

Wolfgang Rademacher



**Die "FEUERKRAFT"
in Ihren Fingerspitzen**

www.erfolgsonline.de

Wolfgang Rademacher

**Die
„FEUERKRAFT“
in Ihren Fingerspitzen**

Die Zukunft gehört denen,
die sich darauf vorbereiten!

www.erfolgsonline.de

Wolfgang Rademacher

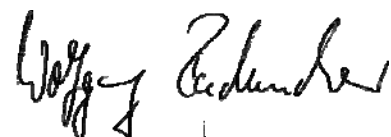
Die „FEUERKRAFT“ in Ihren Fingerspitzen

Die Zukunft gehört denen,
die sich darauf vorbereiten!

Dieses Buch ist vom ersten Buchstaben
bis zur kompletten Fertigstellung vom
Autor in Handarbeit erstellt worden.
Sollte es Ecken und Kanten haben,
freuen Sie sich darüber.
Es ist wie im richtigen Leben!

Viel Spaß und Freude wünsche ich Ihnen
mit dem Inhalt dieses Buches!

59379 Selm

A handwritten signature in black ink, reading 'Wolfgang Rademacher'. The signature is written in a cursive, flowing style with a small vertical line at the end.

Wolfgang Rademacher

Alle Rechte der Verbreitung durch Schriften, Fernsehen, Funk, Film, Video, auf foto- oder computertechnische Weise, sowie durch zukünftige Medien sind vorbehalten. Bei Zuwiderhandlung und missbräuchlicher Verwendung kann Schadenersatz gefordert werden.

Rademacher, Wolfgang:

Die „FEUERKRAFT“ in Ihren Fingerspitzen

Originalausgabe

1. Auflage: März 2005,

© 2005 by Wolfgang Rademacher, Selm

Email: an@erfolgsonline.de

INTERNET: <http://www.erfolgsonline.de>

Idee, Text und Titelgestaltung :
Wolfgang Rademacher

Lektorat: Klaus Pranke

Printed in Germany

Inhaltsverzeichnis

Der motivierende Überblick

Die nötigen Erfolgsbausteine	9
Wie kann ich meine Fähigkeiten ausbauen?	11
Meine Gedanken, Motive, Entschlüsse und Handlungen	13
Nutzen/Anwendungsmethoden	18
Größtmögliche Nutzen ziehen aus den zu übertragen Erfolgsbausteinen	18
Informationen aufnehmen	19
Auswertung der Informationen	21
Drei Entwicklungsstufen eines guten Vertragshändlers	23
Die Kleinkind - Stufe	23
2. Die Teenager-Stufe	24
3. Die Reife-Stufe	26
Lernen, <i>beständig</i> zu lernen	27
Erzeugen Sie Ihre treibende Kraft - nicht Volumen	29
Entwickeln Sie Ihre treibende Kraft	31
Das Erhalten Ihrer treibenden Kraft	34
Weitertragen Ihrer treibenden Kraft	36
Schritt für Schritt	38
Alle Ablenkungen sind gleich	41
Eigenverantwortung übernehmen	43
<i>Exkurs zurück zum Nein</i>	46

Inhaltsverzeichnis

Wofür stehe ich?.....	48
Ausschau halten nach unzufriedenen Menschen?	50
Unzufriedenheit mit dem eigenen Einkommen oder den persönlichen Vermögensverhältnissen	52
Unzufriedenheit mit der jetzigen Stelle und/oder Karriere	54
Unzufriedenheit mit dem Mangel an der persönlichen Herausforderung	57
Unzufriedenheit mit dem Mangel an der persönlichen Freude	59
<i>Exkurs: Verpacken Sie Ihre Präsentationen</i>	62
Keine Entscheidung für andere	67
Vorbereitung für eine eigenständige Entscheidung	69
Präsentationsvorbereitung	71
Erfolgreich selbstständig - eine Kunst?.....	76
Trödeln - eine kostspielige Angewohnheit	82
Mangelnder Ehrgeiz - eine weitere kostspielige Angewohnheit.....	86
Probleme vermeiden - eine kostspielige Angewohnheit?	88
Problemlösung in fünf Stufen	91
1.) Sortierung der Fakten	91
2.) Brainstorming.....	92
3.) Die magischen zwei Möglichkeiten	92
4.) Die beste Möglichkeit	93
5.) Handeln Sie	93

