

Sabine Oberhardt



Sabine Oberhardt, Autorin, Trainerin und Coach, ist Expertin für Profilanalytik. Sie versteht es, mit Zielorientierung und Menschenkenntnis Geschäftsführer, Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter zum Erfolg zu bringen. Sie startete ihren Karriereweg als jüngste Anlageberaterin in ihrer Region und gehörte innerhalb kürzester Zeit zu den Besten. In weiterer Funktion als Führungskraft einer Immobilien GmbH schaffte sie den Turnaround innerhalb von 100 Tagen und führte die GmbH zum wirtschaftlichen Erfolg. Sabine Oberhardt ist eine Frau aus der Praxis für die Praxis, die seit über 17 Jahren Tausende Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter in Unternehmen begleitet hat. Sie überzeugt, weil sie weiß, wovon sie spricht. Mit Begeisterung, Engagement und Humor steckt sie ihre Zuhörer an. Mit ihrem Buch Menschencode® vermittelt sie ihre ganzheitliche Methode, um Menschen zu befähigen, Mitarbeiter nach ihren Stärken auszuwählen, Positionen richtig zu besetzen und das Vertriebspotenzial zu steigern.

„Führungscode – Mit Strategie und System zum High-Performer!“

Themen

> Menschencode® – Mit 7 Codes zum Top Performer

- Wie Sie sich mit System Ihrer Stärken bewusst werden, diese gezielt entwickeln und einsetzen
- Wie Sie Ihre persönlichen Erfolgsblockaden identifizieren und auflösen
- Liebe, was Du tust! Wie Ihre Einstellung zum Erfolgsturbo wird
- Wie Sie Stress in Energie wandeln und Ihre Resilienz steigern
- Wie Sie Ihre Motivatoren erkennen, aktivieren, als Treibstoff nutzen und jedes Ziel erreichen

> Führungscode – Mitarbeiterführung im digitalen Zeitalter

- Wie Sie die Talente und Potenziale Ihrer Mitarbeiter erkennen und entwickeln
- Wie Sie eine Feedbackkultur aufbauen, Leistung reflektieren und ein fruchtbares Umfeld für persönliche Entwicklung schaffen
- Wie Sie Ihr persönliches Führungsmuster erkennen, Stärken stärken und sich und andere zu Höchstleistungen bringen
- Wie Sie Ziele klar formulieren, visualisieren, kommunizieren und als Motor für Ihr Unternehmenswachstum nutzen

> Quantum Profiling

- Wie Sie Ihre Kunden analysieren, erkennen und typgerecht mit ihnen kommunizieren
- Wie Sie Einwände Ihrer Kunden in Verkaufsbeschleuniger verwandeln und verstehen, was Ihr Kunde wirklich will
- Wie Sie mit der Kraft der emotionalen Intelligenz zum erfolgreichen Abschluss kommen und Ihren Umsatz messbar steigern

Referenzen & Presse

Referenzen (kleiner Auszug):

Audi AG, Ansmann AG, E.G.O Elektrogeräte GmbH & Co. KG, Blanco GmbH & Co. KG, Hänel GmbH & Co. KG, Landratsamt Enzkreis, Leonhard Weiss GmbH & Co. KG, Marbach GmbH, MH Mobile Hohenlohe GmbH, Mercedes-Benz Museum GmbH, Schrade Handel & Dienstleistungen GmbH, SABU GmbH & Co. KG, SBS Software GmbH, SWS AG, Volksbank Heilbronn eG, Wittenstein AG, Würth GmbH & Co. KG

„Die praxisnahe, motivierende, charismatische, aber auch sehr konsequente Art begeistert. Sie schafft es in kürzester Zeit, das Verhaltensrepertoire der Führungskräfte zu erweitern und zu schärfen. Frau Oberhardt ist in ihrem Fachgebiet ein Top Profi und ich kann sie nur empfehlen.“

Markus A. Blümle, Personaldirektor, E.G.O. Elektro-Gerätebau GmbH & Co. Holding KG

„Mit ihrem Charisma und ihrem intensiven Engagement überzeugte Frau Oberhardt nicht nur die Geschäftsleitung, sondern unser gesamtes Führungsteam.“

Christine Rupp, Geschäftsführerin, Radio Ton

Inspiration

> Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren:

„Meine stärkste Motivation ist: Dinge zu tun, die andere für unmöglich halten.“

www.speakers-excellence.com

Honorare & Sprachen

Impulsvortrag Honorargruppe F

Tagessatz Honorargruppe E

Vortragssprachen

Reisekosten



Medien



Wie Sie sich und andere entschlüsseln
ISBN: 978-3280055953
19,95 €