

Emotionale Nähe & erfolgreiche Führung durch Spaß

20.10.2015, 20:37 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Mario Arend - Autor & Speaker*



Mario Arend - DER PERSONIZER® - Vortragsredner & Buchautor

Köln, 20.10.2015.

Wie können Sie in Ihrem Unternehmen höheren Umsatz generieren? Mario Arend, lt. diversen Medien einer der anerkanntesten deutschen Vortragsredner für Vertrieb, ist dieser Frage nachgegangen. Seine Antwort lautet: Analoge Nähe ist der Schlüssel zum Ziel.

In der letzten Zeit ist es ihm immer häufiger aufgefallen, dass vor allem junge Menschen immer mehr über Ihre Smartphones per Chat kommunizieren, anstatt sich persönlich zu unterhalten.

Auch im Berufsleben wird er immer häufiger gefragt, ob er das nicht kurz und schmerzlos über eine whatsapp erledigen könne. „NEIN!“ ist dann stets seine undiplomatische aber absolut ernst gemeinte Antwort.

Warum? Nicht nur, dass er es schade findet, viel mehr ist er der Meinung, dass wir viele Chancen auslassen, wenn wir uns nicht persönlich und am besten unter 4 Augen mit unserem Gesprächspartner, bzw. Kunden unterhalten. Erstens vermeidet man dadurch sehr viele Missverständnisse, die trotz Emoticons via Chat passieren.

Zweitens und das ist seiner Meinung nach noch viel wichtiger, können wir in einem persönlichen Gespräch durch Blickkontakt, Gestik, Mimik, Körperkontakt wie z.B. Handschlag, etc. viel persönlicher und dadurch intensiver mit unserem Gegenüber umgehen und auf ihn eingehen.

Erfolgreiche Führung ist auch nicht schwer. Viel kann man bereits durch Spaß an der Arbeit erreichen.

In einem sehr interessanten Führungs-Training von Marcus Kutzzeba hat Mario Arend folgende Essenzen gelernt:

I. Vieles fällt leichter im Job, wenn man einfach versucht Spaß im Job zu haben und nicht zu ernst und streng mit seinen Mitarbeitern umgeht – keep smiling :-)

II. Achten Sie einmal bewusst auf positive Formulierungen und vermeiden Sie zum Beispiel das Wort „ABER“ nach einem Lob. Wählen Sie nach einer positiven Redewendung lieber das Wort „UND“. Zum Beispiel: „Sie haben das prima gemacht Frau Hansen und für das nächste Mal empfehle ich Ihnen, dass Sie sich auch noch nach dem Kundenbedarf der Kundenkinder erkundigen.“

III. Machen Sie sich im Kundengespräch für den Kunden sichtbare Notizen. So bleibt das Gesagte für Sie und für den Kunden besser im Gedächtnis und Sie erweisen ihm auch noch die Wertschätzung, dass Sie für ihn wichtige Infos sogar schriftlich festhalten. Auch die Verbindlichkeit des Gesagten wird dadurch nochmals hervorgehoben.

IV. Planen Sie sich nicht nur geschäftliche Termine ein:

Auch die Zeit mit Ihren lieben Familienangehörigen sollte einen Platz in Ihrem Kalender finden und zwar einen Ehrenplatz, den sie diesen Terminen noch vor Ihren Geschäftsterminen einräumen.

V. Genießen Sie die Kraft des Schweigens:

Wenn Sie beim nächsten Verkaufsgespräch ein Angebot abgegeben haben, machen Sie bitte einmal bewusst eine – P A U S E –

Lassen Sie das Gesagte beim Käufer wirken und zerstören Sie nicht die Wirkung Ihrer Aussage indem Sie nahtlos an Ihre Kernaussage den nächsten Satz anhängen.

Erstens hat Ihr Gegenüber dann mehr Zeit über das Gesagte nachzudenken und zweitens verleihen Sie Ihrer Aussage dadurch mehr Wichtigkeit. Die Aussage steht im Raum und nun muss der Käufer reagieren. Aus meinen Erfahrungen heraus wird er die mit ziemlicher Sicherheit in einer sehr positiven Art und Weise – probieren Sie´s aus!

Mario Arend bei seinem Vortrag an der Hochschule Koblenz

<https://www.youtube.com/watch?v=HaZ5DrI4ZJ4>

Portrait

DER PERSONIZER® - Mario Arend hat sich mit vielen Persönlichkeiten getroffen und sich mit ihnen darüber unterhalten wie man es schafft, langfristig und authentisch erfolgreich zu sein. Darunter waren:

Unternehmer:

- Prof. Dr. Claus Hipp / Fa. HIPP
- Dr. Hermann Bühlbecker / Fa. Lambertz, Aachen

Sportler:

- Roman Weidenfeller
- Lars Riedel

Künstler:

- Jürgen von der Lippe
- Dr. Alfred Biolek uvm.

Er hat das Wissen seiner Frau, die Yogalehrerin und Autorin des Yogabuch des Jahres 2011 ist und sein Wissen aus seiner 17-jährigen, erfolgreichen Vertriebstätigkeit, verknüpft und damit Vorträge kreiert, die es so vorher noch nicht gab.

Durch diese einzigartige Kombination an Wissen ist er DER Experte für vertriebs- und verkaufsorientierte Persönlichkeitsentwicklung unter besonderer Berücksichtigung eigener Stärken, positiver Lebenseinstellung, innerer Ausgewogenheit, Achtsamkeit, Wertschätzung, Empathie und Authentizität.

Er ist Unternehmer und Buchautor und betreut seit mehreren Jahren erfolgreich Unternehmen und Führungskräfte. Er ist anerkannter Verkaufsexperte und Bachelor Professional CCI of Financial Consulting.

Vortragsthemen:

- Persönlichkeiten: Was wir von Prof. Dr. Hipp, Roman Weidenfeller & Co. lernen können
- Wertschätzung 3.0 Mehr Umsatz im Vertrieb durch Akzeptanz
- Gedankenyoگا: Die Macht der Gedanken (in Koop. mit Stefanie Arend – Autorin Yogabuch des Jahres 2011)
- Stärkere Kundenbindung im Vertrieb von Finanzdienstleistungen durch Glaubwürdigkeit
- Erfolg durch Empathie: Verkaufen auf Augenhöhe

- PERSONIZING: Durch Neider an Selbstvertrauen gewinnen

- authentisch - wertschätzend - erfolgreich

Referenzen

- Marketingclub Rhein Mosel, Wirtschaftsjuvenoren – JCI, Hochschule Koblenz, Deutscher Marketing Verband, Robinson Club, Second Life, uvm.

„Super! Mario Arend spricht nicht, wie die anderen, nur über das Gleiche!“ Thomas Anders – Sänger & Komponist, ehem. Modern Talking

"Ich bin begeistert. Mario Arend gelingt mit seinen Vorträgen etwas ganz Besonderes und vollkommen Neues!" Dr. Ralf Elsner - Präsident Marketingclub Rhein-Mosel

„Eine tolle Mischung & unterschiedliche Strategien: Das interessiert alle Leute!“ Dr. Hermann Bühlbecker, Inh. Fa. Lambertz, Aachen

"Wer erfrischend lockere Anregungen wünscht, den eigenen, authentischen Weg zu gehen, ist mit Mario Arend bestens bedient.“ Volker Hoffmann – Inh. Wortk

News-ID: 875810 • Views: 691 (Stand: 02.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/875810/Emotionale-Naehe-erfolgreiche-Fuehrung-durch-Spass.html>