

Austausch, Impulse und geballtes Wissen

Seminarbericht von Julia Frenzel

Wie kann ich mich am Markt positionieren um in den Köpfen und Herzen meiner Kunden die Nummer 1 zu werden und somit langfristig erfolgreich zu sein? Diese zentrale Frage stellten sich die 16 Teilnehmer des Seminars „Marketing für Sprachmittler“, das im Februar in der Geschäftsstelle in München stattfand.

Schon die Vorstellungsrunde ließ einen vielversprechenden Seminartag erahnen. Beim Betreten des Seminarraums waren alle Teilnehmer aufgefordert worden, aus einer bunten Auswahl an Bildern eines für sich auszusuchen, das die eigene berufliche Situation am besten darstellt, wobei schnell klar wurde, dass es viele verschiedene Gründe für den Besuch des Seminars gab. Während einige Kolleginnen und Kollegen noch keinen ausreichend großen Kundenstamm hatten, sprachen andere vom „Übersetzen auf Masse“, das sie nicht mehr länger machen möchten. Einige wollten ihre fachlichen Schwerpunkte verändern, andere ihren Kundenstamm, etwa weg von vielen Agenturkunden und hin zu mehr Direktkunden. Schon dieser Einstieg in den Seminartag ermöglichte es durch den direkten Vergleich mit Kolleginnen und Kollegen, die eigene Situation viel differenzierter zu betrachten, als man es wohl alleine am Schreibtisch zu Hause tut.

In der anschließenden Kaffeepause zeigte sich auch noch einmal ganz deutlich das Bedürfnis der Seminarteilnehmer, sich mit anderen über die eigene Situation zu beraten. Der Geräuschpegel im Pausenraum glich einer Schulaula und das Ende der Pause kam für die meisten ins Gespräch vertieften Kollegen viel zu schnell.

Nachdem die Wünsche und Erwartungen der Teilnehmer an das Seminar geklärt waren, tauchten wir in die Theorie der sogenannten Engpasskonzentrierten Strategie (EKS) ein, bei der es darum geht, externe Chancen (Was gibt der Markt her?) und interne Chancen (Was habe ich zu bieten?) zu analysieren und zu einer Strategie für das eigene Marketing zu verknüpfen. Bei dieser Art der Analyse werden früher oder später externe Engpässe (Was hindert meinen Kunden daran, schneller, größer, besser zu werden?) und interne Engpässe (Welches Wissen bzw. welche Fertigkeiten fehlen mir noch, um meinen Kunden dabei zu helfen?) aufgedeckt, die dann einen wirkungsvollen Ansatzpunkt für Marketingmaßnahmen ergeben.

Die Betrachtungsweise von zwei Seiten, nämlich der eigenen und der des Kunden, kann uns als Freiberuflern leicht abhandelnkommen, da wir es gewohnt sind, alleine zu arbeiten und uns auf uns selbst zu konzentrieren. Eine kundenorientierte Marketingstrategie kann aber logischerweise nur entstehen, wenn die Bedürfnisse der Kunden genau unter die Lupe genommen werden. Umso wichtiger war für die Seminarbesucher der Praxisteil am Nachmittag, bei dem diese externe und interne Betrachtungsweise mithilfe von Arbeitsblättern geübt wurde. Jeder Teilnehmer analysierte für sich selbst Stärken und Potenziale, Wettbewerbsvorteile, das Wachstumsfeld, Kunden und Zielgruppen, deren Bedürfnisse und Probleme sowie mögliche Lösungen. Dabei wurde unter anderem deutlich, wo man eventuell noch „Hausaufgaben machen“ muss, weil man seine Kunden noch gar nicht ausreichend kennt, um alle Aspekte von beiden Seiten zu beleuchten. Es zeigten sich aber auch Potenziale, die man vorher vielleicht gar nicht als solche erkannt hatte.

Für mich persönlich hat sich eines ganz deutlich gezeigt: Aus einem

bi Info

Wenn Sie jetzt Lust bekommen haben, selbst (wieder) einmal an einem Seminar teilzunehmen, steht Ihnen im Laufe des Jahres noch ein vielseitiges Programm zur Verfügung. Zum Auffrischen oder Vertiefen Ihrer Fachkenntnisse sind Seminare wie **„Einführung in die Elektrotechnik“** am 7. Oktober oder **„Außenhandel – Chancen, Risiken, Absicherung, Finanzierung“** am 25. November bestens geeignet. Wenn Sie Ihre Fachgebiete bereits aus dem Effeff beherrschen, aber noch auf Kriegsfuß mit der CAT-Technologie stehen, könnte der Workshop **„SDL Trados Studio 2017 für Einsteiger“** am 21./22. Oktober genau das Richtige für Sie sein. Und können wir nicht alle Tipps zur **„Produktionssteigerung für Übersetzer“** gebrauchen? Das gleichnamige Seminar findet am 30. Juni statt. Informationen zu diesen und vielen anderen Weiterbildungsmöglichkeiten finden Sie unter by-seminare.bdue.de.

Seminar lässt sich viel mehr mitnehmen als „nur“ ein erweitertes oder aufgefrischtes Fachwissen. Ich habe neue Sichtweisen auf bestimmte berufliche Situationen kennen gelernt und konnte herausfinden, bei welchen Aspekten ich an mir arbeiten muss. Andererseits hat sich bestätigt, dass ich in mancher Hinsicht auch schon genau auf dem richtigen Weg bin. Diese Erkenntnisse und nicht zuletzt die neu geknüpften Kontakte mit den Kollegen, dieses Ich-bin-nicht-allein-Gefühl, sorgten für einen Motivationsschub, der hoffentlich noch lange anhält. 