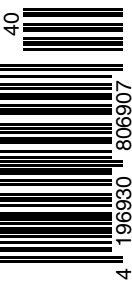


INETCOO



Karriere • Familie • Freizeit
Hier verdienen Frauen soviel sie wollen

AVON
the company for women

→ LET'S MAKE A PARTY: Partyverkauf ist ein Erfolgskonzept für Frauen → LOSLASSEN: Der Weg zur inneren Freiheit → FRAUENPOWER: Ein Phänomen im Wandel der Zeit → ROBERT BETZ: Die Rückkehr zur Kraft des Weiblichen → NETWORK MARKETING: Wirklich ein seriöses Geschäft?

»NETWORKING liegt Frauen im Blut«

Frauen setzen ihre wahren Potenziale ein

- > **Sind Sie eine Frau mit Leidenschaft für geschäftliche Erfolge?**
- > **Wollen Sie als Networkerin eine große Karriere machen?**
- > **Sind Sie bereit, Ihre Begabungen und persönlichen Stärken für Ihren Erfolg im Network Marketing einzusetzen?**
- > **Möchten Sie mit diesem genialen Geschäft „Freundschaft“ schließen und sich selbst und die Möglichkeiten zum Erfolg ganz neu entdecken?**

Dann schauen Sie doch kurz in den Spiegel und machen Sie sich bewusst, dass Sie als Frau in dieser Branche die besten Voraussetzungen besitzen und gebraucht werden. Sie können in diesem Geschäft sogar besonders erfolgreich sein.

Es gibt viele verschiedene Sichtweisen über die speziellen Qualitäten von Frauen und Männern in Gesellschaft, Wirtschaft sowie im privaten Leben. Beide Geschlechter verfügen über individuelle Persönlichkeitsprofile und auch über unterschiedliche Denkstile. Auf keinen Fall geht es darum, eines der beiden Lager als das bessere Geschlecht in den Himmel zu loben. Im Mittelpunkt sollte immer der gemeinsame Weg in eine erfolgreiche und finanziell sichere Zukunft stehen.

Unter Nutzung sämtlicher Ideen und Kontaktpotenziale, Kooperationen, Wünsche und Ziele für ein mit Sinn erfülltes Leben können wir für alle Beteiligten fair und mit Respekt den roten Teppich der persönlichen und wirtschaftlichen Anerkennung ausrollen. Wenn Frauen und Männer ihre jeweiligen Stärken einbringen und vernetzen, dann steht alles zur Verfügung, was uns den Erfolg (in unserem Land und sogar international) aufbauen und sichern hilft.

Beginnen wir am besten dort, wo jedes Geschäft startet; bei der Bereitschaft, sich mit der eigenen Selbständigkeit zu beschäftigen, um dann mit guten Ideen und motivierten Menschen die richtigen Entscheidungen zu treffen. Hat eine Freundin Sie auf das Geschäft angesprochen? Dann ist hier der erste wichtige Unterschied zu den Männern, die sich meist gleich am Telefon „abwürgen“. Frauen berichten weniger technisch von Produkten und Dienstleistungen. Sie weben in ihre


Sprache gern praktische Beispiele hinein und erzählen ähnlich einer Referenzmethode in positiven Bildern. Manchmal leider allerdings zu viel und auch zu lange, sodass es in den Gesprächen mit männlichen Interessenten oft zu keiner wirklich spontanen Entscheidung kommt.

Aber: „Wiederholung bringt Verstärkung“, wie Nikolaus B. Enkelmann immer wieder so treffend betont. Und so kommen viele Frauen mit Fleiß und Ausdauer ziemlich schnell ins Network Geschäft hinein.

Es gilt, für unser tägliches Tun die Verantwortung zu übernehmen.

Sehr viele Frauen haben bereits Erfahrungen in der Leitung eines Unternehmens, mit Namen **FAMILIE.**
Nun kommt noch eine „zweite Firma“ dazu;
Vertriebspartnerin im Network Marketing.

Alles, was Frauen und Mütter im privaten Unternehmen gelernt und an Erfahrungen gesammelt haben, können sie im Vertrieb ebenfalls einsetzen und bei anderen beobachten. Die Versuche beim Beherrschen von Chaos und Unordnung, das „erzieherische“ Verhalten im Umgang mit anderen Geschäftspartnern, der Einsatz von Ausreden sowie die Suche nach „Schuldigen“.

