

Gründertreff-Workshop war ein voller Erfolg

Elke Meyer moderierte - Thema „Kundenkommunikation“ – Fortsetzung gewünscht

Workshop – wer das Wort hört, verbindet damit häufig einen Stuhlkreis mit mehr oder weniger aktiven Teilnehmern und zweifelhaftem Nutzen.

Die Erfahrung, dass es auch anders geht, haben jüngst 10 Gründertreff-Teilnehmer machen können. Auch wenn es für sie durchaus reizvoller gewesen wäre, am Freitagabend bei 28 Grad, Sonne und einem kalten Getränk auf der heimischen Terrasse das Wochenende einzuläuten. Am Ende hat jedoch nie-

mand sein Kommen bereut. Aber dazu später mehr.

Die Organisatoren hatten für den Workshop das Thema „Kundenkommunikation konstruktiv anwenden“ ausgewählt. Ein Thema mit besonderer Wichtigkeit, wenn es darum geht, Kunden für ein Produkt oder eine Dienstleistung zu gewinnen. Ein Thema, das u. a. über Erfolg und Misserfolg einer Unternehmung entscheidet. Das hatten auch die Teilnehmer erkannt und waren gespannt,

was die Moderatorin wohl für die folgenden vier Stunden geplant hatte.

Klar war, dass das Thema aufgrund seiner Vielfältigkeit auch gut eine ganze Woche hätte füllen können. Und genau an diesem Punkt zeigte sich bereits die Professionalität der Moderatorin Elke Meyer von der Firma „Kompetenzsprung“ aus Wolfsburg: Sie schaffte es, den Teilnehmern in vier Stunden das Wichtigste zur Kommunikation mit Kunden zu vermitteln. Der

theoretische Input wurde anschließend dann auch gleich in der praktischen Anwendung geübt. Dabei ging es nicht immer tierisch ernst zu. Es gab auch einiges zu lachen, was zur insgesamt lockeren Atmosphäre der Veranstaltung beitrug.

In den Themenblöcken ging es zunächst um ganz allgemeine Dinge, die im direkten Kundenkontakt einfach nicht fehlen dürfen. Offene Körperhaltung, freundliche Stimme, angemessener **Fortsetzung auf Seite 10**

Gründertreff-Workshop

Fortsetzung von Seite 7

Händedruck, positives äußeres Erscheinungsbild. Anschließend ging es dann „ans Eingemachte“. Wie kann ich im Kundengespräch für mein Produkt, meine Dienstleistung, werben, ohne gleich aufdringlich zu wirken? Wie vermittele ich bewusst seinen Nutzen?

Und auch – wie reagiere ich gekonnt auf Bedenken und Gegenargumente des Kunden? An diesem Punkt waren dann die Erfahrungen der Gründer gefragt. Jeder hat sich schon in solchen Situationen befunden. Die Moderatorin griff hier einige Beispiele heraus, um mit den Teilnehmern mögliche Lösungswege zu diskutieren und diese im anschließenden Rollenspiel auf deren praktische Anwendbarkeit zu testen.

Und so verging die Zeit mal wieder wie im Fluge. Die Rückmeldungen der Teilnehmer am Ende der Veranstaltung zeigten deutlich, dass jeder für sich etwas aus dem Workshop mitnehmen konnte.

Eine Teilnehmerin zog für sich das Fazit: „Ich habe heute Abend einige sehr interessante Tipps und Anregungen bekommen. Ich bin gespannt, ob ich das auch im direkten Kundenkontakt praktisch umsetzen kann.“

Ein anderer Teilnehmer: „Es wäre schön, wenn wir an diesem Punkt im nächsten Jahr weiterarbeiten könnten“.

Auch für Organisator Richard Finke fiel das Ergebnis überaus positiv aus. „Ich freue mich sehr, dass wir mit Elke Meyer eine so kompetente und engagierte Unterstützerin für unsere Gründerförderungsarbeit gewinnen konnten. Es war schon sehr interessant zu sehen, wie lebendig, abwechslungsreich und anschaulich sie den Workshop gestaltet hat.“

Der „Gründertreff“ bedankt sich an dieser Stelle recht herzlich bei Elke Meyer. Sehr unwahrscheinlich, dass sie zum letzten Mal beim „Gründertreff“ in Velpke war ... (Fi)