

Wissen+Karriere

Magazin für Persönlichkeitsentwicklung, Motivation, Aus- und Weiterbildung



Martin Betschart

Der Motivator aus der Schweiz

Warum sind manche Menschen erfolgreicher als andere?



Geld und Wissen investieren

Business Angel
Dr. Cornelius Boersch
im Interview



Bewerben Sie sich richtig

Katrin Seifarth über
Unterlagen für einen
bleibenden Eindruck



Ohne Fleiß kein Preis

Dr. Stefan Frädrieh:
Wir brauchen einen
wirksamen Reiz

„Von Coach zu Coach“

Ein Gespräch zwischen Kai-Uwe Hausmann (Vertriebs-Coach)
und Roland Arndt (Coach und Trainer)



Denken Sie auch jeden Tag darüber nach, wie Sie noch effektiver neue Interessenten finden und in begeisterte Kunden verwandeln? Und möchten Sie diese neuen Kunden möglichst lange Zeit begeistern, betreuen und sie als engagierte Geschäftspartner für Ihr Team motivieren? Wer Menschen für sich, seine Produkte und Dienstleistungen gewinnen will, der muss aktuell gut aufgestellt sein. Und er benötigt fachliche und emotionale Stärken sowie Fitness im Bereich Führung.

Für die Leser dieses Artikels haben sich zwei Spezialisten zusammengesetzt und ganz offen über die Voraussetzungen für den persönlichen Erfolg im Network-Marketing gesprochen. Beide sind seit vielen Jahren in dieser Branche

tätig, einer als Top-Führungskraft und Vertriebs-coach, der andere als Trainer, Coach und Autor mit Spezialisierung auf diese Branche.

Kai-Uwe Hausmann ist einer der erfolgreichsten Teamleiter der Firma H.-G. Berner GmbH & Co. KG und gleichzeitig der Vertriebscoach des Unternehmens. Er hat im Network-Marketing seine Berufung gefunden und verhilft mit seinen Talenten vielen Menschen zu neuen Erfolgen. Als Unternehmer im Unternehmen hat er alle Phasen des Geschäftsaufbaus selbst durchlebt und größte Ziele erreicht. Er weiß, wovon er spricht. Darüber hinaus ist er Autor des Buches „**Mit Herz dabei**“ (Eine Karriere im Network-Marketing).

Roland Arndt zählt zu den erfolgreichsten Trai-

nern in Deutschland und arbeitet als externer Coach mit Vertriebs-Mannschaften und einzelnen Führungskräften. Mit seinen mehr als 20 Büchern und Hör-CDs unterstützt er als Autor die Teilnehmer seiner Prozess-Workshops beim täglichen Einsatz in der Praxis. Sein Motto: „Erfolg ist, was wir täglich tun.“

Beide Coaches kennen sich seit 1996 und haben sich die Zeit genommen, einmal darüber nachzudenken, wie das wichtigste für den erfolgreichen Vertriebsaufbau dargestellt werden kann. Und sie sprechen darüber, welche Rolle Coaching, Training und Führung dabei spielen.

Roland Arndt: Es ist immer wieder spannend, mit dir ein paar Gedanken auszutauschen, denn

deinen Weg zum persönlichen und unternehmerischen Erfolg im Network-Marketing hast du mit System aufgebaut. Was sind aus deiner Erfahrung die wichtigsten Argumente für eine Tätigkeit im Direktvertrieb?

Kai-Uwe Hausmann: Diese Frage möchte ich mit drei Schlüsselwörtern beantworten. Menschen sind heute auf der Suche nach einem guten Weg in die Zukunft. Aber die Gegenwart soll auch Spaß machen. Und den Menschen zu erklären, dass ihr Heute in engem Zusammenhang mit ihrem Morgen steht, dass die Zukunft also vorbereitet und verursacht werden muss, dafür sind drei Elemente ganz besonders wichtige Motivationsfaktoren:

1. Das brennende Verlangen (um aus eigener Kraft etwas zu verändern, sich persönlich weiterzuentwickeln und eine neue Karriere zu starten)
2. Die eigene Unzufriedenheit (um sich endlich besser fühlen zu wollen und sein Leben in eine neue und positive Richtung zu lenken)
3. Der Wunsch nach mehr Geld (um sich endlich die Dinge leisten zu können, die schon seit Jahren auf dem Wunschzettel stehen und den Weg in eine sichere Zukunft vorzubereiten).

Diese drei emotionalen Zustände – Verlangen, Unzufriedenheit und Wunsch – sind vermutlich bei jedem von uns vorhanden. Allerdings nicht gleich verteilt. In einem persönlichen Erstgespräch bekomme ich aber schnell ein Gespür dafür, welche Grundmotivation beim Einzelnen vorhanden ist. Das macht mir großen Spaß, mich mit Leuten zu unterhalten und sofort ein Gefühl dafür zu bekommen, was meinem Gegenüber wichtig im Leben ist und welche Grundmotivation bei ihm überwiegt.

