



Milliardenmarkt Nahrungsergänzung

Wertvolle Pillen und Saft für mehr Wohlstand und Kraft



Nahrungsergänzungsmittel
sind wichtig: Jürgen Fliege



Rock Star Baby: Jon Bon Jovi
bald im Direktvertrieb?



Herr der Dinge:
US-Erfolgstrainer Brian Tracy

„Danke für das wertvolle Gespräch!“

Mit Beziehungs-Management zum lukrativen Geschäft

Wie spannend sind Ihre Gespräche, in denen Sie anderen Menschen Ihre Erfolgsbausteine für den Weg in eine finanziell interessante Zukunft vorstellen? Schlafen Ihre Gesprächspartner regelmäßig im Kontakt mit Ihnen ein, oder bereichern Sie Ihre Mitmenschen mit einer bildhaften Sprache und einem verzaubernden „Film“, den Sie auf die geistigen Filmleinwände vieler Interessenten projizieren?

Es gilt fast schon als gesellschaftliches „Verbrechen“, was unsere Mitmenschen in so manchen Gesprächen und Präsentationen „verzapfen“. Erst klingt es einleuchtend, dann verhaspelt sich der Networker in der Rolle des „An- und Abwerbers“ und versprüht oft Unsicherheit sowie ein schlechtes Gefühl.

Martina aus Walsrode klagte mir ihr Leid in einer Seminarpause:

„Herr Arndt, ich bin immer wieder darüber erschüttert, wie schlecht einige Gruppenleiter im Network Marketing mit Rhetorik umgehen. Sie bilden einen Schachtelsatz nach dem anderen, so dass man gar nicht mehr weiß, was das Ende mit dem Anfang zu tun haben soll. Und dann auch noch das Auseinanderdriften von Worten und Körpersprache. Da kommt bei mir der Verdacht auf, dass sie nicht genug Beziehungs-Management und Kommunikation gelernt haben, um ihren Gesprächspartnern als gutes Beispiel zu dienen.“

Etwas nicht sofort perfekt zu können, ist in der heutigen Zeit keine Schande. Das sieht man ja an vielen Politikern. Diese Spezies antwortet auch nicht immer konkret auf kluge Fragen. Und abends gibt es schon mal eine andere Aussage als noch am Vormittag. Sie ziehen oft viele „Verbal-Schleifen“, um ausschließlich ihre eigene Botschaft zu platzieren. Wenn man wirkliche Antworten erhalten möchte, muss man sich schon eine Gesprächsrunde mit Sandra Maischberger und Reinhold Beckmann ansehen oder gleich im Internet „Net-coo-TV“ einschalten. Ein Motto für Sie kann sein:



Roland Arndt – Trainer & Buchautor

Bild: Beatrice Herrmann

Weg von plumpen Aussagen und Wortgefechten, hin zu einem ehrlichen und inspirierenden Gedankenaustausch.



Intensive Gespräche sind eine Bereicherung

Das Leben schreibt die besten Geschichten. Die besten Geschichten bereichern unser Leben.

Um andere Menschen von einem guten Produkt und einer interessanten Geschäftsidee zu überzeugen, ist es immer von Vorteil, ein konkretes Beispiel parat zu haben. Wenn es sich sogar um ein eigenes Erlebnis handelt, das in einfacher Weise beschrieben werden kann, so halten wir den richtigen Schlüssel in unseren Händen. Allerdings ist es ebenso wirksam, wenn wir die Story einer anderen Person lebendig und nachvollziehbar darstellen.

„Nur vom Nutzen wird die Welt regiert.“

(Friedrich Schiller)

Wenn wir in einem Termin mit Interessenten neues Bewusstsein für das Thema „Lebensziele“ erzeugen möchten, dann geht das besonders gut über ein individuelles Beispiel von „Vorher und Nachher“. Aber nicht in Form einer übertrie-

Jetzt bestellen: www.netcoo.info/shop



benen Werbebotschaft, „dass ein Waschmittel so weiß wäscht, dass es weißer nicht geht“, sondern glaubwürdig und verständlich mit emotionaler Kompetenz.

