



# Christina Platvoetz

## Übersicht

**Weiterbildungskonzepte — Warum?**

**Profil**

**Vita**

**Aktuelle Projekte**



## Weiterbildungskonzepte – Warum?

### Zeit für Veränderungen?

Eine Studie des **Management Zentrums St. Gallen** spiegelt die aktuelle Stimmung auf dem Arbeitsmarkt wieder:

#### Einschätzungen von Führungskräften

- **88%** glauben, dass die **Komplexität** der Aufgabenstellung zunimmt,
- **75%** sind der Meinung, dass der auf ihnen lastende **Druck weiter zunehmen wird**,
- **50%** halten Ihre Mitarbeiter aufgrund des herrschenden **Drucks nicht mehr für voll leistungsfähig**,
- **88%** sind überzeugt, dass in den nächsten Jahren in ihrem Unternehmen **gravierende Veränderungen** stattfinden werden.

### Anforderungen. Möglichkeiten. Chancen.

- Wer heutzutage besser sein will als der Wettbewerb,
- wer Kunden für Produkte begeistern möchte,
- wer mit Leidenschaft verkauft,
- wer in Druck- und Anforderungssituationen souverän und gelassen bleibt,
- wer Probleme schnell und effektiv löst,
- wer leistungsstark und selbstbewusst ist,
- wer Veränderungen als Herausforderungen empfindet,

... der benötigt erstklassige **verkäuferische und kommunikative Kompetenzen**.

### Methoden. Techniken. Praxis.

Unser Ziel ist es, **wirkungsvolle, praxisnahe und einfach umsetzbare Methoden** zu vermitteln, die **Leistungssteigerung** ermöglichen, **Eigenmotivation** erhöhen und **den Vertriebserfolg nachhaltig steigern**.

Alle Methoden, die wir vermitteln, sind wissenschaftlich fundiert und werden von internationalen Konzernen in der Praxis erfolgreich eingesetzt.



## Profil Christina Platvoetz

Dipl. Betriebswirtin (WA), Expertin für Kommunikation und Performance

- 8** Jahre Seminar- und Coachingerfahrung
- 1.200** Erfolgreiche Durchführung von über 1200 Seminaren, Workshops und Vorträgen
- 30** Zusammenarbeit mit über 30 nationalen und internationalen Unternehmen
- 1,6** Durchschnittliche Teilnehmerbewertung der Seminare und Workshops



## Profil Christina Platvoetz

### Referentin und Trainerin

Ein motivierender und überzeugender Vortragsstil sowie hohe Fachkompetenz, bilden das Fundament der Seminare, Vorträge, Workshops und Coachings von Christina Platvoetz.

Die engagierte Referentin und Trainerin schafft es, mit frischen Impulsen, innovativen Konzepten und dynamischem Auftreten, die Teilnehmer Ihrer Veranstaltungen für Veränderungen, neue Ideen zu motivieren und zu begeistern.

### Spezialisierung

Vertriebskompetenz als Erfolgs- und Leistungsfaktor.

### Zielgruppe

Menschen, die den Anspruch haben, beruflich und privat erfolgreich zu sein, eigene Leistung auf den Punkt abzurufen, überzeugend zu kommunizieren, souverän und gelassen zu reagieren – unabhängig von äußeren Einflüssen. Unternehmer, Führungskräfte, Key-Account-Manager, Verkaufsmitarbeiter - alle die Freude an Leistung haben.



## Vita

- |             |  |
|-------------|--|
| 1992        | Abitur, Studium der Betriebswirtschaft   |
| 1993        | Trainee in den Bereichen Personalwesen, Controlling, Marketing   |
| 1997        | Dipl. Betriebswirtin (WA)  |
| 1997 - 2002 | Key-Account Managerin und Trainerin in der Pharmaindustrie   |
| 1998 - 2000 | Trainer- und Cochausbildung  |
| seit 2002   | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Vertriebstrainerin und Coach</b> für Verkäufer, Key Account Manager und Führungskräfte</li><li>• <b>Bereichsleitung der PaulySales GmbH</b></li><li>• <b>Entwicklung und Leitung der „Business Coach Ausbildung“</b> in verschiedenen Konzernen</li><li>• <b>Monitoring</b> von Verkäufern und Führungskräften</li><li>• <b>Seminare und Vorträge für Führungskräfte, Verkäufer, Key-Account Manager, Ärzte und Praxisteams</b> mit den Schwerpunkten:<ul style="list-style-type: none"><li>Kommunikation</li><li>Kunden- und umsatzzentriertes Verkaufen</li><li>Konfliktmanagement</li><li>Motivation und Performance</li><li>Moderation und Präsentation</li><li>Stressmanagement</li><li>Teamtraining</li></ul></li><li>• <b>Organisation und Durchführung von Ärzteveranstaltungen</b> (Unternehmer- und Expertenworkshops, Seminare zu den Themen Kommunikation, IGeL-Leistungen, Praxisführung und Teammanagement)</li><li>• <b>Moderation</b> Firmen-Events, Kongressveranstaltungen, Produkteinführungen, u.ä.</li><li>• <b>Persönliche Weiterbildung</b> in den Bereichen Marketing, Führung und Vertrieb Business School St. Gallen, Institut für Markentechnik Genf</li></ul> |



## Aktuelle Projekte

### **Projekte im Gesundheitswesen 2009 Pharmaindustrie / Medizintechnik Ärzte/ Medizinischer Fachhandel**

#### **Seminare für Außendienstmitarbeiter und Key Account Manager**

- Kunden- und umsatzzentriertes Verkaufen
- Verkaufen in Verdrängungsmärkten
- Leistungssteigerung in Druck- und Anforderungssituationen
- Professionelle Kommunikationsmethoden für erfolgreiche Kundengespräche
- Verkaufsgespräche verbindlich abschließen
- Erfolgreich Verhandeln - Verhandlungstechniken und -strategien

#### **Vorträge für Führungskräfte und Ärzte**

- Motivierendes Leistungsklima in Unternehmen schaffen
- Wandel als Chance - Potenziale erkennen und nutzen
- Sicher in die Zukunft - erfolgreiche Praxisführung
- Erfolgreiche Umsetzung von Vertriebsstrategien

#### **Train the Trainer**

- Aus- und Weiterbildung von regionalen Trainern und Führungskräften

#### **Business Coach Ausbildung für Führungskräfte**

#### **Monitoring von Außendienstmitarbeitern**

#### **Aufbau und Implementierung einer vertriebsorientierten Business Akademie**

#### **Booklets zum Thema**

- Business Coaching
- Kunden- und umsatzzentriertes Verkaufen