

TODD BURRIER

# Die Methode 2

Noch effizienter und erfolgreicher  
im Empfehlungsmarketing arbeiten

Copyright © 2012, 2015 Todd Burrier, Ingo Fechner

Titel der amerikanischen Originalausgabe: „The Process 2 - Tips for working the Process for maximum efficiency and results“

Aus dem Englischen von Ingo Fechner

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere das Recht zur Übersetzung in Fremdsprachen. Nachdruck oder Reproduktion, Vervielfältigungen jeglicher Art, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Autors oder des Verlags.

Verlag: Ingo Fechner Verlag, Lindenstr. 22, 79194 Gundelfingen

Umschlaggestaltung: Claudia Fechner

2. Auflage Oktober 2015, Printed in EU

Bildnachweis: Titelbild – © Dudarev Mikhail – fotolia.com

Hinweis

Die in diesem Buch beschriebenen Prinzipien haben bereits vielen Menschen zum Erfolg verholfen, dennoch können weder der Autor, noch der Verlag dafür garantieren. Erfolg ist immer auch individuell und hängt von vielen Faktoren ab. Eine Haftung, gleich welcher Art und welchen Umfangs, die aus diesen Inhalten abgeleitet werden könnte, wird ausdrücklich ausgeschlossen.

Das Buch ist in deutscher und englischer Sprache erhältlich.

[www.balance-tools.de](http://www.balance-tools.de)

[www.toddburrier.de](http://www.toddburrier.de)

ISBN 978-3-9814128-2-6

# Inhaltsverzeichnis

<b>Anmerkungen vom Autor</b> .....	7
<b>Prolog</b> .....	10
Glaube an Dich.....	10
Alles dreht sich ums Sponsern und Betreuen .....	13
<b>Zeitplanung &amp; Effizienz</b> .....	15
Zeiteinteilung .....	15
„Teilzeit“ heißt nicht „Wenn mal Zeit übrig ist“ .....	17
Planung .....	19
Dein eigener Bereich .....	21
Das Kontaktordner-System .....	22
Neue Kontakte.....	24
Noch nicht .....	25
Partner .....	27
Kunden-Unterordner .....	27
Geschäftspartner-Unterordner .....	28
Nicht (mehr) aktiv .....	29

Die richtigen Prioritäten setzen.....	30
Mit dem Ordner-System arbeiten .....	31
Die richtige Art von Zielen setzen.....	33
Sorge für Dich zuerst, dann kannst Du auch für andere Dein Bestes geben.....	36
<b>Sponsern .....</b>	<b>38</b>
Der unendliche Geschenkkorb .....	38
Dein Einflussbereich .....	40
Mehr zum Thema Kontaktieren.....	46
Türen.....	47
Proaktive Türen .....	49
Reaktive Türen.....	51
Tools (Werkzeuge).....	53
Weiter sponsern oder nur noch unterstützen?.....	56
Gib die Energie weiter .....	57
Wie 1+1 = 4096 ergeben kann .....	58
Zwei Äpfel sind nicht genug .....	60

<b>Betreuen.....</b>	<b>63</b>
Sei eine Bereicherung für andere .....	63
Mit wem solltest Du arbeiten?.....	64
Halte Deine Tür immer offen.....	65
Schütte Benzin ins Feuer.....	66
Wie man einen Kunden “upgraded” .....	68
Starte ein Meeting.....	70
<b>Weitere Aspekte.....</b>	<b>72</b>
Du bist gut genug.....	72
Bewege Dich vorwärts in der Motivationsspirale .....	73
Mit Beispiel vorangehen .....	75
Die Fähigkeit, gut mit Menschen umzugehen .....	77
Das Buch “Die Methode” richtig einsetzen .....	79
Die technischen Möglichkeiten sind heutzutage überwältigend, aber... ..	82
<b>Schlussbemerkungen.....</b>	<b>83</b>

# Anmerkungen vom Autor

In meinem vorigen Buch “Die Methode” habe ich erläutert, wie man auf einfache Weise ein dauerhaftes Einkommen mit dem großartigen Geschäftsmodell Empfehlungsmarketing aufbauen kann. Ich habe alle einzelnen Schritte beschrieben, so dass Du erkennst, dass Du dies auch wirklich *selbst* umsetzen kannst.

