



dr wunderlich
team für training und coaching

Gewonnen wird im Kopf – verloren auch

Inhaltsverzeichnis

Neun Gründe für Dr. Wunderlich Team	3
Mit I ³ -Power® – Intuition, Inspiration, Impulse – neue und kreative Wege finden.....	4
Weiterbildung von der Stange? – Nein danke! Erfolg durch höhere Wirksamkeit.....	5
Ihr Weg zu mehr Wirksamkeit mit uns:	6
Mehr Wirkung in Vertrieb und Verkauf erzielen	7
Mehr Wirkung in Führung und Leadership erzielen	8
Mehr Wirkung für und mit Ihrem Team erzielen.....	9
Mehr Wirkung in Konflikten erzielen	10
Systemisches Coaching	11
Outdoorelemente - mehr als “Draußen spielen”	12
Inspirierende Vorträge und Keynotes	13
Wie Sie wirksamer entscheiden.....	13
Dr. Jürgen Wunderlich – Ihr Experte für mehr Wirksamkeit in Führung und Vertrieb	14
Kerstin Wunderlich – Ihre Expertin für mehr Wirkung in Teamarbeit und in Konflikten	15
Unsere Referenzen	16

Neun Gründe für Dr. Wunderlich Team

Aktives Praxis-Know-how statt theoretisches Wissen

Dr. Jürgen Wunderlich verfügt als Unternehmer über immens viel Führungs- und Verkaufserfahrung. Das, was er anderen empfiehlt, praktiziert er Tag für Tag im eigenen Unternehmen. Kerstin Wunderlich war langjährig in der Versicherungsbranche tätig. Heute unterstützt sie dabei, die Kommunikation und das Zusammenspiel in Teams zu optimieren und Konflikte zu lösen. Zudem bildet sie Mediatoren aus.

Sie erhalten exklusives, markenrechtlich geschütztes Know-how

Mit I³-Power® stehen Ihnen moderne Strategien zur Verfügung, deren Nutzen nachweislich ist.

Konzentration

Sie greifen auf praxiserprobtes Expertenwissen zurück, welches wir durch unsere Konzentration auf unsere Kernkompetenzen - Wirkung in Verkauf, Führung, Team und Konfliktmanagement - erarbeitet haben.

Unsere Verschiedenheit ist unsere Stärke!! Männerwelt – Frauenwelt

Frauen und Männer kommunizieren unterschiedlich. In den Seminaren von Dr. Jürgen Wunderlich und Kerstin Wunderlich erleben Sie diese Unterschiede auch persönlich. Unser Trainingsstil enthält sowohl weibliche als auch männliche Elemente.

Erfolgsorientierte Honorierung anhand Ihres ROI

Wir arbeiten erfolgsabhängig.

Sicherung des Lerntransfers

Sie können unser Know-how nutzen, damit das Gelernte im Berufsalltag tatsächlich angewendet wird.

Interaktion statt Powerpoint

Sie wollen, dass Ihre Mitarbeiter genau das bekommen, was sie am meisten voranbringt. Dies stellen wir sicher, indem während des Trainings gemeinsames Erarbeiten und immer wieder Übungen im Fokus stehen. Dadurch sammeln Ihre Mitarbeiter bereits im Training wertvolle Erfahrungen, die sie bei der Umsetzung in die Praxis nutzen.

Dokumentation der Ergebnisse

Sie erhalten ein Fotoprotokoll zu den erarbeiteten Trainingsinhalten. Dadurch sind Sie in der Lage, schneller und leichter die erlernten Strategien, Werkzeuge und Inhalte nachzuhalten.

Fachautoren

Viele unserer Trainingsinhalte können Sie in unseren Fachartikeln und Büchern nachlesen.

Mit I³-Power® – Intuition, Inspiration, Impulse – neue und kreative Wege finden

Was sind die Erfolgsfaktoren in Unternehmen?

Nach Analysen erfolgreicher Unternehmerpersönlichkeiten, Erfahrungen aus dem Bereich des Leistungssports und den neuesten Befunden der Neurowissenschaften fanden wir die Antwort.

