Successity
- Home
- Successity Club
- Beratungscenter
- Virtuelle Erfolgsteams
- Successity Magazin
- Successity aktuell
- Charityblog

Community
- Forenüberblick
- Foren
- Chat
- Mitgliedersuche

fit4biz / fit4job
- Powerportrait
- Business-Story
- Wissen & Bildung
- Arbeitsratgeber
- Alles was Recht ist
- Business-Lesetipp

fit4life
- Work-Life-Balance-Story
- Medizin heute
- fit4life-Ratgeber

Leben & Gesellschaft
- Savoir Vivre
- Leben & Lesen

Business-Interview

Interview mit Michael Ehlers

Successity: Herr Ehlers, Sie sind Inhaber des Instituts "Michael Ehlers Training". Wie wird man Motivations- bzw. Rhetoriktrainer? Wer sind Ihre Kunden?

Michael Ehlers: Purer Zufall und starker Wille! Im Ernst: Während meiner Bundeswehrzeit wurde ich sehr ausgiebig in Methodik und Didaktik ausgebildet. Ich entdeckte meine pädagogische Ader, welche zugegebenermassen noch sehr militärisch ausgeprägt war. Ein Nebenjob brachte den Verkauf in mein Leben. Der Chef sagte zu mir: „Du bist doch Ausbilder? Als Verkäufer auch nicht schlecht. Hier sind sechs neue Verkäufer. Mach mal was!" Danach wusste ich, dass nur Trainer mein zukünftiger Beruf sein kann. Ich habe mich für sehr viel Geld privat in Deutschland und der Schweiz weitergebildet und sogar als Vizepräsident im Berufsverband der Trainer gearbeitet, wo ich ein entsprechendes Netzwerk starten konnte.
Meine Kunden sind Manager, Unternehmer, Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens, welche ich in Rhetorik & Dialektik ausbilde, sowie Unternehmen aus dem Handel und Außendienstorganisationen.

Successity: Sie coachen, begleiten und trainieren unterschiedliche Unternehmen im Bereich Verkauf/Vertrieb. Was macht aus Ihrer Sicht einen guten Verkäufer aus?

Michael Ehlers: Ein guter Verkäufer hat einen starken Willen und zeigt eine charmante Hartnäckigkeit. Er bildet sich ständig weiter und ist ein guter Handwerker wenn es um seine Kompetenzfelder geht: Fachwissen, Kommunikations- & Verhandlungstechniken, Motivationstechniken, Entertainment bei der Präsentation, also Infotainment, Moderation, etc.

Successity: Sie sind Mitherausgeber der Expertenseite "Vertrieb Experts" (www.Vertrieb-Experts.de). An wen richtet sich dieses Magazin und was bringt es dem Leser?

Michael Ehlers: Es richtet sich an Mitarbeiter, Führungskräfte und zugeordneten Abteilungen in Unternehmen, welche sich mit „Intelligentem Vertrieb" beschäftigen. Der Leser bekommt nicht nur monatlich einen Beratungsbrief mit interessanten Artikeln und News aus der Branche, sondern hat auf der Internetplattform die Möglichkeiten zahlreiche Artikel, Checklisten, Präsentationen, Motivationshilfen, nach Kategorien geordnet, nachzuschlagen und zu nutzen.

Successity: Viele Menschen vertreiben ihre Produkte mittlerweile über das Internet – also ohne direkten Kontakt zum Kunden. Worauf soll hier der Verkäufer besonders achten?

Michael Ehlers: Ich gehöre auch dazu. Seit über zwei Jahren habe ich keinen Kunden mehr akquiriert. Das liegt nicht daran, dass ich es nicht möchte oder kann, sondern einfach daran, dass ich heutzutage mehr Anfragen habe, als ich abarbeiten kann und meine Kunden meistens über das Internet an meine Kontaktdaten kommen.
Der Verkäufer draussen muss darauf achten, selbst über aktuelle Informationen seine Branche betreffend zu verfügen. Nur Wissen, welches man sich angeeignet hat, kann man auch für seine eigenen Ziele nutzen. Habe ich genügend Wissen kann ich ein Beziehungsmanagement zum Kunden aufbauen, sobald ich persönlichen (auch telefonischen) Kontakt zu ihm habe. Wissen schafft Vertrauen. Vertrauen ist die wichtigste Eigenschaft, um eine Beziehung aufzubauen.

Successity: Sie selbst betreiben aktiv Networking. Wo sehen Sie den Mehrwert, allgemein und für sich persönlich?

