

**Anlagecocktail**

Edel-Spirituosen als Geheimtipp

**Profitieren Sie jetzt!**

Homeparty's erobern die Welt

**Dealer, Rapper, Millionär**

Interview mit Hip-Hop-Legende '50 Cent'

**Megarenditen im Direktvertrieb**

Jetzt kommen die Großinvestoren

**Europa im Visier****40 Länder in 30 Monaten!****Glen Jensen - Agel**



## „Die Magie der Expansion“

Sind Begriffe wie Expansion und Wachstum für Sie auch „magische“ und besonders wichtige Erfolgsfaktoren? Dann lassen Sie uns gemeinsam in dieser Artikel-Trilogie den vielen Chancen für Ihren Unternehmenserfolg auf den Grund gehen und einen Schlüssel für noch mehr Erfolge im Direktvertrieb und Network Marketing nutzen. Genau betrachtet handelt es sich um ein ganzes „Schlüsselbund“ von Möglichkeiten, die Ihnen zur Verfügung stehen. Das Buffet ist speziell für Sie angerichtet. Greifen Sie zu und bitten Sie Ihre Partner ebenfalls „zu Tisch“:

**Neugier, Kontakt und Anerkennung**  
Wir Menschen sehnen uns nach Aufmerksamkeit, Anerkennung und Wertschätzung. Diese Bedürfnisse können wir uns ganz einfach erfüllen, indem jeder von uns den anderen Menschen diese Zuwendungen gibt. Im Austausch bekommt dann jeder das, was er an Zuwendungen für sein Leben braucht. Durch diese Art des Vorgehens schaffen wir sogar die besten Voraussetzungen, permanent unsere emotionale Kompetenz zu trainieren. Das ist nämlich der erste Schritt im Network: für sich selbst und andere Menschen ein gutes Gefühl zu erzeugen. Sie wissen doch: **dieses Geschäft lebt von und mit Menschen.**

Die Voraussetzung für das Expansionsstool „Empfehlungsenergie“ bedeutet, dass Sie selbst zum besten „Empfehlungsgeber“ werden und Tipps für gute Produkte und Dienstleistungen an andere Mitmenschen weitergeben. Allein dadurch lösen Sie in Ihren Telefonaten und persönlichen Terminen jede Menge positiver Emotionen aus. Und Sie machen durch Ihr Tun das besonders wichtige Thema Empfehlungs-Management zum selbstverständlichsten Vorgehen auf der Welt. Gehen Sie in sich, und beantworten Sie die folgenden Fragen:

**Wie können Sie in Ihrer Kommunikation ab sofort noch mehr Aufmerksamkeit und Anerkennung „aussenden“?**

**Was halten Sie von positiven Schlüsselwörtern, die jede Menge Neugier wecken: „Ich finde es immer wieder**



Roland Arndt – Bestsellertautor

**spannend, Herr Weiland, welchen hohen Nutzen viele Menschen aus meinen Informationen für ihre Zukunft gewinnen. Darf ich Ihnen das kurz zeigen?“**

**Welche Inhalte in Mails und Telefonaten gehören dazu?**

Verabschieden Sie sich von steifen schriftlichen Bestätigungen für Termine und Absprachen. Formulieren Sie moderner gleich am Anfang: „Guten Tag, liebe Frau Holm ... und am Schluss: „Viele Grüße aus Bad Oldesloe ... oder ... viele Grüße nach Berlin ... oder ... viele Grüße und noch einen erfolgreichen Tag. Ihre Christa Hansen.“

Kurze Briefe oder Mitteilungen wirken mit Ihrer Handschrift noch persönlicher. Vermeiden Sie alles, was nach Massenaussendung aussieht. Sorgen Sie für kleine Überraschungen, sodass sich die Menschen auf Ihre Briefe freuen.

