



Liebe Geschäftsfreunde,

guter Rat ist oft viel näher als man denkt. Wir Menschen können uns auf wunderbare Weise persönlich und geschäftlich gegenseitig noch viel effektiver mit Rat und Tat für das Erreichen unserer Ziele unterstützen.

Und zwar an jedem einzelnen Tag in vielen Gesprächen, die wir beruflich und privat führen, ohne zusätzlichen Zeitaufwand. Oft beginnt es mit einem ganz einfachen Tipp, mit einer Empfehlung:

„Am besten schicken Sie meinem XY-Berater Rolf Behrens eine kurze Mail oder rufen ihn an. Er hat auch mir schon mehrfach geholfen. Ich kann mir gut vorstellen, dass er auch für Sie und Ihre Ziele eine gute Idee hat.“

So einfach klingt eine Empfehlung von Mensch zu Mensch, die zu einem ersten Schritt in die gewünschte Richtung führen kann. Und später bekommt der „Ratgeber“ vielleicht sogar noch ein Kompliment für seinen erfolgreichen Impuls:

„Danke für Ihre Empfehlung! Das war genau DER Tipp, nach dem ich unbewusst schon immer gesucht hatte.“

Hier meine beiden Juni-„Empfehlungen“ für Sie:

1. Als Autor schreibe ich neben Büchern, Artikeln und Briefentwürfen auch viele Tipps für Internet-Foren. Nachfolgend finden Sie **„5 Bonus-Tipps für mehr Erfolg“**, die Ihnen vielleicht spontan für Ihre Vorhaben wie „gerufen“ kommen.

„5 Bonus-Tipps für mehr Erfolg“

2. Meine neue Hör-CD **„Danke für Ihre Empfehlung!“** ist jetzt erschienen. Auf 2 CDs mit einer Gesamtlänge von 127 Minuten finden Sie viele praktische Impulse für Ihr effektives Empfehlungs-Management. Wenn Sie mehr Kunden und Geschäftspartner „mit Garantie“ gewinnen möchten, dann finden Sie auf diesen CDs alles, was Sie sich dafür wünschen. Bei Bestellung von 5 CDs bekommen Sie eine CD gratis dazu



Bestellung der CD „Danke für Ihre Empfehlung!“

Viel Erfolg mit meiner neuen Hör-CD. Lassen Sie sich gern überraschen, welche weiteren Vorteile Sie erhalten, wenn Sie die CD über diese Coaching-Mail kaufen. Willkommen im Club derer, die sich für einen neuen Zusammenhalt in unserer Gesellschaft konkret einsetzen und somit die „Eintrittskarte“ zu vielen neuen Kunden und engagierten Geschäftspartnern gewinnen.

Ich bedanke mich ganz besonders bei Ihnen für Ihr Interesse ...

Herzliche Juni-Grüße

Ihr Roland Arndt