

NETCOO



Geschäftsidee:

BestWater

Öl war gestern, Wasser ist morgen!



Mario Andretti: Einer der besten Fahrer der Renngeschichte



125 Jahre Vorwerk: In 4 Generationen zum Global Player



TV-Star Uri Geller: Nutze die Energie die in dir steckt!

»Erfolg HEUTE«

Erkennen und nutzen Sie die Gunst des Tages

„Wenn Sie eine berufliche Herausforderung annehmen, die Ihnen wirkliche Freude bereitet, dann werden Sie keinen Tag in Ihrem Leben mehr hart arbeiten müssen.“



Roland Arndt –
Trainer & Buchautor

Haben Sie und Ihre Vertriebspartner schon die Entscheidung getroffen, ob Sie nur einen Job suchen oder ein sehr erfolgreiches Unternehmen aufbauen möchten?

Erst wenn Sie dafür klare und messbare Ziele definieren und Ihr tägliches Tun professionell und kompetent am Nutzen anderer Menschen ausrichten, geht bei Ihnen so richtig die Post ab. Dann werden Sie permanent neue Kunden und Geschäfts-Partner gewinnen sowie sich an einer dynamischen Unternehmens-Expansion erfreuen können.

Wir alle besitzen eine Schaffenskraft – nennen wir sie mal „Heute-Energie“ – die von vielen Menschen jedoch leider immer noch nicht intensiv genug genutzt wird. Diese „Power of today“ hält enorme Chancen für unsere unternehmerischen Leistungen bereit. Wir können in jedem einzelnen Augenblick unseres Lebens weder im (vergangenen) „Gestern“ noch im (zukünftigen) „Morgen“ aktiv handeln. Wir leben vom ersten bis zum letzten Atemzug immer in der Gegenwart, von Augenblick zu Augenblick. Und genau darin stecken die großen Möglichkeiten, mit Konzentration, Disziplin und Konsequenz das eigene Leben zielbewusst zum Erfolg zu führen.

Alles, was wir an jedem einzelnen Tag erleben, beeinflusst unsere Gedanken, unsere Emotionen und unseren Glauben an die Zukunft, die schon in den nächsten Sekunden beginnt. Deshalb haben die Quantenphysiker in ihren Forschungen immer wieder diesen Gedanken klar formuliert: „Was wir denken und fühlen, das strahlen wir aus. Und diese Ausstrahlung ziehen wir wieder an, in unser Leben und in unser Unternehmen.“ Wir senden praktisch unsere persönliche Frequenz zu anderen Menschen. Immer und zu jeder Zeit, ob mit Worten oder nur mit unserer nonverbalen Kommunikation.

Starten Sie doch in Ihrem Geschäft mit der Kraft der Gegenwart ganz neu durch. Gestatten Sie sich diesen „Heute-Turbo“, indem Sie jeden Tag, wie bei einem Hausbau, Stein auf Stein setzen. Sie erfreuen sich heute über das bisher Erreichte

und gehen jeden Tag mit diesem guten Gefühl ins nächste „Heute“ hinein.

„NACH DEM TAG IST VOR DEM TAG“

Wir kennen diesen abgewandelten Spruch aus dem Fußball. Dort heißt es, dass „nach dem Spiel“ erneut „vor dem Spiel“ bedeutet. Und so beginnt jeder neue Tag auch mit positiven und negativen „Erb-Lasten“, die aus dem Vortag resultieren:

- War das „Gestern“ eine einzige Katastrophe, weil uns nichts wirklich gelungen ist und fast sämtliche Kontaktgespräche „grotten-schlecht“ daneben gingen?
- Ergab sich dann am Abend noch ein unschönes Gespräch mit unserem Lebenspartner, das uns den Rest gegeben hat?
- Oder haben Sie einen Tag erlebt, an dem einfach alles funktionierte und Sie, wie im Bilderbuch, Ihre Ziele erreicht haben? Alle Termine waren erfolgreich, und als Sie nach Hause kamen, lag dort sogar noch ein Fax mit einigen sehr qualifizierten Empfehlungen von einem Ihrer Kunden?

Jeder Tag wirkt sich immer auch auf die folgenden 24 Stunden aus. Deshalb ist es von großer Bedeutung, die innere Balance nicht von Albträumen „wiederherstellen“ zu lassen, sondern sich selbst nach einem eventuell schwierigen Tag vor dem Schlafengehen mental zu entlasten. Hier ein paar Fragen mit Beispielantworten für Sie und Ihre Vertriebs-Partner. 

