

Von ausgetretenen Pfaden abweichen

Berufsschule organisierte Fortbildung – „Sprachgewaltigen Querdenker“ als Referent eingeladen



Roland Albert bei einer gespielten „Verkaufsszene“ im Kreis der Schreinermeister und Pädagogen.

Foto: Munzinger

NEUSTADT (zi) – Schluss mit der Flasche Sekt und einem Blumenstrauß als Dankeschön für den Auftrag. Warum sollte es nicht ein Gutschein für ein Fünf-Sterne-Hotel sein, worüber der Kunde dann ebenso begeistert erzählen wird, wie über die handwerkliche Leistung. Der Mann für's Außergewöhnliche überraschte nicht nur mit diesem Tipp die Schreinermeister aus dem Landkreis, die in der Berufsschule an einer Fortbildung teilnahmen, die ihnen das „Zertifikat Marketing und Personalführung“ attestiert.

Josef Heller vom Fachzentrum Holz hatte über den Förderverein der Berufsschule die Initiative ergriffen und Marketingfachmann Roland Albert für die vier „Trainingsabende“ engagiert, für die er spezielle Module entwickelte. Ein guter Griff, wie Heller die Fortbildung bilanzierte, bei der 13 Schreiner-

meister mit Obermeister Werner Eger in ihrer Mitte mit unkonventionellen Gedanken erfuhren, wie sie die Werbung perfektionieren können, die Zielgruppe sicher erreichen und was heute den erfolgreichen Kundenkontakt ausmacht

Albert leitete seine Ratschläge aus den Beispielen in der täglichen Betriebspraxis ab, packte Informationen in visuelle Szenen, suchte ebenso den Dialog, wie er mit dem Kunden entscheidend sei, um dessen Bedürfnisse zu erfassen. Dass der Referent dabei gelegentlich „quer dachte“, „sprachgewaltig“ seine Ideen mit Schwung und Begeisterung vermittelte, und auch nach arbeitsreichen Tagen bei den Meistern am Abend großes Interesse wecken konnte, wertete Heller als Erfolg der Veranstaltung: „Das war 'ne gute Sache“.

Die Aktion wertete Direktor Dr. Diessner als ein Beispiel des ange-

strebten engen Kontaktes von Schule und Wirtschaft, begrüßte die gute Kooperation mit den ausbildenden Unternehmen. „Solche Veranstaltungen sind enorm interessant.“ Es sei wichtig, auch neue Ideen in die Berufsschule zu bringen, wofür diese stets offen sei.

Und neue Ideen waren auch das Thema der Fortbildung, etwa bei den Anregungen für den Abschluss eines Auftrages. Mit Angeboten professioneller Veranstalter sei der Gutschein für ein Wochenende im Hotel durchaus erschwinglich, so der Marketingspezialist, der hier von einem „riesigen Kundenbegeisterungsinstrument“ sprach, von einem „immensen Multiplikator“ mit dem Stempel „wir sind nicht der normale Schreiner“. Wer auf sich aufmerksam mache, werde auch auf einem schwieriger gewordenen Markt gut bestehen, zeigte sich der Referent überzeugt.