



Will Kollegen in Sachen Selbstvermarktung auf die Sprünge helfen: Trainer und Marketing-Spezialist Siegfried Haider

Impulse für die Positionierung

GSA-CONVENTION

■ Wer als Weiterbildner die eigene Positionierung verbessern möchte, dürfte auf der internationalen Convention der German Speakers Association (GSA) Anregungen finden. In den rund 50 Workshops und Vorträgen des Kongresses, der vom 7. bis zum 8. September 2007 in München stattfindet, dreht es sich vor allem um Marketing für Weiterbildner. So geht zum Beispiel der Experte für Menschenführung, Boris Grundl, in seinem Workshop der Frage nach, wie Trainer eine Sogwirkung auf ihre Ziel-

gruppe entwickeln können. Marketing-Spezialist und GSA-Präsident Siegfried Haider erklärt im Plenumsvortrag, nach welchen Kriterien Unternehmen Trainer auswählen.

Trainer-Know-how jenseits des Themas Marketing liefern Keynotes wie der amerikanische Storytelling-Experte Doug Stevenson und der Rhetoriktrainer Nikolaus B. Enkelmann. Während Ersterer zeigt, wie sich Geschichten in Vorträge und Trainings einbinden lassen, spricht Letzterer über den Zusammenhang von Erfolg und Sprache. Die Teilnahmegebühr beträgt 390 Euro bei Anmeldung bis zum 30. Juni 2007, danach 490 Euro. ► Ausführliche Infos zum Programm unter www.germanspeakers.org.

ama ■

Unverträgliche deutsche Manager

INTERNATIONALE STUDIE

■ Dass deutsche Führungskräfte im Ausland oft eher unsympathisch rüberkommen, ist offenbar kein Klischee. Das zeigt eine aktuelle Untersuchung der Personalberatungsgesellschaft Personnel Decisions International (PDI) unter gut 7.500 Managern und Führungskräften aus über 500 Unternehmen in den USA, Kanada, Mexiko, Indien, China, Hongkong, Japan, Frankreich, den Niederlanden und Deutschland. Die Studie fußt auf Befragungen mit dem von PDI entwickelten „Globalen Persönlichkeits Inventar“ (GPI). Dieses erfasst 39 Persönlichkeitseigenschaften, die im Ergebnis zu den so genannten „Big Five“ verdichtet werden: emotionale Stabilität und Verträglichkeit, Extrovertiertheit, Gewissenhaftigkeit und Offenheit gegenüber

neuen Erfahrungen. Demnach weisen deutsche Chefs gleich nach den französischen und vor den niederländischen die im Ländervergleich niedrigsten Verträglichkeitsraten auf und die höchste emotionale Stabilität. Bei US-amerikanischen und kanadischen Managern schlägt das Pendel zwar auch eher in Richtung Unverträglichkeit aus, doch bei weitem nicht so stark.

„Deutsche Manager wirken wegen ihrer geringen Verträglichkeit und hohen emotionalen Stabilität auf Manager aus Ländern wie Japan oder Saudi-Arabien, deren Persönlichkeitszüge meist gegenteilig sind, möglicherweise schroff oder rücksichtslos. Umgekehrt ist uns hier in Deutschland das Bedürfnis nach Gruppenharmonie fremd“, konstatiert Klaus Schuler, PDI Vice President und Managing Director Europe, Middle East, Africa. Schulers Rat: „Anstatt die Persönlichkeiten ändern zu wollen, sollten deutsche Führungskräfte lernen, Unterschiede zu akzeptieren und mit ihnen zu arbeiten.“

jum ■



Frankfurt School of
Finance & Management
Bankakademie | HFB

Mehrwert schaffen



Die vbb ist zusammen mit der Frankfurt School of Finance & Management deutschlandweit Marktführer als Seminaranbieter für Fachthemen der Finanzbranche und besonders mit den Anforderungen rundum Finance & Management vertraut.

Mit der Zusammenlegung der Geschäftsaktivitäten von vbb und Frankfurt School of Finance & Management bündeln wir als wichtigste Bildungs- und Beratungsinstitutionen in Deutschland unsere über Jahrzehnte erworbene Kompetenz.

Profitieren Sie ab sofort von der Bildungsvielfalt aus einer Hand.

www.frankfurt-school.de/vbb