„NUTZEN SIE
IHRE „HEUTE-
ENERGIE“ INDEM
SIE TÄGLICH
GENAU DAS FÜR
IHREN ERFOLG
TUN, WOFÜR
IM JEWEILIGEN
HEUTE
DER BESTE
ZEITPUNKT IST.“

„WIR KÖNNEN NICHT DIE SITUATIONEN UND AUCH NICHT DIE MENSCHEN VERÄNDERN. WIR HABEN ABER DIE MÖGLICHKEIT, VERÄNDERT MIT IHNEN UMZUGEHEN.“

Mit dieser Art „Mini-Selbst-Coaching“ können auch Sie am Abend Ihre innere Harmonie pflegen, um am nächsten Morgen mit Power ans Tageswerk zu gehen. Machen Sie sich Ihre Erfolge sowie die neuen Herausforderungen jeden Tages bewusst und tragen Sie diese gern in eine Art Erfolgs-Journal ein:

1. Was ist mir heute besonders gut gelungen?

Antwort-Beispiel von Verena Kaufmann: „Ich habe eine Empfehlungs-Kooperation mit einem Fitness-Studio gegründet. Wir sprachen über eine gemeinsame Veranstaltung, einen „Tag der offenen Tür“ bereits in ca. 2 Monaten. Zu diesem Tag werde ich meine Kunden einladen. Und das Fitness-Studio bittet alle seine Mitglieder und Interessenten, ebenfalls zu kommen und Freunde, Bekannte sowie Kollegen mitzubringen. Ich freue mich schon sehr auf diese gemeinsame Aktion.“

2. Welche Erfolge haben meine Vertriebs-Partner heute erzielt?

Antwort-Beispiel von Lothar Kramer: „Ich habe mich darüber gefreut, dass mein neuer Partner Eric seinen Konsequenz-Plan professionell führt und darüber im Montagsmeeting lebendig mit Erfolgsbeispielen berichtet hat. Ich hätte gar nicht gedacht, wie gut sich Eric entwickelt. Ich

Alles, was wir an jedem einzelnen Tag erleben, beeinflusst unsere Gedanken, unsere Emotionen und unseren Glauben an die Zukunft, die schon in den nächsten Sekunden beginnt.



habe wieder einmal dazu gelernt, dass jeder Partner seine eigene Zeit, seinen eigenen Rhythmus braucht, um kontinuierlich und zuverlässig zu arbeiten.“

3. Was ist heute so richtig schief gelaufen?

Antwort-Beispiel von Axel Steiner: „Der Termin beim Hoteldirektor war ein Flop. Er hat einfach nicht verstanden, wie groß sein Nutzen durch eine Zusammenarbeit mit mir sein kann. Besonders die Kundenbindung und Umsatzsteigerung müssten ihn doch überzeugt haben. Am besten informiere ich ihn regelmäßig weiter, um zu einem späteren Zeitpunkt eine neue Chance zu nutzen. Ich habe an diesem Beispiel wieder einmal erkannt, dass alles seine Zeit braucht. Dafür nutze ich gern auch den Gedanken, dass es entweder jetzt klappt oder eben zu einem späteren Zeitpunkt.“

4. Was möchte ich gern mit System ab morgen an mir und meiner Arbeit verbessern?

Natürlich gibt es Gespräche und Aktivitäten, die wir morgen noch besser gestalten können als heute. Allerdings bietet uns der heutige Tag viele Möglichkeiten, die es morgen nicht geben wird. Heute ist der einmalige zeitliche Abschnitt der Gegenwart, um aus dem Tun heraus unsere persönliche Weiterentwicklung und den so genannten kontinuierlichen Verbesserungs-Prozess zu steuern. Greifen Sie zu. Erleben Sie bewusst jeden neuen Tag als die beste Zeit für Ihren Erfolgs-Prozess. Nach dem Motto:

„Ich gebe jeden Tag mein Bestes und beweise durch meinen täglichen Einsatz, dass ich ein erfolgreicher Unternehmer bin.“

„Ich nehme für mich innere Ruhe und emotionale Stabilität in Anspruch.“

„Auch dieser Tag ist mir in vielerlei Hinsicht sehr gut gelungen.“

Viele Networker haben zwar ehrliche Absichten und möchten auch „wollen“. Allerdings planen sie zu wenig Zeit für Ihr zweites Standbein ein. Eine der wichtigsten Fragen einer Führungskraft an jeden neuen Partner muss sein: „Wie viel Zeit möchtest Du pro Woche in Dein neues Geschäft investieren? Lass uns am besten gleich diese Zeiten für die nächsten beiden Wochen festlegen und in den Terminplaner eintragen.“

Und dann sprechen Sie über Zeitfenster, die konkret als Arbeitstermine in die Zeitplanung einfließen. Alles, was wachsen soll, braucht Energie und Zeit. Nach dem Motto „Zeit ist ein Stück Lebenskraft“. Erfolg ist freiwillig, ob im Network Marketing, im Direktvertrieb oder in anderen Branchen. Wenn sich jemand zu bestimmten Aktivitäten entschließt und JA dazu sagt, dann wird es verbindlich. Dann geht es los, in eine gemeinsame, beruflich erfolgreiche Zukunft, die heute beginnt.

