

MARKETING-CLUB HAGEN E.V.
Mitglied im Deutschen Marketing-Verband Berufsverband des Marketing-Managements

Aller guten Workshops sind drei!

Auf vielfachen Wunsch wiederholte der Marketing-Club Hagen am 3. August 1999 die drei NLP Workshops für Führungskräfte, die bereits 1998 für reges Interesse sorgten:

1. NLP im Verkauf
2. NLP im Mitarbeitergespräch
3. Augenbewegungsmuster

Referentin des Workshops 1 »NLP im Verkauf« war diesmal Frau Anita Heyer, ihres Zeichens Sprachwissenschaftlerin und Spezialistin für NLP-Seminare. An Beispielen zeigte sie, wie sich Gesprächspartner körpersprachlich aufeinander einstellen »pacen« können und damit bessere Ergebnisse erzielen. Dies ist vor allem bei Verkaufsgesprächen von Bedeutung.



Beim Workshop 2 »NLP im Mitarbeitergespräch« ging es ebenfalls um Pacing, Dis-Pacing und Leading, hier jedoch zeigte Frau Marita Bestvater den Teilnehmern worauf es vor allem beim Gespräch Vorgesetzter/Mitarbeiter ankommt. Sie teilte die Anwesenden in zwei Gruppen ein und ließ sie hautnah spüren, wie eine durch gezieltes pacen aufgebaute angenehme Gesprächs-atmosphäre durch plötzliches dis-pacen ins Gegenteil umschlagen kann.

Wie gut man sich versteht, hängt auch von den Augenbewegungen ab. Dies machte Dr. Michael Zeising im dritten Workshop »Augenbewegungsmuster« deutlich. Wer sich an etwas visuell erinnert, macht dies zum Beispiel durch



einen Augenaufschlag nach links oben deutlich. Berührungen oder Gerüche spiegeln sich in der Augenbewegung nach rechts unten wider. Stark emotional geprägte Erinnerungen werden links unten abgerufen.

Wer das weiß und so die Gefühle seines Gegenüber deuten kann, kann ihm im Gespräch wichtige Brücken bauen und die Kommunikation erleichtern.

NLP ist interessant für alle, die häufig mit anderen Menschen in Kontakt treten!

Natürlich bedürfen alle in den drei Workshops gezeigten Erkenntnisse in der Anwendung einer gewissen Übung. Doch wenn man sich immer wieder an die Grundlagen erinnert, kann man so leichter Zugang zu seinen Mitmenschen und Gesprächspartnern finden.



Zur Erinnerung:

Pacing

auch Spiegeln genannt bedeutet, sich auf den anderen einzustellen und zwar in Sprachstil und/oder körperlichen Äußerungen.

Dis-Pacing

man verhält sich völlig konträr zum Gegenüber und verhindert damit eine Gesprächsbasis.

Leading

wird im Zusammenhang mit Pacing verwendet. Beim Leading wird der Gesprächspartner geführt d.h. man versucht, dem anderen gedanklich einen Schritt voraus zu sein und ihn auf diese Weise in seine Richtung zu lenken.

Augenbewegungsmuster (ABM)

ABM sind in allen Rassen, Geschlechtern, Kulturen und sozialen Klassen absolut identisch und zeigen dem genauen Beobachter, in welcher gedanklichen Vorstellungswelt sich ein Mensch momentan befindet.



intern



Liebe Clubfreunde,

es ist schon erstaunlich, trotz 30°C im Schatten sind beim Clubabend im August knapp 80 Teilnehmer bei unserem Workshop »NLP« (Neuro-Linguistisches Programmieren) erschienen. Was beweist, daß unsere engagierten Mitgliederinnen und Mitglieder nach der

Sommerpause »Heißhunger« auf einen wieder sehr gelungenen, informativen und spannenden Clubabend hatten; und sie sind nicht enttäuscht worden, denn das Bewertungsergebnis spiegelt den Erfolg des Themas und des Clubabends deutlich wider.

