



trainer, berater, coach

Inka Schmidt

name **Inka Schmidt (geb. Reif)**
firma mahr business development gmbH

geburtsdatum 14.09.1968

adresse Beuerberger Str. 50
82515 Wolfratshausen

telefon 08171 - 999 56 15
telefax

telefon mobil 0171 - 484 20 90

e-Mail i.schmidt@mahr-bd.com

schulbildung / ausbildung

1988	• Abitur, Chiemgau-Gymnasium Traunstein
1989 - 1992	• Studium Wirtschaftswissenschaften & Verwaltung
	• Diplom Verwaltungswirtin (FH Dieburg)
1994	• Ausbildung zur Yogalehrerin (ISYVC)
1995	• Fortgeschrittene Yogalehrerausbildung (ISYVC)
1995 - 1996	• Qualifizierte Führungstrainerausbildung
	• (Körschgen & Pongé, KPK Wuppertal)
1996	• Weiterbildung Systemischer Berater (Professio)
1998	• Assessorin nach EQA-Modell (Steinbeisstiftung)
2015	• Marketing Consultant (Akademie Handel)
2016	• Marketingkaufmann (IHK), Bachelor of Marketing

beruflicher werdegang

1992 - 1995	• Führungs- & Projektverantwortung Deutsche Post AG
1995 - 1999	• Führungskräftetrainerin Deutsche Post AG
1999 - 2007	• Internationale Lehrtätigkeit, Internationale Sivananda Yoga Zentren in Deutschland, Österreich, England, Frankreich, USA und Indien
2007 - 2018	• Marketing & Vertrieb (Teilzeit) Richemont Northern Europe GmbH
seit 2014	• Dozentin Führungskompetenz (BWV)
seit 2016	• Yoga-Oase Wolfratshausen
seit 2007	• Freiberufliche Trainerin und Yogalehrerin Inka Schmidt, Training, Beratung & Yoga

eigene weiterbildung

- GFK
- Selbstmanagement, Zeitmanagement
- Persönliches Coaching, systemische Aufstellungen
- Business Englisch



fachliche qualifikation

- Seit über 25 Jahren Kommunikation- und Führungstrainerin, Yogalehrerin
- Management-, Organisation- und Verwaltungserfahrung- Persönliches Coaching, systemische Aufstellungen
- Mitarbeiterführung / Führungserfahrung im mittleren Management
- Führungsinstrumente und Managementtools
- Seit über 25 Jahren Kommunikation- und Führungstrainerin
- Seit 1995 Durchführung von Kommunikations- und Führungstrainings
- Seit 1995 Konzeption von Kommunikations- und Führungstrainings
- Seit 1995 Konzeption und Durchführung von Erwachsenenbildungsseminaren
- Seit über 25 Jahren Yogalehrerin
- Seit 1994 Konzeption und Durchführung von Yogakursen, Yogaworkshops und Yogaseminaren
- Begleitung von Team-, und Organisationsentwicklung
- Begleitung von Changemanagementprozessen
- Assesmenterfahrung (EFQM)
- Marketingerfahrung im Luxussegment
- Strategisches Marketing

trainingsschwerpunkt

- Führungskräftetrainings mit Schwerpunkt Kommunikation, Gesprächsführung, Zusammenarbeit, Moderation, Führungskompetenz, Führungsinstrumente, Führungskultur, Coaching, Konfliktmanagement, Problemlösetechniken
- Strategische Beratung
- GFK
- Zeit- und Selbstmanagement
- Stressbewältigungstraining
- Persönliches Ressourcenmanagement
- Work- Life- Balance

sprachkenntnisse

- Englisch (verhandlungssicher)

ausgewählte referenzen

- Auf Anfrage gern



persönliche stärken

- Schnelle Auffassungsgabe, Humor, Intuition und Kreativität
- Schaffen von achtsamen, respektvoll-wertschätzenden, authentischen Beziehungen zu Kunden und zwischen Semiarteilnehmern
- Ressourcenorientierter, offener, einfühlsamer Umgang mit Seminarteilnehmern
- Agiles, prozess- und projektorientiertes Kommunizieren und Entscheiden
- Ziel- und lösungsorientiertes, effizientes, ganzheitliches Denken und Handeln

eigenes trainingsverständnis

- Meine Trainings- und Beratungsarbeit ist ressourcen- & lösungsorientiert.
- Seit 1995 arbeite ich sehr erfolgreich mit den Konzepten von Schulz von Thun, Marshall B. Rosenberg, Eric Berne und Thomas A. Harris. Mein Marketing- & Vertriebs Know-How unterstützt strategische Veränderungsprozesse.

