

INTERN

NACHRICHTEN FÜR VERKAUFSFÖRDERER UND TRAINER



Wir läuten eine neue BDVT-Zeit ein mit einem Präsidium, das den Verband ins nächste Jahrtausend führt - aber mit bewährtem Glockenschlag. Hans A. Hey (r.) übergibt die Präsidiumsglocke an seinen Nachfolger Peter Schmitt (l.).

„Um den Verband in der Vision eines markt- und mitgliederorientierten Kommunikations-Unternehmen zu führen, braucht es kompetente Persönlichkeiten mit hohem Engagement, Verantwortungs- und Entscheidungsbereitschaft, mit praktischer Erfahrung und einem Fundus an methodischem Wissen. Ich bin überzeugt, daß sich mit diesem neuen Präsidium der Spagat zwischen unternehmerischer Verbandsführung und Faszination mit viel Wir-Gefühl, beruflicher Heimat und erlebbarem Nutzen sowie kollegialer Kooperation halten und erfolgreich durchhalten läßt.“

Peter Schmitt
Präsident BDVT

BDVT

Juli/August '98

Nr. 151

Komm. Wir bewegen was!	1-3
Modernes Verbands-Management	
Bericht von der Mitglieder- versammlung	4-5
BDVT aktuell	6-7
BDVT-Service-Card	8-9
Namensgebung für E-Mail-Adressen	10
Eindrucksvoller Erfolg auf der ProSales	12-15
Der Kompromiß wurde nicht geschlossen: Podiumsdiskussion „Power contra Dauer“	16-17
Impressionen von der Preisverleihung	18-19
ProSales und Fachmesse	20-21
Resonanz	22-23
Jurysitzung der EFSP	24
Total digital	25
Fachgruppe Training Rückblick und Ausblick	26
Das etwas andere Verkaufs- training in Banken	27
Ergebnis des 1. Trendbarometers	28
Tätigkeitsbericht Leitungsteam Selbständige	29
BDVT-Herbstcamp '98	30-31
Regionalclubs	32-36
Mitglieder melden	37-40
Neue Mitglieder	41
Stellenanzeigen	42
Bücher	42
Termine	43
Adressen	44

**BUND DEUTSCHER
VERKAUFSFÖRDERER
UND TRAINER E.V.**

Zum zweiten Mal glückliche Gewinner des dta-Meisterstückspreises



Thea Simon-van de Ven und ihr Mann Willi Simon im Gespräch mit Hans A. Hey, der in Hamburg bei der dta die Meisterstückspreise persönlich übergeben hat.

Die „Trainer- und Berater-Ausbildung mit Zertifikat“ der dta-Deutsche Trainer- und Führungskräfte-Akademie, Hamburg, ist seit fast 20 Jahren zu einem „Muß“ geworden. Im vergangenen Jahr wurde das erste Mal für besonders erfolgreiche Absolventen der dta-Meisterstückspreis ausgeteilt. Anlässlich der Supervision der Ausbildungsgruppen 1997 wurde dieser Preis nun zum zweiten Mal vergeben. Hans A. Hey, Präsident des BDVT, ließ es sich nicht

nehmen, die Preise persönlich in Hamburg in den Räumen der dta zu übergeben.

Die Gewinner:

Den dta-Elefanten in Gold mit der Höchstpunktzahl der Jury ergatterte diesmal Inge Hundertmark, von der Hebel AG, für ihr Meisterstück „Kommunikations- und Team-Training“. Den dta-Elefanten in Silber erhielt Thea Simon-van de Ven, tätig bei Maria Galland.

Der dta-Elefant in Bronze wurde

gleich zweimal vergeben, einmal an Steffen Haug, Genossenschaftlicher Informations Service GIS GmbH, für sein Konzept „Grundlagenseminare des GIS-BeraterService“ und an Petra Ludwig, von der WGZ-Bank Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank eG, für ihr Konzept „EDIFACT im Firmenkundengeschäft“. Die Jury bestehend aus:
Dr. Carlheinrich Heiland - Universität Hamburg
Hans A. Hey - Präsident BDVT
Martina Schimmel-Schloo - aquisa
Peter Schmitt - Vizepräsident Training BDVT
Thomas Tänzer - Hamburger Sparkasse
Horst G. Widderich - Pischetsrieder Consulting Group
Dr. Angelika Hamann - Akademieleitung der dta-Akademie
machte sich die Vergabe nicht leicht. Erstaunlich war dieses Mal eine hohe Übereinstimmung innerhalb der Jury.

Weitere Informationen zur Trainerausbildung und zum Meisterstück-Preis erhalten Interessenten bei der dta-Deutsche Trainer- und Führungskräfte-Akademie Unternehmensberatung BDU,
Tibarg 40, 22459 Hamburg,
Tel.: 0 40/58 03 09,
Fax: 0 40/58 32 28 oder über
email dtaAkademie@t-online.de und
Internet: <http://www.dta-akademie.de>

Konzept Telemarketing Service expandiert weiter.

Ab dem 15. 5. 1998 hat die Konzept Telemarketing Service GmbH eine neue Adresse.

Elgendorfer Straße 55 in 56410 Montabaur. Nur die bekannte Telefonnummer: 0 26 02/15 00 ist die gleiche geblieben.

Der Umzug des In- und Outbound-Callcenters ist notwendig geworden, weil der Expansionskurs fortgesetzt wird. Nachdem 1997 mit VW, Procter & Gamble, Rheinzeitung und Dr. Oetker zahlreiche Neukunden noch mit den vorhandenen Kapazitäten bedient werden konnten, sind nunmehr personelle und räumliche Erweiterungen erforderlich geworden. Für Euro Kartensysteme (EUROCARD),

die Deutsche Post AG (Fashion Mail) und zahlreiche weitere Kunden werden in diesem Jahr zusätzlich bis zu 15.000 Calls pro Monat abgewickelt.

Durch die technische Aufrüstung der EDV- und Telefonanlagen stehen zusätzlich optional 45 voll ausgestattete Plätze zur Verfügung, die speziell für Kunden mit kurzfristig angelegten Projekten bereitgehalten werden. Durch die Verbindung mit der Konzept Marketing Service, Neitersen finden die Kunden alle Werkzeuge für das integrierte Dialogmarketing unter einer Regie. Dies ist nach Aussage des Geschäftsführers Dirk Sulimma einer der Gründe für den expansiven Kurs des Unternehmens.

„Stadtmarketing, Aufgabe und Chance für Verkaufsförderer und Trainer“

2.060 Städte und 14.444 Gemeinden stehen im ständigen Wettbewerb, um sich erfolgreich zu profilieren und zu präsentieren. Hier besteht für beide Berufssparten ein lohnender Markt. Beamte und Angestellte der Verwaltungen üben eine bürgernahe Funktion aus und betreiben im wahrsten Sinne des Wortes eine echte Kommunikation. Umfragen vor dem Rathaus haben ergeben, daß die herauskommenden Bürger oft enttäuscht waren. Auch Verkaufsförderer finden durch das Thema „Stadtmarketing“ ein lohnendes Arbeitsfeld. Stadtfeste, Gewerbeschauen, Deutschland- und