

**Trainerprofil Mag. Ines Neubacher-Spenlingwimmer**  
**dipl. Trainerin**  
**ISO 17024 zert. Fachtrainerin**



fon +43 699 / 12 003 003

adr dametzstraße 1-7

4020 linz/donau

office@careercenter.at

www.careercenter.at

## ***Fachausbildungen***

- Vom Training zum Lernraum zum Lernbiotop (digitale Tools im Seminarbereich erfolgreich einsetzen), careercenter GmbH
- Positive Sprache und Körpersprache, careercenter GmbH
- Diplom für Kräuterpädagogik, Vitalakademie
- Zertifizierung INSIGHT MDI - Scheeln AG
- Zertifizierung zur Fachtrainerin – SystemCERT (ISO 17024)
- Zertifizierung zur Kommunikation- und Verhaltenstrainerin - careecenter
- Verkaufstraining „Die letzten Geheimnisse im Verkauf“ – VBC
- Certificate for Strategic Planning Procedure
- Communication & Education, Train the Trainer – Abbott
- Verkaufstraining VBC
- Zertifikat für Erfolgreiches Vermarkten von Studienergebnissen – Forum Institut für Management
- Training „Effektives Management im Verkauf“ – VBC
- Certificate for Tools and Techniques for maximising Sales Force Productivity – achieve global
- Pharmareferentenprüfung - BM für Arbeit, Gesundheit und Soziales
- GCP Compliance – Abbott
- Studium Ernährungswissenschaften
- Bundesrealgymnasium Lilienfeld, Matura

## ***Berufserfahrung***

- 1 Jahr Lebensmittelindustrie
- 8 Jahre Verkaufs- und Beratungserfahrung im pharmazeutischen Außendienst
- 2 Jahre Key Account Management und Außendienstleitung
- 4 Jahre Business Unit Management, Neonatologie

## ***Sonstige Qualifikationen:***

- Turnierreiterin
- Diverse Ausbildungen für „Horsemanship“

## ***Trainerschwerpunkte***

- Konzeption, Koordination und Umsetzung von Seminaren
- Fähigkeiten und tools der Kommunikation, Moderation und Präsentation
- Körpersprache
- Persönlichkeitsbildung (Selbsterfahrung, Selbst-, Fremdbild, Rollenfindung in der Gruppe, Selbstreflexion, etc.)
- Feedbackkompetenzen stärken
- Teamtraining (Interaktionen, Gruppendynamik, Phasen der Teamentwicklung, Teamevaluierung, Outdoor-Training)
- Teambuilding
- Effizient Lernen (Lerntechniken- und Konzeptionierung)
- Learning journey – lebenslanges Lernen (fixed vs. growth mindset)
- Telefontraining
- Bewerbungstraining
- „Verkaufen ist wie Flirten“
- Eigene Resilienz stärken
- Bewusster und reflektierter Umgang mit social media
- Selbst- und Zeitmanagement
- Konflikte als Chance sehen
- Alltagstaugliche Ernährungstipps
- Erlebnis- & Kräuterpädagogik

## **Formate**

- Präsenz und Online

## **Seminarsprache**

- Deutsch und Englisch