



Roland Arndt ist seit 15 Jahren Coach, Trainer und Autor für Menschen in Unternehmen. Die Schwerpunkte seiner firmeninternen Workshops sind: Menschen gewinnen per Telefon, das Nachfrage-Sog-System (NFS), Empfehlungs-Management sowie Teamcoachings.

In dieser neuen Reihe spricht Dagmar Fischer mit dem Spezialisten für Unternehmens-Erfolg über aktuelle Fragen zum Thema Beruf, Erfolg und Lebensqualität. In dieser Ausgabe geht es um „NetworkMarketing“ und „Empfehlungs-Management“.

GdW: Herr Arndt, wir haben 4,6 Millionen Arbeitslose allein in Deutschland, und die vielen Ich-AGs scheitern aufgrund mangelnder unternehmerischer Erfahrung. Die Perspektiven, dass sich diese Situation gravierend ändern wird, sind nicht so rosig. Ist das NetworkMarketing eine Alternative für Menschen, die dringend nach einer neuen beruflichen Aufgabe suchen?

ROLAND ARNDT: Ist ein Auto „schlecht“, wenn jemand damit verunglückt? Ist ein Fahrzeug deshalb „gut“, wenn wir damit in Urlaub fahren, viele reizvolle Gegenden genießen und „heil“ zurückkehren? Ich möchte damit andeuten, dass alles davon abhängt, wie wir Menschen mit anderen Menschen, Produkten, Projekten und Chancen umgehen. Genauso verhält es sich mit dem NetworkMarketing. Diese Form des Direktvertriebs kann Menschen konkret helfen, sich ein zweites Standbein aufzubauen. Für unternehmerisch denkende Geschäftspartner ist sogar ein neuer Beruf, ja vielleicht sogar die große Karriere drin. Besonders aktive Partner können mit diesem gerechten System sehr hohe Provisionen und Zusatzzahlungen erreichen und sich ein so genanntes „passives“ Einkommen aufbauen. Das Schönste dabei finde ich persönlich, dass die jüngeren Leute mit ihrer Dynamik genauso ihren

NetworkMarketing – Chance für Arbeitslose

erfolgreichen Weg finden können wie auch ältere mit ihrer menschlichen Reife und Erfahrung. Ein Team ist immer mehr als die Summe seiner Teile.

Viele Menschen genießen sich, ihre eigene Meinung in den Vordergrund zu rücken und eine konkrete Empfehlung zu geben. Genau das ist jedoch beim NetworkMarketing wichtig. Was würden Sie diesen Menschen sagen?

Das ist in der Tat ein Problem in unserem Land, die Bereitschaft zur aktiven Empfehlung. Ich habe zu diesem Thema viele Führungskräfte interviewt und sogar ein Buch („Empfehlungs-Management“) geschrieben. Wenn wir hier in Deutschland wieder in der Welt nach vorn kommen wollen, dann geht das meiner Meinung nach nur mit einem neuen Zusammenhalt. Und der beginnt durch die Bereitschaft, gute Produkte und Dienstleistungen auch seinen Freunden, Bekannten, Kollegen und Verwandten zu empfehlen. Es geht hier um mehr als nur die so genannte „Mund-zu-Mund-Propaganda“. Beim NetworkMarketing steht eine neue Führungskultur auf dem Prüfstand. Die wirklich „empfehlenswerten“ Persönlichkeiten haben es leichter, neue Kontakte aufzubauen und zu Stammkunden-Beziehungen zu entwickeln. Ich stelle den Menschen, die sich für das NetworkMarketing interessieren, gern folgende Fragen:

1. Sind Sie bereit, sich wirklich für Menschen und deren Wünsche und Ziele zu interessieren und zu engagieren?
2. Sind Sie fest entschlossen, diese Menschen fair zu beraten und zu betreuen sowie ggf. in einen wunderbaren neuen Beruf zu begleiten?
3. Haben Sie Einsatzbereitschaft und Geduld, viel Neues dazuzulernen sowie Ihren Geschäftspartnern davon abzugeben?

Wenn Sie alle drei Fragen mit einem strahlenden „Ja“ beantworten, dann haben Sie



eine echte Chance, im NetworkMarketing ein Zuhause zu finden und ebenfalls anderen dafür alle Türen zu öffnen. Ich wünsche jedem Einsteiger viel Erfolg.

Kontakt:
erfolg@roland-arndt.de
www.roland-arndt.de