



Tanja Fläxl

Beraterin, Trainerin und Coach

Ich begleite Menschen dabei, alternative Sicht- und Verhaltensweisen zu entdecken und anzuwenden.

„Mit meiner Kernkompetenz in Vertrieb und Führung begleite ich Unternehmen und Menschen dabei, alternative Sicht- und Verhaltensweisen zu entdecken und anzuwenden, damit sie neue noch erfolgreichere Wege gehen. Im Mittelpunkt meiner Tätigkeit steht die Aktivierung unbewusster Ressourcen, um konkrete Ziele leichter und schneller zu erreichen.“

Tanja Fläxls Freude an persönlicher Weiterentwicklung, gepaart mit jahrelanger Praxiserfahrung, Empathie, Menschenkenntnis und zielgerichteter Handlungsweise kennzeichnen ihre Arbeitsweise und sind die Basis für Trainings mit messbaren Ergebnissen.

Als Beraterin, Trainerin und Coach bewirkt Tanja Fläxl nachhaltige Entwicklung in folgenden Aufgabenstellungen:

- Organisationsentwicklung zur nachhaltigen Steigerung der Vitalität.
- Klare und wertschätzende Kommunikation in Vertrieb und Führung zur Stärkung der Wirksamkeit.
- Umsetzung von Lernzielen zur Professionalisierung in Vertrieb und Führung.
- Ermittlung des Kundenbedarfs/-nutzens im authentisch geführten Dialog zur Generierung von Win-win-Situationen im Verkauf.



ERFAHRUNG

- 1982 Segel-/Surflehrer-Ausbildung.
- Ausbildung zur Augenoptiker-Gehilfin.
- Ausbildung zur Finanzkauffrau.
- 1991 Selbständige Kauffrau für Finanzdienstleistungen.
- 1994 Vertriebsgebietsleiterin „Exklusivlinie“ des zweitgrößten europäischen Brillenherstellers.
- 1999 Trainerin und Ausbilderin für ein Vertriebs-Callcenter.
- 2000 Vertriebsbeauftragte eines Softwareherstellers: Aufbau einer Zweigstelle in München.
- 2002 Vertriebs- und Führungskräfte-trainerin für ein Versicherungsunternehmen.
- Seit 2007 selbständige Beraterin, Trainerin und Coach für Organisationsentwicklung, Führung und Vertrieb.