

Empfehlungs-Management

Mehr Kunden und mehr Geschäftspartner

Sind Sie eine empfehlenswerte Persönlichkeit? Dann können Sie mit dem Einsatz Ihrer Gesprächskompetenz Ihre Ziele als Networker noch schneller erreichen.

Viele Menschen denken heute ganz neu über die Themen Gesundheit, Geld und Karriere nach und sprechen ebenfalls immer häufiger von der Notwendigkeit eines neuen Zusammenhalts in unserer Gesellschaft. Besonders, wenn es um Tipps und Hilfestellungen für Lebensqualität und Zukunft geht, haben viele Bürger in der Vergangenheit eher an sich selbst gedacht als an andere Menschen. Mit dem Aufbau einer neuen Kultur von Vertrauen und Miteinander werden auch Sie Ihre beruflichen Chancen als Networker im verstärkten Eigengeschäft sowie im Gruppenumsatz noch besser erkennen und in Unternehmenserfolge verwandeln.

„Jeder Mensch ist wie eine Tür zu anderen Menschen. Und jedes Unternehmen ist wie ein Tor zu anderen Unternehmen.“ Es ist allerdings unsere Aufgabe, dafür zu sorgen, dass diese „Eingangsportale“ von der anderen Seite mit Begeisterung für uns geöffnet werden. Empfehlungs-Management funktioniert nicht mit Druck und Zwang, sondern läuft am besten mit dem Bewusstsein von Kooperation und gegenseitigem Nutzen. Bilden Sie mit Ihren Kunden und Interessenten dynamische Duos für den gemeinsamen Weg in eine erfolgreiche und lebenswerte Zukunft.

Es geht um mehr als um ein paar flüchtige Kontakte. Jede einzelne Empfehlung stärkt die Basis für Ihr Geschäft. Empfehlungen sind der „Rohstoff“ für Ihr telefonisches Termin-Management und somit Voraussetzung für den Aufbau neuer Kundengruppen und die sich daraus entwickelnde Expansion Ihres Unternehmens durch neue Geschäftspartner.

Nutzen Sie folgende Erfolgs-Impulse für Ihr professionelles Empfehlungs-Management:

1. Werden Sie zum Manager von Quantität. Machen Sie sich jeden Tag bewusst,

dass Sie in Ihrer 100-Personen-Liste Hinweise auf 10.000 mögliche Kontaktchancen finden; denn jeder Einzelne auf Ihrer Liste kennt wiederum mindestens 100 weitere Menschen. Dieses Potenzial steht ab sofort für Sie bereit und lässt sich sehr gut managen.

2. Sammeln Sie in Ihren Gesprächen von Anfang an sämtliche Hinweise Ihrer Kunden und Interessenten auf deren Kontakt- und Beziehungsnetzwerke. Sie sind ein Spezialist für Wege in eine erfolgreiche Zukunft. Nutzen Sie dazu Ihre Kompetenz und Ihre tägliche Konsequenz. Fügen Sie Referenzbeispiele Ihrer wertvollsten bisherigen Empfehlungen in Ihre Gespräche ein. So geben Sie jedem Kunden das gute Gefühl, das Thema Empfehlung ist für Sie das Selbstverständlichste auf der Welt.

3. Setzen Sie mit Begeisterung kleine Präsente ein. Auch hier brauchen Sie nicht auf das Ende Ihrer Termine zu warten. Wenn Sie die Aufmerksamkeit und Neugier Ihrer Gesprächspartner steigern möchten, legen Sie ein „Give away“ im verschlossenen Umschlag mit Namensbeschriftung auf den Tisch. Viele Kunden sprechen dies sofort an. Und oft schon führten das Öffnen des Umschlags und Erklären der Aktion zu einigen Spontan-Empfehlungen. Testen Sie es noch heute!

4. Stellen Sie Ihren professionellen Service und Ihre konkrete Betreuung vor. Sie helfen vielen Menschen dabei, mehr Erfolg und Lebensqualität zu erreichen. Und das beginnt meistens mit Top-Empfehlungen für Sie als Networker an die Freunde, Bekannten, Kollegen und Familien Ihrer Kunden. Sprechen Sie jeden Tag zusätzlich mit sieben Menschen über Empfehlungen. Genau, jeden Tag!

5. Jeder Mensch, der heute NEIN sagt, der kann zu einem anderen Zeitpunkt JA sagen. Laden Sie immer und immer wieder zu Ihren Informationsveranstaltungen ein. So geben Sie ein permanentes,



Roland Arndt zählt zu den erfolgreichsten Trainern und Referenten in Deutschland. Wer begeisterte Kunden und motivierte Geschäftspartner wünscht, kann mit seinen Büchern und Seminaren diese Ziele optimal erreichen. www.roland-arndt.de

professionelles Bild. Halten Sie in jedem Fall den Kontakt auch zu den Personen, die ein wenig mehr Zeit brauchen, um Sie mit wirklich guten Empfehlungen zu überraschen. Sorgen Sie dafür, dass Sie immer 10 Empfehlungen mehr besitzen, als Sie gerade bearbeiten können.

„Erfolg ist, was wir täglich tun.“ Nutzen Sie für sich und Ihre Geschäftspartner einen permanenten Lernprozess für tägliche (Lern)-Erfolge. Entweder Sie erreichen Ihre Empfehlungs-Ziele heute, oder Sie führen ein kostenfreies Trainingsgespräch mit dem weltbesten Trainer, Ihrem Mitmenschen. Das macht Sie stark und lässt Sie Ihren Zielen konsequent auf der Spur bleiben. Gern unterstütze ich Sie mit meinem Buch „Empfehlungs-Management“ und dem gleichnamigen Seminar.

Viel Erfolg mit wertvollen Menschen und vielen Top-Empfehlungen

Ihr Roland Arndt