

Sehr geehrte Damen und Herren,

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen unseres Newsletters.
Genießen Sie das Pfingstfest!

Ihr Klaus Kissel und Uwe Reusche
Geschäftsführer ifsm



Unsere Themen in dieser Ausgabe:

- Mit minimaler Führung zu maximalem Führungserfolg
- Nachhaltigkeit in Vertrieb - eine Wunschvorstellung?
- Neu im Team von ifsm
- Sales-Coach - ifsm-zertifizierte, systemische Sales-Coachausbildung
Start: Dezember 2009
- Streetkids International e.V.
- Warum soziales Engagement für uns so wichtig ist:

Mit minimaler Führung zu maximalem Führungserfolg

Führungskräfte lernen in neuem Intensiv-Training "Prinzip der minimalen Führung" mehr Wirkung zu entfalten.

"Wann soll ich das alles tun?" Diese Klage hört man oft von Führungskräften - gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, wenn immer mehr Aufgaben auf ihren Schreibtischen landen. Eine Ursache hierfür ist: Viele (junge) Führungskräfte setzen bei ihrer Arbeit die falschen Prioritäten. Viel zu viel Zeit verbringen sie mit Fachaufgaben, während ihre Steuerungs- und Führungsaufgaben liegen bleiben. Wie sie mehr Führungs-Kraft entfalten können, ohne sich persönlich aufzureiben, das erfahren (angehende) Führungskräfte in einem dreitägigen Intensiv-Training, das das ...ifsm Institut für Salesmanagement, Urbar, vom 9. bis 11. November erstmals durchführt.

Das dreitägige Intensiv-Training gliedert sich in drei Teile. Der erste Tag steht unter der Überschrift "Sich selbst führen". Dabei reflektieren die Teilnehmer unter anderem, ihr Führungsverständnis und was ihre zentralen Aufgaben als Führungskraft sind. Außerdem trainieren sie, ihre Mitarbeiter pro-aktiv zu führen - also so, dass diese sicher das zum Erreichen der Ziele nötige Verhalten zeigen. Ein weiterer

Themenschwerpunkt ist: Wie organisiere und strukturiere ich als Führungskraft meinen Arbeitsalltag so, dass ich ohne auszubrennen meine Aufgaben erfüllen kann?

Der zweite Seminartag widmet sich unter dem Titel "Dialogisches Führen" der Frage: Wie können Führungskräfte sicherstellen, dass ihre Mitarbeiter eigenverantwortlich Aufgaben wahrnehmen? Nun lernen die Teilnehmer die goldenen Regeln des Delegieren kennen. Sie trainieren zudem Mitarbeitergespräche so zu führen, dass ihre Botschaften beim Gegenüber ankommen und die gewünschte Wirkung zeigen. Ein weiterer Themenschwerpunkt ist, den Mitarbeiter eine positive und negative Rückmeldung über ihre Leistung zu geben. Intensiv erörtert wird auch, wie wichtig die inoffiziellen Gespräche im Arbeitsalltag mit den Mitarbeitern für den Führungserfolg sind.

Der dritte Seminartag steht unter dem Motto "Teams führen". Nun lernen die Teilnehmer, gruppenspezifische Prozesse anzustoßen und zu begleiten. Außerdem üben sie, mit Teams Ziele zu vereinbaren und diesen Aufgabenstellungen zu übertragen. Trainiert wird auch, Teams in Review-Gesprächen ein (kritisches) Feedback zu



geben und sie gezielt aus Routinen herauszureißen, um Veränderungsprozesse zu initiieren. Intensiv erörtert wird zudem, wie Konflikte im Team genutzt werden können, um Entwicklungsprozesse in Gang zu setzen.