Michael Ehlers: Ich bin ein eher offener Typ. „Fremde sind Freunde, die man nur noch nicht kennengelernt hat". Dieser Satz von N.B. Enkelmann trifft voll auf mich zu. Networking ist eine langwierige Geschichte. Man lernt Menschen kennen. Je größer das eigene Netzwerk ist, umso größer ist auch das Referenznetzwerk. Irgendwann ist Bedarf da und nach einem erneuten Kontakt oder geschicktes „Auf sich aufmerksam machen" kommt es zum Geschäft. Weiterer Nutzen ist das große Expertennetzwerk, auf welches ich zugreifen kann. Insbesonders bei und kurz nach der Gründung meines eigenen Institutes war es einfach toll zu wissen, dass ich jederzeit verschiedene Experte, welche sich langfristig auf dem Markt bewiesen haben, kontaktieren konnte und dasd diese auch mit Rat und Tat zur Seite standen.

Successity: Welchen Beruf hätten Sie ergriffen, wenn Sie kein Trainer geworden wären?

Michael Ehlers: Rockmusiker! Nebenbei erfülle ich mir allerdings auch diesen Traum. Seit meiner Kindheit spiele ich Gitarre und singe gerne. Als Rhetoriktrainer ist es mir wichtig, immer wieder selbst auf der Bühne zu stehen. Als Speaker lasse ich mich ca. zehnmal pro Jahr buchen. In gleicher Anzahl moderiere ich Veranstaltungen. Neuerdings habe ich mit einem bekannten bayerischen Moderator und einer großartigen Sängerin die „Rockmods" gegründet. Moderation und Rock- Bluesmusik mit zwei Gitarren und drei Stimmen in einem. Wir sind selbst überrascht über den Erfolg.

Successity: Was sind Ihre weiteren beruflichen Ziele für die Zukunft?

Michael Ehlers: Ich möchte meine Kernkompetenz als Rhetoriktrainer, Speaker und Moderator weiter ausbauen. Ich arbeite bereits für namhafte Akademien von Deutschland bis Italien. Eine Akademie habe ich allerdings im Auge für die ich zusätzlich noch arbeiten möchte.
Als Vertriebsexperte und –trainer werde ich den Coachingbereich weiter ausbauen. Training on the Job und das Coachen der Unternehmer, Vertriebsleiter hat gepaart mit anständigem Training hervorragende Zukunftschancen.

Successity: Vielen Dank, Herr Ehlers!

Michael Ehlers: Es war mir ein Fest!

Interviewpartner:
Michael Ehlers

Kontaktdaten
Michael Ehlers Training
Landsknechtstr. 50
96103 Hallstadt (bei Bamberg)
Telefon:
+49 (0) 9 51 - 2 99 94 59
Telefax: +49 (0) 12 12 - 5 44 58 75 06
E-Mail: verkauf@michaelehlers.de

Sie sind nicht angemeldet.
Username:
Passwort:
einloggen
>>> registrieren?

ArbeitsRatgeber

Zuletzt erstellte Threads fit4biz / fit4job
- frauen|reich Gewinnspiel
- Gemeinsam besser finden - Tagging
- Produkt für Menschen, die Grußkarten und Fo...
- So beeindrucken Sie Ihren zukünftigen Arbe...
- Für Freie: Erfolgreiche Akquise

Zuletzt erstellte Threads fit4life
- Laufsteg-Verbot für Mager-Models
- Glutamat und die Lebensmittelindustrie
- Warnung vor Gedichteserver.de
- Das Streicheln der Kokosnuss
- Umfrage: Was würden Sie für den Klimaschutz...

Meist kommentierte Threads	Antw.
Was ist denn nun Kreativität?	93
vom Loser zum User	56
Was ist eigentlich Innovation und wie funkti...	40
Anleitung zum Unglücklichsein	38
Echte Verbesserungen	36

businesstermine.de

Seminare, Messen, Veranstaltungen

01.03.2007
Hamburg

(Druckdarstellung)

zum Archiv

Impressum | AGBs

Beraten und verkauft? - Fallstricke und Lösungen in der privaten Vermögensplanung Kühn & Pahl GmbH

mehr

07.03.2007
Dresden
Visitenkartenparty.biz
Visitenkartenparty.biz

mehr

15.02.2007
Hamburg
Visitenkartenparty.biz
Visitenkartenparty.biz

mehr

22.03.2007
Hamburg
Betriebliche Altersvorsorge - Was geht? Kühn & Pahl GmbH

mehr

Termin eintragen auf www.businesstermine.de