



BIRGIT STÜLTEN

Autorin – Speaker – Business-Trainerin – Coach



“

Motivierende Führung und überzeugende Kommunikation sind gerade in der heutigen Zeit entscheidende Erfolgsfaktoren für Unternehmen und Organisationen. Die Zukunft der Arbeit hat längst begonnen: Unter dem steigenden wirtschaftlichen Druck sind Unternehmen mehr denn je auf Teams angewiesen, die motiviert, kreativ und zuversichtlich die Herausforderungen meistern.

”



Birgit Stülten

...ist Diplom-Kauffrau und Expertin für
motivierende Führung und überzeugende
Kommunikation.

Die Vortragsrednerin und Autorin inspiriert und
begeistert ihre Zuhörer, Leser und Teilnehmer seit
2010 für zielführende Kommunikation und
"Positive Leadership".

Das Ziel: mehr Freude an der Arbeit, höhere
Produktivität und exzellente Ergebnisse.

Vorträge & Keynotes



Inspirierende Ideen - begeisterte Zuhörer.
Birgit Stültens Vorträge und Keynotes rund um die
Themen Kommunikation, Leadership und Arbeitsfreude
setzen wertvolle Impulse und führen direkt in die
Umsetzung.

„Ein fesselnder Vortrag zu aktuellen Themen der
Führung und Digitalisierung, so viele neue
Umsetzungsideen. Danke!“ *I. Spuling*

„Was für ein Vortrag! Ihre Botschaften bleiben mir noch
lange im Kopf! Danke dafür!“ *A. Gärtner*

Bekannt aus:



Seminare & Workshops



Strategie-Workshops, Führungskräfte-
trainings, Kommunikationsseminare und Vortrags-
veranstaltungen für mittlerweile weit über 7.000
Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

„Die angenehme, natürliche Art der Trainerin macht es
leicht, die gelernten Dinge in der Realität in Nutzen
d.h. in Umsatzwachstum umzuwandeln. Tolle Art, tolle
Umsetzung, so macht Lernen Spaß!“ *G. Mayr*

„Birgit Stülten ist eine sehr erfahrene und sehr
inspirierende Workshop-Leiterin, die ich
uneingeschränkt empfehlen kann.“ *A. Lehmann*



Präsenz- und Online-Coaching



Leadership-Coaching für Unternehmer/innen und Inhaber/innen, Führungskräfte und Leistungsträger.

„Birgit is a very nice and approachable person who encouraged me to break out of my own comfort zone and grow beyond myself.“ *C. Krüger*

„Birgit Stülten ist eine Expertin im Bereich des Coachings von Führungskräften. Durch ihre Erfahrung und ihr Fachwissen ist sie in der Lage, Führungskräfte zu unterstützen, ihr volles Potenzial zu entfalten und erfolgreich zu sein..“ *A. Niggemann*



Bücher & Fachartikel



Fachbuch zu motivierender Führung, Leseempfehlung der renommierten Zeitschrift „managerSeminare“

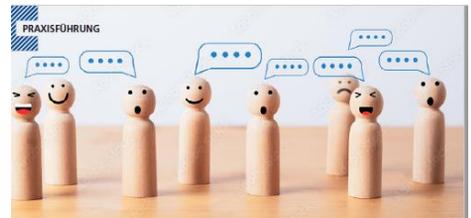
Buchbeitrag zu Motivation und Erfolg für das Expertenportal, Goldegg Verlag



Fachartikel für diverse Health Care-Fachzeitschriften



„Immer schön locker bleiben“ – mit Referentin Birgit Stütten



Magic Words – Formulierungen für eine überzeugende Kommunikation

Sprache hat einen verblüffenden Einfluss auf das Denken. In der Team- und Führungskommunikation sowie in Patientengesprächen können wir von der Kenntnis sogenannter „magischer Wörter“ und Formulierungen enorm profitieren und unsere Überzeugungskraft sofort stärken. Dabei ist es sinnvoll, sich damit zu beschäftigen, welche Worte besonders wirksam sind, welche Taktiken dahinterstehen und wie sie in der Praxis für eine positive und zielgerichtete Kommunikation eingesetzt werden.

