

Ein herzliches Hallo aus dem Kloostergut Besselich in Urbar,

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen unseres vorweihnachtlichen Newsletters und vor allem wünschen wir Ihnen ein friedliches und besinnliches Weihnachtsfest sowie einen genussvollen Rutsch ins Jahr 2012. Mögen Ihre Wünsche in Erfüllung gehen.



Viel Freude beim Lesen wünschen
Uwe Reusche und Klaus Kissel

Unsere Themen in dieser Ausgabe:

- Beiratstreffen 2011: die fünf Voraussetzungen für das Lernen in Organisationen
- Lernen Sie unsere Trainer/-innen kennen: Jochen Storm
- Vertriebliche Reiss-Profil-Zertifizierung ifsm 2012
- Unser Partner Streetkids International e. V. wird zehn Jahre alt – ein Grund zum Feiern
- Vorweihnachtliche Gedanken zum Schluss

Beiratstreffen 2011: die fünf Voraussetzungen für das Lernen in Organisationen

Das diesjährige Beiratstreffen widmete sich den komplexen Problemstellungen: „Wie man organisationales und menschliches Lernen begleiten und forcieren kann.“ Nach vielen Runden gemeinsamer Diskussion „rauchten uns die Köpfe“. Es gibt ja auch einfachere Fragestellungen! Für uns ist es nach jedem Treffen immer wieder hilfreich, die Erkenntnisse noch einmal auf ein Minimum zusammenzuschreiben.

Und vielleicht ist das Thema, was gute Voraussetzungen für ein nachhaltiges, effektives Lernen im Vertrieb sind, auch von großem Interesse. Aus diesem Grund geben wir die Protokollnotiz aus unserem Beiratstreffen im Oktober für Sie frei. Ein Feedback zu diesen Erkenntnissen würde uns sehr freuen. Gerne persönlich, per Mail, Facebook oder Twitter.

Wie können wir das Lernen im Vertrieb noch nachhaltiger fördern?
Hierzu haben wir fünf Grundsätze festgelegt:

1. Lernen „muss“ gewollt sein

Außer einer grundsätzlichen Lernbereitschaft der Lernenden braucht es einen „teachable Moment“, der erkennen lässt, dass der Lernende bereit ist, seine bisher gewonnene Gewiss-

heit, seine Überzeugungen und Gewohnheiten infrage zu stellen.

2. Der emotionale Kontakt/Beziehungsgestaltung zum Lernenden ist bedeutsam

Der emotionale Kontakt, die Beziehung zwischen Lehrendem und Lernendem ist entscheidend für den Lernerfolg.

3. Wir können aus der „Lust“ und/oder dem „Schmerz“ lernen

Durch Erfahrung und Feedback lernen Teilnehmer sowohl aus der Lust (Bestätigung/Erfolg) als auch aus dem Misserfolg und der Niederlage. Das Lernen erfolgt somit als Konsequenzen aus den Folgen des individuellen Handelns.

4. Der Lernende entscheidet über den Lernerfolg - niemand sonst

Der Lernende trägt selbst die Verantwortung für sein Tun und Nichttun, d. h., er sollte weder entmündigt noch überfordert werden, sondern aus der Eigenverantwortung handeln – samt den aus Handeln und Nichthandeln sich ergebenden Konsequenzen.

5. Anschlussfähigkeit, Emotionen und Verwirrung als Grundlage für erfolgreiches Lernen

Die Lernenden brauchen anschlussfähige

Lernkonzepte, die von Beginn an eine Relevanz verdeutlichen: „Warum ist das jetzt für mich wichtig!“ Gleichzeitig braucht es Lernkonzepte, die die bisherigen gewonnenen Gewissheiten der Teilnehmer infrage stellen. Emotionen können durch Erfahrungen ausgelöst werden und durch Verwirrung eine neue Sehnsucht nach Ordnung auslösen. Dann erfolgt Lernen, indem der Lernende selbst neu ordnet oder Input erhält.

Abschließend kann man somit sagen: Lernen passiert an der individuellen Grenze von Menschen oder Systemen! Da wo wir Grenzen erfahren und / oder Lust auf neue Chancen haben, suchen wir Lernimpulse. Es ist die Aufgabe von Trainer und Coaches, einen Rahmen zu gestalten, in dem

- eine gewinnende Beziehung zum Lernenden gestaltet wird,
- ein Rahmen geboten wird, der freiwilliges Erfahrungslernen unter Berücksichtigung der oben genannten fünf Punkte ermöglicht, und
- eine Haltung als Trainer/Coach die Selbstverantwortung fördert!

