



Liebe Geschäftsfreunde, Teilnehmer und Interessenten,

nun sind wir mitten in der Vorweihnachtszeit. Einige von Ihnen nutzen vermutlich die letzten Umsatz-Chancen des ausklingenden Jahres 2007. Andere nehmen bereits langsam „den Fuß vom Gas“, weil sie ihre Ziele bereits erreicht haben und widmen sich mit Besinnlichkeit ihrer Familie, Ihren Freunden, Verwandten und (hoffentlich) auch sich selbst.

Sie kennen ja den Gedanken: **„Geben, geben, geben ... wir können nicht verhindern, dass es als Erfolg zu uns zurückkommt.“**

Betrachten Sie das Jahr doch einmal unter diesem Gesichtspunkt des gegenseitigen Nutzenbietens:

Welche Kunden konnten Sie am besten mit Ihrer Leistung begeistern?

Was haben Sie Ihren Kunden und den Menschen in Ihrem beruflichen und privaten Umfeld an Leistung und Anerkennung „gegeben“?

Wie definieren Sie den größten Nutzen, der durch Sie entsteht?

Und auch die andere Seite dieser Medaille ist von großer Bedeutung:

Wer hat Sie mit einer Spitzenleistung überrascht?

Auf wen konnten Sie sich 100%ig verlassen?

Mit welchen Menschen haben Sie Probleme gelöst und Ziele erreicht?

Ich selbst bin sehr dankbar für das, was ich in 2007 für mich als Coach und Autor sowie auch persönlich gewinnen konnte. Viele Menschen haben sich mir mit ihren Problemen, Zielen und Herausforderungen anvertraut. Und ich habe neben der Erfüllung meiner Hauptaufgaben diverse „Plus-Leistungen“ gratis dazu gegeben. Wenn die Teilnehmer meiner Seminare einen individuellen Briefentwurf haben wollten, dann saß ich oft bis tief in die Nacht am PC, um die gewünschten Zeilen zu gestalten. Oder die vielen Gratis-Online-Workshops, die ich vier Wochen nach dem Seminar anbiete, damit wir gemeinsam das Aktiv-Seminar nachbereiten und die nächsten Schritte für die Praxis konkret definieren.

Besonders begeistert hat mich, dass einige neue Kunden mich in diesem Jahr als ihren persönlichen Coach ausgewählt haben. Es tut gut, in ehrlicher Atmosphäre und mit wirklicher Bereitschaft für Veränderungen, ganz neue Voraussetzungen für Erfolg zu schaffen. Das „Ziel hinter dem Ziel“ haben leider viele Menschen aus den Augen verloren. Und genau diese Vision für unser Leben und unsere Zukunft gibt uns eine kreative und persönliche Ausrichtung, unsere Potenziale neu zu erschließen: Dabei geht es um **Glück, Gesundheit, Zufriedenheit, einen neuen gesellschaftlichen Zusammenhalt, Erfolg, Liebe, Harmonie und Lebens-Freude ...**

„Erfolg ist, was wir täglich tun.“ Dazu zählen auch regelmäßige Zeiten der Entspannung sowie professionelle „Langsamkeit“, mit der wir unsere Effektivität erhöhen können.

*Die Weihnachtszeit bietet uns Chancen,
die Zeit neu zu erleben
und uns mit anderen Menschen
für feierliche Momente zu synchronisieren.*

Ich war am letzten Sonntag mit meiner Frau in einem klassischen Konzert in Hamburg. Allein die Vorfreude bei der Hinfahrt bescherte uns Stressfreiheit und einen sehr guten Parkplatz. Das Konzert war ein Hochgenuss, und der anschließende Besuch eines Weihnachtsmarktes tat uns ebenfalls gut und war eine glühwein-heiße Zeit „abseits der Uhr“. Genießen Sie einfach ein paar „Zeit-Inseln“, um sich wieder neu zu spüren und sich Ihrer inneren Kraft in diesen Tagen bewusst zu werden.

Hier eine „Plus-Leistung“ für Sie, auch als kleines Dankeschön für Ihre Empfehlungen:

Wenn Sie meinen neuen **Gratis-Service „ESA“ (Engpass-Schnell-Analyse)** in Anspruch nehmen und sich dort eintragen, erhalten Sie mein Buch **„Erfolg nach eigener Regie“** ebenfalls gratis als E-Book dazu. Die Engpass-Schnell-Analyse ist ein praktisches Instrument, um sich in wenigen Minuten die eigenen unternehmerischen Stärken sowie auch den derzeitigen Engpass bewusst zu machen. Die ESA ist ein Baustein aus dem „Nachfrage-Sog-System“, welches ich als Masterlizenznehmer in meinen Strategie-Beratungen, Seminaren und Online-Workshops für Kundenerfolge einsetze. Hier der Link zur „ESA“:

[„Engpass-Schnell-Analyse“](#)

Eine zweite „Plus-Leistung“ für Sie und Ihre Erfolge in 2007:

Einladung zur 90-Min-Online-Konferenz Teil 1: **„Mit Top-Empfehlungen neue Kunden gewinnen“**. Diese Veranstaltung wird per Telefon und Internet-Zugang durchgeführt. Für Sie alleine als Teilnehmer investieren Sie 67 EUR. Melden Sie sich allerdings mit zwei weiteren Personen an, zahlen Sie nur insgesamt 97 EUR (für drei Teilnehmer). Der Weihnachtsmann lässt grüßen. Wählen Sie gern unter 3 Termin-Vorschlägen aus:

[Online-Konferenz „Kunden gewinnen“](#)

Die dritte „Plus-Leistung“, zum Auswählen oder beides bestellen, für Ihre Weihnachtsgeschenke. Auch für den Fall, dass Sie sich ganz einfach selbst beschenken möchten. Diese Aktion gilt nur bis zum 31.12.2007:

Geschenkpaket 1:

1 Buch „Menschen gewinnen per Telefon“
1 Hör-CD „Menschen gewinnen per Telefon“
beides für 25 EUR inkl. Versandkosten

[Geschenkpaket 1 bestellen](#)

Geschenkpaket 2:

1 Buch „Schön, dass Sie anrufen“
1 Buch inkl. Hör-CD „222 Impulse für erfolgreiches Networking“
beides für 35 EUR inkl. Versandkosten

[Geschenkpaket 2 bestellen](#)

Ein frohes Weihnachtsfest und einen guten Rutsch in ein glückliches und erfolgreiches neues Jahr 2008 wünscht Ihnen von Herzen

Ihr Roland Arndt

[Empfehlen Sie gern meine monatliche Gratis-Coaching-Mail weiter!](#)