

Führungsleitbilder im Network Marketing:

„Frage Deine Geschäftspartner, welche Unterstützung sie brauchen“

Network Marketing ist ein „people business“. Es funktioniert über persönliches Vertrauen, Begeisterung und ein Netzwerk von kooperierenden Partnern. Führen im Network Marketing bedeutet für Top Telefon-Coach Roland Arndt, „möglichst vielen Menschen zu helfen, sich selbst und ihre Stärken ganz neu zu entdecken, damit sie selbst und ständig aktiv sind und selbständige Unternehmer werden“. „Führen durch Vorbild“ ist die Strategie, dieses Business zu leiten. Voraussetzung dafür ist zum einen die stetige Weiterbildung und -entwicklung der Führungskraft selbst. Der zweite Erfolgsschlüssel liegt in der Weitergabe ihrer gesammelten Erfahrungen an andere Menschen. Arndt: „Die Qualität einer Führung zeichnet sich aus durch gegenseitiges Vertrauen, Ehrlichkeit, Offenheit und Zuverlässigkeit. Führung hat nichts mit Druck zu tun, sondern eher mit Sog. Durch Ihr Vorbild ziehen Sie den anderen mit nach oben.“

Führung braucht Vertrauen und Regeln

Sie und Ihre Geschäftspartner entscheiden jeden Tag darüber, wie erfolgreich Sie sein werden. Wie Sie Ihre Partner, die Downline-Mitglieder, zum Erfolg führen, ist keine „Holschuld“ der Partner, es ist Ihre „Bringschuld“. Wobei es in einem vertrauensvollen Umfeld nicht um „Schuld“, sondern um ein System der gegenseitigen Führungsenergie geht. Entwickeln Sie dies, indem Sie Impulse setzen:

- Führen Sie individuell, flexibel und freundschaftlich
- Steuern Sie täglich Ihre Erfolg
- Bilden Sie sich fachlich und persönlich weiter.

Führen durch Vorbild: Ihr persönliches Führungsleitbild

Geradlinigkeit, Authentizität und Glaubwürdigkeit sind die Pfeiler Ihrer effektiven Führungsstrategie. Entwickeln Sie dazu Ihr persönliches Führungsleitbild – Ihr Credo, das auch Sie immer wieder führt. Machen Sie sich Ihre positiven Leitlinien in eigenen Worten immer wieder bewusst. Das könnte so aussehen:

- „Meine Hauptaufgaben sind: Aufbau von Kontakten zu geeigneten Personen, um meine erste Linie mit Geschäftspartnern zu ergänzen. Aktivierung dieser neuen Geschäftspartner, dass sie für ihre erste Linie Geschäftspartner gewinnen und ihnen diese professionellen Fähigkeiten weitergeben“
- „Ich bin selbstständiger Unternehmer sowie Karriere- und Unternehmensberater für meine Geschäftspartner. Ich werde alles tun, um sie dabei zu unterstützen, ihre unternehmerischen Ziele zu erreichen.“
- „Meine Begeisterung für Menschen und ihre Lebensziele überträgt sich auf meine Geschäftspartner. Jeder Kontakt bedeutet für mich Erfolg. Das gebe ich als positives Gefühl an die Menschen weiter, mit denen ich telefoniere.“
- „Meine Gespräche sind in jedem Fall erfolgreich: Entweder ich erreiche meine Ziele sofort, oder ich hatte ein kostenfreies Trainingsgespräch mit dem besten Trainer: meinem zukünftigen Kunden“.
- „Ich Sorge dafür, dass meine Geschäftspartner an sämtlichen Schulungen teilnehmen können. Dass sie zunehmend Parts davon übernehmen und schließlich eigene Schulungen abhalten können.“

„Frage nicht, was Deine Geschäftspartner tun können, sondern frage Deine Geschäftspartner, welche Unterstützung Sie benötigen“ fasst Roland Arndt das Credo der erfolgreichen Führungskraft im Network Marketing zusammen.

