

Managertraining

Arbeitstechnik an der Verkaufsfront

Die Neomat AG ist ein mittelgrosses Handelsunternehmen im Bereich Kunststoffe für Bau, Industrie und Werbung. Florian Gloor leitet den Verkauf Innendienst und das Marketing.



Wer schon einmal in diesem Bereich tätig war, kann ein Lied davon singen, wie viel Bewegung und Turbulenz in einer solchen Abteilung an der Tagesordnung sind. Florian Gloor suchte eine Arbeitstechnik, welche dieser Herausforderung gerecht werden kann.

Lesen Sie, was er dabei mit unserem Managertraining erlebte.

Was war der Grund für das Training am Arbeitsplatz?

Die Faxwerbung von Frau Jungi hat mich sehr neugierig gemacht. Ich wollte mich in Sachen Arbeitstechnik weiterentwickeln, um die Pendenzenberge noch besser unter Kontrolle zu bringen.

Nutzen Sie das Gelernte?

Das Gelernte wende ich Tag für Tag an und bemerke die Fortschritte.

Welche Erwartungen hat das Training erfüllt?

Ich habe nun eine viel bessere Übersicht über meine Pendenzen und ein sicheres Gefühl beim Arbeiten. Ich mache mir keine Gedanken mehr über noch anstehende Aufgaben. Ich weiss genau, dass die Pendenz

zum richtigen Zeitpunkt wieder auf dem Pult landet.

Für die unvorhersehbaren Arbeiten aus dem Tagesgeschäft habe ich ebenfalls mehr Freiraum bekommen.

Wie empfanden Sie die Stoffvermittlung?

Die Stoffvermittlung erlebte ich als sehr angenehm. Es wurde auf eine äusserst einfache und logische Art trainiert. Interessant war auch, dass ich während des ganzen Trainings nie das Gefühl bekam, es stehe jemand hinter mir und verfolge jeden einzelnen meiner Arbeitsschritte.

Wie setzen Sie das Gelernte an Ihrem Arbeitsplatz um?

Ich setze mich mit jeder Arbeit so auseinander, wie mir dies Frau Jungi empfohlen hat.

Wovon haben Sie den grössten Nutzen?

Mein Arbeitsplatz ist um einiges übersichtlicher geworden. Ich arbeite freier und ohne inneren Druck. Ich habe mehr Freiraum für unvorhergesehene Arbeiten und kann mich mehr dem Team widmen.

Wie hat sich die Umsetzung auf Sie bzw. Ihre Umgebung ausgewirkt?

Sehr gut.

Sind Sie mit sich selbst bezüglich der Umsetzung/Disziplin zufrieden?

Bis jetzt bin ich mit mir sehr zufrieden und spüre die Fortschritte von Tag zu Tag.

Gibt es etwas, das Sie zum Training sagen möchten, das jetzt nicht gefragt wurde?

Das Training kann ich jedem empfehlen, der von sich aus bereit ist, etwas Neues kennen zu lernen. Für mich hat sich die Investition mehr als ausbezahlt.

www.luciejungi.ch

Herausgeber
 Jungi & Partner
 4800 Zofingen
 ©2008 Jungi&Partner
 Untere Grabenstrasse 26 • Postfach 910
 Tel. 062 544 15 15 • Fax 062 544 15 10
www.jpartner.ch

Bitte ausschneiden und faxen

markt wirtschaft

Die Marktwirtschaft gefällt mir.

Mein Name
 Meine E-Mail-Adresse

Bitte senden Sie jeweils auch ein Exemplar an

Firma
 Name
 Adresse
 PLZ/Ort

Wir freuen uns über Ideen, Anregungen und Erfahrungen:

.....

info@jpartner.ch oder Fax 062 544 15 10

markt wirtschaft

Ihre Ideen und Arbeiten überzeugen!

Bitte kontaktieren Sie mich. Ich bin vor allem interessiert am Thema:

- Akquisition
- Werbung
- Managertraining

Firma
 Name
 Adresse
 PLZ/Ort
 E-Mail
 Internet

Senden an Fax 062 544 15 10

Ich bestelle das Buch «Neukundengewinnung basiert nicht auf dem Zufallsprinzip».

- als E-Buch, dt., 86 Seiten, CHF 26.–
- als gebundenes Buch, dt., 86 Seiten, CHF 62.50