

## Profil



„Erfolgreich und nachhaltig etwas zu verändern, bedeutet für mich,

- Ist- und Sollzustände zu analysieren,
- aktiv zuzuhören,
- Ideen kreativ zu generieren,
- Strukturen zu schaffen,
- Geduld zu üben,
- einen wachen Blick für Chancen und Risiken zu wahren und
- mit allen Beteiligten so transparent wie nötig & möglich zu kommunizieren.“

**Dipl. Kff. Silke Görgens**

**Business-Coach, Moderatorin, Trainerin, Unternehmensberaterin**

Seit 1998 arbeite ich mit Klein- und Mittelständischen Unternehmen auf allen Hierarchieebenen zusammen. Ich bringe langjährige Erfahrungen in vertriebsorientierten Handlungsfeldern sowie in der Mitarbeit und Leitung von Projektteams mit.

Diese Mixtur an Aufgaben, Anforderungen und der Einblick in unterschiedliche Organisationsstrukturen mit ihren Ablaufprozessen ist die Basis meines systemischen Beratungs-, Coaching- und Trainingsansatzes. Im Fokus steht dabei die zielführende Verzahnung vorhandener Fach- und Sozialkompetenzen der Beteiligten zu einem gewinnbringenden Ganzen

Kundenfokussierung gehört seit jeher zu meinen Stärken, sei es als

- selbständige Unternehmensberaterin, Trainerin, Moderatorin und Coach,
- Lehrbeauftragte und Dozentin,
- Projektspezialistin,
- Versicherungs-Repräsentantin,
- Kundenbetreuerin oder Versicherungskauffrau.

Beraten heißt für mich,

- Ihren Praxisbezug in den Mittelpunkt unseres Tuns zu stellen,
- frische Ideen und Sichtweisen einzubringen,
- gemeinsam neue Perspektiven zu erarbeiten,
- ressourcenorientiert vorzugehen und
- Sie individuell in der Umsetzung Ihrer Maßnahmenpläne zu begleiten.

Dafür stehe ich Ihnen als neutrale Gesprächspartnerin auf Augenhöhe zur Verfügung.

## Schwerpunktt Themen

### Beratung:

- Bereichsübergreifende Zusammenarbeit
- Prozessoptimierung
- Qualitätsmanagement
- Vertriebssteuerung

### Coaching:

- Frauen in der Freiberuflichkeit
- Frauen im Vertrieb
- Positionierung
- Selbstmanagement

### Training:

- Beratungskompetenz mit Kundenfokussierung
- Kommunikation (z.B. mit Kund\*innen, an Schnittstellen, teamintern oder mit externen Verhandlungspartner\*innen)
- Prozess- und Qualitätsmanagement
- Selbst- und Zeitmanagement/ Arbeitsorganisation
- Vertriebsoptimierung und After Sales

Durch meine Freude an der Kommunikation mit Menschen aus unterschiedlichen Branchen und die Neugier auf Betriebsprozesse erhalte ich dazu immer wieder neue Impulse.

Meine Motivation schöpfe ich aus der Gewissheit, lebenslang lernen zu können und empfinde eine interdisziplinäre Ausrichtung als Bereicherung auch für die eigene Aus- und Weiterbildung.

Ein Auszug davon:

- Akkreditierte Beraterin der Offensive Mittelstand (KMU-Berater)
- Zertifizierung zur Qualitätsbeauftragten (TÜV Rheinland)
- Zertifizierung zum Coach (IfaP, Institut für angewandte Psychologie)
- Trainer-Zertifizierung für das persolog® Persönlichkeits-Modell (persolog GmbH)
- Qualifizierung zum "Train the Trainer" (IHK Düsseldorf)
- Zertifizierung in systemischer Organisationsentwicklung (neues lernen)
- Zertifizierung als Green Belt (Consumer Driven Six Sigma, Ford Motor Company)
- Diplom-Kauffrau (Schwerpunkte Versicherungsbetriebslehre, Wirtschaftsgeographie, Handel und Distribution an der Universität zu Köln)
- Versicherungskauffrau (Gerling Konzern, Köln)

Seit 2018 bin ich zudem als Leitung der Fachgruppe „Coaching – quo vadis“ im BDVT e.V., dem Berufsverband für Training, Beratung und Coaching tätig.

### Berufliche Stationen

- seit 2014 freiberuflich tätig als Coach, „Die Sales Manufaktur“ ist gegründet und als Bildungsdienstleisterin (Initiative „gut beraten“) akkreditiert
- seit 2010 freiberuflich tätig als Beraterin und Trainerin
- 2011 – 2016: Lehrbeauftragte (Hochschule Fresenius) sowie Dozentin (IHK)
- 2007 – 2009: Projektspezialistin Versicherungen (diverse Brands), Ford Bank
- 2000 – 2007: Repräsentantin/ Koordinatorin Versicherungen (diverse Brands), Ford Bank
- 1998 – 2000: Kundenberaterin (Privat- und Gewerbe), Allianz Versicherungs-AG

### Die Sales Manufaktur

Um Ihnen eine kompetenzübergreifende, nachhaltige Begleitung anbieten zu können, habe ich Die Sales Manufaktur gegründet.

Seit meiner Kindheit liebe ich das Netzwerken: Menschen in ihren vielschichtigen Umwelten und Rollen zu entdecken, den eigenen Horizont zu erweitern, sich über Erfahrungen und best practice auszutauschen, Wissen zu teilen. Bis heute ist es für mich ein spannender Moment, Menschen mit unterschiedlichen Perspektiven miteinander ins Gespräch zu bringen. Denn prozessuale Arbeitsteilung ist eins, individuelle Potenziale und Synergien zu nutzen das andere. Je besser die Verzahnung funktioniert, desto erfolgreicher wird das Gesamtsystem.

So entstand die Idee zur Manufaktur. Hier verbinden sich die systemorientierte Sicht- und Arbeitsweise mit aktivem Netzwerken. Die Sales Manufaktur führt Menschen mit unterschiedlichsten Kompetenzen, Persönlichkeiten und Perspektiven zusammen, um für Sie da zu sein. Uns eint der Wertekodex im Umgang mit unseren Kund\*innen.

### Special: Versicherungsbranche

Seit 2018 haben sich für vertriebllich Tätige die gesetzlichen Anforderungen an die eigene Weiterbildung verändert; die kontinuierliche Weiterbildung durch geeignete Maßnahmen ist nachzuweisen. Als akkreditierte Bildungsdienstleisterin der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ bietet Die Sales Manufaktur Ihnen für den Nachweis relevante Seminare an.

Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme.

Dipl. Kff. Silke Görgens  
Tel: 02 21 – 6 31 07 80  
info@silke-goergens-beratung.de  
info@diesalesmanufaktur.de

www.silke-goergens-beratung.de  
www.diesalesmanufaktur.de



GB-BDL-20141230-30346



GUT FÜR DEUTSCHLAND