



## **Dorit Wudtke**

### **Beratung – Training – Coaching**

Schleckheimer Strasse 224a  
52076 Aachen

Mobil +49 (0) 173 / 27 41 050  
**wudtke@bhsgroup.de**

## Kurzprofil

### **Beratung – Training – Coaching**

Mehr als 16 Jahre Erfahrung als selbständige Unternehmensberaterin:  
Beratung, Training und Coaching namhafter Unternehmen unterschiedlicher Branchen,  
darunter die pharmazeutische Industrie, Automotive, Maschinenbau, Automotive und NPOs

Mehr als 30 Jahre Industrieerfahrung in verschiedenen Fach- und Führungspositionen:  
Vertrieb / Marketing / Klinische Forschung / Publik Relations / Projekt Management

### **Coaching und Karriereberatung**

- Lösungs- und handlungsorientierte, systemische, lösungsorientierte Interventionen
- MotivStrukturAnalyse MSA® zur Identifikation von Karrierewünschen auf Basis der persönlichen Grundmotive
- Analyse mithilfe des MBTI® zur Identifikation von Präferenzen auf der Verhaltensebene
- Laufbahnberatung und Biografieanalyse zur Identifikation von Schlüsselqualifikationen
- Strategische Zielentwicklung und schrittweise Umsetzungsbegleitung

### **Training und Coaching von Fach- und Führungskräften**

- Kernthemen (Auswahl):
  - Selbstführung, Zeitmanagement, Mitarbeiterführung / – Motivation, Führung in der Sandwichposition, Führungskommunikation /– Instrumente (z.B. Feedback, Mitarbeitergespräche, Delegation)
  - Schwierige Gespräche und Konfliktmanagement
  - MotivStrukturanalyse MSA®: Analyse der MotivStruktur im Berufskontext
  - Analyse der Führungskompetenzen mithilfe des BIP (Bochumer Inventar zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung)
- Individuelles Coaching mit systemischen und lösungsorientierten Interventionen

## Beruflicher Werdegang

- Seit 2015 **Selbständige Partnerin der bhs CONSULTUNG & SOLUTIONS GmbH, Würzburg**  
**Schwerpunkte:**  
**Beratung, Training, Coaching**
- Seit 2006: Gründung der Unternehmensberatung**  
**Dorit Wudtke Projektentwicklung und Beratung**  
**Schwerpunkte: Beratung, Training, Coaching, Moderation –**
- **Karriereberatung und -Coaching:** Karriereberatung mithilfe der MotivStrukturAnalyse MSA<sup>®</sup>, Karrierecoaching besonderer Themen
  - **Training u. Coaching** (Fach-/ Führungskräfte) / Themen (Auswahl): Rhetorik, Motivation, Präsentation + Moderation, kundenorientierte Gesprächsführung, Konfliktmanagement; Selbst- und Mitarbeiterführung; für pharmazeutische Unternehmen: Wissensvermittlung medizinischer Themen
  - **Konzeption, Training und Moderation:** interaktiver Online und Live-Seminare
  - **Personal- und Organisationsentwicklung:** Schwerpunkt Teamentwicklung
  - **Marketing- und Kommunikationsberatung**
  - **Strategische Beratung und Leitbildentwicklung (auch für NPO)**
- Durchgeführte Projekte: siehe Anlage**
- 2002-2009 **Internationales Projektmanagement / UCB Pharma**
- PR / Kommunikationsberatung von Studienzentren (Corporate Communications Konzepte) zur Patientenrekrutierung
  - Betreuung, Training und Schulung internationaler, klinischer Studienzentren
- 1997-2002 **Produktmanagement-/ Marketingleitung / Janssen-Cilag**
- Leitung mit Personalverantwortung
- 1996-1997 **Produktmanager Medizintechnik / Vygon GmbH & Co.**
- Produktverantwortung im Sinne des Marketing-Mix
- 1992-1996 **Produktmanager / Key Account Manager Immunologie / Sandoz-Novartis Pharma**
- Produkt- u. Umsatzverantwortung im Sinne des Marketing-Mix
  - Key Account- Management / Key Account-Leitung
- 1991-1992 **Wissenschaftlicher Assistent / Institut für Rechtsmedizin / RWTH Aachen**

## Studium und Weiterbildungen

- 2014-2021 **Trainerlizenz für Persönlichkeitsdiagnostiken**
- MotivStrukturanalyse MSA<sup>®</sup>
  - BIP, BIP-6F (Bochumer Inventar zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung)
  - MBTI<sup>®</sup> Step I und Step II (Myers-Briggs-Typen-Indikator)

2011-2013	<b>Zertifizierung zum systemischen Coach (DCV)</b>
2006-2007	<b>Zertifikat "International Public Relations and Communications Management"</b> (Communication College, Note 1,0)
2002-2004	<b>Studium Management von Gesundheits- u. Sozialeinrichtungen</b> an der Fernuni Kaiserslautern
1984-1990	<b>Studium Biologie (Dipl.)</b> an der FWU Münster und RWTH Aachen