Am besten gehen Sie ganz einfach in Ihren Gesprächen vor. Sagen Sie nur das, was Sie wirklich vertreten können, machen Sie keine falschen Versprechungen und auch keine große Show. Bringen Sie interessante Formulierungen ins Spiel, die Ihrem Gesprächspartner Klarheit verschaffen. Es geht in Präsentationen und Einzelterminen darum, mit Worten und einer angenehmen Stimme innere Bilder im Gegenüber zu erzeugen. Diese Eindrücke führen dann Ihre Mitmenschen zu bestimmten Emotionen, mit denen sie ihre Entscheidungen treffen. Wir sind also mit dafür verantwortlich, was unsere Gesprächspartner nach dem Gedankenaustausch entscheiden.

Worte + Stimme + nonverbale Kommunikation = Bilder = Emotionen = Entscheidungen

Hier ein Beispiel aus der Praxis: Manuel ist ein sehr engagierter Vertriebspartner in den Bereichen Gesundheit und Fitness. Gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Matthias hat er sich erst einmal die Mühe gemacht, alle besonders begeisterten Kunden persönlich

oder per Telefon zu „besuchen“ und herauszufinden, was sich besonders positiv durch die erworbenen Produkte entwickelt hat. Basis für diese Referenzen waren also die konkreten Ergebnisse und Kundenerfolge. Dann haben die beiden Networker daraus „kleine Geschichten“ formuliert und sie in Abstimmung mit den Kunden auf eine Seite geschrieben. Sie durften sogar die Telefonnummern ihrer Kunden nennen, so dass neue Interessenten sich mit eventuellen Fragen dort melden können.

Hier sind drei Kundenreferenzen für Sie. Vielleicht haben Sie auch Lust bekommen, den Nutzen für Ihre Kunden in den absoluten Vordergrund zu stellen und in Abstimmung mit ihnen zu dokumentieren, jeweils drei Referenzen auf eine DIN A4-Seite:

1. Referenz:

„Dank meines Beraters Manuel Claußen haben meine Frau und ich einen effektiven Weg gefunden, gesunde Ernährung und notwendige Nahrungsergänzungen optimal zu kombinieren. Wir sind verblüfft, wie gut es uns geht und wie einfach wir alles in unseren Alltag integrieren können. Vielen Dank! Wir werden Herrn Claußen gern weiter empfehlen, an alle Menschen die wir kennen und noch kennen lernen.“
(Familie Thomas Martens
Tel. 040-279.....)

2. Referenz:

„Wir waren lange auf der Suche nach einem Berater, der uns den Weg zu einem zusätzlichen Einkommen zeigt. Es sollte nicht nur irgendein Job sein, sondern auch Sinn für andere machen und dabei außergewöhnliche finanzielle Perspektiven bieten. Wir sind sehr froh, Manuel Claußen und sein Team kennen gelernt zu haben. Denn nun haben wir beides: Super-Produkte und mehr Geld, Monat für Monat. Ach ja, der Spaßfaktor ist noch wichtig. Wir haben einen echten Freund und neue Lebensinhalte gefunden.“
(Werner und Marianne Kuhn
Tel. 0711-3411...)

3. Referenz:

„Ich war vorher in der Anonymität einer Großbank tätig und klebte jahrelang an meinem Stuhl. Dann hörte ich einen Vortrag zum Thema Direktvertrieb und traute meinen Ohren nicht. Manuel Claußen hat eine mir bis dahin völlig unbekannt unternehmerische Schatztruhe geöffnet. Ich bin ein Mensch, der gern mit anderen Leuten zusammen arbeitet, sich für die wirklich beste Lösung einsetzt. Und das gelingt mir mit meinem Network-Geschäft auf sehr erfolgreiche Weise.“
(Danke Manuel, Dein Johannes Wolf
030-321....“)

Machen Sie sich gern ein paar Gedanken über Ihr bisheriges Leben und Ihre vielfältigsten Beziehungen auch aus früheren Zeiten. Oft ziehen sich bestimmte Denk- und Verhaltensstile wie ein genetischer „Finger-Abdruck“ durch unser Leben.