Das Intensiv-Training "Prinzip der minimalen Führung" wird von ifsm-Geschäftsführer Klaus Kissel geleitet, der auch Autor des

gleichnamigen Buchs ist. Das Training findet in Hör-Grenzhausen (bei Koblenz) statt. Die Teilnahme kostet 1590 Euro (+ MwSt.). Weitere Seminartermine sind: 20. bis 22. Januar und 17. bis 19. März 2010. Entsprechende Trainings bietetifsm auch firmenintern an. Nähere Infos über das Seminar finden Interessierte unter www.ifsm-online.com.

Sie können zudem dasifsm Institut für Salesmanagement kontaktieren

(Tel.: 0261/962 3641;
E-Mail: info@ifsm-online.com).

Nachhaltigkeit in Vertrieb - eine Wunschvorstellung?

Benjamin Wulf

Im Rahmen meiner Diplomarbeit durfte ich unter der Mithilfe des "....ifsm - Institut für Sales Management" eine Online-Befragung durchführen. An dieser Stelle bedanke ich mich ganz herzlich für die tatkräftige Unterstützung durch "ifsm". Ziel der Arbeit war es, die Grundlagen für die Einführung eines Nachhaltigkeitsmanagements im Vertrieb zu legen. Wie oben erwähnt, wurde eine Onlinebefragung zum Thema Einführung eines Nachhaltigkeitsmanagement im Vertrieb durchgeführt. Dabei wurde ein Fragebogen entwickelt, der Aufschluss über die Bereitschaft zur nachhaltigen Entwicklung im Vertrieb geben sollte. Die Resonanz war deutlich höher als erwar-

tet. Es gingen weit über 60 ausgefüllte und verwertbare Bögen ein. Dies bestätigte, dass das Thema Nachhaltigkeit nicht auf eine kleine Gruppe "Gründender" beschränkt ist, sondern auf breites Interesse stößt. Dies mag durch die aktuellen, wirtschaftlichen Ereignisse noch verstärkt sein. Nichts desto trotz ist und bleibt das Thema aktuell. Zusammenfassend kann man sagen, dass der Vertrieb - und damit ist der gesamte Vertrieb gemeint, vom Außendienstmitarbeiter bis zum Vertriebsleiter - bereit ist, sich aktiv in Sachen Nachhaltigkeit zu engagieren. Dies hat die Befragung ganz klar ergeben. So würden 72% zu Gunsten der Nachhaltigkeit auf kleinere Geschäftswagen umsteigen. Gar 73% würden die Einführung von Hybridfahrzeugen begrüßen, bzw. es als eine

akzeptable Maßnahme erachten.

Das Thema Nachhaltigkeit wird zukünftig eine immer wichtigere Rolle spielen, wenn es darum geht, Unternehmen für die Zukunft fit zu machen. Denn unternehmerischer Gewinn und Nachhaltigkeit schließen einander nicht aus, sondern sie ergänzen sich. Es ist also kein "nice to have", wenn Unternehmen sich nachhaltig entwickeln wollen, sondern ein "must", um auch in der Zukunft Bestand am Markt zu haben.

Sobald meine Diplomarbeit eingereicht und von der AKAD bewertet wurde, werden Sie von ifsm benachrichtigt. Dann können Sie die Auswertung online bestellen.

Neu im Team vonifsm



Bernhard Knapp

Seit Mai diesen Jahres ist Herr Bernhard Knapp neu im Team vonifsm. Herr Knapp ist seit 1998 selbstständiger Berater. Seine Schwerpunkte liegen in den Bereichen Strategieentwicklung, Restrukturierung, Transformationsmanagement, Projektmanagement, Sales-Leadership und Salesmanagement.

Salesmanagement beiifsm heißt für Herrn Knapp: "ein positives Bild der Zukunft gewinnen und es mit voller Kraft und Klarheit gemeinsam anstreben".



Sales-Coach - ifsm-zertifizierte, systemische Sales-Coachausbildung Start: Dezember 2009

Ihre Weiterqualifizierung zum systemischen Sales-Coach in fünf Seminarbausteinen – 20 Seminartage.

