



Coaching und Trainings - Profil Nadine Druwe

- Vertriebsmotivation – Ressourcen aktivieren – neue Wege finden
- Konfliktmanagement – profitieren Sie aus jedem Konflikt
- Coaching – Führungskräfte, Mitarbeiter, Life-Coaching, Emotionen
- Gruppendynamik – die Macht der Gruppe
- Typologien - Menschen schneller einschätzen und typengerecht reagieren?

Name: Nadine Druwe	
Anschrift: IMB GmbH Carl-Orff-Str. 11 85591 Vaterstetten	
Telefon / Email / Homepage: Mobil: 0163 – 333 1414 Email: Nadine.Druwe@imb-Institut.de Web: www.IMB-Institut.de	
Geburtsdatum: 14. Mai 1981	
Geschäftsführer: Nadine Druwe und Dietmar Glas IMB GmbH	
Ausbildungen:	
<ul style="list-style-type: none">• Zertifizierter Mediator / Konfliktmanager (EBE)• Wirtschaftsmediator (IHK)• EMDR – Coach (VCTG)• emotionSync®- Coach (EBE)• MBT® Master of Business Training (EBE)• Train the Trainer (IHK)• Personal and Business Trainer & Coach (IHK)• NLP Practitioner (DVNLP & INLPTA)• Psychologie Studium LMU (abgebrochen)• Versicherungsfachfrau 34d (IHK)• Finanzanlagenvermittler 34f (IHK)• Finanzwirt (CoB)• Associate Engineer (Siemens Business Academy)	
Nachweise und Zertifikate gerne auf Anfrage	



Schulungs-, Trainings- und Coaching Erfahrung:	
	<ul style="list-style-type: none"> • Kommunikation & Rhetorik • Führung, Kommunikation, Teamarbeit, Persönlichkeitsentwicklung • Konfliktmanagement • Mitarbeiterführung • Teamentwicklung / Gruppendynamik • Moderationstraining • Präsentationstraining • Ausbildung der Ausbilder (Train the Trainer) • Trainings für Auszubildende • Insight Training / Master Typo 3 • Verkaufsschulung, Ziele und Wünsche definieren • Reklamationsmanagement • Telefontraining • Vertriebsschulung (Praxis und Theorie) • Empfehlungsmanagement
Branchenerfahrungen (Auszug)	
<ul style="list-style-type: none"> • HRM • Automotive • Pflege • Militär und Rüstung 	<ul style="list-style-type: none"> • Öffentlicher Dienst und Ämter • Finanzdienstleistungsbranchen • Lehre und Ausbildung • Brand Protection
Bisherige Beratungs- und Trainingstätigkeit: Leistungsfelder (Anteil in %)	Zielgruppen, Branchen, Themen
Training 70 %	<ul style="list-style-type: none"> • Teamentwicklung - Gruppendynamik • Konflikttraining • Präsentationstraining im Team • Verkauf • Reklamation / Storno • Telefon • Typologien (Insight, Master Typo 3)
Coaching 20 %	<ul style="list-style-type: none"> • Systemisches Coaching • Persönlichkeitsentwicklung • Führungsthemen / Führungskräfteentwicklung • Orientierung in Veränderungsprozessen
Sonstiges 10 %	<ul style="list-style-type: none"> • Begleitung im Verkauf • Telefoncoaching • Ängste Beseitigung • Trauerbegleitung

**Kernkompetenz:**

(Leistungsfeld, Zielgruppen, Themen)

Zielgruppen

- Führungskräfte
- Personalwesen
- Konfliktsituationen jeglicher Art (Einzel- und Teamkonflikte)
- Vertrieb
- Firmenveranstaltungen
- Abteilungen

Kundenreferenzen:**Seminare und Veranstaltungen für viele Kunden von:**

- Bayerische Bildungsträger
- OpSec
- Siemens
- BenQ
- tecis AG
- Schnellert & Partner
- T-Tax Lohnsteuerhilfverein e.V.
- ...

Namen gerne auf Anfrage**Arbeitssprachen:**

Deutsch, Englisch

Grundhaltung und persönliche Eigenschaften:

- gute und abwechslungsreiche Verkaufserfahrungen B2B / B2C (16 Jahre)
- Hohe soziale Kompetenzen:
 - Kommunikation
 - Teamfähigkeit
 - Konfliktmanagement
- Empathie
- Zuverlässigkeit
- Engagement

Meine Stärken liegen in der Kommunikation und in einer schnellen Vertrauensbildungsphase. Mir fällt es sehr leicht mich auf Menschen, auch fremde Menschen, einzulassen und diesen schnell ein gutes Gefühl zu geben.

Des Weiteren liegen meine Stärken im Verkauf und in der Motivation Menschen schnell ins Handeln zu bringen.



CV (Kurzauszug):	Berufliche Erfahrungen
07.2018	Verschmelzung glue-Institute mit der IMB GmbH <ul style="list-style-type: none"> - Geschäftsführung - Training und Ausbildung - Supervision - branchen- und themenübergreifendes Coaching und Training - Mediationsthemen - Dozent in verschiedenen Ausbildungseinrichtungen
2016 – 06.2018	Gründung des eigenen Trainings und Coachings Institutes: glue-Institute
2013 bis 2016	Solution Manager / Account Manager After Sales und Groß Kundenbetreuung
2003 bis 2016	tecis Finanzdienstleistungen AG Repräsentanz- Leitung mit Schwerpunkt: <ul style="list-style-type: none"> • Human Resources inkl. Einarbeitung • Recruiting und Akquise • Training und Coaching von Führungskräften mittleren Managements nach dem „Train the Trainer“ Prinzip <ul style="list-style-type: none"> ○ Verkaufsschulung ○ Konfliktmanagement ○ Kommunikation ○ Produktschulungen ○ Telefontraining ○ Insight Trainings ○ Empfehlungsmanagement ○ Reklamationen und Storno • Schulung diverser Firmen bzgl. Personalkostenreduktion
2006 – 2007	BenQ Mobile, Assistenz der Betriebsratsleitung
2004 – 2006	Siemens AG, Global Repair Manager <ul style="list-style-type: none"> • Training von Werkstätten bzgl. Fehleranalysen • ...
2001- 2003	Firma Siemens, technischer Vertrieb im Ausland: <ul style="list-style-type: none"> • Kundenpflege • Verkauf von intelligenten Netzwerken • ...



Relevante Ausbildungen:	
(Training, Coaching, Beratung)	<ul style="list-style-type: none">• Zertifizierter Mediator / Konfliktmanager (EBE)• Wirtschaftsmediator (IHK)• EMDR – Coach (VCTG)• emotionSync®- Coach (EBE)• MBT® Master of Business Training (EBE)• Train the Trainer (IHK)• Personal and Business Trainer & Coach (IHK)• NLP Practitioner (DVNLP & INLPTA)• Psychologie Studium LMU (abgebrochen)• Insight Training (tBA- tecis Business Academy)• Führungskräfte Training, diverse Führungsstile (tBA)• Telefontraining (tBA)• Empfehlungsmanagement (tBA)• Verkaufstraining (tBA)