Hier ein paar Reflexionsfragen für Sie:

	ja	nein
1. Ich hatte eine glückliche Kindheit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Schon als Kind wusste ich oft sehr genau, was ich wollte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Als Jugendlicher stellte ich mir lebhaft meine Erfolge für die Zukunft vor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Meine Eltern, Großeltern usw. haben stets an mich geglaubt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. In meiner Vergangenheit fühlte ich mich oft anderen Menschen überlegen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Ich hatte früher viele Freunde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Ich habe heute viele Freunde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Unsere Vergangenheit lebt auch heute noch in uns! Wie die Verträge in einem Unternehmen, die vielleicht schon vor vielen Jahren geschlossen wurden, heute noch ihre Gültigkeit besitzen. Erfahrungen und Erlebnisse geistern in unseren Denkvorgängen herum und spielen sich teilweise (in unseren Gesprächen) auf, als hätten sie zu bestimmen, was wir selbst von uns zu halten haben. Und das, obwohl wir uns an die Geschehnisse in der Vergangenheit manchmal auch beim besten Willen nicht mehr im Detail erinnern können.

Wir haben zugelassen, dass unser Leben nach einem Programm abläuft. Das kann sich in zwei Richtungen auswirken. Wenn Sie die oben gestellten Fragen alle mit JA beantwortet haben, kann es sein, dass Ihr Leben auf „Erfolgs-Autopilot“ eingestellt ist. Solange wir uns ansonsten brav an unsere negative Programmierung halten, stehen wir unserem großen Durchbruch selbst im Weg. Es sei denn, Mutter, Vater oder sonst jemand aus unserem direkten Umfeld hat uns ermutigt, unser Leben mit allen Konsequenzen selbstverantwortlich in die

Hand zu nehmen. Statt wie eine Marionette für andere zu sein, ziehen wir doch lieber selbst die Fäden in unserem Leben und werden unser eigener „Top-Manager“. Lernen Sie aus vergangenen Zeiten und setzen Sie das Gelernte im Verlauf Ihres weiteren Lebens wirksam ein.

Vergessen Sie schnellstens auch die Schuldzuweisungen an die „Hauptdarsteller“ und „Regisseure“ Ihrer vergangenen Lebensabschnitte. Inszenieren Sie Ihre eigenen Lebens-Erfolge selbst. Die bezeichneten „Schuldigen“ und „Erfolgsverhinderer“ (vielleicht sogar Ihr Gruppenleiter aus einem vergangenen Network-Geschäft) können unsere Vorwürfe meistens nicht mehr nachvollziehen und sind auch nicht in der Lage, ihre Fehler einzusehen und zu korrigieren. Sie brauchen im Direktvertrieb in jedem Gespräch ein gutes Gefühl, um es auf andere Menschen zu übertragen. Dann wird alles leichter und macht einfach Spaß.

Der Blick aus Ihrem HEUTE, mit einem wohlwollenden Abstecker in Ihre Vergangenheit, bietet Ihnen Möglichkeiten, erfolgreich mit sich und ande-

ren, für ein sinnvolles Miteinander, umzugehen.

Ich will meine Stärken nutzen.

Ich bejabe meine Fähigkeiten und setze täglich ein, was ich besonders gut kann.

Von Kindheit an hat man uns beigebracht, dass wir nicht immer nur an uns denken sollen. Eigen-Liebe, Eigen-Sinn, Eigen-Willigkeit, usw. sind uns als negativ eingetrichtert worden. Auch die Kombination mit der Silbe „Selbst“ (wie Selbst-Liebe, Selbst-Bewusstsein und Selbst-Verantwortung) kam unseren Erziehern und Respektpersonen auf uns bezogen nicht „geheuer“ vor. „Selbst-Lob“ soll bekanntermaßen sogar stinken. Wobei eines auch klar ist: Wenn jeder sich selbst führt, sind alle „geführt“. Durch Selbst-Führung.

Ich bin der Meinung: Ohne Selbstliebe, Selbstachtung, Selbstvertrauen und ein positives Selbstbild kann niemand Vorbild sein. Wie soll jemand uns schätzen und uns Vertrauen schenken, wenn wir uns selbst nicht ausstehen können?

