

## Seminarbericht: Akquise

### Mut zur Akquise oder ...

Nach dem Besuch eines der vorangegangenen Seminare Dr. Dorothea Döhlers konnte ich zahlreiche Hinweise und Anregungen, die ich erhalten hatte, zeitnah in meinem Arbeitsalltag umsetzen. Nach einigen Jahren war es, auch angesichts der veränderten Wirtschaftslage, Zeit für neue Impulse. Meine Erwartungen an das Seminar „Mut zur Akquise“ waren angesichts der vorbeschriebenen positiven Erfahrungen entsprechend hoch, doch war ich gleichfalls überzeugt, dass sie sich erfüllen würden.

Marketing erweist für viele Kollegen als schwieriges, oft ungeliebtes Thema. Die Referentin weiß darum und spricht diese Situation detailliert an. Der erste Schritt, das Problem zu lösen, bestand also darin, es konkret zu benennen. Die besondere Situation des Übersetzers wurde analysiert und jeder Teilnehmer dabei zum aktiven Nachdenken angeregt: Wo stehe ich? Wie will ich aktuell und langfristig arbeiten? Was will ich erreichen? Was tue ich bisher, um diese Ziele zu verwirklichen? Und auch: Was zählt nicht zu meinen Zielen?

In einem solchen Analyseprozess wird deutlich, ob das aktuelle Auftreten und Handeln des Übersetzers mit diesen Zielen vereinbar ist, und ob sich Erscheinungsbild, Präsenz und Kommunikation als angemessen für den betreffenden Kunden erweisen. Der (aktuelle und potenzielle) Kunde kennt den Übersetzer nicht unbedingt persönlich und ist nicht in jedem Falle in der Lage, die Qualität von dessen Leistungen einzuschätzen. Also muss er sich auch anhand der

### ... die Katze im Sack verkaufen

Aussagen und des Auftretens des Übersetzers für oder gegen eine Zusammenarbeit entscheiden, ihm einen Vertrauensvorschuss entgegen bringen – er muss die Katze im Sack kaufen. Dieser Situation muss der Übersetzer mit seiner Persönlichkeit, seiner Präsenz und seiner Fähigkeit zur Kommunikation Rechnung tragen. Diese Kompetenzen standen in einer zweiten Etappe des Seminars im Fokus der Aufmerksamkeit.

Dr. Dorothea Döhler präsentiert keine vorgefertigten Lösungen. Das große Plus (das „Alleinstellungsmerkmal“ in der Sprache des Seminars) besteht darin, dass während der Seminararbeit neue Gedankeninhalte erzeugt und fokussiert werden, und dass Ideen inhaltlich und chronologisch konsequent strukturiert werden. Die Trilogie – Input des Referenten, Austausch mit den Kollegen und Selbstreflexion der eigenen Situation – fügt sich im dritten Schritt zu neuen Sichtweisen, Instrumentarien und zeitlich definierten Zielen und Aktionen. Dies können z.B. ein gefestigtes oder konkreteres Selbstverständnis des Übersetzers, ein Fundus an flexibleren Argumenten für die Kommunikation mit dem Kunden und Wege zur Neugestaltung der Präsentation sein.

Unser Fazit: Ein inhaltreiches, praxisnahes und anwendungsbezogenes Seminar, für das Frau Dr. Döhler ebenso Dank gesagt sei wie den Organisatoren des BDÜ, die diese Fortbildung vorbildlich organisiert hatten und betreuten.

*Ines Wittig-Herold*

### Achtung:

Bei Bestallungsurkunden, die bei der Geschäftsstelle eingereicht werden, entfällt künftig die Beglaubigung der Kopie.

Es genügt jetzt eine einfache Kopie.

Der Grund dafür ist, dass auf der Seite des OLG Dresden mittlerweile eine aktuelle Liste aller beeidigten Dolmetscher und Übersetzer in Sachsen zum Abgleich für die Geschäftsstelle bereit steht.