



PRESSEINFOLETTER NR. 1 / 4. JULI 2008

AUS DEM INHALT:

- Internationale Studie gibt Einblick in Weiterbildungs- und Personalentwicklungs-Trends ▶ Seite 2
- Der aktuelle Praxistipp: Motivation durch konstruktives Feedback ▶ Seite 3
- Terminvorschau: Highlights im 2. Halbjahr 2008 ▶ Seite 4
- Journalistenbefragung: Machen Sie mit und gewinnen Sie! ▶ Seite 6

Jubiläumsaktion

20 Jahre „Professional Selling Skills“ in Österreich: AchieveGlobal sucht Teilnehmer der ersten Stunde

Anfang der 1960er-Jahre entwickelt und seither inhaltlich und methodisch immer wieder auf den neuesten Stand gebracht, ist „PSS – Professional Selling Skills“ von AchieveGlobal mit über 3,5 Millionen Teilnehmern das erfolgreichste Verkaufstraining der Welt. In Österreich wurde das Seminar vor 20 Jahren am Markt eingeführt. Weit mehr als 10.000 Personen nahmen seither daran teil. Anlässlich des Jubiläums sucht AchieveGlobal einer der weltgrößten Dienstleister für Mitarbeitertraining, Personal- und Unternehmensentwicklung, jetzt nach Teilnehmern der ersten Stunde – und ruft diese auf, bis 15. September 2008 Kopien Ihrer Teilnahmezertifikate oder andere „Beweisdokumente“ einzusenden. Die fünf Inhaber der „historischsten“ Dokumente nehmen im Herbst 2008 kostenlos am dreitägigen neuen PSS in Wien teil. Fünf weitere Freiplätze können Personen gewinnen, die bisher noch nie am PSS teilgenommen haben. Mehr darüber erfährt man im Internet unter www.achieveglobal.at/Jubiläum.

„Ausgangspunkt für das PSS war ein im Jahr 1963 von Verhaltensforschern der Columbia University in New York City im Auftrag von Pfizer Pharmaceutical durchgeführtes Forschungsprojekt“, erklärt Klaus Steven, Senior Consultant und Managing Director bei AchieveGlobal. „Mittels einer genauen Analyse der Unterschiede im Verhalten und in der Kommunikation von erfolgreichen und weniger erfolgreichen Verkäufern des Unternehmens gelang es damals, jene erfolgsentscheidenden Verkaufsfertigkeiten zu identifizieren, die die Basis für das erste, 1964 auf dem amerikanischen Markt eingeführte Training bildeten. In Europa wurde das Seminar 1974 eingeführt, in Österreich ist AchieveGlobal damit unter dem deutschsprachigen Titel ‚PSS – Professionell Verkaufen‘ seit 1988 höchst erfolgreich auf dem Markt.“

Das PSS ist ein System aus mehreren Modulen. Neben dem PSS-Kernmodul (das sich intensiv mit der Rolle des Verkäufers in einem wettbewerbsintensiven Umfeld und mit dem Umgang mit schwierigen Situationen und Hindernissen im Verkauf auseinandersetzt) zählen dazu ergänzende, individuell wählbare Bausteine. Diese bauen auf den im Kernmodul erworbenen Fertigkeiten auf und verknüpfen diese mit geschäftsrelevanten Themen der Kunden (Verkauf gegen Wettbewerb, Produkteinführungen, Preisgespräche etc.). Spezielle Angebote für Verkaufsleiter geben diesen wertvolle Führungstechniken und -werkzeuge in die Hand, um die Fertigkeiten in der Verkaufsmannschaft nachzuarbeiten und Mitarbeiter als Coach dabei zu unterstützen, ihre Leistung zu verbessern. Das PSS-System enthält verschiedene Messkomponenten, mit denen das Kundenunternehmen die Implementierung und Umsetzung der Trainingsmaßnahme bewerten kann. Im Rahmen dieser Messung verwendet AchieveGlobal folgende Ansätze: Level 1 misst den Grad der Teilnehmerzufriedenheit nach dem Seminar. Level 2 bewertet, ob die Teilnehmer die Seminarinhalte verstanden und behalten haben. Level 3 misst Verhaltensänderungen. Level 4 bewertet die Auswirkungen der Seminare auf Arbeitsergebnisse wie z.B. die Angebotserfolgsrate.

Neues Forschungsprojekt

Internationale Studie von AchieveGlobal gibt Einblick in Weiterbildungs- und Personalentwicklungstrends

Rund 50 Unternehmen aus 15 Ländern beteiligten sich in den vergangenen Wochen an einer aktuellen Studie von AchieveGlobal, einem der weltgrößten Dienstleister für Mitarbeitertraining, Personal- und Unternehmensentwicklung, die erstmals umfassend die Trends in der Weiterbildung und Personalentwicklung von führenden Unternehmen in Europa, Nordamerika und Asien ermittelt.

