



Gabriela Kramer

Coach, Trainer, Organisationsentwickler

Kramer Kundenkultur
Franz-Senn-Weg 3 a
D-86916 Kaufering

Tel.: 08191/9409400

Fax: 08191/9409401

Mobil: 0172/9050168

info@kramer-kundenkultur.de

<http://www.kramer-kundenkultur.de>



Allgemeine Informationen

Themenschwerpunkte: Beziehungsmanagement, Change Management, Emotionale Kompetenz, Kommunikation, Konfliktcoaching, Mitarbeiterführung, Mitarbeitermotivation, Organisationsentwicklung, Persönlichkeitsentwicklung, Selbstführung, Soft Skills, Unternehmenskultur, Unternehmensstrategie, Verhandlungsführung, Verkauf

Geburtsjahr: 1964

Tätig seit: 2010

Sprachen:

deutsch

Spezielle Informationen

Zur Person:

Trainerin, Coach, Organisationsentwicklerin und Wirtschaftsmediatorin. Meine Kunden profitieren in der gemeinsamen Zusammenarbeit von meiner langjährigen persönlichen Erfahrung im Umgang mit Menschen sowie meiner 21-jährigen Verkaufserfahrung im automobilen Premiumsegment.

Spezialgebiet:

Im Bereich Mitarbeiterentwicklung: Training & Coaching in den Themenfeldern "Emotionale Kompetenz in Verkauf, Kundenkontakt und Führung" und Konfliktlösung.

Im Bereich Unternehmensentwicklung: Kundenkultur im Unternehmen aufbauen und implementieren.

Methoden:

Praxiserprobte Analysetools, Mitarbeiterumfragen, lösungsbezogene und systemische Beratung, Workshops, Seminare, Coaching und Methoden zur Konfliktlösung.

Zielgruppe:

Kundenkultur ist für nahezu alle Branchen und Unternehmensformen relevant. Ich arbeite vorwiegend für KMU, Familienunternehmen und inhabergeführte Unternehmen.

Qualifikationen und Referenzen

Weiterbildungen:

Beraterin für Organisationsentwicklung und Changemanagement - Steinbeis-Hochschule Berlin

Wirtschaftsmediatorin - Steinbeis-Hochschule Berlin

Business-Trainerin - BDVT

Business-Coach - BDVT

Trainerin für das persolog®-Persönlichkeitsmodell

NLP Practitioner & Master INLPTA/DVLNP

Berufserfahrung:

Industriekauffrau Schwerpunkt Vertrieb

Ausgebildete und zertifizierte Automobilverkäuferin mit 21jähriger Erfahrung im PKW-Verkauf und den damit verbundene Dienstleistungen bei Mercedes-Benz

Training von Verkäufern und Nachwuchskräften im Automobilhandel mit Fokus auf Verkaufsprozess und Soft Skills. Partnerin der Michl-Group. Seit 2010 Inhaberin von Kramer Kundenkultur.

Referenzen:

Bei aufrichtigem Interesse an meiner Unterstützung, nenne ich Ihnen selbstverständlich gerne Referenzen.

Weitere Informationen

Mitgliedschaften/Verbände:

BDVT

Forum Werteorientierung in der Weiterbildung

WeiterbildungsProfis