



Dr. Eugenia Schmitt MBR

Consultant & systemische Coach

*„Es ist nicht genug zu wissen, man muss auch anwenden,
es ist nicht genug zu wollen, man muss auch tun.“ (J. W. Goethe)*



Persönliches

Geboren im Jahr 1971 in Pressburg (Slowakei), verheiratet, 1 Kind
Seit 2007 zertifizierte systemische Business Coach, Trainerin, Consultant
Gesellschaft für berufliche Erwachsenenbildung GbR Eugenia und Andreas Schmitt

Kurzportrait

Seit über 15 Jahren bin ich eine Business Coach und Beraterin mit Trainingserfahrung in Wirtschaft, Finanzwirtschaft und Schlüsselqualifikationen. Die Kernpunkte meiner Arbeit liegen in

- Karriere- und Laufbahnberatung, sowie
- Coaching von Führungskräften und fachverantwortlichen Mitarbeiter bei ihrer Weiterentwicklung in der Business-Kommunikationskompetenz (Gesprächsführung, Präsentation und Moderation), Entscheidungs- und Risikokompetenz als Grundbaustein der Führungskompetenz zur optimalen Erreichung der Geschäftsziele und
- Gestaltung und Durchführung von Meetings, online sowie offline

Mir liegt am Herzen Menschen in ihren beruflichen Angelegenheiten zu begleiten, damit sie ihre Entscheidungen so treffen, dass sie Zufriedenheit und Lebensfreude finden und professionell wachsen.

Als Diplom-Mathematikerin (TU München) lege ich Wert darauf, (elegante) Wege zu finden, für ein auf den ersten Blick unlösbares Problem. Als Ökonomin (LMU München) achte ich auf die Wirtschaftlichkeit, Kosten-Nutzen Relation. Ich bin bestrebt Dinge so zu sehen wie sie sind und sie dann zu verbessern, falls nötig.

In der Interaktion mit meinen Kunden lege ich Wert auf gezielte und systematische Entwicklung der Fertigkeiten und Fähigkeiten auf der Grundlage von wissenschaftlich fundierten Inputs und praxiserprobten Methoden vor dem Hintergrund systemischer Beratung. Die Verbindung zu Wissenschaft halte durch die Lehre an zwei Hochschulen.

Meine Trainings leben von Praxisbeispielen und Reflexionen. Die eingebauten Coaching-Elemente ermöglichen die individuellen Lernbedürfnisse aufzugreifen. Es geht nicht nur um die Reproduktion

des Wissens, sondern um das Schaffen von Neuem. Ich arbeite mit einem Lerntagebuch: individuelle Lernziele werden festgehalten, Erfolge markiert. Durch Diskussionen, Einzel- und Gruppenübungen sowie Feedback werden die Trainer-Inputs und Praxistipps mit konkreten Situationen verbunden und somit fängt der Praxistransfer bereits im Seminar an.

Seit 2008 bin ich mit den Formaten des Blended Learnings vertraut, konzipiere und führe Online- sowie offline Trainings und Coachings durch. Ich bin Autorin des Buches „Virtuelle Meetings leiten“, das im Oktober 2020 im Verlag managerseminare herauskam.

Professionelle Qualifikation

- Agile Organisationsentwicklung (isb, Dezember 2019)
- Organisationale Resilienz (Modul II, Trigon, Ingrid Preissegger)
- Lösungsorientiertes Kurzcoaching (LOKCC®, Zertifikat, Sabine Asgodom)
- Kommunikationspsychologie für Beratung und Training (Schulz von Thun Institut, Regine Heiland)
- Embodied Communication, Trainer (Zertifikat, ISZM, Dr. Maja Storch)
- Systemisches Coaching und Beratung in Organisationen (isb – Institut für Systemische Beratung, Wiesloch, DBVC anerkannt, Dr. Bernd Schmid)
- Karrierecoaching (Institut für systemische Organisations- und Karriereberatung - Katja Wengel)
- Transaktionsanalyse: Schwerpunkt Organisationen (Trigon - Dr. Werner Vogelauer, Dörthe Verres, Maya Bentele, 3 Jahre)
- Hypnosystemisches Coaching und Beratung: Schwerpunkt Organisation (Audioausbildung Dr. Gunther Schmidt)
- Diverse Ausbildungen zum Thema Management-Coaching und Kommunikation
- Fachweiterbildungen in ausgewählten Themen der Unternehmensfinanzierung und des Risikomanagements

Business Beratung und Training:

Schwerpunkt-Kommunikation, Entscheidungs-/Risikokompetenz

Kommunikation & Gesprächsführung

Reflexion des eigenen Kommunikationsstils, Erweiterung der eigenen Kommunikationskompetenz, Erkennen bestehender Kommunikationsmuster, Verbesserung der Wahrnehmung zwischen Sender und Empfänger, Umgang mit schwierigen Teilnehmern, Gesprächsführung in Stresssituationen, wertschätzende und authentische Gesprächsführung auf Augenhöhe, Vertrauensbildung, Ansprechen von „schwierigen“ Sachverhalten, Zuhören als Teil des Gesprächs, Etablierung einer Feedback-Kultur, Signale des Körpers in der Kommunikation. Effiziente Kommunikation im digitalen Umfeld.

Mögliche Themen/Module von einzelnen Bereichen der Kommunikation und Gesprächsführung:

- Zuhören als Erfolgsfaktor in der Gesprächsführung
- Gesprächsförderer und Gesprächshinderer
- Argumentation für vier Ohren des Zuhörers
- Gesprächsvorbereitung und Strukturierung
- Veränderungen bewirken

Karriere und Laufbahnberatung, berufliche Neuorientierung sowie Newplacement-Beratung

Entscheidungsfindung für/im Beruf, Klarheit erlangen über den weiteren professionellen Weg, Vorbereitung auf den nächsten Karriereschritt, Karrierewechsel, Quereinsteigen, PostDoc Tätigkeiten, Neue Lebensphase- neue Arbeit, Bewerbungsunterstützung, Nutzung von „social-media“ Plattformen, Wiedereinstieg nach der Elternzeit, Gestaltungsmöglichkeiten der eigenen beruflichen Wege.

Präsentation & Visualisieren von Daten und Kennzahlen, virtuelle Präsentation

Verständliche Darstellung der Zahlen, Daten, Fakten, ihre betriebswirtschaftliche Interpretation, Schritte zur Vorbereitung einer authentischen, gut strukturierten, zielgruppenorientierten und wirkungsvollen Präsentation, Aufbau pyramidaler Präsentation, Reflexion der eigenen Wirkung, Einsatz geeigneter – stimmiger und passender Körpersprache, Umgang mit unterschiedlichen Teilnehmern und Diskussionsbeiträgen, standhaftes und sicheres Auftreten.

Moderation von Besprechungen/ Workshops und virtuellen Meetings

Auf- und Ausbau der Moderationsfertigkeiten: Transparenz schaffen, strukturiert vorgehen, kreativ Lösungen finden, Umgang mit unterschiedlichen Teilnehmer-Typen, Erkennen von Konfliktsituationen und situationsadäquates Ansprechen und Lösen von Störungen. Effiziente Planung, Gestaltung und Durchführung von virtuellen Besprechungen und Trainings.

Train the trainer: Virtuelle Trainings und Weiterbildung

Unterstützung von Trainern oder Unternehmensmitarbeiter bei der Konzeption und Durchführung von virtuellen Weiterbildungen und Trainings.

Methoden

Fokus: gezielte und systematische Entwicklung der Fertigkeiten und Fähigkeiten des Kunden

- Grundlage: wissenschaftlich fundierte Inputs
- praxiserprobte Methoden vor dem Hintergrund systemischer Beratung

Methoden:

- Kommunikationsmodelle nach Schulz von Thun, Watzlawick und des Embodiments
- Methoden der Transaktionsanalyse nach E. Bern
- Frage- und Zuhörtechniken, Präsentationstechniken
- Elemente der gewaltfreien Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg
- Positive Psychologie, klientenzentrierte Beratung nach C. Rogers, Achtsamkeit und Wertschätzung
- Methoden der Risikobeurteilung und -quantifizierung

Beratungs- und Coaching-kompetenzen:

- Abrufen der zur Lösung dienlichen Elemente
- Mobilisierung von Wissen und Erfahrung zur Zielerreichung
- Entwicklung realistischer Handlungsoptionen/-Vorstellungen

- Analyse und schematische Darstellung komplexer Zusammenhänge
- Aufdecken von Problemfeldern
- Ableitung der Handlungswege aus dem Potential der Ressourcen
- Systematische Auswahl, Planung und Umsetzungsmöglichkeiten der Lösungsstrategien
- Anwendung gezielter Gesprächstechniken, Fähigkeit zuhören zu können
- Analytisches und intuitives Denken
- Verantwortungsbewusst, zielstrebig, wertschätzend, emphatisch.