



Rekrutierungsseminar
18.-19. Juni 2013

Das Seminarhighlight in der ersten Jahreshälfte 2013 war das Rekrutierungsseminar am 18.-19. Juni in der Zentrale in Hannover. Schwerpunkte waren:

- Basics der Führung komprimiert
- Trainings zu den wichtigen Gesprächen im Bereich Rekrutierung und Führung
- Methoden zur Personalgewinnung, weitere Zugangswege nutzen
- Wirksamkeit erhöhen, Priorisierung und Zeiteinteilung
- Gemeinsam live auf Bewerber telefonieren

Am ersten Tag führten Lars Breustedt und Axel Helm durch das Programm. Kai Lange unterstützte bei den Telefontrainings. Bei allen Dreien möchten wir uns für ihr Engagement sehr herzlich bedanken.

Frischen Wind brachte am zweiten Tag Harald Psarides aus Österreich in das AudiMAXX. Nach über 20-jähriger erfolgreicher Vertriebsaktivität ist er aktuell als einer der meistgebuchten Trainer zu diesen Themen in Europa unterwegs. Dabei feuerte er keine reine Motivations-Show ab, sondern gab wertvolle Tipps rund um die Mitarbeitergewinnung und deren erfolgreiche Einarbeitung.

Beeindruckend war das Ende der Veranstaltung: Jeder Teilnehmer hatte ein Brett nach den Regeln der Karate-Kunst zu zerschlagen. „Euer Ziel liegt hinter dem Brett“, so Psaridis. „Stellt Euch nur vor, dieses zu erreichen. Fokussiert Euer Ziel. Habt Mut. Dann werdet Ihr erfolgreich sein“. Jeder Teilnehmer hat sein Brett in zwei Hälften zerschlagen können. Die Motivation der Teilnehmer erreichte an dieser Stelle den emotionalen Höhepunkt.

Anschließend ließen sich einige Teilnehmer ihr Brett von Herrn Psaridis mit ihren persönlichen beruflichen Zielen signieren.





1 HARALD PSARIDIS
führt ZUM ERFOLG.



Harald Psaridis, 51 Jahre alt, verheiratet, 3 Kinder

Wie beginnt Ihr Tag?

Idealerweise mit einem Protein-Shake und einer Trainingseinheit im Fitnessstudio oder einem 60-Minuten-Lauf in der Natur :-)

Wie lange arbeiten Sie schon in der Finanzbranche und was waren prägende Erfahrungen in Ihrer Karriere?

Seit 25 Jahren. Mein erstes Wochenendseminar zum Einstieg in die Branche. Meine erste Beförderung. Die Eröffnungsfeier meines ersten Büros. Meine Beförderung zum Direktor. Die Rangliste „Jahresbeste Führungskraft“ mit mir „on Top“ Der erste Arbeitstag meiner Kinder in unserem Unternehmen. Die Beförderung meiner Frau Silvia zum Direktor.

Was ist für Sie das Besondere an einer Tätigkeit in Ihrem Beruf?

Anderen Menschen zu einer besseren Zukunft verhelfen zu können. Sowohl Kunden als auch zukünftigen Mitarbeitern. Die Chance unlimitiert – gemessen an klaren Kriterien – Geld zu verdienen.

Wie wird man so erfolgreich wie Herr Harald Psaridis?

In dem Sie ergebnisorientiert denken und handeln; d.h. ein oder mehrere klare Ziele haben und einen Plan für dessen Erreichung. Bereit sein, dass was ich von meinen Mitarbeitern verlange selber täglich vorzumachen.

Vertriebliche Führung auf einen Punkt gebracht, wie sieht diese nach Ihrer Meinung aus?

Operative Vertriebsführung ist LEADERSHIP und nicht Management. Das unterscheidet sich zum verwaltenden Manager im Betrieb in 4 Punkten.

