

NETCOO

Sexy Depot

100 Prozent Gewinn mit „Lady-Aktien“

Muhammads Tochter

Dominanz im Ring: Laïla Ali

Heben Sie den Schatz!

Kontakte sind Gold wert!

Der ultimative Köder

So gewinnen Sie Menschen für Ihr Geschäft

DubLi

DubLi - Network

Business is booming!



„Die Magie der Expansion“

Haben Sie auch das Gefühl, dass dieses Jahr an Geschwindigkeit zugenommen hat? Gerade im Dezember stellen sich bei vielen Menschen Gedanken darüber ein, wie es mit dem Erreichen der Jahresziele aussieht und auf welche Menschen wir uns besonders gut verlassen konnten. Hier ein paar Fragen zur Reflexion:

Wie weit sind Sie im laufenden Jahr mit der Expansion Ihres eigenen Unternehmens vorangekommen?

Welche großen Ziele haben Sie sich gesetzt und mit Ihren Kompetenzen in Einklang gebracht?

Wie gut ist es Ihnen gelungen, Ihre Geschäftspartner permanent dabei zu unterstützen, Ihnen nachzueifern, um vielleicht sogar auch die Zahlen des letzten Jahres zu übertreffen?



Roland Arndt – Bestsellerautor

Wenn wir heute über effektive Wege zum Unternehmenserfolg sprechen, dann sind wir als unternehmerisch denkende und handelnde Persönlichkeit zur Expansion aufgerufen. Es gilt, eine neue Strategie für Wachstum einzusetzen. Gerade gestern, in einem meiner Live-Online-Workshops, kam es wieder zur Sprache, dass zu viele Partner ihr Geschäft nicht mit der ausreichenden Energie für die Bereiche Neukontakt, Beziehungspflege, Disziplin und Konsequenz betreiben. Da stellen sich mir zwei Fragen:

antwortung übernimmt. Die innere Einstellung mit entsprechenden Aktivitäten, die für das Verdienen von „Taschengeld“ ausreichend sein mag, taugt nicht für die Selbstständigkeit. Das ist keine Frage von gut oder schlecht, sondern von klaren Zielen, effektiven Wegen, einzelnen Schritten und engagiertem Handeln.

Wir Menschen sprechen ständig über Geld und berufliche Erfolge sowie individuelle Möglichkeiten, beides zu erreichen. Viele wünschen sich endlich eine Position, in der sie unabhängig von ir-

an der Notwendigkeit einer ständigen Expansion nicht vorbei. Viele Menschen ahnen nicht einmal die Chancen, die Sie persönlich „verteilen“. Es gibt jede Menge Mitarbeiter, deren Job vielleicht demnächst über die „Klinge der beruflichen Veränderungen“ springt. Wirtschaftswachstum heißt nämlich noch längst nicht, dass dadurch automatisch die vom Aussterben bedrohten Berufe unter „Artenschutz“ gestellt werden.

Ein ganz wichtiger Erfolgsbaustein für Ihre Karriere im Network ist und bleibt Ihr genutztes Zeitbudget. Wie viel Zeit investieren Sie von Anfang an in dieses Geschäft, das jeder genauso erlernen muss wie jeden anderen Beruf auch? Es beginnt mit dem „Zur-Verfügung-Stellen“ von Zeit, in der eine erfolgreiche Expansion strategisch vorbereitet, gestartet und aktiv gestaltet wird.

Entwickeln Sie eine professionelle Konsequenzplanung für Ihr expansives Termin-Management. Hier die optimale Vorgehensweise mit Ihrem Konsequenzplan:

Sie tragen in Ihren Wochenplan bestimmte **Termin-Fenster** ein, die Ihnen besonders gut passen. Das sind Zeiten für Gespräche mit Interessenten, für Präsentationen, Infoveranstaltungen und Termine mit Ihren Geschäftspartnern, Treffen mit Freunden und Aktivitäten mit der Familie. Sie gestalten in der Vorplanung Ihre Woche exakt nach Ihren ergebnis- und erlebnisorientierten Zielvorstellungen, um individuelle **Spitzenleistungen mit Lebensqualität und geschäftlichen Erfolgen zu verbinden**. Konzentrieren Sie sich fest auf diese Termine, die Sie **freiwillig und durch unternehmerische Entscheidung** in Abstimmung mit anderen Menschen eingetragen haben.

Diese Zeitfenster bestehen zum einen Teil aus Terminen, die schon fest vereinbart wurden, zum anderen Teil aus Terminfenstern, die Sie noch besetzen möchten. Nehmen wir an, Sie wollen am Montag der kommenden Woche ein Erstgespräch um 17.00 Uhr und einen Beratungstermin um 19.30 Uhr vereinbaren. Am Dienstag einen um 14.00, um 18.00 und um 20.30 Uhr. Diese Terminfenster stehen bereits in Ihrem individuellen Konsequenzplan. Mit jedem Blick in Ihr Zeitplanbuch begegnen Sie Ihrer Bereitschaft, zu diesen Zeiten mit



Durchhalten am Telefon ist ein Schlüssel zum Erfolg

höchster Motivation und Leidenschaft aktiv zu sein.

