

PHILOSOPHIE

Mein Wissen für Ihren größtmöglichen persönlichen und unternehmerischen Erfolg!

Hierbei bevorzuge ich eine systemisch nachhaltige und strategische Herangehensweise. Mein Kommunikationsstil ist offen aber verbindlich, geprägt durch einen analytischen Denkprozess.



NEUE
PERSPEKTIVEN –
MEHR MÖGLICHKEITEN.

PROFIL

- Diplomkauffrau (FH), zertifizierter Coach
- Beraterin & Trainerin
- Langjährige Erfahrung in verschiedenen führenden Positionen im Einkauf der Flugzeugbranche sowie Vision Technologies
- Langjährig tätig als Bezirksleiterin im Einzelhandel
- Kontinuierliche Weiterbildungen:
 - Supervision
 - Risikomanagement
 - Erlebnisaktivierende Methoden
 - NLP
 - Mastering International Negotiations

KONTAKT



Für ein erstes Gespräch mit Bedarfsanalyse stehe ich gerne zur Verfügung.

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir:

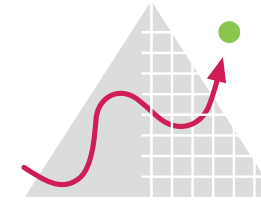
Annette Schulze Consulting
systemic strategy & communication consulting
Billstraße 87
20539 Hamburg

Tel.: +49 (0) 40 650 44 700
Mobil: +49 (0)176 235 44 081

E-Mail: annetteschulze@sycoco.de
Internet: www.sycoco.de



GRÖßERE FREUDE UND
STEIGENDER PERSÖNLICHER
ERFOLG.



Annette Schulze

systemic strategy & communication consulting

LEISTUNGEN –
INDIVIDUELL
AUF IHRE BEDÜRFNISSE
ZUGESCHNITTEN.



EINKAUFS-
INTERIMSMANAGEMENT

BERATUNG &
COACHING

SEMINARE &
TRAININGS

UNTERNEHMENSBERATUNG

Schwerpunkt: Technik, Maschinenbau

Zielorientierte Optimierung von

Unternehmensstrukturen und -prozessen

- Corporate Identity
- Führungsleitlinien
- Personal
 - Planung
 - Auswahl
 - Entwicklung
 - Outplacement
 - Teamarbeit
- In Zusammenarbeit mit einem Berater Netzwerk:
 - Juristen mit Schwerpunkt Arbeitsrecht,
 - Erlebnistrainer, Experten für Pressearbeit und Marketing, Experten zum Thema Personalarbeit und Transfergesellschaft

COACHING

Teilnehmer: Führungs- und Fachkräfte

- Fragen der Führung und Zusammenarbeit
- Verbesserung der Kommunikation
- Konfliktklärungshilfe
- Entscheidungsfindung
- Berücksichtigung privater Einflüsse
- Berufliche Neu- und Umorientierung
- Laufbahnplanung
- Bewerbungen



MIT
PERSONALENTWICKLUNG
ZUM UNTERNEHMENSERFOLG!

EINKAUFS- INTERIMSMANAGEMENT

Unternehmen, in Situationen von:

- Schnellem Wachstum
- Restrukturierung
- Neuorientierung
(internationale Märkte, neue Produkte,
neue Marktanforderungen)

Interimsmanagement unterstützt Sie individuell,
neutral und wirkungsvoll auf zwei Arten:

1 Fortführung
des Geschäfts

2 Realisierung von
Einsparungspotentialen

LEITUNG

- bisher kein Einkauf vorhanden
- EK-Leitung fehlt
- Neubesetzung/
Auswahlverfahren
dauert an
- Projektmanagement
und -umsetzung

BERATUNG

- Aufbau des Einkaufs
- zukunftsorientierte Entwicklung und Implementierung der Einkaufsstrategie
- Analyse und Optimierung der Prozesse im Einkauf
- Lieferantenmanagement:
 - Auswahl- und Bewertungsv erfahren
 - Risiken
 - Beziehungen
 - Vertragsgestaltung und -controlling
 - Optimierung der Verhandlungsführung



NUTZEN SIE DEN
EINKAUF ALS HEBEL
ZUR STEIGERUNG DES
UNTERNEHMENSGEWINNS!

SMART VERHANDELN

Teilnehmer:

Führungskräfte, Fachkräfte aus dem
Einkauf und dem Verkauf,
Projektmitarbeiter, Selbstständige

Verhandlungsstrategien und -techniken intelligent
kombinieren und erfolgreich in der Praxis einsetzen

- 6-Schritte Technik
- Psychologie der Gesprächsführung
- Anwendung in Rollenspielen mit aktuellen Verhandlungsthemen
- Erweiterung und Verbesserung der persönlichen Verhandlungsfertigkeiten

Mehr Sicherheit und Erfolg bei Verhandlungen.

FEDERLEICHT FÜHREN

Teilnehmer:

Führungskräfte, Fachkräfte vor Übernahme
einer Führungsfunktion, Selbstständige,
Personalreferenten, Betriebsratsmitglieder

Steigern Sie Ihren Führungserfolg

Inhalt:

- Aufbau, Dimension und Wirkung der eigenen Persönlichkeit
- Psychologie der Gesprächsführung
- Transaktionsanalyse
- Umgang mit Konflikten
- Personalentwicklung



MIT DER PASSENDEN STRATEGIE
UND TECHNIK
ZUR FÜHRUNGSSPITZE!