

VORSCHAU / Anmeldung

Erfolg durch richtiges Zuhören

„Weil viele Verkäufer aktives Zuhören weder kennen noch beherrschen, bieten Sie oft Lösungen an, für die der Kunde nicht die passenden Probleme hat“, ist die Erfahrung von Dezember-Referent Siegfried Kartmann. Wie ein Verkaufsgespräch erfolgreicher verlaufen kann, zeigt er am Dienstag, 7. Dezember.



Siegfried Kartmann ist Deutschlands Zuhörer-Trainer Nummer eins.

„Die besten Verkäufer sind die besten Zuhörer“, so Siegfried Kartmann. Und: „Die besten Führungskräfte sind die besten Zuhörer.“ Das Zuhören aber wolle gelernt sein.

> Clever fragen, Vertrauen gewinnen

Genau darauf hat sich Siegfried Kartmann spezialisiert. Der Autor des Buches „Aktiv zuhören und clever fragen: Erfolgreiche Kommunikationstechniken für Führung und Verkauf“ setzt dabei auf die Technik des Spiegels. Dabei geht es darum, das vom Kunden oder Mitarbeiter Gesagte an wichtigen Stellen im Gespräch noch einmal zusammenzu-

fassen und so sein Vertrauen zu gewinnen. Durch dieses sogenannte „Spiegeln“ habe er das Gefühl, dass der Zuhörer wirklich auf ihn eingehe. Im Rahmen des Clubabends gibt Siegfried Kartmann Tipps zum Erlernen der Technik des Spiegels.

Der Clubabend „Erfolg durch Zuhören“ beginnt am Dienstag, 7. Dezember, um 18.30 Uhr im Clubhotel „Arcadeon“, Lennestraße 91 in 58093 Hagen. Eine Teilnahme ist nur nach vorheriger Anmeldung im Club-Sekretariat möglich, Telefon 02352 540200, E-Mail info@mc-suedwestfalen.de



**MC Südwestfalen
Geschäftsstelle/Sekretariat
Fax 02352 540205**

ANMELDE-FAX

Am MC-Clubabend „Erfolg durch Zuhören“ am Dienstag, 7. Dezember 2010, im Arcadeon nehme ich teil.*

Absender (bitte Druckbuchstaben):

_____ mit Gast: _____

Sponsor Marketing-Preis Südwestfalen:



Special-Sponsor:



Top-Sponsoren 2010:



Energie, die bewegt.



WIR DANKEN

neben den TOP-Sponsoren unseren dauerhaften Unterstützern: CPC-Werbeberatung, Domröse-Druck, Gustav Selter GmbH & Co. KG.

IMPRESSUM

Herausgeber

Dialog ist eine Publikation des Marketing-Clubs Südwestfalen e. V. Geschäftsstelle und Clubsekretariat: c/o Piffikus-Agentur GmbH Neuenrader Straße 25 • 58762 Altna Tel. 02352 540200 • Fax 02352 540205 www.mc-suedwestfalen.de

Konzept, Layout, Text und Fotografie Piffikus-Agentur GmbH

Druck sponsored by Domröse-Druck GmbH Schillerstraße 2a • 58089 Hagen Tel. 02331 9198-0 • Fax 02331 9198-26

* Teilnahme an Club-Veranstaltungen: Die Teilnehmer beteiligen sich auf eigene Gefahr an unseren Veranstaltungen. Sie tragen die alleinige zivil- und strafrechtliche Verantwortung für alle von ihnen verursachten Schäden, soweit hiermit kein Haftungsausschluss vereinbart wird. Die Teilnehmer erklären mit Anmeldung zu der Veranstaltung den Verzicht auf Ansprüche jeder Art für sämtliche Schäden, die im Zusammenhang mit der Veranstaltung entstehen, und zwar gegen den Veranstalter und die Sponsoren und andere Personen, die mit der Organisation der Veranstaltung in Verbindung stehen und die Erfüllungs- und Verrichtungsgehilfen aller zuvor genannten Personen und Stellen, außer jeweils für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit sowie außer für sonstige Schäden, die jeweils auf einer grob fahrlässigen und/oder vorsätzlichen schuldhaften Pflichtverletzung beruhen. Der Ausschluss gilt für Ansprüche aus jeglichem Rechtsgrund, insbesondere sowohl für Schadensersatzansprüche aus vertraglicher als auch außervertraglicher Haftung sowie für Ansprüche aus unerlaubter Handlung. Stillschweigende Haftungsausschlüsse bleiben von vorstehender Haftungsausschlussklausel unberührt.