## Durchgeführte Projekte – Auszug –

### Karriereberatung / Coaching - Beispielprojekte

#### Führungskräfteberatung vom General Manager zum selbständigen Unternehmensberater:

- Analyse der Motivstruktur mithilfe der **MotivStrukturAnalyse (MSA®)**: Blick auf starke Motivausprägungen und ergänzender sowie widersprüchlicher Motivkombinationen
- Identifikation von **Schlüsselqualifikationen** und **Ressourcen** zum Aufbau eines Stärken-orientierten Beraterprofils
- Identifikation konkreter **Entwicklungsbereiche** und **Weiterbildungsmaßnahmen** für den Wechsel zum Unternehmensberater

#### Führungskräfteberatung eines Vertriebsleiters zur erfolgreicherer Führung entsprechend der eigenen MotivStruktur und die der Mitarbeitenden

- **Mithilfe der MotivStrukturAnalyse (MSA®)**: Identifikation von Motiven mit starken Ausprägungen als charakteristische Antreiber im Führungsverhalten sind sowie von Bereichen mit Entwicklungspotenzialen;
- Ansätze zur **flexiblen Führung von Mitarbeitenden** entsprechend ihrer **individuellen MotivStruktur**

#### Beratung bei der Unternehmens-Auflösung eines und Existenz-Neugründung:

- Begleitung bei der **Entscheidungsfindung** zur **Auflösung eines Familienunternehmens** in Nachfolge; **Frage nach persönlicher Eignung** mithilfe des **BIP** (Bochumer Inventar zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung);
- **Biografiearbeit** und Erstellung eines **Gesamt-Profil** u.a. nach den **Methoden der BIZ-Laufbahnberatung** zur Identifikation von Interessen, Werten, Motiven, Stärken, Ressourcen sowie Entwicklungspotenzialen bei der Existenzgründung;
- Beratung bei der **Erstellung von Kommunikations- und Informationsmaterialien** zum neuen Unternehmen und Angeboten

#### Karriereberatung zum anstehenden Jobwechsel:

- Situations- und Bedarfsanalyse der aktuellen Situation und **persönlicher Berufspräferenzen mithilfe des MBTI®** (Myers-Briggs-Typenindikator);
- Erstellung eines **Gesamtprofils (Nach Methoden der BIZ-Laufbahnberatung)** zur Entwicklung des Bewerberprofils, Identifikation persönlicher Lebensmotive und Identifikation geeigneter Positionen und Unternehmen;
- Begleitung bei der Entwicklung von Bewerbungsunterlagen

### Training und Coaching von Fach- und Führungskräften - Beispielprojekte

#### Seminar für Führungskräfteentwicklung eines internationalen Pharmaunternehmens (mit einer weiteren Trainerin):

- **Bedarfsanalyse** vorab: Identifikation der Themen „**Feedback**“ und „**Delegation**“ als Entwicklungsbereiche identifiziert.
- **Zielsetzung**: Integration beider Instrumente als Elemente einer wertschätzenden Führungskultur.
- **Seminar**: Umsetzung kurzer Impulsvorträge in intensive Workshops, anschließend Definition von „Quick Wins“ zur unmittelbaren Umsetzung in den Führungsalltag durch die Teilnehmer.
- **Verantwortung für die zeitnahe Umsetzung**: Projektteam

#### Modulares Seminar zur Führungskräfteentwicklung für leitende Pflegekräfte (ZL, PDL, WBL)

- **Bedarfsanalyse vorab**: Entwicklung eines 3-moduligen Führungskräfte-seminar für leitende Führungskräfte eines Pflegeunternehmens
- **Aufbau**: Modul I Mitarbeitermotivation, Modul II Führungsstile. Modul III Mitarbeitergespräch
- **Seminar**: Praxisnahe Umsetzung aller Module werden sehr praxisnah mit Workshop, Fallstudien, kollegiale Fallberatung, Rollenspiele und konkreter Zielvereinbarung von Umsetzungszielen durch die Teilnehmer

#### Kontinuierliches Führungskräfte-taining in einem Familienunternehmen der Papierindustrie

- **Vorbereitung**: Erstellung eines Anforderungsprofils mit den gewünschten Kompetenzen in Anlehnung an die Beschreibungen des BIP (Bochumer Inventar für Berufsbezogene Persönlichkeitsmerkmale), Spezifikation auf das Unternehmen
- **Konkretion** der Seminarschwerpunkte auf die erarbeiteten Kompetenzen.
- **Seminarreihe**: Zunächst für die Geschäftsführungsführung und anschließend für Führungskräfte im mittleren Management
- **Themen**: Rolle als Führungskraft, Führen in der Sandwich-Position, Führungsstile und –Kommunikation, (schwierige) Mitarbeitergespräche, Analyse eigener Führungskompetenzen + Definition von Veränderungszielen

#### Konfliktcoaching einer Leitenden Führungskraft im Vertrieb:

- **Vorgehen**: Analyse der Problemstellung und der Beteiligten, Visualisierung einer Systemaufstellung
- **Ergebnis**: Identifikation unterschiedlicher Rollenverständnisse und nicht zieldienlicher Verhaltensmuster, Entwicklung von Ansätzen zur Aufhebung / Veränderung etablierter Verhaltensmuster ("sogenannte Musterbrecher") mit sofortigem Erfolg bei der Umsetzung