*Die Überzeugung, dass man **selbst** etwas tun **kann**, ist Voraussetzung dafür, es auch wirklich zu tun.*

Ich habe dies vor vielen Jahren selbst erfahren müssen. Wann immer ich tief in meinem Inneren glaubte, etwas nicht tun zu können, war das Scheitern vorprogrammiert. Deswegen scheiterte ich während vieler Jahre sehr häufig. Nicht deshalb, weil ich nicht in der Lage gewesen wäre, diese und jene Dinge zu tun, sondern weil ich schon mit der Erwartung startete, dass ich es bestimmt *nicht* schaffen würde.

Und im Leben bekommen wir oft, was wir erwarten. Alles Wertvolle, was wir im Leben bekommen können, verlangt eigenes Wachstum; man muss sich anpassen und weiter entwickeln und manchmal auch durch schwierige Zeiten gehen. Was mühelos passiert, schätzt man oft nicht wert.

Das trifft in allen Bereichen zu – vom Geschäftlichen, über Gesundheit, Beziehungen zu jeglicher Aktivität, die wir wichtig finden. Der Grund, warum ich oft scheiterte, war aus meiner jetzigen Perspektive betrachtet, eindeutig: Da ich ja erwartete zu scheitern, sah ich bei auftauchenden Schwierigkeiten den Beweis, dass es nicht funktionieren würde und schmiss das Projekt hin. Dadurch wurde meine Erwartung bestätigt. Nicht weil das, was ich tat, in der äußeren Welt nicht möglich gewesen wäre, sondern weil es in meinem Kopf noch nicht möglich war!

Ich musste zunächst meine begrenzenden Glaubenssätze ablegen, bevor ich verstehen konnte, dass Erfolg nicht schwer sein muss. Ich musste einfach nur an mich selbst glauben, auf die richtige Art und Weise arbeiten und niemals aufgeben. Das ist auch die Essenz der „Methode“.

Genauso wie ich, verfügst auch Du über Alles, was Du brauchst, um großartige Dinge im Leben und in Deinem Empfehlungsmarketinggeschäft zu erreichen. Vertraue einfach der Methode (die für viele so gut funktioniert), glaube an Dich selbst und gib niemals auf. Ich habe das erste Buch mit den Worten geschlossen, dass Du vielleicht denken wirst „Ist das schon alles?“, worauf ich hinzufügte „Einerseits ja, .... und auch ein kleines bisschen nein“.

Während das Arbeiten mit der „Methode“ leicht zu lernen ist, geht es im Weiteren natürlich darum, die Dinge *täglich* zu tun und dies so *effizient* wie möglich. Das Ziel dieses Buches ist es, Dir dabei zu helfen, Deine verfügbare Zeit bestmöglich einzuteilen, und ich möchte Dir Tipps geben,

wie Du effizient arbeitest, so dass Du weiterhin auch in allen anderen wichtigen Lebensbereichen aktiv sein kannst.

Die meisten Kapitel dieses Buches sind voneinander unabhängige Themen und Konzepte, so dass Du Dir diejenigen herausuchen kannst, die gerade für Dich am wichtigsten sind. Wie alle Dinge, die ich lehre und weitergebe, ist nichts in diesem Buch bloße Theorie. Alles, was ich Dir nahebringen möchte, basiert auf Erfahrungen, die sich in der Praxis bewährt haben. Wenn Du diese Konzepte auch anwendest, wird es einen spürbaren Unterschied für Dich machen.

Es würde mich sehr freuen, wenn Du eines Tages an der Spitze Deiner Träume ankommst und mein Buch dazu einen kleinen Beitrag leisten konnte.