Der Konsequenzplan verbindet also jene Termine, die schon fest vereinbart sind mit denen, die Sie noch für das Erreichen Ihrer Ziele festlegen möchten. In unseren guten alten Wochenplänen standen immer nur die bereits vereinbarten Termine. Der Konsequenzplan fächert Ihnen mit einem Blick zusätzlich die Termine auf, die es noch zu vereinbaren gilt, damit Sie Ihre Terminquote aktiv erhöhen können.

Niemand braucht also mehr während seiner Telefonate in „leeren Seiten herumzurascheln“ und so zu tun, als sei er besonders ausgebuht. Wir wissen mit diesem Plan zu jeder Zeit, wann wir zur Leistung bereit sind, und wir werden zu 100 Prozent diese Termine mit Aktivitäten belegen! Denn jetzt kommt **der Expansionseffekt Ihres Konsequenzplanes:**

Immer dann, wenn Sie eines der Zeitfenster nicht belegen können oder ein Termin ausfallen sollte, gilt folgende

Vereinbarung mit sich selbst: **Sie telefonieren in dieser Zeit so lange, bis Sie zwei neue feste Termine vereinbart haben**. Diese beiden Verabredungen verteilen Sie auf die noch freien Zeitfenster. Jeder Termin, der abgesagt wird oder aus irgendeinem Grund nicht stattfindet, wird ebenfalls zu einem „Termin-Management-Fenster“ (per Handy und Empfehlungslisten im Auto) mit der Vergabe auf noch eventuell freie Zeitfenster. Spätestens nach zwei Wochen konsequenter Durchführung werden Sie über eine Termin-Situation veredeln. Damit Sie beim Blick in den Wochenplan das gute Gefühl haben, als „ganzer“ Mensch darin vorzukommen, können Sie gern die Terminfenster mit verschiedenen Farben eintragen, z.B.:

- eine Farbe für Termine mit neuen Interessenten,

- eine Farbe für Ihre Beratungstermine,
- eine Farbe für Anwerbe-Gespräche
- eine Farbe für Zeiten mit der Familie, mit Freunden und mit sich selbst.

So werden Sie zum Zeit-Profi und schaffen eine neue Übersicht für Ihre Expansion. Einige Partner haben diesen Plan auch dafür genutzt, ihre privaten Beziehungen mit Zeit zu versorgen. Dieses magische Instrument **„Konsequenzplan“** habe ich in einer Reihe von Workshops mit den Teilnehmern erarbeitet und einen Monat später die Ergebnisse abgefragt. Es gibt Beispiele mit höchster Termin-Expansion bis zur absolut gewünschten Vollbeschäftigung ganzer Strukturen. Testen Sie gern diesen effektiven Baustein für Ihre Karriere.

Permanente Verstärkung Ihrer Stärken

Denken Sie unbedingt **schriftlich** über Ihre Stärken nach. Auch im Zeitmanagement ist die Schriftlichkeit das oberste Prinzip. Bewerten Sie das, was Sie besonders gut können, nach der Bedeutung für Ihre Tätigkeit als Networker. Und schreiben Sie auch das auf, was Sie noch besser auf die Reihe bekommen möchten. Ich hoffe sehr, dass die Aspekte **Kontakt-Fitness und Beziehungskompetenz** auch für Sie eine hohe Bedeutung haben. Denn das sind die persönlichen Energie-Faktoren, die wir alle täglich noch weiter vertiefen können, um in jeder Situation mit Menschen ins Gespräch zu kommen. Hinterlassen Sie immer einen positiven Eindruck, den Sie in den darauf folgenden Gesprächen noch weiter ausbauen, mit Vorteilen für beide Seiten.

Denken Sie in allen Terminen und Aktivitäten mit Weitblick. Die Perspektiven für das Erreichen Ihrer Ziele dürfen sich nicht daraus nähren, nur auf den schnell verdienten Euro zu schielen. Steigern Sie Ihre Kompetenzen im Networking zum **Top-Beziehungs-Manager** und **Nutzen-Spezialisten**. Dann sind Sie immer auf der sicheren Seite und können Kunden und Geschäftspartner für einen gemeinsamen Weg in die Zukunft begeistern.

