

Internet



Einfach abhauen möchte mancher, der im Beruf unzufrieden ist. Etwas ändern, lautet die Alternative. www.fr-online.de/karriere

Reif für die Insel?



Firmen müssten dem demografischen Wandel mehr Beachtung schenken, so Wirtschaftsexperten. www.fr-online.de/karriere

Fit für die Zukunft

Die nächsten Themen



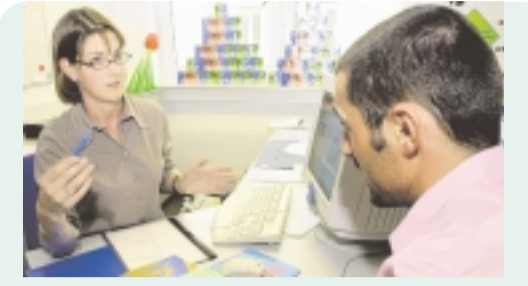
Obwohl immer mehr Chefs Frauen sind, ist das Topmanagement noch eine Männerdomäne. **FR-Karriere am 23. Dezember**

Schwerer Aufstieg



Feuchte Hände vor dem Meeting, zitternde Knie beim Bewerbungsgespräch? Woher die Angst kommt. **FR-Karriere am 6. Januar**

Aufgereg



Den richtigen Job oder den richtigen Bewerber – beides finden Sie bei der FR auch online. www.fr-online.de/stellenmarkt

Hier geht's weiter!

Mehr als „nur“ verkaufen

Die Arbeit im Vertrieb hat sich stark gewandelt / Für Einsteiger bieten sich gute Chancen

Im Vertrieb hat sich in den vergangenen Jahren viel getan, die Aufgaben sind komplexer und anspruchsvoller geworden. Das gesamte Berufsbild hat sich stark verändert, Berufseinsteiger haben sehr gute Karriereperspektiven.

FRANKFURT A.M. · Vertriebspezialisten stehen hoch im Kurs. Wer dieser Tage die Stellenangebote durchforstet, trifft auf eine erstaunliche Anzahl von Jobofferten in diesem Bereich. Und die Nachfrage steigt weiter. Dies ergab auch eine von der Berliner Saleslounge GmbH in Auftrag gegebene Untersuchung, bei der die Vertriebspositionen in rund 55 regionalen und überregionalen Stellenmärkten ausgewertet wurden. Während im gesamten Jahr 2005 in Tageszeitungen, Fachzeitschriften und führenden Internet-Stellenmärkten 39100 Positionen veröffentlicht wurden, waren allein im ersten Halbjahr 2006 bereits 28700 offene Stellen zu besetzen.

AUS- UND WEITERBILDUNG

Die Deutsche Verkaufsleiter Schule (DVS) mit Sitz in München bietet Aus- und Weiterbildungen für den Vertrieb an. Das Programm umfasst dabei Seminare, Schulungen und Tagungen für Berufseinsteiger ebenso wie für Top-Führungskräfte sowie maßgeschneiderte Konzepte für Vertriebs-teams, die im Unternehmen geschult werden. Gemeinsam mit der Unternehmensberatung Dr. Wiselhuber & Partner deckt die DVS den Bereich der strategischen Vertriebsberatung ab und komplettiert damit alle für die Teilnehmer relevanten Dienstleistungen zur Unterstützung von Vertriebsteams. www.verkaufsschule.de

Proll ist überzeugt, dass dies nur zwei der ausschlaggebenden Faktoren sind, die dazu geführt haben, dass die Aufgaben im Vertrieb anspruchsvoller geworden sind und die Nachfrage nach hochqualifizierten Mitarbeitern steigt. Außerdem hätten sich die Anforderungen geändert: "Es geht heute ja nicht nur darum, Produkte und Dienstleistungen in einem schwierigen Marktumfeld zu verkaufen." Es gehe auch und vor allem darum, "das Problem des Kunden zu erkennen und ihm eine Komplettlösung zu präsentieren, die alle Fragen rund um Service, Logistik und Finanzierung umfasst und darüber hinaus diese Mehrwerte möglichst mit Kennzahlen zu belegen".

