



Profil von Christina Alwart  
\*16.12.1971 in Hamburg, ledig, deutsch

**Trainerin | Beraterin | Coach**

- **Trainings-Schwerpunkte:** Moderationen, Verkaufs-, Kommunikations- und Konfliktrainings, Train-the-Trainer, Begleitung von Teamentwicklungsprozessen
- **Beratungs-Schwerpunkte:** Analyse, Konzeption und Strategie in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Personal. Systemische Organisationsentwicklung.
- **Coaching-Schwerpunkte:** Systemisches Coaching für Einzelpersonen sowie Unternehmen zur Begleitung von Zielfindungsprozessen und Bewältigung von Herausforderungen.

## Entwicklung

<b>Schule</b>	
1989	High School Diploma, DesMoines, Iowa, USA
1992	Abitur, Gymnasium Schenefeld
<b>Ausbildung/Studium</b>	
1992 - 1995	Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau, H. Schneider GmbH & Co. KG, Wedel
1995 - 2000	Studium der Betriebswirtschaftslehre, Fachrichtung Marketing-Kommunikation, Hochschule Pforzheim
1997 - 1998	Certificate in European Management and Business Studies, Universidad CEU Luis Vives, Madrid, Spanien
<b>Beruf</b>	
1994 - 1995	Verkauf Ausland, H. Schneider GmbH & Co. KG, Wedel Entwicklung und Umsetzung der ersten Schneider-Kataloge für das nicht-deutschsprachige europäische Ausland.
2000	New Business Development, Jobline GmbH, Hamburg Mitaufbau des heutigen Parship von Konzepterstellung über Personal-Rekrutierung bis hin zur Büromöblierung.
2000 - 2002	AMCT – Associate Management Consultant Team (Internationale Nachwuchsgruppe), DaimlerChrysler AG, Stuttgart Projekte: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Mercedes-Benz Transporter, Kommunikation, Stuttgart: Konzeptentwicklung eines Internet-basierten Customer Relationship Managements (eCRM)</li> <li>○ Mitsubishi Motors Corporation, Japan: Analyse von Qualitätsprozessen und dessen Management-Kommunikationsprozessen</li> <li>○ DaimlerChrysler Venture GmbH, Palo Alto, Kalifornien, USA: Erarbeitung und Implementierung eines Incubation-Management Konzeptes</li> <li>○ Mercedes-Benz SLR und Maybach, Stuttgart: Entwicklung einer Verfahrensanweisung für Customer Care und Treatment Philosophy im Rahmen der Vertriebskonzepte SLR und Maybach</li> <li>○ Mercedes-Benz Australia Pacific, Melbourne, Australien: Erarbeitung einer Sponsorship-, Event-Marketing- und Product Placement Strategie für Mercedes-Benz Passenger Cars Australia</li> </ul>
2002 - 2005	Produktmanagerin smart fortwo Nachfolger, smart gmbh, Böblingen Gestaltung und Koordination sämtlicher Marketing- und Vertriebs-relevanter Faktoren (z.B. Fahrzeuganforderungen, Pricing, Volumen) sowie der Verabschiedung dieser Faktoren im Projekt, d.h. in der Diskussion mit Controlling, Einkauf, Entwicklung, Produktion, Design.
2003 - 2006	Nebenberufliche, freie Mitarbeiterin bei heinze+alwart/alwart+team, Hamburg. Schwerpunkte: Verkaufs- und Kommunikationstrainings
2005 - 2006	Strategic Projects & Methods, Marketing-Kommunikation Mercedes-Benz PKW, DaimlerChrysler AG, Stuttgart Assistenz des Bereichsleiters, Vorbereitung und Durchführung der Klausuren sowie Symposien, Projektleitung von z.B. Optimierung interner Entscheidungsprozesse; Balanced Score Card.
seit 2006	Hauptberufliche Trainerin, Beraterin und Business-Coach. Einsätze siehe unten.

<b>Aus- und Weiterbildungen</b>	
1999	Ausbildung: NLP-Practitioner
2002	Ausbildung: Organisationsentwicklungsberater
2003	Ausbildung: Personal- und Management-Trainerin
2006	Ausbildung: Zertifizierter Business Coach Die Ausbildung umfasst <ul style="list-style-type: none"> <li>• NLPplus-Kommunikationsberaterin</li> <li>• Interventionskompetenz und Selbsterfahrung</li> <li>• Neurosen und Psychosenlehre in der Praxis</li> <li>• Coach-Starter-Kit</li> <li>• Supervisionstage für Coachs</li> <li>• Peergroup-Tage</li> </ul>
2006	Basisworkshop Provokative Therapie, Frank Farrelly
2007 - 2009	Schauspiel-Training, Erla Prollius
2007 - 2010	Grundlagen Organisationsaufstellung, G. Weber, T. Hildebrand
2007	Accelerated Learning, Aktivierendes Lernen
2008	Intensive-Workshop Provokative Therapie mit Frank Farrelly
2008	Improvisationsworkshop mit Keith Johnstone
2009	Prozesskompetenz im Projekt
2009	Prozessorientiertes Projektmanagement
2010	Workshop „Pferde als Trainingspartner für Führung, Vertrieb & Team“
<b>Branchenkenntnisse</b>	
Automobil, Finanzdienstleister, Pharmaindustrie, Handel, Werbung, Internet-Firmen, Agenturen	
<b>Einsätze</b>	
Moderation Bsp.: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ein Unternehmen richtet sich mittels eines Strategie-Workshops neu aus.</li> <li>• Moderation von Teamentwicklungsprozessen.</li> <li>• Moderation eines „strategic innovation upload“-Workshops mit Forschern und Entwicklern des Silicon Valley, u.a. Stanford University.</li> </ul>	
Beratung bei Strategieentwicklungen und Markendefinitionen Bsp.: Mitwirkung bei einem umfassenden Strategiejektor, mit dem ein internationaler Mehrmarkenkonzern seine Marken und Produkte neu positioniert, so dass sich die Produkte geringstmöglich kannelisieren und die Marken optimal voneinander abgrenzbar sind, um höchstmöglichen Gewinn zu erzielen.	
Systemisches Business-Coaching Bsp.: Ein Geschäftsführer eines kleinen, hanseatischen Unternehmens managt Veränderungen in seinem Unternehmen und wünscht sich dafür, begleitendes professionelles Business-Coaching, um die einzelnen Mitarbeiter, das Team insgesamt und die Unternehmensstrategie optimal aufzustellen.	
Kommunikations-, Konflikt- und Selbstmanagement-Trainings Bsp.: Eine Unternehmenseinheit bildet ihre Mitarbeiter aus, die interne Dienstleistung konkreter anzubieten, an Eigenmotivatoren zu arbeiten, mögliche Hindernisse zu antizipieren und kommunikativ zu meistern.	
Verkaufstrainings Bsp.: Eine Bank mit neu-designtem Verkaufskonzept schult bundesweit alle Mitarbeiter auf die neuen Anforderungen.	
Multiplikatorentrainings: Train-the-Trainer. Bsp.: Eine neugegründete Bank in Deutschland hat bundesweit alle Mitarbeiter zu internen Trainern im Rahmen eines 5tägigen Trainings ausbilden lassen.	