Es sind drei Dinge, die maßgeblichen Einfluss auf den Erfolg von Führungskräften und damit auf den Erfolg eines Unternehmens haben: **Intuition, Inspiration und Impulse**.

Wir bezeichnen diese drei Faktoren als **I³-Power®**.

I³- Power®

I = Intuition	=	Wirkungsvoller entscheiden
I = Inspiration	=	Andere integrieren
I = Impulse	=	Ihren Antriebsmotor aktivieren

Intuition – Wirkungsvoller entscheiden

Erfolg oder Misserfolg als Unternehmen oder als Person – den Unterschied machen die Entscheidungen. Den besten Weg zu klugen und richtigen Entscheidungen zu kennen, ist daher äußerst nützlich. Schließlich müssen Chefs und Führungskräfte tagtäglich Entscheidungen treffen, die für das Schicksal des Unternehmens eine enorme Tragweite haben. Die meisten Sachverhalte sind jedoch zu komplex, um die Folgen von Entscheidungsalternativen rational zu erfassen. Neben der Ratio gilt es daher, auch die Kraft der Intuition richtig zu nutzen. Ratio und Intuition müssen eine sinnvolle Partnerschaft eingehen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie wirkungsvoller entscheiden, um die Weichen stets richtig zu stellen.

Inspiration – Andere integrieren

Entscheidungen lassen sich nur umsetzen, wenn Ihr Umfeld – Führungskräfte wie Mitarbeiter – die Entscheidungen akzeptieren und mittragen. Daher gilt: Erst wenn Sie Ihr Umfeld mit Ihrer Entscheidung „inspirieren“ und für die Sache einnehmen, kann mehr daraus werden. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Mitarbeiter inspirieren und gekonnt führen.

Impulse – Ihren Antriebsmotor aktivieren

Damit Sie Ihre Ziele tatsächlich erreichen, müssen Sie das Potenzial der „Mitreiter“ aktivieren. Was begeistert Ihre Mitstreiter, was lässt sie loslegen? Können Sie sich an das Gefühl erinnern, das Sie als Kind hatten, wenn Sie etwas Außergewöhnliches wahrnahmen und aus Neugier und Freude direkt darauf zurannten? Solche „Impulsgeber“ brauchen Sie und Ihre Mitstreiter! Wir zeigen Ihnen, wie Sie Impulse richtig setzen und sich und Ihr Team voranbringen.

Kurzum, mithilfe der **I³-Power®-Formel** werden Sie und Ihr Unternehmen nachhaltig erfolgreicher! Gemeinsam können wir besprechen, welches Setting – Training, Beratung oder Coaching – der richtige Weg ist.

Weiterbildung von der Stange? – Nein danke! Erfolg durch höhere Wirksamkeit

Das Team von Dr. Wunderlich hat sich zum Ziel gesetzt, Sie auf dem Weg zu Ihrem persönlichen Erfolg zu unterstützen. Wir helfen Unternehmen, eine erfolgreiche Kultur zu leben, Ziele zu verwirklichen und Teamgeist zu entfalten.

Jede Maßnahme konzipieren wir individuell und maßgeschneidert auf Ihre Bedürfnisse. Die eingesetzten Methoden und insbesondere unser Praxis-Know-how sichern Ihnen den Erfolg. Zielorientierung mit Erarbeitung konkreter Lösungsansätze erleichtern den Teilnehmern den Transfer des neuen Wissens und Könnens in ihren betrieblichen Alltag.

Insbesondere Unternehmen bzw. Führungskräfte aus den Branchen Chemie, Gesundheit, Versicherung und IT profitieren von unseren Trainings, Beratungen und Coachings. Unsere umfassenden Erfahrungen in diesen Branchen – auch als Führungskraft in einem Großkonzern und als selbständiger Unternehmer – garantieren Ihnen Praxiskenntnisse und somit einen zusätzlichen, sofortigen Nutzen.