Mein Leitsätze

- 1) Der Weg ist nicht das Ziel und dennoch genauso entscheidend für die Erreichung des Ziels.
- 2) Der Mensch trägt alle Ressourcen in sich. Ich unterstütze Sie Ihre Ressourcen zu entfalten und kraftvoll situativ einzusetzen.
- 3) Wertschätzung, gegenseitiger Respekt und Authentizität sind die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.
- 4) Kommunikation ist der Schlüssel für ein gelungenes Miteinander.



trainer, berater, coach

Klaus Mahr

name **Klaus Mahr**
 firma mahr business development gmbH
 geburtsdatum 19.03.1959
 adresse Kirchenstr. 1a
 85245 Schwabhausen
 telefon
 telefax
 telefon mobil 0171-773 72 04
 e-Mail k.mahr@mahr-bd.com

- schulbildung / ausbildung**
- | | |
|-------------|---|
| 1976 | • Ausbildung zum Bürokaufmann am Volkswagen-Audi Vertriebszentrum Ingolstadt |
| 1982 - 1985 | • Studium zum Betriebswirt (VWA) an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie München |
| 1987/88 | • Ausbildung zum Systemischen Organisationsberater am Institut für betriebliche Kommunikation Paderborn |
| 1992 | • Grundlagen des NLP mit Abschluss Practitioner |
| 1994 | • Ausbildung zum NLP MasterPractitioner |
| | • weitere Ausbildungen im Trainings- und Coachingbereich |

- beruflicher werdegang**
- | | |
|---------|--|
| 1978 | • Disponent für Neufahrzeuge am Volkswagen-Audi, Vertriebszentrum München |
| 1980 | • Disponent für Sonderausstattungen und Zubehör BMW AG, München |
| 1984 | • Sachbearbeiter für den Verkauf an Behörden und VIP's BMW München |
| 1985 | • Referent für Händlernetzentwicklung und Handelspolitik BMW München |
| 1986 | • Projektauftrag zur Entwicklung des Verkaufs an NATO Angehörige (amerikanische, kanadische und britische Streitkräfte) innerhalb Deutschlands |
| 1987 | • Leitung Marketing, Vertrieb und Projektmanagement BMW Military Sales Deutschland mit Umsatzvolumen von ca. 40 Mio. Euro |
| 1990 | • Leitung Marketing, Vertrieb und Projektmanagement BMW Military Sales Weltweit mit Umsatzvolumen von ca. 55 Mio. Euro |
| 1993 | • Freiberuflicher Trainer & Berater mit den Schwerpunkten „Kommunikation und Führung“ für mittelständische Betriebe und Konzerne |
| 1996 | • Gründung von „Trainer meets Trainer“, einer Qualitäts- und Synergie-Initiative für Trainer und Berater |
| 1999 | • Gründung der FAIRNET GmbH Forum für Beratung und Training mit Übernahme der Geschäftsführung |
| 2005 | • Übernahme der FAIRNET GmbH als Alleingesellschafter mit anschließendem Umstrukturierungsprozess |
| 01/2006 | • Umfirmierung der FAIRNET GmbH in Mahr Business Development GmbH |

eigene weiterbildung

- Trainer- und Moderatorenausbildung
- Mentale Techniken
- Motivationstechniken
- Kommunikation, Gewaltfreie Kommunikation
- Outdoor-Training
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Positive Psychologie