Meist reichen die Weiterbildungsangebote der Unternehmen allein nicht aus. Die Verantwortung für Ihre persönliche Weiterentwicklung liegt aber bei Ihnen. Jedes Unternehmen erwartet auch Eigeninitiative. ▶

*Suchen Sie noch einen Job?
Oder wollen Sie
ein Unternehmen aufbauen?*

Nach dem Motto:

„Jobben Sie noch, oder führen Sie schon?“

Wenn Sie ein erfolgreiches Unternehmen aufbauen möchten, dann geht das am besten mit dem **Einsatz eines „Unternehmers“**, der dafür die volle Ver-

gend einem Chef sind, der sie am Weiterkommen hindert. Oft stört die Mitarbeiter auch das Gehaltsgefüge, das sich an den Jahren der Zugehörigkeit und nicht an der persönlichen Leistung orientiert. Jeder hat letztlich die freie Wahl, sich für diesen oder jenen Weg zu entscheiden, weil im Direktvertrieb für alle Leute Platz ist. Wenn Sie allerdings professionell durchstarten wollen, dann kommen Sie

Aus diesem Grund gibt es ein reichhaltiges Angebot mit Trainings- und Coaching-Bausteinen von externen Trainern und Coaches. Wählen Sie bitte sorgfältig aus. Lassen Sie sich Empfehlungen erfolgreicher Kollegen geben. Schauen Sie sich die Websites im Markt genau an. In jedem Menschen stecken ungeahnte Fähigkeiten. Nur, wer fördert die einzelnen Partner wirklich? Wer ist dafür zuständig, diese Potenziale zu erkennen, zu trainieren und für große Erfolge zu „perfektionieren“? Jeder von uns ist sein eigener **Coach, Chef und Glücksschmied**. Oft brauchen wir nur jemanden, der uns zu uns selbst führt und wir unsere wahren Stärken ganz neu entdecken und weiterentwickeln können. Der Ton macht auch im Training die Musik. Es macht keinen Sinn, in Weiterbildungsveranstaltungen eine Art Kasernenhof-Atmosphäre zu erzeugen. Niemand lässt sich gern unter Druck setzen. Steigen Sie deshalb in die qualitative Verbesserung unserer Kommunikationskultur ein. Es gibt neue Umfragen, was sich Menschen in Deutschland im Bereich Service wünschen. An oberster Stelle steht bei den Antworten ein Wort, das eigentlich längst eine Selbstverständlichkeit sein sollte:

Freundlichkeit

Mit dieser positiven Energie „Freundlichkeit“ gelingt es uns vielleicht ja doch noch, dass wir das internationale Schimpfwort „Servicewüste Deutschland“ wieder loswerden. Und das auch noch zum Nulltarif, denn Freundlichkeit kostet keinen einzigen Cent. Wir brauchen einfach nur, Verbindlichkeit, Neugier und Zuwendung einzubringen. Der doppelte Nutzen besteht sogar darin, dass Sie in dem Augenblick, in dem Sie zu anderen Menschen freundlich sind, auch sich selbst eine freundliche Stimmung gönnen und davon profitieren. Jedes Training wird ebenfalls durch Freundlichkeit und Respekt effektiver und spannender.

„Die Magie der Expansion“ besteht also aus der Fähigkeit, Expansion auszusenden. In Form von positiven menschlichen Energien über unser Charisma, unsere persönliche Kommunikation per Telefon, Brief, Mail sowie in persönlichen Präsentationen und Gesprächen. Hinzu kommt die Strategie des Lösens von Problemen und des Erreichens von Zielen. Als langjähriges Mitglied der BERATERGRUPPE STRATEGIE e. V. (EKS) halte ich es mit diesem Zitat:

„Verbessere deine Strategie, und deine gesamten geistigen, wirtschaftlichen und sozialen Lebensverhältnisse verbessern sich wie von selbst.“

(Prof. h. c. Wolfgang Mewes, Urheber der EKS – Engpass konzentrierte Strategie)

Es gibt immer noch Vorbehalte gegenüber Network Marketing. Wir leben in einer Welt, in der viele Dinge gern als schlecht oder gut bewertet werden. Aber ist ein Auto deshalb „schlecht“, weil tausende damit verunglücken? Ist ein Fahrzeug deshalb „gut“, weil wir damit in Urlaub fahren können, viele tolle Fleckchen sehen und gesund zurückkehren? Ich möchte damit andeuten, dass alles davon abhängt, wie wir Menschen mit uns selbst, anderen Menschen, Projekten und Chancen umgehen. Genauso verhält es sich mit dem Direktvertrieb. Diese Form kann Men-

schen konkret dabei unterstützen, sich ein zweites Standbein aufzubauen. Für unternehmerisch denkende Geschäftspartner ist sogar die große Karriere möglich.

Das Schönste dabei finde ich persönlich, dass die Jüngeren mit ihrer Dynamik genauso ihren Weg finden können wie Ältere mit ihrer menschlichen Reife und Erfahrung.



