



## **Elke Strobl**

*Trainerin für Verkauf und Kommunikation*

*Jede Situation und jeder Mensch ist für mich ganz speziell  
und genau so erleben Sie meine Workshops und Trainings –  
speziell, praxisnah und mit großer Leidenschaft, die inspiriert und motiviert.*

### **Qualifikationen**

- 20 Jahre Erfahrung in der Pharmaindustrie
- 15 Monate Verkaufstrainerin bei einer Genossenschaftsbank in Österreich
- seit 2009 systemischer Coach (Ausbildung IFW München)
- zertifizierte DISG®-Trainerin
- Organisationsberaterin (Weiterbildung bei der MCV GmbH Vorarlberg)
- Existenzanalytischer Coach (Ausbildung bei Dr. Alfried Längle)
- Dipl. Entspannungstrainerin

### **Aktuelle Projekte und Tätigkeitsschwerpunkte**

- Verkaufstrainings mit den Schwerpunkten Dialogfähigkeit, Kommunikation, Schlagfertigkeit, Achtsamkeit und Abschluss
- Kommunikationstrainings
- Persönlichkeitstrainings
- Workshops zu den Themen „Sinnvoll führen“ und „Achtsamkeit mit mir und in der Führung“
- Key-Account-Management verstehen - übersetzen - einführen - lernen
- Coaching von Führungskräften, Vertriebsmitarbeitern und Teams
- Begleitung von Veränderungsprozessen vor allem im Bankwesen
- Praxismanagement und Praxisberatung für Ärzte in Klinik und Praxis
- Moderation von Teamklausuren und Teamentwicklungen