

# Eine Formel für neue Kontakte: 1 + 1 = 20.000

Richtungweisendes Wachstum durch ein effektives Zwölf-Monats-Coaching

Aller Anfang ist schwer. Das gilt vor allem beim Start im Network-Marketing. Wer nicht schon vorher im Verkauf gearbeitet hat, wird sich zunächst mit der neuen Situation anfreunden müssen, jeden Tag alte Kontakte pflegen und neue Kontakte knüpfen zu müssen. Ein 100-prozentiges Erfolgsrezept für das richtige Kontakten gibt es natürlich nicht, aber Bestsellerautor und Trainer Roland Arndt hat ein Coaching entwickelt, das eine Hilfestellung sein kann.

**Z**wei gute Bekannte treffen sich zufällig in der Innenstadt. Thorsten fragt: „Wie geht es dir, Sven, wir haben uns ja ewig nicht gesehen?“ Sven erwidert: „Du, bei mir hat sich einiges getan. Claudia und ich, wir haben uns vor einem Jahr selbständig gemacht. Es läuft einfach super.“

Bei einem Kaffee entwickelt sich ein interessanter Dialog, besonders für Thorsten. Denn seit kurzer Zeit ist er ebenfalls als Vertriebspartner für ein internationales Network-Unternehmen tätig. Allerdings noch nicht mit durchschlagendem Erfolg.

Sven: „Wir sind vor einiger Zeit mit einem Zwölf-Monats-Coaching im Network-Marketing gestartet. Dabei haben wir erst so richtig gemerkt, wie viele Leute wir kennen und über wen wir weitere Kontakte aufbauen können. Die 100-Personen-Listen, die Claudia und ich separat erarbeitet haben, machten uns bewusst, dass jeder Einzelne von diesen hundert Leuten wieder genauso viele Kontakte besitzt. Das macht nach Adam Riese: Hundert mal Hundert gleich Zehntausend. Auf Claudia und mich übertragen heißt diese Formel dann: 1 + 1 = 20.000.“

Eine solche Gleichung funktioniert allerdings nur dann, wenn der persönliche Einsatz stimmt, ganz nach dem Motto „Erfolg ist, was wir täglich tun“. Das Network-



1 + 1 = 20.000. Eine erstaunliche Rechnung. Roland Arndt erklärt wie sie aufgeht.

Geschäft braucht eine tägliche Zufuhr von Energie durch neue Kontakte, verbunden mit einer profes-



Das Zwölf-Monats-Training fördert persönlichen Einsatz.

sionellen Empfehlungs-Strategie. Niemand von uns braucht auch nur ein einziges „kaltes“ Telefonat

zu führen, wenn wir es zu unserer permanenten Aufgabe machen, mit Menschen ins Gespräch zu kommen und in jedem einzelnen Telefonat oder Termin zu lernen, langfristige Beziehungen aufzubauen. Jeder Networker hat es selbst in der Hand, wie anspruchsvoll er die Themen „Weiterbildung und persönliche Weiterentwicklung“ für sich und seine Geschäftspartner anlegt. Wenn Sie ernsthaft danach streben, Erkenntnisse und Handlungsimpulse effektiv einzusetzen, dann gelingt dies besonders erfolgreich mit einem professionellen Coaching-System, das auf lebenslanges Lernen setzt:

- Suchen Sie einen Weg zu mehr Effektivität beim Auf- und Ausbau Ihrer Gruppenerfolge?
- Möchten auch Sie noch mehr praktische Ergebnisse erzielen und neue Kunden und Interessenten für Ihr Unternehmen gewinnen?
- Wünschen Sie sich einen Prozess, der optimal im Austausch mit Ihren Partnern stattfindet und ausschließlich sowie permanent an Ihrem Erfolg orientiert ist?
- Sind Sie als Team- oder Gruppenleiter dazu bereit, Ihre Mitarbeiter und Geschäftspartner mit einem Konsequenz-Plan zum Erfolg zu führen?

Wenn Sie konkrete, expansive Ziele erarbeitet haben, dann kann ein selbst gestaltetes, dynamisches System mit Erlebnis- und Ergebnis-orientierten Arbeitsgruppen für Sie genau das Richtige sein. Viele Networker wollen zwar schnell erfolgreich werden, aber sie setzen das Thema Führung oft nur halbherzig um. Einige von ihnen haben die Fähigkeiten nie erlernt, Menschen zu inspirieren und ihre Leistungspotentiale zu

fördern. Sie könnten ihr Geschäft viel erfolgreicher aufbauen, wenn sie sich zu einer echten Führungskraft weiterentwickeln und professionelle Führung täglich einsetzen. Beim Network-Marketing findet nämlich keine 1:1-Führung statt, sondern im Mittelpunkt steht, Führungskräfte auszubilden, die wiederum das Gleiche an ihre Downline weitergeben. Dann erst werden Effizienz und Effektivität zum „dynamischen Duo“ für den großen Durchbruch.

