

Pressemitteilung

*Abdruck erbeten. Wir freuen uns über ein Belegexemplar.
Dieser Text hat 3.826 Zeichen und 59 Zeilen.*

Ostheim/Rhön, den 20. November 2004

„jetzt_ich:Programm“ von SCHMALEN-Kommunikation und Training auf Erfolgskurs

Fränkischer Trainingspezialist gewinnt Deutschen Trainingspreis 2004

Engagierte motivierte Mitarbeiter spielen heute im harten Wettbewerb eine entscheidende Rolle. Nur wer sich für seine Kunden Zeit nimmt und auf ihre Wünsche eingeht, wird Erfolg haben. Effiziente Schulungsprogramme sind deshalb bei Unternehmern gefragter denn je. Die besten Trainer Deutschlands des Jahres 2004 kürte der Berufsverband der Verkaufsförderer und Trainer (BVDT) am 19. November 2004 in Bamberg auf dem Branchentreff „Pro Sales“ unter dem Motto „Gipfeltreffen der Gewinner“.

Das bestplatzierte Projekt für den Deutschen Trainingspreis 2004 in der Kategorie Kunden- und Mitarbeiterorientierung stammt von SCHMALEN-Kommunikation und Training aus dem fränkischen Ostheim/Rhön. Inhaber Bruno Schmalen, bereits im Jahr 1997 mit dem Trainingspreis in Bronze ausgezeichnet, zählte zu den Finalisten, die aus Hunderten von Bewerbungen ausgewählt wurden. Ausgezeichnet von der Jury des BVDT wurde Schmalens „jetzt_ich:Programm“, das er gemeinsam mit seinem Partner Q:marketing für Hewlett-Packard, den zweitgrößten Computerhersteller der Welt, entwickelt hat.

Erfolge bei „jetzt_ich“ schnell messbar

Seit knapp zwei Jahren führen Bruno Schmalen und Q:marketing das „jetzt_ich:Programm“ zur nachhaltigen Entwicklung des kundenorientierten Mitarbeiterverhaltens bei den rund 1.000 Mitarbeitern des HP-Customer Service Deutschland durch. Ziel ist es, die Kundenorientierung der Mitarbeiter nachhaltig weiter zu entwickeln. Schon nach kurzer Zeit, so Schmalen, sei die Kundenzufriedenheit messbar gestiegen und habe somit den Erfolg seines Programms bestätigt. Inzwischen, so der fränkische Trainer, sei sogar die Firmenzentrale in den USA auf das „jetzt_ich:Programm“ aufmerksam geworden. Die Gründe für den durchschlagenden Erfolg seines Trainingskonzepts seien ein neuartiges Lernsystem sowie ein hoch effizientes Multiplikator-Modell. Jeder Mitarbeiter optimiert bei Schmalen sein Verhalten in Sachen Kundenorientierung individuell und gibt seine Erfahrungen an Kollegen weiter.

MEHR!

Ostheim/Rhön, den 20. November 2004

Fortsetzung „Fränkischer Trainer...“

Von Mitarbeitern für Mitarbeiter

Verschiedene Themenfelder kennzeichnen dabei das „jetzt_ich:Programm“: Aktives Zuhören wird ebenso trainiert wie die Ermittlung der individuellen Kundenerwartungen und das Gespräch mit dem Kunden als Individuum, das richtige Vermarkten der erbrachten Leistungen sowie Aufbau und Pflege einer hochwertigen Kundenbeziehung. Die Vermittlung dieser Inhalte erfolgt bei so genannten „jetzt_ich:Treffen“ mit speziell für dieses Training ausgebildeten Mitarbeiter-Lotsen. So erfolge der Lernprozess „von Mitarbeitern für Mitarbeiter“, was nicht nur für hohen Praxisbezug Sorge, sondern auch die Akzeptanz des Programms erheblich erhöhe, so Schmalen. Spezielle Newsletter, eigene Internetseiten und ein kontinuierlicher Feedback-Prozess ergänzen das Programm.

Bruno Schmalen ist seit zwölf Jahren selbständiger Trainer und Berater vorwiegend für Unternehmen im IT- und Pharmabereich. Organisationsentwicklung, Trainerausbildung, Verkaufsmanagement und Dienstleistungskompetenz bilden die Schwerpunkte seiner erfolgreichen Trainingskonzepte. In seinen Trainings zeigt SCHMALEN-Kommunikation und Training, wie ein konsequentes Vertriebs- und Dienstleistungsengagement zum Erfolg führt und die Arbeit Spaß macht. An strategischen und kommunikativen Facts überprüfen die Teilnehmer vorhandene Erfahrungen und trainieren neue Wege. Bruno Schmalen studierte in Innsbruck und Würzburg Theologie und Philosophie. An der Hochschule der Jesuiten erhielt er eine gründliche rhetorische Ausbildung, bevor er Verkäufer in einer Unternehmensberatung wurde. Eine fundierte Trainerausbildung folgte am Management-Institut Kitzmann in Münster.

Das Partnerunternehmen von SCHMALEN-Kommunikation und Training, Q:marketing, ist Unternehmensberatung und Umsetzungsagentur für effizientes VertriebsMarketing (eVM). eVM ist ein neuer, innovativer Weg, den großen Herausforderungen in Marketing und Vertrieb zu begegnen. Q:marketing bietet von der Analyse über die Konzeptentwicklung bis zur praktischen Umsetzung alle Leistungen, die Unternehmen für eVM benötigen.

Weitere Informationen im Internet unter www.schmalen-online.de oder Tel. 09777/16 10.

Ansprechpartner für Redaktionen:

Bruno Schmalen, Tel. 09777/16 10

TextDesign Tonya Schulz, Tel. 09777/32 35

Bildunterschrift: SchmalenDtTrainingsPreis.jpg

Der fränkische Trainer Bruno Schmalen wurde soeben mit dem „Deutschen Trainingspreis 2004“ in der Kategorie „Kunden- und Mitarbeiterorientierung“ ausgezeichnet. Prämiiert wurde sein „jetzt_ich:Programm“ für den Computerhersteller Hewlett Packard. Im Bild v.l.n.r.: Bruno Schmalen, SCHMALEN-Kommunikation und Training, Tanja Evertz von der Partneragentur Q:marketing, sowie Dipl.-Ing. Mike Hartmann, Operation Manager von Hewlett Packard.

Foto Schulz

Der BVDT

Der BVDT, Berufsverband der Verkaufsförderer und Trainier, wurde 1964 gegründet und zählt heute etwa 700 Mitglieder. Damit ist der BVDT einer der größten Kommunikationsverbände der Branche. Die „Pro Sales“ ist der jährlich stattfindende Kongress des BVDT für alle Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Personal- und Organisationsentwicklung, Beratung sowie Aus- und Weiterbildung. Im Rahmen der Pro Sales findet die Verleihung des Deutschen Verkaufsförderungs-Preises und des Internationalen Deutschen Trainingspreises statt. Weitere Informationen unter www.bvdt.de.