Der nächste Clubabend wird ebenso eine »saubere« Sache, denn er führt uns im Rahmen des Marketing-Vor-Ort zu der Firma Rentex, die sich uns vor drei Jahren eindrucksvoll als Hagener Marketing-Preisträger in der SIHK präsentierte.

Nun können wir vor Ort bei Rentex hinter die Kulissen blicken und zusätzlich neben der Betriebsführung einen interessanten Vortrag von Herrn Gödde erleben. Zu dieser Veranstaltung sind alle Club-Mitglieder(innen) sowie deren Lebenspartner herzlich eingeladen.

Auch das restliche Jahr wird uns noch einige Highlights bieten: Im Oktober erleben wir Herrn Prof. Dr. Arnold Weissman mit dem Thema »Markenwert schlägt Shareholder Value«; im November laden wir zum zweiten Mal in der Geschichte unseres Bestehens unsere Mitglieder und Partner zu der Veranstaltung »7 Themen – 7 Gänge« ein: ein herrliches Siebengang-Menü mit kurzen, z.T. informativen oder amüsanten Informationen zwischen den Gängen. Kurz gesagt, ein kulinarisch-informativer-gesellschaftlicher Höhepunkt für alle Teilnehmer. Nebenbei

bemerkt, haben wir diesen Termin aus Praktikabilitätsgründen auf einen Freitag gelegt.

Im Dezember schließlich erleben wir mit Herrn Bernd Michael von der Werbeagentur Grey mit dem Thema »Tops und Flops in der Markenführung« die letzte spannende Veranstaltung in diesem Jahrtausend.

Ja, meine Damen und Herren, damit ist das Jahr zu Ende und am 11. Januar 2000 fängt alles wieder von vorne an; natürlich wieder mit dem Neujahresempfang in der SIHK und der Verleihung des 8. Hagener Marketing Preise an ein Unternehmen aus der Region. Die Bewerbungsfrist ist am 31. Juli 99 abgelaufen und die Jury sitzt bereits in den ersten Auswahlgesprächen; wir alle können sicherlich sehr gespannt sein.

Ich freue mich auf die restlichen und spannenden Veranstaltungen in diesem Jahr mit Ihnen.

Viele Grüße Ihr

Albert Hirsch
Albert Hirsch

Clubabend am 7. August 1999

»Eine saubere Sache« – Besuch und Präsentation bei Rentex Hagen

Beim nächsten Clubabend am 7. September 1999 dürfen wir uns wieder auf ein praxisnahes Marketing-Vor-Ort freuen, zu dem uns unser Mitglied Herr Franz Gödde eingeladen hat. Herr Gödde ist Geschäftsführer der Rentex Textilservice GmbH & Co. KG Hagen und trat bereits nach seiner Ausbildung zum Diplombetriebswirt 1979 in das Familienunternehmen Gödde-Edelweis ein. Nach Gründung des Rentex Textilservice war Herr Gödde am Aufbau des Rentex-Systems beteiligt.

RENTEX® ist der Partner für textile Versorgung und bietet ein innovatives System für die Wäscheversorgung von Krankenhäusern, Alten- und Pflegeheimen, das von einer Gemeinschaft leistungsstarker Wäschereibetriebe angeboten wird. Basis für die bedarfsdeckende Versorgung von RENTEX® bilden Produkte hoher Qualität sowie qualifizierte Wasch- und Pflegeverfahren in fünf Bereichen: Stationsversorgung, Berufskleidung im Schrankservice, SAFETEX®-Inkontinenz-Versorgung, OP-Versorgung und CARETEX® für die individuelle Pflege der persönlichen Bewohnerwäsche. Die textile

Logistik von RENTEX® sorgt dafür, daß alle Verbrauchsstellen tatsächlich erhalten, was sie benötigen. Mit einem dritten Leistungsbereich, dem textilen Controlling sichert RENTEX® die Wirtschaftlichkeit der Dienstleistung und kann Kostenentwicklungen steuern und kontrollieren.