- Magische Worte aus der Sprach- und Verkaufspsychologie und ihr zielgerichteter Einsatz**
Acht „Magic Words“ und die dahinterstehenden psychologischen Mechanismen sind im Praxisalltag besonders geeignet, um die Kommunikation untereinander und mit Patienten/innen gelingen zu lassen. Es handelt sich nicht die Bezeichnung um ganz gewöhnliche Worte, jedoch mit großer Wirkung. Ihr Ziel ist es, die Kommunikation zu erleichtern und die Beziehung zu stärken.
- „Sack“ – oder Strategie der Genauigkeit**
Konkrete Zahlen, Daten und Fakten vermitteln eine hohe Glaubwürdigkeit. Sofern es also Sinn macht, Zahlen zu nennen und diese bekannt sind, sollten sie eingesetzt werden. Das gilt schon bei Zyklenzeiten. So macht es einen großen Unterschied beim Angebot der FZ, wie ich Patienten dazu informiere. Im Praxiscoaching sind mit beispielweise folgenden Zahlen zu arbeiten: ...



Die erfolgreiche Apotheke Rundschau

Artikel | D&A | Kringles | Besprechungen | F&A | Sonderhefte | Mediatheken | Verlag

Was ist eigentlich „Internes Marketing“?

Apothekenmarketing umfasst mehr als das Einhalten des „Corporate Identity“ die Durchführung einzelner Veranstaltungen. In Kundenbefragungen immer wieder, dass die empfohlene Kompetenz und das Verhalten die ausschlaggebend für die Kundenbindung sind.

» Der Fall aus der Praxis: **Internes Marketing**

Ich führe eine Apotheke in ...

» **Internes Marketing: Die Mitarbeiter stehen im Vordergrund**

Um Kunden langfristig an Ihre Apotheke zu binden, ist es notwendig, ihr Vertrauen zu zu betonen. Dafür ist ein engagierter Einsatz des Personals unentbehrlich. Das ist vor allem bei den Auftritten des gesamten Teams beeinflusst maßgeblich, ob Ihre Kunden ...

Effektive Beratungsgespräche

Gezielte Gesprächssteuerung erleichtert das Team, sorgt für größere Zufriedenheit und bringt Zeit für Zusatzverkauf.

Sie sind die Kernkompetenz und das wichtigste Profilmerkmal in der Apotheke. Professionelle Beratungsgespräche sind der Erfolgsfaktor. Sie können jedoch auch einem zentralen und wenig ergründet sein – und das heißt eine ganze Reihe unangenehmer und teurer Konsequenzen nach sich. Mit der richtigen Gesprächsstrategie, abgestimmt auf das jeweilige Verhaltensmuster des Patienten oder Kunden, können Beratungen wesentlich effektiver geführt als bisher. Ganz konkrete Hilfestellung für die Kundenkommunikation bieten Persönlichkeitsoptionen, die dabei helfen, die Gespräche richtig einzuschätzen.

Eines davon ist das personal-Persönlichkeits-Modell. Es beschreibt vier grundlegende Verhaltensmuster, die jeder Mensch in unterschiedlicher Ausprägung aufweist. Darin lassen sich die Verhaltensmuster kombinieren, mischen, ändern und gewissermaßen ab. Gerade einzelne Personen zeigen oftmals eine Verstärkung ihres bevorzugten Verhaltens. Diese Erkenntnisse können HIV-Team nutzen, um den unterschiedlichen Patienten bedarfsgerecht zu begegnen.

