

Wiebke Marschner

Beraterin - Trainerin - Coach



Standort: Michelstadt

Sprache: Deutsch

Aus- & Weiterbildung

- Bankkauffrau
- Marketingfachwirtin
- Vertrainerin der ebs® St. Gallen
- Lehrtrainerin für das F.I.R.E. Business Negotiation System®
- Lehrtrainerin Mimikresonanz®
- Lehrtrainerin emTrace® Coach
- NLP-Practitioner
- Systemischer Coach

Trainings- und Coaching Schwerpunkte

- Erfolgreich verhandeln mit dem FBI-Modell
- Entwicklung von Vertriebs- und Führungskompetenz
- Entwicklung und Aufbau von Vertriebskompetenz und Kundenakquise in der Finanzbranche
- Aufbau und Entwicklung von Wirkungskompetenz „Punkten in 100 Millisekunden“
- Strategische Begleitung und Beratung (Ghost Negotiation) in schwierigen Verhandlungssituationen

“

„ALLE KRIEGE ENDEN MIT VERHANDLUNGEN. WARUM ALSO NICHT GLEICH VERHANDELN?“ - JAWAHARAL NEHRU, IND. POLITIKER

Was zeichnet mich aus

Auf entspannte aber konsequente Art und Weise die gesteckten Verhandlungsziel erreichen und den Begriff „Kooperation“ leben, um eine positive Dynamik zu entwickeln, denn Verhandeln heißt „handeln“.

Meine persönliche Haltung

Um Erfolge feiern zu können, ist ein respektvoller und wertschätzender Umgang unerlässlich - auch in Verhandlungssituationen.

Referenzen

- DekaBank- Verhandlungstrainings mit dem FBI-Modell
- AOK die Gesundheitskasse Baden-Württemberg - Führungskräftetraining inkl. Generationenmanagement
- Kreissparkasse Heilbronn - Führungskräfteentwicklung und Rollenklarheit im Management, Training on the Job, Vorbild
- Sparkasse Mainfranken Würzburg - Vertriebstraining im PrivatBanking und Wealth Management
- Sparkasse Rhein-Neckar-Nord - Kundenansprache und Kalt-Akquise im Vermögensmanagement
- Volksbank Südniedersachsen - Telefontraining und Videotraining
- ERBATECH - Mimikresonanz im Vertrieb und Verhandlung
- Wacker Chemie AG - Ausbildung zum Verhandlungsprofiler
- Motion8
- ADEXA Apothekergewerkschaft
- Dahler & Company
- DZ BANK AG