Außendienst
- Expertin für situative Vertriebskommunikation u. Beziehungsmanagement
- Vertriebsorientierte Präsentationstechnik
- Coaching und Beratung von Vertriebsmitarbeitern und Führungskräften
- Führungstechnik und Vertrauensmanagement
- Kundenorientierung für Servicemitarbeiter
- Neukundengewinnung und Stammkundenmanagement



Referenzprojekte

- „Erfolgreich verkaufen im Handel“, Verkaufstrainings für COMPO, Münster
- Verkäufer-Ausbildung bei der Fa. Hy-Lok, Tochter der Hansa Flex, Bremen
- „Führungsassistent im Verkauf“, Zertifikatslehrgang IHK Hannover für Nachwuchsführungskräfte
- „Kommunikation und Rhetorik“ Otto Möbes Betriebsräteakademie, Graz
- „Zeit und Selbstmanagement“ für die Gewerkschaft Bau-Holz, Österreich
- „Intensivierung der Zusammenarbeit von Innen- und Außendienst“ Workshop Hagebau, Soltau
- „Kommunikationstraining für Mitarbeiter der Stahlbranche“ Salzgitter AG, Peine
- „Erfolgreicher Messeauftritt“, Messetraining für die Telekom
- „Fit für den Verkauf“, Zertifikatslehrgang IHK Stade für Auszubildende im Handel