

VOLLTREFFER**Schlaflos auf dem Campus**

AUSSTELLUNGEN. Die Lange Nacht der Museen (heute) macht auch vor der Grazer Karl-Franzens-Universität nicht Halt. Ab 18 Uhr können Besucher unter anderem das Hans-Gross-Kriminalmuseum, das Zeitgeschichtelabor, die archäologische Sammlung, die Universitätsbibliothek oder den botanischen Garten besichtigen. Informationen unter www.uni-graz.at

JOB-HOPPER**Rat bei Berufsunfähigkeit**

SEMINAR. Im Spartenhaus der Wirtschaftskammer Wien findet am 10. Oktober ein Konsumentenworkshop statt, der Anleitung beim Abschließen sinnvoller Berufsunfähigkeitsversicherungen gibt. Eintritt ist frei, Anmeldung bis 8. Oktober erforderlich: mkienast@vki.at oder Tel. (01) 58 877-242.

RECHT SO**Arbeitszeiten und Co.**

TOUR. Der Rechtsservice der Wirtschaftskammer startet eine Infotour durch die Steiermark. Behandelt werden Themen wie die neuen Arbeitszeit-, Sozialversicherungs- und Reisekostenregelungen sowie Schwerarbeit. Die Auftaktveranstaltung findet am 11. Oktober in der WK Graz statt. Anmeldung: rechtsservice@wkstmk.at

DIE LIEBE FAMILIE**Soziales Management**

LEHRGANG. Das WIFI Klagenfurt veranstaltet am 10. Oktober einen kostenlosen Informationsabend für den Lehrgang Sozialmanagement. Die Ausbildung ist berufsbegleitend und richtet sich an Mitarbeiter in der mittleren und oberen Führungsebene. Ab 18 Uhr. Information und Anmeldung: www.wifikaernten.at

MIT HERZ**Ausschreibung verlängert**

PRÄMIERUNG. Die Einreichungsfrist für den Nestor 2007 wurde auf 19. Oktober verlängert. Der Preis wird vom Bundesministerium für Soziales und Konsumentenschutz an Unternehmen verliehen, die positive Maßnahmen für ältere Arbeitnehmer setzen. Teilnahmebedingungen und -formulare sind unter www.nestor.at zu finden.

MiV-Gründer
Gergely Hernady
und Hans Bachinger
CORBIS, MiV

Ich sehe was, was du nicht . . .

Ein neues Netzwerk sucht „richtig gute Verkäufer“. Keine falsche Bescheidenheit – beim Online-Selbsttest und beim kostenlosen Casting kommen die wahren Verkaufstalente erst zum Vorschein.

BIRGIT PICHLER

Wundern Sie sich nicht, wenn Ihnen in nächster Zeit ein netter Herr, den Sie noch nie gesehen haben, plötzlich eine Visitenkarte in die Hand drückt. Ab sofort sind Talentscouts auf der Suche nach „richtig guten Verkäufern“ – für das neue Netzwerk Menschen-im-Vertrieb.

Entdeckt!

„Ich sehe was, was du nicht siehst“, steht auf diesen Visitenkarten zu lesen, die ganz gezielt vergeben werden.

Was die Scouts sehen? Mögliche verborgene Talente. Ob sie nun in Kellnern, Kundenberatern, KFZ-Mechanikern, Floristen, Designern, IT-Technikern, Schalterbeamten oder Mechatronikern schlummern. Und in Menschen, die bereits seit Jahren im gleichen Verkaufsjob tätig sind, deren wahres Talent aber bislang unterschätzt wurde oder die einfach an der

falschen Stelle sitzen. Menschen-im-Vertrieb will integre Verkaufstalente finden, sie richtig einsetzen und fördern. Die Idee dazu stammt von einem Duo, das selbst auf jahrelange Erfahrung als Verkäufer, Vertriebsleiter und Geschäftsführer zurückblicken kann. Jetzt bündeln Hans Bachinger und Gergely Hernady ihr Wissen und stellen es für Menschen im Vertrieb und Unternehmer zur Verfügung.

Spritzige Idee

„Jeder von uns macht in der alltäglichen Begegnung mit Menschen – in Geschäften, Restaurants, in der Freizeit – manchmal besonders positive Erfahrungen“, schildert Bachinger. „Die werden dann auch an Familienmitglieder, Freunde und Kollegen weiterzählt.“

Dieses Prinzip machen sich die beiden Gründer zunutze. Wer also jemanden kennt, der jemanden kennt, der sein Verkaufstalent in einem anderen Job oder mit einem anderen Produkt viel besser zeigen könnte, sollte denjenigen auf die neue Homepage aufmerksam machen. Schließlich können die Talentscouts auch einmal auf Urlaub sein.

Zum ersten Talent-Check bietet Menschen-im-Vertrieb einen Kurztest auf der gleichnamigen Homepage www.menschen-im-vertrieb.at. Wer mehr über sich erfahren will, meldet sich zu einem Castings in Graz an, das bei Menschen-im-Vertrieb kostenlos angeboten wird. Dabei geht man mit kreativen Hilfsmitteln zu Werke, die persönlichen Stärken werden herausgefiltert und die positiven Seiten der Persönlichkeit klar zum Vorschein gebracht. Zusätzlich wird das ideale Betätigungsfeld des Bewerbers ermittelt.

Sobald man einmal im Netzwerk ist, sollte man dann alle Chancen haben, den Job zu bekommen, in dem man sein Talent voll entfalten kann.

Auch für Unternehmen hat Menschen-im-Vertrieb maßgeschneiderte Lösungen parat: Entweder findet Menschen-im-Vertrieb Verkaufspersonen

