



CV

Ariane Nielsen

Dipl.-Oec.-troph.

Kathenkoppel 36a
22159 Hamburg

0172 4236828

nielsen@jn-consult.de
www.jn-consult.de

Training Coaching

Zielsetzung

Jeder Mitarbeiter prägt mit seinem Auftreten und Handeln das Gesamterscheinungsbild des Unternehmens. Das persönliche Verständnis und die Haltung gegenüber der eigenen Tätigkeit beeinflusst die Außenwirkung und das Team selbst. Es ist daher wichtig, Mitarbeitern Chancen auf persönliches sowie berufliches Wachstum aufzuzeigen. Jedem einzelnen konkrete, einfache und praxisnahe „Werkzeuge“ an die Hand zugeben verhilft dazu, dass jeder seine Aufgaben noch besser meistert. Zum Wohle der Kunden, des Teams, und für jeden selbst.

Erfahrung

1996 - heute

Jacobsen Nielsen Consult GbR, Hamburg

Geschäftsführung . Trainerin . Coach

- Planen, Gestalten und Durchführen von kundenspezifischen Personalentwicklungskonzepten
- Langjährige Erfahrung in der Erhöhung der Dienstleistungskompetenz von Mitarbeitern in Unternehmen
- 24 Jahre Branchenerfahrung in der Dienstleistung, im Handel, in der Verwaltung und in der Industrie
- Konzeptionsstärke und Durchführungskompetenz bei Trainings und Workshops zu den Themen:
 - Kundenorientierung
 - Führung
 - Begleitung in Veränderungsprozessen
 - Kommunikation, z.B. Telefonakquisition und Verkauf
 - Vertrieb, z.B. Aufbau und Führen von Verkaufsmannschaften
- Begleitung von Führungskräften und Teams bei der Etablierung von Veränderungsprozessen /Teamentwicklung
- Leitbildentwicklung mit Mitarbeitern und Unterstützung in der Implementierung
- Moderation von Veranstaltungen
- Eigenständiges Akquirieren von Kunden, Entwicklung von Kunden
- Einzelcoaching von Führungskräften und Mitarbeitern in besonderen Lebenssituationen
- Leiten von Teamkrisen-Interventionsworkshops
- Lehrbeauftragte an der Christian Albrecht Universität Kiel, Agrar- und Ernährungswissenschaftliche Fakultät

1992 - 1996

Peter Zorn Gemeinschaftsverpflegung GmbH Hamburg
Assistentin der Geschäftsführung, Kundenmanagerin

1990 – 1992

Kundenmanagerin bei der EUREST GmbH,
Gemeinschaftsgastronomie

1989

Forschungsarbeit von sechs Monaten in Paris

2006-heute

Musikprojekte als Sängerin, Musikerin

Bildung

2003- heute

- Fortlaufende Weiterbildungen, kollegiale Beratung in interdisziplinären Teams

2017-2019

- Moulare Mediationsausbildung, IKM- Institut für konstruktive Konfliktaustragung und Mediation, Hamburg
- Konfliktklärung und die Lust am Doppeln, Christian Prior, Hamburg

2016

- Grundkurs, Gewaltfreie Kommunikation, Christel Sohnemann, Hamburg
- 2-Tagesseminare zu Kommunikationsthemen

2009

- Basiskurs Körpersprache, Norman Ruch, Speyer

2005-2007

Osterberg Institut, Malente

Dr. Klaus Nowak

- Weiterbildung zum zertifizierten Coach

1982-1987

Fachhochschule Hamburg, Hamburg

- Diplom-Ökotrophologin
Studienschwerpunkte: Personalwesen,
Betriebswirtschaft, Beratungs-und Verbraucherpolitik,
Ernährungswissenschaft

