



Profil Heidi Obermaier:

Ist ausgebildete europäische Business Trainerin/Coach/Berater, geprüfte BDVT-Trainerin, Lifo®-Analyst, Key4You-Coach und Diplom Ökotrophologin. Über 15 Jahre erfolgreiche Managerin, Marketing & Vertrieb, im internationalen Mittelstand der Lebensmittelindustrie.

Ein Profi im Führen ohne hierarchische Macht von internen und externen Dienstleistern, in der abteilungsübergreifenden Team-Arbeit und Produktkonzeption.

Sie ist, als Inhaberin von Training & Management, vordergründig unterwegs mit zielführendem Coaching, aktiven Seminaren und begleitender Beratung für Manager und Führungskräfte bei Unternehmen mit flachen Strukturen.

Ihr Kern-Thema ist „Projekte erfolgreicher managen“ und damit Kosten und Zeit sparen. Dafür entwickelte sie die Ziel-Kommunikation, eine spezielle zielgerichtete Kommunikations- und Denkweise für hohe Effizienz.

Ihre Kunden schätzen Heidi Obermaier als absolute Praktikerin, die „weiß was Sache ist“. Sie fasziniert immer wieder mit situationsgerechten Impulsen, die zu neuen Erkenntnissen und Lösungen führen.

Ihr Leitmotiv: Ziel-Kommunikation führt weiter!
Mensch zu Mensch - Produkt zu Mensch – Produkt zu Ziel-Markt.

Laterales Führen über ohne hierarchische Macht und zielführende Kommunikation.

Das Konzept meines Unternehmens Training & Management basiert auf einer mehr als 15 jährigen Erfahrung in der lateralen Führung von internen und externen Partnern in der Lebensmittel-Vermarktung.

Das bedeutet **zielgerecht „Einfluss“ zu nehmen auf interne und externe Dienstleister wie auch Kunden.** Ein kluges Führen mit einer überlegten zielgerichteten Argumentations-Strategie bewirkt oft wahre Wunder in der Projektumsetzung. Inzwischen runden eine hohe Trainer-Qualifikation mit Lifo®-Analyst und Key4You-Coach meine Kompetenz ab.

In der heutigen Zeit laufen häufig **viele kleine Projekte** auf und müssen schnellstens **durch das Unternehmen gesteuert werden.** Hier setzen wir an und machen die Leute fit, Projekte von Anfang an besser zu definieren und Zeit zu investieren. Im Zusammenhang gesehen, sparen Sie in der Projektsteuerung Zeit und Kosten.

Je klarer die Projektbeteiligten wissen, um was es geht und „wohin sie laufen“ sollen, umso engagierter und motivierter arbeiten sie mit. Der Leiter ist „Kompetenz-Anker“ und wird im Rahmen einer offenen Kommunikation in „Problemsituationen“ eingeweiht. Setzt natürlich voraus, dass der Leiter dies zu lässt. Auch daran möchten wir gerne mit den Teilnehmern arbeiten.

Wie bereits angesprochen, **sehen wir die Situation, die individuelle Performance** und passen entsprechend unser aktives Seminar an. Die Aktivität der Teilnehmer ist gefordert, ein Erleben und Ausprobieren bringt einen guten Effekt. Höhere Effekte erreichen wir durch Intervall-Trainings und/oder durch eine Kombination mit anderen Tools wie z.B. Coaching oder unterstützender Beratung.

Der Faktor Mensch ist ein entscheidendes Glied in der Umsetzung und im kostengünstigen Einsatz der Mittel. Als „Schmiermittel“ sehen wir eine Sache und das ist die „Kommunikation“. Jetzt nicht irgendeine Form der Kommunikation, sondern eine zielorientierte und zielführende Art des Denkens, Informierens und Sprechens mit einander: Ziel-Kommunikation, zielführendes Agieren, Handeln und Kommunizieren.

Die Projektleiter machen wir sicher darin, die Projektbeteiligten entsprechend deren Persönlichkeit zu führen. Hier geht es einfach um eine typgerechte Unterstützung. Das ist ein immer andauernder Erfahrungsprozess. Zusammenspiel Mensch, wenn das funktioniert, laufen Projekte kostengünstiger und effektiver.

Zielführende Kommunikation Mensch zu Mensch – Mensch zu Produkt – Produkt zu Zielmarkt und laterales Führen ohne hierarchische Macht, um Projekte und Konzepte zum Erfolg zu führen.

Spezial-Know-How in der Lebensmittelvermarktung, systemischen Produktkonzeption und Zusammenspiel Mensch im Business.

CV-Heidi Obermaier

1965 in München geboren und aufgewachsen.

Schon während der Schulzeit hohes Interesse an Seminaren. Regler Besuch von Kursen an der Volkshochschule in München.

1985 Abitur und während der Schulzeit Verkaufserfahrung in einem Spielwarenladen. Freude am Verkaufen und Umgang mit Menschen.

