



Liebe Geschäftsfreunde, Kunden und Interessenten,
schön, dass Sie gerade jetzt diese Coaching-Mail aufgerufen haben, um
vielleicht mit neuen Impulsen

- 1. Ihre Umsatz-Ziele für 2008 effektiv zu erreichen und**
- 2. Neue Kunden und Geschäftspartner für 2009 zu gewinnen.**

Nutzen Sie dafür die besten Strategien mit effektivem Handeln nach Plan.

Es gibt heute viele offene Fragen für den Weg in eine finanziell sichere Zukunft. Immer neue Hiobsbotschaften erreichen uns und führen oft zur Verunsicherung. Wir Bürger haben uns in gewisser Weise schon immer benachteiligt gefühlt: von der Politik, vom Gesundheitswesen und nun auch noch in dramatischer Weise vom Bankensystem. Alles scheint sich zwischen Angst, Gier und krimineller Energie abzuspielen. Es wird endlich Zeit für einen neuen gesellschaftlichen Zusammenhalt. Und wir alle haben es in der Hand, in unserem Wirkungskreis damit zu beginnen. So zu sagen „**vom Error zum Neustart**“.

Ich habe meinen langjährigen Geschäftsfreund, Kooperationspartner und Lizenzgeber, den **Entwickler des Nachfrage-Sog-Systems (NFS) Horst-Sven Berger**, mit ins Boot dieser Coaching-Mail genommen, um auf zwei wichtige Fragen mit doppelter Energie einzugehen. Vielleicht sind auch für Sie diese Gedanken im Augenblick von höchster Priorität:

- 1. Was können Sie ab sofort tun, um ihre Jahresziele 2008 sicher zu erreichen oder sogar zu übertreffen?**
- 2. Wie können Sie, parallel zum Jahres-Endgeschäft, Ihre Erfolge für 2009 vorbereiten?**

Steigen Sie ein, mit Ihrer persönlichen Reflexion.

- > Was haben Sie in 2008 (bis heute) schon geschafft?
- > Was wollen Sie noch erreichen, inkl. gewünschter Erfolgs-Steigerung?
- > Das genau ist Ihr Ziel. Schreiben Sie es auf. Formulieren Sie einen motivierenden Satz für Ihr Zeitplanbuch, Ihren Bildschirmschoner usw.

„Bis zum 31.12.2008 gewinne ich 25 neue Kunden mit einem Gesamtumsatz von X-EUR sowie 7 neue Geschäftspartner mit X-Aktivitäten und X-Umsätzen. Bei 10 Stammkunden entstehen Zusatzkäufe. Von jedem Neukunden erhalte ich im ersten Gesprächs-Termin 8 Empfehlungen. Dadurch werden das Wachstum meines Unternehmens und das Erreichen meiner Ziele 2008 garantiert. Und daraus entstehen ebenfalls Termin- und Auftragsvorräte für das Jahr 2009. Ich kann mich auf mich verlassen. Ich führe mich und meine Partner zum Erfolg.“

Dann definieren Sie Ihre noch zur Verfügung stehenden Arbeitstage bis zum Jahresende 2008. Nun folgt Ihre Terminplanung unter drei Gesichtspunkten:

- a) Wie viele feste Termine stehen bereits in Ihren Wochenplänen?
- b) Wie viele Termine schaffen Sie pro Tag inkl. evtl. Fahrtzeiten?
- c) Wie viele Erst- und Beratungs-Termine sollen es insgesamt werden?

(Falls Sie Ihre Sicherheit bei der telefonischen Terminvereinbarung steigern möchten, buchen Sie z. B. ein Telefon-Coaching bei mir.)

Um Ihre Ziele leichter zu erreichen, konzentrieren Sie sich bitte auf Ihre chancenreichsten Zielgruppen. Viele Berater und Verkäufer verzetteln sich immer noch mit ihren Listen, indem sie Inhalte und Argumente durcheinander wirbeln. In Telefonaten und persönlichen Gesprächen mit Ihren Zielgruppen (Z. B. Ärzte, Architekten, Vereine, Verbände, Steuerberater, Handwerksbetriebe, allein erziehende Mütter, Familien mit Nachwuchs, Firmenneugründungen, Fernsehleute, Taxi-Unternehmer, Singles etc.) lernen Sie **sicher und nutzen-orientiert** mit Einfühlungsvermögen Ihre Kunden kennen und für eine Zusammenarbeit gewinnen.

Neue Probleme > neue Ziele > neue Chancen

> neue Nutzenargumente > neue Verkaufserfolge

Und alles in moderner Sprache mit einer Vertrauen erweckenden Stimme. Wir brauchen mehr Wirksamkeit in unserer Kommunikation.

Und noch eine Bitte: Rufen Sie viele Ihrer begeisterten Kunden an. Ihre Stamm-Kunden werden gerade in diesen Tagen viel offener für Empfehlungen an Freunde, Bekannte, Kollegen, Kooperationspartner, Geschäftsfreunde, Familien und Nachbarn sein.