Erfahrungen zeigen, dass die Teilnehmer vieler Schulungen und Seminare zwar voller Motivation und auch mit einer Reihe neuer Umsetzungsideen in ihren Arbeitsalltag zurückkehren, allerdings die alte Routine oft schnell wieder ihr Tagesrecht einfordert. Neue Impulse bekommen dann kaum eine Chance zur Umsetzung, wenn jeder für sich „herumwurstelt“. Ich hörte neulich von einem Geschäftsführer: „Wir arbeiten zurzeit besonders erfolgreich in Kleingruppen. Alles andere kommt im Augenblick eher als Zeit- und Geldverschwendung bei den Teilnehmern an. Weg von reiner „Frontalveranstaltung“, hin zu dialogorientiertem Training ... das bringt uns ständig weiter.“

Ich habe in den letzten Jahren eine praktische und sehr effektive Lösung entwickelt, die auch Ihnen als Weg zu Ihren Zielen zur Verfügung steht. Sie entscheiden sich einfach für einen Zwölf-Monats-Prozess, der sich wie folgt darstellt. Gestalten Sie mit jeweils maximal zwölf Geschäftspartnern Ihren effektiven Prozess. Sie sind der Coach Ihrer Gruppe und unterstützen alle Partner dabei, motiviert und besonders aktiv an die Arbeit zu gehen. Hier die wichtigsten Bausteine:

1. Der Auftakt-Workshop für Sie und Ihr Team, um das Zwölf-Monats-System zu starten und die dafür notwendigen Voraussetzungen zu schaffen.
2. Wöchentliche Online-Konferenzen, in denen Sie mit Ihren

5. Das Telefon-Coaching. Es gibt Themen und Aspekte Ihres privaten und beruflichen Lebens, die Sie am besten mit einem (externen) Coach besprechen. Nutzen auch Sie diese Möglichkeit, um sich selbst näher zu kommen und sich inspirieren zu lassen. Alles, was Sie für sich tun, kommt Ihrer Gruppe zu Gute. Sind Sie schon der Coach Ihrer Partner?

Der Nutzen für jeden einzelnen Teilnehmer muss bei allen Aktivitäten im Vordergrund Ihres Zwölf-Monats-Programms stehen. Das bildet die Basis für den gemeinsamen Weg in eine erfolgreiche Zukunft zu lassen. Wenn Sie sich für diesen Prozess entscheiden, liegen zwölf aktive Monate vor Ihnen, in denen Ihre Chancen wachsen, alle Einzel- und Gruppen-Ziele wirklich zu erreichen.

Die Vorteile dieses Erfolgsprogramms auf einen Blick:

- Sie finden Ihre Ziele, optimale Wege und einzelne Schritte.
- Sie bündeln durch die Arbeitsgruppen die Energie Ihres Teams.
- Sie arbeiten mit einem Erfolgsprotokoll und dem Expansions-Journal, um positive Verände-

## Gewinnspiel



Neugierig geworden? Dann haben wir ein besonderes Schmankehl für Sie, liebe Leserinnen und Leser: Fünf Exemplare des neu im Walhalla Fachverlag erschienenen Hörbuchs „Menschen gewinnen per Telefon“ von Roland Arndt warten hier im Verlag der Network-Karriere auf ihre neuen Besitzer. Roland Arndt vermittelt mithilfe eines Step by

Step-Trainings seine Hörern, erfolgreich Telefongespräche zu führen. Viele Tipps und Strategien des erfahrenen Trainers unterstützen Sie dabei, ihr Gegenüber für Gespräche, Produkte oder Dienstleistungen zu gewinnen und darüber hinaus die eigenen Kunden ihrerseits zu Empfehlungsgebern zu machen. Möchten Sie sich das notwendige Know-how aneignen, um sich selbst – am Telefon und darüber hinaus – Ihren Kunden zu empfehlen, dann versuchen Sie Ihr Glück und nehmen Sie unter [www.network-karriere.com](http://www.network-karriere.com) an unserem Gewinnspiel teil. Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt, Barauszahlung des Preises ist nicht möglich, der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

## Zum Autor



Roland Arndt zählt zu den erfolgreichsten Trainern und Referenten in Deutschland. Seine Themenschwerpunkte sind „Menschen gewinnen per Telefon“ und „Empfehlungs-Management“. Er gibt sein Wissen und seine Erfahrungen in Referaten, Seminaren, Büchern sowie im Team- und Einzel-Coaching weiter. Im Walhalla Fachverlag ist soeben sein Audio-Coaching-Programm „Menschen gewinnen per Telefon. Empfehlungen managen und meisterhaft telefonieren“ erschienen (3 CDs mit einer Gesamtlänge von 210 Minuten, ISBN 978-3-8029-4662-2).

3. E-Mail-Coaching für Briefe und Telefongespräche mit Interessenten sowie für die Vorbereitung Präsentationen. Sie nutzen die Online-Möglichkeiten für schnelle Impulse, Planungen, Ideen und (Selbst-)Kontrolle.
4. Lernen aus Büchern und mit Hör-CDs (auch individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnitten).

Partnern über die laufenden Aktivitäten sprechen, Ideen und Erfahrungen austauschen sowie neue Aktionen entwickeln.

rungen sichtbar zu machen. Nutzen Sie auch die Chancen, indem Sie alle Sinne ansprechen. Es wird immer bedeutsamer, mit Online-Konferenzen und Audiodateien wie MP3 oder Hör-CDs zu arbeiten. Durch die Augen, über die Ohren und mit neuem Erleben in persönlichen Begegnungen erreichen wir unsere Mitmenschen auf der Emotionalebene. Und genau dort treffen wir unsere Entscheidungen. Für unsere Karriere, für unsere persönlichen Ziele und Beziehungen, für unsere Lebensqualität und unser Bankkonto.