

## Coach-Profil

### Anita Berres

Kniebisweg 5  
76337 Waldbronn

07243 - 21 666

berres@wirtschaftskinesiologie.de

www.berres@wirtschaftskinesiologie.de



Geburtsjahr: 1957

Coach seit: 1999

Ausbildung/  
Zusatzausbildung:

- Begleitende Kinesiologin DGAK zertifiziert (3 Jahre berufsbegleitend, 1.350 Stunden, DVWO-anerkannt)
- IHK-Fachkauffrau für DV-Organisation und Daten-Kommunikation (2 Jahre berufsbegleitend)
- Diplom sowie 1. und 2. Staatsexamen Wirtschaftspädagogik (BWL, Psychologie und Politologie, Universität Mannheim)

Diverse Weiterbildungen in:

- TMS® TeamManagementSystem (akkreditiert)
- Kinesiologische Methoden wie Energetische Anatomie, Transformationskinesiologie, Touch for health mit Metaphern

Beruflicher  
Werdegang:

seit 1996: Selbstständig mit Strategie- und Vertriebsberatung, Training, Coaching Fach- und Führungskräfte  
1989 – 1996: Vertrieb Netzwerk-Produzent und internationaler Distributor: Aufbau und Leitung KAM; Gebietsverkaufsleitung Deutschland Mitte (Fachhandels-Partner)  
1987 – 1989: Vertrieb IBM- und HP-Handelshaus  
1984 – 1987: Vertrieb Systemhaus (PPS-System)

Branchenerfahrung:

- Dienstleistungsunternehmen
- IT/TK- und HighTech-Branche
- Distributoren
- Öffentliche Verwaltung und Institutionen
- Mittelstand

## Coach-Profil Anita Berres

Berufliches  
Tätigkeitsfeld  
(Auszug aus den  
Projekten):

- 2000 bis heute: Entwicklung und Durchführung zahlreicher Team-Entwicklungs-Projekte, u.a. mit TMS®
- 2000 bis heute: Konzeption und Durchführung verschiedener Trainingsmaßnahmen für Vertriebsmitarbeiter zur nachhaltigen Steigerung des Vertriebserfolges (Neu-Kunden-Akquise, Kundenentwicklung, strategischer Vertrieb und Key Account Management)
- 2008 bis heute: Trainings und Coachings zur gezielten Entwicklung der Vertriebspersönlichkeit
- 2012/2013: Dienstleister im Bereich gewerbliche Personalentwicklung: Vertriebstrainings (ca. 100 Personen) und Workshops ( Präsentationstechnik für Frauen, Limbisch verkaufen, Starke Selbstvermarktung)
- 2012 bis heute: Media-Agentur: Strategie-Workshops mit dem erweiterten Führungskreis und Entwicklungsprojekte für die einzelnen Teams
- 2013 bis heute: Steuerkanzlei: Workshops und Coaching der Geschäftsführung, Team-Leiter und einzelner Mitarbeiter zu Kommunikations- und Führungsthemen
- 2013: Systemhaus: Kundenorientierte Kommunikation im persönlichen Beratungsgespräch und am Telefon

Zielgruppen:

- Fach- und Führungskräfte in Veränderungsprozessen
- Menschen mit Interesse an authentischer Persönlichkeitsentwicklung
- Frauen, die sich profiliert vermarkten wollen

Verfahren:

- TMS®-Tool für die gezielte Team-Entwicklung nach Handlungspräferenzen
- Klassische Methoden nach Prof. Dr. Friedemann Schulz von Thun, Dr. Maja Storch, Dr. Hans-Georg Häusel
- Kinesiologische Methoden wie TK Transformations-Kinesiologie, TfH Touch for Health, BG Brain Gym®

Das schätzen Coachees  
an mir:

- Zielorientierung
- Auf den Punkt kommend
- Breite der Kompetenzen und Methoden
- Analytische Fragen und strategische Folgerungen

Thematische  
Schwerpunkte:

- Vertriebs- und Verhandlungskompetenz
- Persönlichkeitsentwicklung
- Präsentation und Moderation
- Selbstmanagement
- Konfliktmanagement