

Erfolg mit System

KSV Baunatal e.V.



In der dreistufigen Fortbildungsreihe von Volker Lichte ging es darum aufzuzeigen, was dauerhaft erfolgreiche von weniger erfolgreichen Menschen unterscheidet. Auch die festgestellten Mitarbeiter der Fitnessabteilung des KSV Baunatal haben sich diesem Trainingssystem unterzogen und ihre individuellen Arbeitsweisen anhand wesentlicher Persönlichkeitsmerkmale und Verhaltensweisen in einem professionellen Training mit Coach Volker Lichte untersucht.

Im ersten Workshop ging es zunächst darum, die eigenen Potentiale zu erkennen, die individuellen Stärken zu nutzen, aber auch seine Schwächen zu akzeptieren und sich realistische Ziele zu setzen. Im zweiten Schritt ging es dann um die Fähigkeit, sein Gegenüber „lesen zu können“ und die Potentiale des eigenen Teams zu erkennen.

Die praxisnahe Teamstruktur-Analyse von Volker Lichte ermöglichte, Mitarbeiter und Kollegen individuell passend nach ihren Fähigkeiten einzusetzen, aber auch individuell zu motivieren. Das Team entwickelte in diesem Workshop eine „eigene Sprache“ um noch besser miteinander zu kommunizieren. „Diese Analyse hat uns im Team einen großen Schritt voran gebracht im Verständnis füreinander und auch Arbeitsabläufe effektiver zu gestalten“. Die Sozialkompetenz jedes Einzelnen wurde enorm weiterentwickelt“, so Timo Gerhold (Vorstandsvorsitzender).

Im dritten Seminar „Schlüssel zum Kunden“ ging es nun für die Mitarbeiter des KSV-Baunatal darum, das Erlernte auf den eigenen Arbeitsbereich, auf das Miteinander mit Kunden zu übertragen. Vereinsmitglieder sollen authentisch und zielgerichtet beraten werden. Dazu stellte man sich immer die Frage, wie passen Mitglied und angebotenes Produkt zusammen.



Der Referent Volker Lichte.

Die wachsende Konkurrenz auf dem Fitnessmarkt und der immer größer werdende Ruf nach guter Dienstleistung und individuellen Angeboten stellen inzwischen auch für die vereinseigenen Fitnessstudios einen nicht zu unterschätzenden Faktor dar. Wie viel Potential gerade in der richtigen Beratung von potentiellen Neumitgliedern, aber auch in der individuellen Betreuung bestehender Mitgliedern liegt, wird hier oft nicht erkannt.

In diesem konkreten Punkt lieferte Volker Lichte einfache Lösungen für die Praxis. „Ich habe selbst so viel Spaß diese Workshops in Vereinen zu geben, weil ich ein überzeugter Vereinssportler bin und durch meine Story vom Sportwissenschaftler zum „Verkäufer“ genau diese Herausforderungen kenne. Es ist eigentlich ganz einfach. Authentisch bleiben, die Motive der Kunden erkennen und danach das passende Training empfehlen.“

Für das hauptamtliche Team der Fitnessabteilung des KSV Baunatal hat das dreistufige Authentic-Training wertvolle Erkenntnisse geliefert. Man ist sich im Team klarer darüber geworden, wo genau die Stärken der einzelnen Mitarbeiter liegen und wie man zukünftig Aufgaben verteilen kann um effektiver und kreativer zu arbeiten. Sowohl Führungskräfte als auch Trainer erhielten in den Workshops wichtige Impulse, wie man sich, seine Kollegen aber auch die Mitglieder verstärkt motivieren kann. Erste Akzente wurden durch ver-



Das Team des KSV Baunatal beim ersten Workshop.

schiedene Aktionen im Fitnessstudio, bei der Konzeption von Marketing-Maßnahmen und auch in der Betreuung der Mitglieder umgesetzt. Zudem führt eine geschärfte Menschenkenntnis zu einer spürbar gesteigerten Beratungsqualität potentieller Neukunden am Infopoint der KSV Sportwelt.

Mit dem Vertrauen in die eigenen Stärken und der Kenntnis über die Angebote des Vereines gilt hier „Verkaufen ist nichts Negatives“. Zudem wurde die Teilnahme am Workshop von allen Mitarbeitern als klare Wertschätzung empfunden, die sich positiv auf die Persönlichkeitsbildung eines jeden Einzelnen ausgewirkt hat.

Das Team profitierte dabei zum einen von der jahrelangen Erfahrung Volker Lichtes im Vertrieb von hochwertigen Fitnessprodukten und zum anderen von seiner persönlichen Bindung zum Vereins- und Verbandssport. In den kurzweiligen, praxisnahen und authentischen Workshops schaffte er es, den Blick der Teilnehmer weit über den Tellerrand hinaus zu lenken und die Sinne für sich und das Gegenüber zu schärfen. „ECHT und EINFACH mit Vertrauen zum Erfolg!“ ist Lichtes Leitsatz. Echt und einfach hat er das hauptamtliche Fitness-team des KSV Baunatal auf den Weg zu mehr Erfolg gebracht.

Weitere Infos dazu von Volker Lichte
Mobil: 0160-92005027