Wie können Kunden zur Überzeugung gelangen, dass wir die richtigen Partner für sie sind, wenn wir das Gegenteil ausstrahlen und ihnen (unbewusst) „nonverbal“ von einer Zusammenarbeit mit uns abraten? Wir müssen erst uns selbst „heilen“. Dann können wir sagen: „Wer heilt, der hat Recht.“ Für uns gilt es immer und immer wieder, den Kontakt zu unserem Inneren zu intensivieren und dauerhaft „anzuzapfen“. Unser Leben muss im Inneren unserer Persönlichkeit mit aller zur Verfügung stehenden Kreativität vorbereitet und dann in der Außenwelt gestaltet werden.

Es macht keinen Sinn, an anderen Menschen „herumzubasteln“. Mit einer engagierten Arbeit an uns selbst gelangen wir sicher ans Ziel.

Und dies funktioniert in wunderbarer Weise gemeinsam mit allen möglichen

Kooperationspartnern. Ganzheitlich zum Nutzen für uns. Über den Umweg zum Nutzen für andere Menschen. Im „Total-Quality-Management“ werden viele Menschengruppen als „Kunden“ bezeichnet, weil es um das Verhältnis des Gebens und Nehmens geht. Auch in Kliniken spricht man immer häufiger vom „Kunden“ im Patienten. Denn wenn der Klinikaufenthalt dem „Kunden“ Patienten gut „gefallen“ hat, spricht: seine Ziele in Richtung Gesundheit und mit menschlicher Achtung erfüllt sind, dann macht er „Werbung“ für das Krankenhaus. Er berichtet seiner Familie, seinen Freunden, Bekannten und Kollegen positiv davon. Im negativen Fall startet der Patient, der nun zum „Kunden“ geworden ist, ebenfalls mit Mund-zu-Mund-Propaganda. Nun aber unter anderen Gesichtspunkten, eher in Form von Negativ-Botschaften.

Um immer neue Sichtweisen, praktische Erfahrungen und Erfolgswege anderer Menschen kennen zu lernen, führen Sie am besten noch mehr Telefonate und persönliche Gespräche. Dadurch gewinnen Sie Menschenkenntnis. Beantworten Sie sich gern die folgenden Fragen. Sie werden einiges über sich erfahren.

Wir haben eine Person, die wir unser Leben lang begleiten und coachen können. Das ist unsere Pflicht und Kür zugleich. Dieser Mensch sind wir selbst. Warum immer nur auf andere schießen, um so sein zu wollen wie sie. Nutzen Sie doch mit Verstärkung Ihre eigenen Potenziale für Ihren Network-Erfolg. Mit einem niemals endenden Selbst-Lernprozess aus Vorträgen, Büchern, CDs, DVDs, Seminaren, Workshops, Online-Konferenzen und aus diesem Magazin.

Welche Gedanken aus diesem Artikel sind Ihnen die wichtigsten?

Notieren Sie am besten gleich diese Punkte und machen Sie daraus Handlungs-Impulse für sich und Ihre Partner. So können Sie noch heute anderen Menschen dabei helfen, bestimmte Problemlösungen zu erkennen und einen bedeutenden Schritt für das Erreichen persönlicher Ziele zu unternehmen. ✓

Viele Grüße und jede Menge Erfolg

Ihr Roland Arndt

www.roland-arndt.de

*Fragen führen zu Antworten
Antworten führen zum Handeln
Handeln führt zum Erfolg*

1. Welche Rolle spielt für mich meine Beziehung zu mir selbst?
2. Welche Bedeutung hat meine private Partnerschaft für meine berufliche Entwicklung?
3. Wie baue ich eine gute Beziehung zu meinen Kunden und Geschäftspartnern auf?
4. Was tun meine Partner und ich für unsere Unternehmens-Expansion?
5. Wo sehe ich die Herausforderungen im Bereich Beziehungs-Management für die Zukunft?
6. Wie werde ich diese Herausforderungen / Chancen für mich persönlich und für meinen Unternehmens-Erfolg nutzen?
7. Welche Rolle spielen für meinen Erfolg das Internet und E-Mails?



Konzentrieren Sie sich auf Ihre Stärken und bauen Sie diese weiter aus!

