



Liebe Geschäftsfreunde, Kunden und Interessenten,

was erwarten Sie vom Thema Beziehungs-Management in Ihrem privaten und geschäftlichen Leben? Sicherlich haben Sie auch ganz bestimmte Vorstellungen für dieses Nr. 1 – Thema: „**Partnerschaft mit uns selbst und mit anderen Menschen**“ :

Wie halten Sie diese drei Beziehungs-Felder positiv in Schwung? Wie definieren Sie Ihren eigenen Weg? Es geht um ...

1. Ihre Partnerschaft mit sich selbst

2. Ihre Partnerschaft mit Ihrem Lebens-Partner

3. Ihre Partnerschaft mit Ihren Kunden, Mitarbeitern und

Kooperationspartnern

Diese drei Lebens-Bereiche sind sehr eng miteinander verbunden. Ihre private Beziehung zu Ihrem Lebenspartner wirkt sich immer auch auf die beiden anderen Beziehungsfelder (1 und 3) aus. Wenn Sie z.B. eine glückliche Lebensgemeinschaft (2) genießen, bekommt Ihre Verbindung zu sich selbst (1) sowie zu Ihren Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern (3) etwas von dieser positiven Energie ab.

Oft gelingen uns dann geschäftliche Erfolge viel leichter. Das gleiche gilt auch für negative Entwicklungen und Emotionen. Eine unglückliche private Beziehung spielt häufig dem Beruf einen energetisch negativen Streich, genau wie sich Ärger im Geschäft auch katastrophal auf das Klima in der Familie auswirken kann.

Am besten bemühen wir uns jeden Tag, diese drei Partnerschafts-Aspekte in unserem Leben in Balance zu bringen. Je besser wir mit Gemeinsamkeiten (aber auch mit Störungen und Missverständnissen) umgehen, desto mehr Persönlichkeit und Stabilität gewinnen wir für unser Leben und für unsere Möglichkeiten, auch anderen Menschen positive Impulse zu geben. An wen denken Sie bei folgenden Fragen:

1. Für wen sind Sie eine Art „Energietankstelle“?

2. Und wer hilft Ihnen dabei, neue Ideen und Kräfte freizusetzen?

Für den Erfolg in allen 3 Beziehungs-Bereichen wird folgendes immer **wichtiger: dass wir unsere persönliche Weiterentwicklung und Weiterbildung selbst in die Hand nehmen und auch privaten Partnern, Mitarbeitern sowie Geschäftspartnern dafür konkrete Empfehlungen geben .**

Suchen Sie nach neuen Lösungen, berufliche und private Erfolge zu steigern und jeden Tag noch ein wenig besser zu werden?

Suchen Sie ebenfalls nach einem Angebot für Ihre Mitarbeiter, damit diese sich permanent weiter entwickeln, um neue Kunden zu begeistern und den Weg in eine erfolgreiche Zukunft zu meistern?

Ich habe für Sie einen wertvollen Tipp, vorerst sogar **gratis** für Sie als Abonnent meiner Coaching-Mail . Wie bei einem Buffet können Sie unter den für Sie interessantesten Themen auswählen und sich Ihren eigenen „**Trainingsplan**“ zusammenstellen. Und das ganz individuell auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse zugeschnitten.

Ich habe ein neues System erarbeitet, und Sie können bei der Themen-Auswahl für den Start mit gestalten. Schon **ab 15. März** finden Sie die Module auf einer meiner neuen Websites für mehr Lebens- und Unternehmens-Erfolg.

Notieren Sie gern schon einmal www.coaching-insel.de. (Start 15.3.2009)

Die Trainings-Module verbinden auf besonders effektive Weise jeweils 4 Elemente miteinander:

1. LESEN : Sie nutzen eine schriftliche Einführung in das jeweilige Thema, um sich neue Möglichkeiten für einfache Verbesserungen in den Bereichen „**Ziele, Planung, Handeln und Kommunikation**“ bewusst zu machen. Sie stimmen sich mit diesem Text (1 bis 3 Seiten) auf den nächsten Schritt ein.

