

Pressearbeit lebt von Kontinuität – gerade in Krisenzeiten



Geschäftsführer
Uwe Pagel

In der derzeit angespannten Wirtschaftslage kürzen Unternehmen vor allem anderen ihre Marketing- und Werbebudgets. Doch hier ist Vorsicht geboten, denn nichts ist in Krisenzeiten so wichtig, wie die Neugewinnung und Bindung von Kunden. Wer vorübergehend aus der öffentlichen Wahrnehmung verschwindet, schwächt zudem sein Image und riskiert langfristig entscheidende Marktanteile zu verlieren. Presse- und Öffentlichkeitsarbeit bieten hier eine sinnvolle Alternative.

Die Ulmer Agentur Press'n'Relations hat sich genau darauf spezialisiert: Keine Anzeigen, sondern die Berichterstattung im redaktionellen Teil der relevanten Medien. Keine Werbesprache, sondern sachliche Informationen und fachlich anspruchsvolle Berichterstattung. 2001 gegründet, beschäftigt das Unternehmen heute 16 Mitarbeiter, die alle über einen soliden journalistischen Hintergrund verfügen. Mit Standorten in Ulm, München, Wien und Zürich deckt Press'n'Relations den gesamten deutschsprachigen Raum ab.

Der Schwerpunkt der Arbeit liegt auf technologiebetonten Themen, die fachkundig und gleichzeitig verständlich auf-

bereitet werden. Kernbranchen sind unter anderem IT, Energie oder das Bauwesen, aber auch Health Care und Freiwilliger Klimaschutz. Zu den Referenzen zählen regionale Unternehmen wie die SWU oder die Wieland-Werke AG. Press'n'Relations betreut jedoch auch internationale IT-Unternehmen wie WatchGuard Technologies oder Sorrento Networks.

Gemeinsam mit europäischen Partneragenturen werden länderübergreifende PR-Strategien umgesetzt. Dabei handelt es sich jedoch nicht um eine Zusammenarbeit wie in einem klassischen Agenturnetzwerk. Vielmehr liegt das Ziel in der Entwicklung und Umsetzung von Stra-

tegien „aus einem Guss“ – ein zentraler Ansprechpartner übernimmt die gesamte Koordination.

In der Ulmer Magirusstraße 33 ist Press'n'Relations zusammen mit mehreren Agenturpartnern vertreten. Gemeinsam können sie einen Full-Service im Kommunikationsbereich realisieren. ■

press'n'relations

KONTAKT

Tel. 07 31/9 62 87 20
ulm@press-n-relations.de
www.press-n-relations.de

Marc M. Galal entschlüsselt die Sprache des Vertriebs

Seit rund zehn Jahren bietet das Marc M. Galal Institut aus Frankfurt selbst entwickelte Verkaufs- und Kommunikationsstrategien, die auf den Techniken der Neurolinguistischen Programmierung (NLP) basieren.



Marc M. Galal erlernte die NLP-Technik von Richard Brandler. Er erkannte schnell, dass diese Technik für den Verkauf nur bedingt geeignet ist. Um diese Lücke zu schließen, entwickelte Galal „nls – Neuro Linguistic Selling“. nls unterstützt Verkäufer dabei, mit Hilfe von Sprachmustern und Kommunikationsstrategien ihre Überzeugungsfähigkeit zu steigern. Galal beleuchtet jede Phase des Verkaufsgesprächs und erarbeitet zusammen mit dem Verkäufer die beste Vorgehensweise. Damit die Steigerung der Kommunikations- und Überzeugungsfähigkeit gelingt, vermittelt Galal den Verkäufern, wie sie unausgesprochene Botschaften erkennen, Persönlichkeitsmuster entschlüsseln und nicht nur auf der

fachlichen Ebene glänzen, sondern schnell auch einen persönlichen Draht zu ihrem Gesprächspartner bekommen. Dabei ist die Verkaufshypnose ein nützliches Mittel.

Marc M. Galal besitzt eine Leidenschaft für den Verkauf und schafft es, mit Humor die Teilnehmer seiner Seminare zu begeistern. Das Frankfurter Institut gewinnt seine Kunden mit Techniken, die sich in der Praxis bewährt haben. Zahlreiche namhafte Unternehmen wie IKEA (Deutschland), NIKE oder Nestlé zählen zu den Kunden. Bei jedem neuen Projekt durchleuchtet Galal zuerst den Vertrieb eines Unternehmens. Denn nur, wenn er die Strukturen kennt, kann er die Leistung der Vertriebsmitarbeiter optimieren. Teilnehmende Unterneh-

men können so eine Umsatzsteigerung von mehr als 30 Prozent erreichen.

Galal bietet auch offene Seminare an. Dabei überzeugt er besonders gerne Skeptiker: „Wenn die Teilnehmer bemerken, dass ich nur durch Sprachmuster ihre Filtersysteme umgangen habe, obwohl sie doch genau aufgepasst haben, dann ist die Verblüffung groß. Dann wird auch den alten Hasen klar, dass man immer etwas dazu lernen kann“, erklärt Galal.

Am UnternehmerTAG wird Marc M. Galal um 12:30 Uhr im Forum 3 einen Vortrag mit dem Titel „Wie verkaufen wir in Zeiten der Finanzkrise“ halten. Weitere Informationen: kuhn.marcgalal.com und unter 07 31/40 321 240. ■