



Liebe Geschäftsfreunde,

### **Nutzen Sie jetzt mehr konstruktive Dialoge**

Sind Sie für Ihre Kunden ein wertvoller Gesprächspartner? Können Sie gut zuhören, die Wünsche und Ziele Ihrer Kunden erkennen und dafür sorgen, dass Sie und Ihre Gesprächspartner aus einem guten Gefühl die richtigen und wichtigen Entscheidungen treffen?

Einige Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter machen sich das Leben unnötig schwer. Sie verlassen sich in den Bereichen Neukunden-Gewinnung oft ausschließlich auf eigene Lösungsansätze und sehen „den Markt vor lauter Kunden nicht“. Wenn dann noch Geld und Zeit in die falschen Ideen und Richtungen investiert wird, kommt schnell Enttäuschung und Verunsicherung auf. Wir können enorme Vorteile für unsere beruflichen und privaten Erfolge wählen, wenn wir uns gegenseitig inspirieren und mit bewährten Erfolgsstrategien vorgehen.

Wie oft erlebe ich Aussagen wie die folgende in meinen Gesprächen: **„Jetzt, wo ich mit Ihnen rede, Herr Arndt, fallen mir sofort die ersten Schritte zu neuen Lösungen ein ... das hätte ich eigentlich auch schon früher nutzen können ...“**

Ich möchte Sie einladen, sich zwei wesentliche Kraftfelder bewusst zu machen, die Ihnen eine neue Sichtweise und ein gutes Gefühl für das Erreichen Ihrer kurz-, mittel und langfristigen Ziele geben können:

#### **> zum einen für den Endspurt in 2009**

- Einen „Pusch“ können Sie mit dem 4. „Nachfrage-Sog-Seminar“ erhalten, am 24./25.11.2009 in Hamburg ([Seminarprogramm hier](#))
- Von den Teilnehmern der ersten drei „NFS-Seminare“ höre ich, dass einige sehr interessante Erfolgsstories entstanden sind
- Es wurden systematisch Aufträge gewonnen, die man vorher nicht erkennen konnte. Zusätzlich wurde eine Lawine von Empfehlungen ausgelöst, die eine Auftragssicherheit bedeutet.

#### **> zum anderen für einen optimalen Start in 2010**

- Gute Vorbereitung ist oft schon der halbe Erfolg beim täglichen Tun
- Nutzen Sie ein Coaching im Bereich Sog-Marketing als Verstärker
- Werden Sie ein guter Zuhörer für eine bedarfsgerechte, effektive und erfolgreiche Beratung ([Checkliste hier](#))

#### **Weg vom „Negativ-Strudel“ hin zum „Chancen-Denken“**

Wenn Sie in einen „Negativ-Strudel“ geraten sind, z.B. Ihr Kerngeschäft nicht die Beachtung wie früher findet, dann bleibt oft die Nachfrage aus. Die Folge: es fehlen neue Aufträge und der Umsatz sinkt schnell in den Keller.

Die Erfahrung lehrt uns: Alleine können sich viele Menschen kaum aus dieser negativen Situation befreien. Aber mit konstruktiver Unterstützung und im Dialog mit einem Profi, der speziell auch kurzfristige Lösungen anbietet, kommt neuer (Auf)-Schwung ins Geschäft.

Sie dürfen sich gern auch direkt an mich wenden, mit Ihren persönlichen Fragen und Ihren Zielen, per e-Mail geht es am Schnellsten ([erfolg@roland-arndt.de](mailto:erfolg@roland-arndt.de)). Wichtig ist dabei, dass Sie „zur wirklichen Lösung bereit“ und offen auch für innovative Wege sind. Also nach dem Motto: „**A** uffallend  
**A** ngenehm **A** nders **A** ls **A** lle **A** nderen“

Im Sommer wollte ein Berater mit der Familie in den wohl verdienten Urlaub fliegen und hatte versäumt, Termine für die Zeit nach der Reise zu vereinbaren. Mein spontaner Tipp für ihn war:

**„Nehmen Sie 30 der für Sie interessantesten Adressen mit auf die Reise. Mit wem möchten Sie besonders gern einen Termin vereinbaren? Vielleicht sind sogar einige Kontakte dabei, mit denen Sie bereits über Ihr Angebot bzw. eine Zusammenarbeit gesprochen haben. Schicken Sie diesen Personen eine Urlaubskarte mit der Idee, sich erneut zusammen zu setzen. So geben Sie diesen Menschen ein Bild, dass Sie (sogar in den Ferien) mit Leidenschaft beruflich präsent sind und an einen gemeinsamen Weg für eine erfolgreiche Zusammenarbeit denken.“**

Die Ergebnisse waren sehr positiv: Als er nach seiner Rückkehr Kontakt aufnahm, konnte er spontan 6 Termine vereinbaren. In einem der Telefonate erhielt er sogar einen Auftrag. Außerdem waren zwei der angeschriebenen Personen nun bereit, als Vertriebspartner bei ihm einzusteigen. Zauberei? Nein, dieser Berater hat nur im richtigen Augenblick etwas getan, das nicht jeder tut und deshalb besser wahrgenommen wurde. Übertragen Sie dieses Beispiel gern auf Ihre Möglichkeiten.

Lassen Sie uns gemeinsam individuelle Lösungen für Sie und Ihr Geschäftsfeld finden. Und das beginnt ganz einfach mit einem ersten Schritt, z.B. mit einer Mail oder einem Telefonat.

Horst-Sven Berger, der neben mir der Haupt-Referent des Seminars „**Nachfrage-Sog-System**“ in Hamburg ist, hat mir versprochen, in diesem November-Seminar (24./25.11.2009) auch speziell auf die individuellen kurzfristigen Lösungen für neue Kunden und engagierte Vertriebspartner einzugehen. Als „Gratis-Bonusmaterial“ gibt es sogar eine Prozess-Begleitung zur Erfolgssteuerung bis Ende Januar 2010 dazu.

Lassen Sie sich gleich das Programm zum Seminar per Mail zusenden. ([Seminarprogramm hier](#)) Sie gewinnen auch mich für eine neue Form von „Coaching-Impuls-System“, das Ihnen viele neue Chancen bietet.

Wenn sie rechtzeitig mit Ihren Weihnachts-Einkäufen beginnen möchten, finden Sie hier meinen persönlichen Tipp für neue Telefonerfolge. Mein Buch „**Schön, dass Sie anrufen**“ erhält seit Monaten ein besonders positives Feedback. Es hilft beim Gewinnen neuer Kunden und Vertriebspartner mit vielen Gesprächsbeispielen, die sofort umsetzbar sind. Als Geschenk für Ihre Vertriebspartner optimal ( [Geschenktipp: „Schön, dass Sie anrufen“](#) )

Eine erfolgreiche Woche sowie herzliche Grüße

Ihr Roland Arndt

**Link 1 ([Checkliste Zuhören](#))**

**Link 2 ([Seminarprogramm Nachfrage-Sog-System](#))**

**Link 3 ([Geschenktipp: „Schön, dass Sie anrufen“](#))**