



Deine Coaches

Stefan Rudel

Jahrgang 1970

Ich heiße Stefan und bin systemischer Coach und Trainer mit den Schwerpunkten Leadership, Vertrieb und Kommunikation. Meine besonderen Stärken sind meine hohe Empathie und die Fähigkeit, mich völlig auf mein Gegenüber einzulassen und sehr geduldig zuzuhören.

Seit 2011 bin ich Unternehmer und habe sehr viel Erfahrung in allen Themen, die ich in Seminaren und Coachings anbiete. Insgesamt verfüge ich über mehr als 30 Jahre Berufserfahrung als Führungskraft und im Vertrieb.

Ich begleite Menschen und Organisationen dabei, selbstbestimmt und erfolgreich eigene Wege zu gehen. Immer als wertschätzender Begleiter, der dir mit Herz und Verstand zuhört, dich versteht und dir Raum für deine persönliche Entwicklung gibt. Mit hoher Integrität fordere ich dich heraus, ermutige und unterstütze dich durch hilfreiche Fragen und Interventionen.

Ich coache und schule in verschiedenen Branchen sowohl bei großen Konzernen als auch in kleinen Unternehmen. Erfahrungen habe ich insbesondere im Bereich Unternehmensberatung, Software, IT, Banken, Finanzdienstleistungen, Telekommunikation & Digitalisierung sowie Industrie.

Besonders wichtig ist mir, dass die vermittelten Methoden und Denkmodelle sich gut in deine persönliche Lebenswirklichkeit übertragen lassen. Ich freue mich, dich kennenzulernen und auf deinem Weg zu begleiten.





Qualifikation & Ausbildung (Auszug):

- Psychology at Work, Positive Psychologie in der Führung von Menschen (Hochschule Hannover, 2022)
- Grammatik des Zwischenmenschlichen – Status & Resilienz als Werkzeuge (The Academy Space, 2021)
- Meine Wirkfaktoren – Charisma als erlernbare Fähigkeit (The Academy Space, 2020)
- Werte & Motive – (Selbst)Führung von Persönlichkeiten (The Academy Space, 2020)
- Storytelling im Business (Alexander Christiani, 2020)
- Ausbildung "Systemischer Berater" (Systemwerkstatt Darmstadt, 2016 – 2018)

Werdegang:

- Systemischer Berater & Business Coach (seit 2018)
- Vertriebs-Coach & -Trainer für erklärungsbedürftige Produkte (seit 2011)
- Gründer & geschäftsführender Gesellschafter, consultingbroker GmbH (seit 2011)
- Vertrieb & Management bei RC BANKEN Consulting (2003 – 2010)
- Vertrieb & Consultingmanagement bei PASS Consulting (1999– 2003)
- Studium Bank-Betriebswirt & Abteilungsleiter Privatkunden Kreis-Sparkasse Northeim (vor 1999)

Kernkompetenzen:

- Business Development /
Geschäftsführung & -entwicklung
- Führung & Leadership, Mitarbeiterentwicklung
- Kommunikation & Zusammenarbeit
- Vertrieb & strukturierte Kundengespräche
- Empathie & aktives Zuhören, Aufbau von
Vertrauen
- Systemisches Coaching & Beratung

Branchenerfahrungen:

- Unternehmensberatung
- Software & IT-Consulting
- Banken & Finanzdienstleistungen
- Personalvermittlung
- Telekommunikation
- Maschinenbau
(Kunststoffbranche)

Drei Fragen an Stefan

Was ist deine Motivation andere Menschen zu begleiten?

1

2

3



Ich bin schon in meiner Jugend oft von anderen Menschen um Rat gefragt worden. Früh hatte ich Bilder im Kopf, wie ich später im Beruf Menschen berate und begleite. Auch heute höre ich gerne anderen Menschen zu, versuche mich in sie hineinzusetzen und ihnen neue Perspektiven aufzuzeigen.

Als wissbegieriger und interessierter Mensch hinterfrage ich vieles und gebe mich selten mit dem „Status quo“ zufrieden. Gerade in diesen Zeiten eine Eigenschaft, die unbequem sein kann. Unsere Gesellschaft braucht Menschen, die authentisch sind, denen man vertrauen kann und die offen und ehrlich sagen, was sie denken – und mutig danach handeln. Insbesondere in der Führung von Menschen sehe ich viele ermutigende Entwicklungen, z.B. den zunehmenden Einfluss von Erkenntnissen der positiven Psychologie in der Arbeitswelt.