Wählen Sie den Nulltarif: Freundlichkeit kostet kein Geld

Erfolg in dieser Branche hängt auch davon ab, wie es gelingt, ein aktives Empfehlungs-Management aufzubauen. Das ist in der Tat für viele, die nur schnelle Geschäfte abwickeln möchten, ein Problem in unserem Land. Ich habe zu diesem Thema viele Führungskräfte interviewt und sogar einen Online-Workshop „Empfehlungs-Management“ entwickelt.

Wenn wir in Deutschland international weiter nach vorn kommen wollen, dann geht dies meiner Meinung nach besonders gut mit einem neuen, gesellschaftlichen Zusammenhalt. Und dieser beginnt mit der Bereitschaft, gute Gesprächspartner, Produkte und Dienstleistungen auch seinen Freunden, Bekannten, Kollegen und Verwandten zu empfehlen. Es geht hier um mehr als nur die so genannte Mundpropaganda. Es geht um Expansion.

Beim Network Marketing steht eine neue Führungskultur auf dem Prüfstand. Die wirklich „empfehlenswerten“ Persönlichkeiten haben es leichter, neue Kontakte aufzubauen und zu Stammkunden-Beziehungen zu entwickeln. Ich stelle Ihnen folgende Fragen:

Sind Sie intensiv dazu bereit, sich für Menschen und deren Wünsche und Ziele zu interessieren?

Sind Sie ebenfalls gewillt, diese Menschen fair zu beraten, zu betreuen und in einen wunderbaren neuen Beruf zu begleiten?

Haben Sie Geduld und den großen Wunsch, viel zu lernen und anderen davon abzugeben?

Dann haben Sie eine echte Chance, in dieser Branche ein geschäftliches Zuhause zu finden und anderen dafür Tür und Tor zu öffnen.

In einer Zeit der ständigen Veränderungen und Herausforderungen wächst der Bedarf an schneller Kommunikation mit sicheren Absprachen. Beim Verfassen von Briefen, E-Mails, Faxen und sogar in persönlichen Gesprächen tauchen immer wieder Missverständnisse auf, weil Menschen häufig aneinander vorbei kommunizieren. „Die Magie der Expansion“ meint ein effektives Wachstum, das viele Menschen vereint, gemeinsame Wege zu gehen. Die Lösung liegt

meiner Meinung nach, und das betone ich gern häufiger, in einer **neuen Kultur von klarem „Verstehen und Verstandenwerden“**. Viele Mitarbeiter und Führungskräfte haben keine Lust mehr auf „Brechstanger rhetorik“ und „Schlagfertigkeit“, sondern suchen **neue Wege für gemeinsame Erfolge**.

Wenn Sie nach Ihren Gesprächen das gute Gefühl haben, der andere hat Sie wirklich im Detail verstanden, dann haben Sie einen echten Beitrag geleistet. Wenn dann auch beim anderen klar rübergekommen ist, was Sie gesagt und wie Sie es gemeint haben, dann brauchen Sie jedes Telefonat nur ein einziges Mal zu führen. Sie werden sich beide gut fühlen und haben auch auf der Sachebene eine sichere kommunikative Leistung erbracht. Wenn dann das Gespräch auch noch Spaß macht und Sie sich über das Ergebnis freuen, ja bereits auf das nächste Telefonat mit dieser Person gespannt sind, dann ist Ihnen etwas Positives für Menschen und Projekte gelungen. ☑

Nutzen Sie jeden Tag für Ihre persönliche Expansion. Mit Liebe zu Ihren Aufgaben und Leidenschaft für den Erfolg. Bis bald und vielen Dank für die positiven Feedbacks zu meinem Buch,

Ihr Roland Arndt

www.roland-arndt.de

Jetzt bestellen: www.netcoo.info/shop



HAGEN HORST

Sucht den neuen **MLM SUPERSTAR!**



50 Millionäre habe ich geschaffen, wollen sie der 51ste sein?

Mein neues MACH 5 System schlägt alle Rekorde für Sie!
Ihr persönlicher Termin unter:

Direkt Kontakt : 0171-8971520

HagenHorst@gmx.de www.PM2010.info

Wunschfigur und finanziell frei ...

Gewichtsmanagement in einer völlig neuen Dimension - keine Diät, keine Pille, kein Shake, kein Trainingsgerät



Vitaler und attraktiver – einfach mehr Figur mit hochwirksamem Pflaster.

**Boomender Megamarkt
Jetzt Marktanteile sichern!**

www.Figur-vital.de
Dr. Neukirch@Figur-vital.de
Tel.: +49 (0)4731-951919



**Wir wünschen Ihnen
einen guten Rutsch
und maximale Erfolge
für das Jahr 2008**

www.netcoo.info