

Neue Kauffrau mit viel Erfahrung

Am 2. Juni übernimmt Farida Homburg (41) den Spar-Markt in der Neutorstraße im Salzburger Stadtteil Riedenburg. Der Supermarkt mit einer Verkaufsfläche von knapp 500 Quadratmetern befindet sich im Erdgeschoß einer Wohnanlage. Er ist sowohl für die Bewohner von Riedenburg als auch für jene der Salzburger Altstadt ein wichtiger Nahversorger. Zu den Stammkunden zählen auch Pendler und Schüler.

Homburg kann auf 24 Jahre Berufserfahrung im Lebensmittelhandel zurückblicken. Sie ist gelernte Metzgereifachverkäuferin und war in den vergangenen zwölf Jahren Filialleiterin. Seit Beginn des heurigen Jahres durchläuft sie das mehrmonatige Traineeprogramm für angehende selbstständige Spar-Kaufleute.

Wellness für Bello und Strolchi

Nach vielen Jahren im Tourismus und in der Eventbranche hat Monika Jessner vor kurzem in der Stadt Salzburg eine Praxis für Hundemassage eröffnet. „Ich bin selbst Hundebesitzerin und wollte das, was mir am meisten bedeutet, zum Beruf machen“, erzählt die Unternehmerin.

Jessner nutzte den Corona-Lockdown und absolvierte eine Reihe von einschlägigen Ausbildungen. Bei der Behandlung ihrer vierbeinigen Patienten verfolgt sie ein ganzheitliches Konzept, zu dem auch Naturheilkunde, Bachblüten und die Aromatherapie gehören. „Ich tue alles für das innere und äußere Wohlbefinden der Hunde. Meine Praxis ist die erste in Salzburg und Umgebung, die Behandlungen in diesem Ausmaß anbietet“, so Jessner.



Monika Jessner wendet sich mit den Angeboten in ihrer Praxis an alle Hundebesitzer, die ihren Lieblingen etwas Gutes tun wollen.

Foto: privat

Die Hundexpertin bildet sich nun in den Bereichen Ernährungsberatung und Gesundheitscoaching weiter. Ihr umfangreiches Wissen möchte sie schon bald in Seminaren und Vorträgen weitergeben. „Die Praxis soll zur

Anlaufstelle für Tiergesundheit und Wohlbefinden werden. Mein Ziel ist es, alles abzudecken, was außerhalb der Veterinärmedizin liegt“, sagt Jessner.

www.hundemasseurin.at

Erfolgreiche Neukundengewinnung in turbulenten Zeiten

Das A & O in der Neukundengewinnung ist das Verständnis für seine Wunschkunden, deshalb verwendet der ISO-zertifizierte Fachtrainer und Sales Performance Coach Andreas Nabicht folgenden Vergleich: „Wer einmal Kopfschmerzen hat, wird sich zunächst günstige Schmerzmittel kaufen und vielleicht nicht gleich in eine teure Behandlung beim Physiotherapeuten investieren. Warum? Weil der Schmerz gefühlt noch nicht so stark war. Damit fehlt der initiale Kauftrieb. Wenn der Schmerz aber immer wieder kommt und die Lebensqualität einschränkt, spätestens dann sollte der Physiotherapeut dem potenziellen Kunden bekannt sein. Denn nun ist der Wunschkunde kaufbereit.“

Damit ein Unternehmer seine Wunschkunden zum richtigen Zeitpunkt mit den richtigen Inhalten anspricht, gibt Nabicht Praxis-Tipps und empfiehlt folgende Fragestellungen: Kennen Sie die konkreten Kauftrieb Ihrer Wunschkunden? Was erwarten sich die Kunden beim Kauf Ihrer Produkte? Sammeln Sie die wichtigsten Kaufhürden



Andreas Nabicht hat viele Tipps, die zeigen, wie man Neukunden gewinnen kann.

Foto: Nabicht

und entwickeln Sie Lösungen. Kennen Sie alle Personen, die an der Kaufentscheidung aktiv mitwirken, und deren Kaufmotive? Welche Bewertungsfaktoren sind für Ihre Wunschkunden am wichtigsten? Entwickeln Sie Kunden-Profil: Interviewen Sie fünf Ihrer umsatzstärksten, innovativsten, loyalsten und unzufriedensten Kunden. „Professionelles Leadmanagement und eine starke Kundenverbindung sind das Gesamtwerk des Kundenservice, des Sales und des Marketings. Nur zusammen sind diese Experten eine echte Sales-Waffe“, ist Nabicht überzeugt. Mehr Infos unter www.dernabicht.com

Sein Englisch kompakt verbessern

Eine Intensiv-Sprachwoche in entspannter Atmosphäre? Was im ersten Moment widersprüchlich klingt, hat das Salzburger Institut bec2 mit seinem Executive English Village (eev) perfektioniert.

bec2 hat dieses Sprachkonzept bereits vier Mal sehr erfolgreich durchgeführt. Nach einjähriger, coronabedingter Pause wird es nun neuerlich angeboten: vom 12. bis 17. September lädt das Unternehmen mit Sitz in Wals nach Maria Alm in das Boutique & Lifestyle Hotel Sepp ein. Für all jene, die ihr Englisch kompakt verbessern wollen, klingen die Eckdaten vielversprechend: fünf Tage, mindestens 70 Stunden Englisch-Konversation sowie 15 englischsprachige Native Speaker aus verschiedenen Regionen der Welt als Gesprächs- und Trainingspartner für ebenso viele deutschsprachige Teilnehmer.

Im Rahmen des Programms werden neben 1-to-1 Coachings auch Leadership-Workshops angeboten. Diese werden von professionellen Coaches mit langjähriger Wirtschafts- und Trainingserfahrung abgehalten. Beim diesjährigen eev steht die Vermittlung interkultureller Kompetenzen im Mittelpunkt.

„Derzeit gibt es kein vergleichbares Sprachtraining in Österreich“, ist bec2-Inhaber Larry Reid überzeugt und nennt die wichtigste Komponente des Konzeptes: „Wir arbeiten mit dem Prinzip der Immersion: Ich höre, spreche und denke über mehrere Tage nur in Englisch. Für Men-



In Einzelgesprächen sein Englisch üben und verbessern – ein erfolgversprechendes Element beim Executive English Village. Foto: bec2

schon, die im Berufsleben täglich Englischkenntnisse benötigen, wenig Zeit für einen wöchentlichen Kurs haben und eine gewisse Sprachbasis haben, ist dies die optimale Art, die Sprache kompakt zu verbessern.“

www.bec2.at/eev