Im Ergebnis heißt das: Nachhaltiges Verhaltenslernen ist eher möglich, wenn wir von ifsm



in der Rolle als Reflektor auftreten und nicht als Berater und Experte.

Die Lernmöglichkeit wird jedoch auch stark geprägt von dem System, sprich der jeweiligen Unternehmenskultur. Diese „scheinbar eher unsichtbare Determinante“ ist bei der Entwicklung einer Lernkultur im Unternehmen zwingend miteinzubeziehen.

Bedeutsam ist hier zum Beispiel die Frage nach der Identifikation von Mitarbeitern mit ihrem Unternehmen, da diese sowohl strategischer Schlüsselfaktor als auch Engpassfaktor sein können.

Die Kultur eines Unternehmens wirkt grundsätzlich im gesamten Unternehmen und ermöglicht oder verhindert Prozesse des Lernens und Weiterkommens. Sie beeinflusst das Weiterkommen der Mitarbeiter, aber auch ihre Verweildauer im Unternehmen. Die jeweilige Mitarbeiterschaft eines Unternehmens prägt die Arbeit sowie die Wirkungsmöglichkeiten der Personalentwicklung mit. Personalentwicklung – und somit Vertriebsentwicklung – baut damit auf die Unternehmenskultur auf, wird von ihr beeinflusst, gehemmt oder gefördert. In dieser Betrachtung kommt der Personalentwicklung eine zentrale Rolle zu, in Gestaltung, Pflege und Aufbau einer

Unternehmenskultur. Kultur kann man jedoch nicht wirklich „machen“ – jedoch reflektieren und dadurch lernen. Somit ist es Aufgabe moderner Personalentwicklungsinstrumente, die Unternehmenskulturfrage auch immer wieder in Seminar- und Coachingkontexten zu beleuchten und einzubeziehen, so können die Mitarbeiter an der Kulturfrage arbeiten und diese langfristig mitprägen und verändern.

(Literatur: Personalentwicklung in Unternehmen – Ein Arbeitsfeld für Erwachsenenpädagogen, Tatjana R. Frey, 2007, wbv Verlag)

Lernen Sie unsere Trainer/-innen kennen: Jochen Storm



Mein Weg:

Nach dem Abitur 1991 habe ich eine Ausbildung zum Steuerfachgehilfen absolviert und danach den Zivildienst geleistet. Im dualen Studium konnte ich 1998 den Abschluss Diplom-Betriebswirt (BA) und die Ausbilder-Eignungsprüfung erfolgreich ablegen. In

Summe prägten mich fünf Jahre Erfahrung im Automobilhandel, zwei Jahre aufseiten eines Herstellers sowie seit 1999 die Beratungs- und Trainingstätigkeit. Seit 2009 bin ich auf eigenen Beinen und für ifsm tätig.

Mein Lebensmotto:

Das Leben ist wie eine Achterbahn: Bist du oben, geht es wahrscheinlich irgendwann wieder hinunter. Bist du unten, kannst du den Schwung nutzen - damit es wieder nach oben geht!

Mein mir wichtiges Projekt:

Aktuell fördern wir die Verkaufsqualitäten der Service-Mitarbeiter eines großen Energielieferanten. Es war spannend, die Teilnehmer/-innen (TN) mit ihrer Vorsicht bei dem für sie neuen Thema zu begleiten, insbesondere zu sehen, wie sich Vorsicht in Freude wandelt und sie die Inhalte in die Praxis transportieren werden. Im Mittelpunkt stand die Entwicklung vom Service-Mitarbeiter zum Verkäufer mit dem

Ziel, beide Rollen in der Balance und situationgerecht zu leben. Der Rollenswitch konnte gelingen, weil wir die Definition der Rolle mit den Beteiligten gemeinsam durchführten und sie erkannten, dass bisherige Werte beibehalten werden konnten. Deshalb war die Motivation der TN sehr hoch, das neue Konzept umzusetzen.

Es konnte abschließend festgehalten werden, dass sich die Ergebnisse in verschiedenen Kennzahlen signifikant verbesserten. Die TN führen den Erfolg auf die konsequente mündliche Nutzenargumentation im Kundengespräch zurück.