Besonders schätze ich an meiner Arbeit, dass ich ständig neuen Menschen begegne und es jedes Mal eine einmalige Reise wird. Gerade dass zu Beginn nicht fest steht, wo wir ankommen, reizt mich im Besonderen. Alle Menschen sind einzigartig. Unsere gemeinsame Reise führt uns an Ziele, die sowohl meinen Klienten als auch mir anfangs nicht immer klar sind. Wenn wir dann an einem Punkt ankommen, wo meine Klienten sagen „Oh ja, das ist gut. Hier wollte ich hin.“, dann ist das für mich ein großartiges Gefühl und ich freue mich, dass ich Begleiter dieser Reise sein durfte.

Drei Fragen an Stefan

Welche Methoden verwendest Du?

1

2

3



Ich habe in meiner bisherigen Tätigkeit viele Methoden und Denkmodelle kennengelernt. Wir verfügen als Menschheit über viel wertvolles Wissen und Erfahrungsschätze, aus denen wir schöpfen können. Und es kommen ständig neue Erkenntnisse hinzu.

Am wichtigsten für mich ist, dass eine Methode oder ein Denkmodell sich gut in die Lebenswirklichkeit und den konkreten Kontext der Menschen übertragen lassen. Dass wir Antworten finden auf die Fragen: „Welche Relevanz hat es für mich? Wie kann ich das für mich umsetzen? Was wird danach anders und womöglich besser sein?“.

Sehr gerne wende ich die Techniken der systemischen Beratung an. Das bedeutet, meine Klienten durch kluge Fragen ins Denken zu führen. Dadurch finden sie die besten Lösungen, denn diese kommen aus ihnen selbst heraus. Ein Weg, der im ersten Moment mühsamer erscheint, als bereits vorhandene, anscheinend gute Lösungen und Angebote anderer Menschen zu übernehmen. Aus meiner Erfahrung langfristig der bessere Weg, sich selbst treu zu bleiben, authentisch zu handeln und glücklich zu werden.

Zudem finde ich Methoden spannend, die uns dabei helfen das Verhalten anderer Menschen besser zu verstehen. Insbesondere, welche Motive und Emotionen gerade bei den Beteiligten einer Situation aktiv sind. Der „Motivkompass“ nach Dirk W. Eilert liefert hier ein sehr hilfreiches Denkmodell. Im Vertriebsgespräch setze ich gerne auf strukturierte Fragetechniken (z.B. SPIN) sowie Methoden, die dabei unterstützen einen Kunden und dessen Bedarf möglichst konkret zu identifizieren.

Über alle Themen hinweg gilt: Je besser ich mich selbst und andere Menschen verstehe, umso klügere und bewusstere Entscheidungen kann ich anschließend für mein Handeln treffen.

Drei Fragen an Stefan

Welche Werte sind dir besonders wichtig?

1

2

3



Das Thema „Werte“ finde ich enorm spannend. Wenn wir unsere Werte kennen und diese in unsere Handlungen übernehmen, entwickeln wir Tugenden. Beispielhaft möchte ich auf drei Werte eingehen, die mir persönlich besonders wichtig sind.

Authentizität: Das bedeutet für mich, dass jemand im Denken und Handeln kongruent ist. Ständig werden wir mit den Erwartungen anderer Menschen konfrontiert. Aus verschiedenen Gründen tun wir dann nicht immer das, was wir wollen. Wie schön wäre es, wenn wir lernen uns selbst und anderen gegenüber ehrlich zu sein. Zu wissen, was wir wirklich wollen und was nicht. Dieses klar kommunizieren und anderen Menschen ehrlich offenbaren. In einer Sprache, die wertschätzend ist und auch andere Meinungen und Sichtweisen respektiert. Ich möchte Menschen ermutigen, für ihre Belange einzustehen und sich ihrer Identität und Ziele klar zu werden.

Transparenz: Auf manchen Ebenen werden Informationen bewusst nicht gegeben, verschleiert oder sogar verfälscht, beispielsweise in Werbung oder Politik. Ich wünsche mir, dass wir als Menschen offener miteinander umgehen. Dass wir einander Vertrauen schenken und dieses durch unsere Handlungen rechtfertigen. Das Gegenteil von Transparenz ist für mich die bewusste Manipulation durch das Weglassen oder Verstecken wichtiger Informationen. Deshalb lege ich zum Beispiel sehr großen Wert darauf, dass vor einer Beauftragung klar kommuniziert wird, welche Erwartungen ein Kunde an uns hat und wie wir vorgehen, um diese Erwartungen zu erfüllen.

