



## Michaela Himsl-Landgraf

dipl. Trainerin



### ***Fachausbildungen:***

- INSIGHTS MDI Akkreditierung 2009
- Ausbildung zum Kommunikations- und Verhaltenstrainer (careercenter 2009)
- Motivationstraining (VBC 2008)
- Verkaufstraining (VBC 2008)
- Kinesiologie, Ausbildung in Three in One Concepts (tool of the trade, 2005)
- Moderation von Kleingruppen (Wiener Trainerakademie 2004)
- Atem- und Sprechtechnik (Brigitte Greiner 2004)
- Verkaufsschulungen (Coaching und Training 2004)
- Präsentationstechnik (Coaching und Training 2003)
- „Aktiv zuhören“ (Coaching und Training 2002)
- Zeitmanagement (Coaching und Training 2002)
- Konfliktmanagement (Coaching und Training 2001)
- NLP (Coaching und Training 2001)
- Wiederholtes Verkaufs-, Gesprächs- und Videotraining (Dr. Seibt 1992 -1996)
- Pharmareferentenprüfung (BM für Sport und Gesundheit 1992)
- Geprüfte Stepptrainerin (Regensburg 1991)
- Ausgebildete Aerobictrainerin (1990)
- Bundesoberstufensportrealgymnasium (1981)



### ***Berufserfahrungen:***

- 3 Jahre Key Account Management im Ästhetikbereich für gesamt Österreich
- 13 Jahre Verkaufs- und Beratungserfahrung im pharmazeutischen Außendienst

### ***Trainerschwerpunkte:***

- Teamtraining (Gruppendynamik, Teamentwicklung, Outdoor-Training)
- FISH! Philosophie
- Motivation
- Kommunikation (Rhetorik, Körpersprache, Visualisierung)
- Eventorganisation
- Verkaufstrainings - Wie verkaufe ich richtig – was macht Gewinner aus?
- Persönlichkeitsbildung (Selbstbild, Fremdbild, Stärken erkennen und fördern)
- Leistungsfähiger im Beruf durch gezielte Bewegung und angepasste Ernährung
- Coaching zum Thema Bewegung und Ernährung