

Verblüffende Einsichten

Daniela A. Ben Said bringt nutzbringendes Infotainment mit nach Stadtlohn

STADTLOHN/KREIS. Verblüfft waren die Zuhörer bereits, bevor die Referentin überhaupt ihre Ausführungen begonnen hatte. Eine der nachgewiesenen besten und erfolgreichsten Coaches Deutschlands ist eine eher zierliche Person: Daniela A. Ben Said.

Was die agile und quirlige Top-Referentin dann folgen ließ, war „Infotainment pur“ – auf Augenhöhe mit den Zuhörern, maßgerecht für die direkte Umsetzung im Unternehmen vor Ort. Mit dem 75-minütigen Impulsvortrag im Siku-Museum zum Auftakt der bundesweiten Gründerwoche hatte die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) mit Unterstützung der Akteure des „GO!“ Kreis Borken sowie der Sparkasse Westmünsterland und der VR-Bank Westmünsterland „voll ins Schwarze getroffen“.

Die Resonanz mit rund 200 begeisterten Gästen erwies sich als kein Zufall. Der Referentin eilt nicht zu Unrecht der Ruf voraus, rhetorisch gekonnt und mit enormem Fachwissen einer ausgebilde-

»Lassen Sie sich etwas einfallen, seien Sie frech. Nur Nullen sind rund, seien Sie eckig.«

Daniela A. Ben Said

ten Psychologin und erfahrenen Trainerin ausgestattet selbst gestandene Manager zu bewegen – und immer wieder aufs Neue zu verblüffen. „Kunden verblüffen – Marketing erfolgreich(er) anders!“ lautete das Motto, dass die Niedersächsinerin immer wieder mit privaten und emotionalen Einlagen spickte. „Geist statt Geld“, so das Plädoyer Ben



Daniela A. Ben Said zog die Zuhörer mit ihrem dynamischen Vortrag im Siku-Museum in Stadtlohn in ihren Bann.

MLZ-Foto Schley

Said, wenn es darum geht, seinen Kunden durch echte „Kundenverblüffung“ für sich zu gewinnen. „Lassen Sie sich etwas einfallen, seien Sie frech. Nur Nullen sind rund, seien Sie eckig“, ermunterte sie, „anders zu sein“, um Kunden zu begeistern.

Fitnessriegel im Sportschuh, Beruhigungstee zur Rechnung, eine Erinnerung an den Valentinstag: Es sind oft die Kleinigkeiten, die verblüffen – und die hängenbleiben. „Trauen Sie sich anders zu sein. Denn alles, was anders ist, spricht die Menschen an“, so ihre Aufforderung. Dabei gelte es stets, authentisch zu bleiben. „In eine Hand, aus der etwas herausgeht, kommt immer wieder etwas hinein. Behalten Sie die Sorgen des Kunden im Blick.“

Auf dem Weg zu einem „anderen Marketing“ sollten einige Grundlagen verfestigt wer-

den. „Denken Sie immer in Lösungen.“ Kommunikativ sollte man sich nie rechtfertigen, nie Ratschläge geben. Besser: „Stellen Sie gute Fragen und schweigen Sie ruhig

»Wer den anderen bewegt, der hat gewonnen.«

Daniela A. Ben Said

einmal, um das Gegenüber zu fordern. Wer den anderen bewegt, der hat gewonnen“, so die Philosophie des „Energiebündels“, das die Zuhörer interaktiv geschickt aus der Reserve lockte und auch einmal mit Bonbons belohnte. Verblüffend halt. In der Entwicklung von Marketingstrategien sei die „Kreativität in Strukturen“ das Faustpfand. In einem ersten Schritt sollten Träume bewertungsfrei generiert, in einem zweiten diese nach Aufwand und Nutzen analy-

siert werden. Im dritten Schritt laute die Maxime: „Wer macht was mit welchem Budget?“ Wichtig: „Machen sie nie zu viel – es gibt immer Luft nach oben.“

Abschließend gab sie den Zuhörern einige Handlungsregeln mit auf den Weg: Gelassenheit behalten, „Bock“ auf Menschen haben, Kundenordner anlegen. „Lösungen lauern überall. Lernen Sie das Handwerkszeug“, so die abschließende Aufforderung. Die zentrale Frage laute immer: „Was kann der Kunde heute Abend von Dir erzählen?“

Übrigens: Die Organisatoren hatten sich des Themas bereits angenommen. WFG-Geschäftsführer Dr. Heiner Kleinschneider überreichte der Tierliebhaberin dem Ort angemessen als Dank einen Siku-Traktor mit Pferdeanhänger. ms