Ich wünsche Dir für Deinen Weg Gottes Segen

TODD BURRIER



# Prolog

## Glaube an Dich

Als ich vor langer Zeit im Empfehlungsmarketing anfing, wurde ich geradezu mit *Meinungen* darüber überhäuft, und zwar von den Menschen, die mir am meisten bedeuten: Meine Freunde und meine Familie. Ich wünschte, ich könnte Dir jetzt erzählen, dass sie mich ermuntert hätten, es auszuprobieren; und mir das Beste für meinen Erfolg gewünscht und mich gefragt hätten, ob sie mir irgendwie helfen könnten, meine Ziele zu erreichen. Aber so war es nicht. Sie haben mir vorgeworfen, wie ich nur so dumm sein könnte, eine solche Art von Geschäft aufbauen zu wollen. „Das funktioniert doch sowieso nicht.“ „Du verschwendest Deine Zeit.“ „Du hast eine so gute Ausbildung und machst dann so etwas?“ „Das ist doch kein echtes Geschäft!“ Und ich musste mir noch viele andere Dinge anhören, die nicht gerade sehr motivierend waren. Da ich nicht gerade mit sehr viel Selbstbewusstsein gesegnet war, war das eigentlich das Letzte, was ich hätte brauchen können.

Aber ich stellte mich selbst vor die Wahl:

*Ich konnte daran glauben, was die anderen sagen, oder ich konnte daran glauben, was ich sagte.*

Ich habe mich für mich entschieden, und der Rest ist Geschichte, wie man so schön sagt. Das Resultat meiner damaligen Entscheidung ist, dass ich heute einen Lebensstil habe, der sehr verschieden ist von jenen, deren Meinungen ich ausgesetzt war.

Viele Menschen werden Dir erzählen, dass Du dies nicht tun kannst und dass es nicht funktionieren wird. Einige davon meinen es sogar gut. Du bedeutest ihnen etwas und sie wollen nicht, dass Du Deine Zeit verschwendest. Aber die Wahrheit ist, dass sie ignorant sind. Sie kennen es nicht und deshalb verstehen sie es auch nicht. Wenn Menschen etwas nicht verstehen, fühlt es sich für sie komisch oder unangenehm an. Aber anstatt, dass sie sich die Zeit nehmen, um es selbst ausreichend zu untersuchen, bevor sie eine Meinung kundtun, geben sie einfach ihren Senf dazu, basierend auf Null Wissen. Das bedeutet für Dich, dass deren Meinung auch den Wert Null hat.

Anderen wiederum bist Du so, wie Du jetzt bist, in Deiner jetzigen Lebenssituation am liebsten und deshalb sind deren entmutigende Kommentare dazu gedacht, Dich „auf dem Boden der Tatsachen“ zu halten, dort, wo der andere Dich gerne sieht („Schuster, bleib bei deinem Leisten“). Der wohlgemeinte Rat meint es also eher gut mit dem „Ratgeber“ als mit Dir. Werden diese Personen für Deine Zukunft sorgen? Wohl eher nicht, jeder ist doch auf sein eigenes Leben fokussiert.

Wiederum andere haben grundsätzlich eine pessimistische, ängstliche Lebenseinstellung. Die Einstellung, dass es möglich sein soll, im Leben tun, haben und sein zu können,

was man möchte, ist keine Idee, mit der sie sich anfreunden können. Deshalb können sie auch nicht Dein Bestreben nach einer besseren Lebensqualität verstehen, denn sie haben sich mit einem Leben in Durchschnittlichkeit und Frustrationen abgefunden.

Die Welt des Empfehlungsmarketing ist ein Mysterium für jene, die sich damit nicht genauer auseinandergesetzt haben. Sie können nicht verstehen, dass es dabei möglich ist zu wählen, sich (nur) mit positiven, hilfsbereiten Menschen, die einen auch mal ermuntern, zu umgeben. Sie können ebenfalls nicht verstehen, dass man damit die volle Kontrolle über die eigene Zeit(einteilung) hat und dadurch am Leben aller einem wichtigen Personen aktiv teilhaben kann.

Es ist ihnen auch nicht bewusst, dass man selbst entscheiden kann, wie viel Geld man haben möchte und basierend auf einer einfachen Methode dieses Einkommen aufbauen kann.