Soziale Kompetenz

Von den Bewerbern werden ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten erwartet. "Gute Vertriebler haben häufig eine hohe soziale und emotionale Kompetenz sowie viel Kommunikationsgeschick", weiß Verkaufstrainer Stefan Frädrich. "Ferner sollte er gut zuhören können, am Kunden interessiert sein und Begeisterung für sein Produkt vermitteln." Damit er diese Begeisterung auch glaubhaft rüber bringen kann, gehört nach Meinung des Verkaufs- und Kommunikationstrainers Karl-Heinz Völker auch eine hohe fachliche Kompetenz zum Job. Wenn es um den Vertrieb technischer Produkte geht, sind daher Ingenieure gerne gesehen. Wer eine Karriere als Führungskraft anstrebt, braucht darüber hinaus ausgeprägte Führungskompetenzen, um seine Verkaufsmannschaft zu Spitzenleistungen zu motivieren. "Hinzu kommen organisatorische und strategische Fähigkeiten", so Völker, "betriebswirtschaftliche Kenntnisse zum Beispiel in Marketing sowie strategisches Vertriebs-Management." Eine kaufmännische Grundlage sei daher sehr hilfreich, um



BILD: PHOTOCASE

als Vertriebler erfolgreich zu sein und die Karriereleiter bis hin zur Führungskraft zu erklimmen.

Gute Bezahlung

"Der Vertrieb stellt in den meisten Unternehmen nach wie vor eine Schlüsselposition dar und bestimmt als letztes Glied der betrieblichen Wertschöpfungskette in besonderer Weise den Markterfolg", so Heinz Evers, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Kienbaum. "Das Gehaltsniveau ist dementsprechend hoch." Laut einer aktuellen Kien-

baum-Studie können die Gesamtbezüge von Außendienstmitarbeitern eine Höhe von mehr als 200000 Euro erreichen, Führungskräfte erhalten bis zu 300000 Euro im Jahr. Einsteiger sollten sich durch die zum Teil niedrigen Grundgehälter von rund 20000 Euro nicht täuschen lassen, denn üblich ist ein weiterer variabler Anteil von 20 bis 30 Prozent. In den vergangenen zehn Jahren sind die Gehälter im Vertrieb im Vergleich zu anderen Berufszweigen stark angewachsen, "um immerhin 30 Prozent", so Heinz Evers. text: dvs

Gut zuhören und Begeisterung zeigen können: Beides sollte künftigen Vertriebsmitarbeitern leicht fallen.

ZEIT IM GRIFF

Gute Laune gegen Stress

Stress ist eine selbstverständliche Reaktion des Körpers auf eine Herausforderung im positiven oder negativen Sinn. Wer über Fähigkeiten und Fertigkeiten verfügt, den Anforderungen im Beruf und im privaten Umfeld gerecht zu werden, geht die Aufgaben mit Eu-Stress, positivem Stress, an. Dieser stärkt Selbstvertrauen und Wohlbefinden und fördert die eigene

Helga Ideler ist Coach für Soft-Skills, Zeit-, Selbst- und Stressmanagement sowie Personal-fachfrau.



BILD: PRIVAT

Entwicklung. Mit Di-Stress, negativem Stress, reagieren Menschen, die eine Aufgabe mit ablehnenden Gedanken beginnen. Sie empfinden das Anstehende als Über- oder Unterforderung, als unangenehm oder als bedrohlich.

Ob Menschen sich nun unangenehm gestresst fühlen, hängt also im Wesentlichen von der mentalen Einstellung ab und wie sie ihre eigenen Kompetenzen bewerten.

Mit einer positiven Gesinnung sprang auch Helmut T. kurzfristig für einen Kollegen ein und übernahm die Präsentation einer Untersuchung bei einem Kunden. Da die Kollegen die Ergebnisse gemeinsam zusammen getragen hatten, fühlte er sich im Thema sicher und kompetent. Den Termin nahm er motiviert und mit der Absicht wahr, sein Bestes zu geben. Die Konsequenz: Dank seiner Zuversicht und seines Wissens lief die Präsentation reibungslos.

Bedenken ausräumen

Wenn aber die Herangehensweise durch negative Gedanken bestimmt ist, kann eine sich selbst erfüllende Prophezeiung eintreten und das Projekt zum Scheitern bringen. Solche Niedermacher sind Gedanken wie: "Ich bin unfähig", "Das schaffe ich nie" oder "Ich mache immer alles falsch". Daher ist es wichtig, die inneren Bedenken auszuräumen und sich auf eine Aufgabe positiv einzustimmen.

Betrachten Sie ihre Situation realistisch und räumen Sie Zweifel aus dem Weg, indem sie sich folgende Fragen beantworten.