Diese Veränderung zeigt mir sehr deutlich unsere Existenzberechtigung als Coach und Trainer. Wenn irgendwann ein Teilnehmer nach einem Training zu mir „Zeitdieb“ oder „Theoretiker“ sagen würde, müsste ich mich infrage stellen!

Lebenstraum:

An einem privaten Motorrad-Renn-Cup teilnehmen – ja, herrlich unvernünftig!

Vertriebliche Reiss-Profile-Zertifizierung ifsm 2012

Die einzige Reiss-Profile-Master-Ausbildung in Deutschland mit dem Schwerpunkt SALES

Unsere nächste Reiss-Profile-Zertifizierung ifsm mit dem Schwerpunkt SALES findet statt am:

5. bis 7. März 2012, Klostersgut Besselich in Urbar, ifsm-Sitz

Trainer: Reiss-Profile-Lehrtrainer Herr Markus Brand (mehrfacher Buchautor zu dem Thema Reiss Profile)

Ihre Investition und Leistung:

Im Ausbildungspreis von 2.750,00 EUR (zzgl. MwSt.) sind folgende Leistungen inbegriffen:

- Eigenes Reiss-Profile inkl. vertiefender Auswertung und Coachinggespräch
- Supervision / Support für die ersten zwölf Monate als Reiss Profile Master durch die Institutsleitung

- wöchentliche „Sprechstunde“ für Reiss Profile Master für Fragen & Antworten rund um das Reiss Profile
- Kartenspiel zum Reiss Profile (für Trainings, Coachings und zur Akquise)
- zehn Bücher „30 min für mehr Work-Life-Balance durch die 16 Lebensmotive“
- ein Buch „Motivorientiertes Führen mit dem Reiss Profile“
- ein Buch „Das Reiss Profile“: deutsche Übersetzung des Originals von Prof. Steven Reiss
- Umfassende Dokumentation der Ausbildungsinhalte sowie viele Arbeitsblätter und Checklisten für den Alltag
- „Return on Investment“ nach zehn bis 15 Profilauswertungen
- Zugang zu weiterführenden Vertiefungstrainings wie „Das Reiss Profile im Coaching“, „Das Reiss Profile für Führungskräfte“ etc.

Anmeldung und Informationen unter:

www.ifsm-online.com/offene_ausbildung/reiss-profile/det.html



Unser Partner Streetkids International e. V. wird zehn Jahre alt - ein Grund zum Feiern



In den letzten zehn Jahren hat Streetkids International e. V. vielen Kindern in der dritten Welt ein Zuhause, Liebe und Bildung gegeben. Es wurden zwei Waisenhäuser, zwei Schulen mit über 160 Kindern, eine Lehrwerkstatt für Schreiner und Schneiderinnen und ein Medical Camp für medizinische Hilfe vor Ort aufgebaut. Ifsm unterstützt seit zwei Jahren den Bau einer Schule in Tansania. Für uns ist es immer wieder eine Freude mit ansehen zu können, wie unser Projekt durch unsere direkte finanzielle Unterstützung wächst und gedeiht. Auch Sie können bei der Unterstützung direkt helfen. Seit 2011 hat Streetkids ein neues Projekt gestartet: Ziegen für Streetkids! Streetkids hat hierbei ein Land für eine Ziegenfarm dazugekauft mit drei Ziegen, die noch Gesellschaft suchen. Die Waisenkinder erhalten so wertvolle Ziegenmilch, die eine hochwertige Zusatzernährung bietet und gleichzeitig die Abwehr- und Immunkräfte besonders wirkungsvoll erhält. Außerdem wird durch die Haltung und Pflege der Ziegen ihr Verantwortungsgefühl gefördert. Schenken auch Sie eine Ziege zu Weihnachten und helfen Sie so den Kindern. Für nur 80 Euro können wir schon eine Ziege kaufen, die vier Kinder das ganze Jahr mit Milch versorgt! Mehr Informationen und die Möglichkeit, in die Hilfsprojekte einzusteigen, finden Sie unter: www.helfenSie.de

Vorweihnachtliche Gedanken zum Schluss

Vorweihnachtliche Gedanken zum Schluss
„Wissen Sie, ich verstehe nicht, wie man an einem Baum vorbeigehen kann,
ohne darüber glücklich zu sein, dass man ihn sieht;
wie man mit einem Menschen reden und nicht darüber
glücklich sein kann, dass man ihn liebt.
Oh, ich verstehe es nur nicht auszudrücken, aber viele schöne
Dinge begegnen einem auf Schritt und Tritt.“

Dostojewski