Für alle Teampartner in diesem Geschäft gelten die gleichen Investitionen und Provisionssätze. Ein sehr modernes und gerechtes System. Und jeder kann es sich leisten, dabei zu sein, quasi vom Taschengeld finanzierbar. Das, was viel mehr von den Networkern verlangt wird, sind gezieltes „Unternehmerisches Denken und Handeln“ und das effektive Einsetzen von Zeit. 



Mein Vorschlag: Prüfen Sie mit ein paar Fragen Ihre zu treffenden Entscheidungen, wie Sie Ihre Aktivitäten und Termine in die optimale Reihenfolge bringen. Erfinden Sie die Planung und Durchführung Ihrer Aufgabenstruktur ganz neu. Schreiben Sie sämtliche Aufgaben in eine Liste und beantworten Sie dann folgende Fragen:

- > Welche Aufgabe bringt mich konkret einem meiner Ziele näher?
- > Welche Aufgabe bringt mir einen finanziellen Vorteil?
- > Welche Aufgabe bringt mir Freude und Begeisterung?
- > Welche Aufgabe gibt mir die Chance, andere zu unterstützen?
- > Für welche Aufgabe ist jetzt der beste Zeitpunkt?
- > Was gilt es zuerst zu erledigen, um meinen Plan zu erfüllen?

Nun können Sie entscheiden, welche Aufgaben ein wenig wichtiger sind als andere. Und dann gehen Sie genau diese an und erledigen sie (möglichst) bis zum Ende. Danach „mischen Sie die Karten“ neu durch, um die nächste Aufgabe zu bestimmen, die nun an der Prioritätenreihe ist. Dass auch diese wichtige Aufgabe möglichst bis sie fertig ist, durchgeführt wird, versteht sich von selbst. Am Abend werden Sie merken, dass Sie viele wichtige Punkte von Ihrer Liste abgearbeitet haben. Das ist ein gutes Gefühl, mit der Vorfreude, am nächsten Tag genauso vorzugehen und auf einem optimalen Weg zu sein.

„Vertriebserfolge entstehen durch die Kunst, wirksam auf Kopf und Herz zu zielen, um dann das Portemonnaie zu treffen.“

Frauen haben eine ausgeprägte Stärke der Wahrnehmung in den Bereichen Kontakt- und Beziehungsmanagement. Sie kommunizieren wie Weltmeister auf den beiden Ebenen: Beziehungs- und Sachebene. Die Gespräche dauern dadurch häufig etwas länger, wir erhalten aber nicht nur Daten und Fakten, sondern auch Informationen über den emotionalen Hintergrund und darüber, wie Frauen sich bei dem, was sie sagen, fühlen.

Meine Erfahrung aus vielen Trainings, Teamcoachings und Telefon-Konferenzen betont eindeutig die Fähigkeit vieler Frauen, bestimmte Aussagen exakter zu hinterfragen. Sie lehnen „verstaubte“ und teilweise recht „dümmlische“ Leitfäden beim Telefonieren ab und setzen vielmehr auf ihre Intuition. Dadurch gelingen telefonische Terminverabredungen sowie Einladungen zu einem Informationsabend viel besser. Frauen möchten gern (so die Aussagen in meinen Veranstaltungen) mit einem guten Gefühl telefonieren und positive Energie einbringen. Und dann werden diese Erfolge des ersten Einsatzes voller Begeisterung in den Telefonkonferenzen so beschrieben:

„Wir haben es ganz einfach gemacht, sodass uns jeder Interessent verstehen kann. Dadurch konnten wir es ständig wiederholen und die Ergebnisse wesentlich steigern.“

Und dieses Mehr an Ergebnissen gibt uns die Motivation, das Gleiche permanent zu wiederholen, auf andere zu übertragen und somit ständig und mit größtem Engagement zu duplizieren.



Eine weitere Stärke von Frauen ist die Bereitschaft zum Nutzenbieten.