Der Tagesplan für einen Nebenberufler richtet sich nach seinem Hauptberuf. Es liegt klar auf der Hand, dass er für seinen Hauptberuf seine volle Leistungsfähigkeit zu erbringen hat. Hier ist jeder gefordert, mit Spitzenleistungen seinem Unternehmen zu helfen, erfolgreich zu sein und gleichfalls seinen Arbeitsplatz zu sichern. Erst später kann es sein, dass er sich dazu entschließt, im Network seine neue hauptberufliche Karriere zu starten.

Stimmen Sie sich doch gleich morgens, während Sie sich noch im Bett räkeln, mit einer kleinen Autosuggestion ein. In Kombination mit einem Lächeln erhöhen Sie die Wirkung enorm. In der Oper stimmt uns das Orchester mit einer Ouvertüre auf den Genuss der Vorstellung ein. Im täglichen Leben können wir uns mit einer Autosuggestion auf einen erfolgreichen Tag selbst vorbereiten. Wir sind also aufgerufen, unsere eigenen Stimmungs-Manager zu sein. Wenn unsere Ausstrahlung für unseren Erfolg von großer Bedeutung ist, wie die Quantenphysiker betonen, dann können wir unsere Wirkung auf andere Menschen auch bewusst pflegen. Hier eine der wirkungsvollsten Autosuggestionen vom Erfinder der „Selbstbemeisterung“ Emil Coué:

„ES GEHT MIR MIT JEDEM TAG UND IN JEDER BEZIEHUNG IMMER BESSER UND BESSER.“

Es ist schon merkwürdig, dass wir Menschen oft über das sprechen, was wir nicht wollen und uns – sowie andere – damit auch noch negativ beeinflussen. Aber auch andere sprechen zu uns längst nicht immer positiv. Viele Berater im Network werden von ihren Lebenspartnern und Bekannten, die es angeblich ja nur gut mit ihnen meinen, permanent mit negativen Fremdsuggestionen bedacht:

- „Das schaffst Du nie.“
- „Bei Marlies hat das auch nicht geklappt.“
- „Aus meinem Freundeskreis halte Dich bitte heraus.“
- „Du und Direktvertrieb, vergiss es.“
- „Die Produkte sind doch alle überteuert.“
- „In diesem Job gibt es keine Sicherheiten.“

Es ist schon eine ziemliche Unverschämtheit, mit seinen Mitmenschen sprachlich in dieser Form umzugehen. Jeder von uns hat an jedem Tag die Freiheit, etwas zu testen, für sich auszuprobieren und vielleicht ganz neue Begabungen zu entdecken. Alle Erfolge beginnen am Start. Sorgen Sie dafür, dass Sie selbst an jedem einzelnen Tag der Steuermann in Ihrer Karriere sind und bleiben.

„Wir beginnen erst mit dem Probieren und ernten dann das Funktionieren.“

Nehmen wir die weiter oben genannten negativen Aussagen als Möglichkeit, HEUTE einmal ganz anders damit umzugehen als vielleicht gestern noch. Letzte Woche hätten Sie sich durch solche vernichtenden Formulierungen vielleicht noch entmutigen lassen. Aber HEUTE gehen Sie recht spielerisch damit um. Hier ein paar Anregungen:

„Das schaffst Du nie.“

■ „Ich werde mir alle Mühe geben, es zu schaffen. Ich habe auch schon einen ganz konkreten Plan, wie ich es schneller hinbekommen kann als viele andere vor mir. Und mit Deiner Unterstützung klappt es noch zehn Mal besser, Carolina.“

„Bei Marlies hat das auch nicht geklappt.“

■ „Ja, die Marlies. Das tat mir auch leid. Sie hat einfach zu wenig Zeit in ihr neues Geschäft investiert. Du erinnerst Dich vielleicht noch, als es um das Thema Ziele ging. Da ist sie immer ausgewichen. Sie wollte erst mal sehen, wie alles so anläuft. Zuschauen, wie etwas sich von selbst entwickelt, funktioniert nicht. Sie hätte sich mehr engagieren müssen. Was meinst Du?“ ▶

JETZT BESTELLEN:
www.netcoo.info/shop





Wenn unsere Ausstrahlung für unseren Erfolg von großer Bedeutung ist, wie die Quantenphysiker betonen, dann können wir unsere Wirkung auf andere Menschen auch bewusst pflegen.

