

Trainingsangebote

Gabriele Brockmann



Kontakt:

Gabriele Brockmann
Am Luitpoldhain 44
96050 Bamberg

Fon 0951 208 31 24
Fax 0951 208 31 23

Mobil 0171 513 70 36

mail@brockmann-coaching.de
www.brockmann-coaching.de

Übersicht Trainings- und Seminarangebote

Folgende Trainings bzw. Seminare biete ich unter anderem an:

1.) Verkaufstrainings

Verschiedene und individuelle Trainings rund um das Thema Verkaufen. Vom Grundlagentraining bis zum Optimieren von Verkaufsprozessen. Für z.B. Einzelhändler, Außendienstler, auch für Verkäufer von erklärungsbedürftigen Produkten. Ziel ist die bewusste Interaktion zwischen Verkäufer und Kunde, die dem Verkäufer ermöglicht, das Gespräch zu steuern und zum Verkaufs-Abschluss zu führen.

2.) Führungstrainings

Führungskräfteausbildung, besonders geeignet für Nachwuchsführungskräfte oder Führungskräfte auf mittleren Hierarchieebenen. Inhalte sind Tools zur bewussten Gesprächsführung, um Mitarbeiter gezielt einzusetzen und entsprechend ihren Qualifikationen zu fördern und zu fordern. Ideal in mehreren Modulen mit Coaching-Sequenzen.

3.) Kundenbindung durch Serviceorientierung

Besonders geeignet für Menschen im Vertrieb, Kundenservice und Handel. Es geht um das Erkennen von Botschaften und die Bereitschaft, dem Kunden Lösungen zu anzubieten. Langfristig ist das ein sicheres Mittel zur Kundenbindung. Was ist Service, wo hört Service auf, kann man Kunden zu sehr „verwöhnen“?

4.) Umgang mit Beschwerden und Reklamationen

Die Reklamation – Fluch oder Segen? Reklamationen oder Beschwerden sind unangenehm, und wenn wir genau hinschauen sind es „Einladungen“. Wenn wir geschickt damit umgehen, können wir Kunden überraschen und oftmals langfristig binden. Zielgruppe: Alle, die Beschwerden oder Reklamationen entgegennehmen (müssen).

5.) Trainings zur Persönlichkeitsentwicklung

Soft Skills, oder soziale Kompetenzen sind heute überall gefragt. Hier geht es darum, eigene Kommunikations- und Verhaltensmuster zu erkennen und die Möglichkeiten zu erweitern. Für alle, die sich weiterentwickeln wollen und die Bereitschaft mitbringen, sich mit sich selbst auseinanderzusetzen.

6.) Kompetenzen erkennen und nutzen

Hier werden die Kompetenzen Einzelner erarbeitet und bewusst gemacht um sie in einer Gruppe oder im Team gezielt zu bündeln und nutzbar zu machen. Teilnehmer sind Teams, die sich weiterentwickeln wollen oder vor neuen Herausforderungen stehen.

7.) Forderungsmanagement

Ein heikles Thema für alle Beteiligten, aber wichtiger denn je. Mitarbeiter im Vertrieb sind immer öfter verantwortlich, offene Forderungen ihrer Kunden zu bearbeiten. Dieser Workshop soll Mut machen, dieses Thema anzusprechen und verbindliche Vereinbarungen zu treffen.

Alle Trainings werden individuell auf Ihren Bedarf angepasst.

In meinen Trainings können Teilnehmer neue Verhaltensweisen ausprobieren, die sinnvoll durch theoretisches Wissen und Modelle ergänzt werden. Weitere Methoden sind

- Feedback
- Rollenspiele
- lebendiger Austausch und Diskussion
- Moderation
- Videoanalyse
- Skulpturarbeit und vieles mehr.

Die Methoden kommen je nach Situation und Auftrag zum Einsatz. Für größere Projekte arbeite ich mit Partnern zusammen.

Meine Arbeitsweise ist eine vitale Mischung aus wertschätzender Klarheit, Empathie und unternehmerischem Denken. Mir ist der Bezug zur Praxis besonders wichtig, damit Gelerntes auch schnell umgesetzt werden kann.

Weitere Trainingsthemen sind z.B. **Präsentation, Veränderungsmanagement und Teamentwicklung**

Zu meiner Person

Beruflicher Weg

Seit 2006	Coach und Trainerin
1998-2006	Freie Mitarbeiterin im Vertrieb einer amerikanischen Konzerntochter, Schwerpunkt Keyaccount, B 2B
1989-1997	Anwendungstechnik und Entwicklung von Industrielacken
1988-1989	Assistenz in der Polymerforschung

Ausbildungen /Weiterbildungen

- Trainerausbildung
- Ausbildung Systemisches Coaching und Supervision (I.F.W. München)
- Weiterbildung zum Kompetenzenbilanz-Coach (Performpartner, München)
- Weiterbildung „Systemische Führung“ (NAA, Nürnberg)
- Intensive Trainings zur Persönlichkeitsentwicklung
- Trainings zu Präsentation und Rhetorik
- Verkaufstrainings
- Zwei abgeschlossene Berufsausbildungen im chemisch-technischen Bereich

Persönliches

- Jahrgang 1969
- Zwei Kinder

Referenzen

Für folgende Firmen habe ich bisher als Coach oder Trainerin gearbeitet:

- F.X. Meiller Fahrzeug- und Maschinenfabrik GmbH & Co KG in Kooperation mit Gleissner & Partner GbR
- Dr. Thorsten Bosch AG
- NH-Hotels in Kooperation mit Nonnast und Kollegen
- Kanzlei Schön-Pfefferle in Kooperation mit Heike Hüttner Training und Coaching
- IFT Handels – und Entwicklungsgesellschaft
- Kronos Network GmbH
- Cynik und Partner
- Buchbinderei Ullein
- Tau GbR
- Schwimmschule Ballon
- Weitere Einzelunternehmer