



Liebe Geschäftsfreunde, Kunden und Interessenten,

das neue Jahr 2009 hält viele Herausforderungen für uns Menschen bereit, besonders in Deutschland. Dieses Jahr der möglichen „GUTEN“ Nachrichten spendiert uns dafür wieder einmal 365 einzelne Tage für 365 erfolgreiche Schritte in die richtige Richtung. Es ist für uns die Zeit gekommen, endlich zu zeigen, was wir wirklich zu leisten imstande sind. Mit Sachverstand und emotionaler Kompetenz und für einen neuen gesellschaftlichen Zusammenhalt.

Vier Gedanken zur aktuellen „Wirtschafts-Krisen-Bewältigung“:

- > **Zuerst erwischte uns die Finanz-Krise**
- > **Jetzt folgt die Wirtschafts-Krise**
- > **Lassen Sie es nicht zu Ihrer „persönlichen Krise“ werden**
- > **Werden Sie Ihr eigener „Krisen-Gewinner“**

Eine große Anzahl von Menschen in unserem Land hat in den letzten Jahren zu viel Energie und Motivation mit „**Jammern und Dienst nach Vorschrift**“ verloren. Für die motivierten und aktiven Mitarbeiter und Führungskräfte gibt es allerdings nur eine Perspektive: den Weg zu mehr persönlicher Verantwortung mit höchstem Einsatz für den Nutzen von Menschen und Unternehmen. Im Mittelpunkt stehen konkrete Vorteile für Kunden, Geschäftspartner und Familien sowie für uns selbst.

Ein Unternehmer, im 11. Jahr seiner Selbständigkeit, hat zu Beginn des Jahres 2008 seine Mannschaft eingeschworen, sich bewusst nicht mit der Rezession zu beschäftigen und auch die negative Presse nicht zu verfolgen. Alle Führungskräfte und Mitarbeiter sollten nur die eigene Kundenorientierung (mit deren Wünschen und Zielen) in den Vordergrund ihrer Arbeit stellen. Sogar in einem rückläufigen Markt konnte dieser Unternehmer Ende 2008 die Zahl von 30% mehr Erfolg zum Vorjahr bekannt geben. Das ist eine Nachricht mit Vorbild-Charakter.

**Wir können unser Wissen und unsere Fähigkeiten
in drei Schritten optimieren:**

1. Unsere Gedanken, Konzepte und Planungen verbessern

Denken Sie neu über Ihr Privatleben und Ihre Karriere nach und voraus:

Mit wem können Sie sehr schnell auf einen Nenner kommen?

Wer ist bereit, Ihre Ideen mit zu tragen und weiter zu entwickeln?

Wir wollen immer gern, dass alles „schneller“ gehen soll. Nur wenn die Richtung nicht stimmt, ist eine neue Zielsetzung gefragt. Gestalten Sie ein Konzept, und stellen Sie Ihre Kunden und Geschäftspartner in den Mittelpunkt all Ihrer Aktivitäten. Helfen Sie Ihren Kunden dabei, Probleme zu lösen und Ziele zu erreichen. Dann werden Sie als Dank dafür auch gute Umsätze und qualifizierte Empfehlungen erhalten und automatisch etwas für Ihr und unser aller Wirtschafts-Wachstum beitragen.

2. Unser erfolgreiches TUN aktivieren

Goethe bringt es mit einem Zitat auf den Punkt, wenn er sagt:

**„Es ist nicht genug zu wissen , man muss es auch anwenden .
Es ist nicht genug zu wollen , man muss es auch tun .“**

Es geht also darum, sich **Wissen** anzueignen, um es **anzuwenden** . Und immer bedeutender werden Ziele, also das, was wir erreichen **wollen** . Das gilt es mit Energie auch umzusetzen, also zu **tun** . Nur daran werden wir gemessen und beurteilen wir auch andere. Was tun wir, und was kommt dabei heraus? Es gibt sogar Unternehmer wie Kai-Uwe Hausmann, der seit 16 Jahren mit seinen Führungskräften und Beratern Zielsetzungs-Workshops durchführt. Das Ergebnis: aus Hören wird Verstehen und aus verstehen wird motiviertes Handeln für den persönlichen Aufschwung.

