



Liebe Geschäftsfreunde, Kunden und Interessenten,

mit dem Inhalt dieser Coaching-Mail können Sie „aus dem Stand heraus“ neue Empfehlungen auslösen und dadurch in der Konsequenz Ihren Umsatz enorm steigern.

Es sind wieder vier spannende Wochen seit der letzten Coaching-Mail vergangen. Seminare, Coachings und Strategieberatungen führten mich nach Hamburg, Stuttgart, Düsseldorf, Nürnberg, München und Salzburg. Im Mittelpunkt einiger Veranstaltungen standen diese Schwerpunkte:

**Empfehlungen und Kontakte managen,
dann mit Informationen und Gesprächen
gegenseitiges Vertrauen aufbauen,
um neue Kunden, lukrative Aufträge
und engagierte Partner zu gewinnen.**

Möchten Sie wesentlich mehr qualifizierte Empfehlungen für neue Kunden und interessante Aufträge erhalten? Dann nutzen Sie die folgenden Impulse für Ihren geschäftlichen Erfolg. Das Thema „Empfehlung“ wird in unserem Land leider immer noch zu wenig genutzt. Man könnte fast sagen, wir leben in einer Art „Empfehlungswüste Deutschland“. Allerdings können wir unser unternehmerisches Wachstum mit gezielten Referenzen professionell und sogar gegen so manche Widerstände aufbauen. Jeder Tag bietet uns dafür viele Chancen, konkret und effektiv ins Empfehlungsgeschäft einzusteigen. Es beginnt damit, dass wir viele neue Kontakte einladen, uns persönlich sowie unser Leistungs-Angebot kennen zu lernen.

Oft erreichen wir dadurch nicht nur eigene Erfolge, sondern können auch unseren Mitmenschen zu neuen beruflichen Perspektiven verhelfen. Um Ihren Empfehlungs-Erfolg weiter zu entwickeln sind drei Elemente von Bedeutung:

1. In jedem unserer Gespräche, aber auch in Mails, Telefonaten und Briefen gilt es, das notwendige „**Empfehlungs-Bewusstsein**“ beim anderen zu erzeugen. Hier ist eine offene Kommunikation gefordert, so dass jeder Kunde und jeder neue Interessent wirklich versteht, wie wichtig es für unsere Wirtschaft ist, dass wir uns gegenseitig weiter empfehlen.
2. Produkte und Dienstleistungen müssen individuell zum Nutzen Ihrer Kunden optimiert werden. Es ist von Bedeutung, alle Mitarbeiter „mit ins Boot“ zu nehmen und sie zu bitten, Verbesserungsvorschläge auch für das Beziehungs-Management zu entwickeln. Wenn Menschen sich in ihrem Einsatz ernst genommen fühlen, sind sie motivierter und engagieren sich im Sinne der gesetzten Ziele einfach stärker.
3. Täglich stellen sich uns die Aufgaben, alles zu tun, um noch intensiver „empfehlenswerte“ Persönlichkeiten zu werden und gezielt sowie mit Begeisterung viele qualifizierte Empfehlungen anzunehmen. Das hat immer auch mit Praxis-Training und Coaching für die persönliche Weiterentwicklung des E einzelnen zu tun.

Die Vorteile beim Empfehlungs-Management liegen auch im Kosten-Bewusstsein klar auf der Hand. Das Empfehlungs-Geschäft braucht keine teure Werbung. Es entwickelt sich durch einfaches Weitergeben von ein paar Informationen zum Nutzen in drei Richtungen:

1. Der Empfehlungsgeber erhält das gute Gefühl, einem seiner Kontakte aktuelle Informationen durch einen interessanten Gesprächspartner zu verschaffen.

