

Network Marketing ist tot – es lebe das neue Network Marketing: Charisma, Ehrlichkeit und Geduld gewinnen Menschen für eine Idee

Network Marketing, also der Vertrieb von Produkten oder Dienstleistungen über ein System von Empfehlungen von Geschäftspartnern, bedeutet vor allem: Beziehungsmanagement und das Inszenieren von Marktplätzen. Durch das Beziehungsmanagement gewinnen Sie neue Kundenkontakte auf Empfehlung von zufriedenen Kunden. Marktplätze inszenieren heißt: Sich in jeder Situation klar zu machen, dass jeder Mensch immer gleichzeitig Verkäufer und Kunde von etwas ist. Von einer Idee, einem Produkt, einer Dienstleistung oder einer Meinung.

„Lieber Gott, schenk mir Geduld, aber ganz schnell“

Deshalb kommt es im Network Marketing darauf an, mit Menschen ins Gespräch zu kommen und über Ziele und Wünsche zu reden. So entwickeln Sie einen neuen „Marktplatz“. „Aber versuchen Sie nicht, Menschen zu manipulieren oder die Welt zum Network Marketing oder Ihrem Produkt zu ‚bekehren‘“ rät Top Telefon-Coach Roland Arndt. „Bringen Sie einfach nur Ihre Persönlichkeit in Ihr Geschäft ein, treffen Sie in Ihren Telefonaten konkrete Absprachen und machen Sie sich bewusst, dass wir alle in einer lebenslänglichen Vernetzung mit anderen Menschen leben. Das ist Ihr persönliches Energienetzwerk, auch für Ihr Geschäft“. Kontakte aufbauen, Märkte erschließen und täglich die dafür notwendigen Maßnahmen ergreifen – das ist ein arbeitsintensiver und langfristiger Prozess, wenn Sie den großen Durchbruch erreichen wollen. Das Warten auf Erfolg hat uns niemand beigebracht. Aber was wachsen soll, braucht Zeit, Motivation, „Kontakt-Fitness“, Einsatzbereitschaft und – Mut.

„Wo die Angst ist, da ist der Weg“

Denn am Anfang aller Geschäftskontakte steht im Network Marketing oft das Telefon. Und viele – selbst routinierte – Verkäufer oder Vertriebler kennen die „Angst vor dem Telefon“. Fühlen sich unsicher beim telefonischen Erstkontakt mit Fremden. Verhaltenspsychologen erklären das damit, dass wir in den ersten drei Lebensjahren über 30.000 Mal mit einem „nein“ abgeblitzt sind, wenn wir etwas Neues versucht haben. Bis zum 18. Geburtstag sollen es sogar 150.000 Ablehnungen sein, die wir so angesammelt haben. Den Ausweg zeigt uns eine alte asiatische Spruchweisheit: „Wo die Angst ist, da ist der Weg“.

„Lieber unperfekt telefoniert als perfekt aufgeschoben!“

Das bedeutet: Wenn Sie eine (neue) berufliche Herausforderung im Network Marketing sehen, aber eigentlich Angst vor dem Telefonieren haben, dann telefonieren Sie besonders häufig, um diese Unsicherheit „abzuschleifen“. Lassen Sie sich einfach auf jedes Telefonat ein. Bringen Sie Ihrem Gesprächspartner Anerkennung und Wertschätzung entgegen, auch wenn er nicht Ihrer Meinung ist. Trainieren Sie Ihre drei besten Unterstützer: Ihre angenehme Telefon-Stimme, Ihre Argumentationstechnik und Ihre Geduld. Jeder Telefonpartner, der heute „nein“ sagt, kann morgen „ja“ sagen. Falls Sie ihm nach dem ersten Gespräch in angenehmer Erinnerung geblieben sind, weil Sie ihn als Menschen – nicht nur als Kunden – wahrgenommen und freundlich behandelt haben. Nutzen Sie Ihre Chance jeden Tag aufs Neue. Gehen Sie dabei strukturiert vor:

- Welche Freunde möchten Sie anrufen?
- Welche Menschen aus dem beruflichen Umfeld rufen Sie an?
- Wer kommt aus Hobby, Sport und Bekanntenkreis in Frage?

- Welche Kontakte aus dem täglichen Leben lassen sich per Telefon beleben?

