



Nach den Wahlen: Die BdS-Führungsriege (Bild rechts). Links: Uschi Beck sprach über das Thema „Aktiv verkaufen“.

Fotos: -eke-

Satzungsänderung wurde einstimmig beschlossen

Aus der BdS-Jahreshauptversammlung: Diskussion über Mitgliedschaft im Landesverband - Vortrag „Aktiv verkaufen“

Murrhardt (eke) - Die Änderung der 20 Jahre alten Satzung und eine Diskussion über die Mitgliedschaft im Landesverband bestimmten die Jahreshauptversammlung des Bundes der Selbstständigen (BdS) im „Engel“.

Der Vorsitzende Norbert Hopp legte der Versammlung den Entwurf der geänderten Satzung vor. Darin wurden alle Passagen, die den BdS-Landesverband betreffen, gestrichelt. Damit hält sich der BdS alle Optionen über die weitere Mitgliedschaft oder einen Austritt offen. Dazu erläuterte Hopp die verschiedenen Änderungen und exakteren Formulierungen. So wird der bisherige Ausschuss künftig als Beirat bezeichnet und die Zahl der Beisitzer / Beiräte auf zwei bis maximal sechs Personen begrenzt.

Über die bestehende Mitgliedschaft des BdS Murrhardt im BDS-Landesverband entwickelte sich ob der hohen Beiträge (derzeit 40 Euro pro Mitglied und Jahr von insgesamt 65 Euro) eine lebhaft Diskussion, in der unterschiedliche Meinungen zum Ausdruck kamen. Dabei plädierten ver-

im Landesverband: Die Unterstützung der Interessenvertretung und Lobbyarbeit des Landesverbandes sei sehr wichtig, auch müsse man diesen stark machen und mehr fordern. Andere stellten dagegen die Frage, was die teure Mitgliedschaft dem BdS eigentlich bringe und was die Arbeit des Landesverbandes, der ob zu geringer finanzieller Mittel kaum Einflussmöglichkeiten auf die Politik habe, dem Ortsverein und dessen Mitgliedern nütze. Indes stand dieses Thema nicht zur Abstimmung an, sondern der Entwurf der geänderten Satzung, der von der Versammlung einstimmig beschlossen wurde.

Nach einem Rückblick auf die Aktivitäten des BdS im vergangenen Jahr wies der Vorsitzende Norbert Hopp auf das Jubiläum des 125-jährigen Bestehens des BdS im Jahr 2006 hin. Dazu wird voraussichtlich am 13./14. Mai 2006 eine Leistungsschau stattfinden. Ob einiger Verbindlichkeiten wies der Bericht des Kassiers Andreas Bopp ein kleines Minus aus. Kassensprüfer Manfred Geiger bescheinigte Bopp eine gute und übersichtliche Arbeit: Bei der Kasse stimmte alles. Daraufhin beantragte Bürger-

des gesamten Vorstandes, die von der Versammlung einstimmig erteilt wurde. Bei den turnusmäßigen Wahlen der Gruppe 2 des Vorstandes wurden alle Vorstandsmitglieder en bloc in ihren Ämtern bestätigt: 2. Vorsitzender Klaus Lang, Kassier Andreas Bopp, die Beisitzer Rainer Hürzel, Andreas Winkle und Wilhelm Schneider sowie Kassensprüfer Manfred Geiger.

Gezielt auf Persönlichkeit des Kunden achten und reagieren

Im Anschluss hielt die Betriebswirtin und Trainerin Uschi Beck (Ostfildern), Anbieterin von Seminaren für ganzheitlichen Erfolg und Trainingskonzeptionen für Handwerk, Handel und Dienstleistung, einen Vortrag zum Thema „Aktiv verkaufen - mit Persönlichkeit und Stil“. Darin gab sie einige neue Impulse für das Verkaufen: Durch Veränderung des Verhaltens könne man angenehme und dauerhafte Kundenbeziehungen schaffen, Verkaufserfolge steigern und den Kundenstamm erweitern, indem man gezielt auf die individuelle Persönlichkeit des Kunden achte und reagiere,

keitsmodell zur Strukturierung und Typologie verschiedener Persönlichkeiten vor, nach dem es vier Grundhaltungen (extrovertiert, aufgabenorientiert, menschenorientiert und zurückhaltend) und vier Grundtypen gibt: Dominant (willensstark, zielorientiert, entschlossen), Initiativ (optimistisch, emotional, gesellig), Stetig (hilfsbereit, freundlich, loyal) und Gewissenhaft (perfektionistisch, distanziert, empfindlich).

Uschi Beck erläuterte dazu die Merkmale, an denen man diese Kundentypen, deren Erwartungen und Bedürfnisse erkenne und was im Verkaufsgespräch vermieden werden sollte. Dabei sei aber zu beachten, dass sich Kunden in verschiedenen Situationen unterschiedlich verhalten, auch vereinigen manche Menschen Merkmale verschiedener Typen in sich. Abschließend machte die Referentin deutlich, wie man Verkaufserfolge steigern könne: Indem man Produkte und Leistungen so empfehle, dass sie dem Verhaltenstil und den damit verbundenen Bedürfnissen des Kunden gerecht werden. Ein ganz wichtiger Punkt: Bei einer freundlichen Kundenansprache könne man nichts verlieren: Nur wer auf Kunden zuehe, habe