



**LÖSUNGSFINDER*INNEN SIND
DIE SUPERHELDEN UNSERER
ZEIT**

TANJA DILL



TANJA DILL

Trainerin und Coach



WIE SCHÖN, DASS SIE HIER SIND



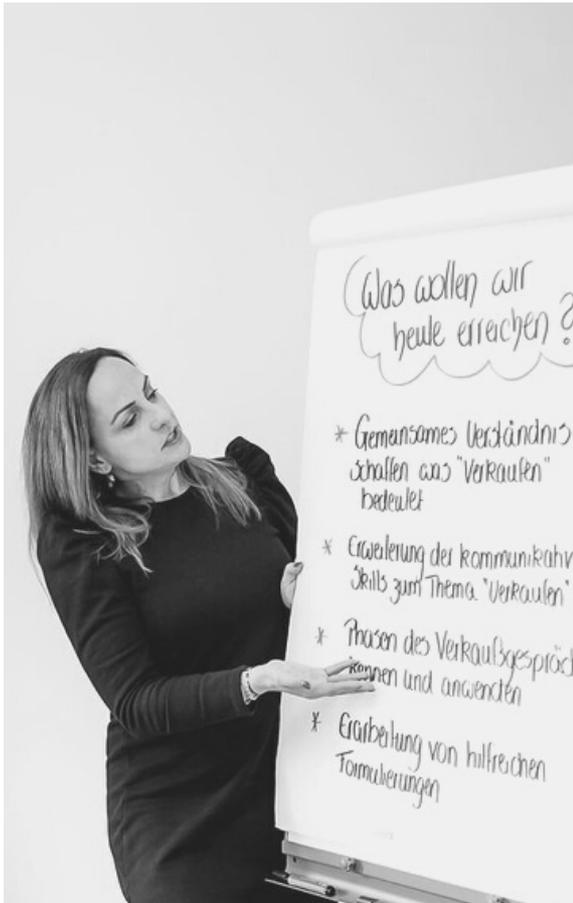
Guten Tag lieber Leser, liebe Leserin,

ich begleite Sie und die Mitarbeitenden gerne auf ihrem Weg zu passgenauen Lösungen für den Praxisalltag. Dabei werden gemeinsam gewohnte Pfade verlassen, um Lernen und Weiterentwicklung zu ermöglichen. Ich verstehe mich als die persönliche Begleiterin auf dieser Reise zum Gipfel und stehe unterstützend zur Seite, auch an schwierigen Passagen.

Ich freue mich auf eine mögliche
Zusammenarbeit.

Herzliche Grüße
Tanja Dill

MEIN INDIVIDUELLES ANGEBOT AN SIE



Meine Unterstützung auf Ihrem Weg zu Lösungen

Mein Startpunkt sind Ihre individuellen Zielsetzungen. Mit passgenauen und flexiblen Methoden steuere ich Ihre Mitarbeiter*innen auf den Weg zu konkreten Lösungen.

Als weitere Begleiter bringe ich reichlich Know-how und Praxis aus der Wirtschaft mit – und pure Freude an den unterschiedlichen Persönlichkeiten Ihrer Teilnehmer*innen.

Dank meiner akademischen Ausbildung und anerkannten Weiterbildungen biete ich Ihnen Trainings und Coachings mit Niveau und greifbaren Ergebnissen.

”
**DIE LÖSUNG IST
IMMER EINFACH,
MAN MUSS SIE NUR
FINDEN.**

“

ALEXANDER SOLSCHENIZYN



MEINE ARBEITSWEISE

Trainings bei mir sind

Lebendig und abwechslungsreich

Praxisorientiert mit zahlreichen
Beispielen aus der Wirtschaft

Eine Gemeinschaftsproduktion
passender Lösungsvorschläge

Inspirierend durch stimmige Methoden
für unterschiedliche Persönlichkeiten



”
**PROBLEME KANN MAN
NIEMALS MIT DERSELBEN
DENKWEISE LÖSEN, DURCH DIE
SIE ENTSTANDEN SIND.**
“

ALBERT EINSTEIN



LEISTUNGEN UND FOKUS

Zielgruppen

Führungskräfte bis C-1-Level

Fach- und Führungskräfte (B2B und B2C)

Mitarbeiter vom Azubi bis zum Senior Manager

Themen

Vertrieb:
Cross- und Upselling-Potenziale entdecken und nutzen, In- und Outbound, Winback, Retention