- Mit welchen Gedanken gehe ich Herausforderungen an?
- Was genau macht mir Angst?
- Wie habe ich andere schwierige Situationen gemeistert und welche Erkenntnisse kann ich jetzt nutzen?
- Welche Situationen aus der Vergangenheit können mir Mut und Sicherheit geben?
- Was kann ich lernen?

Mit positiven Gedanken können Sie sich selbst motivieren. So mental gut gerüstet werden Sie auch neue Aufgaben mit Bravour meistern.

Kalender für die Angestellten, Meilen für die Firma

Wertvolle Geschenke sollten Arbeitnehmer zurückweisen / Verdacht auf Bestechungsversuch

VON WOLFGANG STRBA

Arbeitnehmer erhalten bisweilen zu Weihnachten oder Neujahr Geschenke oder andere Vergünstigungen von Geschäftspartnern oder anderen Personen. Für den Arbeitnehmer stellt sich damit die Frage, ob er solche Zuwendungen annehmen darf, ohne sich in rechtliche Schwierigkeiten zu bringen.

FRANKFURT A.M. · Die Annahme von Geschenken, die den Arbeitnehmer zu einem bestimmten Verhalten veranlassen oder ein bestimmtes Verhalten nachträglich belohnen sollen, ist unzulässig. Die Annahme solcher Geschenke kann als Annahme von Schmiergeld angesehen werden und nicht nur eine Kündigung des Arbeitsverhältnisses, sondern auch eine strafrechtliche Verfolgung etwa wegen Bestechlichkeit nach sich ziehen.

Gegen die Annahme kleiner, im Rahmen des Üblichen liegender Präsente, wie etwa

Werbegeschenke oder anderer kleiner Aufmerksamkeiten bestehen in der Regel keine Bedenken. Handelt es sich aber um wertvolle Geschenke, sollte der Arbeitnehmer Vorsicht walten lassen und durch Nachfrage sicherstellen, dass er zur Annahme berechtigt ist. Bestehen Zweifel, so sollte er besser auf



Rechtsanwalt Wolfgang Strba gibt Tipps zum Arbeitsrecht.

BILD: PRIVAT

die Annahme verzichten. Die Unterscheidung zwischen Gelegenheitsgeschenken und Schmiergeld ist regelmäßig schwierig und muss für jeden Einzelfall getroffen werden. Deshalb sollte im Betrieb eine verbindliche Regelung über die Annahme von Ge-

schenken getroffen und ein Ansprechpartner für den Arbeitnehmer benannt werden. Damit kann die notwendige Rechtssicherheit für alle Beteiligten geschaffen werden. Besonders strenge Regeln gelten für Angehörige des öffentlichen Dienstes. Jedwede Zuwendung, die einen Bezug zur dienstlichen Tätigkeit hat, darf nur mit Zustimmung des Dienstherren beziehungsweise Arbeitgebers angenommen werden. Dies gilt nicht nur für Beamte und Angestellte, sondern beispielsweise auch für Zivildienstleistende oder andere Personen, die in einem öffentlich-rechtlichen Dienstverhältnis stehen. Der Arbeitgeber hat ein berechtigtes Interesse daran, von möglichen Bestechungsversuchen Kenntnis zu erlangen, um die gebotenen Abwehrmaßnahmen zu ergreifen. Deshalb sollte der Arbeitnehmer den Arbeitgeber in Kenntnis setzen, wenn ihm wertvolle Geschenke oder sonstige Vergünstigungen angeboten werden. Der Arbeitnehmer kann unter Umständen auch verpflichtet sein, geldwerte Vorteile, die er im Zusammen-

hang mit seiner Tätigkeit erhalten hat, an den Arbeitgeber herauszugeben. Das Bundesarbeitsgericht (Urteil vom 11.04.2006 - 9 AZR 500/05) hat hierzu entschieden, dass der Arbeitnehmer die ihm von einer Fluggesellschaft gutgeschriebenen Bonusmeilen an den Arbeitgeber herausgeben muss. Da der Arbeitgeber die dienstlich veranlassenen Flüge bezahlt habe, stünden diesem auch die damit erworbenen Bonusmeilen zu. Im Zusammenhang mit Vergünstigungen ist auch eine etwaige Steuerpflicht des Empfängers zu berücksichtigen. Sachleistungen, deren Wert 35 Euro nicht überschreitet oder die nur betrieblich genutzt werden können, sind steuerfrei. Andere Zuwendungen muss der Arbeitnehmer im Rahmen seiner Steuererklärung angeben.

