

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:
 - INSIGHTS MDI®
 - 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
Hammer Deich 30
D-20537 Hamburg

Mobil: +49 (0)176 235 44 081

E-Mail: annetteschulze@syscoco.de
Internet: www.syscoco.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 Beraternetzwerk:
 - 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 Bewertungsverfahren
 - 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!