Steigern Sie Ihren Erfolg in folgenden Wirkungsfeldern:

- Mehr Wirkung in Vertrieb und Verkauf
- Mehr Wirkung in Führung und Leadership
- Mehr Wirkung für Ihr Team
- Mehr Wirkung in Konflikten

Methodenvielfalt zur Sicherung Ihres Erfolges:

- Training / Seminar
- Workshop
- Moderation
- Beratung
- Systemisches Coaching
- Erlebnisorientierung durch Outdoorelemente
- Inspirierende Vorträge und Keynotes

Ihr Weg zu mehr Wirksamkeit mit uns:

1. Nach der ersten Kontaktaufnahme klären wir mit Ihnen Ihre Ziele und individuellen Bedürfnisse.
2. Darauf aufbauend erarbeiten wir eine maßgeschneiderte Lösung zum Erreichen Ihrer Ziele. Dabei formulieren wir die individuellen Inhalte und den geplanten Ablauf der Maßnahme.
3. Falls notwendig, begleiten wir Ihre Mitarbeiter auch vorher in ihrem Arbeitsumfeld, damit wir uns direkt ein Bild von den gestellten Anforderungen machen können.
4. Aus dieser Vorabstimmung entsteht dann Ihr individuelles Konzept, welches Ihre konkreten Bedürfnisse abbildet.
5. Methodenvielfalt: Zugeschnitten auf die jeweilige Maßnahme und auf den Teilnehmerkreis wählen wir individuell Möglichkeiten aus. Dabei beschränken wir uns nicht auf Methoden wie Einzelarbeit, Partnerarbeit, Rollenspiele, sondern bereichern die Vorgehensweise durch weitere bewährte Möglichkeiten wie z.B. Aufstellungsarbeit und Analyse nach dem Herrmann-Brain-Dominanz-Instrument.
6. Um den Lerntransfer sicher zu stellen, setzen wir auch erlebnisorientierte Lernmethoden ein, die mehr unter die Haut gehen und dadurch länger anhaltende Wirkung zeigen.
7. Zusätzlich unterstützen Impulse in Form von kurzen Intervalltrainings, das neue Verhalten nachhaltig zu etablieren.
8. Ebenfalls bieten wir nach Trainings, Workshops, Seminaren und Coachings den Teilnehmern eine Übungsplattform an, um ihnen die Möglichkeit zu geben, ihr Wissen zu festigen und zu vertiefen.

Mehr Wirkung in Vertrieb und Verkauf erzielen

Der Wettbewerb wird immer härter, die Produkte immer vergleichbarer und die Kunden immer zurückhaltender. Jetzt kommt es auf die Fähigkeiten eines jeden Verkäufers an, die Kunden von seinen Produkten zu überzeugen. Dazu brauchen Sie vor allem mehr Sicherheit und professionelles Auftreten.

Wir vermitteln Ihren Vertriebs-, Verkaufs- und Service-Mitarbeitern, wie sie ihren Kunden mit noch mehr Wertschätzung begegnen und dadurch eine intensive Vertrauensbasis schaffen. An praxisnahen Beispielen oder persönlichen Fällen werden bewährte Techniken der Verkaufsförderung geübt. Ihre Mitarbeiter erleben, wie sie zusätzlichen Bedarf ihrer Kunden wecken und wie sie schwierige Verkaufssituationen in ein offenes, positives Gespräch umwandeln – und dadurch das eigentliche Ziel erreichen: mehr Umsatz!

Unsere Themen:

- Kundenansprache mit Wertschätzung
- Körpersprache im Verkauf
- Zusatzverkäufe generieren
- Argumentationstechnik
- Einwandbehandlung
- Reklamationsbehandlung
- Wirtschaftliche Aspekte im Verkauf

Mehr Wirkung in Führung und Leadership erzielen

Jeder, der sich dafür entschieden hat, Mitarbeiter zu führen, weiß, dass an ihn große Anforderungen gestellt werden. Eine dieser Anforderungen ist der Umgang mit Menschen. Menschen optimal auszuwählen und einzusetzen und sie zu motivieren, ist eine Kunst. Nur wer diese Kunst beherrscht, wird auf Dauer erfolgreich sein.

Nicht jeder Mensch führt gleich, und nicht jeder Mensch möchte gleich geführt werden. Benötigt der eine Anweisungen bis ins kleinste Detail, so fühlt sich der andere dadurch in seiner Persönlichkeit und Kreativität eingeschränkt. Möchte der eine öfter mal gelobt werden, so empfindet das der andere als „Bauchpinselei“.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Führungstechniken erweitern, und Sie kreieren daraus Ihren persönlichen Führungsstil. Dies verleiht Ihnen die Sicherheit im Umgang mit Ihren Mitarbeitern und ist letztendlich auch Motivation für alle Beteiligten.