3. Erfolge sich selbst bewusst machen und verstärken

Ein anderer Unternehmer sagte einmal auf einem Kongress, dass er seine Leute nicht loben müsse. Die Kunden sollten das übernehmen. Alle Mitarbeiter bei ihm wüssten: „Solange ich nichts sage, ist alles in Ordnung.“ Welche vorsintflutliche Einstellung. Menschen brauchen Führung durch Absprachen treffen, effektiv arbeiten lassen und Feedback geben. Setzen Sie dazu das „Mitarbeiter-Gespräch“ als gezielten Dialog ein, mit aktivem Zuhören. „Herr Peters, danke für Ihre Vorschläge. Wie können Sie das Projekt am besten starten, und welchen realistischen Zeitrahmen geben wir dem Team dafür?“

Wenn Sie wollen, dann unterstützen wir Sie:

Es kommt auf Ihre Strategie an. Wenn Sie an der Strategie-Schraube „Fine- Tuning“ betreiben, können sich wahre Wunder für neue Erfolge ergeben. Das alles kann man lernen und prozess-orientiert umsetzen. Es braucht nur 2 Tage, an denen Sie sich strategisch neu aufstellen und bisher unerkannte Kunden-Potentiale für sich erarbeiten. Beim anschließenden Erfolgs-Prozess unterstützen wir Sie. Deshalb laden wir Sie zum

**„Nachfrage-Sog-Seminar“ mit Horst-Sven Berger
am 5. und 6. Februar 2009 nach Hamburg ein.**

Ihre Vorteile und Plus-Leistungen auf einen Blick:

1. Sie bekommen ein bewährtes System für mehr neue Kunden und aktive Geschäftspartner sowie für lukrative Aufträge bei bestehenden Kunden
2. Dieses System können Sie ab sofort effektiv in der Praxis umsetzen
3. Sie erhalten einen Bonus für eine ermäßigte Teilnahme einer zweiten Person sowie zur Gratisteilnahme eines 3. Teilnehmers
4. Sie nehmen gratis am 3-teiligen „NFS-Mail-Kurs“ mit vielen praktischen Tipps teil
5. Sie erhalten eine „Engpass-Schnell-Analyse“ mit ausführlicher Auswertung und einem Strategie-Telefonat als Check, 1 Monat nach dem Seminar
6. Horst-Sven Berger und Roland Arndt begleiten Sie sogar per Telefon, Mail und Online-Konferenz beim Umsetzen Ihrer gesetzten Ziele
7. Sie sind Gratis-Mitglied in unserem „NFS-Empfehlungs-Team“ und finden Austausch von Erfahrungen sowie neue Empfehlungen für Ihren Geschäfts-Erfolg

Und hier für Sie drei Möglichkeiten zu mehr Information. Klicken Sie gern Ihre Wünsche an und tragen Sie sich in das Formular ein. Hinter diesen Links finden Sie ebenfalls noch eine sehr aktuelle Interpretation von Horst-Sven Berger. Thema: „**In jeder Krise stecken viele Chancen**“.

[Ja , ich bitte um Zusendung des Seminar-Programms per Mail](#)

[Ja , ich wünsche mir ein Telefonat mit Roland Arndt](#)

[Ja , ich wünsche mir ein Telefonat mit Horst-Sven Berger](#)

Falls Sie das Seminar-Programm in den letzten Tagen schon erhalten haben ... wem dürfen wir den Ablaufplan (mit einem Gruß von Ihnen) ebenfalls zusenden? Klicken Sie bitte [hier](#).

Vielen Dank, herzliche Grüße und bis zum 5./6. Februar 2009 in Hamburg

Ihr Roland Arndt