

NADINE MÜHLENBERG

TRAINERIN & COACH

Wer andere Ergebnisse haben möchte, braucht andere Wege. Nadine Mühlenberg ist absolut überzeugt, dass jeder Mensch sein Bestes geben will. Genau das bringt sie in ihren Trainings zum Vorschein. Ob in komplexen Blended Learning Konzepten, Livetrainings oder im Coaching, ihr Fokus gilt immer dem Menschen und dem langfristigen Erfolg. Ihre große Stärke, komplexe Inhalte einfach und praxisnah zu erklären und ihre Fähigkeit, sich schnell auf jede Gruppe einzustellen, helfen ihr dabei.

Mit 17 Jahren Erfahrung als Trainerin und Coach im Vertrieb unterstützt Nadine Mitarbeitende und Führungskräfte in der Pharmaindustrie und verwandten Branchen. Ihre Schwerpunkte liegen dabei in der Entwicklung und Durchführung innovativer Trainingskonzepte live oder virtuell, insbesondere im Bereich KI-Enablement, Kommunikation im Vertrieb und Moderation und Präsentation.



SCHWERPUNKTE

- KI-Enablement – Befähigung zum Einsatz von KI im Berufsalltag
- Kommunikation im Vertrieb
- Omnichannel-Konzepte im Vertrieb
- Führungskräfte Entwicklung
- Moderations- und Präsentationstechnik
- Blended-Learning, e-Learning Konzepte, virtuelles Training
- Vertriebscoaching

STATIONEN

- 7 Jahre selbstständige Trainerin und Coach im Vertrieb
- 13 Jahre Trainingserfahrung in der Pharmaindustrie
- 3-maliger Neuaufbau und Implementierung einer internen Schulungsabteilung mit neuen Einarbeitungsschulungen, standardisierten Evaluationen als Blended Learning

- 2 Jahre Außendienst
- 1 Jahr Vertriebsleitung, Team: 12 Mitarbeitende

AUS- UND WEITERBILDUNGEN

- Ausbildung zur Arzthelferin
- Studium der Betriebswirtschaft, Schwerpunkt Personalmanagement (Fachhochschule für Oekonomie und Management, Hamburg)
- Ausbildung zum NLP Practitioner DVNLP (Anita Heyer, Bad Homburg)
- Ausbildung zum Businesstrainer DVCT (v.i.e.l. Coaching, Hamburg)
- Weiterbildung zum Vertriebscoach (Proveco, Hamburg)
- Weiterbildung zum e-Trainer (mindsystems, München)
- Weiterbildung in DISG nach persolog®