

Sehr geehrte Damen und Herren,

Wir wünschen Ihnen viel Spaß mit unserem Newsletter

Ihr Klaus Kissel und Uwe Reusche
Geschäftsführer ifsm



Unsere Themen in dieser Ausgabe:

- Frau Holle im Vertriebsmanagement
- Offener Ausbildungsgang zum Sales-Coach
- Neues Gesicht bei ifsm
- Diplomarbeit Nachhaltigkeitsmanagement
- Erich Sixt im Interview mit der SZ

Frau Holle im Vertriebsmanagement

Was ist das Geheimnis einer erfolgreichen Vertriebsorganisation?
Was ist die Magie erfolgreicher Führungskräfte und Mitarbeiter?

Ist es das Klima im Betrieb, ist es der Elan der Mitarbeiter, ist es die Führung oder liegt die Antwort ganz woanders; etwa in ihrer konsequenten Ausrichtung auf ein Produkt oder den Kunden?
Um es kurz zu machen: Das ist die Frage, die Sie und uns von ifsm immer wieder umtreibt. In unseren Beratungs- und Coachingaufträgen gehen wir der Frage immer wieder neu nach, sammeln Erfahrungen und Informationen, werten diese aus, um hinter das Geheimnis einer erfolgreichen Vertriebsorganisation zu kommen. Wenn wir uns heute unsere komplexen Gedanken aus all diesen Jahren anschauen, können wir nicht glauben, dass wir uns die Suche nach einer

Antwort so schwer gemacht haben. Schließlich wissen wir aus eigener Erfahrung, dass das Reduzieren komplexer Vorgänge eine der grundlegendsten Aufgaben in der Beratung von Organisationen und dem Coaching von Vertriebsführern und Mitarbeitern ist.

Die Antwort kam - so einfach ist es manchmal - beim Vorlesen. Kinder denken klar und geradlinig. Kinder lieben Märchen. Märchen sind einfach strukturiert. Da gibt es Gut und Böse. Nichts dazwischen. Eine Handlung führt zu einem konkreten Ergebnis. Ganz einfach und klar. Auch unsere Kinder hören gerne Märchen. Eines Tages war das von Frau Holle dran.

Liebe Leser, können Sie sich die Erleichterung vorstellen, als wir feststellten, dass es für unsere komplexen

Gedanken ein ganz einfaches Bild gibt? Eine Metapher für all das, was wir unter einem erfolgreichen Vertriebsmanagement verstehen? Fast jeder kennt sie. Es ist das Märchen von Frau Holle. Es ist eine Geschichte über ein einfaches Mädchen, das für seinen Einsatz mit Gold belohnt wird.

So unglaublich es klingt, aber dieses alte Märchen liefert in gewisser Weise Antworten auf die Frage:
"Wie muss sich ein Unternehmen ausrichten?"
"Nach was und wie müssen sich die Führungskräfte und Mitarbeiter orientieren, damit diese sowohl in Gegenwart als auch für die Zukunft gut aufgestellt sind?"

Lesen Sie weiter auf:
www.ifsm-online.com/newsportal.htm

Offener Ausbildungsgang zum Sales-Coach Mit Coaching nachhaltig Erfolge bewirken im Vertrieb

Es gibt sicherlich viele Ansätze, Methoden und Tools um Vertriebsmitarbeiter, Führungskräfte und Vertriebsorganisationen erfolgreicher und effektiver zu machen.

Für eine der effektivsten Wege möchten wir Sie, bzw. relevante Personen aus Ihrem Vertrieb gewinnen – dem Sales Coaching.

Unser Aus- und Weiterbildungskonzept richtet sich speziell an:

- Vertriebsführungskräfte, Key Account Manager, Salesmanager
- Leiter/-innen von Filialen und Niederlassungen
- Personalentwickler, die Vertriebsunterstützung betreiben möchten
- Vertriebstrainer
- und Key Playern im Vertrieb,

die mit systemischem Coaching im Vertrieb Erfolge bewirken möchten.

"Sales Coaching" ermöglicht, dass zwischen Coach und Vertriebsmitarbeiter / Führungskraft u.a. folgende Fragen bearbeitet werden:

- "Wie kann ich die täglichen Herausforderungen im Umgang mit den Kunden noch effektiver meistern?"
- "Wie gehe ich mit der momentan schwierigen Auftrags-situation um?"
- "Wie organisiere ich meinen Vertriebsalltag?"
- "Wie betreibe ich am effektivsten Neukundenakquisition?"
- "Wie komme ich zu einem Abschluss?"
- "Wie könnten Vertriebsmitarbeiter besser kooperieren?"
- "Wie entwickelt man ein "High-Performance-Sales-Team?"

Fragen? Interesse?

Rufen Sie uns unter +49 - 261 - 962 36 41 an.

Nähere Informationen finden Sie unter:

www.ifsm-online.com/salescoach.htm

Gerne senden wir Ihnen unsere ausführliche Informationsbroschüre zu.

Neues Gesicht bei ifsm



Mein Name ist Anja Pforr (34). Ich unterstütze das Team von ifsm seit dem 01. April 2008 in den Bereichen der Seminarorganisation sowie des Office-Managements. Meine Wurzeln liegen in Thüringen - hier habe ich meine Erfahrung in der Organisation von Kulturprojekten gesammelt und in dem Bereich der Öffentlichkeitsarbeit gelernt, mit Kommunikation umzugehen.

Ich freue mich nun auf die Zusammenarbeit mit Ihnen. Erreichbar bin ich für Sie persönlich von Montag bis Freitag - 8.30 Uhr bis 12.30 Uhr oder unter der Email: info@ifsm-online.com.

Nachhaltigkeitsmanagement

Zum zweiten Mal begleiten wir als Institut für Salesmanagement eine Diplomarbeit. Wir würden uns freuen, wenn Sie Frau Barbara Grabmaier bei Ihrer Arbeit mit unterstützen. Bitte beteiligen Sie sich bis zum 15. Mai 2008. Vielen Dank!

Den Fragebogen zu der Diplomarbeit finden Sie unter: www.ifsm-online.com/nachhaltigkeit_fragebogen.htm



Aufgegriffen: Erich Sixt (Geschäftsführer bei SIXT Deutschland) im Interview mit der Süddeutschen Zeitung:

Sixt: "Wir bekennen uns nach wie vor nicht zum sokratischen Zweifel, zum Nichtwissen.

Wir neigen dazu, unsere Hypothesen ständig zu rechtfertigen. Wir müssen stattdessen überprüfen, ob sie falsch sind."

SZ: "Setzen Sie dies in Ihrer Firma um?"

Sixt: Wenn wir öfter sagen würden, Du

hast vielleicht recht und ich unrecht, wäre unser Zusammenleben viel einfacher. In der Firma ist es ungeheuer wichtig, die Mitarbeiter dazu zu motivieren ihre Hypothesen ständig zu überprüfen und zu widersprechen - auch mir! Das ist nicht einfach. Wir in Deutschland sind nämlich dressiert zu gehorchen.

SZ: " Mit furchtbaren historischen Folgen."

Sixt: "Genau. Man bringt uns schon im Kindergarten bei zu funktionieren. Man braucht aber in der Firma eine Kultur der Unruhe. Daran muss man arbeiten..... Wir müssen dieses kindliche Staunen beibehalten. Das geht uns mit der Zeit allmählich verloren...."