„Aus meinem Freundeskreis halte Dich bitte heraus.“

■ Erst einmal möchte ich viel dazu lernen, über die Produkte, den Umgang mit Menschen in Erstgesprächen und das Gewinnen von Kunden und später auch von eigenen Vertriebspartnern. Alles baut sich Schritt für Schritt auf. Mit jedem Gespräch werde ich sicherer. Und wenn wir beide den Nutzen der Produkte und Dienstleistungen voll erkannt haben und auch optimal in die Gespräche einbringen können, dann wirst Du vermutlich auch Deinem Freundeskreis die Möglichkeit zur Meinungsbildung geben. Denn es sind ja schließlich Deine Freunde, denen Du Gutes gönnst.“

„Du und Direktvertrieb, vergiss es.“

■ „Du sprichst genau den Gedanken aus, der auch mir als erstes in den Sinn kam, als Peter Meißner mich auf dieses Geschäft ansprach. Und dann hat er mir erklärt, dass die Chancen, im Network Marketing und Direktvertrieb gutes Geld zu verdienen, sehr gerecht verteilt sind. Außerdem geht es hier um Beziehungsmanagement und um ein System von Empfehlungen. Ich finde das alles super spannend und möchte herausfinden, wie leistungsfähig ich in diesem Geschäft sein kann.“

„Die Produkte sind doch alle überteuert.“

■ „Wie kommst Du darauf? Mit welchen Produkten hast Du diese denn verglichen? Ich habe festgestellt, dass es sich um Produkte mit Alleinstellungs-Merkmal handelt. Die gibt es sonst nirgendwo zu kaufen. Und das macht sie so wertvoll. Schau doch mal hier, um welche zusätzlichen Inhaltsstoffe es geht. Und das nur zum Preis von X EUR. Ich bin richtig stolz, dieses Unternehmen gefunden zu haben. Jetzt geht es richtig los.“

„In diesem Job gibt es keine Sicherheiten.“

■ „Was meinst Du mit Sicherheiten? So wie es früher war, dass einige Leute von der Firma, in der sie ihre Ausbildung gemacht haben, mit 65 in Rente geschickt wurden? Was hat unserem Freund Gerd die Pseudosicherheit eines großen Unternehmens genützt? Heute ist er arbeitslos. Ach übrigens, ich habe ihn gestern in der Stadt getroffen. Er kommt Montag auf unsere Info-Veranstaltung. Ich glaube, er will es noch einmal richtig wissen. Vielleicht steigt er mit ein.“

Wer ist für die Steigerung unserer Erfolgs-Energie und Lebensfreude zuständig? Richtig, jeder von uns selbst. Und das funktioniert mit sehr geringem Aufwand. Wir sind von so vielen „Naturwundern“ umgeben, an denen wir uns täglich erfreuen können. Machen wir uns doch noch intensiver auch gegenseitig auf die schönen Dinge unseres Lebens aufmerksam, um neue Energie zu tanken. Jede angenehme Lebens-Situation wird nicht nur in unserem Geist abgespeichert, sondern sie steht uns permanent als Kraftfeld zur Verfügung. Allerdings nur, wenn wir sie uns wieder in Erinnerung rufen:

- ▲ der spontane Anruf eines alten Bekannten
- ▲ die begeisterte Mail eines Stamm-Kunden
- ▲ der Spaziergang in der Abendsonne am See
- ▲ das Lesen eines inspirierenden Buches
- ▲ der Film, der uns fasziniert und motiviert
- ▲ das liebevolle Gespräch mit unserem Lebenspartner
- ▲ die lehrreichen Termine mit Interessenten und Kunden
- ▲ das schöne Gefühl, dass uns unser Leben gelingt

Nutzen Sie Ihre Lebensfreude für das Entstehen von
> *Arbeitsfreude*

Nutzen Sie Ihre Arbeitsfreude für das Verdienen von
> *Geld*

Nutzen Sie Ihr verdientes Geld wiederum für Ihre
> *Lebensfreude*

Dann schließt sich Ihr erfolgreicher Arbeits-Kreislauf, und Sie genießen jeden neuen Tag diese persönliche Autosuggestion als Ihr Erfolgs- und Lebens-Prädikat:

„Mit Selbst-Motivation und Selbst-Führung gelingt mir HEUTE mein persönlicher Erfolg!“

Viele Grüße ... und denken Sie dran. Es gibt im ganzen Jahr nur einen optimalen Tag für Erfolg, und der heißt: **HEUTE**

Ihr Roland Arndt ✓