

Sonja Vogt

Partnerin

- Systemischer Coach & Trainer
- Vertriebs- und Prozessberatung
- Kommunikation & Führung



Wir machen Menschen stark. Und Unternehmen dadurch erfolgreich.



Über mich – meine Stärken

Ich bin Diplom-Ökonomin, zertifizierter systemischer Coach und Partner bei Coaching Concepts. Im Rahmen meiner 18-jährigen Berufserfahrung habe ich viele Einblicke in die Bereiche Marketing, Vertrieb und Kundenservice gewonnen. Ich bin sowohl mit lateraler als auch mit disziplinarischer Führung vertraut.

Als Trainer, Coach und Moderator begleite ich Unternehmen vornehmlich in den Themen Vertriebs-/Kundenmanagement, Kundenservice und Kommunikation. Ich begeistere mich dafür Menschen zu inspirieren mit Mut, Willenskraft und einer guten Portion Leichtigkeit Ihren Ideen zu folgen und diese in die Tat umzusetzen.

Als Führungskraft und auch im Vertrieb liegt für mich das Geheimnis des Erfolges in einer authentischen und entspannten Kommunikation. Wenn ich die Bedürfnisse meiner Mitarbeiter und Kunden wirklich kenne ist dies ein Erfolgsgarant für ein erfolgreiches Miteinander!

Ich vermittele Kunden daher gerne praxiserprobte Strategien und Methoden, die mit Spaß und Freude direkt ausprobiert und umgesetzt werden können.

Meine Stärken:

- Belastbarkeit*
- Prozessverständnis*
- Begeisterungsfähigkeit*
- Empathie*
- Direkte Ansprache*
- Hohe Auffassungsgabe*
- Leidenschaft*
- Freude an Veränderung*
- Teilnehmer*innen entspannen*



Meine Themen als Trainer, Berater und Coach

- Vertriebsstrainings
- Customer Service Excellence Trainer
- Systemischer Business Coach

***Bewegungen im Inneren bewirken
Veränderungen im Außen – mich begeistert
es Menschen zu inspirieren!***

Mein Leistungsspektrum und meine Angebote

- Vertrieb
Mit Begeisterung entwickle ich gemeinsam mit Vertriebsteams in Seminaren gezielte Strategien zu den Themen Vertriebsmanagement, Kundengewinnung und Kundenbindung. Bei individuellen Begleitfahrten ich mit Empathie und Freude für neue Ideen am Kunden!
- Kommunikation
Die Kommunikationsstrukturen innerhalb von Teams sowie zwischen Führung und Mitarbeiter sind ein Thema, welches ich mit Leidenschaft betrachte. Gerne begleite ich Teambuilding, Rollenverständnisse, Strukturen- und Prozessthemen.
- Kundenservice
Kundenservice ist eine Haltung! Gerne teile ich Tipps, Ideen und Strategien für eine gutes Kundengefühl.



Branchenhintergrund & Erfahrungsprofil

- 2018-2023: Teamlead für Customer Service Excellence
- Seit 2017: Systemischer Business Coach
- Seit 2014: Business Trainer
- 2011-2018: Senior Manager Value-Added Service / Deutschlandweiter Vertrieb
- 2008-2011: Project Manager Marketing & Vertrieb
- 2001-2007: Studium der Wirtschaftswissenschaften
- 1999-2001: Ausbildung zur Bankkauffrau

Zertifizierungen & Qualifikationen

- Zertifizierter Systemischer Business Coach (dvct)
- Diplom Ökonomin
- Bankkauffrau

8x Awards für Training,
Beratung und Coaching

Projektbeispiele (Auszug)

Projekt – Sales Force Effectivness

Zeitraum:	2014-2017
Projektbeschreibung:	Tourenplanung & Kundenklassifikation für 12 Vertriebsgebiete in Deutschland (CRM gestützt) Entwicklung eines Dash-Board Konzeptes für die Sales Force
Projektrolle(n)	Strategie, Projektberatung und Umsetzungsbegleitung
Branche Unternehmensgröße	Pharmazeutische Industrie >5000 Mitarbeiter*innen

Projekt – Einführung eines Value-Added Service Programms

Zeitraum:	2014-2015
Projektbeschreibung:	Kommunikationstraining Vertriebstraining Implementierung in das bestehende Key Account Programm Deutschlandweite 1:1 Begleitung des Vertriebs
Projektrolle(n)	Strategie, Umsetzungsbegleitung in ganz Deutschland
Branche: Unternehmensgröße:	Pharmazeutische Industrie >5000 Mitarbeiter*innen

Wir machen Menschen stark. Und Unternehmen dadurch erfolgreich.



Projektbeispiele (Auszug)

Projekt – Expertenreihe für Arztpraxen und Kliniken

Zeitraum:	2016-2021
Projektbeschreibung:	Entwicklung und Moderation einer Weiterbildungsreihe für Arztpraxen & Kliniken Ausgestaltung einer Veranstaltung zur Weiterbildung von Ärzten (Kommunikation, Beratung von Patienten, Führung von Mitarbeiter)
Projektrolle(n):	Konzeption und Moderation
Branche:	Ärzte und Kliniken
Unternehmensgröße	10 – 100 Mitarbeiter

Projekt – Kommunikations- und Vertriebsstrainings im Einzelhandel

Zeitraum:	2018 – bis heute
Projektbeschreibung:	Beratung der Geschäftsführung im Bereich der Umsatzsteigerung und des Teambuildings Training der Teams in den Bereichen Kundenkommunikation, Konflikt – und Beschwerdemanagement, Vertrieb und Führung Durchführung von individuellen Coachings
Projektrolle(n):	Training, Coaching, Beratung
Branche:	Einzelhandel
Unternehmensgröße:	100 Mitarbeiter*innen



Projektbeispiele (Auszug)

Projekt – Kundenservice

Zeitraum:	2018 - 2020
Projektbeschreibung:	<ul style="list-style-type: none">• Entwicklung einer Strategie zur Implementierung eines Outbound-Konzeptes für eine Kundenservice Hotline• Anpassung der Prozesse in den Tagesroutinen• Regelmäßige Trainings der Mitarbeiter• Zusätzliche Trainings in den Bereichen Beschwerdemanagement
Projektrolle(n):	Konzeption, Beratung, Training
Branche:	Medizinprodukte
Unternehmensgröße:	200 Mitarbeiter

Projekt – Kundenservice / Beratungsgespräch / Kommunikation

Zeitraum:	<ul style="list-style-type: none">• 2023 – on going
Projektbeschreibung:	<ul style="list-style-type: none">• Optimierung der Patientenansprache und Begleitung• Shadowing im Praxisalltag• Durchführung zugeschnittener Trainings• Coaching von Einzelpersonen• Coaching der Geschäftsführung
Projektrolle(n):	Beratung, Konzeption, Training, Coaching
Branche:	Arztpraxen & Kliniken
Unternehmensgröße:	20 Mitarbeiter

