

## Profil



„Erfolgreich und nachhaltig etwas verändern zu können, 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 und möglich zu kommunizieren.“

**Dipl. Kff. Silke Görgens**

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

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

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:

- Soft skills im Umgang mit herausfordernden Gesprächspartner: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.

Die Möglichkeit, lebenslang lernen zu können ist meine Motivatorin und interdisziplinäre Themen faszinieren mich auch in der eigenen 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 e.V.)
- Zertifizierung zum Green Belt (Consumer Driven Six Sigma, Ford Motor Company)
- Diplom-Kauffrau (Schwerpunkte Versicherungsbetriebslehre, Wirtschaftsgeographie, Handel und Distribution, Universität zu Köln)
- Versicherungskauffrau (Gerling Konzern)

### Berufliche Stationen

- seit 2014 freiberuflich tätig als Business-Coach
- seit 2010 freiberuflich tätig als Unternehmensberaterin und Trainerin
- 2011 – 2016: Lehrbeauftragte (Hochschule Fresenius) sowie Dozentin (IHK)
- 2007 – 2009: Projektspezialistin Versicherungen Automotive 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 entstand ursprünglich aus meiner Idee, für Sie und Dich auch als One-Woman-Show im Verbund mit qualifizierten Kolleg:innen eine kompetenzübergreifende, nachhaltige Begleitung anbieten zu können.

2014 ging die Brancheninitiative „gut beraten“ in der deutschen Versicherungswirtschaft an den Start. Die Sales Manufaktur habe ich deshalb damals zur Marke gemacht und es ging als akkreditierte Bildungsdienstleisterin (Nr. GB-BDL-20141230-30346) direkt mit an Bord. Ich liebe es einfach, mit meiner Expertise neue Qualifizierungswege mitzugestalten und zu unterstützen.

Seit 2018 ist die Weiterbildungspflicht mit mindestens 15 Stunden p.a. in Deutschland in der Versicherungsvermittlungsverordnung (§7 VersVermV) verankert.

Die Sales Manufaktur bietet Ihnen und Dir dazu in unterschiedlichen Formaten individuell anrechenbare Angebote an. Nicht nur der klassische Außendienst muss heute diese Weiterbildungszeiten nachweisen!

### Weshalb mich das Netzwerken seit Jahren so fasziniert?

Weil ich es schon als Kind geliebt habe, 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 eins - individuelle Potenziale und Synergien zu nutzen das andere. Und mit beidem im Blick wird eine ressourcenschonende Arbeitsweise auf vielen Ebenen erst langfristig ermöglicht.

Die Sales Manufaktur führt deshalb Kolleg:innen mit unterschiedlichsten Kompetenzen und Persönlichkeiten 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 jedem System so viel verborgenes Potenzial nur darauf wartet (wieder-)entdeckt zu werden. Dabei unterstützen wir Sie und Dich sehr gerne.