Dominante Patienten

Dominante Patienten erkennen Sie an ihrer direkten und bestimmten Art. Es geht ihnen meistens darum, schnell wieder gesund und einsehend zu sein – langwierige Auskünfte ist nicht ihre Sache. Demen Patienten begegnen Sie am besten mit klaren und klaren Empfehlungen, die sich direkt auf die Lösung ihres Problems beziehen. Es ist für dominante Patienten sehr wichtig, mit kompetentem Fachpersonal zu sprechen und Entscheidungen selbst zu treffen. Trüben Sie daher selbstlicher auf und bieten Sie auch schnelle Therapieempfehlungen an, die zur fachlichen Genesung beitragen können.

Initiative Patienten

Das Beratungsgespräch mit initiativen Patienten ist oftmals sehr abwechslungsreich. Diese Patienten kommen freundlich und aktiv auf Sie zu, sie sind sehr kommunikativ. Initiativen Patienten probieren gerne neue Produkte aus, die Chance für Zusatzverkäufe ist also hoch. Achten Sie darauf, dass Sie diesen Patienten Verantwortung vermitteln und ihre eigene Begleitung für die empfohlenen Produkte zeigen. Da initiativen Patienten Schwergewichten haben, suchen Sie bei vielen Angeboten für eines zu entscheiden, sollten Sie ihnen maximal drei Alternativen vorschlagen.

Praxis Birgit Stütten – Dominante Patienten begegnen Sie am besten mit klaren und klaren Empfehlungen, die sich direkt auf die Lösung ihres Problems beziehen.

ende Patient nur den Ideall, wird gute Mitarbeiter nur gering erzielt.

Diskussionsrunde mit al-

Kompetenz & Erfahrung



- Diplom-Kauffrau, Pharmareferentin, zertifizierte Business-Trainerin
- Erste Führungsposition mit 25 Jahren
- Verschiedene Management-Positionen in nationalen und internationalen Unternehmen
- 2010 Unternehmensgründung *Stülten Consulting*
- Kunden und Klienten in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Schwerpunkte Seminare und Coaching:

Kommunikations- und Leadershiptrainings, Führungskräfteentwicklung, Train the Trainer-Veranstaltungen. Workshops und Kundenseminare, u.a. im Auftrag pharmazeutischer Unternehmen.

Schwerpunkte Speaking:

Kongresse, Tagungen, Kick Off-Meetings, Verbandsmeetings, Fortbildungs- und Kundenveranstaltungen

Aktuelle Keynotes:

- 🎤 Geheimnisse skandinavischer Führung
- 🎤 Chancenfokus im Change: Mit Begeisterung zum Erfolg
- 🎤 Let's go! 8 Maßnahmen für mehr Motivation im Team



Kongresse & Veranstaltungen

- Auszug -

SPITZE IN DER MEDIZIN.
MENSCHLICH IN DER BEGEGNUNG.




University Cancer Center Regensburg (UCC-R)
Comprehensive Cancer Center Ostbayern (CCCO)

PERSPEKTIVEN IN DER HÄMATOONKOLOGIE

Interaktiver Workshop
UKR, Kursraum 3 (Eingang West) | 12./13. Mai 2023

3

Worte eines niedergelassenen Arztes in der Hämatologischen Praxis

Dr. Straubing

Handlung und deren Perspektiven

Regensburg

Worte in Kleingruppen

Regensburg

Dr. Straubing

11:00 Pause

11:30 **Interaktive Diskussion und Learning aus der Veranstaltung**
Birgit Stülten, Kiel

12:30 **Zusammenfassung und Verabschiedung**
Prof. Pukrop, Regensburg
Dr. Heudobler, Regensburg

anschließend: **Get-together im Außenbereich des Casinos**

PROGRAMM

21. APRIL 2023

ab 18.00 Uhr Anmeldung
17.45 - 19.15 Uhr Hauptversammlung der AGGBM
19.30 Uhr Come together in der Industrieausstellung