Am wenigsten verstehen sie das Konzept eines passiven Einkommens, wobei das Einkommen monatlich weiterfließt, egal ob man in diesem Monat viel arbeitet oder nicht. Selbstverständlich braucht dies eine Zeit des Aufbaus, aber bei kontinuierlicher Arbeit kommt man letztlich in diese Situation. Während Du also fleißig dabei bist, wirst Du zwangsläufig mit negativen Meinungen anderer konfrontiert. Wie schon erwähnt: Du kannst diesen Menschen glauben oder Dir selbst. Glaube an Dich!

## Alles dreht sich ums Sponsern und Betreuen

Die Methode ist eine einfache systematische Vorgehensweise, die dazu führt, dass man sponsert (Kunden/ Partner gewinnt). Wenn Du jemanden gesponsert hast, ist der nächste Schritt, diese Person gut zu betreuen. Das ist die Essenz dieses Geschäfts. Diese zwei grundlegenden Aktivitäten führen zum Aufbau eines großen erfolgreichen Business (sofern das Dein Ziel ist).

Das System ist so angelegt, dass Du unmittelbar Kunden findest und natürlich auch langfristig. Je mehr Du mit dieser Methode arbeitest – mit den richtigen Verhaltensregeln – desto mehr Menschen wirst Du sponsern. Das Großartige dabei ist, wenn Du nett und natürlich bist, dann geht es einfach.

*Sobald Du eine Person gewonnen hast, hast Du Dir selbst bewiesen, dass Du es kannst. Diese Aktivität musst Du nun oft genug wiederholen.*

Betreuen von Kunden und Partnern bewirkt zwei wichtige Dinge für den geschäftlichen Erfolg:

- Bestärkung dabeizubleiben und
- Multiplikation

Gute Kundenbetreuung bringt loyale Kunden für das ganze Leben. Das ist ein Schlüsselfaktor für dauerhaften und langfristigen Erfolg. Natürlich wirst Du niemals jeden einzelnen Kunden halten können, denn Menschen treffen Entscheidungen, die auf vielen Faktoren beruhen. Einige davon kannst Du beeinflussen, andere nicht. Solange Du aber eine gute Betreuung bietest, wird die Quote derjenigen, die dabei bleiben, so hoch wie möglich sein.

Multiplikation entsteht durch Betreuung derjenigen, die Du sponserst und die selbst ein Einkommen damit aufbauen möchten. Je besser Du das machst, desto wahrscheinlicher ist es, dass diese selbst effektiv mit der Methode arbeiten können und ihre eigene Basis von Kunden und Weiterempfehlern aufbauen. Dies wiederum führt dazu, dass Dein Geschäft wächst, ohne dass Du *direkt* dafür verantwortlich bist und Du kommst in den Genuss der „Kraft der Hebelwirkung“.

Ein ernsthaftes auf langfristigen dauerhaften Erfolg angelegtes Geschäft erfordert Einsatz in beiden dieser angesprochenen Bereiche. Das Ermutigende dabei ist, dass Du, mit dem Herz am richtigen Fleck und Hingabe, schon alles hast, um dies zu bewerkstelligen.

# Zeitplanung & Effizienz

## Zeiteinteilung

Oft bekommt man zu hören, wenn jemand nicht aktiv ist, dass er "keine Zeit hat". Das stimmt aber nicht. Passender wäre zu sagen, er „nutzt seine Zeit nicht effizient“ oder er „hat sich entschieden, anderes zu tun“.

Es gibt keinen Zeitmangel. Jeder hat die gleichen 24 Stunden am Tag. Wir alle haben all die Zeit, die wir brauchen, um die uns wichtigen Dinge zu tun. Die Wahl der Aktivitäten und unsere Planung bestimmen, wie wir unsere Zeit verwenden. Ich werde Dir in diesem Buch einige Ideen zur Zeiteinteilung nahebringen, aber der Teil der Entscheidung muss aus Deinem Inneren kommen, je nachdem, was Du am meisten wertschätzt. Ein einfacher Einstieg, um herauszufinden, wie viel Zeit Du hast, ist Dir bewusst zu machen, wie viel davon *frei verfügbar* ist. Die Woche hat 168 Stunden. Dies ist nicht Deine frei verfügbare Zeit, denn z.B. fast jeder hat einen Job (vor allem, wenn man gerade im Empfehlungsmarketing startet) und schlafen muss man auch.

