

Gabriela Kramer

Kundenkultur in mittelständischen Unternehmen und Familienunternehmen



Berufliche Stationen

- Ausbildung zur Industriekauffrau (Lebensmittelbranche) mit anschließendem Einsatz im Vertriebsbereich.
- 21 Jahre aktive Erfahrung im PKW-Verkauf und den damit verbundenen Dienstleistungen (Leasing, Finanzierung etc.), als ausgebildete und geprüfte Mercedes-Benz Verkäuferin.
- Training von Verkäufern und Nachwuchskräften im Automobilhandel mit Fokus auf Verkaufsprozess und Soft Skills.
- Seit 2010 freiberufliche Tätigkeit in den Bereichen Unternehmens- und Mitarbeiterentwicklung.

Aus- und Fortbildungen mit Zertifizierung

- Beraterin für Organisationsentwicklung und Changemanagement – Steinbeis-Hochschule Berlin
- Wirtschaftsmediatorin – Steinbeis-Hochschule Berlin
- Business-Trainerin – BDVT
- Business-Coach – BDVT
- NLP- Practitioner und Master – INLPTA/DVNLP
- Trainerin für das persolog[®]-Persönlichkeitsmodell
- Trainerin für Everything DiSC[®]

Schwerpunkte:

- Gelebte Kundenkultur als Wettbewerbsvorteil im Unternehmen.
- Der interne Kunde als Erfolgsfaktor für Kundenzufriedenheit
- Vorsprung durch emotionale Kompetenz in Verkauf & Führung.
- Vom Konflikt zur Chance – durch professionelles Konfliktmanagement.

