



Kristina Blaha

Fokus

Leistungsentwicklung von Einzelpersonen und Teams im Vertrieb

Sprachen Deutsch, Englisch

Schwerpunkte

- Vertriebstraining zur Steigerung der Vertriebseffizienz
- Atem-, Stimm- und Sprachtraining für ein souveränes Auftreten
- Stärkung von Überzeugungskraft und Präsenz in schwierigen Situationen

Praxiserfahrungen

- 20 Jahre Berufserfahrung im Verkauf (Shop, Call-Center und Direktvertrieb)
- Langjährige Praxiserfahrung beim Coachen on the job von Vertriebsmitarbeitern
- 10 Jahre als Senior Key Account Manager in der Telekommunikationsbranche
- Über 25 Jahre Bühnenerfahrung als Moderatorin und Sängerin

Aus- und Weiterbildungen

- Systemische Trainerin (Professio Institut, vom DBVC anerkannt)
- NLP-Basis-Ausbildung zum Practitioner (NLP-Trainerakademie, vom DVNLP anerkannt)
- Kursleiterin für Atemtherapie nach I.Middendorf (BK Waldenburg)
- Kontinuierliche Weiterbildung im Bereich Atemtherapie, Stimm- und Sprachbildung

Auszug von Erfahrungen aus der Praxis:

Einzelcoaching von Vertriebsmitarbeitern

-
- Einarbeitung von neuen Mitarbeitern inkl. Zielvereinbarungsgesprächen
 - **Coaching ,on the job' am Arbeitsplatz Telefon, POS und im Aussendienst**
 - Gezielte Entwicklung der Kommunikationsfähigkeiten
 - Gebiets- und Zeitmanagement für Aussendienstmitarbeiter
 - Leistungssteigerung über Identifikation mit Produkt und Unternehmen

Trainingsmaßnahmen

-
- Systematik des Verkaufens für Einsteiger & Fortgeschrittene
 - Auswirkungen der inneren Haltung und Einstellung beim Verkaufen
 - Mit der richtigen Stimme bei der Telefonakquise überzeugen und erfolgreich sein
 - Mit Selbstüberzeugung beim Verkaufsgespräch Kunden gewinnen
 - **Die hohe Kunst des ,aktiven Zuhörens' erlernen und in die Tat umsetzen**
 - Führung von Verhandlungen auch in schwierigen Situationen