Es sind manchmal die ganz einfachen Elemente im Umgang mit Briefen, Mails, Telefonaten & Co, die darüber entscheiden, wie genau der Empfänger unsere Zeilen liest und wie aktiv er danach in den Kontakt einsteigt. Auch ein so genanntes „P.S.“, sagen Kommunikationswissenschaftler, erzeugt hohe Aufmerksamkeit:

*P.S. Im Oktober planen wir eine ganz besondere Veranstaltung. Dazu erhalten Sie demnächst eine Einladung von mir. Gratis selbstverständlich. Und Sie dürfen gern drei Personen aus Ihrem privaten oder beruflichen Umfeld mitbringen.*

**Schauen Sie bitte kurz in einen Spiegel: Sprüht Ihnen die Begeisterung aus den Augen?**

Das Erfolgselixier höchster Güteklasse, das nur mit Echtheit auf andere übertragbar ist, heißt „Begeisterung“. Und dafür benötigen Sie die innere Einstellung, dass es sich bei Ihren Produkten und Dienstleistungen um eine Top-Qualität handelt. Gegen clevere Worte sind Einsprüche schnell möglich, aber gegen Begeisterung ist noch kein Kraut gewachsen. Setzen Sie Ihre Kraftreserven frei und verändern Sie damit Ihre Wirkung auf andere Menschen noch positiver.

Man kann uns sogar große Erfolge in Aussicht stellen und Belohnungen versprechen, aber echte Begeisterung kann man dadurch nicht erzwingen. Dafür muss unser Inneres das „grüne Licht“ geben, das von unseren Mitmenschen als motivierende Frequenz empfangen wird.

**Mit welchen Schritten steigern Sie ab sofort Ihre Begeisterung für sich selbst, Ihren Beruf und Ihr Leben?**

**Was macht Sie und Ihr Angebot besonders interessant?**

**Welche Plus-Leistungen (die sonst niemand anbietet) stellen Sie Ihren Geschäftspartnern und Kunden zur Verfügung?**

**Wie begeistern Sie viele Menschen in Ihrem Umfeld jeden Tag immer wieder neu, um die richtigen Entscheidungen zu treffen?**

**Ihr Denken und Fühlen wird zur Frequenz Ihrer Ausstrahlung**

Wenn die Batterie einer Taschenlampe leer wird, dann reduziert sich die „Ausstrahlung“ der Helligkeit recht zügig. Tauschen Sie die leere Batterie gegen eine volle, und schon erhellen Sie jede dunkle Ecke Ihres Hauses. Genauso verhält es sich mit unserem menschlichen Charisma. Es ist wahrnehmbar und

strahlt von innen (unserem Denken, unserem Fühlen) nach außen (mit unserer möglichst Vertrauen erweckenden Stimme, unserer nonverbalen Kommunikation und Körpersprache).

**Ausstrahlung schafft Anziehungskraft**, sogar in jedem Ihrer Telefongespräche. Eine innere Stimmigkeit wird erfahrbar, und wir fühlen uns dann im Termin mit einer positiv charismatischen Person einfach wohler.

Was wir denken und fühlen, das strahlen wir aus. Und was wir ausstrahlen, das ziehen wir in unser Leben sowie in unser Geschäft. Charisma hat jeder, und wir können durch tiefe Prozesse des Denkens, Fühlens und Glaubens unsere Ausstrahlung verändern. Dieser Vorgang entwickelt sich unbewusst. Unbewusste Kompetenz ist das höchste Ziel bei unserer täglichen Kommunikation.

**Wie erleben Sie das Feedback auf Ihr Charisma?**

**Was sagen Ihnen Ihre Mitmenschen über Ihre Ausstrahlung?**

**Beziehungs-Management wünscht sich auch ehrlichen Dank**

Um sich bei Ihren Kunden für die ausgesprochenen Empfehlungen zu bedanken, haben Sie viele Möglichkeiten. Prinzipiell ist alles in Ordnung, was dem Kunden eine kleine Freude bereitet. Aus dem persönlichen Gespräch heraus verfügen Sie bereits über einige individuelle Details. Finden Sie heraus, welche Vorlieben Ihre Kunden haben, und koppeln Sie daran ein Dankeschön. Erfolg bedeutet auch, anderen Menschen dabei zu helfen, das zu bekommen, was sie sich wünschen. Im Rahmen der Möglichkeiten versteht sich.

**Nikolaus B. Enkelmann sagt:**

*„Dank ist eine positive Suggestion und schafft ‚Wiederholungstäter‘.“*

Und „Wiederholungstäter“ von positiven Aktionen, die wir für unsere Expansion von begeisterten Kunden und engagierten Geschäftspartnern nutzen können, die lieben wir alle, stimmt’s?

