

Weg zum Erfolg

Unternehmergespräche

ANDERNACH. Während der Andernacher Unternehmergespräche, die Andernach.net gemeinsam mit der Deutschen Bank, der Dresdner Bank, der Kreissparkasse und der Volksbank in der Mittelrheinhalle veranstaltete, ging es diesmal um die sogenannte „Structogram-Trainingsmethode“. Diese Methode besagt, dass Verkaufstraining ein individualisiertes Training ist, das – ausgehend von der Persönlichkeit des Verkäufers – ihn in die Lage versetzt, Kunden und ihre Wünsche richtig zu erkennen und richtig mit ihnen zu kommunizieren. Eigene Stärken und die Eigenschaften anderer müssen erkannt werden. Diese Methode wird von zahlreichen namhaften Unternehmen bereits eingesetzt.



Ein Plausch am Rande der Unternehmergespräche in der Andernacher Mittelrheinhalle: (von links) OB Achim Hütten, Mario Rohrer (Kreissparkasse), Referent Jürgen Weber, Sascha Monschau (Volksbank), Doris Knöll (Sparkasse), Helmut Giesen (Andernach.net), René Goldberg (Dresdner Bank) und Stefan Roth (Deutsche Bank). ■ Foto: Meta Welling