

KARRIERE MIT LEHRE

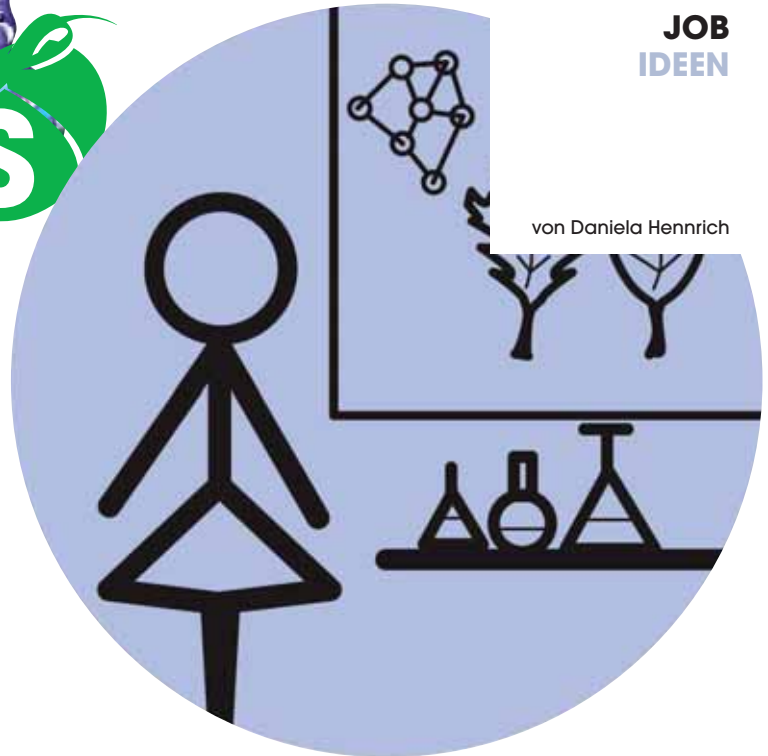
AUFSTEIGER SIND Z. B. BEI BIPA HERZLICH WILLKOMMEN.

Informieren Sie sich jetzt über Ihre Ausbildungsmöglichkeiten, www.bipa.at, www.karriere.at und www.lehrberuf.info präsentieren Ihnen die besten Lehrstellen des Landes.



JOB IDEEN

von Daniela Henrich



Dr. Clemens Widhalm

Dale Carnegie Training, www.dale-carnegie.at



MENSCHEN ANSPRECHEN – NEUKUNDEN GEWINNEN

Davor haben die meisten Verkäufer Respekt: Was mache ich beim Erstkontakt? Wie kann ich mich am besten überwinden? Wie breche ich das Eis? Wie wecke ich Interesse für mich und meine Lösungen? Hier ein paar Tipps:

- **Nehmen Sie den Standpunkt des Kunden ein.** Das bedeutet, zu versuchen, dessen Sprache zu sprechen. Es ist überaus wichtig, die Welt des Kunden zu verstehen: Nur dann werden wir ernst genommen.
- **Sprechen Sie mit Bestandskunden!** Sie erfahren mehr aus der Welt des Kunden und auch darüber, welchen Nutzen genau Ihre Lösungen beim Kunden bringen. Der erste Tipp geht Ihnen dann locker von der Hand ...
- **Sprechen Sie nicht von Ihrem Produkt**, sondern vom Nutzen für den Kunden.
- **Weniger sprechen, viele Fragen stellen.** Gutes Zuhören besteht in erster Linie aus gezieltem Nachfragen. Unausgesprochenes gefährdet Abschlüsse: Der gefährlichste Einwand ist nämlich der nicht genannte.
- **Seien Sie stolz auf sich.** Verkäufer haben oft ein Imageproblem: das Bild vom lästigen Staubsaugervertreter. Stärken wir unser Selbstbild und seien durchaus auch etwas stolz. Schließlich sind wir Berater, ja die Geschäftsentwickler des Kunden. Wenn wir Selbstvertrauen ausstrahlen, werden auch die Kunden leichter Vertrauen zu uns fassen können!
- **Fragen Sie nach Empfehlungen.** Sie können auch bei jenen Leuten nachfragen, bei denen kein Geschäft zustande gekommen ist, sofern Sie ein professionelles Gespräch geführt haben. Mit einer Empfehlung ist Ihr nächster Kontakt um ein Vielfaches Erfolg versprechender.

