



Liebe Geschäftsfreunde und Interessenten,

viele Führungskräfte und Mitarbeiter befinden sich mitten im Endspurt des Jahresendgeschäfts 2009. Für einige werden die nächsten 10 Wochen zur echten „Aufholjagd“ für zusätzliche Neukunden, lukrative Aufträge und Unternehmens-Wachstum mit engagierten Vertriebspartnern. Machen Sie sich einen ganz konkreten Plan mit Ihren Antworten auf die folgenden vier Fragen:

### **1. Wo stehen Sie heute mit Ihrem Umsatz für 2009?**

(Zählen Sie die Umsätze von Januar bis September zusammen. Das haben Sie bisher erreicht.)

### **2. Was wollen Sie bis zum Jahresende noch erzielen?**

(Die Differenz zwischen dem bisher Erreichten und Ihrem ursprünglichen Jahresziel wird für Sie zum Projekt. Wollen Sie an den Zahlen etwas korrigieren?)

### **3. Was gilt es für Sie persönlich ab sofort täglich zu verstärken?**

(Wie viele Kunden und Aufträge benötigen Sie Ihrer Erfahrung nach? Wie ist es um Ihren Auftragsvorrat bestellt?)

### **4. Was steht für Ihre Vertriebspartner ab heute auf dem Programm?**

(Wie viele Empfehlungen und Termine sind wichtig und nötig, um expansiv mit neuen Spitzenleistungen durchzustarten?)

Oft gelingt ein Neustart ins Jahresendgeschäft mit wenigen, aber ganz gezielten Impulsen sowie mit einer neuen Form von Erfolgs-Steuerung (früher Controlling genannt). Hier für Sie meine Empfehlung:

**„Mit 7 Impulsen zum neuen Aufschwung“**  
(zum Erreichen Ihrer Ziele 2009)

#### **1. Impuls: „Mit Sog-Marketing zum Erfolg“**

Arbeiten Sie mit dem „**Nachfrage-Sog-System**“<sup>®</sup> und mit höchster Motivation. Entwickeln Sie in Ihrer Kommunikation noch mehr Originalität und Anziehungskraft. Jeder Brief, jedes Telefonat und jede persönliche Begegnung erzeugt eine Wirkung. Und wenn Sie mit positiven Formulierungen vorgehen, werden Sie auch positive Bilder in Ihren Mitmenschen erzeugen, für positive Emotionen und die besten Entscheidungen. Mit der richtigen Strategie und dem in vielen Branchen erfolgreichen Sog-Marketing werden auch Sie Ihre Ziele Erreichen.

---

#### **2. Impuls: „Aktivierung aller Potenziale“**

Aktivieren Sie Ihre sämtlichen Potentiale. Dazu zählen auch alle Kontakte, die „**nein**“ oder „**vielleicht**“ in den letzten Monaten oder noch weiter zurück liegend zu Ihnen gesagt haben.

**„Jeder, der einmal NEIN gesagt hat, kann zu einem späteren Zeitpunkt JA sagen und Ihr begeisterter Kunde werden.“** Es ist eher selten, dass jemand beim ersten Kontakt ein konsequentes „JA“ für die Zukunft festlegt. Zeigen Sie Ihren Interessenten, dass Sie immer für eine positive Überraschung gut sind. Nutzen Sie alle Chancen, die sich Ihnen als Experte bieten, Menschen auf Ihrem Weg erfolgreich zu begleiten.

---

### **3. Impuls: „Werden Sie Beziehungs-Manager“**

Wecken Sie Interesse bei Ihren Mitmenschen und bleiben Sie präsent. Telefonieren Sie mehr, versenden Sie mehr Mails und Briefe, sorgen Sie für mehr persönliche Gespräche und Informations-Veranstaltungen, Analyse-Termine, Kennenlern-Gespräche und Online-Präsentationen. Nutzen Sie **„Kontakt-Fitness“** sowie **„Beziehungs-Kompetenz“**, um mehr neue Kontakte aufzubauen und daraus feste Partnerschaften zu gestalten. Und wechseln Sie die kommunikativen „Eingangskanäle“ ... mal über Telefonate ins Ohr, dann per Brief oder Mail (mit Flyer oder PDF) durch die Augen ... und in persönlichen Gesprächen sämtliche Bereiche inklusiv der Emotionen auf beiden Seiten für die besten Entscheidungen. Ergänzen Sie Ihre Info-Mails sowie Ihre Website mit einer Videobotschaft. Machen Sie es allen Interessenten besonders leicht, den Nutzen Ihrer Angebote noch besser zu erfassen.

---

### **4. Impuls: „So entsteht ein professioneller Mehrwert“**

Präsentieren Sie in Ihren professionellen Beratungen Ihren Mehrfach-Nutzen von Produkten und Dienstleistungen. Lassen Sie Ihren potenziellen Kunden unter drei Vorschlägen z. B. **„Basis ... Profi ... Premium“** auswählen. Geben Sie ihnen das gute Gefühl, eine ganz individuelle Lösung von Ihnen zu erhalten. Es wird immer bedeutender, Vertrauen aufzubauen. Wenn Ihre Gesprächspartner Ihnen glauben, was Sie sagen ... dann sind sie immer auch offener für Ihr spezielles Angebot.

