

Der „feine Unterschied“

Kennen Sie die Geschichte von den zwei Mönchen? – Einer der Beiden zieht beim Spaziergang eine Zigarre hervor und steckt sie sich munter an. - Hier der Dialog:

„Wie!?... Du rauchst!?“ - „Warum nicht?“ - „Weil es mir der Abt verboten hat!“
- „Wie?... verboten hat...?“ - „Ich habe den Abt... gefragt, ob ich... beim Beten rauchen darf!“ - „Ja und?“ - „Und!? Er hat es streng verboten!“ - „Hhm..., du hast falsch gefragt.“ - „Wieso falsch gefragt?“ - „Also, pass´ auf:
ICH habe den Abt gefragt, ob ich beim Rauchen BETEN darf!“



Sie kennen solche Dinge. - Im Verkauf sind sie sehr entscheidend. Da macht der Tonfall den Ausschlag! Ob Sie Ihre Stimme bewusst heben oder senken. Mit dem Ergebnis (...mit dem Unterschied), dass etwas geschieht... oder, falls Sie es unbewusst FALSCH machen, leider auch nicht geschieht. Zumindest nicht so, wie Sie es gerne hätten. Denn Sie wissen, im Verkauf gilt „alles oder nichts“. (Also: „Nichts!“)

Das EmS-Erfolgs- und Verkaufs-Seminar vermittelt eine große Anzahl solcher „Feinheiten“ anhand von Praxis-Beispielen! Steigern Sie damit Ihren Erfolg!

Erfolg ist keine Kleinigkeit. Zwar sind es – zugegebenermaßen - „nur“ Kleinigkeiten, die in Summe den Erfolg ausmachen, doch muss man diese „Feinheiten“ zuerst einmal gründlich kennenlernen, um anschließend bewusst darauf achten zu können. Am besten „mit System“, sowohl was das Erlernen angeht (wie es vermittelt wird) als auch im Hinblick auf die praktische Umsetzung. Damit sich die gewünschten Resultate auch wirklich einstellen können, ja regelrecht vorprogrammiert sind...

Als Unternehmer müssen Sie sich jetzt schon um endlos viel selbst kümmern. Es kommt ja niemand zu Ihnen und sagt „Am besten... du machst es so...!“ Ebenso wenig (selten bis nie) werden Sie aufrichtig gelobt. („Chef, du machst das toll!“) - Obwohl Sie sich nach Kräften um alles kümmern. Ständig gewinnen und überzeugen Sie neue Kunden (in heutiger Zeit eine enorme Leistung!). Ständig gehen Sie Risiken ein und müssen in Vorleistung treten. Sie müssen die Aufträge zügig abwickeln und hinter allem her sein, bis die Kunden zufrieden sind. Zum Schluss müssen Sie oft auch noch „hinter Ihrem Geld her rennen.“ - Trotzdem sagt Ihnen niemand, dass Sie gut sind. Dabei würde dies zweifellos dazu beitragen, mental „oben“ bleiben zu können.

Dann sagen Sie es sich eben selbst! Damit bleiben Sie „oben“! - Sich selbst mental aufbauen und motivieren zu können ist >die< „Feinheit des Erfolgs“ schlechthin. Es gibt dafür bewährte Praktiken! Erfahren und üben Sie diese Dinge im EmS-Seminar!

Wir alle - mitsamt unseren Kunden - „funktionieren“ ja nicht auf Knopfdruck wie ein Automat. Dass Automaten in aller Regel funktionieren, weiß man. Dagegen sind wir Menschen mitunter eine „ganz spezielle Sache“. Manchmal zum Davonlaufen! Launenhaftigkeiten usw. gilt es zu ertragen bzw. wegzustecken. (Dabei nehmen wir uns selbst nicht aus!) - Lernen Sie mit solchen Negativ-Dingen exzellent umzugehen!

Sie können nur gewinnen.

Ihr Erfolg hängt auch von Ihrer Werbung ab. Werbung ist immer ein Wagnis. Niemand garantiert Ihnen, dass sie etwas bringt. **Lernen Sie die effektivsten Werbemethoden kennen, die es heutzutage gibt!** Sie sind gleichzeitig die günstigsten...!

Sie wissen, wie Ihr individueller Erfolg aussehen soll. Wie „hoch“ Sie fliegen möchten (müssen), um zu bestehen. - **Fliegen Sie mit EmS 10% - 20% höher!** Indem Sie ganz bewusst - aktiv - Reserven schaffen. - **Erfolg ist planbar.**



Bestimmt kennen Sie einige Sieger-Typen, die immerzu „oben“ sind. Sie denken vielleicht, diese Menschen haben es in die Wiege gelegt bekommen...

Erfolg hat wenig mit den Genen zu tun. Erfolg kann (muss) wie alles Andere im Leben verursacht werden! Dafür liefert Ihnen EmS das „Werkzeug-System“ für eine noch systematischere Praxis-Umsetzung Ihres persönlichen, individuellen Geschäftserfolgs! Wir versprechen diesbezüglich in keiner Weise zu viel...

Nicht wenige EmS-Seminar-Teilnehmer gaben es uns inzwischen schriftlich:
„Unser Fazit: Es hat sich gelohnt! Die Strategien von REGRE-Systeme funktionieren!“
- „Dieser eine Tag war die sinnvollste Zeit, die ich für meinen Betrieb je investiert habe!“ - „Ihre Erfolgs-Systematik ist zielführend.“ – „Ihre Praxis-Werkzeuge verdienen diesen Namen.“ - „Viele nützliche Tipps setze ich zwischenzeitlich sehr erfolgreich ein.“ – „Die Teilnahme hat sich absolut gelohnt, Sie haben nicht zu viel versprochen.“

Es versteht sich natürlich von selbst, diese Seminar-Besucher sahen „nachher“ manches, was sie zuvor schon praktiziert hatten, mit anderen (neuen) Augen an. Und genau damit fängt das „Höher-Kommen“ an! **Erfolg beginnt im Kopf!**

Eine kleine Kostprobe:

Zwei Schuhverkäufer - für Afrika. Der erste kehrt recht bald nach Hause zurück und ist total frustriert:

„Keine Chance!! In ganz Afrika laufen sie barfuß rum!“

Vom zweiten Schuhverkäufer hörte man lange Zeit überhaupt nichts mehr; als er schließlich wieder in Germany eintrifft, schleppt er endlos viele Auftragsbücher mit sich daher - in mehreren überquellenden Koffern:

„>DAS< Geschäft aller Zeiten!! Die laufen alle barfuß rum!“

Wir (nämlich Sie) sind stets das „Zünglein an der Waage“. Und wirklich, im Geschäft und Verkauf gibt es einige spezielle Dinge, die fast „Patentrezepte“ sind. - Erfahren Sie im 1-tägigen EmS-Seminar eine große Fülle solcher praxisrelevanten Erfolgs-Geheimnissen!

So:



...oder so:



Entscheiden Sie es!

Mit EmS besitzen Sie ein dauerhaftes Rüstzeug für noch mehr Geschäftserfolg. Die EmS-Prinzipien veralten nie und wirken unbegrenzt. Die spezielle EmS-Seminar-Dokumentation sorgt für beständiges Nachwirken der Erfolgs- & Verkaufs-Feinheiten.

Sie können nur gewinnen.