

## Ihr Foto in der Trainer-Datenbank



Katrin Seiferts Foto steht schon in der Trainer-Datenbank

Im Frühjahr wollen wir wieder eine große Werbekampagne für die Trainer-Datenbank machen und dabei auf die Erweiterung der Trainer-Profile durch ein Foto hinweisen.

Haben Sie schon Ihr Foto upgeloadet? Es geht ganz einfach, werden Sie feststellen. Sie brauchen nur ein ansprechendes Foto im JPG- oder GIF-Format auf Ihrem PC, das max. 50kB groß sein darf. Wie es weiter geht, erfahren Sie auf den TT-Netzwerk-Partnerseiten.

### Gewinne über € 850,00

Damit sich das für Sie noch mehr lohnt, haben wir uns etwas besonderes ausgedacht: Wer bis zum 15.01.2003 sein Foto upgeloadet oder an uns gesandt hat, nimmt an der Verlosung der Bücher, DVDs und CDs teil, die in dieser Ausgabe unter Trainerliteratur vorgestellt wurden. Mehr dazu auf den TT-Netzwerk-Partnerseiten im Internet.

## Redner gesucht

Zu den Feierlichkeiten im Rahmen der Preisverleihung an die Sieger des Wettbewerbes "Ausgewählte Tagungshotels zum Wohlfühlen" wird ein Redner mit einem für die Teilnehmer (hochrangige Vertreter der teilnehmenden Hotels und Seminarhäuser) interessanten Thema gesucht.

- Die Rede soll max. 60 Minuten dauern.
- Der Redner bekommt eine Aufwandspauschale und die Spesen (Reisekosten und Übernachtung) erstattet und nimmt kostenlos an der Feier zur Preisverleihung teil.

• Termin: 5. oder 19.05.2003 in Frankfurt.  
Dies ist eine gute Gelegenheit, sich bei dieser Zielgruppe bekannt zu machen oder sich wieder in Erinnerung zu rufen.

Interessierte TT-Mitglieder wenden sich bitte an das TT-Service-Büro.

## Partner gesucht

### Trainer als Partner gesucht

Ein erfolgreiches Trainingsinstitut im süddeutschen Raum sucht im Rahmen seiner strategischen Weiterentwicklung konkret Partner die folgende Eigenschaften erfüllen:

- Akquisitionskompetenz mit der Bereitschaft konkrete, klar definierte Geschäftsfelder (z. Branchen wie Banken, Bau, etc.) im Bereich HR/PE eigenverantwortlich mit Ergebnisverantwortung zu übernehmen und zu betreuen
- Führungskompetenz und Projektleitungs-Kompetenz um Projekte in diesem Bereich eigenverantwortlich leiten zu können.

- Unternehmerische Kompetenz, d. h. Interesse an der Wahrnehmung einer unternehmerischen Chance mit der Möglichkeit sich an der Firma beteiligen zu können.

### Betreuung des Vertriebsbereiches

Unabhängig davon wird auch eine Persönlichkeit gesucht, die das "Zeug dazu hätte" auf Vorstandsebene den Vertriebsbereich zu betreuen (wofür die eben genannten Kompetenzen Voraussetzung wären...).

### Berater als Partner gesucht

Eine erfolgreiche Unternehmensberatung im süddeutschen Raum - Kooperationspartner des vorgenannten Trainingsinstituts - sucht ebenfalls im Rahmen seiner strategischen Weiterentwicklung Partner die im wesentlichen ebenfalls die folgenden Eigenschaften erfüllen:

- Akquisitionskompetenz mit der Bereitschaft konkrete, klar definierte Geschäftsfelder (z. Branchen wie Banken, Bau, etc.) im Bereich HR/PE eigenverantwortlich mit Ergebnisverantwortung zu übernehmen und zu betreuen
- Führungskompetenz und Projektleitungs-Kompetenz um Projekte in diesem Bereich eigenverantwortlich leiten zu können.
- Unternehmerische Kompetenz, d. h. Interesse an der Wahrnehmung einer unternehmerischen Chance mit der Möglichkeit sich an der Firma beteiligen zu können.

Interessenten wenden sich bitte an das Trainer-treffen Service-Büro, das den Kontakt herstellen wird.

## Systematische Gesprächsvorbereitung (3)

### 11. Was ist mein Ziel für dieses Gespräch?

- Will ich Informationen gewinnen?
- Will ich die Tür zum Entscheider öffnen?
- Will ich ein Angebot präsentieren?
- Will ich Einwände und Vorbehalte ausräumen?
- Will ich einen Auftrag schreiben, einen Verhandlungsabschnitt zum Abschluss bringen?
- Will ich über das weitere Vorgehen mit meinem Gesprächspartner sprechen?
- Will ich bisherige Erfahrungen reflektieren und ein Feedback einholen?

### 12. Wie viel Zeit nehme ich mir für das Gespräch?

- Welchen Zeitbedarf habe ich am Telefon vereinbart?
- Wann ist mein Folgetermin?
- Wie viel Zeitpuffer brauche ich bis dahin?
- Habe ich meinen Gesprächsinhalt auf die zur Verfügung stehende Zeit abgestimmt?

Fortsetzung im nächsten Trainer-Kontakt-Brief, TT-Mitglieder finden die gesamte Checkliste im TT-Mitglieder-Intranet im Bereich Trainer-Agentur

Quelle: © Erich Lotz, PROFIL PARTNER BRIEF - November 2001  
Profil - Erich Lotz Erfolgstraining  
Banater Str. 1, D-84061 Ergoldsbach  
Tel. 08771-969513, Fax 08771-969517  
Erich.Lotz@profilierungstraining.de, www.profilierungstraining.de

### 13. Wie stelle ich mich / das Unternehmen vor?

- Was ist das Leistungsprofil meines Unternehmens?
- Wer bin ich und was ist mein Aufgabenbereich?
- Welches ist meine Kernkompetenz?
- Warum bin ich hier?
- Anmerkung: Die oben genannten Informationen sollten in zwei bis drei „Kompetenzsätzen“ zusammengefasst werden. Diese sollen meinen Gesprächspartner über das Wesentliche informieren ohne ihn mit allzu viel Informationen zu erschlagen. Sie dienen zu diesem Zeitpunkt des Gesprächs nur der Groborientierung.

### 14. Wie steige ich in das Gespräch ein?

- Habe ich einen konkreten Anlass?
- Habe ich ein spezielles Angebot?
- Habe ich besondere / neue Erfahrungen / Erkenntnisse in der Branche?
- Gibt es begründete Vermutungen für aktuelle Veränderungen im Kundenunternehmen (beispielsweise aufgrund von Medieninformationen)?
- Habe ich aktuelle Analysen / Daten, die für den Kunden interessant sind?
- Gibt es besondere (Verkaufs-)Aktionen?
- Anmerkung: Der zu Beginn des Gesprächs möglicherweise stattfindende „Small Talk“ entlässt mich nicht aus der Verpflichtung einen themenbezogenen Einstieg vorzubereiten.