ARBEITSRECHT

Alle 14 Tage befasst sich die FR-Karriere mit einem arbeitsrechtlichen Thema. Haben Sie Anregungen? Dann mailen Sie an fr-karriere@fr-aktuell.de Wir leiten Ihre Themenvorschläge an die Rechtsanwältin aus unserem Autoren-pool weiter. Eine Auswahl finden Sie dann im Blatt wieder.

Pädagogen drücken erneut die Schulbank

Seminare zur Lehrerfortbildung / Kooperation vom Bildungsdienstleister Provadis mit der Universität Cambridge

Fortbildung gehört ganz selbstverständlich zum Berufsalltag von Pädagogen. Speziell für Lehrer bietet der Bildungsdienstleister Provadis Workshops an, die in Zusammenarbeit mit der Universität Cambridge entwickelt wurden.

FRANKFURT A.M. · In den angebotenen Workshops machen sich die teilnehmenden Lehrerinnen und Lehrer mit den Anforderungen international anerkannter Sprachprüfungen vertraut.

Im November hat die weltberühmte Universität Cambridge Provadis erneut als eines von derzeit zwei offenen, nicht internen Prüfzentren Hessens anerkannt.

Die Seminare kommen auch bei der Lehrerschaft gut an. Das zweite Angebot dieser Art wurde vor kurzem von rund 50 Teilnehmern in Anspruch genommen. Die Lehrerinnen und Lehrer bauen in den Seminaren ihre Kenntnisse in den Bereichen Hör- und Leseverständnis, Schriftsprache und mündliche Ausdrucksfähigkeit aus.

Reger Austausch

Dabei profitieren die Teilnehmer nicht allein von der Wissensvermittlung. Durch den Austausch mit Kolleginnen und Kollegen er-

halten sie auch immer wieder Anregungen für ihre tägliche Unterrichtsarbeit, die dann den Schülern zugute kommen. Zudem bieten die Seminare den Lehrkräften Gelegenheit, Netzwerke zu knüpfen und auszubauen. Erste positive Ergebnisse der Fortbil-

dingsreihe können auch schon vorgewiesen werden: Die Schüler der an den Provadis-Seminaren teilnehmenden Lehrer haben bei den anspruchsvollen Sprachprüfungen im internationalen Vergleich überdurchschnittlich gut abgeschnitten. MS

BILDUNGSDIENSTLEISTER

Die Provadis Partner für Bildung und Beratung GmbH ist ein Unternehmen der Infra-serv-Höchst-Gruppe. Mit rund 1400 Auszubildenden und mehr als 8000 Weiterbildungsteilnehmern an den Standorten Frankfurt und Marburg gehört Provadis zu den führenden Anbietern von Bildungsdienstleistungen in Hessen und ist Gründungsmitglied des Vereins "Weiterbildung in Hessen e.V.", der die Qualität in der Weiterbildung sichert. Rund 400 internationale Kunden nutzen in Partnerschaften und

Kooperationen das Know-how von Provadis auf den Gebieten der Aus- und Weiterbildung, der Personal- und Organisationsentwicklung und bei der Entwicklung von E-Learning-Konzepten. Mit der Gründung der Provadis School of International Management and Technology AG schafft Provadis die Möglichkeit, internationale anerkannte Bachelor-Abschlüsse in den Studiengängen Business Administration, Business Information Management und Chemical Engineering zu erwerben.

Anzeige

Geschenkidee Karriere!

(Beziehungs-)Coaching • Karriereberatung • Kommunikation

Geschenkgutscheine kaufen vom 9.–22.12.06
1 Sitzung 60,00 Euro (25% Rabatt)

Brigitte Marx-Lang

Tel. 061 54 / 638 65 12 · Tel. 069 / 2 74 01 58 72 (Zweigniederlassung)
www.perspektivenentwicklung.de

Helga Ideler, Geschäftsführerin von Hiconsulting, beantwortet Ihre Fragen zum Selbstmanagement. Schreiben Sie an: fr-karriere@fr-aktuell.de.

Weiterbildung, um besser lernen zu können: In Seminaren bereiten sich Lehrer auf Sprach-Prüfungen vor.

Seminarangebote und weitere Infos:
www.hiconsulting.de,
☎ 06103/697610.



BILD: PROVADIS