



Foto-upload-Aktion für die Trainer-Datenbank

Katrin Seifert stellte uns Ihre schönen Fotos als Motivationsunterstützung zur Bildupload-Aktion zur Verfügung.
Danke, liebe Katrin.

Über 100 Mitglieder haben an der Foto-Upload-Aktion teilgenommen und ihr Foto zu ihrem Profil in der Trainer-Datenbank upgeloadet. Wem es nicht selbst gelang, dem haben wir geholfen. Unsere Glücksfee, **Angelika Germer**, hat die 15 + 10 Gewinner für die Preise im Wert von über € 850,- gezogen. Herzlichen Dank auch noch einmal an **Ulrike Wikner**, die noch 10 Exemplare Ihrer beiden Bücher „Kooperation - der direkte Weg zum Erfolg“ und „Crashkurs Verhandeln“, beide erschienen im campus-Verlag, gestiftet hatte. Jeder der 25 Gewinner konnte sich seinen Hauptpreis selber aussuchen und so war die Freude bei ihnen groß, als die Preise ankamen.

Die Gewinner sind: Andreas Zint, Bärbel Walter, Bernd H. Schulz, Bernd Sauer, Brigitte Jahn, Burkhard Binder, Christian Böhner, Christine Maurer, Falko Wilms, Franz Wagner, Gerhard Falk, Günter W. Remmert, Hans-Joachim Driels, Lily Müller, Linda Cook, Martin Wiesend, Rainer Willmanns, Renate Rauh, Roland Arndt, Sabine Niodusch, Sabine Poston, Silvia Richter-Kaupp, Susanne Doser, Ursula Maier-Kraemer, Wolfgang Hilker.

Hohe Zugriffszahlen bei Trainer-Datenbank

Die Trainer-Datenbank verzeichnet im Durchschnitt über 3.000 Abfragen. Auftraggeber oder Kollegen benutzen die Datenbank, um sowohl Trainer für diverse Trainingsaufträge, als auch Kooperationspartner zu finden.

Es lohnt sich also unbedingt, sein Profil in die Datenbank zu stellen und natürlich auch sein Foto - denn Sie wissen ja: ein Bild sagt mehr als tausend Worte! Vielleicht ist das ja auch wieder einmal ein guter Grund, sich ein paar neue Fotos machen zu lassen. (siehe Foto links und auf den TT-Netzwerk-Partnerseiten und die Artikel von Katrin Seifert in diesem und vorherigen TKBs).

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 betreiben.
- **Führungs- 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 betreiben.
- **Führungs- 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 Trainertreffen Service-Büro, das den Kontakt herstellen wird: info@trainertreffen.de

Systematische Gesprächsvorbereitung (4)

15. Welche Unterlagen brauche ich?

- Habe ich meine Auftragsformulare dabei?
- Welche Prospekte / Anschauungsmaterialien brauche ich?
- Welche Präsentationsunterlagen bereite ich für den Kunden vor (Verbleib bei diesem)?
- Welche Demo-Produkte kann ich einsetzen?
- Welche sonstigen Visualisierungsmittel bieten sich an?
- Ist mein Laptop-Programm auf dem neuesten Stand und bin ich in dessen Anwendung sicher (reicht die Akkulaufzeit für die Präsentation)?

16. Wie ist die genaue Fahrtstrecke zum Kunden?

- Ist die Adresse noch aktuell?
- Wie ist der kürzeste und beste Weg?
- Wie lange brauche ich ungefähr?
- Welche Parkmöglichkeiten gibt es?
- Habe ich die Telefonnummern griffbereit (mit Alternativanschlüssen)?
- Habe ich den Termin ein bis zwei Tage vorher nochmals bestätigt?

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

17. Welche persönlichen Daten gibt es?

- Welche Veröffentlichungen waren in der jüngsten Zeit in den Medien?
- Habe ich Informationen über besondere Geburtstage / Feiertage / Jubiläen?
- Kenne ich bestimmte Hobbys?

18. Worauf muss ich bei meinem äußeren Erscheinungsbild achten?

- Wie ist das Umfeld des Kunden?
- Welche Erwartungen hat der Kunde?
- Welchen Anzug trägt der Kunde?
- Ist mein Auto in einem akzeptablen Zustand?
- Sind meine Präsentations- und Verkaufsunterlagen in einem einwandfreien Zustand?

19. Wie bereite ich mich mental auf das Gespräch vor?

- Welche positiven / kritischen Punkte gab es beim letzten Gespräch?
- Wie war die Gesprächsatmosphäre am Telefon?
- Wie sicher bin ich hinsichtlich meiner fachlichen Vorbereitung?
- Stimme ich mich unmittelbar vor dem Gespräch nochmals durch Entspannungübungen, motivierende Musikstücke, Meditationen oder einen kurzen Spaziergang ein?

Bitte denken Sie daran: **Vorbereitung heißt: „vorher bereit zu sein“ für das Gespräch beim Kunden.** Dafür wünsche ich Ihnen viel Erfolg.

Erich Lotze