

>> **kennen sie die eigenschaften eines umsatzstarken verkäufers?**

Nein, doch nicht so ganz sicher? Dann versuch ich's kurz aufzuzeigen:

**Gewichtung 1**

Offen, kennt viele Leute, liebt den «Bürokras» nicht besonders, hat Courage, hat den notwendigen Humor, ausgeglichener Charakter, kann andere motivieren, hat eine rasche Auffassungsgabe, ist flexibel, ist ehrgeizig, strebt nach Höherem, hat ein ausgeglichenes Privatleben

**Gewichtung 2**

Kontaktfreudig, kann Fragen stellen und sie auch begründen, Nutzdarstellung, kann sich selber Ziele für Besuche und Umsatz setzen, kann sich in die Lage des Kunden versetzen, ist zuverlässig und pünktlich, kann sich mit den Unternehmenszielen identifizieren, gepflegte Erscheinung, positive Einstellung, ist hartnäckig, ist freundlich, immer gut aufgelegt und hilfsbereit, ist zielorientiert, kann sich selber motivieren, sicheres Auftreten, geschickt im Verhandeln, gutes Fachwissen, schlagfertig und sicher in den Antworten, ist sympatisch, hat ein Verantwortungsbewusstsein, hat eine gute Erziehung, korrektes Verhalten gegenüber Vorgesetzten, hat einen Fahrausweis, organisiert und plant seinen Arbeitsplatz.

**Gewichtung 3**

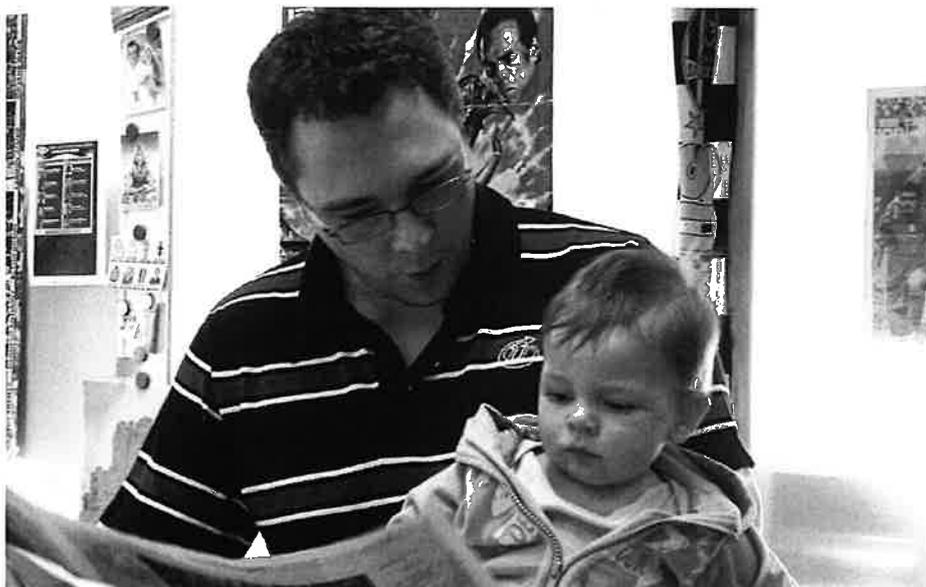
Challenge als Verkäufer, ist gerne bei Kunden, kann zuhören, führt seine Kunden, ist à jour im Verkaufssystem, interessiert sich für die Probleme des Kunden, kennt seine Produkte, hat Einfluss auf den Kunden, kann sich dem Kunden anpassen, kann mit kreativen Ideen Kunden an sich binden, ist glaubwürdig.

Was? Sie glauben, dass sei reine Theorie?? Es treffen vielleicht nicht ganz alle Eigenschaften auf unsere VerkäuferInnen zu, aber wenn man unsere diesjährigen Umsätze anschaut, dann haben wir wirklich tolle MitarbeiterInnen an unserer Verkaufsfond und natürlich auch dahinter.

