

Trainerprofil



Bianca Koch

Trainerdaten

- Trainer** Bianca Koch, Jahrgang 1970
- Schule** 1987 Mittlere Reife am wirtschaftswissenschaftlichen Gymnasium
- Werdegang**
- Ausbildungen zur Steuerfachassistentin, Bilanzbuchhalterin
 - 1995 Bilanzbuchhalterprüfung mit Meisterpreis der bayerischen Staatsregierung
 - seit 1995 Tätigkeit als Bilanzbuchhalterin, auch gemeinnützige Einrichtungen
 - 1998 bis 2009 Inhaberin, Geschäftsführerin Buchführungsunternehmen (Klein- und Mittelstand),
 - seit 2008 bis heute Coaching und Training von Führungskräften, Unternehmensinhabern
 - seit 2009 bis heute Beratung, Management, Motivation Interimsmanagerin in kaufmännischen Abteilungen, Projekt- und Prozess-Management, Büroorganisation und Management, Aufbau von Abteilungen, Leitungsfunktionen
 - seit 2011 bis heute Ressourcenschmiede Trainerin für Vertrieb, Kommunikation, Organisation, Konzeptentwicklung für Coachingprozesse, Entwicklung und Produktion von Vertriebstrainings, Coaching
- Fortbildungen**
- Psychologische Beraterin (ILP)
 - Lösungsorientierte Kurzberatung
 - Kommunikationspsychologie
 - Verkaufspsychologie
 - Masterverkaufstrainerin
 - Neurolinguistische Programmierung (NLP)
 - Train the Trainer
 - Persönlichkeitstraining, ganzheitliche Zielsetzung in Lebensplanung und Business

Trainerdaten

- Training,
Coaching,
Beratung:**
- Effektive und zielgerichtete Kommunikation mit Mitarbeitern, in Abteilungen, mit Stakeholdern und Shareholdern
 - Verschlankung und Optimierung von kaufmännischen Abläufen und Verwaltungsprozessen
 - Entwicklung von Kennzahlensystemen und Interpretation von betriebswirtschaftlichen Zahlen (z. B. BWA, Liquidität, Lager, Personal)
 - Digitalisierung der Verwaltung in KMU
 - Zeitmanagement und Effizienz in Führung und Vertrieb
 - Ressourcen- und lösungsorientiertes Training und Coaching
 - Training und Coaching von Vertriebsmitarbeitern (verkaufsfördernde Kommunikation, Motivation, Selbstführung)

**Mission,
Vision,
besondere
Stärken**

Ich helfe Menschen, auf ihrem Weg zu einem erfüllten Leben ihre Träume, Wünsche und Ziele zu verwirklichen. Der Schwerpunkt liegt dabei im beruflichen und unternehmerischen Bereich.

Kunden und Klienten entfalten ihre Potenziale und Stärken, werden motiviert und motivieren sich und andere, sie meistern die Anforderungen in ihrem Beruf genauso wie in ihrem Privatleben.

Damit sie das erreichen, setze ich meine eigenen Stärken zum Nutzen der Kunden ein. Das sind insbesondere Struktur, systematisches Vorgehen, betriebswirtschaftliche und organisatorische Expertenkenntnisse, Problemlösungskompetenz, Intuition, Empathie und Kreativität.