„Wer anderen hilft, tut immer etwas Gutes, auch sich selbst.“

Dieser Satz wird von vielen Frauen auf ganz einfache Weise mit Bravur in die Tat umgesetzt. Sie beschäftigen sich intensiv mit den individuellen Erfordernissen für das Network Marketing. Sie interessieren sich für die Qualität der Produkte und die Wirkungsweisen bei ihren Kunden. Frauen sind also an einem besonders hohen Nutzen auch für die Gesellschaft interessiert. Sie setzen sich mit ihrer emotionalen Intelligenz und zusätzlich mit Fleiß und Genauigkeit ein. Zum Beispiel führen wesentlich mehr Frauen ein Erfolgsjournal als die männlichen Teilnehmer meiner Workshops. Wir Männer denken vielleicht, dass wir ganz wichtige Dinge sowieso intensiver in unserem Gehirn abspeichern können. Und oft klappt es ja auch. Aber Frauen legen Wert auf Nachvollziehbarkeit. Denn im Network geht es immer auch darum, wie wir neuen Partner helfen können, aus unserer Erfahrung zu lernen, um ebenfalls sicher und erfolgreich in diesem spannenden Geschäft zu starten.

Ein Erfolgsjournal führen wir am besten mit zwei Schwerpunkten:

1. Auf der einen Seite werden Kundenerfolge notiert, also alles, was Kunden an positiven Aussagen über den Einsatz der Produkte und über die „Perfektion“ der Abwicklung berichten.
 - Welchen Sofortnutzen hat der Kunde durch unsere Beratung erkannt?
 - Welchen langfristigen Nutzen kann der Kunde für sich in Anspruch nehmen?
 - Welche Vorteile lobt er besonders, als empfehlenswerte Leistungen?

2. Die andere Seite zeigt klipp und klar auf, wie unser Beziehungsnetz wächst.

- Wen haben wir angesprochen oder über wen kennengelernt?
- Welche Netzwerke haben wir auf- und ausgebaut?
- Welche qualifizierten Empfehlungen haben wir für neue Kunden und Geschäftspartner ausgelöst?

Viele Frauen sind bereit, in ihr neues Geschäft neben Zeit auch etwas Geld zu investieren, um sich nicht nur fachlich ausbilden zu lassen, sondern sich auch als Mensch und (spätere) Führungskraft weiter zu entwickeln. Sie möchten lernen, vor einer Gruppe zu sprechen, Menschen per Telefon zu gewinnen und Empfehlungsstrategien als das Selbstverständlichste in der Welt einzusetzen. Networkerinnen organisieren ebenfalls gern Info-Veranstaltungen. Sie nehmen ihre Jahresplanung selbst in die Hand und wünschen sich auch Spezialthemen. z.B. wie man mit den Themen Erfolg und Geld in diesem Geschäft umgeht, einen kooperativen Führungsstil aufgebaut, die Zeit für Familie und Job unter einen Hut bekommt und sich vor Stress schützen kann.



ÜBER DEN AUTOR:

Roland Arndt begleitet als Trainer, Coach und Autor seit über 20 Jahren viele Menschen dabei, privat und beruflich noch erfolgreicher zu telefonieren. Im Zentrum seiner Arbeit steht die Kunst, gute Gespräche zu führen und daraus für alle Beteiligten Erfolge zu erzielen.

www.roland-arndt.de

Im Bereich Kundenempfehlungen haben viele Frauen ebenfalls die Nase vorn. Um unsere persönlichen und unternehmerischen Spitzenleistungen bei den Mitmenschen sowie bei auserwählten Unternehmen ins Gespräch zu bringen, sollten wir zuerst eine Top-Qualität im Bereich aller von uns angebotenen Leistungen „garantieren“ können. Und da punkten sympathische Frauen bei ihren Gesprächspartnern in wenigen Sekunden. Auch gelingt es in Blitzesschnelle sehr oft, ein charmantes Lächeln einzusetzen und mit dem richtigen Tonfall eine gute Stimmung aufzubauen.

Networking ist für Frauen und Männer eine Riesenchance. Diese Form des Direktvertriebs eignet sich in einmaliger Weise auch für (Ehe)-Paare, wie es immer wieder von den Erfolgreichsten der Erfolgreichen unter Beweis gestellt wird. Die größte Herausforderung in diesem Geschäft könnte darin liegen, dass Frauen und Männer gemeinsam diesen Weg zum Erfolg gehen und ihre jeweiligen Stärken in Abstimmung miteinander zum Wohle des Unternehmens einbringen. Dann kann es Ihnen gelingen, die Mathematik auf den Kopf zu stellen. Und so wird aus der Gleichung „1 + 1 = 2“ – „Frau + Mann = große Erfolge.“

Ich wünsche Ihnen viele Aha-Erlebnisse beim Entdecken und Einsetzen Ihrer Potenziale!

Ihr Roland Arndt