Sie erhalten einen „Werkzeugkoffer“ voller unterschiedlicher Techniken. Darin finden Sie Methoden, wie Sie Ihren Mitarbeitern mit Wertschätzung begegnen und dadurch eine vertrauensvolle Beziehung verstärken. Sie setzen sich aktiv mit Ihrem Führungsverhalten auseinander, erleben sich in unterschiedlichen Führungssituationen und erarbeiten daraus ganz individuelle Handlungsalternativen. Dies bringt Sie und Ihre Mitarbeiter gezielt zum Erfolg.

Unsere Themen:

- Die Rolle als Führungskraft
- Verantwortung und Pflichten
- Führungsstile
- Führungswerkzeuge
- Mitarbeitermotivation
- Mitarbeitergespräche ziel- und lösungsorientiert führen
- Körpersprache gezielt nutzen
- Die Macht von Zielen

Mehr Wirkung für und mit Ihrem Team erzielen

Der sich zunehmend schneller verändernde Markt verlangt ein ebenso schnelles Reagieren. Wer sich diesen Herausforderungen bewusst stellt und sein vorhandenes Potenzial aktiviert, kann sie bewältigen. Am besten nutzen Sie das vorhandene Potenzial in Ihrem Unternehmen gemeinsam, unter anderem durch konstruktive Zusammenarbeit in einem Projektteam. Diese Teams müssen sich aber oft erst entwickeln, eine synergetische Zusammenarbeit lernen und sich ständig optimieren. Das stellt für Führungskräfte eine große Herausforderung dar.

Wir helfen Ihnen, Ihr Team „näher zu beleuchten“, um die Potenziale Ihrer Teammitglieder zu entdecken und zu fördern. Definieren Sie Ihre optimale Teambesetzung, und üben Sie sich in den Techniken der Team-Motivation.

Unsere Themen:

- Team- bzw. Projektziele motivierend definieren
- Teams aufgabenbezogen richtig besetzen
- Teams erfolgreich motivieren
- Teams zur Höchstleistung verhelfen
- Gruppendynamische Prozesse

Mehr Wirkung in Konflikten erzielen

Wann und wo immer Menschen miteinander sprechen, finden verschiedene Arten der Kommunikation statt. Ob freundliches Geplauder, harte Verhandlungen oder Konfliktgespräche – mit gewissen Spielregeln lässt sich jede Gesprächssituation besser meistern.

Optimieren Sie mit uns Ihre kommunikativen Fähigkeiten, um sich voll auf Ihren Gesprächspartner einstellen zu können. Sie erkennen schneller die typischen Kommunikationsfallen und werden fit darin gemacht, in schwierigen Gesprächssituationen professionell zu argumentieren und Streitgespräche zu schlichten, ohne dabei selbst in die „Schusslinie“ zu geraten.

Unsere Themen:

- Wie Missverständnisse entstehen und wie sie reduziert werden können
- Wie Konflikte entstehen und wie sie gelöst werden können
- Eskalationsstufen
- Denk- und Handlungsstile im Gespräch
- Körpersprache effizient nutzen
- Argumentationstechnik
- Techniken der Mediation
- Festgefahrene Denk- und Verhaltensmuster aufspüren und aufbrechen

Systemisches Coaching

„Es ist nie zu spät, das zu werden, was man hätte sein können“ (George Sand)

Die meisten Menschen reflektieren regelmäßig ihre berufliche und private Situation. Was wurde alles erreicht? Was kann im nächsten Jahr erreicht werden? Doch selbst die besten Vorsätze werden in den meisten Fällen nicht umgesetzt. Immer wieder tritt man dabei auf der Stelle.

Wir unterstützen Sie bei der konkreten Formulierung und Umsetzung Ihrer Ziele. Sie erhalten viele Möglichkeiten, sich selbst neu zu entdecken. Seien Sie mutig, und erforschen Sie Ihre versteckten Potenziale im Rahmen eines Coachings!

