



Katrin Klemm

WERDEGANG

Geboren	1966	
Ausbildung	1985	Abschluss: Abitur
	1987 1991	Abschlüsse als Buchhändlerin und Buchhandlungsleiterin (FH)
	1994	Abschluss als Diplom-Betriebswirtin
	1996	Abschluss als Diplom-Sozialökonomin
Unternehmenspraxis	Seit 2004	Selbständige Unternehmensberaterin, Trainerin und Coach Kunden: Handel, Beratungsunternehmen, IT-Dienstleistungen, Automobilzulieferindustrie, Werbeagenturen, Öffentliche Bildungsträger
	1997 - 2004	Unternehmensberaterin und Projektmanagerin IT/TK-Systemhaus Düsseldorf, Hamburg, Frankfurt
	2003 - 2004	Business Unit Banken: Change Prozess zur Umsetzung der neuen Unternehmensstrategie Kunde: IT/TK-Systemhaus
	2003	Business Unit Banken: Change Prozess zur Verbesserung der Mitarbeiterzufriedenheit Kunde: IT/TK-Systemhaus
	2001 - 2002	Projekt: Konzeption, Aufbau und Einführung einer gemeinsame Collaborations-Plattform nach einem Merger für 40.000 Mitarbeiter Kunde: IT/TK-Systemhaus
	2000	Projekt: Etablieren eines Kundenmanagements Kunde: Softwarehaus
	1998 - 2000	Projekt: Y2k Großprojekt Kunde: Deutsche Großbank, 25 Teilprojekte
	1997	Projekt: Einführung eines Quality-Management Kunde: Handelsunternehmen
	1987 - 1997	Buchhandel und Verlage, Spedition, Unternehmensberatung, Personalberatung Dresden, Frankfurt, Stuttgart, Hamburg

SCHWERPUNKTE

Organisationsentwicklung

Inhaltliche und prozessorientierte Organisationsentwicklungsberatung, vorrangig in der Kommunikations- und der IT-Branche

Führen und Begleiten von Change-Prozessen: Konzipieren, Organisieren und Durchführen von Workshops und Großgruppenveranstaltungen wie Visions- und Zielentwicklung, Konfliktbearbeitung, Aufbau von Kommunikationsstrukturen, Teambildung und -Entwicklung

Entwicklung von Maßnahmenpaketen und Unterstützung bei konsequentem Projektmanagement und Strategieumsetzung

Coaching

Selbstmanagement, Führungsverhalten, Kommunikationstechniken, Berufliche Orientierung, Konfliktmanagement, Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

Systemische Beratung zur Unterstützung von Fach- und Führungskräften bei der individuellen Lösungsfindung im beruflichen Kontext

Strukturieren komplexer Themen und Problemfelder und stringente Lösungsorientierung

Die pragmatische Basis bilden betriebswirtschaftlicher Praxiskompetenz und gesunder Menschenverstand.

Training

Konzipieren, Organisieren und Durchführen von Trainings nach exakter Bedarfsanalyse der Kundenanforderungen. Einbeziehen der konkreten Rahmenbedingungen aus Geschäfts-, Umgebungs- und Lernanforderungen bzw. Anforderungen an die Mitarbeiter

Überprüfen und Mitgestalten der Rahmenbedingungen für den Transfer der Trainingsinhalte in den Berufsalltag der Teilnehmer

Spezialisiert auf Schwierige Gesprächssituationen im Beratungskontext, Soziale Kompetenz und effektive Kommunikation, Veränderungskompetenz und Teambildung

Know How aus Fortbildungen und psychologischen Zusatzausbildungen in den Bereichen

- Professional Coach/ Dialog- und Prozessberatung (2001/2002)
- Mediation und Konfliktmanagement (2003)
- Hypnotherapie MEI (2005/2006)
- Wingwave Coaching (seit 2006)
- Coaching mit dem Provokativen Stil (2004 - 2007)
- Visual Facilitating (2008)
- Improvisationstheater (2010)
- Clowntheater (2010/2011)
- Design Thinking (2012)
- Mimikresonanz Professional (2013)
- Storytelling in Film und Hypnotherapie (2011/ 2014)