Für Ihren Einsatz möchte ich Ihnen an dieser Stelle, auch im Namen der Geschäftsleitung, einmal herzlich Danke sagen, denn ohne unser motiviertes und engagiertes Personal könnten wir nicht solche tolle Leistungen erbringen.

... ach ja, fast hätt ich's vergessen, per heute, 16.2.2007, lautet unser kumulierter Februarumsatz +12,2% gegenüber dem Vorjahr – und der Februar dauert ja noch ein paar Tage.

*Peter Podner*

>> **schnappschuss**

Die neue Generation Tagblatt-Leser – oder Publicitas-Verkäufer? Sandro Fritz mit Julian

>> **märz 07**

1. Kick-Off auktionsknaller, Attika
2. St. Galler Brocante, bis 4.3.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.
- 12.
- 13.
- 14.
- 15.
- 16.
- 17.
- 18.
- 19.
- 20.
- 21.
- 22.
23. Immo-Messe Schweiz, bis 25.3.
- 24.
- 25.
26. Redaktionsschluss publi-news
- 27.
28. Börse, anschl. Präsi Rheintaler
- 29.
- 30.
- 31.

>> **impressum****Redaktion:**

Sandra Thalmann, Isabelle Truniger, Nadja Walser, Raphael Jud.

**Satz:**

Isabelle Truniger

**Korrektorat:**

publi-news-team

## >> der urnäscher bloch unterwegs

Am Fasnachtsmontag, 19. Februar, war traditionsgemäss das Urnäser Bloch im Appenzeller Hinterland unterwegs. Bereits in den frühen Morgenstunden machten sie sich bei bestem Wetter auf Richtung Herisau. Gegen Mittag machten sie einen Halt bei der Publicitas.



Die Mannen stärkten sich bei einem Glas Wein und bedankten sich mit ein paar Zäuerli für das «Usehebe». Nach einem kurzen Mittagessen im Dorf kehrte die Gesellschaft nach Urnäsch zurück, wo schliesslich auf dem Dorfplatz die Versteigerung des Blochs stattfand.

Das Bloch ist ein eigenartiger Fasnachtsbrauch. In einem Umzug wird ein Baumstamm, der fachgerecht auf einen bekränzten Wagen gebunden wurde,

durch mehrere Dörfer gezogen. Die Urnäser Blochgesellschaft ist als einzige ein Verein mit schriftlichen Satzungen und erwachsenen Mitgliedern, die zum Teil jahrzehntlang aktiv bleiben. Das ist auch der Grund, dass es als der prächtigste Blochzug gilt. Der Stamm trägt an der Stirnseite einen Bogen mit dem Urnäser Wappen und an seinem hinteren Ende ein Aufrichtebäumchen, an dessen Zweigen farbige Nastücher flattern. Vor dem Bäumchen sitzt rittlings ein russiger Schmied und hämmert auf einen hellklingenden Amboss. Direkt vor ihm raucht ein Ofen, der mit Reisig gefüttert wird. Von Zeit zu Zeit packt der Schmied mit einer Schmiedezange einen Schwärmer, zündet die Lunte im Ofen an und lässt den Schwärmer krachen. Auf dem vorderen Ende des Stammes steht ein fasnächtlicher Fuhrmann mit einer ellenlangen Zipfmütze und schwingt eine Peitsche. Hinter ihm sitzen zwei Musikanten mit Blasinstrumenten, die auf dem langen Marsch für Unterhaltung zu sorgen haben. Der Wagen wird von paarweise nebeneinander gehenden Männern mit Zugstecken an einem Seil gezogen. Die Zugmannschaft stellen mit ihrer Kleidung und Ausrüstung Berufe dar, die etwas mit Holz zu tun haben.

*Stefan Waldburger*



## >> mehrwert



### Mehrwert für unser Kunden!

Unter diesem Titel haben wir ein Argumentarium für den Verkauf unserer Zusatzdienstleistungen erarbeitet. Diese handliche Broschüre hilft uns, im täglichen Kundenkontakt möglichen Einwänden zu begegnen und unsere Kunden vom Mehrwert der Zusatzdienstleistungen zu überzeugen.