2. Der Berater bekommt die Chance, einen neuen Kunden zu gewinnen und über diesen weitere Empfehlungen zu managen.

3. Die empfohlene Person gewinnt neue Informationen und einen kompetenten und vertrauensvollen Gesprächspartner für das Thema X sowie das gute Gefühl, dass der Empfehlungs-Geber ihn schätzt, in diesem Zusammenhang an ihn gedacht hat und ihm vorteilhafte Informationen wirklich gönnt.

Ein Auftrag oder Kauf ist also erst wirklich gelungen und „vollständig“, wenn der Kunde Empfehlungen ausgesprochen hat. Empfehlungen werden somit zum „Applaus“ für Spitzenleistungen.

Hier eines von sehr vielen Gesprächs-Beispielen, wie Sie das Thema Empfehlung in Ihre Kunden-Termine „hineinweben“ können:

„Herr Martens, sich gegenseitig weiter zu empfehlen lässt sich gut mit Fußball spielen vergleichen. Jeder Spieler gibt sich größte Mühe, den Ball möglichst optimal zu den Mitspielern zu schießen, damit das „Runde“ möglichst oft ins „Eckige“ befördert wird. Und dann gibt es noch die Empfehlungen des Trainers für das Gewinnen der Begegnung durch eine Spitzenleistung. Auf die Situation in Gesellschaft und Wirtschaft übertragen bedeutet das: wir bringen uns gegenseitig mit Referenzen, Empfehlungen und Tipps ins Gespräch, um uns gegenseitig zu unterstützen, noch erfolgreicher zu werden. Was halten Sie davon, wenn wir beide uns in dieser Weise Gutes tun? Sie empfehlen mich als Gesprächspartner für den Themenbereich X an die Personen in Ihrem privaten und beruflichen Umfeld weiter ... und ich unterstütze Sie mit interessanten Kontakten und aktuellen Informationen, damit Sie Ihre persönlichen Ziele sicher und schneller erreichen?“

Kunde: „Vom Ansatz her hört sich das gut an. Aber wie soll das genau funktionieren?“

„Ganz einfach. Wie hat Ihnen das Gespräch mit mir gefallen?“

Kunde: „Sehr gut soweit.“

„Dann überlegen Sie doch einmal, wem Sie einen Tipp für ein Gespräch mit mir geben möchten . Ich schicke dem Personenkreis eine kleine Information und verabrede mich dann mit ihnen. Dann können die Menschen, die Ihnen wichtig sind, ebenfalls mit neuen Informationen ihre zukünftigen Entscheidungen im Bereich X unter Nutzung sämtlicher Vorteile treffen. Zu wem haben Sie einen besonders guten Draht, Herr Martens?“

Profitipp:

Lassen Sie sich nie Ihr Empfehlungsgeschäft von einem anderen Berater oder Verkäufer verderben, der Ihren neuen Kunden in der Vergangenheit enttäuscht hat. Vielleicht hat einer Ihrer Kunden schon einmal in folgender Weise auf das Thema Empfehlung reagiert:

„Das mit den Adressen, das können Sie vergessen. Da bin ich einmal reingefallen. Und bei diesem einen Mal soll es bleiben. Ich fühlte mich von dem Verkäufer richtig ausgenutzt. Wenn Sie wüssten, was da abgelaufen ist, würden Sie mich verstehen.“

Sie können, wenn Sie wirklich zur Güteklasse 1 in Ihrem Berufsstand zählen, folgendes erwidern:

„Dann hat dieser Verkäufer ja bereits in der Vergangenheit genug Schaden angerichtet und sollte nicht auch noch in der Gegenwart die Macht bekommen, unsere ehrliche Zusammenarbeit zu boykottieren. Starten wir doch ganz einfach mit Ihren besten Freunden als Empfehlung sowie einem Ihrer Kollegen, für den Sie auch so ein Gespräch mit mir als sinnvoll empfinden. Mein Ziel ist es, dass die von Ihnen genannten Personen von dem Gedankenaustausch mit mir dermaßen begeistert sind, dass sie sich bei Ihnen spontan bedanken. Das ist doch ein guter Vorschlag, stimmt´s?“