1. Ein Leader kann selber was er von seinen direkt geführten Mitarbeitern verlangt (z.B. Verkaufen)
2. Er ist auch ein guter Trainer & Coach.
3. Er ist ein Vor-Macher, d.h. das was er von seinen direkt geführten Leuten verlangt, macht er auch vor. (damit es seine Mitarbeiter nachmachen können)
4. Er erkennt was ist die entscheidende Aufgabe um sein Gesamt-Ergebnis zu erreichen und übernimmt diese Aufgabe persönlich. Er ist also immer im „Schwergewicht“ des Geschehens.

Muss man ein „Super-Gen“ haben, um im Vertrieb erfolgreich zu sein?

Nein.

Es genügt klare persönliche, leidenschaftliche Träume zu haben, aus denen sie regelmäßig Ziele formulieren und sich setzen. Einen Plan (Taktik) für das Erreichen derer entwickeln und umsetzen. Sowie ihre Vorhaben in Ergebnisse umsetzen. Ergänzt durch einen persönlichen Coach oder Mentor der ihnen – wie im Sport der Trainer – hilft ihre Grenzen zu erweitern, Kenntnisse und Fähigkeiten zu verbessern, ihre Befürchtungen in den Griff zu bekommen und den „inneren Schweinehund“ zu überwinden.

Kann jeder Menschen führen lernen?

Ja!

Operatives Führen von Menschen im Vertrieb (Leadership) ist so wie auch verwaltendes Führen im Betrieb (Management) ein erlernbarer Beruf.

Entscheidend in der Vertriebsführung sind:

1. Sich selbst führen können
2. Die richtigen Mitarbeiter zugewinnen
3. Neue Mitarbeiter richtig zu onboarden (einzuarbeiten)
4. Einzelne Mitarbeiter zu befähigen (d.h. coachen, trainieren und aktivieren)
5. Aus einer Gruppe von Einzelkämpfern ein „high Performance Team“ zu entwickeln

Was machen Sie zum Ausgleich in Ihrer Freizeit?

Sport (Krafttraining im Fitnesscenter – Biken und Laufen) und als entspannenden Ausgleich Sammeln von historischen Wertpapieren, Papiergeld und Münzen.

Tee oder Kaffee?

Kaffee

Ihr Lebensmotto?

Nicht der Wind bestimmt den Kurs, wohin wir segeln – sondern die Segel die wir setzen.

Es ist egal woher Du kommst – es ist nur wichtig wohin Du gehst.



Der Leader-Macher Harald Psaridis

Viele glauben zu wissen, was einen Leader ausmacht und wie man Menschen wirklich führt. Harald Psaridis hat sich diese Erfahrung in über 20 Jahren hart erarbeitet und eine der größten europäischen Finanzdienstleister-Organisationen mit einem Transaktionswert von über 5 Milliarden Euro aufgebaut.

Der Mann aus der Praxis stellt die gewohnten Führungsansätze radikal in Frage und bietet konkrete Lösungen an, die er selbst hundertmal erprobt und gelebt hat. Führen mit Zugkraft, die Sog erzeugt anstatt Druck.

Seine Methode der „Frontline Leadership“ führt den Leser in eine Welt, wie wir sie gerne hätten. Mit Leader-Persönlichkeiten, die aufgrund Ihrer Integrität, Ihrer Werte und Ihres Verantwortungsbewusstseins respektiert und geachtet sind. Und ihre Mitarbeiter so zu Höchstleistungen anspornen.

Einige durften Harald Psaridis bereits auf dem Rekrutierungsseminar am 19. Juni in Hannover kennen lernen. Für alle anderen, die sich auch intensiv mit Führung und Wachstum auseinandersetzen möchten und noch wertvolle Impulse benötigen, sei dieses Buch wärmstens empfohlen.

Der Leader-Macher
ISBN 10: 3907100913
ISBN 13: 9783907100912
Untertitel: Führen statt Managen
Erscheinungsjahr: 2012
Erschienen bei: Midas Management
Einband: Taschenbuch
Maße: 215x140x15 mm
Seitenzahl: 168
Gewicht: 239 g
Sprache: Deutsch

