

Einige Highlights der letzten Jahre

1 Dr. Hans Georg Häusel Dipl. Psychologe, Experte für Marketing-Hirnforschung, Bestsellerautor (Emotional Boosting, Neuromarketing, Brain Script und weitere) gab uns bei der Jahresklausur 2010 wertvolle Impulse, von denen noch sehr viele nachwirken. Danke!

2 Mag. Waltraud Marius Franchise-Beraterin mit über 25 Jahren Erfahrung zeigte uns 2007, dass nur eine auf Fairness und Wertschätzung angelegte Partnerschaft zum gemeinsamen Erfolg führt.

3 Johannes Stark „Beim einen fließen die Dinge und beim anderen fließt es nicht. Das ist es, worum es geht, in den unterschiedlichsten Belangen, Bereichen und Angelegenheiten.“

4 Dr. Claus Brüstle war gleich mehrmals unser Gast. Gedächtnistraining, Selbstorganisation, Geistige Beweglichkeit und Zeitmanagement waren die Beiträge, mit denen er unsere „persönlichen Werkzeugkisten“ ergänzte. Legendar: Seine Orgel-Improvisationen auf der historischen Stiftsorgel in St. Georgen/Längsee.

5 Dr. Franz Stockinger Österreichs bekannter Meteorologe (... und wie wird das Wetter im Süden...) begleitete uns bei der Sommerreise 2008. Er gab uns einen fundierten Einblick ins Wettergeschehen und warnte, den stattfindenden Klimawandel zu ignorieren.

6 Dr. Heinz Kopetz Langzeitpräsident (bis 2010) des Österreichischen Biomasseverbandes war 2005 kurzfristig bereit, für Dr. Hermann Scheer einzuspringen, als dieser am Koalitions-Verhandlungstisch festsaß. (Scheer damals: „Wie schön ist es, gute Freunde zu haben.“)

7 Anne M. Schüller Die Expertin für Loyalitätsmarketing eroberte 2006 (in Linz) die SHH-Hezen mit Ihrer erfrischenden und begeisternden Art.

8 Dr. Franz Alt Solarexperte, Journalist, Politikwissenschaftler, Buchautor. Auch er war mehr als einmal bei SHH, unvergesslich sein Referat „hoch zu (Wörther)See“. Immer wieder einen Besuch wert: www.sonnenseite.com



Werfen wir zusammen einen Blick über den Tellerrand!

Fachliche Kompetenzen genügen in der Berufswelt von heute nicht mehr. Schon gar nicht, wenn man in einem Unternehmen eine Führungsrolle einnimmt.

Nicht nur die Kunden sind informierter und kritischer als früher, auch die Mitarbeiter lassen sich nicht mehr diktatorisch herkommandieren. Wer es probiert, wird schnell feststellen müssen, dass gute Leute schnell einen anderen Job haben werden. Der Fachkräftemangel lässt zusätzlich grüßen. Der „Chef von heute“ ist stark gefordert. Er braucht ein Set an Managementfähigkeiten, muss sich täglich als Verkäufer beweisen und ist für das gute Arbeitsklima im Unternehmen zuständig. Durch fehlende soziale Kompetenz bleibt das Unternehmen sonst langfristig hinter

seinen Möglichkeiten zurück. Ein großes Glück, dass oft eine starke Frau neben dem Chef steht und – vor allem in Familienbetrieben – diese Rolle einnimmt. Natürlich müssen auch die technisch-fachlichen und die betriebswirtschaftlichen Qualifikationen stimmen, aber das ist nur die Basisausrüstung. Für uns SHH-Installatöre ist es deshalb enorm wichtig, immer wieder einen Blick über den eigenen Tellerrand hinaus zu machen. Dafür gibt es mehrmals im Jahr Gelegenheiten. Es ist gibt

keine SHH-Veranstaltung, bei der nicht ein hochkarätiger Referent über Themen und Gebiete berichtet, die unseren Betriebsalltag abseits des Alltäglichen bereichern. Gesunde Ernährung, Mitarbeiterführung, Körpersprache, Neuromarketing, Beschwerdemanagement, Gedächtnistraining, Organisationsentwicklung, immer wieder Verkauf, Rhetorik, Arbeitsorganisation, Persönlichkeitsbildung, Ressourcenentfaltung, Ökologische Zusammenhänge, Benimtraining für Lehrlinge und noch vieles mehr. Oft sind diese Vorträge auch ein Möglichkeit, sich selber besser kennen zu lernen. Beim kommenden SHH-Schulungsblock



im März laden wir aber Sie – liebe Leser und Kollegen – ein, damit Sie uns besser kennen lernen können. **Einfach anrufen und einen kostenlosen Seminarplatz für Samstag, den 19. März buchen!**

Stefan Gössler empfiehlt heute: „Kunden begeistern - Stammkunden schaffen.“

Aus welchen Schritten besteht ein professionelles Verkaufsgespräch? Wie kann ich mehr über die Kaufinteressen meiner Kunden erfahren? Wie kann ich den Bedarf meiner Kunden klar erkennen? Womit lassen sich im Zusatzverkauf Erfolge vervielfachen? Wie kann ich die Preispsychologie nutzen und der Preisfalle entgehen?

Antworten auf diese Fragen und weitere Tipps für einen professionellen Beratungsverkauf gibt der Buchautor und Rhetoriktrainer Stefan Gössler beim SHH-Schulungsblock am 19. März 2011 in St. Georgen am Längsee. SHH lädt ein, bitte zu Tisch!

Chefkoch