Wie sind deine Erfahrungen mit der Effektivität, ja mit echten Verhaltensänderungen durch Seminare und Coachings?

Roland Arndt: Das Thema Verhaltensänderung ist ein Thema für das ganze Leben. Wie sagte Goethe



Kai-Uwe Hausmann (Vertriebs-Coach)

so treffend „Jeder will etwas sein. Aber keiner will etwas werden.“ Erfolg ist ein Prozess, der trainiert werden will. Und besser zu werden beginnt mit dem ersten Schritt, einfach etwas zu tun und dann das Ergebnis so lange weiter zu entwickeln, bis wir unsere Ziele erreichen. Ich begleite Menschen mit meiner Arbeit in Workshops, Online-Konferenzen und Büchern, aber auch mit Telefon-Coachings. Und dann kommt immer wieder in gewissen Abständen das 3er-Frage-Team auf die Teilnehmer zu:

1. Was war für mich das Wichtigste im Seminar, Buch oder Coaching, das ich ab sofort für mich umsetzen wollte?
2. Was habe ich wirklich genutzt und es auch meinen Geschäftspartnern empfohlen?
3. Welche konkreten Ergebnisse konnte ich erreichen?

Wenn wir besonders effektiv unsere Ergebnisse steigern möchten, dann heißt das Motto nicht „von null auf hundert“ sondern „jeden Tag ein bisschen besser“.

Und das beginnt bereits bei der Auswahl von neuen Beratern.

- Wer hat das Potenzial zum Erfolg im Vertrieb?

- Wer bringt die besten Voraussetzungen für diese Tätigkeit mit?

- Wer stellt sein Engagement glaubhaft dar und belegt es mit Taten?

Die meisten Menschen holen wir mit ihrem Angestellten-Bewusstsein ab. Und nun auf einmal, weil wir das so wünschen, soll ein Unternehmer-Heiz in ihrer Brust schlagen?

Hand aufs Herz, Kai-Uwe, kann wirklich jede Frau und jeder Mann im Direktvertrieb und Network-Marketing erfolgreich werden?

Kai-Uwe Hausmann: In der Tat wird von vielen Beratern in der Branche jeder „angebaggert“, der nicht schnell genug auf den nächsten Baum fliegen kann. Lass uns diese Frage einmal ganz realistisch betrachten. Viele Menschen suchen einen neuen Job und möchten damit ihr Geld verdienen. Sie sind es allerdings meistens gewohnt, dass man ihnen sagt, was sie dafür tun müssen, arbeiten also auf der Basis von Anweisungen. Und nun geht es im Vertrieb darum, eine neue Form von Verantwortung und Selbstständigkeit zu aufzubauen. Das braucht „Umdenken und Vertrauen“ in sich selbst und für das Unternehmen.

Viele Vertriebs-Partner könnten wesentlich erfolgreicher sein, wenn sie bereit wären, genau das zu tun, was andere vor ihnen bereits getan haben.

Aber nein, sie versuchen das Rad neu zu erfinden und verschwenden damit immer wieder Zeit und Energie. Das Geschäft ist einfach, aber nicht leicht.

Kurz zusammengefasst: Theoretisch kann jeder im Direktvertrieb erfolgreich werden, aber praktisch nicht. Denn nicht jeder ist bereit, diesen „steinigen aber sehr interessanten Weg“ zu gehen. Meiner Erfahrung nach werden es immer nur 20 Prozent der geförderten Personen schaffen, allerdings ist die Gruppe der 20 Prozent variabel. ▶

Was sind die wichtigsten Eckpfeiler für die Arbeit als Coach der eigenen Mannschaft?

Alle Vertriebspartner werden permanent zu allen Veranstaltungen eingeladen und immer wieder mit anderen bekannt gemacht, die auch schon länger dabei sind. Dieser Erfahrungsaustausch bedeutet wesentlich mehr als nur gemeinsam einen Kaffee zu trinken. Hier entstehen Lern-Partnerschaften und sogar Freundschaften, die eine weitere Bereicherung in dieser Branche darstellen. Als Coach bin ich jederzeit ansprechbar und biete jedem, der den Weg zum Teamleiter einschlagen möchte, persönliche Gespräche an. Man braucht also nur zugreifen und diese Chancen zu nutzen. Mein Motto ist:

„Führe mich, folge mir oder geh mir aus dem Weg.“

Ich bin immer für Gespräche offen. Aber sie müssen von einer positiven inneren Einstellung geprägt sein. Ich coache nur die erfolgreichen 20 Prozent meiner Geschäftspartner sowie die, die es „verdienen und nicht die, die nur meinen, zu verdienen“. Nicht ich treffe die Auswahl, sondern der Berater, der gefördert werden will, trifft die Entscheidung für sich und seine Zukunft. Wenn er ernsthaft eine Karriere anstrebt, dann kann er meine volle Unterstützung erhalten, als Coach und Geschäftsfreund, der es ausschließlich gut mit ihm meint.

