



Erfolgreiche Gespräche sind kein Zufall

Teamleiter mit dem neuen EUROBAUSTOFF-Seminar

Mehr Umsatz erzielen bei weniger Mitarbeitern – Aufgabenstellungen wie diese sind den Vertriebskräften des Baustofffachhandels nicht fremd. Gerne richtet sich dann der

Blick hilfeschend an denjenigen, der womöglich seit Jahren die Verantwortung für das ganze Team trägt, ohne professionell darauf vorbereitet worden zu sein. Learning by doing war nun oft die Devise – nicht nur bei den Mitarbeitergesprächen.

Damit ist jetzt Schluss. Durch das Seminarangebot des Bereichs Aus- und Weiterbildung unter Leitung von Lutz Brinkmann bietet die Kooperation EUROBAUSTOFF prädestinierten Mitarbeitern ihrer Fachhändler professionelle Hilfestellung. Das neue Seminarangebot „Ausbildung zum Teamleiter“ ist Teil des exklusiven Laufbahnkonzeptes der EUROBAUSTOFF und richtet sich an Mitarbeiter mit kaufmännischer Ausbildung, dreijähriger Berufserfahrung im Fachhandel oder Absolventen des Baustoff-Vertriebsberaters. Mit diesem Seminar gibt der Marktführer unter den Fachhandelskooperationen für Baustoffe, Holz und Fliesen Führungskräften Werkzeuge, Strategien und Know how für die Praxis an die Hand. Ein Angebot, das die ersten zwölf Absolventen im Alter von 25 bis 50 Jahren begeistert aufnahmen, vor allem weil es sie über alle Berufserfahrung hinaus bereits nach der ersten Phase überraschend gut für ihre alltäglichen Aufgaben qualifizierte.

Was einen Teamleiter ausmacht, welche Verhandlungs- und Verhaltensspielräume er nutzen kann, welche Strukturen einzuführen und welche Zielsetzungen zu formulieren sind, bevor Vereinbarungen mit der Geschäftsführung realisiert werden können, all diese Fragen sind Inhalt des Seminars, das nach vier Monaten gerade in Hannover Premiere feierte. Nicht nur, dass diese Stufe des EUROBAUSTOFF Laufbahnkonzeptes die Erwartungen

aller zwölf Absolventen unisono übertraf. Alle aus dem Fachhandel entsandten Karrieristen haben ihre Prüfung nach der Präsentation einer abschließenden Projektarbeit bestanden – mit Noten aus dem oberen Viertel der Leistungsskala! Ansporn für alle neuen Interessenten, die ab Herbst willkommen sind und bereits Schlange stehen, wie Fachbereichsleiter Lutz Brinkmann angab.

Nach 25 Jahren dazu gelernt

Seit November 2010 bis März diesen Jahres waren die ersten Kandidaten im Alter von 25 bis 50 Jahren neben ihrer Berufstätigkeit angetreten, um in dem online-gestützten Seminar aus dem neuen Weiterbildungsangebot mit zwei Präsenzphasen nicht nur Teamfähigkeiten zu entwickeln, sondern auch die Kompetenz zu erlangen, eigene Projekte zu planen und umzusetzen.

„Erkenntnis: Zum Leiten eines Teams muss ich mir Zeit nehmen.“

Was sie im ersten Baustein unter den Stichworten Kommunikation, Führung, Persönlichkeitsentwicklung, Techniken des Zeitmanagements, wirksamer Kommunikation und Mitarbeitermotivation, professioneller Mitarbeitergesprächsführung sowie Lob als Motivationsbeschleuniger für ihre alltägliche Arbeit mitgenommen hatten, überprüften sie in der Praxis im eigenen Haus und kontinuierlich mit Online-Zwischenprüfungen. Konsequenter und partnerschaftlich wurden sie dabei durch zwei Fachtrainer der „Mobile Vertriebsakademie“ München betreut, die das Seminar im Auftrag der EUROBAUSTOFF durchführt. Schnelle Rückmeldungen und Auswertungen, Aufmerksamkeit und regelmäßige Überprüfung der Leistungen haben auch Björn Waldow überzeugt, der aus dem Hause Henri Benthack GmbH & Co KG, Hamburg, angetreten war. Wie hilfreich es jedoch sein kann, Fehler offenzulegen, sich in der Gruppe auszutauschen und auch von jungen

Kollegen dazu zu lernen, erkannte der Absolvent bereits nach der ersten Präsenzphase. Nicht anders erging es Günter Göbel, der nach 25 Berufsjahren die Erkenntnis gewann. „Nur wenn Aufgaben konkretisiert und spezifisch eingefordert worden sind, werden sie zum Vorteil des Unternehmens gänzlich zu realisieren sein.“

Rollen und Aufgaben als Teamleiter, Erfolgsfaktoren effizienter Teams, Entwicklungen im Team frühzeitig erkennen und Maßnahmen entwickeln, Teamprozesse steuern und Teamentscheidungen herbeiführen, Moderation und Steuerung von Team-Besprechungen waren Wesen des Bausteins 2, der der Teamentwicklung gewidmet war.