22. APRIL 2023

ab 8.00 Uhr Anmeldung
8.30 Uhr Begrüßung
8.35 Uhr Frühstück – warum der Mann so wichtig ist!
Sabine Klisch (Münster)
9.20 Uhr Qualitätskontrolle Embryograding – wie mache ich das?
Karin Rosenberg (Berlin) und Caroline Hirschfeld-Inhof (Berlin)
10.05 - 10.40 Uhr Infektionsausstellungsbesuch
10.40 Uhr DRB – warum haben wir so viele Embryonen übrig?
Ulrike Giesemann (Bielefeld) und Veronika Bismarck (Leipzig)
11.25 Uhr Genetische Untersuchungen beim Kinderwunschpartner
Frank Fütterer (Münster)
12.10 - 13.45 Uhr Infektionsausstellungsbesuch
13.45 - 15.15 Uhr 1. Seminarblock
Workshop 1: Sicher durch die Begattung: Fallstricke, verschleierte Anforderungen und die Kommunikation mit dem Aufsichtsbefehlenden
Birgitta Houff (Gießen), Dagmar Gutknecht (Regensburg) und Petra Klumann (Münster)

23. APRIL 2023

9.00 Uhr Fernstudienklausuren
10.00 Uhr Zusammenfassung der Workshops vom Samstag



Birgit Stülten

New Work-Impuls:
8 wirkungsvolle Maßnahmen für mehr Motivation im Team

Sonntag, 07. Mai 2023
16.00 - 16.30 Uhr
Zoom

#diwoki23
7.-13. Mai

Veranstalter*in: 

65. Sylter Woche

Fortbildungskongress der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein

Home Info Kongressprogramm Anmeldung

Birgit Stülten, Kiel



- Studium der Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Marketing und Personalwesen;
- Langjährige Führungserfahrung in nationalen und internationalen Unternehmen;
- Beraterin, Rednerin und deutschlandweit gefragte Management-Trainerin;
- Autorin des Buches „Der skandinavische Weg der Führung“;
- Bekannt u.a. aus Hamburg 1 TV, TV Mittelrhein, Hauptstadt TV, Radio Hamburg.

65. Sylter Woche

Fortbildungskongress der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein

Home Info Kongressprog

15:00 Uhr **Teamvortrag: Wie bleibe ich im Team ich selbst?**
Birgit Stülten, Kiel

15:45 Uhr **Pause / Dentalausstellung / Kaffeebar**

16:30 - 18:00 Uhr **Seminare**

- 5 **Versorgung ausgedehnter Defekte mit Komposite**
Prof. Dr. Roland Frankenberger, Marburg
- 6 **Ästhetische Frontzahnrestauration**
Prof. Dr. Patrick Schmidlin, Zürich
- 7 **Bruxismus – Zirkonversorgung?**
Dr. Bruno Imhoff, Köln
- 8 **Führung – Primus* a inter pares**
Birgit Stülten, Kiel

19:30 Uhr **Team-Treff im Restaurant Luzifer, Westerland**

Ausgezeichnet



Führungsexpertin Birgit Stülten begeistert Jury und Publikum für "Positive Leadership"



Finalistin Birgit Stülten gewinnt den Excellence Award beim Speaker Slam.



Kundenmeinungen
der letzten 12 Monate

**TOP
EMPFEHLUNG
2023**

Mehr Infos [i](#)

Proven Expert

Kundenmeinungen
der letzten 12 Monate

**TOP
DIENSTLEISTER
2023**

Mehr Infos [i](#)

Proven Expert



Kontakt Daten



Stülten Consulting

Birgit Stülten

Scharnhorststr. 3

D - 24105 Kiel

Kontakt

Büro Kiel: +49 (0) 431 - 570 82 05

Mobil: +49 (0) 151 - 401 431 82

office@birgitstuelten.com

<https://birgitstuelten.com>

bs@stuelten-consulting.de

<https://www.stuelten-consulting.com>