Roland Arndt: Eine zu große Auswahl an Möglichkeiten scheint also oft viele Menschen zu verunsichern. Einfache Vorgehensweisen, die man sofort ausprobieren kann, sind leichter in den Alltag zu integrieren und auch messbarer.

■ **Wie telefoniere ich mit diesen Freunden, Bekannten und Verwandten?** (nicht nach dümmlichen Leitfäden, die in Deutschland bereits viel „Leid“ erzeugt haben, sondern individuell und in zeitgemäßer Sprache mit Wertschätzung und der Bereitschaft, sich als Beziehungs-Manager einzubringen)

■ **Wie kann ich Ihnen eine gute Mail oder einen**



Roland Arndt (Coach und Trainer)

Brief schreiben? (Kommunikation erfüllen wir optimal, indem wir nicht nur Telefonaten und persönlichen Gesprächen eine Chance einräumen, sondern auch den Eingangskanal „Auge“ nutzen, damit der andere sich ein „Bild“ machen kann)

■ **Wie kann ich meine Zeit optimal planen und für meine Erfolge nutzen?** (die Arbeit nach einem konkreten Plan mit Zeitmanagement hilft bei der Konzentration auf das Wichtigste. Wer jemandem hilft, diesen Plan zu erstellen und sich daran zu halten, der unterstützt ihn dabei, noch erfolgreicher zu werden)

„Für viele Berater im Direktvertrieb wird ihre Karriere das größte Projekt ihres Lebens sein.“

Was können wir den Lesern denn als Schlussgedanken noch mit auf den Weg geben? Was passt noch besonders gut aus deiner Erfahrung als Vertriebs-Coach dazu?

Kai-Uwe Hausmann: Alle Personen, die in diesem Geschäft starten, dürfen sich gern jeden Tag neu bewusst machen, dass sie diesen Beruf als Networker im Direktvertrieb genauso erlernen können wie in jeder anderen Branche auch. Es

dauert meist Jahre, um ergebnisorientiert und professionell seine Aktivitäten so zu steuern, dass große Ziele erreichbar werden. Aber dann klopft die Belohnung an die Tür des eigenen Unternehmens und die „Magie der Expansion“ bringt auch den Zusatznutzen Geld ins Spiel. Vermutlich plant niemand wirklich aktiv, ein Versager zu sein. Aber viele Menschen versagen beim Planen. Machen Sie einen Plan, für jeden einzelnen Tag. Drei Ansprüche habe ich an einen Tagesplan: Er muss machbar, messbar und motivierbar sein. Und wenn Sie dann am Abend die Ergebnisse betrachten, können Sie sich über Erfolge und Lernprozesse freuen. Es kommt auf jeden einzelnen Tag an, wenn Sie es ernst damit meinen, große Ziele erreichen zu wollen.

Ohne Ziel kein Weg. Jedes Jahr im Januar veranstalte ich für alle Geschäftspartner ein Ziel-Seminar. Meiner Erfahrung nach sind die besten Ziele diejenigen, die innerhalb von fünf Jahren erreicht werden können. Es ist auch für mich immer wieder spannend, was die Teilnehmer aus diesen Veranstaltungen mitnehmen und sich jeden Tag bewusst machen. Steigen Sie in eine neue Form von „Selbst-Führung“ ein. Werden Sie zu Ihrer eigenen Führungskraft, die zu 100 Prozent das umsetzt, was sie sich vornimmt.

Roland Arndt: Genau, also bleiben Sie stimmig und erhalten Sie sich Ihren authentischen Schwung. Denn dieses Geschäft bedeutet, mit Menschen ins Gespräch zu kommen und mit ihnen im Gespräch zu bleiben. Erfolg ist kein Ereignis, sondern genau das, was wir täglich tun. Sie können Ihre Ziele erreichen, indem Sie andere Menschen dabei unterstützen, deren Ziele zu verwirklichen. Solange Ihre Mitmenschen Probleme haben, die sie lösen möchten, und / oder sich klare Ziele setzen, die sie erreichen wollen, werden Sie gebraucht. Mit Ihrem Verstand, Ihrer emotionalen Kompetenz und Ihrem Verlangen nach Erfolgen für alle Beteiligten.

Weitere Informationen:

Ihr Roland Arndt www.roland-arndt.de und Kai-Uwe Hausmann www.hvh-hausmann.de ■