Setzen Sie Motivationsimpulse

„Motivation von außen“ kann nicht funktionieren. Weder bei Ihnen, noch bei Ihren Partnern. Ihre eigene Motivation können Sie selbst entwickeln und steigern - für die Motivation Ihrer Partner können Sie ein entsprechendes Umfeld schaffen:

- Bauen Sie bei sich Begeisterung auf. Nur wer brennt, kann andere entzünden.
- Schaffen Sie eine positive (Arbeits)Atmosphäre
- Erarbeiten Sie klare Zielvorgaben und –pläne mit Ihren Partnern
- Kommunizieren Sie offen und ehrlich mit jedem Geschäftspartner
- Loben und anerkennen Sie das bisher Erreichte permanent
- Geben Sie jedem einen optimalen Start in das Network-Geschäft
- Lernen Sie die Familien Ihrer Geschäftspartner kenne und stärken Sie die Gemeinschaft

Führung: Beziehungsmanagement von Beziehungsmanagern

Beziehungsmanagement ist das Herzstück des Network Marketing. Und der zentrale Punkt für das Wachstum Ihres Unternehmens. Erfolg wächst durch Beziehungen von Mensch zu Mensch. Die einzelne Person ist der Schlüssel zu Kunden und Geschäftspartnern, nicht das Network-Unternehmen und nicht die Produkte.

„Kontaktbegeisterung kann man trainieren. Das ist Ihre Aufgabe als Führungskraft im Network Marketing, als Coach, als Unternehmens-Berater Ihrer Partner“ – so ein Fazit, das Roland Arndt in seinem soeben erschienenen Buch „Der heiße Draht zum Network-Erfolg. Telefonmanagement – mit Geschäftspartnern zum Erfolg im Network Marketing“ zieht. Das Buch ist als Abschlussband der dreiteiligen Serie „Kunden gewinnen per Telefon – Erfolg im Network Marketing“ bei Network Press International erschienen.

Zum Buch

Mit konkreten, leicht umzusetzenden Handlungsvorschlägen macht Roland Arndt deutlich, wie man von einem Kontakttelefonat zur Kundenbeziehung gelangt, wie Kunden zu Geschäftspartnern werden und diese zu Unternehmern. Er vermittelt Ideen für ein Führungsleitbild, gibt Anleitungen, wie man ein wertvoller Gesprächspartner wird und wie man ein optimales Telefontraining für die Geschäftspartner aufbaut.

Arndt, Roland: Der heiße Draht zum Network-Erfolg. Teil 3: Telefonmanagement – mit Geschäftspartnern zum Erfolg im Network Marketing; Network Press International, Hamburg, 2003, ISBN 3-936530-32-7, EUR 12.95

Ebenfalls in dieser Reihe erschienen:

- Der heiße Draht zum Network-Erfolg. Mit Motivation und Empfehlungsenergie zum Telefonerfolg im Network Marketing (Teil 1), ISBN 3-936530-30-0, EUR 12.95
- Der heiße Draht zum Network-Erfolg . Kunden gewinnen per Telefon – Erfolg im Network Marketing (Teil 2), ISBN 3-936530-31-9, EUR 12.95

Der Autor:

Roland Arndt, Jahrgang 1950, zählt zu den erfolgreichsten Trainern und Referenten in Deutschland. Seine Themenschwerpunkte sind **Telefontraining**, **Empfehlungsmanagement und Team-Coaching**. Pro Jahr führt er rund 150 Seminare durch, unter anderem im Direktvertrieb. Sein Anliegen ist, den Menschen - egal, ob Kunde, Downline-Mitglied oder Freund - als Partner zu sehen und Kommunikation durch Freundlichkeit, Fairness, Respekt und Einfühlungsvermögen zu prägen.

Hinweis für die Presse:

4.520 Zeichen

Abdruck kostenfrei bei Nennung der Quelle: Roland Arndt Unternehmens Kultur

Bitte senden Sie uns ein Belegexemplar zu: Roland Arndt: Fax: 04531-67279, roland-arndt@t-online.de

Kontakt, Rückfragen, Interviews und Seminarbuchungen

Roland Arndt Unternehmens-Kultur, Fliederbusch 22, D-23843 Bad Oldesloe,

Tel.: 04531-67175, Fax: 04531-67279,

roland-arndt@t-online.de <http://www.roland-arndt.de/>