



Liebe Geschäftsfreunde,

haben Sie Lust, heute mit mir über ein Thema nachzudenken, das uns mehr oder weniger alle betrifft? Es geht um den „Umgang mit dem NEIN“.

Einige Mitmenschen sprechen auch dramatisch von der „Angst“ vor dem NEIN und empfinden diese vier Buchstaben „N-E-I-N“ immer häufiger als persönliche Ablehnung mit entstehenden „Blockaden“ für Gespräche mit anderen Kunden.

So weit scheint es also bereits gekommen zu sein: Berater und Verkäufer geben ihrem jeweiligen Gegenüber eine gewisse „Macht“ über ihre Gefühlswelt und stellen damit einen Teil ihres Selbstwertes zur Disposition. Wenn wir das Wort NEIN einmal näher betrachten, finden wir Synonyme wie Ablehnung, Missbilligung und abschlägige Antwort. Wie aber soll ein Kunde reagieren, wenn er sich noch nicht entscheiden kann? Wünschen Sie sich folgende Reaktion?

„Ich möchte noch zwei Nächte darüber schlafen und drei Tage darüber nachdenken, um dann zu entscheiden, wem ich Ihre Unterlagen zur Prüfung vorlege, damit ein dritter sich ein Bild davon machen kann und mir dann beratend zur Seite steht. Sie können sich ja in 4-6 Wochen erneut bei mir melden.“

Darüber hinaus gibt es eine andere Gruppe von Menschen, die noch nicht einmal den Mut hat, das Wort NEIN auszusprechen. Diese Leute lügen ein „JA“ in Richtung Berater und handeln danach genau entgegengesetzt, durch Ausweichen oder per schriftlichem Widerruf innerhalb von 14 Tagen.

Hier für Sie drei Impulse, die schon vielen meiner Seminarteilnehmer geholfen haben, ein gutes „JA-Klima“ aufzubauen:

1. Schicken Sie Ihre negativen Gedanken für das eventuelle Kunden-NEIN in die sprichwörtliche Wüste. Denn wenn das NEIN bereits in Ihren eigenen „Vorstellungen“ präsent ist, wirken Sie mit Ihrem Augenkontakt sowie mit Ihrem sprachlichen Ausdruck auf jeden Kunden, als wenn er schon NEIN gesagt hätte. Sie fordern vom Kunden quasi das NEIN an. „Was Sie denken, fühlen und glauben, das strahlen Sie aus. Und was Sie ausstrahlen, das ziehen Sie wieder an.“ (So die aktuellen Forschungsergebnisse der Quantenphysik)

2. Testen Sie selbst in Ihren Beratungs- und Verkaufs-Gesprächen einmal das Weglassen des Wortes NEIN und ersetzen Sie es gern durch eine positive Formulierung. Das hilft Ihnen dabei, konstruktive Bilder auf die geistige Leinwand Ihres Kunden zu platzieren und das Gespräch eine Zeit lang „Nein-frei“ zu halten.

Beispiel: „Geben Sie mir beim ersten Auftrag 30% Rabatt?“

Statt „NEIN“ können Sie antworten:

„Zu Ihren preislichen Vorteilen kommen wir gleich. Vorher möchte ich gern gemeinsam mit Ihnen sicherstellen, dass wir alle Ihre Wünsche berücksichtigt haben.“

3. Am besten unterbreiten Sie Ihrem Kunden drei Vorschläge (nach dem Nachfrage-Sog-System, NFS). Dann kann er in Ruhe mit Ihnen die Unterschiede vergleichen und danach

seine Entscheidungen treffen. Jedes Ihrer Gespräche ist gleichzeitig eine Art „Lerngeschenk“, das Sie weiter bringt und die Beziehung zu Ihrem Kunden intensiviert.

Aus den vier Buchstaben des Wortes „N-E-I-N“ können Sie folgenden Gedanken formulieren:

N eue
E motionen und
I nformationen dem Kunden
N ahe bringen

Geben Sie Ihrem Kunden möglichst genau die Informationen, die er benötigt, um für sich die gute Entscheidung zu treffen, bei Ihnen zu kaufen. Dann kann er Sie ebenfalls mit Begeisterung weiter empfehlen, weil Sie Spitzenleistungen und Persönlichkeit auf wirksame Weise vereinen.

Wenn Sie sich für einen Online-Workshop oder ein Tages-Seminar zum Thema „Vom NEIN zum JA“ interessieren, dann nutzen Sie dafür bitte folgende Möglichkeit, Inhalte und Termine anzufordern.

[Infos zum \(Online\)-Seminar „Vom NEIN zum JA“](#)

Übrigens: es gibt noch eine Neuigkeit. Ab dem 31. Januar 2008 ist für Sie der „ROLAND ARNDT – BLOG“ online. Darin berichte ich (fast) jeden Tag über meine Arbeit als Trainer, Coach und Autor, mit vielen Impulsen für Ihre täglichen Erfolge. Sie finden den Zugang (selbstverständlich gratis) auf meiner Homepage. Schicken Sie mir gern eine Mail mit Ihren Wünschen, welche Themen und einzelnen Aspekte Sie besonders interessieren. Ich gehe dann im BLOG darauf ein.

[ROLAND ARNDT – BLOG](#)

Die Monatsaktion im Februar 2008 :

Alle Buch-Bestellungen, die bis zum 29. Februar 2008 über meine Website bestellt werden, erhalten als „Bonusmaterial“ das eBook (PDF-Datei per Mail) „52 Wochentipps“ (von Roland Arndt) gratis dazu. Die darin enthaltenen Impulse werden Sie bei Ihren täglichen Erfolgen unterstützen.

[Link Rubrik Bücher](#)

Und noch ein Geschenk für Sie (in Kooperation) :

Sollten Sie mit einem Hund und/oder einer Katze zusammen leben, dann erhalten Sie gratis ein kleines Geschenk, das Ihrem Liebling besonders gefallen wird. Tragen Sie sich bitte spontan in das Formular ein. Die ersten 20 von Ihnen sind dabei

[Geschenk für Hunde und Katzen](#)

Viele Grüße und jede Menge Freude und Erfolg im Leben

wünscht Ihnen

Ihr Roland Arndt

P.S. Was haben Sie am 29. Februar geplant? Dieser Tag ist ein Geschenk. Machen Sie etwas daraus

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