---

### **5. Impuls: „Erfolgsfaktor Empfehlungs-Management“**

Arbeiten Sie mit dem Roland Arndt – Empfehlungs-Management. **„Jeder Mensch ist wie eine Tür zu anderen Menschen“**. Bauen Sie Referenzen in Ihre Kommunikation ein. Entwickeln Sie ein Referenzblatt mit Ihren sieben besten Kunden, die dort mit einem kurzen Zitat zu Ihrer Arbeit und mit Telefonnummer vertreten sind. Das zeigen Sie Ihren Interessenten. Führen Sie Ihre Gespräche noch mehr mit dem „Aktiven Zuhören“. Wer fragt der führt nicht nur den besseren Dialog, sondern er bekommt auch mehr Informationen für mehr Empfehlungen. Wenn Sie möchten, unterstütze ich Sie mit einem Empfehlungs-Online-Workshop.

---

### **6. Impuls: „Permanente Expansion auslösen“**

Bauen Sie vom ersten Kontakt an neue und zuverlässige Geschäftsfreundschaften auf. Und denken Sie in jedem Ihrer Gespräche an die vielfältigen Netzwerke, in denen Ihre Gesprächspartner vielleicht aktiv sind. Jeder kennt mindestens 100 Personen, von denen wiederum jeder einzelne wenigstens 100 Leute kennt. Ihr Potenzial daraus pro Person wächst also auf 10.000 mögliche Chancen pro Kontakt. Wenn Sie darüber hinaus noch

Kooperationen und Empfehlungs-Teams gründen, erzeugen Sie Garantien für die permanente Expansion Ihres Unternehmens.

---

## 7. Impuls: „Mit Zeit-Gewinn zur Zielerreichung“

Wenn Sie täglich eine (1) Stunde früher aufstehen und über den Tag verteilt eine (1) weitere Stunde effektiver arbeiten ... dann bedeutet das für Sie ein Zeitvorteil (in den verbleibenden 10 Wochen dieses Jahres) von 100 Stunden. Sie gewinnen zwei 40 Std.-Wochen + weitere 20 Stunden für Ihre persönliche Weiterentwicklung durch Lesen, Hören, Trainieren und Ihre Erfolge zu planen. Machen Sie sich bewusst, dass alles, was Sie tun für Sie ein Erfolg bedeutet: **„Entweder Sie erreichen Ihre Ziele und / oder Sie führen ein kostenfreies Trainings-Gespräch mit dem weltbesten Trainer, Ihrem jeweiligen Mitmenschen.“**

---

**Ihr Vorteil als Coaching-Mail-Abonnent:** Wenn Sie eine besonders effektive Möglichkeit suchen, parallel zu Ihren Aktivitäten mit ein wenig „Lesen und Hören“ täglich Ihre Erfolge im Kontakt-Aufbau zu steigern ... dann nutzen Sie gern mein Angebot, speziell für Sie als Abonnent meiner gratis Coaching-Mail:

Das Buch „**Schön, dass Sie anrufen**“ und das Buch „**222 Impulse für erfolgreiches Networking**“ inkl. Hör-CD (von Roland Arndt gesprochen). Statt für 43,- EUR erhalten Sie dieses Erfolgs-Set zu einmaligen Vorzugskonditionen:

**2 Bücher + Hör-CD für  
EUR 33,00 inkl. MwSt und Versand  
(Bei Bestellung bis spätestens 30. Oktober 2009)  
Bei 5 oder mehr Bestellungen gibt es 1 Set gratis dazu**



Ich bedanke mich an dieser Stelle noch einmal für Ihre vielen Mails mit dem

positiven Feedback zu meinen Tipps und Anregungen per monatlicher Coaching-Mail. Gerade in diesen Tagen denken viele Menschen ganz neu über die letzten Wochen des Jahres sowie über die Vorplanung für 2010 nach. Ich begleite Sie gern auch weiterhin auf Ihrem Weg in eine Erfolg versprechende Gegenwart und Zukunft. Werden auch Sie zu wertvollen Gesprächspartnern. Denn damit beginnt alles ... **„mit Menschen ins Gespräch zu kommen und im Gespräch zu bleiben“** .

**Viel Erfolg und nutzen Sie gern diese effektive Strategie mit „Schön, dass Sie anrufen“ und „222 Impulse für erfolgreiches Networking“ inkl. Hör-CD für nur 33,00 EUR.**

[Buchbestellung](#)

Viele Grüße

Ihr Trainer, Coach und Autor Roland Arndt

Schluss-Zitat von Albert Einstein:  
**„Die reinste Form des Wahnsinns ist es, alles  
beim Alten zu lassen und gleichzeitig zu  
hoffen, dass sich etwas ändert.“**

„Schön, dass Sie anrufen“ und „222 Impulse für erfolgreiches Networking“ statt 43 EUR jetzt zur Abonnenten-Kondition von **33 EUR** inkl. MwSt und Versand + Bonus-Material.

Nachfrage-Sog-Workshop in Hamburg am 24./25. November 2009 mit Horst-Sven Berger und Roland Arndt

Kurz-Video Roland Arndt „Zusatz-Impuls“