

### Pressemitteilung

#### Dienstleister an Lahn und Dill

In dieser Rubrik stellen wir Dienstleister an Lahn und Dill vor. Der tief greifende Wandel in der Wirtschaft, der sich auch in unserer Region vollzieht, führt zu einer steigenden Bedeutung des tertiären Sektors; insbesondere die unternehmensnahen Dienstleister sind hier zu nennen. Ansprechpartner sind Ingrid Muth (Tel. 06441/9448-13) und Wolfgang Moser (-15).

## Die richtige Einstellung macht es aus!

### Biebertaler machte sich 1995 als Trainer und Berater selbständig

Vor 10 Jahren hat sich Joachim Besier, wohnhaft in Lahnau, als Trainer und Coach in seinem Heimatort Biebertal selbstständig gemacht. Am 01. April 1995 startete die Reise des ausgebildeten Lehrers in seine heutigen Schwerpunktthemen: Kommunikation und Persönlichkeit. Mittlerweile beschäftigt sich der 48-jährige seit über 25 Jahren mit dem Thema Weiterbildung und genießt das Glück, seinen jetzigen Beruf als Lebensaufgabe zu empfinden. Neben seiner Zugehörigkeit zur IHK Wetzlar ist er Mitglied in den örtlichen Gewerbevereinen Biebertal und Lahnau, im Marketingclub Mittelhessen sowie im Bundesverband deutscher Verkaufsförderer und Trainer.

„Viele Unternehmen haben heutzutage erkannt, dass Kommunikation ein wichtiger Erfolgsfaktor ist“, sagt der praxisorientiert arbeitende Trainer und Coach. Er sieht auch in der Zukunft gute Chancen, sich im hart umkämpften Weiterbildungsmarkt zu etablieren. „Wer erfolgreich sein will, muss mehr als nur fachliche Kompetenz beweisen. Zahlreiche Studien belegen, dass sich effiziente Kommunikation direkt auf die Steigerung von Marktanteilen, Umsatzwachstum und spürbarem Unternehmenserfolg auswirkt. So hängen Erfolg im Beruf und in der Familie in erster Linie von unserer Fähigkeit zu kommunizieren ab“, weiß Besier zu berichten. Er lebt und arbeitet selbst nach der Philosophie 51 % Beruf, 49 % Familie. Und er ist überzeugt, dass beruflicher und privater Erfolg in Einklang stehen. Fest verankert zu sein in Familie und Partnerschaft, das sind für ihn die wahren Erfolgsgaranten, die es gilt im Leben zu erkennen. Seine Erfolgsformeln lauten auf den Punkt gebracht „Anders als es der Kunde erwartet!“ (Heinz M. Goldmann, Senior unter den Verkaufstrainern Deutschlands) und „Man muss die Menschen lieben, um sie ändern zu können.“ (Heinrich Pestalozzi). Dabei dienen Besier seit gut fünf Jahren das DISG-Persönlichkeits-Modell und die Fish!-Philosophie im Hintergrund als unterstützende Begleiter. Das DISG-Persön-

lichkeits-Modell beschreibt menschliches Verhalten mit dem Ziel, die eigenen Bedürfnisse und die anderer besser zu verstehen. Unterschieden werden der dominante, der initiativ, der stetige und der gewissenhafte Typ. Im Fish!-Konzept sind die tragenden Säulen die Themen „Spielen und Spaß haben“, „Anderen eine Freude bereiten“, „Präsent sein“ sowie „Wähle Deine eigene Einstellung“. Gerade der letzte Punkt macht es einfach aus. Sie merken jedem Gesprächspartner sofort seine Einstellung an, egal ob die Kommunikation über das Telefon, schriftlich oder persönlich läuft. Besier ist in seinen Trainingsthemen sehr breit gefächert. Seine Themen ranken sich überwiegend um die Bereiche Verkauf, Marketing und Service. „Jeder muss sich täglich neu verkaufen!“, lautet hierbei das Motto. Wichtig ist seiner Meinung nach dabei, dass man in dem Gesprächspartner immer etwas Gutes erkenne. So lässt sich Kommunikation „kundenorientierter“ aufbauen – auch im Falle einer Reklamation.

Praxiserfahrungen als Trainer und Coach weist er in folgenden Einzelthemen nach: Bewerbungs-Training, DISG-Persönlichkeits-Training, Konfliktmanagement, Kunden- und Serviceorientierung, Moderation, Motivation, Präsentationstechnik, Rhetorik, Schlagfertigkeit, Telefon-Training, Verkaufs-Training. In den Jahren seiner Selbständigkeit konnte er in einem breiten Spektrum von Industrie, Handel, Dienstleistungen und Sport Erfahrungen sammeln und mit seinen Kunden gemeinsame Erfolge verbuchen. Referenzadressen mit Ansprechpartnern bekommen Sie von ihm gerne auf begründete Nachfrage genannt. Neben Firmen- und Einzel-Trainings bietet Besier seit 2002 auch ein offenes Trainingsprogramm an.

Kontakt: Joachim Besier – Training & Beratung, Biebertal.  
Internet: [www.joachim-besier.de](http://www.joachim-besier.de), Telefon 06409/80044.



Joachim Besier (links) mit einer Trainingsgruppe in der Fischerstube im Landhotel Naunheimer Mühle

IHK-Zeitschrift "Lahn Dill Wirtschaft", 01.04.2005