Gehen Sie immer wieder mit Ihrer Persönlichkeit voran. Gestalten Sie Ihren Aufschwung aus eigener Kraft. Werden Sie und Ihre Mitarbeiter zu besonders „empfehlenswerten Persönlichkeiten“. Und entwickeln Sie sich ständig in den Bereichen Strategie und Persönlichkeit weiter. Hier für Sie drei Vorschläge, sich professionell zu steigern:

1. Nehmen Sie am Seminar **„Das Nachfrage-Sog-System“** teil, am

19. und 20. Juni 2008 in Hamburg . Es kann auch für Sie den großen Durchbruch bringen, **neue Kunden und lukrative Aufträge** zu gewinnen. Das Seminar wird vom Entwickler des „NFS“, **Horst-Sven Berger** , persönlich geleitet. Roland Arndt gestaltet in diesem 2-Tage-Workshop die Trainingsbausteine **„Empfehlungen“** und **„Menschen gewinnen per Telefon“** . Das Nachfrage-Sog-System hat die einmalige **Empfehlungsrate von über 92%** erreicht. Sind Sie dabei? Übrigens: als Teilnehmer dieses Seminars erhalten Sie zusätzliche Plus-Leistungen wie einen Gratis-Online-Workshop ca. vier Wochen später und ein persönliches Umsetzungs-Coaching. **Dieses Seminar ist mein ganz persönlicher Tipp für Sie, Ihre Mitarbeiter und Geschäftsfreunde.**



[Fordern Sie gern das Seminarprogramm für die Veranstaltung am 19. und 20. Juni 2008 in Hamburg an](#)

2. Mein neues Hör-Buch **„Danke für Ihre Empfehlung!“** erscheint am 10. Juni 2008. Es wird Sie inspirieren, mehr Empfehlungs-Bewusstsein bei Ihren Gesprächspartnern aufzubauen und verstärkt qualifizierte Empfehlungen professionell auszulösen. So wird die Weiter-Empfehlung zur Selbstverständlichkeit. Die ersten 20 Vorbestellungen sichern sich eine Gratisteilnahme am gleichnamigen Online-Workshop (Telefon-Seminar mit Internet-Anbindung, für jeden ganz einfach und ohne spezielle Kenntnisse oder technische Voraussetzungen möglich). Übrigens: diese Hör-CD (2 CDs für 14,95 EUR) eignet sich auch hervorragend als kleines Geschenk für einige Ihrer Kunden, um noch effektiver und zugleich einfacher Ihren Mitmenschen die Chancen dieser Thematik bewusst zu machen J



[Vorbestellung Hör-Buch „Danke für Ihre Empfehlung!“](#)

3. Nehmen Sie am Online-Workshop zum Hör-Buch von Roland Arndt **„Danke für Ihre Empfehlung!“** teil. Diese moderne Art der persönlichen Weiterentwicklung bringt Sie sofort ins Handeln, zum Nutzen vieler neuer Empfehlungs-Chancen. Übrigens: die ersten 20 Vorbestellungen für das Hör-Buch nehmen gratis an diesem Online-Workshop (Wert 47 EUR) teil. Siehe Punkt 2.



[Anmeldung zum Online-Workshop „Danke für Ihre Empfehlung!“](#)

Viel Erfolg für jedes neue Gespräch unter Nutzung der sprudelnden Erfolgsquelle „Empfehlungen“. Ich wünsche Ihnen, dass Sie sehr oft zu Ihren Mitmenschen sagen können: „Danke für Ihre Empfehlung!“

Herzliche Grüße

Ihr Roland Arndt

P.S. Und hier für Sie ein Link zur Coaching-Mail Audio-Datei mit ein paar von mir persönlich gesprochenen Ergänzungen

[Coaching-Mail Audio-Datei](#)

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