Inhaltsverzeichnis

Änderung der Ergebnisse gewünscht?	93
Überwindung der Frustrations-Barrieren	97
Lernen, mit dem eigenen Potenzial umzugehen	101
Die Strategie	104
Die Taktik	105
Durch Beispiel führen	106
Würden Sie sich folgen?	108
Die vier Phasen des Managements	109
1. Die Produktions-Phase	109
2. Die Management-Phase	109
3. Die Aufseher-Phase	109
4. Aufseher der Aufseher-Phase	110
Auf die Kontroll-Instrumente achten	111
Kommen die Ergebnisse sofort bei Ihnen an?	114
Geben Sie die Zielrichtung an	116
Die 72-Stunden-Regel	117
Unterstützung für die neuen Arbeitnehmer	118
Unterstützung für alle Arbeitnehmer	119
Das System duplizieren	120
Die Zukunft ruft	124

Erfolgsbausteine

Die nötigen Erfolgsbausteine

Beobachtungen im Verkauf haben ergeben, dass Menschen, die sich entschlossen haben, in einem Vertrieb zu arbeiten, lediglich zwischen zwei Möglichkeiten wählen können:

Für die einen ist der Erfolg oder Aufwärtstrend sofort absehbar, die anderen haben enorme Schwierigkeiten die anfänglichen Klippen in der neuen Arbeitswelt zu überwinden.

Letztere brechen ihre Laufbahn ab, weil sie sich den scheinbar unüberwindlichen Klippen nicht gewachsen fühlen.

Was hinter uns liegt und was vor uns liegt sind unwesentliche Dinge, verglichen mit dem, was in uns liegt.

- Oliver Wendell Holmes -

Obwohl die Anfangsoptionen, wie Produkte, Marketingplan, Trainings, Hilfsmittel und Unterstützungsmöglichkeiten sowie Führungspersonen für alle gleich sind, stürzen jedoch einige von den oben genannten Klippen und schaffen es nicht.

Wie kommt es also, dass die einen Tausende von Euro pro Monat verdienen und die anderen nicht? Was macht den Unterschied?

Die Frage kann ganz eindeutig beantwortet werden:

Erfolgsbausteine

Sie selbst!

Wenn wir unserer inneren Führung folgen, ist es oft notwendig, uns zu einem ganz bestimmten Ziel zu bekennen. Dies vor allem, wenn die Mittel dieses Ziel zu erreichen, nicht sofort offensichtlich sind.

Dies stellt sicherlich eine Umkehrung der üblichen Logik der Welt dar. Man könnte sagen, das Pferd wird am Schweif aufgezäumt.

Was den Erfolgs-Unterschied zwischen den beiden verschiedenen Arbeitnehmer-Typen ausmacht, ist

- Ihr Gefühl für die Produkte, einschließlich Qualität und Preis
- Ihr Gefühl bezüglich des Marketingplans
- Ihr Gefühl gegenüber all den Hilfen und Unterstützungen der Firma
- Am allerwichtigsten jedoch: Ihr *eigenes Gefühl über sich selbst!*

Sie können über eine kurze Zeit anderen etwas vorspielen; mehr oder minder gut.

Andererseits übermitteln Sie anderen gegenüber nicht nur Worte. In Ihren Worten steckt auch etwas, das mit-schwingt: Ihr Gefühl bei und von dem, was Sie sagen.

Dies wiederum löst bei dem Kunden/Partnern oder Vertragshändlern eine entsprechende Reaktion aus.