Professionelle Kommunikation im internen und externen Kunden*innen-Kontakt

Führungskräfteentwicklung

Teamentwicklung

Methoden

Gruppentrainings

Einzel- und Gruppencoachings

System- und Fachtrainings

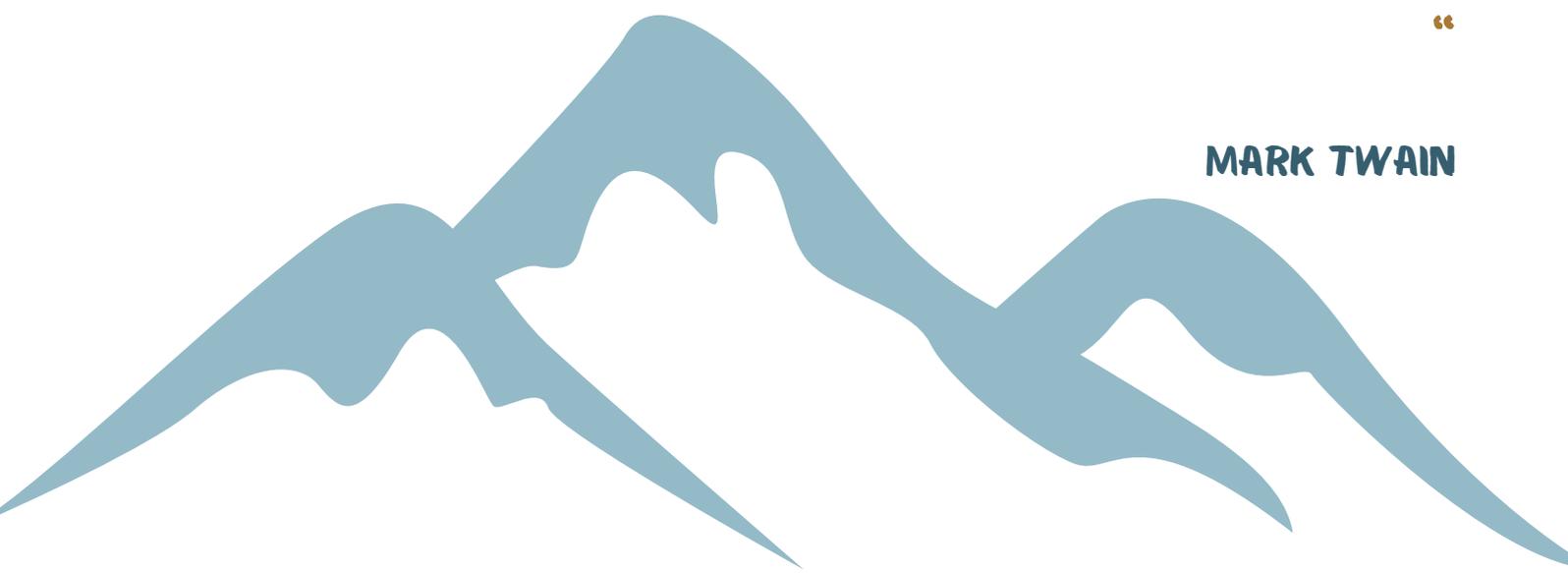
Moderationen von Workshops

Training-on-the-Job

Trainings und Coachings am POS sowie Mystery Shopping

„
**DAS GEHEIMNIS DES
VORWÄRTSKOMMENS BESTEHT
DARIN, DEN ERSTEN SCHRITT ZU TUN.**
“

MARK TWAIN





MEINE PERSÖNLICHKEIT



Ich bin dankbar für:

Meine abwechslungsreiche Tätigkeit, die mir Abenteuer und Überraschungen schenkt

Mein Talent, Menschen aufzuzeigen, wie sie ihren Arbeitsalltag verbessern können

Meine Fähigkeit, Freude zu vermitteln und zu motivieren

Die spannenden Erlebnisse, wenn meine Kund*innen Herausforderungen als Geschenk erkennen und selbst zum Lösungsfinder werden

Das Hochgefühl, beim Bergsteigen den Gipfel zu erklimmen

Das Glück, jeden Tag in Gesundheit zu genießen

”
**BERGE SIND MEIN
RESET-KNOPF UND
VERLEIHEN MIR IMMER
WIEDER DEMUT.**

“



TANJA DILL, M.A.

