

Treffen am 01.04.2019, 10:00 – 16:30 Uhr

Themen:

1. Akquise ua. mittels Ansprache von externen Fachkräften per Film, Onepager und Präsentation
2. Vortrag von Alexandre Lang, Sales Coach, <http://mycoach-karlsruhe.de/>
aus dem Protokoll des Leiters der Fachgruppe Dr. Volker Handwerk:
„Im Rahmen dieses Protokolls ist es nicht möglich, die Erkenntnisse aus einem knapp dreistündigen Workshop kurz zusammenzufassen.
Einige Punkte, die ich mitgenommen habe, möchte ich jedoch gern weitergeben:
Mit der Frage „Wie fühlt ihr euch, wenn ihr das Wort Vertrieb hört?“ und den darauf folgenden Reaktionen aus unserem Kreis war schnell klar, dass wir alle ein mehr oder weniger distanzierteres Verhältnis zu diesem Thema haben.
Alexander fragte uns dann, ob wir von der Qualität unseres „Produktes“ bzw. unserer Dienstleistung überzeugt seien, und davon ausgehen, dass wir, wenn wir von einer Familie/einem Unternehmen angefragt und beauftragt werden, dem Auftraggeber eine gute Unterstützung geben können. Da wir diese Frage bejahten, zog er die Schlussfolgerung, dass wir, wenn wir nicht professionelle Werbung für unser Thema machten, letztlich all denen schaden würden, die nicht in den „Genuss“ unserer Dienstleistung kämen. Aus diesem Grund sollten wir unsere Haltung zum Thema Vertrieb/Marketing/Akquise insofern verändern, dass wir den Vertrieb als notwendigen ersten Schritt sehen, um mit unserer Arbeit positive Veränderungen bewirken zu können. In weiteren Phasen des Workshops gab uns Alexander zum Beispiel einen Einblick, wie ein telefonischer Erstkontakt aussehen kann, wie man auf Einwände des Angerufenen reagieren sollte usw. Insgesamt war dies eine für uns ungewöhnliche, aber sicher sehr wertvolle Erfahrung, mit der jeder über seine Haltung zum Thema Akquise und über einzusetzende MarketingWerkzeuge für seine Aktivitäten nachdenken kann.“



3. Die Fachgruppe trifft sich wieder am 14. November 2019 in Berlin anlässlich des 25 jährigen Jubiläums der BAFM.
4. Außerdem wird Tanja Ziegler am 15. November während des Jubiläumstages einen Workshop anbieten.

IV. Familienunternehmen:

Gibt es den „wirtschaftlichen Familienmediator“? Mediation in Familienunternehmen

Was motiviert Persönlichkeiten, den Beruf des Mediators zu ergreifen? Die wenigsten werden „wirtschaftlicher Erfolg“ oder „Maximierung des Vermögens“ als ihre Ziele nennen. In Mediationen mit Familienunternehmen spielen sowohl familiäres Denken als auch wirtschaftliches Handeln eine große Rolle. Welche Sichtweisen und Erfahrungen sind in diesem Kontext hilfreich, welche eher schädlich? Wie wirken sich die Einstellung zu Geld und Reichtum, die eigene Historie und Werte auf die Arbeit des Mediators aus?

Workshopleiterin: Tanja Ziegler, Dipl.-Volkswirtin, Mediatorin, Konflikt-Coach und Trainerin, www.villa-consens.de

Weitere Infos zum Jubiläumstages unter: <https://www.bafm-mediation.de/verband/25-jahre-bundesarbeitsgemeinschaft-fur-familienmediation/>