1991 Abschluss Studium der Diplom Ökotrophologie mit Schwerpunkten in der Kommunikation, Marktlehre, Lebensmitteltechnologie und Lebensmittel-Marketing. Praktika in Kanada, der Brot & Backwarenindustrie und Großküche einer Naturheil-Klinik.

1992 Start im Marketing als Produktmanagerin mit Projektleitung bei PEMA Vollkorn-Spezialitäten direkt unter der Geschäftsführung Marketing & Vertrieb mit Vermarktung im Lebensmittelhandel, Export und Großhandel: Brands und Private Label. Im Rahmen der mannigfaltigen Aufgaben Seminare, Vorträge und Produktschulungen im Bereich Vollkorn-Brot und Stellenwert in einer gesunden Ernährung vor und mit Entscheidern des Handels, Auszubildenden, Schülern und Multiplikatoren. Betreuung von Fachmessen.

1997 Gang in die Aromenindustrie mit Ausweitung Geschäftsfeld Eis & Dekorartikel im B2B-Geschäft an Eiscafé und Bäckereien bei Dreidoppel in Langenfeld eine Tochter von Boeringer Bingen. Spezielles Projekt: Etablierung der geänderten Deklarationsvorschriften über den Außendienst in die Eiscafé. Präsentation auf den nationalen Vertriebstagungen der neuen Produktentwicklungen und deren Anwendung. Intensive Schnittstellen-Erfahrung mit Vertrieb, Anwendungstechnik, Produktentwicklung und der Dekorlieferanten. Disposition und Einkaufserfahrung in der Zusammenarbeit mit den Herstellern der Dekorartikeln. Mannigfaltige Konzepterstellung und Ideen von neuen Produkten und Aktionen. Erwerb DLG-Prüferpass für Feine Backwaren.

1999 Neue Herausforderung bei dem Marktführer Brot & Backwaren Kamps Brot & Backwaren (Retail). Aufbau neue Kuchenlinie und Vermarktung über den Lebensmittelhandel, danach Private Label Geschäft, Gemeinschaftsverpflegung und Export. Expertenerfahrung in der Zielmarkt gerechten Produktkonzeption für die unterschiedlichen Märkte und Kunden. Erstellen von Kundenpräsentationen, Kundenabstimmung in Bezug auf die Produktkonzeptionen und Führen von Dienstleistern intern und extern. Konzeption und Organisation von Messen und Events groß und klein.

2004 Develey Senf & Feinkost Forcierung Private Label Geschäft und Führen Trademarketing. Koordination der produktspezifischen Vorgaben der Kunden mit den relevanten Abteilungen. Messekonzeption, -präsentation und Verhandlung mit den Messebauern.

2007 Seminare und Fortbildungen: Führung, Personalwesen, Sozialpsychologische Personalführung, Kommunikation und Teams.

2008 Abschluss Europäischer Business Trainer/Berater/Coach, BDVT-Trainer, Lifo®-Analyst und Gründung Selbstständigkeit: Heidi Obermaier Training & Management: Zielmarkt-Konzeptionen & laterales Führen mit Fokus zielführender Kommunikation:
www.heidi-obermaier.de.

2009 Trainings im Bereich Präsentation bei MAN in Auftrag der ptm-Akademie München. Key-4-You® Coach und Systemisches Konsensieren®

2010 Trainings für ptm-Akademie München: Führen im Projekt, Team, Wirken mit Persönlichkeit.

Vorträge:

Personalmesse 2010 in Stuttgart: Ziel-Kommunikation als Erfolgsfaktor in der Projektführung
http://www.personal-messe.de/content/e22/e2633/index_ger.html

BDVT-Verband: Projekte und Aufgaben von Anfang an auf Erfolgskurs setzen. Das Team motiviert und engagiert mitreißen.

http://www.bdvt.de/index.php?option=com_events&task=view_detail&agid=81&year=2010&monh=5&day=31&Itemid=354

Intermopro (Messe Düsseldorf): „**Zielkommunikation führt weiter – Nachhaltigkeitsprojekte managen**“ am 14.09.10 um 16:30 Uhr.

Veröffentlichungen:

http://www.absatzwirtschaft-biznet.de/home/artikel/branchenbuch/0/0/8265/Heidi_Obermaier_Training_Management.html

<http://www.bayern.mittelstandswissen.de/vk/user/Heidi.Obermaier>

<http://www.openpr.de/pdf/392834/Die-Kommunikation-entscheidet-ueber-Sieg-oder-Niederlage-in-der-lateralen-Fuehrung-ausserhalb-der-Hierarchie.pdf>.

**Berater | Trainer | Redner | Individuelle, zielgerechte
Aktivitäten für Manager & Führungskräfte**



Diplom EBT®

der



Heidi Obermaier

hat die Basisausbildung zum
European Business Trainer und Berater
EBT® Trainer, Coach und Berater,
mit Erfolg abgeschlossen!

Gesamtnote: *1*

München, *11. 12.* 2008

Christine Köppel
Dipl. S. Pädagogin
Geschäftsführung
Christine Köppel
Köppel Akademie

Dr. Werner Sieger
W. Sieger
Cheftrainer / Prüfer

