

## Internationaler Handelsvertretertag

Mit 140 Teilnehmern war der 8. Internationale Handelsvertretertag Ostwestfalen am 8. November 2010 als gemeinsame Veranstaltung der IHK Bielefeld und des CDH-Landesverbandes Ostwestfalen-Lippe wieder sehr gut besucht.



(v. l. n. re.: Hans-Peter Berg (Referent), Michael Rieger (CDH), Heinz-Dietrich von Sassen (Referent), Dieter Fleer (CDH), Matthias Clemens (Referent), Ralf Kalies (CDH), Barbara Fiedler (CDH), André Reinisch (IHK-Akademie), Katharina Buddenberg (IHK)

IHK-Rechtsreferentin Katharina Buddenberg begrüßte die Teilnehmer, insbesondere die Referenten sowie die Delegierten aus 13 Nationen. Anschließend konnte CDH-Verbandsvorsitzender OWL Michael Rieger berichten, dass der Aufschwung nun auch im Vertrieb angekommen ist. Dies zeigen die Ergebnisse der aktuellen CDH-Konjunkturumfrage, die im Herbst 2010 durchgeführt wurde. Demnach ist der Anteil der Befragten mit guter Geschäftslage gegenüber dem Frühjahr 2010 von etwa 31 auf 43 Prozent gestiegen und entsprechend ist die Anzahl der Mitgliedsbetriebe, die sich in einer schlechten Geschäftslage befinden, von 22 Prozent auf knapp 14 Prozent gesunken. Auch die Zukunftsperspektiven werden kurzfristig optimistischer eingeschätzt: Rieger beichtete weiter, dass der IHK-Konjunktur-Indikator, der die Einschätzungen der momentanen Lage und die Zukunftserwartungen berücksichtigt, für die gesamte Wirtschaft in Ostwestfalen weiter gestiegen ist. Besonders gestiegen ist er für den Bereich der Industrie, stark verbessert haben sich

aber auch die Einschätzungen der Dienstleister und des industrienahen Großhandels. Auch für den Handel in OWL stehen die Signale wieder eindeutig auf Optimismus.

Zum Auftakt des Vortragsprogramms sprach Verkaufstrainer und Coach Hans-Peter Berg zu dem Thema „Fressen oder gefressen werden: Erfolgsfaktor Neukunden-Akquisition“. Der Referent „spielte“ im wahrsten Sinne des Wortes alle Akquisitionstufen durch: Von der Selektion potenzieller Kunden, einer cleveren Terminvereinbarung, z. B. auch bei einer telefonischen oder persönlichen Kaltakquise, dem Einsatz und Abfassen von Mailings, dem Gesprächsaufbau mit dem Kunden vom Erst-Kontakt über die Folgekontakte bis hin zur Auftragserteilung. Dabei appellierte er an die Teilnehmer: Nur wer exakte Bedarfsermittlung betreibt, kann ein Kundengespräch erfolgreich führen. Wer fragt, führt im Gespräch. Der Referent zeichnete seine verbalen Ratschläge und Empfehlungen jeweils direkt anschließend in praktischer Darstellung nach, sodass die Teilnehmer

(be)greifbare Erkenntnisse gewinnen konnten.

Danach gab der Apotheker Heinz-Dietrich von Sassen in seinem Vortrag „Gesundheitsreform und kein Ende“ einen Einblick in die zur Zeit aktuelle Gesundheitsreform und die zu erwartenden Auswirkungen.

Nachfolgend stellte Matthias Clemens, Geschäftsführer von C & E Mediensysteme GmbH, die „Grenzenlose Kommunikation – Unternehmens-Lösungen für das mobile und papierlose Büro mit iPhone, iPad, Mac und PC“ vor. Das Ziel einer papierlosen Lösung ist, sämtliche Dokumente in Zukunft in Form von digitalen Dateien in Zukunft in Form von digitalen Dateien organisiert mit Hilfe eines tragbaren Computersystems zu verwalten und präsentieren zu können. Parallel dazu können auch die Adressverwaltung, die Terminplanung oder Themen wie der papierlose Faxverkehr einfacher und effizienter organisiert werden. Dabei soll das Ziel sein: Wer seine Arbeitszeit außerhalb des Büros effizienter organisiert, spart am Ende mehr Zeit und kann folglich bei gleichem „Zeiteinsatz“ mehr umsetzen. Nach der Präsentation stellte der Referent die Möglichkeit eines papierlosen Büros speziell für die Belange eines Handelsvertreters anhand von mitgebrachter Hard- und Software und anhand eines Praxisfalls dar.

Im Anschluss wurde die Kooperationsbörse und Dienstleistungsstraße unter Koordination von CDH-Vorstandsmitglied OWL Dieter Fleer eröffnet. In diesem Jahr nahmen an der internationalen Kooperationsbörse Vertreter der Botschaften, Konsulate und Wirtschaftsdelegationen der Länder Belgien, Estland, Großbritannien, Italien, Lettland, Litauen, Niederlande, Österreich, Polen, Rumänien, Serbien, Spanien und Tschechien teil, die ihre aktuellen Vertretungsangebote präsentierten. Parallel dazu lief die „Dienstleistungsstraße“ mit den CDH-Rahmenvertragspartnern DKV Deutsche Krankenversicherung, HDI-Gerling, O2, Telekom Deutschland GmbH und Volvo. Außerdem hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, sich an einem Präsentationsstand von C&E Medien unter anderem über iPhone,

iPad & Co. zu informieren. Ansprechpartner an dem CDH-Stand waren Vorstandsmitglied Ralf Kalies und die Vorsitzenden der Fachgemeinschaften OWL.

Beendet wurde die Vortragsreihe von Veronika Langguth, Trainerin und Coach für Persönlichkeit und Kommunikation BDVT. Sie referierte zum Thema „Körpersprache im Verkauf: Mehr Präsenz und Überzeugungskraft durch körperbewusste Kommunikation“. In jedem Kontakt, in jeder Begegnung spielen Körpersprache und Stimmklang eine entscheidende Rolle. Sie tragen bis zu 90 % dazu bei, wie unser Gegenüber eine verbale Botschaft emotional aufnimmt. Daher ist es wichtig, den Körper, der wie ein Instrument ist, auf jeden (Kunden)-Kontakt neu einzustimmen. Nach eingehender Darstellung der Spielregeln der Körpersprache gab die Referentin hilfreiche Tipps für eine körper- und atembewusste Kommunikation, um eine eigene, persönliche und unverwechselbare Körpersprache zu entwickeln.



Veronika Langguth

Nachfolgend demonstrierte die Referentin unter Einbeziehung einzelner Teilnehmer Begegnungs- und Gesprächssituationen, um den Zuhörern auch praktisch darzustellen, welchen Eindruck vermittele ich oder mein Gegenüber, wie deute ich Körpersprache optimal und wie kann ich dann wirkungsvoll handeln.

Der 8. Internationale Handelsvertretertag Ostwestfalen ist mit seinem umfangreichen Informations- und Leistungsprogramm wieder sehr gut angenommen worden. ■