



Der visionäre Vortragsredner Frank M. Scheelen (vorne rechts) motivierte auf Einladung der Neuburger Rundschau unter dem Motto „Verkaufserfolg durch Menschenkenntnis“ 300 Geschäftsleute aus der Region.

Foto: Xaver Habermeier

# Verkaufserfolg durch Menschenkenntnis

**NR-Seminar** Erfolgstrainer Frank M. Scheelen begeistert 300 Zuhörer mit seinen Tipps fürs Geschäftsleben

**Neuburg | xh |** „Beziehungskompetenz ist der Schlüssel zum Erfolg“, mit diesem Leitsatz motivierte Frank M. Scheelen 300 Geschäftsleute, Manager, Führungskräfte und Banker. Auf Einladung der Abteilungen Anzeigen und Medienservicecenter der *Neuburger Rundschau* vermittelte der visionäre Vortragsredner das Credo des Trainings „Verkaufserfolg durch Menschenkenntnis“ durch die Förderung von Potenzialen und Ausschöpfung von Ressourcen powermäßig in 90 Minuten.

Harald Steiger, der Regionalleiter der *Augsburger Allgemeinen* und seiner Heimatzeitungen, verwies auf einen „ausgezeichneten Seminarleiter“, dessen Bestseller und Werke in sieben Sprachen weltweit Menschen zum Erfolg führen, und versprach,

dass die Gäste aus diesem Abend wertvolle Tipps mit nach Hause nehmen. Frank M. Scheelen, vom Bodensee an die Donau angereist, ist Vorsitzender der Scheelen AG, Herausgeber der deutschsprachigen Ausgabe *Executive Excellence* und vieler Bücher. Daneben begeistert er mit seinen Seminaren in vielen Ländern.

## Vier verschiedene Farbtypen

In der Donaustadt führte er durch den Abend mit der Einteilung der Menschen in vier Farben mit unterschiedlichen Eigenschaften: Feuerrot ist der Macher mit Dominanz, sonnengelb der Entertainer mit seiner Initiative, erdgrün ist der Beziehungstyp mit Haupteigenschaft einer Stetigkeit und eisblau steht für den gewissenhaften Analytiker.

Grundsätzlich sind für Scheelen Menschen der entscheidende Wert eines Unternehmens, vor allem deren Beziehungskompetenzen. Hintergrund ist das Ziel der Kundenzufriedenheit. „70 Prozent verlassen ein Geschäft wegen Unzufriedenheit mit dem Verkäufer und auf emotionaler Ebene, aber nur 17 Prozent, weil der Preis nicht stimmt“, konstatierte Scheelen. Weiter führte er aus, was es mit der dynamischen Kommunikation auf sich hat und mit Introversion im Gegensatz zu Extraversion.

Den Aufbau eines sicheren Geschäfts und einer Kundenbindung erklärt der Seminarleitung mit einer Pyramide, die Basis für den Erfolg ist: Vertrauen/Glaubwürdigkeit (40 Prozent), Bedarf (30), Präsentation (20) und Abschluss (10).