

Anita Berres

Kniebisweg 5
76337 Waldbronn

07243 - 21 666
berres@wirtschaftskinesiologie.de
www.berres.biz



- 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, pädagogische Psychologie und Politologie, Universität Mannheim)
- Diverse Weiterbildungen in:
- TMS® TeamManagementSystem (akkreditiert)
 - Führungskompetenzen in Zeiten von Agilität und Resilienz-Forderungen
 - Kinesiologische Methoden wie Energetische Anatomie, Transformationskinesiologie, Touch for health mit Metaphern
 - Mediation und Konfliktmanagement
- 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
 - NGO und Institutionen
 - Mittelstand
 - Junge Unternehmen
- Thematische
Schwerpunkte:
- Persönlichkeitsentwicklung und Selbstmanagement
 - Authentische Führung
 - Verhandlungskompetenz
 - Effektive Präsentation und Moderation
 - Konfliktmanagement nach Harvard
 - Vertriebsstechniken
 - Key Account Management

Berufliches
Tätigkeitsfeld
(Auszug aus den
Projekten):

- 2017 bis heute /// Unternehmensgruppe Werkzeug-Maschinenbau: Entwicklung **Führungskreis-Team** und strategische Ausrichtung
- 2016 /// Steuerkanzlei: **Jahresprojekt Strategie-Ziele-Team**
- 2015 bis heute /// SAAS-Anbieter: **SWOT-Analysen** für die Unternehmen der Gruppe, Strategie-Workshops
- 2014 - 2015 /// Datenbank-Lösungsanbieter: **Strategie-Beratung, Team-Entwicklung, Führungskräfte-Coaching**
- 2015 /// Netzwerk-Kooperation Institutionen: **Strategie-Workshops** und Maßnahmen-Planung
- 2013: Systemhaus: **Kundenorientierte Kommunikation** im persönlichen Beratungsgespräch und am Telefon
- 2013 bis heute /// Steuerkanzlei: **Strategie-Workshops** mit Führungskreis und Coaching Geschäftsführung, Team-Leiter und einzelner Mitarbeiter zu **Kommunikation und Führung**
- 2012 bis heute /// Innovative Media-Agentur: **Strategie-Workshops** mit dem erweiterten Führungskreis und Entwicklungsprojekte für die einzelnen Teams
- 2012 – 2013 /// Dienstleister im Bereich gewerbliche Personalentwicklung: **Vertriebstrainings** (ca. 100 Personen) und Workshops (Präsentationstechnik für Frauen, Limbisch verkaufen, Starke Selbstvermarktung)
- 2008 bis heute /// überregionales HiTec-Netzwerk: **Strategie-Workshops, Führungskräfte-/Team-Entwicklung, Coaching**
- 2000 bis heute: Entwicklung und Durchführung zahlreicher **Team-Entwicklungs-Projekte, u.a. mit TMS®**

Verfahren:

- SWOT-Analyse für Unternehmen/Geschäftsbereiche
- Portfolio-Management für Unternehmen/Produkte (Technologie-Portfolio, Boston Consulting Group)
- TMS®-Tool für zielorientierte Team-Entwicklung nach Handlungspräferenzen
- Problem-Lösungs- und Entscheidungsfindungs-Verfahren nach Kepner-Tregoe (KT-Methode)
- House of Change für Teams in fordernden Veränderungsprozessen nach Claess F. Janssen (The Four Rooms of Change or the 4-Room Apartment)
- Klassische Methoden nach Prof. Dr. Friedemann Schulz von Thun, Dr. Maja Storch, Dr. Hans-Georg Häusel
- Kinesiologische Methoden wie Wirtschaftskinesiologie, TK Transformationskinesiologie, Tfh Touch for Health, BG Brain Gym®

Zielgruppen:

- Fach- und Führungskräfte in Veränderungsprozessen (beruflich wie persönlich bedingt)
- Menschen mit Interesse an authentischer Persönlichkeits-entwicklung und einem qualifizierten Fokus
- Teams in komplexen und dynamischen Umfeldern
- Frauen, die sich profiliert vermarkten wollen

Das schätzen
Kunden an mir:

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