fachliche qualifikation

- Vertriebsleitung
- Vertriebserfahrung von hochpreisigen Produkten
- Pre- und Post-Sales-Management
- Entwicklung von Marketing- und Vertriebsplänen
- Erfahrungen mit Fach- und Top-Management
- Kenntnisse der Kundenentscheidungsprozesse
- Produkt- und Konzeptpräsentationen (inkl. Messeerfahrung)
- Durchführung und Konzeption von Verkaufs-, Kommunikations- und Produkttrainings
- Vertragsverhandlungen und -abschlüsse
- Mitarbeiterführung und -entwicklung

trainingsschwerpunkt

- Kommunikationstrainings
- Konflikttrainings
- Verkaufstrainings
- Führungstrainings
- Coaching zu Führungs- und Lebensthemen
- Entwicklung von Vertriebs- und Servicestrategien
- Steigerung der Verkaufseffizienz
- Maßnahmen zur Kostenreduktion
- Organisationsentwicklung

Meine bevorzugten Themen:

- Führungs-, Kommunikations- und Konflikttrainings, Coaching, strategische Unternehmensentwicklung

sprachkenntnisse

- Englisch (verhandlungssicher)

ausgewählte referenzen

- Auf Anfrage gern



persönliche stärken

- 13 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb
- 27 Jahre Berufserfahrung in Personalentwicklung und Training
- 10 Jahre Berufserfahrung im Bereich Unternehmensentwicklung
- Überzeugungskraft
- klarer Ausdruck
- Sicheres, ruhiges und souveränes Auftreten
- Besonderer Verkaufsstil
- Kontaktfreudig
- Zielorientierte Frage- und Verhandlungstechniken
- Ergebnisorientiertes Planen und Handeln
- Abschlusssicherheit
- Blick für das Machbare
- Schnelle Auffassungsgabe
- Offen für Neues
- Begeisterungsfähig
- Hohe Einsatzbereitschaft
- Unternehmerisches Denken
- Prozessorientiertes Denken

eigenes trainingsverständnis

- Sprache und die Form der Kommunikation ist ein Ausdruck der Haltung des Sprechers.
- Als Mensch mit BWL Hintergrund habe ich gelernt, dass KPI's ein Ausdruck allen menschlichen Verhaltens im Unternehmen sind. Wenn wir Kennzahlen verändern wollen, ist es zweckdienlich neues Verhalten zu erzeugen. Dies geschieht über die Überprüfung und Veränderung der persönlichen Haltung.
- Mit einer neuen Haltung entwickelt sich neues Verhalten und eine neue Kommunikation.

feedbacks von kunden und seminarteilnehmern

- Hört geduldig zu, erfasst genau, worum es den Menschen geht, bringt dann die Dinge auf den Punkt, indem er mit wenigen Worten genau das ausdrückt, worüber andere stundenlang diskutieren
- Strahlt große Ruhe aus, braucht keinen Platz zur Selbstdarstellung, konzentriert sich voll auf seine Teilnehmer oder Gesprächspartner
- Erkennt durch konsequentes Hinterfragen in kurzer Zeit die Potenziale von Menschen, ihre typischen Verhaltensweisen, Muster und Ansichten und geht respektvoll und klärend damit um
- Analysiert rasch und treffsicher die Schwachpunkte von organisatorischen Vorgängen, Abläufen und Prozessen
- Denkt und erklärt klar strukturiert, in verständlicher Sprache, mit erlebten, nachvollziehbaren Beispielen und wirkungsvollen Visualisierungen
- Intuitiv und visionär – erfasst rasch die Wirkbedingungen von komplexen Situationen
- Schöpft aus einem großen Schatz an Methoden, Verfahren, Übungen und Ideen und wählt situativ die geeignete Vorgehensweise aus
- Verfügt über einen Riesen-Fundus an Geschichten, Parabeln, Metaphern und baut sie unterstützend in seine Aktivitäten ein
- Nutzt die Möglichkeiten und die Angebote der Natur, um Menschen in ihrem persönlichen Entwicklungsweg Unterstützung zu geben
- Unterstützt statt zu belehren, hilft auf die Sprünge
- Hält intensiven und wertschätzenden Kontakt mit seinen Teilnehmern, ohne deren Entertainer zu sein
- Strahlt Kompetenz und Selbstsicherheit aus.