



Coach Bert Martin Ohnemüller bei den Workshops

## IN TOP-FORM ZUM ERLEBNISBERATER

Um die zunächst theoretischen Ansätze in den Parfümerie-Alltag zu transferieren, hat die WIR-FÜR-SIE in Zusammenarbeit mit Business-Coach Bert Martin Ohnemüller mehrere regionale Praxis-Workshops unter dem Motto „Entdecke Dein bestes Selbst“ initiiert. Sie bieten den Parfümerie-Inhabern und Mitarbeiter-Teams die Möglichkeit, frische Energie, Inspiration und Motivation zu tanken. Erkenntnisse aus der Hirnforschung, der Evolutionsbiologie und der Positiven Psychologie liefern dazu die nötigen Impulse.

Die Herausforderung für die Verkaufsteams ist es, die Welt durch die Brille des Kunden zu sehen, denn der Kunde kauft nur ein, wo seine emotionale Welt bestätigt wird. Um dieses Ziel zu erreichen, spielen Kommunikation und Empathie eine entscheidende Rolle.

### Dekade der Menschlichkeit

„Handel ist und war schon immer die Begegnung von Menschen und nicht das Bereitstellen von Ware“, so Bert Martin Ohnemüller. „Die vor uns liegende ‚Dekade der Menschlichkeit‘ fordert neue Sichtweisen auf Teams, Mitarbeiter und Unternehmenserfolg, denn die Qualität der zwischenmenschlichen Beziehungen definiert diesen Erfolg. Erfolg ist immer eine Folgeerscheinung. Der Fachhandel hat im Geschäft die einzigartige Chance, die Kunden individuell zu beraten, einen exzellenten Service zu bieten, eine angenehme Atmosphäre zu schaffen, kurzum – die Kunden zu verwöhnen und zu begeistern!“

Die Workshop-Inhalte vermitteln nicht nur die Grundlagen der (Selbst-)Führung, sondern helfen, ein Profi in der zwischenmenschlichen Kommunikation zu werden, sich selbst, die Kunden/Kollegen/Mitarbeiter/Chefs besser zu verstehen, die eigene emotionale Kraft zu aktivieren und dieses Potenzial voll auszuschöpfen. Das Ziel liegt in der Steigerung der Leistung und des Engagements, einer höheren Motivation bei Inhaber und Team, einer besseren Kundenbeziehung und dadurch besseren Umsätzen und darin, mit (noch) mehr Freude den persönlichen und beruflichen Erfolg im Team sicherzustellen.

Das Feedback der Teilnehmer der Workshops ist einhellig positiv und lässt sich auf einen Nenner bringen: viele neue Impulse an einem Tag und damit Kraft für neue Herausforderungen schöpfen. Denn gerade aufgrund der rasanten Technisierung liegt das Potenzial der Zukunft tatsächlich auch im stationären Handel.

WIR-FÜR-SIE Geschäftsführer Manfred Dietzler formuliert es so: „Wir haben gute Chancen, wenn wir einerseits das stationäre Geschäft mit dem Onlinebereich verknüpfen und andererseits vor Ort in den Geschäften die persönliche, menschliche Komponente in den absoluten Fokus stellen, die kein Smartphone, kein Facebook und kein Amazon dem Kunden bieten kann. Der persönliche Kontakt zu den Menschen steht hoch im Kurs. Wenn der Kunde sich verstanden fühlt und seine Bedürfnisse Beachtung finden, ist er viel treuer und wandert nicht so schnell ab, weil es anderswo etwas billiger ist. Das Geschäft zu einer starken Marke zu entwickeln ist kein Selbstzweck, sondern dient der Zukunftssicherung: eine klare Positionierung durch den Geschäftsauftritt, den Beratungsservice, das besondere Einkaufserlebnis, die Dienstleistungen, das Sortiment und – last but not least – durch begeisterte Mitarbeiter, die auch die Kunden begeistern.“

Geschäfte werden von Menschen gemacht. Diese Weisheit ist nicht neu, aber im Handel ist sie essenziell, denn nur wer den Menschen versteht, kann dauerhaft erfolgreich agieren. Verkäufer brauchen ein ausgeprägtes Gespür für Menschen, viel Einfühlungsvermögen und die uneingeschränkte Bereitschaft, sich auf ihre Kunden einzulassen.

Der „Mensch im Mittelpunkt“ ist bei der WIR-FÜR-SIE seit jeher ein zentrales Leitbild, das Thema Kundenbeziehung und Kundenbindung wird seitens der Zentrale immer wieder in den Fokus gerückt. So auch auf dem diesjährigen Unternehmerkongress, wo der direkte Zusammenhang zwischen begeisterten Mitarbeitern und begeisterten Kunden in vielfältiger Weise aufgezeigt wurde.

Die  
Inspirations-  
Workshops der WIR-  
FÜR-SIE mit Trainer Bert  
Martin Ohnemüller er-  
möglichen es Unterneh-  
mern und Mitarbeitern,  
neue Leistungs-  
potenziale abzu-  
rufen.