Während des Coaching-Prozesses stehen Sie und Ihr Anliegen stets im Mittelpunkt. Wir geben Ihnen Hilfestellungen und Anregungen, damit Sie Ihren Zielen Schritt für Schritt näher kommen. Um für Sie dauerhaftere und erfolgreiche Lösungen zu finden, nutzen wir den systemischen Ansatz. Sie begeben sich mit uns in einen Prozess, in dem Sie über stete qualifizierte Rückmeldung reflektieren, ob Sie sich „auf der richtigen Spur“ befinden. Dabei erarbeiten Sie mit unserer Unterstützung die für Sie persönlich besten Lösungen. Diese werden Sie leicht und langfristig in Ihren Alltag integrieren.

Unsere Themen:

- Situationsklärung
- Ziele motivierend formulieren und in Tätigkeiten zerlegen
- Die Kraft für Ihre Persönlichkeit, die innere Wertschätzung
- Mentale I³-Power
- Was Ihr Körper über Sie verrät
- Techniken zum Finden eigener Lösungen
- Outplacement-Unterstützung

Outdoorelemente - mehr als "Draußen spielen"

Im Businessalltag gelten Emotionen als unprofessionell. Die Kommunikation findet rein auf der sachlichen Ebene statt und in Konfliktsituationen werden Gefühle völlig verbannt. Genau deshalb ist es wichtig, sein gewohntes Umfeld einmal zu verlassen und nach draußen zu gehen. Gerade unkonventionelle Übungen schweißen ein Team zusammen, lassen Offenheit entstehen und fördern Nähe und Vertrauen. Mit Übungen im Outdoorbereich werden Teamfähigkeit und Verantwortungsbereitschaft für die Praxis auf die Probe gestellt.

Hochseilgarten als Herausforderung

Sie benötigen schon etwas Mut, Selbstvertrauen, Neugier und Risikobereitschaft, um in knapp 8 Metern Höhe zu hangeln, zu klettern und zu balancieren. Doch wer sich mit zittrigen Beinen zum ersten Schritt überwunden hat, wird staunen, welche Herausforderungen er meistern kann. Angst und die Lust zum Erleben liegen dabei nahe beieinander. Aber auch bisher verborgene Fähigkeiten können entdeckt und gestärkt werden.

Niemand wird in dem Training über- oder unterfordert. Deshalb werden alle Aufgaben teilnehmerorientiert und situationsbezogen ausgewählt und aufeinander aufgebaut: Übungen am Boden, in Bodennähe oder in der Höhe - wir behalten stets den Gesamtüberblick im Auge, erkennen rechtzeitig Gefahrensituationen und fördern gruppenspezifische Prozesse. Wir begleiten die Teilnehmer und helfen, dass jeder mit einem Erfolgserlebnis und motiviert abreist.

Grundsätzlich besteht das Prinzip der Freiwilligkeit. Allerdings versuchen wir die Teilnehmer soweit zu motivieren, dass dennoch Teilübungen gemacht werden, um ein persönliches Erfolgserlebnis zu verbuchen. Die Grenzen sind bei jedem Teilnehmer unterschiedlich und exakt diese gilt es, in geordnetem Rahmen zu überwinden. Wir unterstützen aktiv diesen Prozess.

Bei den Übungen im Outdoorbereich kommt der Spaß nicht zu kurz, dieser dient als Lernverstärker und unterstützt den Transfer des Erlebten in den Alltag.

Inspirierende Vorträge und Keynotes

Intuition und I³-Power® sind für viele schwer greifbar und doch im Business ein unverzichtbarer Impuls, wenn es darum geht, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Lernen Sie in unseren Vorträgen auf unterhaltsame Weise, auf Ihren Bauch zu hören und sich auch einmal von Ihren Emotionen leiten zu lassen. Diese Inspiration wird Ihr Leben bereichern – im Business ebenso wie im privaten Bereich: Sie werden neue Perspektiven kennen lernen, leichter Entscheidungen treffen und die Wahrscheinlichkeit, dass dies auch die richtigen Entscheidungen sind, ist um ein Vielfaches höher.

