



Anja Müller-Duhl

Duhl Management
Consulting GmbH

Bussardweg 4
72631 Aichtal-Neuenhaus

Tel: +49 (0) 71 27 - 96 08 52
Fax: +49 (0) 71 27 - 96 08 51
mobil: +49 (0) 171 - 9 70 37 39

eMail: mueller-duhl@gmx.com
Homepage: www.duhl.de

➤ Zur Person

- Jahrgang 1962
- Industriekauffrau
- Dipl. Wirtschaftsing. (FH)
- 13 Jahre Tätigkeit in verschiedenen Linien- und Führungsfunktionen der Mercedes-Benz AG
- seit 2002 selbstständig als Trainerin und Beraterin; seit 2008 geschäftsführende Gesellschafterin der Duhl Management Consulting GmbH
- Weiterbildung in systemischer und individualpsychologischer Organisationsberatung, Gruppendynamik und Lernender Organisation
- Qualifizierung in den USA zum Thema „Interkulturelle Kommunikation“
- Fortbildung zur Wirtschaftsmediatorin (dgmw)
- Zertifizierter SCRUM Master
- Qualifizierung „Product Owner“
- Arbeitssprachen: Deutsch und Englisch

➤ Arbeitsschwerpunkte

Organisationsentwicklung

- Gestaltung von Team- und Bereichsentwicklungs-Maßnahmen
- Konzeption und Durchführung von Auswahl- und Förderungs-Programmen für Mitarbeiter / Führungskräfte

Konfliktvermittlung

- für Organisationen aller Art
- bei externen Konflikten mit Lieferanten, Kunden, Geschäftspartnern, Behörden
- bei internen Auseinandersetzungen zwischen Bereichen, Teams und Einzelpersonen

Coaching

- zur Klärung der weiteren beruflichen Entwicklung
- zur Vorbereitung auf eine neue Führungsfunktion
- zur Unterstützung im Arbeits- und Führungsalltag
- bei der Leitung von Projekten

Seminare, u.a.

- Führungskräfte-Entwicklung
- Kommunikation, Präsentation, Moderation

➤ Meine Arbeitsweise

Kundenorientierung als oberstes Ziel

- statt Programmen „von der Stange“ maßgeschneiderte Angebote und Lösungen
- je nach Wunsch: Begleitung vom Anfang bis zur Umsetzung oder von Schritt zu Schritt
- Flexibilität hinsichtlich Termi- nen und Auftragsabwicklung

Aus der Praxis für die Praxis

- komplexe Sachverhalte schnell erfassen und strukturieren, um miteinander Handlungsalternativen zu erarbeiten
- Kreativität mit Bodenhaftung und Blick für das Machbare
- Offenheit, Empathie und Optimismus als Basis für gute Ergebnisse

➤ Mein Beratungs- und Trainingsverständnis

- statt Aktionismus eine der Situation angemessene Diagnose und daraus abgeleitete zielführende Maßnahmen
- Problemorientierung soweit wie nötig, Lösungsorientierung sobald wie möglich
- Konflikte im Unternehmen sehe ich als Chance für Lernen, Verbesserung und Wachstum

➤ Kunden (Beispiele)

- Daimler AG
- Landesinnungsverband des Maler- und Lackiererhandwerks Baden-Württemberg
- Evangel. VSA Mittelbaden
- Hexal AG
- ZF Friedrichshafen AG
- Coaching-Privatklienten (i.d.R. Selbstständige und Führungskräfte aus Unternehmen, die Beratung in vertraulichem Umfeld schätzen)