SEMINARE ZU GEWINNEN

»Neukunden gewinnen leicht gemacht«

Neukunden-Akquisition ist der Schwerpunkt des eintägigen Seminars. Das Trainerteam von Dale Carnegie Training vermittelt zehn Strategien, wie man sicher durch den modernen Hindernisparcours wie Anrufbeantworter und Mailbox hindurchsteuert, den Zugang zum Kunden findet und ihn zum Rückruf bewegt. Systematische Suche nach potenziellen Kunden. Sieben Techniken zur (Selbst-) Motivation für Kaltakquise. www.dale-carnegie.at/NEU

Für mehr Freude und mehr Neukunden am Telefon und mehr qualifizierte Besuchstermine.
Maxima verlost jetzt 3 Seminarplätze à € 480,- & MWS!
Senden Sie bis 30.3. Ihren Namen, Ihre Adresse und Tel.nr. an die Redaktion (siehe Seite 12), Kennwort: Dale Carnegie

GEWINN SPIEL

JOB UMWELTCHEMIKERIN

Sie beschäftigen sich mit der Steuerung, Überwachung und Kontrolle von Schadstoffen in der Umwelt, erstellen Analysen über ihre chemische Zusammensetzung und beobachten die Einhaltung von gesetzlich vorgeschriebenen Grenzwerten in Luft, Wasser und Boden. Laut AMS sind die Jobaussichten für UmweltchemikerInnen großartig.

Beschäftigungsmöglichkeiten in Industrie- und Gewerbebetrieben, an wissenschaftlichen Instituten oder bei Behörden.

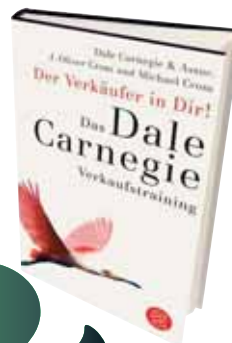
Durchschnittliches Einstiegsgehalt ab ca. € 1700,- brutto/Monat

Fachliche und persönliche Anforderungen Analytisches Denkvermögen, guter Geruchssinn

Ausbildung und Infos www.umweltchemiker.at

Ich muss nicht unbedingt erfolgreich sein, aber ich muss nach dem Licht streben, das in mir ist.

Benjamin Franklin, Schriftsteller, Naturwissenschaftler, Politiker (1706–1790)



BUCHTIPP

Erfolgreich zu sein ist kein Kinderspiel, man muss die Spielregeln des Erfolgs erlernen. Die Welt hat sich verändert. Die Erwartungen der Kunden haben sich gewandelt. Wer den Kaufprozess selbst in seinen Einzelschritten versteht und den Kauf aus der Sicht des Kunden zu sehen vermag, wird das richtige Argument finden und – überzeugen. Dale Carnegie, der erfolgreiche Buchautor, beschreibt das optimale Verkaufsargument in gewohnt spritziger und effektiver Form.

Der Verkäufer in Dir!

Das Dale Carnegie Verkaufstraining

J. Oliver Crom und Michael Crom

Fischer Verlag 2005

SEMINARE

Selbstbewusstsein = sich selbst bewusst sein Selbstbewusstsein analysieren und Ausstrahlung stärken, 15. März in Wien, € 90,-. Infos: Tel. 0664 1316515, www.sonne-im-herzen.at

Den Zaun der Angst überwinden Innere Barrieren leichter überwinden, 24. März in Innsbruck, € 360,-. Infos: Tel. 01 4087717, www.socialskills4you.com