Folgende Themen bieten wir Ihnen an, individuell auf Ihre Veranstaltung zugeschnitten – wahlweise als kurzweiligen Aktiv-Vortrag (ca. 120 Minuten), Kick-off (ca. 60 Minuten) oder Workshop mit Gruppenarbeit (ca. 180 Minuten):

Wie Sie wirksamer entscheiden

Unternehmer, Führungskräfte und Vertriebler müssen tagtäglich wichtige Entscheidungen treffen, die Erfolg oder Misserfolg bedeuten. Sie müssen Chancen erkennen und auf der anderen Seite Risiken verringern. Im Vortrag wird daher vermittelt, wie es gelingt, mithilfe der I³-Power®- Strategie stets klug und richtig zu entscheiden.

Chancenreicher Verkaufen mit der Fischotter-Strategie

Spitzenverkäufer kraft eigener Leistung gelten als die „Trüffelschweine“ der Branche. Sie benutzen die I³-Power-Fischotter-Strategie und lassen die Enten quaken während sie schon Umsätze schreiben. Im Rahmen des Vortrags erfahren Sie, wie Sie intuitiv die Bedürfnisse des Kunden wahrnehmen, an Ihrer Inspiration arbeiten und Impulse setzen, um Ihren Antriebsmotor zu aktivieren. Die Fischotter-Strategie verdeutlicht, wie Sie zukünftig chancenreicher verkaufen.

Gern besprechen wir mit Ihnen, welches Vortragsthema am besten zu Ihrer Veranstaltung passt.



Dr. Jürgen Wunderlich – Ihr Experte für mehr Wirksamkeit in Führung und Vertrieb

Als ehemaliger Leistungssportler weiß Dr. Wunderlich, wie wichtig es ist, sich Ziele zu setzen und deren Erreichen konsequent zu verfolgen. Dank seiner umfassenden Kenntnisse aus Sport, Management, Verkauf und Gesundheit entstehen lebendige Trainings, die inhaltlich dort ansetzen, wie Sie Ihre Wirksamkeit steigern können.

Dr. Wunderlich ist Autor des Buchs „*Intuition – die unbewusste Intelligenz*“. In diesem Werk erklärt er, wie Sie mit I³-Power in Führung, Management und Vertrieb Ihre Ziele erreichen können.

Exklusives Know-how für den Gesundheitsmarkt

Dr. Wunderlich verfügt als einer der wenigen Trainer und Berater über das notwendige aktuelle Spezialwissen für den Gesundheitsmarkt. Ganz intensiv kennt er den Zwiespalt zwischen Ethik und Mon-etik, der diese Branche begleitet, aus eigener Erfahrung. Er ist deshalb u.a. als Beratungstrainer für die sächsische Apothekerkammer aktiv. Darüber hinaus ist er Partner des sächsischen Apothekerverbandes und Referent für die VSA.

Eckdaten

- Nach der Promotion erste Führungsverantwortung bei einem Tochterunternehmen der Bayer AG, dabei Mittlerrolle zwischen Produktion und Entwicklung an verschiedenen Standorten
- Betriebsleiter der Bayer Bitterfeld GmbH, moderner Gruppenarbeitsbetrieb, Verantwortung für über 110 Mitarbeiter
- Seit 2001 selbständig als Apotheker sowie als Führungs- und Verkaufstrainer
- Studium der Pharmazie und Promotion
- Zusatzqualifizierungen als Mentaltrainer und Systemischer NLP-Master
- Certified National Trainer der Internationalen Organisation der Wirtschaftsjunioren
- Zertifizierter Trainer IHK (sehr gut) sowie zertifizierter Trainer Trainplan
- Ausbildung in Systemischer Strukturaufstellung bei der Akademie für integrative Kommunikation
- Aufbau und Leitung der Trainingsakademie Mitteldeutschland der Wirtschaftsjunioren Leipzig / Halle / Dessau (2004/2005)

Dr. Wunderlich ist Experte bei www.vertriebsoffice.de, zusätzlich ist er bei brainguide.de gelistet





Kerstin Wunderlich – Ihre Expertin für mehr Wirkung in Teamarbeit und in Konflikten

Kerstin Wunderlich hat ihre Wurzeln im kaufmännischen Bereich. Seit 1991 ist sie als Trainerin, Moderatorin und Coach sowohl in der Dienstleistungsbranche als auch für DAX- und mittelständische Unternehmen erfolgreich tätig.

