

Recht für Kinder und Jugendliche

Altersgerecht und vielseitig präsentiert sich dieses Buch im Bereich Recht. Es nimmt die Jugendlichen auf eine unterhaltsame Reise mit. Die bewusst jung gehaltene Sprache ist ein Novum. Am 9. November 2011 findet in Zürich die Buchverniissage statt, wobei Corinne Schmidhauser sowie Dr. Christoph Hug als Gastreferenten fungieren werden.

kinderbuch.weblaw.ch

Fast 20 Prozent mehr Lohn seit der Jahrtausendwende

Betrachtet man die gesamte Wirtschaft, hat es seit 2000 deutlich mehr Lohn gegeben, was einer jährlichen Lohnerhöhung von etwa 1.5 Prozent entspricht. Mehr Kohle bekommen haben vor allem die Branchen chemische Industrie, Herstellung elektrischer und elektronischer Geräte sowie die Feinmechanik. Aber auch Finanzgewerbe, Versicherungen und Nachrichtenübermittlung dürften sich über stark steigende Löhne freuen. Die Aussichten für die neue Lohnrunde



bleiben vielversprechend: Viele Arbeitskräfte dürfen sich über mindestens 1 Lohnprozent mehr freuen. Katzenjammer hingegen herrscht in der Baubranche, wo –

trozt Bauboom – keine Anpassungen nach oben in Sicht sind.

www.moneyhouse.ch/wirtschaft/jobs/richtig_feilschen_sieben_tipps-623624.htm

20 Sekunden

Quereinsteiger

Auch für das Studienjahr 2012/13 dürfen sich Quereinsteiger, die über 30 sind, eine gymnasiale Matura haben und über Berufserfahrung verfügen, an der PH in Luzern einschreiben, wobei das Angebot auch für ausserkantonale Interessenten gilt. www.sek1.phz.ch

Mehr Arbeitende

Die Anzahl der Arbeitnehmer ist in der Schweiz im zweiten Quartal 2011 weiter angestiegen. Ohne Arbeit bleiben nach wie vor weniger als 4 Prozent aller Erwerbstätigen.

Fit fürs Business

Web 2.0, Facebook, Twitter, Wordpress oder Google-Adwords-Seminare: Die Klubschule Business hält auch in diesem Segment eine reichhaltige Angebotspalette bereit, damit man auch morgen weiss, was heute gerade in ist. www.klubschule.ch/business

Berufsbildner werden

Die Lernwerkstatt Olten (LWO) bietet in Olten und Zürich für Berufsbildner und Leiter von überbetrieblichen Kursen einen Lehrgang an. Das Angebot Berufsbildner im Nebenberuf ist neu vom Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) akkreditiert worden. www.lernwerkstatt.ch

Neue Kataloge



Wer 2012 einen Sprachaufenthalt plant, sollte sich im Vorfeld ausführlich informieren und beraten lassen. Im neuen Katalog werden Sprachkurse für Englisch, Französisch, Spanisch, Italienisch, Portugiesisch, Russisch, Chinesisch und Japanisch vorgestellt. Zwölf neue Sprachschulen an Topdestinationen erweitern das umfangreiche Angebot fürs neue Jahr. www.boalingua.ch

Die Beziehung zum Kunden entscheidet



Einer der Schlüssel für den Verkaufserfolg: Aufbau und Pflege einer vertrauensvollen Beziehung zwischen Verkäufer sowie Kundinnen und Kunden. FOTOLIA

Erfolgreich verkaufen ist eine Kunst. Ueli Gerber unterrichtet diese Kunst berufsmässig. Er sagt, worauf es ankommt.

Ueli Gerber, was war das Schwierigste, was Sie je verkauft haben?

Eine Dienstleistung. Es ging um eine ganzheitliche Organisationsentwicklung für ein Unternehmen.

Warum war es so schwierig, diese zu verkaufen?

Schwierig war, dem Kunden

sofort den Nutzen klarzumachen. Er hat nur die Arbeit und Kosten gesehen – und nicht, was er danach alles dafür bekommt.

Wie haben Sie es geschafft, das aufzuzeigen?

Ich habe nicht gegen die Einwände argumentiert, sondern gut zugehört und den Einwand direkt in einen Wunsch umgewandelt. So ist es mir gelungen, eine vertrauensvolle Beziehung zum Kunden aufzubauen.

Dann ist der Verkaufserfolg eine Sache der Einfühlung in einen Menschen?

Ja. Verkaufen ist Gefühlssache und Gefühl ist Beziehung. Wenn es mir gelingt, Beziehungen aufzubauen, gelingt es mir auch zu verkaufen.

Funktioniert das auch mit Dingen wie einem Shampoo?

Ja. Das Prinzip des Verkaufs ist

immer gleich. Die Menschen kaufen Emotionen, und die muss man aktiv ansprechen.

Was darf man auf keinen Fall tun?

Jemandem etwas aufschwätzen, das er nicht braucht. Daran erkennt man die Scharlatane im Verkauf. Hat der Kunde später ein Problem, dann ist er auf einmal weg.

Sie würden also nie versuchen, einem Eskimo ein Stück Eis zu verkaufen?

Nein, nie! In den 1980er-Jahren war solches Verkaufen in. Hard Selling hiess das damals. Heute aber leben wir in einer Zeit, wo die Kundinnen und Kunden sehr gut informiert sind. Es geht um den Kundenvorteil. Wenn wir dem Kunden seinen Vorteil nicht auf Anhieb klarmachen können, ist er weg.

Christian Mattli
www.gerber-partner.ch
www.erfolgstipps.20min.ch

Tipps für den erfolgreichen Verkauf

Viel wichtiger als Talent ist das richtige Training. Verkaufstrainer Ueli Gerber gibt folgende Tipps:

- Verkaufen heisst, Beziehungen aufbauen.
- Leidenschaft, Wille und Überzeugungskraft sind wichtiger als Fachkompetenz.
- Der Verkaufserfolg beginnt im Kopf!
- Menschenkenntnis ist der Schlüssel zum Erfolg.
- Der Spitzenverkäufer ist ein Magier der Kommunikation.

«Verkaufen ist Gefühlssache und Gefühl ist Beziehung.»

Ueli Gerber,
Verkaufstrainer