2. HÖREN : Sie verinnerlichen mit einer Audiodatei (ca. 3 Minuten) das gleiche Thema Ihrer Wahl über den Eingangskanal „**Ohr**“ . Gelesenes und Gehörtes finden so wirksam zueinander und unterstützen Sie auf der einen Seite dabei, Bestätigungen für eigene Stärken zu erhalten und auf der anderen Seite das Angebot zu nutzen, Neues auszuprobieren und im Alltag erfolgreich einzusetzen.

3. NACHGEFRAGT : Die wichtigsten Fragen der Teilnehmer-Mails werden (ebenfalls in einer Audiodatei von ca. 3 Minuten) von mir beantwortet. So können Sie den bereits gelesenen Text und die gehörte Audiodatei noch besser verstehen und in Ihr Lernprogramm integrieren. Im nächsten Schritt geht es an den Einsatz in der täglichen Praxis. Dafür bekommen Sie zusätzlich eine schriftliche Übersicht:

4. CHECKLISTE : Kurz und konkret auf den Punkt gebracht finden Sie in der Checkliste eine Struktur für die Umsetzung und Messbarkeit Ihrer neuen Denk- und Verhaltensweisen. In der jeweiligen Checkliste erhalten Sie auch interessante Vorschläge für vertiefende Literatur, Coachings, Trainings und Online-Konferenzen.

Und hier für Sie die 5 Themen dieses Gratis-Programms:

1. Zeitmanagement für das Erreichen von Zielen
2. Menschen gewinnen per Telefon
3. Wachstum mit Empfehlungs-Management
4. Sog-Marketing für neue Kunden und neue Geschäftspartner
5. Die Kunst, gute Gespräche zu führen
6.

Ich bitte Sie unter folgendem Link um ein kurzes Feedback: **Welche zwei dieser fünf Themen sind Ihnen die wichtigsten ?** Kreuzen Sie bitte Ihre 2 Haupt-Module an. Sollte ein weiteres Thema für Sie oberste Priorität besitzen, tragen Sie es einfach unter Punkt 6 dazu. Und nutzen Sie bitte Ihre Möglichkeiten einer Weiterempfehlung, und geben Sie auch anderen Personen die Möglichkeit, dieses Gratis-Start-Angebot zu nutzen, wenn sie meine Coaching-Mail anfordern. Wenn Sie sich in das Formular eintragen, können Sie sogar noch mein Buch + Hör-CD „222 Impulse für erfolgreiches Networking“ gewinnen.

[Auswahl von 2 Weiterbildungs-Themen für Gratis-Downloads](#)

Hier für Sie noch eine von vielen Teilnehmer-Referenzen des **Nachfrage-Sog-Seminars**, welches ich gemeinsam mit Herrn **Horst-Sven Berger** (www.promoter.de) in Hamburg veranstaltet habe. Vielleicht möchten Sie beim nächsten Mal auch dabei sein, um neue Kunden und lukrative Aufträge zu gewinnen. Wir planen aufgrund des Erfolgs, dieses 2-Tage-Seminar monatlich durchzuführen. Merken Sie gern Ihr Interesse für den nächsten Workshop vor. Dann erhalten Sie rechtzeitig das Seminar-Programm mit den aktuellen Terminen. Übrigens: einen Super-Tipp für Ihren Sommer-Urlaub 2009 bekommen Sie zusätzlich mit diesem Link:

[„Nachfrage-Sog-Seminar“ \(Feedback Volker Kalisch + Infos\)](#)

Ich wünsche Ihnen alles Gute für Sie persönlich und für Ihren Erfolg im Geschäft. Bleiben Sie dran. Wenn jeder von uns sein Bestes gibt und wir uns optimal ergänzen, werden wir auch unsere Ziele erreichen.

Viel Erfolg und herzliche Grüße

Ihr Roland Arndt

P.S. Ich freue mich auf Ihr Feedback und bin gern für Sie da ☺ Danke ☺