Modul 1: "Der Coach als Persönlichkeit"

02. bis 05.12.2009 in Koblenz/Urbar

Modul 2: "Der Sales-Coach als Begleiter"

17. bis 20.02.2010 in Koblenz/Urbar

Modul 3: "Der Sales-Coach als Trainer on the Job"

05. bis 08.05.2010 in Koblenz/Urbar

Modul 4: "Der Sales-Coach als Teambegleiter"

23. bis 26.06.2010 in Koblenz/Urbar

Modul 5: "Handeln im Gesamtprozess"

15. bis 18.09.2009 in Koblenz/Urbar

Ziele der Ausbildung:

Sie lernen individuelle Lösungen für individuelle Vertriebsprobleme zu entwickeln. Sie erarbeiten sich einen Coachingstil, der Hilfe zur Selbsthilfe gibt, sei es im Umgang mit Kunden, mit einer schwierigen Auftragsituation, einer effektive Neukundenakquisition oder mit der Entwicklung eines High-Performance-Sales Teams. Fokus der Arbeit ist das Finden eigener Lösungen, damit Sie das nötige Rüstzeug in der Hand haben, das Sie brauchen, um schlagkräftige produktive Vertriebseinheiten aufzubauen, in denen das Arbeiten aller Mitarbeiter Spaß macht.

Zielgruppe:

Key Player im Vertrieb, also Führungskräfte, Filialleiter/-innen, qualifizierte Innen- und Außendienstmitarbeiter/-innen, Controller/-innen, Personalentwickler/-innen, Trainer/-innen und Handelsvertreter/-innen.

...ifsm unterstützt Streetkids International e.V.

Streetkids International e.V. ist eine Kinderhilfsorganisation aus Frankfurt, die sich seit 2001 für verwaiste Kinder und Jugendliche in Tansania engagieren. Bislang konnte Streetkids verschiedene Projekte anstoßen und umsetzen. Streetkids International e.V. verfolgt ein ganzheitliches und auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Hilfskonzept. Dazu gehört neben den Bau von Waisenhäusern auch die Investition in die Bildung. "Mit Bildung gegen Armut" möchte ...ifsm ein Projekt zum Aufbau einer Grundschule unterstützen. Das Geld soll zum Anschub-, Aufbau- bzw. Fertigstellung der Schule verwendet werden. Zwei Klassenzimmer und weitere Räume werden bis Dezember 2009 hochgezogen und fertig gestellt. Plan ist es, den Betrieb der Schule im Januar 2010 aufzunehmen.

Nähere Informationen zu den verschiedensten Projekten erhalten Sie unter www.streetkidsinternational.de



Warum soziales Engagement für uns so wichtig ist:

Unterschied

Als der alte Mann bei Sonnenuntergang den Strand entlang ging, sah er vor sich einen jungen Mann, der Seesterne aufhob und ins Meer warf. Nachdem er ihn eingeholt hatte, fragte er ihn, warum er das denn tue. Da sagte der junge Mann: "Die Seesterne werden sterben, wenn sie bis Sonnenaufgang hier liegen bleiben müssen." "Aber der Strand ist viele Meilen lang, und Tausende von Seesternen liegen hier", sagte der Alte.

"Was macht das also für einen Unterschied, wenn du dich hier abmühest?" Der junge Mann blickte auf den Seestern in seiner Hand und warf ihn in die rettenden Wellen. Dann meinte er: "Für diesen hier, macht es einen."

Alte Parabel

Diskutieren Sie mit uns im blog

Unter <http://blog.ifsm-online.com/> finden Sie aktuelle Neuigkeiten und News rund um unsere Themen Sales, Vertrieb, Nachhaltigkeit sowie aktuelle Presseberichte.

Diskutieren Sie in unserem Blog mit Benjamin Wulf unserem Beiratsmitglied Prof. Dr. Ulrich Kreutle das Thema: Boni und Provisionen: Ist die jetzige Form der Vergütung nachhaltig und zeitgerecht? Ist diese Form der Vergütung nachhaltig oder verleitet sie dazu, kurzfristige Gewinnmaximierung anzustreben?