Mut: Wenn wir Angst verspüren und dennoch handeln, dann bezeichne ich dies als mutig. Jeder Mensch gerät in Situationen, in denen mutiges Handeln eine persönliche Entwicklung ermöglichen kann. Das Gegenteil ist, dass wir in der Angst verharren und nichts tun. Ich habe in meinem Leben gelernt, dass die größten Entwicklungsschritte immer dann passiert sind, wenn ich trotz Angst etwas gewagt habe. Dabei ist die Angst eine hilfreiche Emotion, die für ausgewogenes Verhalten sorgt. Ich fordere meine Kunden im Coaching gerne heraus und bin an ihrer Seite, wenn sie mutig einen Schritt wagen, der sie Überwindung kostet.

Lea Wolf-Tanzariello

Jahrgang 1980

Ich heiße Lea und gehöre seit September 2014 zum Team. Nach meiner 2-jährigen Ausbildung zur Systemischen Beraterin habe ich mich auf die Themen Kommunikation, Persönlichkeitsentwicklung und Vertrieb spezialisiert. Schon früh interessierte ich mich stark für zwischenmenschliche Beziehungen. Diese Interessen prägen meine 25-jährige Karriere als Hotelfachfrau, Vertrieblerin und Recruiterin und machen die Vielzahl an Begegnungen mit unterschiedlichen Persönlichkeiten auf diesem Weg besonders spannend und lehrreich.

Für unsere gemeinsame Arbeit bringe ich Neugier, Neutralität, Authentizität, Empathie, Direktheit und Humor mit. Dabei stehst du als Mensch immer an erster Stelle. Ich höre dir genau zu und begleite deinen Weg mit verschiedenen Techniken und Ansätzen, damit du einen anderen Blickwinkel bekommst und eigene Lösungen findest, um erfolgreich deine persönlichen Ziele zu erreichen.

In meinem Coaching und meinen Seminaren unterstütze ich Einzelpersonen, Teams und Gruppen gleichermaßen. Die gemeinsame Arbeit ist immer wertschätzend und praxisnah, damit du deine vorhandenen Ressourcen auch effektiv und zielgerichtet einsetzen kannst.



Qualifikation & Ausbildung (Auszug):

- Ausbildung "Systemischer Berater" (Systemwerkstatt Darmstadt, 2021 - 2023)
- Vertriebstechniken SPIN & SCOTSMAN, (Sellcor, 2015)
- Telefonmarketing, (IFH, 2008)
- Persönlichkeits- und Teamtraining, (IFH, 2008)
- Diverse Vertriebsstrainings, (Steigenberger Akademie, 2002–2007)
- Train the Trainer, (Steigenberger Akademie, 2004)

Werdegang:

- Systemische Beraterin & Business Coach (seit 2023)
- Projektmanagement, Recruiting & Vertrieb, consultingbroker GmbH (seit 2014)
- Sales Executive national & international, Lässig GmbH (bis 2014)
- Sales & Projektmanagement Trainings, IFH Trainings Worldwide (bis 2008)
- Vertrieb Steigenberger Hotels AG (bis 2007)
- Ausbildung Hotelfachfrau mit Zusatzqualifikation Hotelmanagement bei Steigenberger Hotels AG (bis 2002)
- Wirtschaftssabitur am Georg-Kerschensteiner-Gymnasium (1999)

Kernkompetenzen:

- Kommunikation & Zusammenarbeit
- Persönlichkeitsentwicklung
- Empathie & aktives Zuhören,
Aufbau von Vertrauen
- Systemisches Coaching & Beratung

Branchenerfahrungen:

- Unternehmensberatung
- Software & IT-Consulting
- Personalvermittlung
- Hotellerie / Gastgewerbe
- Dienstleistungsbereich



Drei Fragen an Lea

Was ist deine Motivation andere Menschen zu begleiten?

Bereits mit 12 Jahren wusste ich, dass meine berufliche Laufbahn mich mit Menschen zusammenbringen wird. Meine Leidenschaft galt schon vor meinem Abitur dem Gastgewerbe und es erfüllte mich mit großer Zufriedenheit, wenn meine Gäste sich wohl fühlten. Während dieser Zeit merkte ich schon, dass mir andere Menschen besonders offen mit persönlichen Themen begegnen und schnell großes Vertrauen zu mir fassen.

Gleichzeitig habe ich schon immer festgefahrene Strukturen und Verhaltensweisen kritisch hinterfragt und es trieb mich stets der Gedanke an, Situationen oder Prozesse so zu verändern, dass sie einen wirklichen positiven Nutzen bringen. So kam es, dass ich bereits in meiner Ausbildung eine 2-tägige Schulung für andere Auszubildende entwarf und diese auch erfolgreich durchführte. Seit diesem Zeitpunkt ließ mich das Thema Training und Coaching nicht mehr los, doch zuerst schlug ich eine andere Laufbahn ein.

Während meiner Tätigkeit als Vertriebsmitarbeiterin sah ich mich immer mehr als Beraterin statt als klassische Verkäuferin. Es war mir immer ein großes Anliegen nicht einfach nur zu "verkaufen", sondern zu verstehen, was mein Gegenüber benötigt, Vertrauen aufzubauen und einen wirklich sinnvollen Mehrwert zu schaffen sowie bei der Problemlösung zu unterstützen.

Im Jahr 2021 erfüllte sich dann endlich mein Traum mit der 2-jährigen Ausbildung zur systemischen Beraterin. Besonders das Wohlergehen anderer Menschen liegt mir dabei am Herzen. Es ist mir eine große Freude bei der Suche nach sich selbst ein wenig Licht ins Dunkel bringen zu können und die verborgenen Fähigkeiten und Kenntnisse herauszuarbeiten, um zu sehen, wie mein Gegenüber regelrecht aufblüht.

1

2

3



Drei Fragen an Lea

Welche Methoden verwendest Du?

In meiner Laufbahn habe ich viele Methoden kennengelernt, die ich gar nicht alle aufzählen kann. Doch alle meine Beratungen, Trainings und Coachings basieren auf den Grundsätzen der systemischen Beratung:

Neugier und Offenheit: Mit mir hast du eine aktive ZuhörerIn und interessierte FragestellerIn, die auch gerne mal nachbohrt.

Ressourcenorientierung: Der Fokus liegt auf deinen vorhandenen Stärken, Fähigkeiten und Ressourcen und nicht auf dem Problem.

Lösungs- und Zielorientierung: Der Blick zeigt immer in Richtung einer konstruktiven Lösung und deiner Möglichkeit einer positiven Veränderung. Wir erarbeiten konkrete Ziele und bewegen uns in deinem Tempo darauf zu.

Wertschätzung und Neutralität: Du bist der Experte für dein Leben und ich begleite dich mit Wertschätzung und respektiere deine Perspektive, Werte und Ressourcen, ohne darüber zu urteilen. Positive Kommunikation spielt hierbei eine wichtige Rolle.

Kontextualität und Zirkularität: Wir betrachten nicht nur dich als Person, sondern auch deine sozialen Systeme und in welchem Kontext diese zu deiner Situation stehen. Verhalten und Interaktionen von Menschen haben immer Auswirkungen und wir versuchen einen Blick von außen darauf zu werfen, um Zusammenhänge besser zu verstehen.

Es gibt keinen festen Fahrplan, sondern wir schauen gemeinsam, was für dich wann hilfreich ist und welche passende Methode dazu passt.

1

2

3



Drei Fragen an Lea

Welche Werte sind dir besonders wichtig?

1

2

3



Wenn ich an Werte denke, dann fallen mir sofort Ehrlichkeit, Authentizität und Respekt ein.

Ehrlichkeit: Man sollte immer sich und anderen gegenüber ehrlich sein. Ich bin der Überzeugung, dass nur derjenige, der zu sich selbst ehrlich ist und sich treu bleibt auch zufrieden sein kann. Natürlich ist Ehrlichkeit nicht immer leicht, aber es zahlt sich aus, wirklich in sich zu horchen und für seine Belange und Bedürfnisse einzustehen.

Authentizität: Du bekommst mich in der gemeinsamen Arbeit ganz ungeschminkt! Authentizität ist für mich ein wesentlicher Bestandteil der gemeinsamen Zusammenarbeit, denn nur so kann man Vertrauen aufbauen. Bei mir hast du den geschützten Rahmen und kannst dich trauen, offen und ehrlich zu sein und dich so zu zeigen, wie du bist.

Respekt: Respekt ist eine grundlegende ethische Haltung, die in zwischenmenschlichen Beziehungen, in der Gesellschaft, am Arbeitsplatz und in vielen anderen Bereichen des Lebens von großer Bedeutung ist. Zusammenfassend ist Respekt ein grundlegender Wert, der das Fundament für ein harmonisches Zusammenleben in der Gesellschaft bildet. Es trägt dazu bei, Beziehungen zu stärken, Konflikte zu vermeiden, Vertrauen aufzubauen und eine Atmosphäre des Wohlbefindens und der Zusammenarbeit zu schaffen. Es ermöglicht konstruktiv Dinge anzugehen ohne Angst vor Verurteilung und Bewertung.



www.ressourcenkraftwerk.de