Am Ende jedes Seminars galt es, vor den Mitstreitern Projektthemen im eigenen Hause zu finden, zu bearbeiten

und vorzustellen. Allein die Aufgabe, Ziele zu benennen, an denen man gemessen werden kann, erwies sich für manche als Herausforderung. Doch wie viel des Gelernten den Absolventen in den wenigen Wochen bereits in Fleisch und Blut übergegangen war, wie gezielt und erfolgreich sie das Werkzeug eines Teamleiters einzusetzen wussten bei Erreichung aller anvisierten Ziele, das überraschte Robert Jahrstorfer und Lutz Brinkmann nach all den Präsentationen der Absolventen kaum. Dass selbst heikle (Mitarbeiter-)Gespräche bereits im ersten Anlauf zum Erfolg führten, sei kein Zufall mehr, sondern Ergebnis guter Vorbereitung, waren sich der Fachbereichsleiter Aus- und Weiterbildung und der Geschäftsführer der Vertriebsakademie einig.

Das neue Seminar für Teamleiter beginnt am 8. November.

Aus dem Hause BAUEN + LEBEN Service GmbH & Co. KG

Aus Schulungsreihe wird Auftrag

Wie schnell eine Schulungsmaßnahme der EUROBAUSTOFF zu messbaren Erfolgen führen kann, erkannten die Teilnehmer des Fachseminars „MODERNisierung“. Die Vertriebsprofis aus dem Baufachhandel BAUEN+LEBEN Krefeld waren noch nicht aus der Tür, da hatten sie ihren ersten Großkunden bereits von einem Großprojekt überzeugt. BAUEN+LEBEN führt mit seinen Mitarbeitern die Eurobaustoff Schulungsreihe durch, in dem Seminarleiter Hans Rahl erfolgreiche Beratungsstrategien für potentielle Modernisierer vermittelt. Neben relevantem Fachwissen wird hier vor allem auf die richtige Beratung der Kunden eingegangen. Denn eine Investition solcher Größenordnung bedarf eines überzeugenden Verkäufers.

Ein Teil der dreiteiligen Seminarreihe ist der Check am Objekt eines realen Kunden unter realistischen Bedingungen auf mögliche Modernisierungs-Maßnahmen. Mit kompletter Mannschaft wird dabei das ganze Objekt vor Ort besichtigt, um später individuelle Handlungsvorschläge zu geben. Ziel sind neben Energieeinsparmaßnahmen optische Verschönerungen und die Wertsteigerung der Immobilie sowie die Steigerung der Lebensqualität.

Im Anschluss wird zusammen mit dem Besitzer des Objektes das Ergebnis der Untersuchung ausführlich besprochen. Im Falle des BAUEN+LEBEN-Kunden trafen sich die Teilnehmer in der Akademie der Allianzgruppe. Jeder Fachmann präsentierte das zu modernisierende Gewerk seines Fachgebietes. Die Kundin selbst war freilich anwesend und staunte nicht schlecht ob der Ergebnisse dieses Schulungsprogramms, das ihr zu einer kostenlosen, aber professionellen Beratung verhalf. Im Rahmen der Auswertung durch die Seminarteilnehmer erhielt sie am Ende des Tages einen persönlichen Ordner, in dem die Ergebnisse der Analyse akribisch festgehalten worden waren. Dazu gehören neben einer Thermographie eine kleine Energieberatung, eine Fördermittelauskunft und Modernisierungsempfehlungen durch die Verkäufer. Bis zu diesem Punkt hatte die Kundin noch nicht einen Cent ausgegeben. Sie war jedoch derart beeindruckt von den Modernisierungs-Vorschlägen am eigenen Haus, dass sie den Entschluss fasste, ihr Haus zu modernisieren (WDVS, Fenster, Haustür, Terrasse).

Die Finanzierung über 60.000 Euro wurde bereits mit der Bank geklärt. Energieberaterin Dipl. Ing. Christiane Grahlke-Brock (Netzwerkpartnerin) hat die Analysephase bereits abgeschlossen (Energieberatungsbericht, Fördermittel, Anträge etc.). Anschließend wird sie die Aufträge ausschreiben, vergeben und die Bauüberwachung übernehmen.



Die gute Idee

