

Sandra Pellkofer-Gianni

„Ich rate lieber mehr zu können als man macht, als mehr zu machen als man kann.“ (Bertolt Brecht)



Profil

Jahrgang: 1967

Position: Trainerin / Business Coach

Nationalität: Deutsch

Standort: Hessen

Aktionsradius: International

Fremdsprachen: Englisch

Zielgruppe

Vertrieb

Führungskräfte

Nachwuchsführungskräfte

Schwerpunkte

- Vertriebstrainings, Verkauf und Verhandlung
- Führungskrafttrainings
- Einzelcoachings
- Teamentwicklung
- Frauen in Führung

Vita

Seit über 20 Jahren unterstütze ich Unternehmen bei der Entwicklung ihrer Mitarbeiter. Als Pharmareferentin habe ich den Außendienst kennengelernt, als Diplompädagogin festigte ich mein Wissen über Psychologie, Didaktik und Methodik.

Ich bin spezialisiert auf Vertriebs- und Führungsthemen.

Seit 2015 bin ich für die lubbers GmbH tätig.



Ausbildung/Studium

Diplompädagogin, Schwerpunkt
Erwachsenenbildung und Kommuni-
kationspsychologie
Pharmareferentin IHK

Berufliche Erfahrung

Vertriebsmitarbeitern im Pharma-
außendienst

Trainee in Unternehmensberatung
Seit 1996 selbständige Trainerin und
Coach

Qualifikationen

Business Coach, IHK
Ausbildereignungsprüfung, IHK-Frei-
burg
DISG Zertifizierung, Persolog
Profiling Values Zertifizierung, werte-
basierte Positionsbestimmung
NLP Practitioner, Michael Klein
DVNLP, Frankfurt
Kommunikationspsychologie, Friede-
mann Schulz von Thun, Hamburg
Stimm- und Sprechtraining; Rühl-
mann Frankfurt



training

Führung 1

*Führen im Sinne der
Unternehmenswerte*

Gute Führungskräfte kennen ihre Mitarbeiter
genau, kennen deren Stärken und Potenziale
und nehmen Rücksicht darauf. Sie geben Ver-
antwortung ab, setzen konkrete Ziele, geben
ihnen Freiraum, um diese Ziele zu erreichen
und tragen die Ergebnisse gemeinsam.

training

Führung 2

*Ein Schritt auf dem Weg zur
Führungskraft*

Führungskräfte, die in der Lage sind, ihr Team
wertschätzend zu führen, Konflikte in den
eigenen Reihen frühzeitig zu erkennen und
zu lösen - sind das nicht Menschen, die jedes
Unternehmen braucht?

training

Erfolge planen

*Die eigenen Fähigkeiten voll
ausschöpfen*

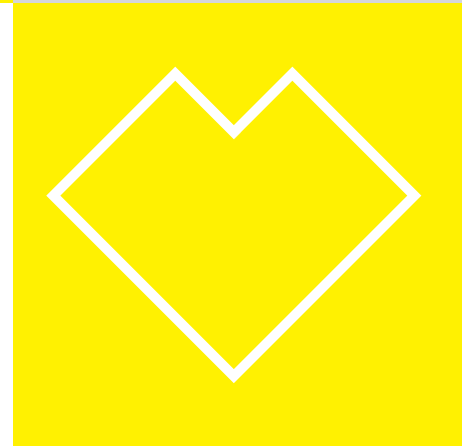
Was heißt genau „erfolgreich sein“? Wie indi-
viduell sind unsere Vorstellungen von Erfolg?
Und wie wird man nun eigentlich erfolgreich?
Ist es die teure Uhr am Handgelenk, oder ist
es das gefüllte Bankkonto, das uns die Illusion
von Erfolg vermittelt?

training

Netzwerken

*Welche Anforderungen hält die
Zukunft für Führungskräfte bereit?*

Die Führungskraft von morgen moderiert
und dirigiert Teams, die selbstverantwortlich
Entscheidungen treffen. Dabei gilt es die
Barrieren unterschiedlicher Kulturen zu über-
winden und als Bereicherung der Unterneh-
menskultur zu erkennen.



lubbers

link lubbers.de
kontakt kontakt@lubbers.de
+49 2224 98984-0