

Kontaktdaten

Katja Rudat
Beratung für Kommunikation
und Management

Stromstraße 1
10555 Berlin
Telefon: 030. 63 41 75 45
Mobil: 0175. 18 15 496
Mail: mail@katja-rudat.de
www.katja-rudat.de



Persönliche Daten

Jahrgang 1972
Verheiratet, eine Tochter

Berufliche Erfahrungen

seit 2006 Consultant im Netzwerk der p.i.t. Organisationsberatung
Programmleiterin für das Berliner-Business-Mentoring „p.i.t.-mentoring“,
Zielgruppe: angehende und erfahrene Führungskräfte

Seit 2005 selbständig, Katja Rudat, beratung für kommunikation und management

bis 2004 Leiterin Vertriebsinnendienst der ddp Nachrichtenagentur GmbH
Zuständigkeit: interne/externe Kommunikation, Marketing, Produktentwicklung und -
einführung, Kundenpflege, Vertriebscontrolling/ -steuerung, Vertriebsinnendienst

bis 2001 Jahr Marketing-Referentin der ddp Nachrichtenagentur GmbH
Zuständigkeit: Aufbau der internen und externen Vertriebs- und Kommunikations-
maßnahmen in der Start-Up-Phase

bis 1999 studienbegleitend, freiberufliche Redakteurin beim Multimedia-Dienstleister
der ProSiebenSat.1 Media AG, ProSieben Digital Media (Videotext, Online),
Zuständigkeit: Programmredaktion, Entertainmentredaktion, Leserbriefredaktion

bis 1994 Kontakterin, G&A Werbeagentur GmbH,
Zuständigkeit: Strategische Planung und Durchführung von Werbe- und
Kommunikationsmaßnahmen (b-t-b, b-t-c)

Ausbildung

1999 Studienabschluss Kommunikationswissenschaften (M.A.)
an der Ludwig-Maximilians-Universität München

- **Kommunikationswissenschaften** bei Prof. Hans-Bernd Brosius
Lehrstuhl für empirische Kommunikationswissenschaft
- **Markt- und Werbepsychologie** bei Prof. Lutz von Rosenstiel
Lehrstuhl Organisations- und Wirtschaftspsychologie
- **Neuere Deutsche Literatur**

1994 Ausbildungsabschluss:
Werbekaufrau (IHK), G & A Werbeagentur GmbH, München

Qualifikationen

- **Systemisch-interaktiver Coach**, Artop Institut zur Humboldt-Universität
Berlin (DBVC anerkannt)
- **Trainerin für personale und sozial-kommunikative Kompetenzen**,
atlop berlin und Arbeit, Bildung, Forschung e.V.
- **8. Forschungslehrgang Direktmarketing des Deutschen**
Forschungszentrums für Direktmarketing (DFD), bei Prof. Siegfried
Vögele, München

Das ist mir wichtig

**„If something does not work, do something else.
If something works, do more of it“.** (Steve de Shazer)

Mein Angebot an Sie

Mir ist es besonders wichtig, Sie dabei zu unterstützen, Ihre eigenen Handlungsspielräume zu erweitern und Ihre Entscheidungsfähigkeit zu erhöhen. Als Coach und Beraterin ist es meine Aufgabe, Ihnen Angebote zu machen, wie Sie die Welt noch sehen können, wie Sie Ihren Blick schärfen und neue Verhaltensoptionen erkennen und ausprobieren können.

Als Prozess- und Kommunikationsexpertin unterstütze ich Sie bei Ihrer individuellen beruflichen Entwicklung. Sie erarbeiten Ihre Ziele und neue Strategien für eine erfolgreiche Positionierung.

Arbeitsweise

Ich gehe gerne beherzt und pragmatisch an Herausforderungen heran. Dabei arbeite ich ziel-, lösungs- und verhaltensorientiert mit systemischem Einfluss. Immer mit der Gewissheit, dass alle Ressourcen zur Lösungsfindung bei Ihnen liegen.

Grundlage einer erfolgreichen Zusammenarbeit ist für mich, gegenseitiges Vertrauen und Verlässlichkeit. Genau das können meine Kunden auch von mir erwarten.

Methoden

- Systemische Coaching-Tools
 - Verhaltensorientierte Lernmethoden
 - Transaktionsanalyse
 - Lösungsorientierte Kurzzeitberatung nach Steve de Shazer
 - Interpersonellen Kommunikationsmodelle
 - Persönlichkeitsmodelle
 - STAB-Typologie (zertifiziert)
-

Arbeitsschwerpunkte

Coaching

Begleitung von Nachwuchsführungskräften in der Rollen- und Aufgabengestaltung

Mentoring

Interne und externe Business-Mentoring-Programme

Training

- Management-/Führungs-Kompetenz
- Berufliche Positionierung / Selbst-Marketing
- Kommunikation
- Train-the-Trainer

Kommunikationsberatung

Konzeptionelle Beratung und Durchführung von Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen
