

Experten-Vorträge

Fragen, Antworten

Erfahrungs-Austausch

Impuls-Newsletter

Leadership • IMPULS - Empfehlungs-Marketing

30000 Erfolgreich und sorgenfrei

30001	Mit scharfem Verstand	Viele Networker werden geworben, ohne dass sie wirklich wissen, wie ihnen geschieht. Ein reifer Unternehmer geht seine Zukunft mit scharfem Verstand an, sammelt Informationen, analysiert und trifft zielführende Entscheidungen.
30002	Was ist meine Situation?	Bevor ein Existenzgründer gründen kann, muss er genau wissen, in welcher Situation er sich befindet und wie lange er durchhalten kann. Die meisten lassen es mit Euphorie bewenden; intelligente Unternehmer kennen Ihre Start-Situation mit allen Auswirkungen.
30003	Was sind meine Ziele?	Die meisten haben schon von der Notwendigkeit gehört, sich Ziele zu setzen. Networker lernen den Umgang mit Zielen immer nur im Rahmen von Bonus-plänen. Wer sagt, dass das reicht? Lernen Sie hier Ziele richtig zu setzen und Sie werden auch Ihre Network-Ziele formulieren können.
30004	Wie werde ich Unternehmer?	Network-Marketing wurde zwar für Nebererwerber erfunden, wenn Sie jedoch wirtschaftliche Ziele erreichen wollen, müssen Sie Unternehmer sein. Lernen Sie es rechtzeitig, sonst ist die Pleite vorprogrammiert.
30005	Mein Selbstvermarktungs-Konzept	Sicher wird Ihr Network-Lieferant Ihnen ein Verkaufs-Konzept vorlegen. Aber paßt das auch zu Ihnen? Es ist wichtig Selbstvermarktungs-Konzepte zu kennen, die mit Ihren Wesensmerkmalen übereinstimmen. Sie werden scheitern, wenn Sie Dinge tun, die zwar andere vorgemacht haben, gegen die Sie aber innere Widerstände pflegen.

30100 Die Auswahl des richtigen Partners

30101	Bin ich geworben oder umworben?	Jemand möchte Sie als Geschäftspartner gewinnen. Umwirbt er sie oder reicht ihm Ihre Unterschrift unter dem Erstauftrag? Je früher Sie sich über die Ihnen zuge dachte Rolle im Klaren sind, um so früher können Sie entscheiden, ob Ihnen das passt.
30102	Was ist ein richtiger Partner?	Es gibt richtige und falsche Network-Partner? Nur welches sind die Kriterien? Und sind es Ihre Kriterien? Viele Networker haben schon Jahre in den Sand gesetzt, weil sie sich diese Frage nicht beantwortet haben?
30103	Passt dieser Partner zu meinen Zielen?	Ein Lieferant oder ein Sponsor kann noch so "richtig" sein, wenn er aber nicht zu Ihren persönlichen Zielen paßt, werden Ihre Aktivitäten ins Leere laufen. Sehr aufwendig, sehr teuer, sehr erfolglos!
30104	Wie kann ich eine falsche Entscheidung korrigieren?	Wissen Sie schon, dass Sie sich mit einem falschen Partner verbunden haben? Wissen Sie auch, dass盲目的 Network-Hopping kein Erfolgsfaktor ist? Dann lernen Sie, wie Sie eine falsche Entscheidung professionell korrigieren.
30105	Meine Entscheidungskriterien	Diese Checkliste ist nur so wertvoll, wie Sie sie an Ihre Gegebenheiten anpassen. Dann wird sie Ihnen aber zu einer sicheren Entscheidung verhelfen.

30200 Sichere erste Schritte

30201	Erfahrung, Erfahrung, Erfahrung	Beginnen Sie keinen Network-Job, ohne ausreichend eigene Erfahrung mit den Produkten haben, die Sie verkaufen sollen. Was aber tun, wenn Ihr Lieferant hunderte von Produkten, möglichst noch aus unterschiedlichen Produktlinien anbietet?
30202	Ich mache mir die Hände mit echtem Networker-Leben schmutzig	Entscheiden Sie den Job zu tun, mit allen Konsequenzen. Und brücksichtigen Sie, dass Ausdauer beginnt, wenn der Schmerz anfängt. Theoretisch werden Sie nie Erfolg haben.
30203	Ein Blick in meine Seele	Leisten Sie sich den Luxus, sich selbst intim zu kennen, bevor Sie auf andere Menschen zugehen. Schauen Sie genau an, was Sie können, was Sie behindert, was Ihnen bisher eher gelungen, was eher mißlungen ist. Und dann suchen Sie den Weg des geringsten Widerstandes.
30204	Vom Denken ins Tun	Denken ist Probehandeln. Und durch Probehandeln werden Sie weder Erfahrung gewinnen noch Ergebnisse erzielen. Sie müssen aber an echten Ergebnissen interessiert sein.
30205	Tun, Tun, Tun	"Wie ein andalusischer Esel, jeden Tag das Gleiche". Was immer es sein mag, aber so müssen Sie es tun, tun, tun.

30300 Network-Marketing als Nebenjob

30301	Warum brauche ich einen Nebenjob?	Wissen Sie genau, warum Sie einen Nebenjob brauchen? Vielleicht brauchen Sie ja keinen, vielleicht können Sie einfach nur nicht mit Geld umgehen! Es ist gut, das vorher zu wissen.
30302	Wie ordne ich den Nebenjob in Hauptjob und Familie ein?	Ein Nebenjob hat Einfluss auf Ihr restliches Berufs- und Privatleben. Welche Einflüsse? Und haben Sie daran gedacht, Ihre Familie zu hundert Prozent hinter sich zu bringen? Oder möchten Sie lieber Zeit und Kraft vergeuden?
30303	Organisation eines Nebenjobs	Je besser Sie sich organisieren, um so weniger Aufwand werden Sie für Chaos-Management aufwenden müssen.
30304	Ausdauer und Geduld	Die meisten behaupten, dass Sie ausdauernd sind und geduldig. Aber wissen Sie auch, wann Sie Ausdauer und Geduld brauchen? Wissen Sie, was Ausdauer und Geduld sind? Wissen Sie ab wann Ausdauer und Geduld gefragt sind? Kennen Sie den Unterschied zwischen Ausdauer und Sturheit? Und wissen Sie, dass Sie scheitern werden, wenn Sie das nicht wissen?
30305	Ich verpflichte mich dem Ergebnis	Wem sonst sollten Sie sich verpflichten? Ganz einfach, die meisten verpflichten sich dem Versuch und dem "trial and error". Sie können enorm viel Aufwand sparen, wenn Sie lernen, ergebnisorientiert zu entscheiden und zu handeln.

30400	Network-Marketing als Hauptjob	
30401	Bietet meine Situation Raum für einen Hauptjob?	Es reicht nicht aus, Millionär werden zu wollen, um den Job hinzuschmeissen und einen neuen Hauptjob zu beginnen. Haben Sie schon das Geld für 24 Monate Sicherheit auf der Seite liegen? Wenn ja, gut. Aber was machen Sie dann mit dem ersten der 24 Monate?
30402	Unternehmer werden und sein	Je schneller Sie Unternehmer sein wollen, umso schneller werden Sie bereit sein müssen, es zu lernen. "Kellerbastler", die sich hinter Bildschirmen verbergen, werden im Network-Marketing selten erfolgreich sein. Lernen Sie, Network-Unternehmer zu werden.
30403	Perspektiven eines eigenverantwortlichen Hauptjobs	Sie müssen wissen, was Sie selbst von einem Hauptjob erwarten. Und Sie müssen wissen, was Ihnen ein Networker-Hauptjob bieten kann. Und Sie müssen beurteilen, ob das zusammen passt.
30404	Unternehmer bleiben	Schon viele haben als Unternehmer begonnen und als Pleitegeier geendet. Haben Sie offene Augen und Ohren für die Gefahren von Erfolg. Bleiben Sie Unternehmer, dan werden Sie auch sicher sein.
30405	Ein wohlorganisierter Betrieb	Und so sieht ein wohlorganisierter Networker-Betrieb aus.
30500	Ein Business-Konzept	
30501	Mit der Stange im Nebel rühren,	Networker pflegen grundsätzlich mit der Stange im Nebel rumzurühren. Das liegt daran, dass sie selten professionelle unternehmerische Anleitung haben. Möglicherweise erlegen Sie dann auch mal zufällig anwesende Kunden. Aber es ist effektiver...
30502	oder wissen was ich tue.	...zu wissen was Sie tun und Ihre Taten in ein Business-Konzept einzuordnen, das zu Ihnen passt. Dazu müssen sie es aber kennen.
30503	Die reifen Fragen eines guten Vertrieblers	Jeder gute Vertriebler und Marketier stellt sich die richtigen Fragen und sucht die besten Antworten. Welches sind aber die Fragen? Ist es die Frage, ob unsere Produkte jeder braucht? Oder gibt es Fragen, die besser zum Ziel führen?
30504	Und zwei zielführende Lebensformeln	Die Regeln des vertrieblischen Kosmos sind elend einfach. Sie sollten Sie nur kennen. Hier lernen Sie zwei kraftvolle Werkzeuge kennen, die Ihnen sicher helfen werden, richtige Vertriebs-Entscheidungen zu treffen.
30505	So sieht mein Konzept aus, unabhängig, ob mein Sponsor das gut findet	Und das ist Ihr persönliches Business-Konzept. Handeln Sie nie wieder außerhalb dieses Konzeptes. Und treffen Sie nie wieder Entscheidungen, die nicht diesem Konzept dienen.
30600	Passives Einkommen	
30601	Bin ich ein fauler Hund?	Möglicherweise aber ist das schlimm? Lernen Sie den Unterschied zwischen Faulheit und Genuß kennen. Lernen Sie, was wirkliche Work-Life-Balance für Sie bedeutet. Und hören Sie auf, zu arbeiten wie blöd. Ihr Job ist es, glücklich zu sein.
30602	Gönne ich mir ein reichhaltiges Leben?	Gönnen Sie sich ein reichhaltiges Leben? Ich bin sicher, dass die meisten keine Ahnung haben, was "gönnen" wirklich heisst. Wenn Sie es aber nicht wissen, werden Sie totsicher Mißerfolgs-Programm in sich zulassen, die Ihre Arbeit nicht zu guten Ergebnissen erblühen lassen wird.
30603	"Der Weg ist das Ziel" oder "Das Ziel ist das Ziel", was ist meine Entscheidung?	Entscheiden Sie, ob Sie an Arbeit interessiert sind oder an Ergebnissen.
30604	Die Erfolgsfaktoren für ein passives Einkommen	Ein passives Einkommen fällt nicht vom Himmel, es muss erlitten werden. Aber kennen Sie die Einflussfaktoren, die ein Einkommen zu einem passiven Einkommen machen? Sie müssen sie kennen, sondet werden Sie immer nur arbeiten.
30605	Die Organisation von Erfolg	Und so organisieren Sie Ihren Erfolg richtig.
30710	Tretminen-Management	
	Das große Geheimnis, warum Network-Marketing so einfach ist und trotzdem die Masse der Networker arm bleibt...	Es existieren hunderte von Unternehmen, die ihre Leistungen über Network-Marketing und ähnliche Direktvertriebs-Systeme anbieten. Eine wunderbare Idee. Fast immer werden Sie lernen, dass Sie ganz leicht Millionär werden können. Die Frage ist nur, warum die große Mehrheit der Networker arm ist. Ganz einfach, weil sie zielstrebig auf alle Tretminen latschen, die links und rechts des Weges liegen. Wenn Sie diese Tretminen kennen, können Sie einfach drum rum gehen. Mit diesem Buch lernen Sie sie kennen und können vermeiden, dass sie unter Ihren Füßen explodieren.
30720	Ziele- und Zeit-Management	
	Sie können weiterhin Ihre Kapazität verplempern, oder anfangen mit Ihren Zielen und Ihrer Zeit unternehmersich verantwortlich umzugehen.	Fast jeder hat schon mal was davon gehört, dass Ziele wichtig sind und ein intaktes Zeit-Management wirtschaftliches Arbeiten gewährleistet. Und, haben Sie Ihre Ziel im Griff und sind Sie ein disziplinierter Arbeiter? Und trifft das auch auf Ihre Geschäftspartner zu? Erst wenn Sie sich von fetten Zeit-Management-Systemen verabschieden und dicke Ziele-Bücher verbrennen, haben Sie den Raum, einfache Verfahren kennenzulernen. Und nur einfache Verfahren werden Sie regelmäßig einsetzen.
30730	Die Tilgung meiner Schulden	
	Warum die "Vogel-Strauß"-Taktik immer in der Katastrophe endet	Viele Networker beginnen den Job, weil sie Schulden haben. Die wenigsten können den vergangenen Mißerfolg als Investition begreifen, weil die Schmerzen zu groß sind. Die Networker, die auch mit ihren Schulden unternehmerisch umgegangen sind, haben sie zügig hinter sich gelassen und große Resultate erzielt. Sie könne das auch.
30740	Leckerli-Management	
	Der Einfluß von Motivation auf den Erfolg	Wenn Sie sich selbständig machen und möglichst noch erfolg wollen (was immer das in Deutschland bedeuten mag), dann wird es nicht ausreichen, in ausgetretenen Pfaden weiter zu gehen und nur die Not zu verwalteln. Auf vielen Seminaren bekommen Sie Motivation beigebracht; Tricks mit denen Sie sich wie eine Marionette verhalten. Niemand bringt Ihnen wirklich bei, wie kraftvoll Sie handeln werden, wenn Motivation tief in Ihrer Seele verankert ist. nach diesem Buch wissen Sie es und können es umsetzen.

30750 Gespenster-Management

Der Einfluss von Angst auf unternehmerische Entscheidungen

Die meisten Menschen sind von irrationalen Ängsten umgeben und lassen sich Tag für Tag beim Erreichen ihrer Ziele davon behindern. Wie Gespenster kreisen uns unsere Ängste ein, erschrecken uns, behindern uns und bringen uns täglich vom Weg ab. Meine Gespenster hocken sauer in einer Ecke meines Büros, weil ich mich mit ihnen nicht mehr unterhalte. Gespenster sind immer sauer, wenn sie sie ignorieren, weil Gespenster davon leben, dass Menschen Angst vor ihnen haben. Ich habe meinen Gespenstern klargemacht, dass ihre Zeit nachts um zwölf ist, und da hab ich leider keine Zeit für sie, weil ich dann normalerweise schlafe oder mit Freunden zechte. Seitdem sind sie sauer und mir geht es besser. Wenn das alle Unternehmer und Führungskräfte auch so machen, werden sie mehr Zeit für die Umsetzung ihrer Ziele haben.