Im Rahmen der internen Ausbildung «Argumente für Zusatzdienstleistungen» lernen Sie Inhalt und Handhabung der Broschüre kennen. Praktische Fälle aus Ihrem Alltag werden wir zur Diskussion stellen, damit wir alle davon profitieren können. Alex Schicho und ich freuen sich auf Ihre konstruktiven Beiträge und Ihre aktive Teilnahme.

*Alain Mayer*

## >> unsere neuen arbeitskolleginnen und -kollegen stellen sich vor



**Name:** Manuel Kurer  
**Alter:** 30  
**Sternzeichen:** Zwilling  
**Zivilstand:** Verheiratet  
**Kinder:** eine Tochter, 10 Monate

**Hobbies:** Reisen, gutes Essen, guter Rotwein, gute Zigarren, feine Single Malt's und mein Beruf

**Frühere Tätigkeit:** Aussendienst bei E. Schürpf AG und Filtext AG (Heintextilien), vorher habe ich mehrere Jahre als Stoff-Dealer gearbeitet (Herrenmodeberater).

**Was ich mag:** Leute, die offen kommunizieren und Sinn für Humor haben.

Gepflegte und gut angezogene Leute. Meine Ordnung in meinem Chaos.

**Was ich nicht mag:** Den ersten Tag nach den Ferien, da immer die ganze Energie, die man in den Ferien aufgetankt hat für die aufgelaufene Arbeit draufgeht. Zudem finde ich das Fische ins Wasser gehören und nicht mir auf den Teller.

**Wünsche:** Dass meine Familie immer gesund sein mag und den Erfolg in der Arbeit mit einem motivierten Team. Natürlich wie viele andere wünsche ich mir dass ich den Euromillion Jackpot knacke wenn er am höchsten ist, dann hätte ich auf einen Schlag noch mehr Wünsche.

**Meine Erfahrungen mit der Publicitas:** Bis jetzt habe ich nur nette und aufgestellte Mitarbeiter kennen gelernt die mir den Einstieg in die P sehr angenehm gestaltet haben, somit kann nur Gutes berichten.

*Manuel Kurer*

### «Aufstieg»

Knapp zwei Monate «wohne» ich nun zwei Etagen höher im Büro der Media-/Marketingabteilung. Im Vorhinein hatte ich nur sehr wage Vorstellungen, was mich in dieser Abteilung alles erwartet und war sehr positiv überrascht, als ich dann meine ersten Arbeiten in Empfang nahm. Während dieser Anfangszeit habe ich sehr viel Neues gelernt, vor allem im grafischen Bereich. Das Gestalten von Bestellscheinen oder sonstigen Dokumentationen ist für mich etwas total Neues und ich lerne die verschiedenen Office-Programme anders kennen. Briefe aufsetzen und Mailings bis zum Versand vorbereiten wie auch kleinere Media-Arbeiten gehören zu meinen Arbeiten, die mir viel Freude bereiten.

Mit den Profis Isabelle und Thomas im Team fühle ich mich hier nun schon richtig zu Hause und habe mich super eingelebt.

*Sina Fisch*

## >> weinfelder autofäscht mit neuem auftritt

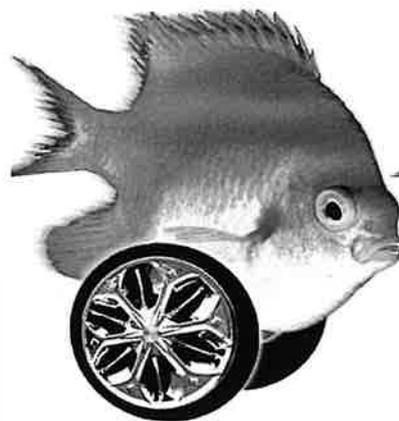
Die Publicitas Arbon hat dem Autofäscht einen neuen, frischen Auftritt verpasst. Um sich im Alltag der Werbung und der Konkurrenz abzuheben, braucht es mehr als schöne Menschen, die schön in die Linse blinzeln. Wir haben uns für ein Tier-sujet entschieden und sind überzeugt, dass wir damit eine grössere Aufmerksamkeit erreichen.

