




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">• Psychologischer Berater• Zertifizierter Mediator / Konfliktmanager (EBE)• Wirtschaftsmediator (IHK) und BMWA®• 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"> • Führung, Kommunikation, Teamarbeit • New Work und neue Trends in den Firmen • Kommunikation & Rhetorik • Persönlichkeitsentwicklung • Konfliktmanagement • Mitarbeiterführung, Personalentwicklung • 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 • Pharma • Kliniken 	<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 • Führungsthemen • Kommunikationstrainings • Schwierige Gesprächstechniken • Verhandlungsführung/ Techniken • Konflikttraining/ mediatives Arbeiten • Präsentations-/ Moderationstraining im Team • Verhaltensprofilung (z.B. durch Typologien) • Chance durch Reklamation / Storno • Telefon • Verkauf • ...
Coaching & Mediationen 20 %	<ul style="list-style-type: none"> • Systemisches Coaching • Wirtschaftsmediationen und Familienmediationen • Persönlichkeitsentwicklung • Führungsthemen / Führungskräfteentwicklung • Orientierung in Veränderungsprozessen



Sonstiges 10 %	<ul style="list-style-type: none">• Begleitung im Verkauf• Prozessbegleitung
Kernkompetenz:	
(Leistungsfeld, Zielgruppen, Themen)	
Zielgruppen	
<ul style="list-style-type: none">• Führungskräfte• Personalwesen• Konfliktsituationen jeglicher Art (Einzel- und Teamkonflikte)• Vertrieb• Firmenveranstaltungen• Abteilungen	
Arbeitssprachen:	
Deutsch, Englisch	



CV (Kurzauszug):	Berufliche Erfahrungen
07.2018 - heute	Verschmelzung glue-Institute mit der IMB GmbH <ul style="list-style-type: none"> - Geschäftsführung - Dozent / Trainer in verschiedenen Ausbildungseinrichtungen - Coaching - Training und Ausbildung eigener Lehrgänge (Mediation) - Supervision - branchen- und themenübergreifendes Coaching und Training - Mediationsthemen vor allem in der Wirtschaft
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">• Psychologischer Berater (EBE)• 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)