

Klar und verbindlich kommunizieren

Der IHK-Arbeitskreis Vertrieb Mittelhessen traf sich diesmal in Lahnau.

Foto: privat



Melanie Heinz ist Partnertrainerin von NAOS (New Assessment of Sales) und Trainerin der CDH Mitte Akademie.

Foto: Fotostudio K. Dammann, Kinzenbac



Detlef Persin ist der fachliche Leiter des Arbeitskreises Vertrieb.

VON DETLEF PERSIN

Mehr als dreißig Teilnehmer waren Ende Februar zum Treffen des Arbeitskreises (AK) Vertrieb gekommen. Dieser fand diesmal auf Einladung von Martin Schwarz, Vice President Sales Industrial Automation, bei der KEBA Industrial Automotion Germany GmbH (vormals LTI Motion GmbH) in Lahnau statt. Für diesen Tag hatte man Melanie Heinz, Experte für professionelle Kommunikation und Konfliktmanagement, Führungskräfte Coaching, Change Management sowie Stressmanagement, für einen Vortrag gewinnen können.

Heinz verfügt über zwanzig Jahre Berufserfahrung im Personalmanagement sowie in der Beratung und Begleitung von Fach- und Führungskräften namhafter Unternehmer. Schwerpunktthemen dieses Treffens waren: „Professionell Kommunizieren – Ein wichtiger Schritt zum Auftrag“, „Als Verkäufer wertschätzend kommunizieren und gleichzeitig effizient ans Ziel gelangen. Geht das?“

Heinz' Vortrag führte dem Auditorium anschaulich vor Augen, wie es mit einem kla-

ren und verbindlichen Kommunikationsstil besser gelingt, die oftmals gut verschlossenen Türen zum Auftrag zu öffnen. Beim modernen Verkaufen geht es nicht darum, den Kunden über den Tisch zu ziehen. Vielmehr müssen die individuelle Persönlichkeit des Gegenübers und das daraus resultierende Kommunikationsmuster berücksichtigt werden. Dies gilt, wie auch aus dem Teilnehmerkreis bestätigt, in der digitalen Präsenz genauso wie im analogen Gespräch.

Nach der lebhaften sowie fachlich fundierten Präsentation hatten die Teilnehmer Gelegenheit, innerhalb eines vom KEBA Management begleiteten Rundgangs die Produktion kennenzulernen. Den Abschluss machte das mittlerweile traditionelle „Get Together“, wie gewohnt mit vielen Impulsen zum Netzwerken.

In den meisten Unternehmen erfüllt der Verkauf als Schnittstelle zum Kunden eine wichtige Schlüsselfunktion. Er muss die Balance zwischen den Kollegen, den sogenannten internen Kunden, und den klassischen externen Kunden halten. Demzufolge bietet der IHK Verbund Mittelhessen seinen

Mitgliedern innerhalb des AK Vertrieb die Möglichkeit zu einer branchenübergreifenden Vernetzung, Weiterbildung durch Impulsvorträge und zum generellen Gedankenaustausch.

Der AK Vertrieb der IHK Gießen-Friedberg trifft sich bereits seit 2016 bei Unternehmen aus der Region Mittelhessen. Die fachliche Leitung hat Detlef Persin von der zertifizierten Weiterbildungseinrichtung NAOS in Wettenberg inne. Seitens der IHK ist es Freya Ruth. Teil dieses Netzwerkes kann werden, wer Vertriebsmitarbeiter (mit und ohne Führungsverantwortung), Mitarbeiter an den Schnittstellen zum Vertrieb und Geschäftsführung, Handelsvertreter oder Vertreter von Hochschulen ist. ■

KONTAKT



Freya Ruth,
Tel.: 06031/609-2505,
E-Mail: ruth@giessen-friedberg.ihk.de