Welchen Menschen möchten Sie wofür Ihren Dank aussprechen?

- Dank** für eine Empfehlung?
- Dank** für ein interessantes Gespräch?
- Dank** für einen Brief oder eine Mail?
- Dank** für den Tipp, eine neue Zielgruppe anzusprechen?
- Dank** für ein ehrliches Kompliment?
- Dank** für die Geduld, bis Sie sich wieder gemeldet haben?
- Dank** für eine Einladung zum Essen oder ins Theater?
- Dank** für die Aufmerksamkeit in einem Meeting?
- Dank** dafür, dass jemand an Sie gedacht hat?
- Dank** einfach dafür, dass man sich mit Ihnen gut unterhalten kann?
- Dank** für eine super Idee?

In der Quantenphysik hat man bewiesen, dass bestimmte Partikel an mehreren Stellen gleichzeitig sein können. Das kann ich mir persönlich nicht so ganz einfach vorstellen, denn ich sitze doch in diesem Augenblick hier an meinem Schreibtisch und bin nicht gleichzeitig in München, New York und Berlin?! Dennoch gibt es eine Version von Vorstellung, der ich uneingeschränkt zustimmen kann. Nämlich, dass ich an vielen Orten bei bestimmten Menschen gleichzeitig „präsent“ bin:

In diesem Moment lesen vermutlich mehrere Menschen in einem meiner 20 Bücher. In dieser Sekunde informieren sich viele Leute auf meiner Website über meine Bücher, Seminare und Online-Konferenzen. In diesem Augenblick lesen, genau wie Sie, eine Reihe von Personen diesen Artikel von mir in dem erfolgreichen Magazin Netcoo oder hören meine Stimme in einem Radio-Interview. Die Kette nimmt kein Ende, denn in diesem Augenblick sprechen zwei Kunden über ein Seminar mit mir als Trainer in vier Wochen zum Thema „Die Magie der Expansion“. Das ist meiner Meinung nach leicht, an diese Präsenz im Markt zu glauben und sie bewusst zu inszenieren. Und ebenfalls empfehlen

**Liste: Wem schreiben Sie heute einen Brief oder eine Mail, um konkret auf den Nutzen Ihrer Produkte und Dienstleistungen hinzuweisen?**

**Liste: Wen rufen Sie heute noch an, um mit ihm einen Termin zu vereinbaren?**

**Liste: Welche Menschen treffen Sie heute persönlich, um diesen interessanten Kontakt auszubauen?**

**Freundlichkeit als oberstes Gebot für Expansion**

Es gibt aktuelle Untersuchungen im Bereich Service. Kaum jemand hätte wohl das Ergebnis geahnt: Es geht den meisten Kunden darum, **FREUNDLICH** behandelt zu werden. Ist das nicht sensationell? Wir brauchen uns nur mit guter Stimmung aufzufüllen und sie anderen zu schenken, und sofort steigt die Zufriedenheit. Dieses Vorgehen hat für den Sender von Freundlichkeit noch einen weiteren Vorteil: Wenn er positive persönliche Energie aussendet, kommt er selbst ebenfalls in den Genuss von kraftvollen Energien.

Niemand lässt sich heutzutage ungestraft unfreundlich behandeln. Das Klima in einigen Gesprächen lässt leider immer noch zu wünschen übrig. Statt eine gute Atmosphäre aufzubauen, bekommt man „Gerichts-Luft“ zu schnuppern oder fühlt sich wie beim Protokoll auf dem Polizeirevier. Es gibt Zusammenhänge zwischen der kommunikativen Atmosphäre eines Gesprächs und den erzielten Ergebnissen. Gehen Sie freundlich auf Ihre Mitmenschen zu. Fast alle Leute fühlen sich besser, wenn sie mit einem ehrlichen Lächeln angesprochen werden. Freundlichkeit ist zur Basisfähigkeit geworden, auch im Network Marketing. Wenn Ihre Freundlichkeit expandiert, dann



Mit der richtigen Strategie zum Erfolg

wächst auch Ihr Kontakt-Universum, weil viele Menschen sich einfach wohl in Ihrer Nähe fühlen und Ihnen als Profi Spitzenleistungen zutrauen. Networker sind Beziehungs-Manager.