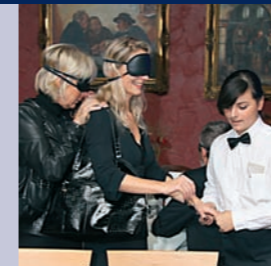
DIALOG

MARKETING-CLUB SÜDWESTFALEN

Mitglied im Deutschen Marketing-Verband • Berufsverband des Marketing-Managements

Ausgabe November 2010

www.mc-suedwestfalen.de



IM INNERN

AKTUELL
Clubdinner als
Blind Dinner

BLICKPUNKT
Marketing-Preis: Jury
hat sich entschieden

VORSCHAU
Beim Verkaufen
richtig zuhören

Wissenspreis geht an Rotary Iserlohn

Der Marketing-Club Südwestfalen hat seinen „Wissenspreis 2010“ an den Rotary Club Iserlohn-Waldstadt vergeben. Ausgezeichnet wurde damit das Projekt „Sprache verbindet“.

Damit hilft der Club Kindern von Ausländern und Aussiedlern, die deutsche Sprache zu erlernen. Das Besondere: Die betreuten Kinder werden in ihrer eigenen Familie unterrichtet und zwar von anderen Schülern, den sogenannten „Sprachscouts“.

> Spielend leicht Deutsch lernen

„Mit dem Projekt ‚Sprache verbindet‘ hat der Rotary Club Iserlohn-Waldstadt Wissensvermittlung vorbildlich initiiert und nachweislich erfolgreich in der Region Südwestfalen platziert“, begründet Jury-Vorsitzender und MC-Präsident Thomas Selter die Vergabe. Das Ziel „spielend leicht Deutsch sprechen und verstehen lernen“ werde als frühzeitige Sprachförderung in die Familien getragen und erfolgreich von jungen Sprach-Scouts umgesetzt. Selter: „Diese



Kai Beutler (l.) und Hartmut Dalheimer nahmen den Wissenspreis für den Rotary Club Iserlohn-Waldstadt von MC-Präsident Thomas Selter (r.) entgegen.

rein private Initiative hat die Jury hundertprozentig überzeugt.“

> Vorbild für weitere Clubs

Projektbeginn war vor acht Jahren. Inzwischen sind für den Iserlohner Rotary Club jährlich rund 100 Scouts

- meist Oberstufenschüler - im Einsatz, die mit großem Erfolg ein bis zwei Stunden pro Woche unterrichten. Zudem wurde das Projekt von zehn weiteren Rotary Clubs bundesweit übernommen, weitere 15 planen es nach Iserlohner Vorbild in Eigenregie durchzuführen.

(Fortsetzung Seite 2)

Preis zeigt gedankliche Offenheit

(Fortsetzung Seite 2)

Der Ablauf des Projektes „Sprache verbindet“ ist stets gleich: Wenn sich ein Kind zum Sprachunterricht angemeldet hat, wählt der Rotary Club einen Scout, meist Oberstufenschüler, aus, der möglichst in der Nähe des Kindes wohnt.

Er besucht die vier- bis zehnjährigen Kinder der Aussiedler- oder Ausländerfamilien zu Hause und führt sie spielerisch an die deutsche Sprache heran. Der Unterricht kostet 8,- Euro pro Stunde; 4,- Euro davon zahlt der Rotary Club an den Scout, die andere Hälfte die Familie des Kindes. Dazu gibt es für die Scouts vom Rotary Club ein Zeugnis für soziales Engagement. Für alle Fragen steht der Familie und den Scouts stets ein Mitglied des Rotary Clubs zur Verfügung.

> Scouts werden professionell geschult

Das erste Mal begleitet der Pate den Scout zur Familie. Dort wird unter anderem geklärt, wie viel Unterricht das Kind erhalten soll (max. zwei Stunden pro Woche). Besonders wichtig ist, wie künftig gelernt wird: Die Kinder dürfen nicht durch spielende Geschwister oder laufende Fernseher gestört werden. Allerdings kann sich die Mutter gerne dazu setzen und mitlernen. Die Scouts werden mit Unterstützung des Jugendamtes der Stadt Iserlohn geschult. „So steht der 4. Wissenspreis des Marketing-Clubs wieder für unser Leitmotiv ‚Engagiert. Emotional. Exklusiv. Best Praxis!‘ und symbolisiert Offenheit für gedankliche Weiterentwicklung und Lernbereitschaft“, so MC-Präsident Thomas Selter.



Blind Dinner der etwas anderen Art: Mit Schlafbrillen bekleidet wurden die Gäste im Hasselbacher Brauhaus zu ihren Tischen geführt.

Clubdinner im Dunkeln

Damit hatte keiner gerechnet: Das geheimnisvoll angekündigte Clubdinner im Hasselbacher Brauhaus wurde zum „Blind Dinner“ und damit zum Erlebnis für die Sinne.