Ihr ist es wichtig, sich nicht allein auf das gesprochene Wort zu verlassen, sondern ihr Gegenüber in seiner gesamten Persönlichkeit wahrzunehmen und entsprechende Prozesse in Gang zu setzen. Ihre Stärke liegt darin, über empathisches und zugleich auch sehr klares Feedback-Geben Menschen gezielt voran zu bringen. Sie arbeitet sehr strukturiert und hilft, Unternehmensprozesse klar aufzudecken und zu analysieren. Gerade bei der Moderation von Workshops geht sie stets zielgerichtet und lösungsorientiert vor. Dadurch unterstützt sie die Beteiligten bei der Findung und Formulierung von Optimierungsprozessen.

Kerstin Wunderlich hat die I³-Power-Methode maßgeblich mitentwickelt. Durch die explizite Einbeziehung geschlechtsspezifischer Kommunikationsunterschiede sind ihre Trainings besonders lebendig und wirksam.

Eckdaten

- Dipl. SystemCoach DGCO
- Trainerin ADG
- Trainerin HBDI
- Internationaler NLP-Master
- Weiterbildung beim Arbeitskreis Kommunikation Prof. Friedemann Schulz von Thun
- Weiterbildung in „pro-vokativer“ Gesprächsführung bei der Akademie für integrative Kommunikation
- Zertifizierung Lee Hecht Harrison
- Studium Versicherungsfachwirtin

- Mitglied bei der AFNB – Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement
- Expertin bei brainguide.de
- Autorin zahlreicher Fachartikel zu den Themen „Kommunikation“, „Konflikt“, „Team“

Unsere Referenzen

ABA.SYS
ACCOR Hotellerie Deutschland GmbH
AC Consulting, Duisburg
AD Apothekendatenverarbeitung, Oberhausen
AllTec Automatisierungs- und Kommunikationstechnik GmbH
Alpin Bau- und Service GmbH, Leipzig
Apotheken: Curadies Apotheken, Medic-Apotheke, Pelikan-Apotheke, St. Hubertus
Apotheke, Schwan-Apotheke, Liebig-Apotheke u.a.
Autohaus Gerstmann
AWD pharma Dresden

Basler Securitas Versicherungen
Bayer AG
Bayer Bitterfeld GmbH
Bayer Healthcare
Bayer Vital GmbH
BWV – Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
BVMW Leipzig Team Vertriebsunterstützung
BVMW Sachsen-Anhalt

DGFP Deutsche Gesellschaft für Personalführung e.V.
DRK Sachsen

Esparma GmbH
GEHE Pharma Handel GmbH
Hennig Arzneimittel GmbH
HSBC Bank of Malta

Industrie- und Handelskammer zu Leipzig
Inofactor GmbH
InWEnt gGmbH (Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH)
IT Campus
JCI Malta

Kowo GmbH Erfurt
LBS Ost
Metax Steuerberatungsgesellschaft
MLP Leipzig
Moxom medical GmbH
Neuraxpharm GmbH
Noweda e.G.

Olympiastützpunkt Leipzig, Bundesstützpunkt Schwimmen

Pfizer
Pharmaakademie
Pro Medisoft GmbH

RKW Bayern
R + V Versicherung

Sächsischer Bauindustrieverband
Sächsischer Apothekerverband
Sersa GmbH
Sparkasse Leipzig
Städtisches Altenpflegeheim Goldener Herbst Leipzig
Stahlbau Brehna GmbH
Steiner Arzneimittel GmbH
Steuer- und Anwaltskanzlei Joswig, Gantert, Schäuble Heidelberg

Teutloff Bildungszentrum
Trainingsakademie Mitteldeutschland Wirtschaftsunioren Leipzig
TÜV Rheinland GmbH Akademie Dresden

Unicepta, Gesellschaft für Marktkommunikation mbH

VSA Apothekensysteme & Akademie
Viverso GmbH

Walter Henrich GmbH, Daaden
Wiesner Transporte
Wirtschaftsunioren Leipzig – Trainingsakademie Mitteldeutschland