



## Pressemitteilung

### Gewerbevereine kooperieren

#### Gemeinsame Fortbildung für Biebertal und Lahnau

**Biebertal (ws)** Zum ersten Male haben die Gewerbevereine Biebertal und Lahnau gemeinsam ein vereinsinternes Seminar im Bereich Kundenkommunikation angeboten. Durchgeführt wurde die Veranstaltung im großen Saal der Pizzeria »La Gondola« in Bieber. Inhaber Michele Cridotto ist Mitglied im Gewerbeverein Biebertal und übernahm die Bewirtung seiner Gäste über den ganzen Tag. Als Kommunikations-Trainer stand Joachim Besier zur Verfügung, der in beiden Vereinen Mitglied ist, da er aus Rodheim-Bieber stammt und in Waldgirmes wohnt.

Besier arbeitet bereits im zwölften Jahr freiberuflich als Trainer und Coach im Bereich Kundenkommunikation und Persönlichkeit. Die gut besuchte Veranstaltung machte den Vereinsvorsitzenden Tilo Ehlicker (Biebertal) und Johannes Christ (Lahnau) in der Abschlussbesprechung Mut, zukünftig in diesem Bereich weitere Schritte der Zusammenarbeit zu gehen.

Das Training selbst beschäftigte alle Seminar-Teilnehmer über den ganzen Tag. Mit einer Vorstellungsrunde stieg die Gruppe schon inhaltlich in das Thema Kunden- und Serviceorientierung ein.

Die folgenden Themen standen dann auf dem abwechslungsreichen Fortbildungsprogramm: Der Kunde

und seine Erwartungen: Was bedeuten Kunden- und Serviceorientierung im Tagesgeschäft? Die drei Kommunikationsarten: persönlich, telefonisch und schriftlich.

Schwerpunkte des Nachmittags waren die Kommunikation am Telefon sowie Schlüsselsituationen in der direkten Verkaufsberatung. Dabei wurden auch wichtige Grundformen der nonverbalen Kommunikation angesprochen. Jedem der Teilnehmer war zum Schluss des praxisorientierten Trainings klar, in wie vielen Facetten der erste Eindruck entscheidend ist für den Aufbau einer positiven Kommunikation, die sich im Kundenkontakt letztlich auch in positiven Abschlüssen niederschlagen soll.

Giessener Allgemeine am 19.07.2006

### Gewerbevereine gehen Weg der Zusammenarbeit

**BIEBERTAL/LAHNAU (wh).** Zum ersten Mal haben die Gewerbevereine Biebertal und Lahnau gemeinsam ein vereinsinternes Seminar im Bereich Kundenkommunikation angeboten. Als Kommunikations-Trainer stand Joachim Besier zur Verfügung, der in beiden Vereinen Mitglied ist, da er aus Rodheim-Bieber stammt und mit seiner Familie in Waldgirmes wohnt. Er arbeitet bereits im 12. Jahr freiberuflich als Trainer und Coach im Bereich Kundenkommunikation und Persönlichkeit.

Die gut besuchte Veranstaltung machte den Vereinsvorsitzenden Tilo Ehlicker (Biebertal) und Johannes Christ (Lahnau) Mut, zukünftig in diesem Bereich weitere Schritte der Zusammenarbeit zu gehen.

Das Training selbst beschäftigte alle Seminar-Teilnehmer aktiv über den ganzen Tag. Mit einer Vorstellungsrunde stieg die Gruppe inhaltlich in das Thema Kunden- und Serviceorientierung ein. Die folgenden Themen standen dann auf dem abwechslungsreichen Fortbildungsprogramm: „Der Kunde und seine Erwartungen“, „Was bedeuten Kunden- und Serviceorientierung im Tagesgeschäft?“, „Die drei Kommunikationsarten: persönlich, telefonisch und schriftlich“. Schwerpunkte des Nachmittags waren die Kommunikation am Telefon sowie Schlüsselsituationen in der direkten Verkaufsberatung. Hierbei wurden auch wichtige Grundformen der nonverbalen Kommunikation angesprochen. Jedem der Teilnehmer war zum Schluss des praxisorientierten Trainings klar, in wie vielen Facetten der erste Eindruck entscheidend ist für den Aufbau einer positiven Kommunikation.

