



Liebe Geschäftsfreunde, Kunden und Interessenten,

und wieder einmal bedanke ich mich bei Ihnen für die zahlreichen Mails und Anrufe zur letzten Coaching-Mail. Es tut einfach gut, dass Sie meine Impulse genau lesen, aktiv umsetzen und mir sogar konkrete Beispiele nennen, was den meisten Erfolg gebracht hat.

In diesem Monat möchte ich Ihnen ein Thema näher bringen, das Sie jeden Tag für sich ganz allein verinnerlichen und umsetzen können. Es bildet die Basis für unsere privaten und beruflichen Erfolge. Gestalten

Sie Ihr Leben zum „**Projekt für Erfolg**“. Und zwar durch Ihr Denken und Ihre dadurch bewusst entstehenden Emotionen:

„Was Sie denken und fühlen, das strahlen Sie aus. Und was Sie ausstrahlen, das ziehen Sie in Ihr Leben und in Ihr Unternehmen.“

Das bedeutet, wir alle sind für unsere Wirkungen auf andere Menschen selbst verantwortlich. Die Qualität unserer einzelnen Gedanken, Gefühle und Entscheidungen wurde von der Quantenphysik weiter erforscht und bestätigt. Es gilt für unsere sämtlichen Lebensbereiche wie Gesundheit, Beziehungen, Leistungsfähigkeit, private und berufliche Kommunikation. Wissenschaftler betonen: „**Ein positiver Gedanken ist 100x kraftvoller als ein negativer.**“

Werden Sie sich Ihrer kommunikativen Energie bewusst und erledigen Sie alle Aufgaben mit **Freude und Genauigkeit**, mit **Begeisterung und Qualität**. Ihre originellen und konstruktiven Ideen werden mit einer gesteigerten Konzentration zu besseren Planungen, zu effektiven Handlungen und zu neuen Ergebnissen führen.

> Wenn Sie einen Ihrer Interessenten per Telefon für Ihre Beratung gewinnen möchten, ist Ihre mentale Einstellung besonders positiv?

> Sind Sie überzeugt davon, dass Ihre Beratung und Ihre Produkte für diesen neuen Kontakt wirklich von größtem Nutzen sind?

> Sind Sie sicher, dass Sie für diese Einzelperson, Familie oder Firma langfristig der optimale Berater und Geschäftspartner sind?

Das ist der Dreiklang für den Weg in eine erfolgreiche Zukunft. Mit einer modernen und bildhaften Sprache, die Sie in Ihren Telefon-Kontakten und persönlichen Gesprächen, Mails und Briefen noch viel wirksamer einsetzen können.

Um eine 100%ige positive Wirksamkeit in Ihren Aussagen zu erzeugen ist Ihr gutes Gefühl von besonderer Bedeutung. Wenn Sie an Ihre Produkte und Dienstleistungen denken, spüren Sie dann Ihre positive Stimmung, die sich im Klang Ihrer Stimme spiegelt? Hier die Möglichkeit zu einer kurzen Selbst-Kontrolle. Und denken Sie bitte daran: „**Was wir sagen ist zwar wichtig, aber wie wir etwas sagen ist entscheidend.**“

z. B. in Ihren Telefonaten:

Konstruktive Sprache:

„Wir finden eine gute Lösung, Frau Bahnsen. Das verspreche ich Ihnen.“

„Sie werden schnell ein Gefühl dafür bekommen, wie wertvoll meine aktuellen Informationen für Sie sein können.“

Optimaler Zeitpunkt:

„Geben Sie mir bitte einen Tipp, wie und wann ich Herrn Gruber am besten erreichen kann.“

„Ihr Kollege Herr Lüders gab mir den Tipp, dass ich mich Ihnen kurz vorstelle. Haben Sie eine Minute?“

Alternativen anbieten:

„Möchten Sie die Infos in einem Brief oder lieber per Mail erhalten?“

„Wollen wir uns in meinem Büro oder bei Ihnen zu Hause treffen?“

„Wann wollen wir uns zusammensetzen, am Montag um 17.00 oder lieber Mittwoch um 10.30 Uhr?“

Positive Stimmung durch Ihr mentales Leitbild:

(„Ich bin ein Gewinn für jeden Kontakt, und jeder Kontakt bedeutet für mich Erfolg. Wenn ich freundlich und fair bin, kann ich alles sagen, was ich sagen möchte. Mit meinen Gesprächen, Produkten und Dienstleistungen helfe ich vielen Menschen, ihre Lebensqualität wesentlich zu verbessern. Dafür empfehlen Sie mich aktiv weiter.“)

Wollen Sie erneut einen Kontakt anrufen, der im letzten Telefonat mit Ihnen keinen Termin vereinbaren wollte? Wird es wieder ein für Sie „schwieriges“ Gespräch? Mit Sicherheit nicht, wenn Sie die Bilder auf Ihrer geistigen Leinwand positiv einstellen und davon überzeugt sind, dass Sie dieser Person einen hohen Nutzen bieten. Also schalten Sie die „rote Warnlampe“ aus und gestalten Sie am besten gleich jetzt das Telefonat mit neuer Energie und Ihrer Fantasie für das Machbare. Diese Person „gehört“ nämlich schon zu Ihnen. Und Sie werden einen Termin vereinbaren: Entweder heute oder zu einem anderen Zeitpunkt.

Die Bedeutung von Optimismus

Hier finden Sie einen kleinen Auszug aus meinem Buch **„Erfolgreich in jeder Beziehung“**, mit dem Aspekt: **„Optimist und Pessimist“**. Lesen und downloaden Sie gern diesen Beitrag. Überlegen Sie beim Lesen auch, welche neuen Sichtweisen und Impulse Sie für Ihre zukünftigen Gespräche nutzen können. Wenn Sie das Buch bestellen möchten, finden Sie ebenfalls dazu einen Button. Bei Bestellung des Buches erhalten Sie **gratis** sogar mein Buch **„Geschäftsfreundschaften“** (Die menschliche Verbindung als Erfolgsfaktor) dazu. Allerdings nur bis zum 31. August 2007.

[„Optimist und Pessimist“ + Buch „ERFOLGREICH in jeder Beziehung“](#)

Wenn Sie für Ihre Telefonate oder andere Bereiche in Ihrer Karriere bestimmte Fragen klären möchten und gleichzeitig neue Impulse für Ihren Erfolg trainieren wollen, dann informieren Sie sich bitte hier zu meinen Online-Workshops und „OnLife“-Coachings. Tragen Sie sich gern in das Formular ein. Ich melde mich dann bei Ihnen, um Ihre Wünsche für Online-Veranstaltungen kennen zu lernen

[„Online-Coaching und Online-Workshop“](#)

Viel Erfolg und herzliche Grüße

Ihr Roland Arndt

P.S. Und hier noch ein kleiner Audiodownload, den ich soeben noch für Sie aufgenommen habe. Titel: „Der Lebenspartner als Geschäftsfreund“. Viel Spaß beim Anhören
„Der Lebenspartner als Geschäftsfreund“

*Empfehlen Sie meine Coaching-Mail gern weiter. **Viele Menschen suchen nach Erfolgs-Impulsen für Beruf und Privatleben** . Deshalb erweitere ich bis 31. August 2007 die Aktion wie folgt: Wenn Sie mir 10 oder mehr Empfehlungen (Name, Vorname, Mailadresse) für den Versand meiner Coaching-Mail zuschicken, erhalten Sie mein myg-Taschenbuch „Geschäftsfreundschaften“ gratis als Geschenk Die Inhalte und Interviews in diesem Buch können Ihnen helfen, noch mehr menschliche Verbindungen und effektive Kooperationen zu Ihrem Erfolgsfaktor zu machen. Infos zum Buch über www.roland-arndt.de (Rubrik: **Bücher**). Vielen Dank*