Für diesen Autoevent mit 11 beteiligten Fachgaragen sind folgende Kommunikationsmittel im Einsatz:

Plakate F12, Radiospot, Lokal-TV, Inserate in der Tagespresse, Direktwerbung, Internet sowie diverses POS-Material (Dispenser etc.).

*Bruno Zürcher*

Das Weinfelder Autofäscht, ein Event der Weinfelder Fachgaragen, findet am Samstag, 24. und Sonntag, 25. März 2007, statt. Weitere Infos unter [www.tagblatt.ch](http://www.tagblatt.ch)

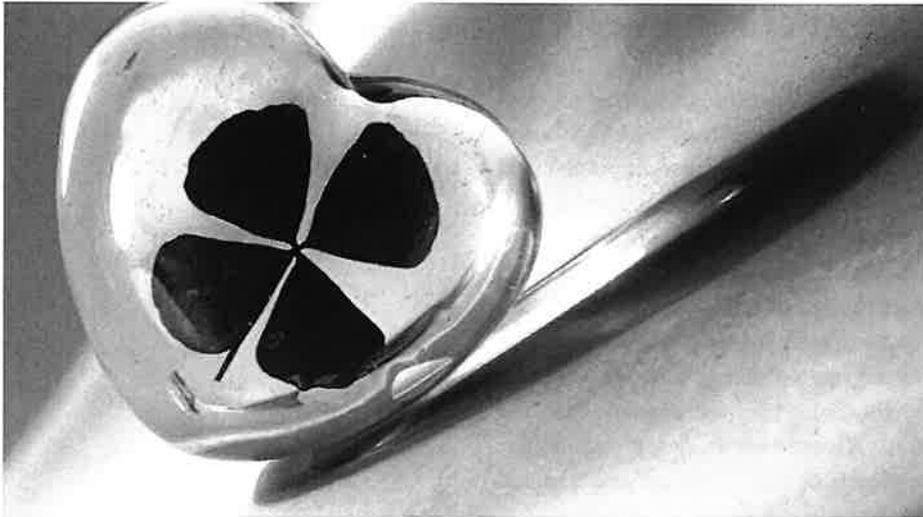


Weinfelder  
**AutoFäscht**  
Ein Event der Weinfelder Fachgaragen

**Samstag, 24. März 07**  
**Sonntag, 25. März 07**

**Faszination aus der Welt des Automobils**  
**neue Formen | neue Modelle**

17 F12-Plakatstellen in der Agglomeration Weinfelden werben für den Autoevent.



## >> geburtstage

02.03. Rosmarie Allenspach

04.03. Urban Bünzli

14.03. Leo Bauer

15.03. Stefan Bai

21.03. Carmen Geiger

24.03. Verena De Franco

Wir wünschen allen einen tollen Geburtstags- und viel Glück im neuen Lebensjahr.

## >> erster arbeitstag

01.03. Ljljana Lazic  
Beilagenteam

01.03. Brigitte Oertle  
P-Rorschach

Wir heissen beide herzlich willkommen und wünschen ihnen einen guten Start.

## >> letzter arbeitstag

19.02. Franziska Mansor

23.02. Elisabeth Laur

Wir wünschen den beiden Damen beruflich sowie privat nur das Allerbeste.

## >> runde geburtstage

02.03. Agnes Schilling 90 Jahre

27.03. Konrad Künzler 70 Jahre

Wir gratulieren den beiden zu ihrem runden Geburtstag und wünschen für die kommenden Jahre viel Glück, Gesundheit und Zufriedenheit.

## >> ein kleiner schatz



Was die kleine Aline wohl so ins Fäustchen lächeln lässt? Vielleicht ihre Eltern Barbara Michel Nüesch und Jörg Nüesch?

## >> wenn engel reisen...



Ein winterlicher Gruss erreichte uns aus den Skiferien von Raphael Jud: So säbe Winter eigentlich aus...