

### Pressemitteilung

## „Kommunikation macht Erfolge aus“

Der Biebertaler Joachim Besier hat sich 1995 als Trainer und Berater selbstständig gemacht

RODHEIM-BIEBER (wh). Vor zehn Jahren hat sich Joachim Besier, der heute in Lahnuu wohnt, als Trainer und Unternehmensberater in seinem Heimatort Biebental in der Gleibergstraße 13 selbständig gemacht. Auslöser dafür waren Umstrukturierungsmaßnahmen seines damaligen Arbeitgebers.

Seit 1. April 1995 widmet sich der ausgebildete Lehrer seinen heutigen Schwerpunktthemen Kommunikation und Persönlichkeit. Inzwischen beschäftigt sich der 48-Jährige seit über 25 Jahren mit dem Thema Weiterbildung. Neben seiner Zugehörigkeit zur Industrie- und Handelskammer (IHK) Wetzlar ist er Mitglied in den örtlichen Gewerbevereinen Biebental und Lahnuu, im Marketing-Club Mittelhessen (MCM) sowie im Bundesverband deutscher Verkaufsförderer und Trainer.

Inzwischen kann Joachim Besier auf über 4 300 Seminarteilnehmer während seiner zehnjährigen Tätigkeit verweisen. Er arbeitet bundesweit, hat aber auch Seminare in England und in der Schweiz veranstaltet.

„Viele Unternehmen haben heute erkannt, dass Kommunikation ein wichtiger Erfolgsfaktor ist“, sagte der praxisorientierte arbeitende Trainer. Er sieht auch in Zukunft gute Chancen, sich im hart um-

kämpften Weiterbildungsmarkt zu etablieren. „Wer erfolgreich sein will, muss mehr als nur fachliche Kompetenz beweisen. Zahlreiche Studien belegen, dass sich effiziente Kommunikation und die richtige Einstellung in Kundengesprächen sowie im Umgang mit Kollegen und Mitarbeitern direkt auf die Steigerung von Marktanteilen, Umsatz-

wachstum und spürbaren Unternehmenserfolg auswirken. Erfolg im Beruf und in der Familie hängen in erster Linie von unserer Fähigkeit zu kommunizieren ab“, weiß Besier.

So lebt und arbeitet er selbst nach der Philosophie „51 Prozent für den Beruf, 49 Prozent für die Familie“.

Entscheidend für den Erfolg als Coach ist seiner Meinung nach, dass ständig neue Ideen in die Seminarkonzepte einfließen. Und dies geschieht bei ihm durch partnerschaftliche Zusammenarbeit mit seinen Kunden sowie ein hohes Maß an eigener Weiterbildung.

Veränderungen im Verhalten anderer

Menschen zu erzielen, gelingt einem authentischen Trainer seiner Meinung nach nur dann, wenn er dies selbst konsequent vorlebt und wenn er jeden seiner Kunden liebt. Der schweizerische Pädagoge und Sozialreformer Johann Heinrich Pestalozzi habe schon gesagt:

„Man muss die Menschen lieben, um sie ändern zu können.“

In vielen Firmen-Philosophien werde vom „Kunden als König!“ gesprochen. Nicht so bei Joachim Besier. Erst wenn sich Kunden und Lieferanten auf Augenhöhe – partnerschaftlich – begegnen, ist eine wirklich angenehme Zusammenarbeit möglich. „Kunden königlich bedienen meint etwas anderes als ‚Der Kunde ist König.‘“

Seit November 2000 ist Besier als zertifizierter DISG-Trainer im Bereich Persönlichkeitsentwicklung tätig. Das DISG-Persönlichkeitsmodell unterscheidet zwischen dem dominanten, dem initiativen, dem stetigen und dem gewissenhaften Typ.

„Wer Menschen so behandelt, wie sie behandelt werden möchten, merkt schnell, dass sich eine verbesserte Kommunikationsfähigkeit umgehend bezahlt macht“, sagte Besier.

Weitere Informationen im Internet unter [www.joachim-besier.de](http://www.joachim-besier.de)



J. Besier

Gießener Anzeiger, 02.05.2005