

# Lakwald hat nichts mit Wald zu tun

**Consulter Karl Isak zeigte beim Businesstalk für Ein-Personen-Unternehmen ein einfaches Motivationsystem für den geschäftlichen Alltag.**

Als die „stabilen Tausenfüßler“ der heimischen Wirtschaft sieht Sylvia Gstättner, Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Kärnten, die Ein-Personen-Unternehmen in Kärnten. Damit das auch so bleibt, bietet der Business-Talk für Ein-Personen-Unternehmen und Kleinbetriebe interessante Themen und Vorträge zur persönlichen Weiterbildung an. Aktueller Vortragender war Coach und Consulter Karl Isak. Er arbeitet mit der „Lakwald-Methode“, die mit grünen Wäldern aber so gar nichts zu tun hat. „Lakwald“ ist eine Wortschöpfung aus Liebe, Anerken-

nung, Komplimente, Wertschätzung, Akzeptanz, Lob und Dank. Isak sieht diese Dinge als essenziell: „Wir sind süchtig danach und tun alles dafür, Lakwald zu erhalten.“

## Verkauf fördern durch Botenstoffe im Gehirn

Der Vortragende beschrieb mit dieser Methode den 120 Gästen der Veranstaltung Vorgänge von Botenstoffen im Gehirn, die zur Selbstmotivation führen beziehungsweise Fremdmotivation auslösen können. Isak erklärte, dass die Neurotransmitter die eigenen Erfolgsfaktoren sind und die Macht besitzen, den eigenen Erfolgsknopf zu drücken. Es geht darum, den Wunsch zu befriedigen und das Glücksgefühl für bessere Geschäfte dadurch zu erreichen.



Fotos: KK/Tomasin

Sprecher der WK-Experts-Group Udo Müller, WK-Vizepräsidentin Sylvia Gstättner, Coach Karl Isak und EPU-Beauftragter Herwig Draxler.

Nach seinem Vortrag wurde in Kleingruppen mit Hilfe von acht Coaches geübt: Smalltalk richtig und erfolgreich führen, reale Rollenübungen und wie Unternehmer den Kunden geschäftlich richtig „anbaggern“.

## EPUS IN KÄRNTEN

15.255

So viele Ein-Personen-Unternehmen gibt es derzeit in ganz Kärnten.

## INTERESSANTE IMPULSE FÜR MEIN UNTERNEHMEN



„Vom Businesstalk nehme ich ganz viel Neues mit, vor allem Motivation und eine neue Perspektive für meine potenziellen Kunden.“

Wolfgang Fritz,  
Mobiler Koch, Villach



„Man sollte sich in die Gehirne und Gedanken der Kunden versetzen. Der Kunde ist König und die Übungen beim Business-Talk waren sehr stimmig.“

Gertraud Navisotschnig,  
Gesundheitsberatung, Ebenthal



„Kommunikation ist das Um und Auf. So selbstverständlich oft manches ist, so schwierig ist es dann auszudrücken. Das konnten wir in praxisrelevanten Beispielen üben.“

Andreas Rauch,  
Ingenierbüro, Villach



„Die Kontaktaufnahme ist immer sehr lehrreich. Der Austausch steht beim Businesstalk für mich im Vordergrund sowie die menschliche Kompetenz zu erhöhen.“

Tanja Moritsch,  
Immobilienmaklerin, Klagenfurt

# KÖST, KEST, EST, UST ... FRÜST?

Wir helfen Ihnen, weniger Steuern zu zahlen.

 ihre steuerberater

Mehr Chancen für Sie.  
Mehr Chancen für Ihr Unternehmen.