

Der Charisma-

Papst auf Besuch

So vielfältig das Gewerbe im Laufental auch ist: Im Grundsatz, dass jeder im Endeffekt ein Produkt oder eine Dienstleistung verkaufen möchte, sind sich alle einig. Dabei bezieht sich der Begriff «Verkaufen» nicht nur auf den Tausch einer Ware gegen bare Münze. Vermarktet wird auch das Unternehmen selber sowie die Mitarbeitenden, die sich im Kontakt mit potentiellen und aktuellen Kunden befinden. Eine der verkaufsförderndsten Faktoren überhaupt ist Charisma – die Ausstrahlungskraft –, sagt Peter Suter, der Mitte November am Business Park Laufental Thierstein (BPLT) einen interaktiven Workshop zum Thema veranstaltet hat. Der von den Medien auch schon als «Charisma-Papst» bezeichnete Verwaltungsratspräsident des Weiterbildungsinstituts IPC Akademie hat über Jahrzehnte hinweg Unternehmen erfolgreich aufgebaut und geleitet. Die Erfahrung hat ihn gelehrt, dass im Geschäftsleben nichts so konstant ist wie der Wandel, ein charismatisches Auftreten aber ein konstanter Wert auf dem Weg zu mehr Umsatz.

Sparringtraining

Portraits von Steve Jobs, Nelson Mandela oder John F. Kennedy zieren Suters Präsentation - allesamt äusserst einprägsame Personen mit grosser Ausstrahlung. Doch ist Charisma nicht vielmehr eine angeborene Eigenschaft, als ein lernbarer Wert? «Jeder kann charismatisch sein. Viele wissen aber nicht, wie und wo», gibt der Unternehmensberater zur Antwort. Kunden können etwa durch Offenheit des Verkäufers und ein lebhaftes und ehrliches Interesse an dessen Wünschen überzeugt werden. «Ein guter Verkäufer übernimmt eine Führungsrolle als aktiver Denker mit Verantwortungsbewusstsein», sagt Suter. Durch gezielte Eigenwerbung – etwa gestützt auf Aussagen von Mitarbeitenden und Kunden – können die eigenen Fähigkeiten an die Öffentlichkeit getragen werden. Um an der eigenen Ausstrahlungskraft zu feilen, empfiehlt es sich, mittels Sparringpartnern die eigenen Fähigkeiten immer wieder zu trainieren.

Charisma-Blog von Peter Suter:
www.charismaleben.ch
www.ipc-akademie.com