Die auf ausführlichen Interviews mit Personalmanagern basierende, weltweite Untersuchung wurde von AchieveGlobal in Zusammenarbeit mit dem Forschungs- und Beratungsunternehmen Bersin & Associates durchgeführt und gibt einen bislang einzigartigen Überblick über bewährte Praktiken und topaktuelle Lösungen in den Bereichen Lernen und Talent-Management.

Im deutschsprachigen Raum nahmen vor allem Firmen aus der Versicherungsbranche und der Elektronikindustrie an der Studie teil. Das Ergebnis wird für Mitte Juli 2008 erwartet. AchieveGlobal wird es dann allen Teilnehmern sowie interessierten Medienvertretern kostenlos übermitteln.

Rückfragehinweis für Journalisten: Tel. +43/(0)1/581 21 20, office@advertisingpool.at

Motivation durch konstruktives Feedback

Von Klaus Steven, Senior Consultant und Managing Director bei AchieveGlobal

„Feedback zu geben und zu erhalten, kann für beide Seiten ein schwieriges Unterfangen sein. Für viele ist Feedback gleichbedeutend mit Kritik – und wer wird schon gerne kritisiert. Um die Feedback-Situation zu entschärfen, sollten Sie folgende fünf Regeln beachten:

1.) Vermeiden Sie es, Feedbackanlässe zunächst zu sammeln und dann bei einer vermeintlich günstigen Gelegenheit auf einmal loszuwerden. Ein solches Vorgehen löst in den meisten Fällen nur Abwehrreaktionen aus.

2.) Vermitteln Sie Ihrem Gesprächspartner Ihre positive Absicht. Indem Sie ihm den Zweck des Feedbacks erklären, erleichtern Sie ihm das unvoreingenommene Zuhören. Überlegen Sie, was Sie sagen werden. Wenn Sie nicht erkennen können, welche konstruktiven Auswirkungen Ihr Feedback haben könnte, sollten Sie darauf verzichten. Damit verhindern Sie, dass eine Konfliktsituation entsteht.

3.) Beschreiben Sie genau, was Sie beobachtet haben. Damit Ihr Feedback effektiv ist, muss Ihr Gesprächspartner davon überzeugt sein, dass Ihre Ausführungen Hand und Fuß haben. Dies lässt sich umso leichter bewirken, je konkreter und präziser Ihre Aussagen sind. Legen Sie nur reine Fakten dar, und lassen Sie Ihr persönliches Urteil aus dem Spiel. So schaffen Sie eine gemeinsame Grundlage für eine Lösung.

4.) Zeigen Sie die Konsequenzen des beobachteten Verhaltens auf. So können Sie den Fokus des Gesprächs weg von der Person hin zur jeweiligen Situation lenken. Sie vermitteln Ihrem Gesprächspartner damit, dass Sie gemeinsam mit ihm an einer Lösung der Situation arbeiten möchten.

5.) Geben Sie Ihrem Gesprächspartner Gelegenheit, seine Standpunkte darzulegen. Wenn Ihr Feedback zu einer Leistungssteigerung führen soll, muss Ihr Gegenüber das Gefühl haben, in den Prozess eingebunden zu sein. Erfahrungen zeigen, dass Sie die besten Ergebnisse erzielt werden, wenn Sie einfach das Problem beschreiben und es dem Gesprächspartner überlassen, sich genauer damit auseinanderzusetzen.

Fazit: Konstruktives Feedback ist ein Ausdruck der Wertschätzung, motiviert und verhindert, dass sich kleine Schwierigkeiten zu komplexen Problemen ausweiten. Unternehmen mit Feedbackkultur sind in der Lage, sich schnell und effektiv auf außergewöhnliche Situationen einzustellen.“

Terminvorschau

Highlights im 2. Halbjahr 2008

21. August 2008, 12.00 Uhr

Webkonferenz „So halten und steigern Sie Ihre Sales Performance – ein Projektbeispiel aus dem Gesundheitsmarkt“

11. September 2008, 12.00 Uhr

Webkonferenz „ Der Chef als Coach – ein Widerspruch oder ein Rezept für erfolgreiche Mitarbeiterentwicklung?“

Unter dem Motto „Lunch and Learn“ lädt AchieveGlobal monatlich zu einer kostenlosen Webkonferenz.

Detailinfos und weitere Termine 2008 unter www.achieveglobe.at

8.-10. September 2008 und 10. bis 12. November 2008

**Offenes Seminar „PSS – Professionell verkaufen“
in Wien, Düsseldorf und Zürich**

Das mit 3,5 Millionen Teilnehmern weltweit erfolgreichste Verkaufsseminar vermittelt alle notwendigen Fertigkeiten, die zum Verkaufserfolg führen. Verkaufsmitarbeiter werden in die Lage versetzt, dauerhafte, partnerschaftliche Beziehungen zu ihren Kunden aufzubauen.