Es begann in einer Dunkelschleuse, in der die rund 100 Besucher zunächst eine Schlafbrille aufsetz-

ten. So genossen sie die ersten Gänge des Essens im Dunkeln, was die Kommunikation an den Tischen deutlich belebte. Zu vorgerückter Stunde wurden die Brillen abgenommen. Die Teilnehmer erlebten das Trio „Theke“ auf der Bühne, den Pantomimen „Bullip“, der durch die Reihen sauste, und nicht zuletzt die Vergabe des Wissenspreises an den Rotary Club Iserlohn-Waldstadt.



Der Pantomime „Bullip“ bezog die Besucher des Clubdinner in seine Show mit ein und erhielt viel Applaus für seine Darbietungen.

Im Blickpunkt: Marketing-Preis für Kundenorientierung



Claus Peter Claudy

Geschäftsführender MC-Vorstand und Vorsitzender der Jury Marketing-Preis

Am 11. Januar 2011 verleiht der Marketing-Club den 19. Marketing-Preis Südwestfalen. Jury-Vorsitzender Claus Peter Claudy gibt im Interview einen kleinen Einblick in die Arbeit der Jury und schon einen kleinen Vorgeschmack auf den Abend der Preisverleihung in der SIHK, zu dem wieder über 300 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung aus Südwestfalen erwartet werden.

Der Preisträger für den 19. Marketing-Preis steht fest. War es eine einfache Entscheidung?

Claus Peter Claudy: Nein, das kann man in diesem Jahr wirklich nicht sagen. Wir hatten über 26 Nominierungen und darunter einige sehr interessante. Von vorne herein sind dieses Mal nur wenige ausgeschieden, zum Beispiel hat ein vorgeschlagenes Unternehmen seinen Sitz nicht im Gebiet des Marketing-Clubs Südwestfalen. Insgesamt hat sich die



Jury in den vergangenen Wochen zur Auswahl des Preisträgers mehrmals getroffen, Kurzinfos zu allen Bewerbern ausgearbeitet und einige Unternehmen für die Endrunde ausgewählt. Diese potenziellen Preisträger wurden besucht - und schließlich einer ausgewählt.

Was war in diesem Jahr das Suchfeld für den Preisträger?

Claus Peter Claudy: Im Fokus stand das Thema „Exzellente Kundenorientierung“, unser Jahresmotto 2011, Dabei konnte uns der Preisträger, ein produzierendes Unternehmen, auch bei unserem Jury-Besuch vor Ort hundertprozentig überzeugen.

Das macht schon neugierig auf den Neujahrsempfang mit der Preisverleihung. Was erwartet die Besucher am 11. Januar in der SIHK?

Claus Peter Claudy: Wir werden die Preisverleihung dieses Mal bewusst kürzer halten. So soll im Anschluss, beim Imbiss, ausreichende Zeit für Gespräche und Networking bleiben. Was aber genau im Hörsaal der SIHK ablaufen wird, das wird noch nicht verraten. Das soll wie jedes Jahr für alle Besucher eine Überraschung bleiben. Aber ganz sicher wird nicht nur der Preisträger, sondern auch seine Präsentation wieder für interessante Einblicke in eine spezielle Branche sorgen, die vielen von uns gar nicht so sehr bewusst ist.

SPONSOR DES ABENDS

Farbenfrohe Lösungen aus Haspe

Der Dezember-Clubabend wird gesponsert von dem Unternehmen „Farben Thüner“ aus Haspe.

Jeder weiß: Farben sind Elemente, die guten Ideen das i-Tüpfelchen aufsetzen! Als Spezialitäten-Fachgroßhandlung für Farben, Lacke, Malerbedarf, Flachglas und Werkzeuge ist Farben Thüner als Problemlöser für das Handwerk, die Industrie und Privatkunden weit über Hagen hinaus

und seit Jahrzehnten bekannt. Individuelle Wünsche erfüllt das junge, flexible und fachkompetente Team in kürzester Zeit.

Als unabhängiges, privat geführtes Unternehmen ist Farben Thüner bereits seit 1892 tätig. Kontinuierliche Modernisierungen wurden in den letzten 30 Jahren vornehmlich im Maschinen- und Fuhrpark vorgenommen. Heute arbeiten die Mitarbeiter an drei hochmodernen Dossier-/Incan-Anlagen neuester Gene-

ration. Sie setzen die zuvor mit dem Kunden entwickelten Farbkonzepte individuell um. Das Team von „Farben Thüner“ freut sich auf jede neue, farbenfrohe Herausforderung.