RENTEX®-Kooperationsbetriebe gibt es in den Niederlanden, in Deutschland, Österreich, in Frankreich, Slowenien und der Schweiz.

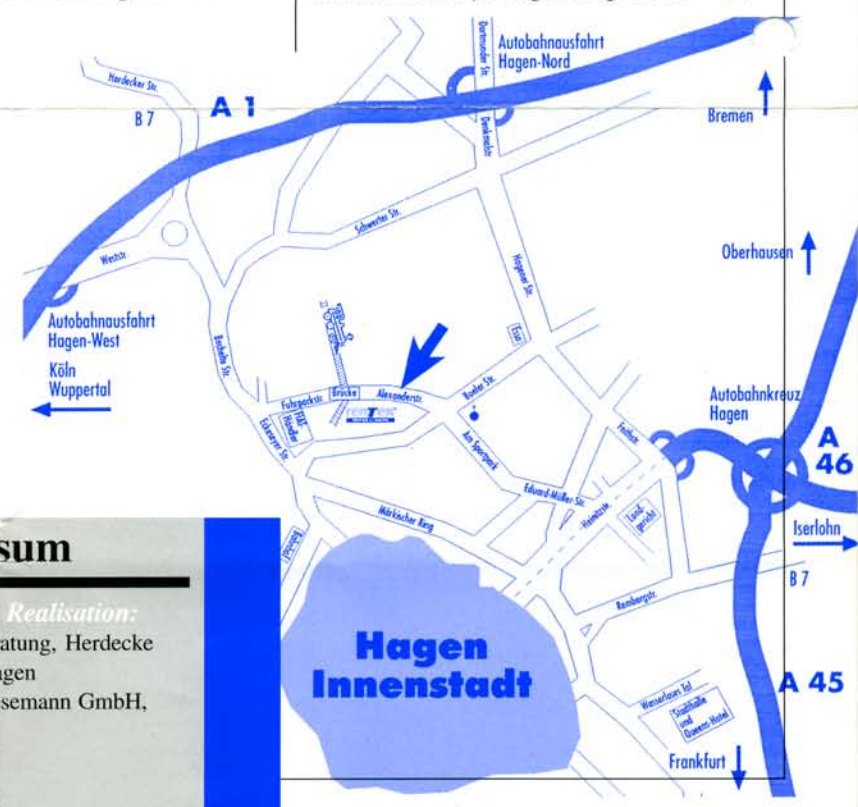
Für den Clubabend am 7. September 1999 ist vorgesehen: **18.00 Uhr** Eintreffen und Beginn der Betriebsbesichtigung unter der Leitung von Herrn Franz Gödde.

Wir bitten um Verständnis dafür, daß diese besonders interessante Veranstaltung nur für Marketing-Club-Mitglieder und deren Partner vorgesehen ist.

Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung mit, ob Sie allein oder mit Partner kommen möchten. Die Teilnahme des Partners ist kostenfrei.

Anfahrtsskizze für Rentex und Gödde

Bitte beachten Sie, daß die Firmenzufahrt für beide Unternehmen nur über die Firma Gödde, Alexanderstraße 78, Hagen, möglich ist.



Marketing-Club Hagen e.V.

Clubsekretariat:

Renate Kämpel
DOUGLAS Media & Werbeagentur GmbH,
c/o DOUGLAS HOLDING AG,
Kabeler Straße 4, 58099 Hagen,
Telefon 023 31/690-366,
Fax 023 31/63602,
www.mc-hagen.de

Impressum

Konzept und Realisation:
CPC-Werbeberatung, Herdecke
Foto Kühle, Hagen
Werbestatt Wiesemann GmbH,
Hagen

Redaktion:
Angela Dietzel

O. Belyay / 7.12.16 09:23 VS