22.-23. September 2008 und 10.-12. November 2008

**Offenes Seminar „Erfolgreich Akquirieren“
in Wien, Düsseldorf und Zürich**

Das neue Seminar ist der Schlüssel zu mehr und qualifizierteren Terminen bei der Neukundengewinnung. Es folgt dem Grundgedanken, dass die Gewinnung neuer Kunden einfacher und schneller ist, wenn sie auf Basis eines systematischen Prozesses zur Geschäftsanbahnung erfolgt.

Weitere Highlights und Infos unter www.achieveglobe.at

Über AchieveGlobal

AchieveGlobal, ein Unternehmen der Informa pic-Gruppe (www.informa.com), einem börsennotierten Medienkonzern für Finanz- und Wirtschaftsinformationen, ist international führend in der ergebnisorientierten Mitarbeiter- und Unternehmensentwicklung. Mit mehr als 900 Mitarbeitern in über 70 Büros auf der ganzen Welt unterstützt AchieveGlobal seine Kunden in den Bereichen Führung und Change Management sowie Verkauf und Service bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer Ziele. Als strategischer Partner für mittelständische Unternehmen und internationale Konzerne (darunter mehr als 400 Unternehmen der „Fortune 500“ sowie 350 Unternehmen der „European Financial Times 500“) bietet das Unternehmen ein großes Spektrum an kundenspezifischen Lösungen: von modularen Trainingsprogrammen und Beratungsleistungen, über die Strategiekklärung, Gap-Analyse, Transfersicherung und Erfolgsmessung, bis hin zu Train-the-Trainer-Qualifizierungen. Die Trainingsprogramme von AchieveGlobal sind in mehr als 40 Sprachen verfügbar und immer den jeweiligen Landes-, Kultur- und Geschäftsbedingungen angepasst.

Bildmaterial steht in Druckauflösung unter www.advertisingpool.at/presse/achieveglobal.html zum Download und honorarfreien Abdruck bereit.

Pressekontakt:

Advertisingpool/Robert Smejkal

Tel. +43/(0)699-109 809 05

smejkal@advertisingpool.at

www.advertisingpool.at

Journalistenbefragung

Machen Sie mit und gewinnen Sie!

Um künftig noch besser auf Ihre Wünsche und Interessen eingehen zu können, ersuchen wir Sie um Beantwortung der folgenden Fragen und **Retournierung des (auch als elektronisch ausfüllbares Word-File verfügbaren) Fragebogens bis 31. Juli 2008 per Fax an die Nr. +43/(0)1/581 21 20-20 oder per E-Mail an office@advertisingpool.at.**

Als kleines Dankeschön erhält jeder Teilnehmer ein Stapelspiel „Team“.

Unter allen rechtzeitig einlangenden Rückmeldungen verlosen wir eine Einladung (wahlweise nach Wien, Düsseldorf oder Zürich) zum neuen, dreitägigen PSS-Seminar von AchieveGlobal im Herbst 2008 – inkl. Flug, Hotelaufenthalt und Rahmenprogramm!

FRAGEBOGEN

1.) Ich kenne AchieveGlobal als

- Unternehmen der Informa pic-Gruppe
- Partner für die Umsetzung strategischer Unternehmensziele
- Anbieter von Seminaren
-

2.) AchieveGlobal steht für mich in erster Linie für

- weltweite Präsenz
- ergebnisorientierte Mitarbeiter- und Unternehmensentwicklung
- Entwicklung von Trainingskonzepten
- Strategieumsetzung und Performance Improvement
-

3.) Mir bekannte Marktbegleiter von AchieveGlobal in Österreich sind

- VBC
- Hernstein
- WIFI
- ÖPWZ
-

4.) Presseinformationen von AchieveGlobal dienen mir

- als Informationsquelle
- Basis für Medienbeiträge
- Inspiration für weitere Recherchen zu speziellen Themen
-

5.) Der AchieveGlobal-Presseinfoletter und die darin behandelten Themen sind für mich

- relevant teilweise relevant irrelevant

6.) Ich interessiere mich speziell für

- News und Hintergrundinformationen aus den Bereichen Mitarbeitertraining, Personal- und Unternehmensentwicklung
- Studien und Forschungsergebnisse
- Case Studies
- Praxistipps
- Seminare und Workshops
- E-Learning
-

7.) Ich wünsche mir von AchieveGlobal

- weitere Presseinformationen zu für mich interessanten Themen
- individuelle Themenvorschläge und Inhalte für Exklusiv-Beiträge
- exklusive Fachbeiträge und Gast-Kommentare für mein Medium
- Einladungen zu offenen Seminaren, Workshops, Web-Konferenzen etc.
- Einladungen zu individuellen Pressegesprächen
-

8.) Angaben zu meiner Person

Titel:

Vorname:

Zuname:

Funktion:

Medium:

Ressort(s):

Adresse:

Telefon: Fax:

E-Mail:

9.) Wenn ich gewinne, möchte ich eine Einladung zum neuen, dreitägigen PSS-Seminar von AchieveGlobal im Herbst 2008 (inkl. Flug, Hotel-aufenthalt und Rahmenprogramm) in

- Wien
- Düsseldorf
- Zürich

10.) Datum: **Unterschrift:**