



Liebe Geschäftsfreunde, Kunden und Interessenten,

„lesen – umsetzen – Ziele erreichen“ ... das ist vielleicht auch Ihr Wunsch und Anspruch an Bücher, Artikel, Briefe und Coaching-Mails. Und mit diesen Erwartungen liegen Sie auch goldrichtig. Allerdings ist es von größter Bedeutung, dass Sie sich selbst als aktivsten Teil dieser Herausforderung im täglichen Arbeitskreislauf einbringen. Gerade im Jahresschluss-Geschäft kommt es darauf an, noch wirksamer mit neuen Interessenten zu kommunizieren und sie über den effektiven Nutzen Ihrer hochwertigen Produkte und Dienstleistungen zu informieren.

Nichts verkauft sich von selbst. Alles braucht eine Brücke, einen roten Teppich zu den Menschen, damit sie aus einem sehr guten Gefühl die richtigen Kauf-Entscheidungen treffen können. Es macht keinen Sinn, Menschen zu „hypnotisieren“, um die eigenen Interessen durchzusetzen. Mündige Bürger haben das Recht auf eigene Entscheidungen. Allerdings können wir sie sehr gut dabei unterstützen, unseriöse Offerten von echten Nutzen-Angeboten zu unterscheiden.

Mein Tipp: Am besten verkaufen Sie Ihren Kunden nur die Produkte, die zu ihnen passen, die sie sich wünschen und die sie sich auch leisten können. Damit erhöhen Sie Ihre Chancen um ein Vielfaches. Jedenfalls wenn Sie langfristige Erfolge anstreben!

Nur wenn wir bereit sind, einen „Mehr-Energie-Aufwand“ im Beziehungsaufbau zu erbringen, können wir auch mehr Aufträge mit besseren Erträgen erreichen.

Im Klartext: Wenn wir expandieren wollen, dann müssen wir zuerst in unseren „Aussendungen“ Wachstum erzeugen und eine Art Quantitäts-Manager werden. Durch

1. mehr Telefonate in moderner Sprache

(Menschen gewinnen per Telefon: für eine Idee, einen Termin, einen neuen Weg in eine erfolgreiche Zukunft, zusammen mit Ihnen und Ihrem Angebot. Bringen Sie mit Ihrer Stimme und einer Handvoll bildhafter, positiver Formulierungen neue Energien in Ihre Telefonate)

2. mehr Briefe, Mails und Faxe, die wirklich gelesen werden

(Viele Menschen nehmen bestimmte Information am besten über die Augen auf. Verfassen Sie Ihre Briefe & Co in einer Form, die es Ihren Lesern leicht macht, Sie und Ihr Angebot zu verstehen und neugierig auf den nächsten Schritt zu werden)

3. mehr persönliche Gespräche mit emotionaler Kompetenz

(Nutzen Sie alle persönlichen Begegnungen für Ihr aktives Beziehungs-Management. Jedes Gespräch wird Ihnen ebenfalls als „Lerngeschenk“ zu Diensten sein. Ein großer Teil Ihrer Verabredungen benötigt einen zweiten Termin / ein weiteres Telefonat / einen Brief / eine Bestätigungs-Mail / eine Abstimmung mit anderen Personen. Und einige Kunden haben spontan Vertrauen zu Ihnen und werden sofort kaufen)

4. mehr „gehirngerechte“ und interessante Präsentationen

(Gehen Sie gern davon aus, dass alle Gäste Ihrer Präsentationen individuelle Denkstile besitzen. Geben Sie ihnen für alle vier Bereiche des Gehirns Gesprächsimpulse, die individuell umgesetzt werden können:

A – Daten, Fakten („Was ist das eigentlich für eine Lösung?“)

B – Planung, Sicherheit („Wie funktioniert das alles genau?“)

C – Emotionen, Empathie („Wie fühle ich mich mit diesem Berater? Wie verstehe ich ihn? Und was wird mein Umfeld dazu sagen?“)

D – Fantasie, Zukunft („Ist das wirklich die beste Lösung für mich? Und sind die Produkte sowie das Unternehmen zukunftsfähig?“)

5. mehr qualifizierte Empfehlungen auslösen und managen

(Jeder Mensch ist wie eine Tür zu anderen Menschen. Das Gleiche gilt für Unternehmen. Wir alle haben die Aufgabe, zu empfehlenswerten Persönlichkeiten zu werden und permanent die Qualität unserer Produkte, Dienstleistungen und Plusleistungen weiter zu verbessern)

6. mehr Erfolg mit dem „Nachfrage-Sog-System“ (NFS)

(Wenn Sie neue, begeisterte Kunden und engagierte Geschäftspartner gewinnen möchten, dann empfehle ich Ihnen dieses effektive und ganzheitliche Marketing-System. Es ist seit 20 Jahren erfolgreich im Markt, mit einer Empfehlungsrate von über 92%. Weitere Infos finden Sie unter diesem Link:

[„Nachfrage-Sog-System“](#)

7. mehr machbare, motivierbare und messbare Ziele

(Ziele helfen uns, so effektiv wie möglich unser Leben zu gestalten. Ziele machen unsere Arbeit messbar. Die Kunst der richtigen Zielsetzung ist die Fähigkeit, die Zukunft voraus zu planen. Möchten Sie bei der „**Online-Ziele-Konferenz**“ dabei sein? Klicken Sie gern auf den Link, um weitere Infos anzufordern.

[„Online-Ziele-Konferenz“](#)

Die Weihnachts-Aktion mit Plus-Leistungen:

Machen Sie doch sich selbst und Ihren Mitmenschen ein kleines Geschenk zum Jahresende. Mögen Sie sich selbst? Haben Sie ein bestimmtes Ziel erreicht? Wer ist Ihnen wichtig und bedeutet Ihnen viel? Wem möchten Sie mit einem kleinen Geschenk „DANKE“ sagen?

Es gibt viele Gelegenheiten dazu, z.B.

- > zum **Nikolaustag** (6. Dezember)
- > anlässlich einer **Weihnachtsfeier**
- > am **Heiligabend** (24. Dezember)
- > zu **Silvester** (31. Dezember)

Mein Geschenk für Sie:

Wenn Sie 2 Exemplare meines Buches „**Die Magie der Expansion**“ (Einzelpreis 12,95 EUR) bestellen, zahlen Sie nur 25 EUR inkl. Versandkosten und erhalten zusätzlich freien Eintritt zu meinem gleichnamigen **Online-Workshop als mein Weihnachtsgeschenk für Sie (Wert 47 EUR)** . Dieser Vorteil gilt selbstverständlich auch dann, wenn Sie andere Bücher aus meinem Shop mit einem Bestellwert über 25 EUR bestellen. Tragen Sie bitte auf jeden Fall Ihre Mailadresse und Telefonnummer ein. Dann informieren wir Sie über die Termine zum Online-Workshop „**Die Magie der Expansion**“ .

[Link zum Buchshop](#)

Betrachten Sie gern wundervolle Bilder, und suchen Sie vielleicht ein schönes, inspirierendes Bild für sich selbst, einen lieben Menschen oder einen guten Kunden? Die Künstlerin **Sabine Schulze-Johns** hat ihre Online-Galerie eröffnet. Viele meiner Abonnenten und Kunden sind von ihren Bildern begeistert. Besuchen Sie gern ihre Galerie. Hier der direkte Link:

[Online Bildergalerie Sabine Schulze-Johns](#)

Ihr Roland Arndt

[Empfehlen Sie gern meine monatliche Gratis-Coaching-Mail weiter!](#)