Empfehlungen sind die größte Macht in der Kommunikation

Kontakte sind zunächst einmal Menschen. Und Menschen entscheiden zunächst einmal auf der Beziehungsebene. Diese Beziehungsebene stellen Sie am Telefon über Ihre Persönlichkeit, Ihre Aufrichtigkeit, Ihre Freundlichkeit und Ihre Stimme her. Psychologen gehen davon aus, dass sich die Wirkung der Stimme in Telefonaten bis zu 85 Prozent auf den emotionalen Entscheidungsprozess auswirkt, die Worte – also die Sachebene – nur bis zu 15 Prozent. WIE Sie etwas am Telefon kommunizieren ist also viel entscheidender als das WAS. Viele dieser Regeln hat Roland Arndt im „ABC der Empfehlungsenergie für Ihre erfolgreichen Telefongespräche“ zusammengefasst. Einige der wichtigsten:

Schenken Sie Aufmerksamkeit und Anerkennung

Wir alle sehnen uns nach Aufmerksamkeit, Anerkennung und Wertschätzung, auch am Telefon. Wenn wir anderen Menschen diese Zuwendung schenken, schaffen wir gute Voraussetzungen dafür, dass wir uns im Geben üben und unsere emotionale Kompetenz steigern. Die Voraussetzung für Empfehlungsenergie heißt also, bereit sein, als vertrauenswürdige Persönlichkeit selbst etwas zu geben.

Leben Sie Begeisterung

Gegen Worte mag man Einspruch erheben, aber gegen Begeisterung ist kein Kraut gewachsen. Sie setzt ungeheure Kraftreserven frei und verändert in jedem Telefonat Ihre Stimme. Ihre innere Stimmigkeit wächst. Menschen, die diese Qualität bei anderen erleben, erkennen in solchen Persönlichkeiten Vorbilder.

Charisma – der „Unwiderstehlichkeits-Faktor“

Ihr Charisma ist wahrnehmbar, es strahlt von innen (unserem Denken und Fühlen) nach außen (Stimme, äußere Erscheinung und Körpersprache). Charisma schafft Anziehungskraft auch in jedem Telefongespräch. Es verkörpert die Qualität von Glaubwürdigkeit. Machen Sie aus sich selbst den besten Gesprächspartner am Telefon und in persönlichen Begegnungen, den Sie sich und anderen wünschen.

Emotionen entscheiden über Kaufimpulse

Das Wichtigste an einem Gespräch ist das positive Gefühl, das es beim Kunden hinterlässt. Je klarer, verständlicher und bildhafter wir uns ausdrücken, desto einfacher setzt Ihr Gesprächspartner Argumente in Emotionen um. Einfache Sprache = einfache Bilder = positive Emotionen = Entscheidung = Ja.

Glaubwürdigkeit

Verlässlichkeit in Wort und Tat legt den Grundstein für eine dauerhafte, effiziente Kundenbeziehung.

Nutzenargumentation

Ihr Kunde fragt sich beim Telefonkontakt als Erstes: Welchen Nutzen erhalte ich von dieser Person und von dem Produkt, wenn ich es kaufe? Die „Nutzenenergie“ muss möglichst früh ins Bewusstsein Ihres Gesprächspartners gelangen, dann empfiehlt er Sie gerne weiter.

Arndt: „**Empfehlungsenergie ins Network Marketing einfließen zu lassen, bedeutet: Interessieren Sie sich bewusst dafür, was in den Köpfen und Herzen der Menschen zu Ihrem Thema und Ihrem Angebot vorgeht**“.

Literaturtipp: Arndt, Roland: Der heiße Draht zum Network-Erfolg. Teil 1: Mit Motivation und Empfehlungsenergie zum Telefonerfolg im Network Marketing; Network Press International, Hamburg, 2003, ISBN 3-936530-30-0, EUR 12.95.

Erster Band der soeben bei Network Press International erschienenen dreiteiligen Buchserie „Der heiße Draht zum Network-Erfolg“.

Zum Buch

In diesem ersten Band „Mit Motivation und Empfehlungsenergie zum Telefonerfolg im Network Marketing“ geht es vor allem um den Aufbau einer positiven Telefonkultur. Dazu gehören unter anderem ein positives Menschenbild, Fairness und die Fähigkeit und Bereitschaft, sich in die Sichtweise anderer Menschen hineinzufühlen.

Ebenfalls in dieser Reihe erschienen:

- 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 heiße Draht zum Network-Erfolg. Telefonmanagement – mit Geschäftspartnern zum Erfolg im Network Marketing (Teil 3), ISBN ISBN 3-936530-32-7, 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:

5.380 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/>