Arbeitsschwerpunkte

Seminare Kundenorientierung, Verkauf und Kommunikation

- **Der Kunde und Ich – das 1x1 der Kundenorientierung in der Dienstleistung!**
Kommunikation zum Kunden, Kundenzufriedenheit, Reklamationsicherheit
- **Kommunikation und Team: Gemeinsames Potential richtig nutzen – „Veränderungen kommen – wir gehen mit!**
Umgang mit Veränderungen und Gewohnheiten, Teams in Veränderungen mitnehmen
- **Auftritt am Telefon: Die erste Visitenkarte des Unternehmens!**
Professionell Gespräche annehmen, führen und damit zum Erfolg des Unternehmens beitragen
- **Erfolgreich akquirieren am Telefon!**
Erstansprache am Telefon leicht gemacht, Termine generieren, Verkaufen.
- **Professionelles Vorbereiten und Durchführen von Besprechungen!**
Wie leite ich erfolgreich und ergebnisorientiert Besprechungen?
- **Professionelles Verkaufen in der Dienstleistung und im Handel!**
Was kauft der Kunde wirklich?

Teamentwicklung

- **Kommunikation und Team: Gemeinsames Potential richtig nutzen – „Veränderungen kommen – wir gehen mit!**

Umgang mit Veränderungen und Gewohnheiten, Teams in Veränderungen mitnehmen.

- **Teamanalyse für Führungskräfte!**
Wo stehen meine Mitarbeiter in Ihren Eigenschaften und Kompetenzen und welcher Handlungsbedarf ergibt sich für mich als Führungskraft?
- **Kassensturz im Team!**
Analyse und Verbesserung der Zusammenarbeit
- **Vermittlung im Konflikten: Auch unser Team hat welche!**
Störungen in der Zusammenarbeit erkennen, benennen bearbeiten
Teams (wieder) arbeitsfähig machen

Seminare zur Qualifizierung von Führungskräften

- **Anforderungen von allen Seiten!**
Welche Herausforderungen werden an mich als Führungskraft gestellt?
- **Zusammenkommen ist ein Geschenk; Zusammenarbeiten eine Kunst!** Wie leite ich erfolgreich Teams?
- **Gute Führung anderer fängt bei mir an!**
Wie stehe ich zu mir und entwickle wichtige Führungskompetenzen?
- Wie entwickle ich meine zeitgemäße und erfolgreiche Führungskultur?
- Wie leite ich erfolgreich und ergebnisorientiert Besprechungen?
- **Sie stehen immer auf einer Bühne!**
Wie überzeuge ich wirklich nachhaltig in Reden, Vorträgen, Präsentationen?
- **Auch Gefühle sind wichtig!**
Welche Rolle spielen Emotionen und warum ist emotionale Führung der Weg zum Erfolg?

- **Konflikte im beruflichen Alltag. Seien Sie froh!**
Wie führt mich der richtige Umgang mit Konflikten stets zu Verbesserung der jetzigen Situation?

Coaching für Führungskräfte

- **Individuelle Themen aus der Organisation, der Mitarbeiterführung und/der Persönlichkeit**
 1. **Manchmal stehe ich mir selbst im Weg!**
Unterstützung von Führungskräften bei der Erreichung eigener Ziele
 2. **Irgendwie läuft es unrund!**
Unterstützung bei der Lösung innerbetrieblicher Herausforderungen und Konflikte

Methoden

Seminare . Coaching

- Methoden des aktivierenden Lernens
- Handlungsorientierte Konzepte der Erwachsenenbildung
- Einbindung aktueller Erkenntnisse der Neurowissenschaften
- Wertschätzende Kommunikation nach Marshall Rosenberg

Was mich antreibt

Mit den Füßen auf dem Boden,
mit dem Kopf in der Vision,
mit den Händen an den Werkzeugen,
mit dem Herzen bei den Menschen.

Empathische Fähigkeiten und eine zugewandte Haltung lassen mich schnell in Kontakt zu Menschen kommen. Zu begleiten, wie Menschen wachsen, Teams sich entwickeln und Prozesse in Unternehmen durch gute und wertschätzende Kommunikation besser laufen, macht mir große Freude.



Unsere Kunden schätzen an mir persönlichen Eigenschaften wie unternehmerisches Denken, positive Grundeinstellung, Belastbarkeit, Praxisorientierung, Analytik und Vertrauenswürdigkeit. Und sie schätzen unbequeme Dinge ausgesprochen werden damit Lösungen gefunden werden können.