

## Andrea M. Scharf.

Trainerin Beraterin Coach  
Diplom-Sozialpädagogin (FH)  
www.we-develop-people.de

1987 bis 1991	Studium Sozialwesen an der Kath. Fachakademie Maria Stern in Nördlingen
1991 bis 1994	3 Jahre Soziale Beratungsarbeit in sozialen Beratungseinrichtungen
1994 bis 1998	Studium Sozialpädagogik an der Kath. Stiftungsfachhochschule München
1998 bis 2001	3 Jahre Stellvertretende Leitung in einem sozialen Beratungsunternehmen mit den Schwerpunkten Beratung, Coaching, Projektarbeit, Prozessbegleitung bei Change-Prozessen, Qualitätssicherung und –Schulung für alle Organisationseinheiten
2001 bis 2003	2 Jahre Trainings- und Beratungstätigkeit in der Akademie der drittgrößten Bank Deutschlands in den Bereichen Vertrieb, Führen und Kommunikation
2003 bis 2004	Freiberufliche Tätigkeit als Trainerin mit den Schwerpunkten Vertrieb in Asien
Ab 2004	Freiberufliche Tätigkeit als Trainerin, Beraterin und Coach mit den Schwerpunkten Führen, Vertrieb und Kommunikation

### Qualifizierung:

2007	NLP Master Practitioner, Alexander Training München
2006/2007	Aufbaukurs Aufstellungsarbeit / Trauma-Therapie bei Prof. Dr. Franz Ruppert München
2006	NLP Practitioner, NLP Trainerakademie Fulda
2005/2006	Hypnosystemisches Coaching, Milton Erickson Institut Innsbruck
2003	Systemische Organisationsberaterin und –entwicklerin, ISBW Wiesloch
2003	Practitioner für Insights-Discovery®, Weidlich Institut München
2002	Trainerqualifizierung, HVB Akademie München
2002	Grundkurs Aufstellungsarbeit, Familien- und Organisationsaufstellungen bei Professor Dr. Franz Ruppert München
2002	Improtechniken zur Energetisierung für Teams, NLP am Ammersee
2001	NLP Grundlagen, GAG München
2001	Supervision und Gestaltansatz, Gestaltinstitut Köln
2001	Psychodynamik in Gruppen, GAG München
2000	Koordination und Durchführung von Qualitätsmanagementprozessen, IPP München
1999	Anwendung von Improvisationstechniken im Provokativen Stil, DIP München
1998/1999	Der Provokative Stil I/II in der Beratung, DIP München
sowie	diverse Managementtrainings

### Seminar-, Coaching- und Beratungsthemen:

Führung:	Managementqualifizierung, Führung in Change-Prozessen, Organisationsentwicklung, Trennungs- und Schwierige Personalgespräche, Arbeitsmethodik, Zeit- und Selbstmanagement, Train the Trainer, Präsentation und Moderation
Vertrieb:	Verkaufgrundlagen und Aufbaustufe für Verkauf im direkten Kundenkontakt und am Telefon/im Callcenter, Verkaufspsychologie
Kommunikation:	Konflikt- und Beschwerdemanagement, Teamentwicklung und Gruppendynamik, Kommunikationsgrundlagen, Gesprächsführung am Telefon/im Callcenter, Berufliche und persönliche Problemstellungen