

Julia M. Peter

Vertriebler – Systemischer Coach – Trainer



Standort: Mitte Deutschland
Sprache: Deutsch und Englisch

Aus- & Weiterbildung

- Bankkauffrau
- Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Wirtschaftspsychologie
- B.A. Business and Marketing (London)
- Zertifiziert im professionellen Verkauf, Marketing, integrierten Management, systemischen Coaching und Veränderungsmanagement, powerMBA
- 10 Jahre intensive Berufserfahrung in Vertrieb und Marketing, währenddessen auch Durchführung von Produkt- und Vertriebsschulungen

Trainings- und Coaching Schwerpunkte

- Vertriebstraining / Verhandlungstraining zur Erreichung von Win-Win Lösungen
- Organisation und Selbstmanagement im Vertrieb
- Online Intensivcoaching von Gruppen zum Thema Resilienzgewinnung im Vertrieb

“

VERÄNDERUNG BERUHT AUF ERKENNTNIS

Was zeichnet mich aus

Ich werde für mein besonderes Einfühlungsvermögen geschätzt. Durch Schaffung einer vertrauensvollen Basis gelingt es mir die Talente anderer zu erkennen und zielgerichtet zu fördern. Unter Berücksichtigung der Schmerzpunkte im Vertrieb ver helfe ich zu Einstellungswechsel und positiver Grundstimmung, so dass innere Hürden überwunden und Ergebnisse optimiert werden.

Meine persönliche Haltung

Jeder Vertriebler hat sein Ass im Ärmel. Dieses Ass sichtbar zu machen und mit entsprechendem Wissen anzureichern, ist mein Anliegen. Man muss nicht in Allem perfekt sein, aber man kann seine Ressourcen perfekt zum Einsatz bringen.

Referenzen

- **Shell Deutschland Oil GmbH:**
 - **Sales- Schulung:** Lieferversprechen in der Praxis richtig umsetzen
 - **On-The-Job Training:** Begleitung des Außendienstes von Großhändlern
- **UGW AG**
 - **Produktschulung:** Identifikation mit der Marke, Unterscheidung zum Wettbewerb, Unique Selling Point
 - **On-The-Job Training:** Kaltaquise bei unabhängige KFZ-Werkstätten
 - **Vertriebstraining:** Wichtigste Vertriebsgrundlagen sowie die Bedeutung von Mimik und Körpersprache