



„Vom
Arbeits-
Error, zum
Karriere-
Neustart“

So gelingt ein Neubeginn für berufliche Erfolge

Haben Sie schon einmal oder sogar mehrfach das Vertriebsunternehmen gewechselt?
Sind einige Ihrer Freunde, Bekannten oder Verwandten leicht genervt, weil sie immer wieder als Erstkunden „herhalten“ müssen?

Möchten Sie Ihr Geschäft auf die nächste Stufe der Qualität anheben und ganz neu durchstarten?

So langsam hat es sich herumgesprochen, dass wir Menschen unsere Entscheidungen zum größten Teil aus unserem Gefühl treffen. Und ganz oben auf dieser Skala rangiert die Basis dafür, welche uns ständig begleitet: Vertrauen.

„Wenn wir uns selbst und anderen Menschen vertrauen, dann gelingt uns alles besser.“

Selbst bei einigen Enttäuschungen durch zu spontanes Vertrauen gewinnen wir Zeit. Schneller können wir einen anderen Menschen gar nicht kennenlernen, als dass er uns enttäuscht. Wenn unser Vertrauensvorschuss missbraucht werden sollte, dann wissen wir sofort, dass wir unser Geschäft mit dieser Person neu definieren oder die Zusammenarbeit unterbrechen. Wir befragen unseren Verstand in solchen Situationen nur begleitend, denn im Mittelpunkt stehen Herz und Gefühl. Auch wir selbst sind Kunden im alltäglichen Leben. Wenn wir in solchen Situationen dem Berater Vertrauen entgegenbringen und uns nach seiner Präsentation viele Vorteile beim Erwerb sowie bei der Nutzung neuer Produkte und Dienstleistungen vorstellen, dann entsteht dadurch eine positive Erwartungshaltung. Allerdings lässt sich dieses Vertrauen nicht endlos ausreizen, wenn uns immer und immer wieder die eigenen Freunde „zur Kasse bitten“.

Hier ein Dialog zwischen zwei Kollegen:

Stefan: „Hallo Kai, wie geht's Dir? Was gibt's Neues?“

Kai: „Ach soweit alles OK ... nur hatte ich mit einer Rückzahlung von den Stadtwerken gerechnet. Ich musste allerdings noch Geld nachzahlen.“

Stefan: „Ist denn die Abrechnung korrekt? Bei mir war auch schon mal ein Fehler drin. Ich hatte den Verbrauchs-Zähler für das Gas falsch abgelesen.“

Kai: „Das kann ich im Nachhinein schlecht kontrollieren. Ich glaube, ich muss mir auf jeden Fall einen Nebenjob suchen, um regelmäßig ein wenig Geld dazu zu verdienen. Irgendwie fehlen in unserer Kasse jeden Monat um die 300 EUR. Das nervt total.“

Stefan: „Pass da bloß auf. Die meisten Nebenjobs sind echt Schrott. Was ich da schon alles ausprobiert habe ... auch Jürgen rief gestern Abend wieder an, hat jetzt angeblich die optimale Einkommensquelle gefunden.“

Kai: „Und was soll das sein? Soll ich Jürgen mal anrufen?“


Stefan: „Das ist wohl irgend so ein Wasserzeug, was niemand braucht. Überall ist zu lesen, wie gut die Trinkwasser-Qualität ist ... und seine komische Maschine filtert angeblich alles raus, was da nicht reingehört. Wer kauft denn so ein teures Gerät. Der ist bei den Vitaminprodukten und danach mit dem Schmuck auch nichts geworden. Es gab Zeiten, da konnte er seinen Wagen nicht mehr in der Garage parken, weil er den Platz als Warenlager brauchte. Dann hat er den ganzen Kram irgendwann verschenkt. Bei mir liegt auch noch so einiges davon im Abstellraum. Inzwischen wird das allerdings vom Datum her abgelaufen sein.“

Kai: „Das kling ja krass. Ich hätte an seiner Stelle erst die Sachen geordert, nachdem einige Kunden bestellt haben.“

Stefan: „Das ist schon richtig ... nur die Firmen locken mit sensationellen Rabatten, so dass viele Vertriebspartner darauf reinfallen und Großbestellungen aufgeben ...“

So in etwa spricht man in vielen Freundeskreisen über die sogenannte Riesenchance, nebenbei gutes Geld zu verdienen und eines Tages vielleicht sogar die finanzielle Freiheit zu erreichen.

