



Liebe Geschäftsfreunde,

einige Leute sprechen bereits vom Ende der Krise, andere nehmen Sie erst jetzt so richtig wahr. Einer meiner Seminarteilnehmer rief mich einen Monat nach der Veranstaltung an und sagte: „Herr Arndt, ich kann für mich persönlich nur die Frage stellen, welche Krise? Denn im letzten Monat habe ich den größten Umsatz in meiner gesamten Laufbahn erzielt. Rund 30% mehr als in den so genannten guten Zeiten.“

Aber es gibt auch Menschen, für die ist die Krise sowieso nichts Neues, weil sie seit Jahren ein Leben „im Ausnahmezustand“ führen. Entscheidend sind nicht so sehr die Zeiten selbst, sondern das, was wir heute an Chancen erkennen und daraus aktiv gestalten.

Wenn Sie dieses 2. Halbjahr 2009 zum Erfolg führen wollen, starten Sie am besten noch einmal ganz frisch durch. Haben Sie einen Coach, einen Dialog-Partner, der Sie auf Ihrem Weg zu mehr persönlichen und geschäftlichen Erfolgen begleitet?

Was bedeutet Coaching genau?

Es handelt sich beim Coaching nicht um eine klassische Beratung mit Anweisungen für zukünftiges Denken, Planen und Verhalten. Ein Coach nutzt seine gesteigerte Wahrnehmung mit allen Sinnen, um sich in einen oder mehrere Menschen hinein zu denken. Und dann führt er das Gespräch mit den besten Fragen zu eigenen Antworten des Kunden. Ein Coach ist immer dann am besten, wenn er Kopf und Herz vom Wissen um die angeblich besten Lösungen befreit. Er lädt in einen neuen „Raum von Möglichkeiten“ ein, der sein Gegenüber dabei unterstützt, sich selbst und seine besten Ressourcen für neue Entscheidungen anzuzapfen. Ein externer Coach kann auch helfen, „blinde Flecken“ aufzuspüren und in neue effektive Handlungs-Impulse zu verwandeln.

Hier ein paar Gedanken, woran Sie einen guten Coach erkennen:

- Ihr Coach unterstützt Sie dabei, Ihre eigenen Ziele so effektiv wie möglich zu erreichen
- Ihr Coach ist ein verlässlicher Partner und auch zwischendurch für Sie erreichbar
- Ihr Coach ist in der Lage, Ihre Ressourcen zu fördern und Sie zum effektiven Einsatz Ihrer Fähigkeiten zu motivieren
- Ihr Coach kennt sich in Ihrem Geschäftsfeld aus und stellt für Sie eine große „Verständnis-Plattform“ zur Verfügung
- Ihr Coach benutzt alles, was er fragt und sagt, nur aus einem Grund: um Ihnen beim Erreichen Ihrer Ziele zu helfen
- Ihr Coach wirkt aktivierend auf Sie, z. B. damit Sie mehr wirksame Telefonate führen, neue Ziele bewusster setzen oder Ihre Erfolgs-Pläne effektiver und schneller entwickeln und erreichen

Und hier zwei der wichtigsten Erfolgsfaktoren für Ihren „Neu-Start“:

1. Ihre positive innere Einstellung

2. Die Kunst, gute Gespräche zu führen

Beides können Sie sofort vertiefen und jeden Tag weiter entwickeln. Es darf allerdings nicht bei Lippenbekenntnissen und bei der Suche nach cleveren Tricks bleiben ... wir benötigen echtes Engagement mit Weitblick für alle unsere bestehenden Beziehungen und aufzubauenden Neukontakte. Und das nicht nur einmal. Denn:

**„Einmal ist keinmal“
Alle guten Dinge sind „3“:**

Wir alle kennen diesen Gedanken, der viele gute Energien in sich trägt. Denn nicht immer ist unsere erste Idee die beste oder hilft uns die erste Person konkret weiter, die wir spontan auf eine Problemlösung ansprechen. Und längst wird nicht jeder Erst-Anruf zu einem festen Besuchstermin. Auch das einmalige Ansprechen auf Empfehlungen steht auf wackligen Beinen, denn wir alle wünschen uns doch einen Prozess des immer wiederkehrenden Erfolgs. Ein Beispiel:

1. Welche Möglichkeiten bieten sich Ihnen, wenn Ihr Gesprächspartner nicht gleich bei Ihrem ersten Anruf einen Termin mit Ihnen vereinbaren möchte? Hier drei einfache Alternativen für Sie:

a) Die Wichtigkeit des Themas für den potenziellen Kunden abchecken und Brief mit Flyer oder Mail mit PDF zusenden. Dann wenige Tage später erneut nachtelefonieren. Mit diesen (nun schon drei Kontakten) werden Sie bei Ihren Mitmenschen präsent bleiben, so dass sie sich an Sie erinnern.

b) Wenige Tage später eine Einladung zu einer Info-Veranstaltung oder Präsentation zuschicken. Dann nachtelefonieren und in Kurzform drei Vorteile beschreiben sowie abklären, welche weiteren Interessenten eingeladen werden können.

c) Sie vereinbaren einen Telefontermin, um zu einem anderen Zeitpunkt effektiver das persönliche Gespräch zu verabreden. Es kommt nicht nur auf die zeitliche Länge eines Telefonats an, sondern auch auf den günstigsten Zeitpunkt. Nutzen Sie die Gunst des Augenblicks,

Auch in der **Weiterbildung** und der persönlichen **Weiterentwicklung** können wir mit diesem „Dreiklang“ arbeiten. Es muss nicht immer das

3-Tage-Seminar sein. Sie haben in der heutigen Zeit viel mehr Möglichkeiten, sich permanent auf Ihre Spitzenleistungen einzustimmen, zu trainieren, learning by doing zu nutzen und / oder einen Coach zu wählen. Ich bin gern für Sie da ...

1. Sie besuchen ein offenes Seminar zu einem Thema, das Ihnen im Augenblick besonders wichtig ist. Z. B. „Menschen gewinnen per Telefon“, „Die Kunst, gute Gespräche zu führen“ oder „Das Zeitgewinn-Seminar“.

2. Sie trainieren dort nicht nur mit Ihren Berufskollegen (wie meist in Firmen-internen Trainings), sondern auch mit Personen aus anderen Branchen, die zusätzlich sogar Ihre aktiven Kunden werden können.

3. Sie bereiten in einem Coaching-Prozess optimal Ihre täglichen Aufgaben nach und starten einen kontinuierlichen Verbesserungs-Prozess. Mit einem Plan, der Ihre Erfolge absichert.

Fordern Sie gern weiterführende Informationen zu den Themen und Terminen an. Nutzen Sie mein Angebot, gern auch in Form einer Empfehlung für Ihre Geschäftsfreunde, Mitarbeiter und Kooperations-Partner:

[Infos zu offenen Trainings](#)

**Und hier mein spezieller Gratis-Service
in dieser Coaching-Mail,
exklusiv für Sie:**

Haben Sie eine Frage, über Ihre Ziele oder augenblickliche Situation, für die Sie einen Impuls suchen? Dann biete ich Ihnen an, darüber nachzudenken und Ihnen eine oder mehrere Antworten zu geben. Quasi in Form eines „Mini-Coachings“. Tragen Sie Ihre Frage in die dafür vorgesehene Seite ein, aber bitte mit Ihrer Mailadresse und Telefonnummer. Es kann nämlich sein, dass ich die Antwort lieber mit Ihnen per Telefon-Dialog entwickeln möchte. Die ersten 20 Anfragen werde ich gern gratis beantworten.

[Meine Frage an Roland Arndt](#)

Alles Gute und viel Erfolg für Ihren „Neustart“ zu mehr Unternehmens-Erfolg im 2. Halbjahr 2009.

Ihr Roland Arndt

P.S. Denken Sie auch an die Menschen, die Ihnen wichtig sind. Vielleicht können gerade diese Personen einen guten Impuls für den Aufschwung Ihres Geschäfts gebrauchen.



[Buchtip: „222 Impulse für erfolgreiches Networking“ \(inkl. Hör-CD\). Die ersten 10 Besteller nehmen auf Wunsch an einem Gratis-Online-Workshop teil. Viel Glück!!!](#)