Wenn Sie Ihren Kunden im persönlichen Gespräch freundlich behandeln, kann er sich vorstellen, dass Sie zu den Personen, die er Ihnen empfiehlt, ebenfalls freundlich sein werden.

**High-Tech ist auch ein Erfolgsfaktor im Direktvertrieb**

Unsere Welt ist heute vielfältiger, bunter und abwechslungsreicher als noch vor 20 Jahren. Und sie ist voller High-Tech und Multimedia, Internet, E-Mail und moderner Kommunikation. Diese spart nicht nur Zeit und Wege, sondern verschafft uns auch ganz andere Möglichkeiten des Informationstransfers. Lassen Sie sich beim Umgang mit Menschen trotzdem nicht dazu verleiten, mangelnde Persönlichkeit durch Technik ersetzen zu wollen.

Wir sind dabei, den Menschen, also uns selbst, ganz neu zu entdecken. Und gerade deshalb bin ich ein wenig enttäuscht, wenn einige Trainer in Deutschland immer noch so tun, als müsse man den Kunden „notfalls mit Gewalt“ zu etwas zwingen. Der angeblich clevere Trick, Menschen dort hinzuführen, wo wir sie „hin haben wollen“, der hat sich längst selbst ausgetrickst.

„Gesprächs-Technik“, wie sich das

schon anhört. Roboter reden an unseren wahren Wünschen und Empfindungen vorbei. Das wäre das Ende einer Wirtschaft, die Wachstum erzeugt und Spaß macht, sich mit Spitzenleistungen und Super-Produkten für eine Welt mit einer lebenswerten Zukunft einzusetzen. Wir brauchen einen neuen Zusammenhalt in unserer Gesellschaft. Und der entwickelt sich nur zwischen einzelnen Menschen. Nutzen wir doch unsere Chancen, und steigen wir doch ganz neu ein, mit der Bereitschaft zu Nähe und Vertrauen, um Menschen wie Menschen zu behandeln und High-Tech da zu nutzen, wo sie uns optimale Vorteile bringt.

Werden Sie zum Regisseur Ihrer Gespräche, indem Sie den Gedankenaustausch bewusst anregen und gestalten. Gehen Sie in jedem Gespräch noch zielbewusster voran. Sammeln Sie Impulse für neue Kontakte. Das belebt jedes Gespräch und verschafft Ihnen einen professionellen Vorsprung. Nutzen und sammeln Sie täglich Empfehlungsimpulse mit höchster Expansions-Energie. Darunter verstehen wir sämtliche Hinweise, die uns unsere Gesprächspartner auf Menschen geben, die sie kennen. Aktives Zuhören eröffnet Ihnen eine "Kontakt-Börse" mit unendlichen Möglichkeiten.

**Haben Sie sich schon einmal wirklich auf das Kontakt-Netz Ihrer Kunden, Freunde, guten Bekannten,**

**Verwandten und (Ex)-Kollegen eingeladen?**

**Wissen Sie genau, was diese Menschen beruflich und privat tun und welche Verbindungen sie besitzen?**

**Stellen Sie sich doch die Frage, wenn Sie an Ihre Kontakte denken: Über wen habe ich eigentlich Gisele kennen gelernt?**

**Als ich sie das letzte Mal sah, wer war noch dabei?**

**Welche 100 Personen kennt jeder meiner eigenen 100 Kontakte?**

Werden Sie ein Spezialist für berufliche Entwicklungen sowie im Bereich der Expansion durch gezielte Kontakt-Fitness. Das bedeutet, Sie fördern sich als Manager von Quantität. Menschen brauchen Menschen für unternehmerische Erfolge. Und die stehen für Sie bereit. Tun Sie einfach das, was es zu tun gilt:

Gehen Sie aktiv in den Markt und bilden Sie Ihr Charisma weiter. Genießen Sie die Bekanntschaft vieler neuer Leute, mit denen Sie den gemeinsamen Weg in eine erfolgreiche Zukunft gestalten.

*Viele Grüße und jede Menge Erfolg für Sie und Ihre Partner*

**Ihr Roland Arndt**  
[www.roland-arndt.de](http://www.roland-arndt.de)

Jetzt bestellen: [www.netcoo.info/shop](http://www.netcoo.info/shop)

Roland Arndt

Die **Magie** der **Expansion**

**NETCOO**