

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

Dafür stehe ich Ihnen und Dir 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
- Vertrieboptimierung 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 zum Professional Scrum Master I (PSM I, Scrum.org)
- 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)

Berufliche Stationen

- seit 2014 freiberuflich tätig als Business-Coach
- 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

Die Sales Manufaktur habe ich 2014 gegründet, um Ihnen und Dir auch als Solo-Selbstständige eine kompetenzübergreifende, nachhaltige Begleitung im Verbund mit qualifizierten Kolleg*innen anbieten zu können.

Die Sales Manufaktur war zudem von Anfang an dabei (2014), als es erstmals die Möglichkeit gab, mit qualifizierten Angeboten **als Weiterbildungsdienstleisterin der Brancheninitiative „gut beraten“ akkreditiert** zu werden. Damals war diese Art der qualifizierten Weiterbildung noch freiwillig, seit 2018 ist sie sogar gesetzlich in der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) festgeschrieben und **betrifft nicht nur den klassischen Außendienst!**

Weshalb mich das Netzwerken seit Jahren fasziniert?

Weil ich es seit meiner Kindheit liebe Menschen in ihren vielschichtigen Umwelten und Rollen zu entdecken und so meinen eigenen Horizont zu erweitern.

Lebenswege, Erfahrungen, Wissen zu teilen und best practice auszutauschen - das empfinde ich für mich als persönliche Bereicherung. Es sind immer wieder spannende Momente, Menschen mit unterschiedlichen Perspektiven miteinander ins Gespräch zu bringen.

Bezogen auf unser Business ist prozessuale Arbeitsteilung und das sachliche Verständnis eines - individuelle Potenziale und Synergien zu nutzen das andere. Mit beidem im Blick wird eine ressourcenschonende Arbeitsweise auf vielen Ebenen langfristig möglich.

Die Sales Manufaktur führt deshalb auch auf der Anbieterinnenseite Menschen mit unterschiedlichsten Kompetenzen, Persönlichkeiten und Perspektiven zusammen.

Was uns eint und für Sie und Dich erlebbar wird, ist unser Wertekodex im Umgang mit unseren Kund*innen. Wir wissen aus eigenen Erfahrungen, dass in Ihrem und Deinem System so viel verborgenes Potenzial nur darauf wartet (wieder-)entdeckt zu werden und dabei unterstützen wir Sie und Dich sehr gerne.

