

Liebe Geschäftsfreunde,

fällt Ihnen auch verstärkt auf, dass immer mehr Menschen keine Lust darauf haben, sich Produkte oder Dienstleistungen mit cleveren Sprüchen, Vor- und Einwand-Behandlungen, Suggestiv-Fragen und Hardselling-Methoden aufschwätzen zu lassen? Ich glaube, wir merken alle, spätestens jetzt (in der sogenannten Krise), dass es beim Verkauf und im Vertrieb um mehr geht ... nämlich um das **ERLEBNIS**, sich selbst seine Meinung zu bilden und dann ein stabiles „**JA**“ mit der Kraft eigener Motive zu entwickeln. Gönnen Sie Ihren Kunden das schöne Gefühl (statt sich etwas verkaufen zu lassen) **selbst aktiv zu kaufen**.

Hier drei „**Wert schätzende**“ Grundgedanken für Ihre Verkaufs-Gespräche, um immer auf der sicheren Seite zu sein:

- 1. Ihre Kunden kaufen nur das von Ihnen, was sie wirklich brauchen. (Ihre Aufgabe > individuell und konkret den Bedarf ermitteln)**
- 2. Ihre Kunden kaufen nur das von Ihnen, was sie auch wirklich kaufen wollen. (Ihre Aufgabe > Motive und Ziele bewusst machen)**
- 3. Ihre Kunden kaufen nur das von Ihnen, was sie sich auch wirklich leisten können. (Ihre Aufgabe > individuelle Lösungen erarbeiten und Zusatzeinkommen anbieten)**

**Immer wenn Sie
Menschen dabei unterstützen,
eigene Probleme zu lösen
und/oder eigene Ziele zu erreichen,
sind Sie ein gern gesehener Gesprächs-Partner.**

Kennen Sie besonders gute Gratis-Angebote?

Viele Menschen behaupten: „**Nur was Geld kostet, kann qualitativ wirklich hochwertig sein.**“ Ist doch nur die Frage, wer den Preis bezahlt. Der Kunde allein? Der Verkäufer verzichtet auf einen bestimmten Prozentsatz der Summe? Oder Beratung, Service und Gratis-Plus-Leistungen bedeuten einen sehr großen Mehrwert ...

Es gibt sogar viele spannende Angebote, die mit einem sehr hohen Nutzen für die Kunden **GRATIS** zur Verfügung stehen. So etwas wird oft gemacht, um noch besser ins Geschäft zu kommen oder bestimmte Themen in unserer Gesellschaft „**anzuschieben**“. Ein besonders interessantes und wertvolles Beispiel dafür ist der „**Equal Pay Day**“ mit dem **Gratis-Highspeed-Coaching für Frauen am 26.3.2010 in Hamburg**, zu dem ich Sie herzlich einlade. Sind Sie dabei? Ich bin einer der 20 Coaches. Hier für Sie die weiteren Informationen: <http://www.roland-arndt.de/equal-pay-day-gratis-highspeed-coaching/>

Haben Sie schon Ihr eigenes Empfehlungs-Team gegründet?

Gemeinsam mit **Stefanie Hinsch** habe ich Ende des Jahres 2009 das **1. Hamburger Empfehlungs-Team** gegründet. 10 Unternehmerinnen und Unternehmer treffen sich einmal im Monat und tauschen aktuelle Informationen und persönliche Erfahrungen aus. **Und:** sie geben sich **gegenseitig hoch qualifizierte Empfehlungen für das Gewinnen neuer Kunden und engagierter Kooperations-Partner**. Wenn Sie an meinem Konzept interessiert sind, schreiben Sie mir gern eine Mail: erfolg@roland-arndt.de.

Unser Empfehlungsteam-Mitglied **Amélie Putzar** hat unsere neue Website gestaltet. Wir werden dort neben Infos zum effektiven Aufbau von Netzwerken auch jede Menge Content für mehr Unternehmens-Erfolge gratis zur Verfügung stellen. Hier der Link zur Startseite:

<http://www.empfehlungsteam.de>

Haben Sie eine bestimmte Frage, die Sie mit mir per Telefon besprechen möchten? Bei welchem Thema kann ich Sie konkret unterstützen? Oder möchten Sie zusätzliches Geld verdienen, indem Sie mich als Coach und Trainer weiter empfehlen? Lassen Sie uns doch gemeinsam ein effektives „virtuelles“ Empfehlungsteam gründen

Diese Themen werden immer wichtiger:

1. **Kontakt-Fitness** (mit Menschen ins Gespräch kommen)
2. **Beziehungs-Kompetenz** (mit Menschen im Gespräch bleiben)
3. **Selbst-Führung** (sich selbst managen und ständig weiter entwickeln)

Schicken Sie mir gern eine Mail mit Ihren Gedanken und Wünschen an: erfolg@roland-arndt.de

Wem möchten Sie mit meiner Coaching-Mail eine kleine Freude machen? Tragen Sie gern einige Namen und Mailadressen in folgendes Formular ein. Wir werden einen Gruß von Ihnen mit schicken.

Empfehlungen-für-Coaching-Mail

<http://www.roland-arndt.de/coaching-mail-empfehlung/>

Viele Grüße und jede Menge Erfolg ...

Ihr Roland Arndt

P.S. „Erfolg ist, was wir täglich denken, fühlen, glauben und tun.“