

# Agnieszka Schmidt



**1978 in Lodz/Polen geboren**, lebt in Köln mit Partner.

**Kooperationspartner Partner**,  
Weiterbildungsinstitute: Skillz Academy, Dr. A. Kitzmann Institut, The Knowledge Academy, GFU Cyrus AG

**Trainingssprachen:** Deutsch, Englisch, Polnisch.

**Trainingsformate:** Online- und Präsenztrainings, Coaching on the Job, Seminarpakete über Wochen/Monate.

**Interessen:** Meditation (Buddhismus), Reisen (Weltweit), Persönlichkeit Entwicklung und Weiterbildung.

## Trainer- und Coachingprofil für Vertrieb & Führung

### Expertise im Bereich Vertrieb & Verkauf

**Offene Seminare für Führungskräfte und Fachkräfte.**

**Verschiedene Branchen** in Deutschland, in der Schweiz und international; u.a. IT, Medizin, Baubranche, Maschinenbau, Coaching, Energie, Entsorgung, Elektrotechnik, Airlines und Automobil.

**Sales Coachings auf Deutsch und Englisch.**

**Weiterbildung im Bereich Business, Sales und Marketing von weltbekannten Unternehmer:** JT Foxx, Grand Cardone, Harv Ecker.

### Expertise im Bereich Führung & Coaching

**Zielgruppe Führungskräfte:** Seit 6 Jahren Trainer & Coach für Firmenkunden und Privatkunden. 300 zufriedene Firmenkunden und ca. 60 Privatkunden.

**Universität - Ausbildung:** Master „Organisationskulturen- und Wissenstransfer“, Bachelor „Germanistik und Erziehungswissenschaft“ (TU Braunschweig), BA „Multimediale Journalismus“ (Polen).

**26 jährige Expertise** im Bereich Stress Management und Meditation.

**Zertifizierter Coach und Trainer:** NLP und Hypnose-Coach und Train the Trainer (Marc Galal Academy), Interkultureller Trainer (Universität Jena), Mindfulness Coach, Schattenarbeit Coach (FYD) (Tsultrim Allione). Tony Robbins und Dr. Joe Dispenza Programme.

### USPs

**20 verschiedene Seminarthemen für Führungskräfte**

u.a. die Themen: Stress Management, Emotionale Intelligenz, Wie wirke ich auf andere, Führung ohne Vorgesetztenfunktion, Präsentationstraining, Selbstsicheres Auftreten, Verkaufstraining, Von Mitarbeiter zum Führungskraft, Selbstmanagement.

**Transformation von Verkaufsblockaden** durch verschiedene Coaching Methoden u.a. NLP, Hypnose, Schattenarbeit.

**Eigenentwicklung: Best of Motivation & Anti – Burn out Concept und Quantum Leadership Concept** basierend auf dem Wissen aus der Neurowissenschaft und Quantum Physik anhand von Arbeiten von Dr. Joe Dispenza. Quantum Mandala – Feminine Empowerment.

### Added Values

**Skripte: Produkt-Präsentation Gesprächsleitfaden für Verkaufsgespräch**

**Hypnose: Verkaufsblockaden Lösen**

**Manifestationstools – Vision- und Mission Statement**