Ich traf gestern hier in Bad Oldesloe einen Berater in der Stadt, der bereits an einigen meiner Seminare teilgenommen hatte. Er berichtete:

„Zurzeit läuft bei mir alles super. Ich habe in der nächsten Woche 28 Termine. In den letzten Gesprächen erhielt ich 75 qualifizierte Empfehlungen. Ich habe das Gefühl, wir befinden uns in einer Art „Goldgräberstimmung“. Es macht mir alles wahnsinnig viel Freude.“ Und genau so erfolgreich sah er auch aus. Er strahlte und ist mit Sicherheit für seine Kunden eine Bereicherung, in jedem Gespräch

Probleme sind **„Chancen in Arbeitskleidung“** . Packen Sie zu. Nutzen Sie jeden einzelnen Tag für Ihren Erfolg.

Die Steigerung Ihrer Terminquoten für 2009 gewinnen Sie praktisch aus Ihren täglichen Aktivitäten. Jeder Termin, der heute nicht fest vereinbart werden kann, taucht ganz einfach in Ihrer Vorplanung für 2009 wieder auf. Und zwar durch **vorschlagen, prüfen und planen** in jedem Telefonat, das nicht zum zeitnahen Termin wird. Wenn Sie in Ihren stattfindenden Erstgesprächen mit einem professionellen Empfehlungs-System arbeiten, werden Sie sich immer auch ein besonders gutes Potenzial für 2009 aufbauen können. Dazu gibt es weiter unten noch ein Angebot

Der effektivste Weg für das Erreichen Ihrer Verkaufsziele in 2008 und 2009 ist das **„Nachfrage-Sog-System (NFS)“** . Wir veranstalten **in Hamburg am 12./13. November 2008** das nächste Praxis-Seminar mit **Horst-Sven Berger** . Ich selbst bin mit den Themen **„Menschen gewinnen per Telefon“** und **„Empfehlungs-Management“** dabei. Fordern Sie gern das Seminarprogramm an. Sie erhalten einen Jahresend-Bonus mit der **Gratisteilnahme**

einer 2. Person Ihrer Wahl . Melden Sie also gern einen Partner, Kunden, Freund oder Kollegen mit zum Seminar an. Außerdem bekommen Sie ein Gratis-Umsetzungs-Coaching. Hier der Link für weitere Infos und das Seminarprogramm. Die ersten 10 Mails erhalten als Dankeschön mein eBook „**52 Erfolgstipps von Roland Arndt**“ , zusammen mit dem Seminarprogramm:

[Nachfrage-Sog-Seminar „Ziele/Umsatz 2008 und Erfolge 2009“](#)

Wenn Sie für sich selbst sowie Ihre Partner und Mitarbeiter die Themen

„**Empfehlungen und Beziehungs-Management**“ aktivieren möchten, finden Sie hier den Link zu einem Spezialangebot. Den von mir veröffentlichten Buch-Klassiker „**Erfolgreich in jeder Beziehung**“ können Sie mit meinem neuen Hörbuch „**Danke für Ihre Empfehlung**“ (2 Hör-CDs) für zusammen **29,- EUR inkl. Versandkosten** (statt 36,90 EUR) bestellen. Zusätzlich nimmt jeder, der die Bücher über diesen Link bestellt und bezahlt, an einem Gratis-eMail-Kurs zum Thema Empfehlungs-Management teil. Das gewonnene Knowhow können Sie ab sofort nutzen, also auch für Ihr Jahres-Endgeschäft. Klicken Sie sich gleich hier zum Erfolg

[Buch- und CD-Bestellung für neue Kontakte und neue Umsätze](#)

Ich wünsche Ihnen spannende und erfolgreiche Stunden, Tage und Wochen. Sehen wir uns in Hamburg am 12./13. November beim Seminar „**Nachfrage-Sog-System**“ ? Dann können wir gemeinsam mit Erfolg daran arbeiten, dass Sie Ihre Ziele für 2008 sicher erreichen und effektive Verkaufserfolge für 2009 vorbereiten. Hier noch ein Link zu einem Fallbeispiel zum Nachfrage-Sog-System, das die Wirksamkeit dieser Methode verblüffend belegt.

[Fallbeispiel Nachfrage-Sog-System](#)

Herzliche Grüße und viel Erfolg

Ihr Roland Arndt

*P.S. Wenn Sie eine Jahresschluss-Veranstaltung planen, laden Sie mich doch als Vortragsredner ein. Mit meinem Referat „**Gemeinsam in eine erfolgreiche Zukunft**“ können Sie Ihren Führungskräften und Mitarbeitern eine besondere Wertschätzung überreichen. Schicken Sie einfach eine Mail an erfolg@roland-arndt.de Ich melde mich dann gern bei Ihnen für weitere Informationen.*

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