Wie viel Zeit nimmt also Dein Job in Anspruch, und wie viel Schlaf brauchst Du, um gesund und produktiv sein zu können? Nehmen wir an, Du arbeitest 40 Stunden in der

Woche und brauchst 8 Stunden Schlaf in der Nacht (d.h. Du schläfst 56 Stunden pro Woche). Zusammengefasst heißt das, dass bereits 96 Stunden in der Woche nicht frei verfügbar sind. Übrig bleiben 72 Stunden. Dies ist die Zeit, wo Du entscheidest, wie Du sie verbringst.

Natürlich gibt es weitere Bereiche, in denen Du Aufgaben hast: Menschen (Familie), die Deine Zeit und Aufmerksamkeit brauchen und natürlich grundlegende Dinge wie Körperpflege und Essen. Trotzdem hast Du in dieser Zeit gewisse Wahlmöglichkeiten.

Der Schlüssel zum Aufbau eines erfolgreichen Business ist es, regelmäßige feste Zeiten dafür festzulegen. Ein gutes Minimum läge bei 10 Stunden pro Woche. Kannst Du auch ein Geschäft mit 5 Stunden pro Woche aufbauen? Ja, aber 10 Stunden ermöglichen eine wirklich bessere Ausgangsposition. Du siehst, es ist genug Zeit vorhanden. Du musst einfach einen Teil davon als Empfehlungsmarketinggeschäftsaufbauzeit ☺ definieren.

Die gute Nachricht ist, dass es durch die moderne Informationstechnologie nie einfacher war, seine Zeit so effektiv zu nutzen. Email, soziale Netzwerke, SMS und Handys ermöglichen Dir, effektiv von überall und zu jeder Zeit arbeiten zu können. Das A und O ist, Zeit für den Geschäftsaufbau im Vorfeld festzulegen.

## „Teilzeit“ heißt nicht „Wenn mal Zeit übrig ist“

Das Wunderbare am Empfehlungsmarketing ist, dass Du – wie Du möchtest und wann Du möchtest – damit arbeiten kannst. Das Konzept erlaubt es, dass *Du* das Tempo bestimmen kannst. Viele andere Homebusiness-Konzepte ermöglichen das nicht. Oft gibt es Quoten, die man erfüllen muss, was Druck erzeugt, so dass es nicht möglich ist, es in der Freizeit nebenbei aufzubauen.

Abgesehen davon haben die meisten Menschen nicht das Gefühl, viel Freizeit zu haben. Das Leben ist schon gut gefüllt: Es gibt Verpflichtungen in der Familie und im Haus(halt), persönliche Interessen und Engagement in der Gemeinde und im Beruf. Ich kenne nur wenige Menschen, die allein durch gelegentliche Sponser-Aktivitäten (wenn gerade mal Zeit übrig war) ein beachtliches Einkommen aufgebaut haben. In der Regel dauert es auf diese Weise viel länger. Sofern Du nicht die Erwartung hast, dass daraus ein großes Geschäft werden soll, ist es okay, so heranzugehen.

„Teilzeit“ ist deshalb die bessere Entscheidung. Das bedeutet, dass Du Dein Empfehlungsmarketinggeschäft so behandelst, wie einen zusätzlichen Job und nicht wie etwas, das Du tust, wenn gerade nichts anderes ansteht. Bestimme deshalb eine konkrete Anzahl von Stunden pro Woche (10 wären optimal) und sieh es als einen Job an, bei dem Du für Dich selbst arbeitest. Dann füge diese Stunden in Deinen Terminkalender ein und lasse keine anderen Dinge dazwischenkommen. Wenn Du wirklich einen Zweitjob



hättest, müsstest Du dies genauso einplanen (und das ohne solch ein großartiges Potential auf längere Sicht). Du würdest also zu den vorgesehenen Arbeitszeiten hingehen. Du würdest Deine Entscheidung, zur Arbeit zu gehen, nicht davon abhängig machen, ob Du Lust hast oder nicht, oder ob es andere Sachen gäbe, die Du gerade lieber tätest.

