

SHORT

Diplom-Coach und Eventmanagement



Das bfi Wien bietet einen Lehrgang zum Diplom Coach an.

Wien. Für alle, die berufliche Möglichkeiten durch eine Diplom-Coach-Ausbildung erweitern möchten: Der Lehrgang des bfi Wien (Berufsförderungsinstitut) mit praxisnahen Übungen lehrt Coaching-Prozesse planen und diese erfolgreich durchführen zu können. In einem intensiven Betreuungsverhältnis wird praxisrelevant geübt. Die Inhalte sind in Blockseminaren am Wochenende (Freitag, Samstag) aufgliedert. Die Gruppengröße ist mit 15 Teilnehmer begrenzt.

Für Personen, die im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit mit Veranstaltungen zu tun haben oder die kreativen Möglichkeiten von Events praktisch erarbeiten wollen: An drei Wochenenden bietet das bfi Wien von der Konzeption, Organisation bis hin zur Veranstaltungstechnik alle Themen, die für ein gelungenes Event von Bedeutung sind. Mehr Informationen auf:

www.bfi-wien.at

Professioneller Verkauf Die professionelle Auswahl, Entwicklung sowie Bindung von Vertriebstalenten

Optimierung des Verkaufs

Bachinger: „Kein Unternehmen lebt von dem, was es produziert, sondern von dem, was es verkauft.“

NINA PACHERNEGG

Wien. „Kein Unternehmen lebt von dem, was es produziert, sondern von dem, was es verkauft“, sagt der Geschäftsführer Hans Bachinger von „Menschen im Vertrieb“ im Gespräch mit medianet.

„Nur die talentierten und guten Verkäufer können die Zukunft ihres Unternehmens sichern.“

HANS BACHINGER

„Menschen im Vertrieb“ hat sich die professionelle Suche, Auswahl, Entwicklung sowie Bindung von Vertriebstalenten für Unternehmen zur Hauptaufgabe gemacht. „Dafür investieren wir sehr viel unserer Zeit, Erfahrung und Wissens. Um verkaufen zu können, braucht man grundsätzlich ein Grundtalent“, erklärt Bachinger.

Ziel des Unternehmens ist es, durch professionelle, innovative sowie querdenkerische Ansätze in



„Um verkaufen zu können, braucht man ein Grundtalent“, so GF Hans Bachinger

der Personalevaluierung, kombiniert mit langjähriger Erfahrung, Unternehmen vor Enttäuschung, Fehlbesetzungen und aufwändigen Qualifizierungsmaßnahmen zu schützen.

Bachinger: „Wir analysieren zunächst die Ist-Situation, besprechen mit Kunden die Ziele und Potenziale und erarbeiten zusammen die Optimierung des Verkaufsteams. Durch unsere Kontakte zu talentierten Verkäufern können wir in kurzer Zeit

ein starkes Team für individuelle Bedürfnisse aufbauen – über alle Branchen und Regionen hinweg.“

Fundierte Personalauswahl

„Die Optimierung des Verkaufsteams, kombiniert mit fundierter Personalauswahl, ist die Grundlage unternehmerischen Erfolgs. ‚People make it happen‘ erinnert uns daran, dass es nicht die Produkte, die Methoden, die Prozesse

oder die Verfahren sind, sondern einzig und allein die Menschen, die für den Erfolg verantwortlich sind“, sagt Bachinger.

„Menschen im Vertrieb“ optimiert Verkaufsteams nach folgenden Kriterien: Verkaufsoptimierung, Personalsuche im Vertrieb sowie Interimsverkaufsleitung. Zu den attraktiven Arbeitgebermarken zählen das „Employer Branding“, „Brand Behaviour“ sowie „Internal Branding“. Bachinger: „Kompetenzen und Fähigkeiten sind lern- und entwickelbar. Im Vertrieb gibt es jedoch Fähigkeiten, die man nicht erlernen kann, höchstens entwickeln. Hier hilft es nur, Positionen mit Kandidaten zu besetzen, die die erforderlichen Fähigkeiten bereits mitbringen und nachweisbar über die notwendigen Potenziale verfügen.“ Und weiters: „Spitzenverkäufer von heute sind Beziehungsarbeiter und haben genauso ein Talent dafür, wie es ein Virtuose in einem Orchester mitbringt.“

www.menschenimvertrieb.at

FACT BOX

Menschen im Vertrieb

Beratungs GmbH & Co KG
Hartigasse 2 (Freiheitsplatz)
A - 8010 Graz
Tel.: 0316/22 50 79
menschenimvertrieb.at

Gute Mitarbeiter gibt es viele. Man muss nur wissen, wo man sie findet.

Durch die laufende Erweiterung eines Netzwerkes mit kompetenten Partnern aus den unterschiedlichsten Fachbereichen, steigert karriere.at kontinuierlich die Reichweite Ihrer Stellenaussagen.

Ihre Schaltung auf karriere.at garantiert Ihnen

- die kostenlose Durchschaltung Ihrer Inserate auf allen karriere.at-Partnerkanälen
- die Ansprache von mehr als zwei Millionen potenziellen Bewerbern im gesamten karriere.at-Netzwerk
- qualifizierte, berufserfahrene und veränderungsbereite Kandidaten im besten Alter

Erreichen Sie mit karriere.at die Mitarbeiter, die Sie für Ihren Erfolg brauchen!

Mehr Informationen zum Partnernetzwerk auf karriere.at/mediadaten oder unter sales@karriere.at