

GEHEN SIE NICHT NUR ZUM BNI-MEETING – HOLEN SIE BNI ZU SICH INS UNTERNEHMEN



Begrüßung der Gäste

Mario Ruder, BNI-Mitglied in Berlin seit drei Jahren, macht zum wiederholten Mal für die besten seiner Kunden eine ganz besondere Veranstaltung. Ziel ist es Multiplikatoren an das Unternehmen zu binden und Neuheiten aus der Welt der Küchen unter einem besonderen Gesichtspunkt zu präsentieren. Knackpunkt bei diesem kundenorientierten Event war jedes Mal die ungewohnte Situation, in die er seine Mitarbeiter versetzt hat. Seine Fachspezialisten - exzellente Küchenplaner und Küchenfachleute - waren außerhalb ihrer gewohnten Umgebung eher scheue Gastgeber und taten sich schwer aktiv innerhalb der Partylaune auf die potentiellen Geschäftspartner zu zugehen. Dieses Jahr nutzte Mario Ruder das ganze Spektrum seiner Netzwerkorganisation BNI und das Ergebnis kann sich sehen lassen: 2006 wurde das beste Jahr in der Firmengeschichte!

Für besondere Multiplikatoren in seinem Bereich veranstaltet das Küchenhaus schon fast traditionell eine Stadtrundfahrt durch Berlin auf dem Wasser. Seine 250 Gäste - Hausbaufirmen, Architekten, Immobilienfachleute - sind jedes Mal begeistert, nur mit den Abschlüssen lief es noch nicht ganz wie gewünscht. Auf dem Schiff waren die beratungskompetenten Mitarbeiter eher gehemmt und betrachteten die Kunden aus der Distanz am eigenen

Tisch - statt geschäftig das persönliche Gespräch zu suchen.

Mit dem BNI-Besucherbetreuertraining, einer guten Idee des chaptereigenen Werbeartikelpartners und einem runden Motto für die diesjährige Veranstaltung ließ sich der Erfolg dann gar nicht mehr verhindern. Mit dem speziell für diesen Abend individuell für das Küchenhaus kreierten „Give away“ drehten die Initiatoren den Spieß um und ließen die Gäste zu den neu trainierten „Besucherbetreuern“ strömen. Durch das BNI-Training waren diese hervorragend eingestimmt um als „Gastgeber“ die Gesprächspartner in gemeinsame Gesprächsrunden zu integrieren. Von diesem Moment an gab es keine Berührungängste mehr zwischen Spezialisten auf ungewohntem Terrain und vergnügungssüchtigen Multiplikatoren. Das Eis war gebrochen! Die Ruder-Mitarbeiter setzen mit großem Spaß

ihre neuen Erkenntnisse aus dem Training um und waren perfekte Gastgeber!

Horst Schmid, Verkaufsleiter bei Ruder - selbst Mitglied im Chapter „Jaguar“ BNI Berlin - sagt: „Wir schreiben Küchenaufträge über Küchenaufträge. Die diesjährige Veranstaltung übertrifft alle Erwartungen. Vor allem hat die Veranstaltung zu neuen persönlichen Beziehungen zwischen unseren Mitarbeitern und den Kunden geführt und hat damit auch eine echte Nachhaltigkeit.“

Das war eine rundum gelungene Aktion für Ruder-Küchen, Impress Berlin und den BNI-Trainingspezialisten.●

Mario Ruder
+49 (0) 30-55772615
rudermario@aol.com

Rundfahrt in Berlin

