

Muskelkater auf den Softskill-Muskeln

Im Workshop vom Unternehmerforum Zürichsee vom 6. April 2022 erhielten Unternehmerinnen und Unternehmer aus den unterschiedlichsten Branchen Inputs zu den Themen Auftritt und Verkauf.

Wie wir von unseren Mitmenschen wahrgenommen werden, macht uns immer wieder Kopfzerbrechen. Dabei haben wir selbst einen entscheidenden Einfluss darauf, wie wir auf andere wirken.

Deshalb geht es im ersten Workshop des Anlasses des Unternehmerforums Zürichsee vom 6. April um Auftritt, Interaktion und Wirkung. Catherine Tenger bietet Trainings für Auftrittskompetenz und Kommunikation an und ist damit die Ideale Person, diesen Workshop zu leiten.

Dass wir uns Innerhalb kürzester Zeit ein Bild von den Menschen um uns machen, zeigt sich sogleich mit einer Übung, in der die Teilnehmenden sich gegenseitig nur aufgrund des ersten Eindrucks beschreiben und bereits ein überraschend genaues Bild voneinander haben.

Authentizität ist wichtig

Gemäss Catherine Tenger macht es dies umso wichtiger, unsere Begegnungen positiv zu beeinflussen. Dabei müssen wir unserem Gegenüber nichts vorgaukeln. Wir betonen einfach unsere positiven Seiten.

Nach einer kurzen Pause geht es in den zweiten Workshop bei Dieter Menyhart, der sich ganz ums Thema Verkauf dreht. Menyhart konfrontiert die Unternehmerinnen und Unternehmer direkt mit einer grossen Herausforderung, die den meisten von ihnen nur zu bekannt ist: Der Gewinn von neuen Kunden. Viele schrecken vor dem Zeitaufwand zurück und bleiben deshalb bei ihren bestehenden Kunden.



Unternehmerforum
Zürichsee 



Besser Telefon als E-Mail

Zwar sei es durchaus wichtig, erstmal das Potential der bereits vorhandenen Kundschaft voll auszuschöpfen. Dann jedoch lohnt es sich, seine Wunschkunden zu definieren. Zum Anwerben dieser hat der Verkaufsexperte ein paar goldene Tipps, die er im Workshop teilt. Ganz besonders liegt ihm der persönliche Kontakt am Herzen. Deshalb ist sein liebstes Kommunikationsmittel nicht E-Mail sondern das gute alte Telefon.

Als sich die neuen Auftritts- und Verkaufs-Experten zum Apéro im Foyer versammeln, wissen sie dank Catherine Tenger genau, wie sie bei einem Glas Wein oder Sirup einen positiven Eindruck bei ihren neuen Bekanntschaften hinterlassen können. Und bestimmt hält ihnen noch der ein oder andere Satz von Dieter Menyhart nach. Oder auch der Rat, sich um seine Kunden zu kümmern. Denn wer freut sich nicht über eine handgeschriebene Karte zum Geburtstag – oder auch nur einen kurzen Anruf alle paar Jahre.

Melina Aeschbach