



Gabriele Golling

Beratung und Seminare

Ihre Spezialistin für
Nachwuchsführungskräfte in Banken

Achtern Styg 68 a
22549 Hamburg
Telefon 040 87 97 47 04
Mobil 0162 907 97 57
E-Mail: info@gabriele-golling.de
Internet: www.gabriele-golling.de

Peter F. Drucker sagte einmal: „Nur wenige Führungskräfte sehen ein, dass sie letztlich nur eine einzige Person führen können: Sich selbst.“ Doch wer und wie wird man eigentlich Führungskraft? Woher kommt die Kraft und die Motivation zu führen und wie kann ich sie mir erhalten? In welche Richtung soll ich meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter führen? Wie bleibe ich mit meinem Team in Bewegung und schaffe es rechtzeitig auf Veränderungen zu reagieren? Wie schaffe ich den Ausgleich zwischen Berufs- und Privatleben?

Diese und viele andere Fragen beschäftigen Menschen, die sich entscheiden in Ihrer Berufslaufbahn eine Führungsposition anzustreben und diese professionell auszufüllen. Die Antworten werden so unterschiedlich ausfallen, wie die Menschen, denen man diese Fragen stellt. Doch hier gibt es oftmals schon die erste Hürde: Wem im Unternehmen kann ich solche Fragen stellen, ohne misstrauisch beäugt zu werden? Schließlich werden Führungskräfte heute oft aufwändig und in psychologischen Verfahren ausgewählt. Und nun stellt ein Mensch mit bescheidenem Führungspotenzial solche Fragen...?

Wenn es darum geht, das eigene Potenzial „auf die Straße“ zu bringen und der eigenen Führungslaufbahn Richtung und Bewegung zu geben, dann macht es Sinn, sich Unterstützung und eine Sicht von außen zu holen:
dann bin ich für Ihren Führungsnachwuchs da.

Ein paar Fragen an Gabriele Golling:

Was ist aus Ihrer Erfahrung das Geheimnis, um als Führungskraft erfolgreich zu werden und zu bleiben?

Nach meiner Erfahrung ist es wichtig selbstkritisch zu bleiben, was sicherlich nicht immer einfach ist. Dazu gehört auch, viele Kleinigkeiten loslassen zu können. Und ohne konkrete eigene Ziele kann ich als Führungskraft nur schwer Bilder und Visionen entwickeln, in der sich meine Mitarbeiter wieder finden. Ganz elementar finde ich es über sich selbst lachen zu können. Außerdem sollten sich Führungskräfte als Teil des Systems und damit als gleichzeitige Ursache und Wirkung sehen lernen.

Was sind Ihre markantesten Persönlichkeitsmerkmale und Erfolgsfaktoren?

Was ich tue, mache ich aus vollem Herzen und aus Begeisterung für meinen Job. Nur so kann ich 100 Prozent Leistung bringen. Wenn dann noch Spaß und Humor Platz finden, steht erfolgreichem Arbeiten ernsthaft nichts mehr entgegen. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist die Wertschätzung und der Respekt für die Menschen, mit denen ich arbeite. Das schließt jedoch nicht aus, dass ich manchmal auch provokativ agiere. In der Arbeit mit Bankern weiß ich wovon die Rede ist und vor allem die Themen der Nachwuchsführungskräfte kenne ich aus eigenem Erleben nur zu genau. Nicht zuletzt hilft mir meine jahrelange Erfahrung in verschiedenen Aufgaben als Bankerin verbunden mit Personal- und psychologischem Know-how.

Was sagen Freunde, Kollegen oder Kunden über Sie?

Ich glaube, Kunden, Kollegen und Freunde schätzen insbesondere meine lebendige und erfrischende Art sowie meine zielgruppenadäquate und offene Art zu kommunizieren. Für meine Kunden ist es natürlich wichtig, dass ich meine Aufträge verantwortlich wahrnehme und nach pragmatischen Lösungen suche, die für beide Seiten Vorteile bringen. In meinen Seminaren erhalte ich immer wieder die Rückmeldung, dass meine fachliche Kompetenz verbunden mit meiner beruflichen Erfahrung überzeugen und das freut mich natürlich.

Was können Ihre Kunden bei Ihnen lernen?

Mir ist es wichtig, Führungskräften Wege aufzuzeigen, wie sie ihre Wahrnehmung sensibilisieren und damit gleichzeitig ihre Kommunikation verbessern können. Sie lernen Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und die der anderen zu entwickeln.

Was macht Ihnen an Ihrem Job am meisten Spaß?

Spaß im Job bedeutet für mich, den Menschen Möglichkeiten aufzuzeigen und sie dabei zu unterstützen, wenn sie für sich eine Richtung gefunden haben. Ich finde es bewegend, wenn sich bei meinen Kunden und Seminarteilnehmern etwas bewegt. Ob die Richtung stimmt, entscheidet dann jeder selbst. Hauptsache man bleibt beweglich – auch und vor allem im Kopf!

Gabriele Golling im Detail

✦ Persönliches und Ausbildung

- geboren am 11. Januar 1971 in Augsburg
- Ausbildung zur Bankkauffrau von 1987 – 1990 / Bankfachwirtin (IHK) 1996 / AdA

✦ Erfahrungshintergrund / Berufsweg

- knapp 6 Jahre Berufsausbildung (eigene und andere):
2,5 Jahre eigene Ausbildung zur Bankkauffrau bei der Stadtsparkasse Augsburg und 3,5 Jahre Ausbilderin für den Regionalbereich Sachsen, Thüringen, Sachsen-Anhalt der Bayerischen Vereinsbank mit Sitz in Leipzig
- über 5 Jahre im Vertrieb:
sowohl bei der Stadtsparkasse Augsburg, als auch bei der Bayerischen Vereinsbank Augsburg im Bereich Privatkunden sowie Immobilienfinanzierung
- über 2 Jahre Führungserfahrung:
als Filialleiterin der Bayerischen Vereinsbank bzw. HypoVereinsbank in der Niederlassung Kaufbeuren (anfänglich 8, dann 16 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter)
- mehr als 6 Jahre Personal- und Managemententwicklung: in der Vereins- und Westbank bzw. HypoVereinsbank Hamburg
- über 3 Jahre in eigener Improvisationstheatergruppe
- seit Januar 2006: Unternehmerin

✦ Qualifikation / Weiterbildung

- Mitglied der Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement (AFNB) seit September 2009
- Aktivierendes Lernen / Accelerated Learning (alwart+team, Claudia Monnet, Hamburg) 2-tägig im Oktober 2007
- Systemische Beraterin (ISS Institut für systemische Studien, Hamburg) 2-jährig von 2004-2006
- Organisationsentwicklungsberaterin (heinke+alwart, Hamburg) 12-tägig in 2003
- NLPplus-Kommunikationsberaterin/NLP-Practitioner (DVNLP) (alwart+team, Hamburg) 18-tägig in 2005 (sowie insgesamt 39 Tage als Assistenz in der NLP-Practitioner-Ausbildung bei alwart+team in 2006 und 2007)
- NLP-Master (DVNLP) März 2011 (Thies Stahl, Hamburg) 24-tägig
- Provokative Therapie nach Frank Farrelly 3-tägig im Oktober 2006
- Neurosen- und Psychosenlehre für die Praxis 6-tägig im Februar 2006
- Persönlichkeitsentwicklung mit dem Enneagramm 3-tägig im Februar 2004
- Systemische Therapie bei Suchtproblemen 2-tägig im Oktober 2003
- Themenzentrierte Interaktion 3 x 3 Tage Mai 1996 bis April 1997
- Persönlichkeitstraining/Einführung in die Transaktionsanalyse 4 x 3 Tage Oktober 1994 bis März 1996
- Grundlagen für Führungskräfte (1994-1998)
- Trainer- und Moderatorenausbildung (1993-1996) / Diverse Verkaufstrainings

✦ Lehrtätigkeit

- seit März 2004 für die Frankfurt School of Finance & Management (ehem.: Bankakademie/HfB) in Hamburg, Kiel und Bremen im Studiengang: Bankbetriebswirte (Fächer: Persönliche und Soziale Kompetenz sowie Methodische Kompetenz)

✦ Veröffentlichungen/Medienkooperation

- finden Sie unter „Presse“ auf meiner Internetseite (u. a. Hamburger Abendblatt)

✦ Referenzauswahl

- Bank Austria Creditanstalt AG, Wien/Österreich
- HypoVereinsbank AG, Unicredit-Group, München/Deutschland
- Team!Bank AG, Nürnberg/Deutschland (zuvor: norisbank AG)
- WWK Versicherungen, München/Deutschland

✦ Einsatzgebiete

- Beratung, Coaching und Seminare für Nachwuchsführungskräfte, zur beruflichen Neuorientierung, Karriere und für Vertriebsmitarbeiter
- mit Themen wie erfolgreicher Kommunikation, Persönlichkeitsentwicklung, Selbstmarketing, Grundlagen erfolgreicher Führung, Selbstmanagement, Mitarbeiterauswahl
- Unterstützung bei Auswahlverfahren für Führungskräfte
- Begleitung von Teambildungsprozessen
- Moderation von Workshops / Vorträge

Ich freue mich auf eine Zusammenarbeit mit Ihnen!
Herzliche Grüße