Giessener Anzeiger am 19.07.2006

BIEBERTAL / LAHNAU

### Händler arbeiten zusammen

**Biebertal/Lahnau (kt).** Zum ersten Mal haben die Gewerbevereine Biebertal und Lahnau gemeinsam ein Seminar veranstaltet, in dem es um die Kommunikation mit dem Kunden ging. Als Trainer stand Joachim Besier zur Verfügung, der in beiden Vereinen Mitglied ist, da er aus Rodheim-Bieber stammt und mit seiner Familie in Waldgirmes wohnt. Er beschäftigt sich freiberuflich mit der Thematik. Ein Schwerpunkt bildeten Schlüsselsituationen in der direkten Verkaufsberatung. Hierbei wurden auch wichtige Grundformen des Körperausdrucks angesprochen. Jedem der Teilnehmer war zum Schluss des praxisorientierten Trainings klar, in wie vielen Facetten der erste Eindruck entscheidend ist für den Aufbau einer positiven Kommunikation mit dem Kunden. Die gut besuchte Veranstaltung machte den Vereinsvorsitzenden Tilo Ehlicker (Biebertal) und Johannes Christ (Lahnau) in der Abschlussbesprechung Mut, zukünftig in diesem Bereich weitere Schritte der Zusammenarbeit zu gehen.

Wetzlarer Neue Zeitung am 24.07.2006

### Pressemitteilung

Gemeinsame Fortbildungsveranstaltung  
der Gewerbevereine Lahnau und  
Biebertal

#### Praxis-Training „Der erste Eindruck gewinnt!“ – Wegweisend für die Zukunft

Zum ersten Male haben die Gewerbevereine Biebertal und Lahnau gemeinsam ein vereinsinternes Seminar im Bereich Kundenkommunikation angeboten. Durchgeführt wurde die Veranstaltung im großen Saal der Pizzeria „La Gondola“ im Biebertal-Bieber. Inhaber Michele Cridotto ist selbst Mitglied im Gewerbeverein Biebertal und übernahm die Bewirtung seiner Gäste über den ganzen Tag. Als Kommunikations-Trainer stand Joachim Besier zur Verfügung, der in beiden Vereinen Mitglied ist, da er aus Rodheim-Bieber stammt und mit seiner Familie in Waldgirmes wohnt. Er arbeitet bereits im 12. Jahr freiberuflich als Trainer



Der Vorsitzende des Gewerbevereins Biebertal, Tilo Ehlicker (2.v.l.) und der Vorsitzende des Gewerbevereins Lahnau, Johannes Christ (r.) sowie Trainer Joachim Besier (l.).

und Coach im Bereich Kundenkommunikation und Persönlichkeit. Die gut besuchte Veranstaltung machte den Vereinsvorsitzenden Tilo Ehlicker (Biebertal) und Johannes Christ (Lahnau) in der Abschlussbesprechung Mut, zukünftig in diesem Bereich weitere Schritte der Zusammenarbeit zu gehen. Das Training selbst beschäftigte alle Seminar-Teilnehmer aktiv über den ganzen Tag. Mit einer Vorstellungsrunde stieg die Gruppe schon inhaltlich in das Thema Kunden- und Serviceorientierung ein. Die folgenden Themen standen dann auf dem abwechslungsreichen Fortbildungsprogramm: Der

Kunde und seine Erwartungen. Was bedeuten Kunden- und Serviceorientierung im Tagesgeschäft? Die drei Kommunikationsarten: persönlich, telefonisch und schriftlich. - Schwerpunkte des Nachmittags waren die Kommunikation am Telefon sowie Schlüsselsituationen in der direkten Verkaufsberatung. Hierbei wurden auch wichtige Grundformen der nonverbalen Kommunikation angesprochen. Jedem der Teilnehmer war zum Schluss des praxisorientierten Trainings klar, in wie vielen Facetten der erste Eindruck entscheidend ist für den Aufbau einer positiven Kommunikation.

Lahn Dill Wirtschaft 09/2006