„Einige Führungskräfte verdienen im Vertrieb mehrere Millionen Euro im Jahr.“

Aber das ist nur die Spitze des Ganzen. Das breite Feld an Networkern lebt täglich nur in der Illusion, genügend Partner zu finden, die diese Erfolge für Sie auf den Weg bringen. Nur wenige machen sich wirklich mit Strategie und Spitzen-Einsatz an die Arbeit, Kunden zu begeistern und ihnen einen großen Nutzen zu bieten. Das Geld kommt im Network 

Marketing nicht von den gewonnenen Vertriebspartnern. Die Provision kommt einzig und allein von Ihren zufriedenen Kunden, die besonders gern Ihre Kunden bleiben und jede Menge qualifizierter Empfehlungen für sie aussprechen.

„Das bedeutet:

Wir brauchen eine neue Kultur von „Eigen-Umsatz“.“

Denn mit Geschäfts-Partnern verdienen die Führungskräfte nur dann viel Geld, wenn diese in Eigenregie interessante Umsätze schreiben, also eigene Kunden gewinnen und betreuen.

Wir brauchen ein zeitgemäßes, professionelles und einfaches Vorgehen beim Kontaktaufbau und in der Beziehungspflege. Schalten Sie um auf „Service“. Gehen Sie immer so vor, dass jede einzelne Person, mit der Sie sprechen, sofort spürt: Der Kontakt zu Ihnen ist ein wirklicher Gewinn.

„Allein die Gespräche mit Ihnen müssen die Menschen begeistern und Lust auf die Zukunft machen.“

Übrigens, die Kunst gute und wertvolle Gespräche zu führen, können wir überall im Alltag trainieren. Die erste Lektion dazu kann sein, den jeweiligen Gesprächspartner noch besser verstehen zu lernen. Mit der neuen Kommunikations-Kultur „verstehen und verstanden werden“ erhalten wir bessere Informationen, mehr gute Beziehungen sowie einen enormen Zeitvorteil, da wir jedes Gespräch nur ein einziges Mal führen müssen und beide Seiten ein gutes Gefühl haben:



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

Hier für Sie 3 Punkte für das Gelingen Ihres Neustarts:

1. Entwickeln Sie klare Ziele und entdecken Sie Ihren inneren Unternehmer mit seinem vollen Potenzial ganz neu. Entscheiden Sie sich dazu eine besonders gute Führungskraft zu sein und beweisen Sie dies jeden Tag an sich selbst mit täglicher Begeisterung.
2. Entwickeln Sie Ihre Kontaktfitness und Beziehungskompetenz täglich auf moderne Art weiter. Sprechen Sie viele Menschen auf eine neue, zeitgemäße Weise an. Nutzen Sie dafür Telefonate, Briefe und Mails mit positiven Formulierungen. Und stärken Sie Ihr Interesse für Einzelpersonen, Familien und Firmen. Welche Probleme, Wünsche und Ziele haben unsere Mitmenschen?
3. Gewinnen Sie mehr Menschen für die Zukunft, für das Thema Geldverdienen und neue berufliche Perspektiven. Ein gutes sprachliches Bild sagt ebenfalls mehr als 1000 Worte. Und denken Sie immer daran: Stimme erzeugt Stimmung.

Werden Sie ein inspirierender Gesprächspartner.

Werden Sie zum Problem-Lösungs-Helfer.

Werden Sie zum Ziel-Erreichungs-Coach.

Werden Sie zum Gewinn für jeden Menschen.

Aus der Praxis für die Praxis hier noch eine Erkenntnis der erfolgreichen Beraterin Kathleen Bosch. Ich hatte die große Freude Frau Bosch zu coachen. Sie schreibt in einer Mail an ihre neuen Geschäftspartner diese Zeilen und bietet ihnen an, diese Fertigkeiten mit ihr gemeinsam zu trainieren und umzusetzen:

„Ich verwende sehr viele positive Sprachmuster und habe die Einstellung gewonnen, dass jedes Telefonat und jedes persönliche Gespräch für mich gleichzeitig eine sehr wirksame Übung darstellt. Meine positive Ausstrahlung, die mir inzwischen immer wieder bestätigt wird, in Kombination mit einem professionellen Coaching wurde zu meinem effektiven Schlüssel zum Erfolg.“

Viel Erfolg auf Ihrem Karriereweg ... für Sie persönlich, für begeisterte (Neu)-Kunden und viele engagierte Geschäftspartner. ✓

Herzliche Grüße

Ihr Roland Arndt

www.roland-arndt.de

www.roland-arndt-erfolgsprodukte.de

