

dds

DAS MAGAZIN FÜR MÖBEL UND AUSBAU

BESTE ZUTATEN

Wodurch sich erfolgreiche Küchenprofis auszeichnen

INNENAUSBAU

Wettbewerb »Geplant & ausgeführt«: wenn Handwerk und Architekt an einem Strang ziehen

INNENANSICHTEN

dds-Window zum Thema Bauelemente: vor Ort bei Fensterbau Leopold in Rosenfeld

INNENTÜREN

»Schiebetüren sind die Lösung«, sagt Andreas Barthel. Im dds-Interview verrät er, warum

WENN PAARE UNTERNEHMEN FÜHREN ...

»Ich & Du und die Firma«: Workshops für Unternehmerpaare

Helmut und Marianne Becker leben und arbeiten seit 30 Jahren zusammen. Sie haben erfolgreich eine Marketing- und Kommunikationsagentur aufgebaut und sind seit vielen Jahren als Trainer, Berater und Coaches tätig. Im Workshop »Ich & Du und die Firma« erarbeiten die Teilnehmer eine gemeinsame Zukunftsvision für die Firma und das Privatleben. Sie gewinnen Klarheit über ihre Lebensrollen und Aufgabenteilung, lernen mit ihrer Unterschiedlichkeit besser umzugehen und ihre Gemeinsamkeiten zu nutzen.

Regeln helfen bei der besseren Trennung von Berufs- und Privatleben. Und ganz wichtig: Die Partner verbessern die Kommunikation untereinander und mit anderen Menschen. Eine vertrauensvolle Atmosphäre, überraschende Methoden und der offene Austausch, machen den Workshop zu einem Erlebnis mit Langzeiteffekt. Der Transfer in die eigene Situation ist sofort und problemlos möglich. Alle Workshopinhalte stammen aus der Praxis und der Arbeit der Beckers mit Unternehmerpaaren aus Bereichen

wie Handwerk, Landwirtschaft, Gastronomie und weiteren Branchen. Sie basieren auf deren eigenen Erfahrungen als Unternehmerpaar im Umgang miteinander, den Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden. Für die zweitägigen Workshops am 14./15. September in Hamburg und am 28./29. September in Berlin sind noch Plätze frei. Bei Interesse bitte kurzfristig melden.

Becker Consulting GmbH

41564 Kaarst

Tel.: (021319 7569-15, Fax: -16

www.powerpaare.net

EHRliche ANTWORT: LUST ODER LAST?

Wie Sie ertragreicher verkaufen. Die Kolumne von Roland Schraut

Morgens die Leute informieren, das Nötigste mitgeben und dafür sorgen, dass sie zu tun haben. Die nächste Stunde steht Arbeitsvorbereitung an und zwei Zeichnungen sollten bis Mittag erledigt sein. Dazwischen klingelt immer wieder das Telefon, es wird häufig nach dem Chef verlangt: Lieferanten, Werbung, ein Kunde fragt nach, wo sein Angebot bleibt, zwei neue Anfragen, die ganz normale Mischung. Mittagspause, auf die Schnelle etwas Essbares reingeschoben, hastig noch ein paar Muster zusammengesucht, die unbe-

dingt mitsollten und los geht's zum Termin. Kurz bevor Sie beim Kunden ankommen, kommt der Anruf eines Monteurs: Der Kunde hatte sich die Farbwirkung der Möbelfront anders vorgestellt – was er nun tun solle. Der Kunde wäre ziemlich verärgert. Mit diesen Erlebnissen und Emotionen parken Sie gerade vor dem Einfamilienhaus Ihres möglichen Neukunden und Sie nehmen alles mit hinein: Die Anspannung, das gefühlte Chaos, den Druck und den Ärger! Auf diese Weise haben Sie keine Chance, in einem positiven Gesamtzustand anzukommen. Es ist fast unmöglich, aufmerksam auf die Wünsche des Kun-

den einzugehen. Erfolgreichen Verkauf kriegen Sie niemals *zwischen Tür und Angel* oder *so nebenbei* auf die Reihe. Das verlangt vollste Konzentration. Hier sind drei Tipps für ein gezielteres Vorgehen:

- Wenn Sie als Unternehmer im Verkauf aktiv sind – definieren Sie bestimmte Tage in Ihrer Woche, an denen Sie ausschließlich bei Kunden sein wollen.
- Sorgen Sie dafür, dass Sie an diesen Tagen nur in äußersten Notfällen telefonisch gestört werden.
- Verkaufen Sie dauerhaft nur deshalb, weil es aus Ihrer Sicht sein muss, aber ohne wirkliche Leidenschaft – prüfen Sie die Option, einen Verkäufer/eine Verkäuferin einzustellen.

»Verkaufen heißt Wünsche wecken und erfüllen. Was für eine wunder-volle Aufgabe!«

ROLAND SCHRAUT



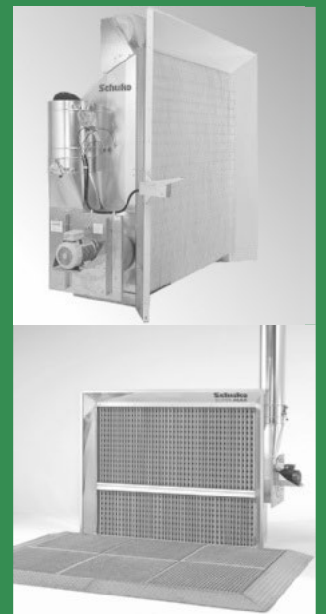
www.schuko.de

Besuchen Sie unsere Homepage

platzsparend
absaugen:

Farbnebel-
absaugwände

FarbMeister
SuperMax



Bewährte Schuko Qualität

Starke Absaugleistung
und solide Verarbeitung
garantieren störungsfreie
Lackierarbeiten und
beste Lackiererergebnisse.

Überzeugen Sie sich selbst!



6 x in Deutschland
auch in Ihrer Nähe
Tel. +49 (0)180 /11 11 900
Fax +49 (0)180 /18 73 044

Schuko

Absaug-, Oberflächen- und Filtertechnik

info@schuko.de