Trainerin und Coach

Ausbildung

Studium der Erziehungswissenschaften (Schwerpunkt: Erwachsenenbildung), Sozialpsychologie und Betriebswirtschaftslehre

Systemische Beraterin und Coach (ICO Institut für Coaching und Organisationsberatung)

Akkreditierung "Team Management Profil" nach MARGERISON-McCANN (TMS)

Anwenderin der Positiven Psychologie (Inntal Institut)

Kommunikationspsychologie für Beratung und Training (Schulz von Thun Institut)

Stress- und Mentalcoach (in Ausbildung)

Trainerausbildung (PE-Support)

Transaktionsanalyse

Bisherige Laufbahn

Freiberufliche Trainerin und Coach

Key Account Managerin (Unternehmensberatung) bei Altran Group

Vertriebsleiterin SoHo (Geschäftskundenvertrieb) bei Telefónica GmbH & Co. KG

Area Sales Managerin bei Telefónica GmbH & Co. KG

Trainerin bei Telefónica (o2 Germany) GmbH & Co. KG

Trainerin und Call Center Agentin bei AOL GmbH & Co. KG



PROJEKTE (AUSZUG)

Vertriebstraining und -coaching

STRATO
eins Energie
ADAC
Herweck
Omniga
NetCom BW
Telefónica
gevekom

Telefon- und Kommunikationstraining

EnBW
eins Energie
Vinos
Hotel Kempinski
Plusnet
STRATO
Klingel
ADAC
LUEG AG

Führungskräfte- training und -coaching

Combitel
mecom
gevekom
Klingel
NetCom BW

Fachtraining für technischen Telefonsupport

Telefónica
Arvato
AOL
STRATO

Initialtraining

Telefónica
BuW
Arvato
AOL

Train the Trainer

STRATO
gevekom
e-Vergabe

Moderation von Workshops

Dillinger Hütte
Telefónica
AOL
EnBW
NetComBW
Visable

Systemtraining

Telefónica (z. B. SalCus, PartOS)





REFERENZEN

Kreativität

Fachliche
Expertise

"

Tanja Dill gelingt es Vertrauen zu ihrem Gegenüber schnell aufzubauen. Sie bringt Kreativität mit, damit ein Training nicht langweilig wird und schafft Kommunikation auf den Punkt genau.



Empathie

Reflexion

"

Tanja Dill kann Themen authentisch, nachhaltig und mit Humor vermitteln, Menschen zum Um- oder Andersdenken bewegen. In schwierigen Situationen ist sie lösungsorientiert und handelt positiv denkend.



Strukturierte
Vorgehensweise

Geduld

"

Wer Tanja Dill als Referentin erlebt hat, wird keine andere Schulung mehr besuchen wollen. Trotz der anfangs eindeutig bestehenden Widerstände hat es Tanja geschafft, die Teilnehmer zu motivieren und damit den Weg vom "Service-Helden" zum "Vertriebsprofi" zu ebnen. Die perfekte Kombination aus Theorie und vielfältigen Praxisübungen vermitteln und festigen die Lerninhalte genau richtig und überzeugen am Ende auch den größten Skeptiker.





TANJA DILL ALS AUTORIN



Vom Service-Engel zum Vertriebs-Helden: Sales after support: Wie Sie Ihre verkäuferische Kompetenz im telefonischen Kundenkontakt erfolgreich stärken

Im Inbound, also dem Kommunikationsweg, bei dem Kunden den Weg zum Unternehmen suchen, wird vorhandenes Potenzial im Kundenkontakt noch viel zu wenig ausgeschöpft. Diese Verkaufschancen im Tagesgeschäft zu erkennen und zu realisieren, um die Kundenbindung zu steigern, genau darum geht es in diesem Buch. Wie es gelingen kann, als Service-Engel zum Vertriebshelden werden, ohne an Servicequalität zu verlieren- darüber berichten die beiden Autorinnen praxisnah. Das Buch liefert Mitarbeitenden, die tagtäglich im Kontakt mit Kunden stehen und ihren Führungskräften/Fachtrainer*innen/ Qualitäts-Coaches hilfreiche Impulse, um Freude am Verkauf zu erlangen, mögliche innere Hürden auf dem Weg zum Vertriebs-Helden zu überwinden sowie ein verständliches und praxisbewährtes Rüstzeug an die Hand zu bekommen.



KONTAKT

Tanja Dill Training & Coaching

TaRo GmbH & Co. KG
Kaspar-Kerll-Str. 3a
81245 München

info@tanjadill.de
www.tanjadill.de

+49 179 511 11 15

