

» Startseite » Aktuelles

Über uns | ITSM | Arbeitskreise und Projekte | Regionale Foren | Veranstaltungen | Publikationen | Shop | Aktuelles

Jubiläumsveranstaltung Regionales Forum Sachsen

Donnerstag, 31. März 2011



Anlässlich des 50. Treffens der regionalen Gruppe Sachsen des itSMF Deutschland e.V. fand die Jubiläumsveranstaltung am 24.03.2011 bei T-Systems MMS in Dresden statt. Über 45 Teilnehmer folgten der feierlichen Einladung und blickten auf die Themen, Diskussionen, Vorträge aus sieben Jahren seit Gründung der Sachsengruppe zurück.

Gert Eggerichs, selbst einer der Gründer-Enthusiasten, führte durch den Abend. Als Gastredner sprach zunächst René Müller vom Werteinstitut für Persönlichkeitstraining & Coaching (WiPeC, www.wipec.de). In seinem Vortrag vermittelte der Verkaufsexperte, welchen Einfluss die innere Einstellung auf den Verkaufserfolg hat. Nur wer an den Erfolg glaubt, wird auch das entsprechende Ergebnis bekommen, so Müller. Und er verwies dabei auf den Erfolgsunternehmer der ersten Stunde, Henry Ford, der schon im letzten Jahrhundert sagte: „Egal ob Du glaubst, Du schaffst es oder Du schaffst es nicht, Du wirst auf alle Fälle Recht behalten“. Innere Denkprozesse spielen eine maßgebliche Rolle. Das Denken läuft über Fragestellungen ab. So erklärte Müller das Phänomen, wieso einem manchmal Dinge erst viel später einfallen. Das hat laut dem Kommunikations Coach mit dem Unterbewusstsein zu tun. Forschungen zu folge erhält man erst bis zu 48 Stunden später Antworten auf Fragen, die man sich innerlich stellt. Erst wenn das Unterbewusstsein alles „verarbeitet“ hat, kommen Informationen ins Bewusstsein. Müller rief daher auf, im Vorfeld auf die Qualität seiner Fragen zu achten. Im gleichen Maße erscheinen uns dann die Antworten.

Beispielhaft für die unterschiedlichen Einstellungen zum Verkaufen erzählte Müller die Geschichte vom toten Esel. „Ein Bauer wollte seinen Esel gewinnbringend auf dem Markt veräußern. Doch als er loslaufen wollte, brach der Esel tot zusammen. Der Bauer klagte einem Freund sein Leid. Dieser sprang auf und sagte: „Gib mir den Esel, ich verkaufe ihn für Dich, alles kein Problem.“ Nach vier Tagen kehrte der Freund mit 398 Talern zurück. Der Bauer erstaunt: „Wie hast Du das geschafft?“ Freund: „Ich habe eine Tombola mit einem Esel als Hauptgewinn gemacht.“ Bauer: Und hast Du nicht Ärger bekommen, weil der Esel schon tot war? Freund: „Doch, aber nur mit dem Hauptgewinn. Dem habe ich dann seinen Einsatz zurückgezahlt und den Restbetrag übergebe ich



Mitglied werden

Login

Name:

Passwort:

login

[Passwort vergessen?](#)

[Als Interessent registrieren?](#)

Zuriffsstatistik:

Toplinks

Newsletter

Termine

itSMS


IT Service Management Services GmbH
ein Unternehmen des itSMF Deutschland e.V.



Kooperationspartner



15699 Seitenabrufe
5101 Besucher
in den letzten 30 Tagen

**Probleme beim
Besuch der Webseite?**
 **Druckansicht**

Dir hiermit."

Mit dieser kleinen Geschichte leitete Müller zu seiner nächsten Motivationsregel über. Es kommt nicht darauf an, ob etwas geht oder nicht, es sei nur wichtig, in Handlung zu kommen. Denken beeinflusst das Handeln. Um Blockaden aufzulösen empfahl Müller einen einfachen Trick - seine drei größten Bedenken umzuformulieren in ein "Wie schaffe ich es, dass...". Das Gehirn wird somit positiv motiviert.

Obwohl die IT-Dienstleistungen sehr technisch sind, Müller brachte es auf den Punkt: „Kaufen oder Nichtkaufen ist die rationale Begründung für eine emotionale Entscheidung.“ Alle Kaufentscheidungen fallen im Gehirn. Beim Kaufen werden über 90 Hormone aktiviert, die beispielsweise auch beim Verliebtheitsgefühl vorhanden sind. Der Referent riet den IT-Experten zu einem strukturierten Verkaufsprozess, der eine Sogwirkung auf den potenziellen Kunden ausübe. Argumentationsschlachten und Einwandaushebler seien nicht nur nicht mehr zeitgemäß, sondern auch unwirksam.

Nach der Pause führte Gert Eggerichs in bewegender Weise noch einmal die Themen und Referenten der letzten 50 Forumstreffen vor Augen. Auch das erste Treffen vom 03.02.2004 wurde ins Gedächtnis gerufen. Aus der Vision, eine Gruppe für Interessierte des damals noch wenig bekannten ITIL-Prozessframeworks (ITIL V2) ins Leben zu rufen, wurde eine regionale Community. Bis heute standen u.a. die Themen ISO; Basel II, SOX, Software- und Lizenzmanagement, Service Katalog, Reifegradmodelle, ITSM & Return on Investment, CMDB oder Incident-/Application Management auf der Agenda. Auch vor angrenzenden Gebieten wie PMI, ITIL& der Mensch oder NLP verschloss die vorwiegend technisch geprägte Gruppe nicht die Augen.

Aus dem damals noch kleinen Interessenkreis aus ITIL-Anhängern mauserte sich das RF Sachsen zu einer hochwertigen und gut frequentierten Kontaktplattform. „Herzlichen Glückwunsch zum Bestehen und auf weitere 50 Treffen“, verabschiedete Eggerichs die Teilnehmer in den Abend.

Romy Heinecken, T-Systems Multimedia Solutions GmbH

[<- Zurück zu: News](#)



Sponsoren