Vermutlich musst Du dafür einige Dinge für eine bestimmte Zeit aufgeben. Als ich im Empfehlungsmarketing begonnen habe, habe ich überlegt, welche meiner damaligen Aktivitäten mich am wenigsten weiterbrachten im Bezug auf meine Wünsche und Ziele. Fernsehen gehörte auf jeden Fall dazu. Ich änderte daraufhin meine Fernsehgewohnheiten. Für viele Menschen würde dadurch bereits genug freie Zeit zur Verfügung stehen. Plane Deine Zeit und halte Dich auch daran. Wenn Du für jemand anderen arbeitest, tust Du es für Geld und für die Ziele von jemand anderem. Dein Empfehlungsmarketinggeschäft baust Du für Dich und Deine Träume auf. Sollte es dann nicht sogar eine höhere Priorität haben, als für die Träume von anderen zu arbeiten?

Mir hat folgende Einstellung geholfen: Ich liebe es, fischen zu gehen, aber das braucht viel Zeit. In der Anfangszeit meines Geschäftsaufbaus war ich deshalb nur sehr selten fischen. Ich habe diese Freizeitbeschäftigung für eine gewisse Zeit geopfert, aber auf lange Sicht konnte ich so durch das entstehende passive Einkommen jederzeit fischen, und während ich nun fische, verdiene ich sogar weiterhin Geld!

Welche Dinge bist Du bereit für eine begrenzte Zeit zu opfern, damit Du sie auf lange Sicht noch viel häufiger genießen kannst?

# Planung

Gute Planung ist das A und O, um beim Geschäftsaufbau in Teilzeit gut voranzukommen. Ich selbst richte mich nach dem Ausspruch:

*„Wenn Du keinen Plan hast, hat jemand anderes einen für Dich.“*

Wenn Dein Leben zeitlich bereits gut ausgefüllt ist und Du auch mit anderen Menschen verbunden bist, gibt es ständig Dinge, die Deine Aufmerksamkeit und Deine Zeit erfordern. Wenn Du keinen Plan hast, läuft es darauf hinaus, dass Du alles für alle anderen machst, aber nur wenig für Dich selbst.

Planung im Allgemeinen ist ein sehr umfassendes Thema. Ich möchte hier deshalb nur die Dinge besprechen, die wichtig sind, um Dein Business effektiv aufzubauen. Als ersten Schritt benötigst Du einen Terminkalender, so dass Du alle Termine festhalten kannst. Eine gute Daumenregel ist: „Beginne nie einen Tag ohne Plan“. Allein diese Tagesplanungen werden einen großen Unterschied in Deiner Produktivität in allen Lebensbereichen bewirken. Ich war für einen großen Teil meines Lebens wenig diszipliniert. Begonnen mit einer täglichen Zeitplanung, wurde ich viel produktiver und fokussierter. Zuerst wurde ich gut in der Planung und schließlich auch in der täglichen Umsetzung meiner Pläne. Disziplin im Kleinen ist bereits ein bedeutender Erfolgsschlüssel in jeglichen Bereichen. Plane Deinen Tag entweder am Abend zuvor oder als erste

**Todd Burriers gesamtes Programm finden Sie unter**

[www.toddburrier.de](http://www.toddburrier.de)

**Balance Tools – Ingo Fechner**

Bücher, ebooks, CDs, DVDs, Videos, Seminare, Vorträge,  
Newsletter

Im Onlineshop finden Sie auch Leseproben und Hörproben.

Gesundheit und Ernährung, Erfolg und Balance,  
Empfehlungsmarketing



[www.balance-tools.de](http://www.balance-tools.de)

Email: [info@balance-tools.de](mailto:info@balance-tools.de)

## Die Methode (Teil 1) und andere Sprachen:



**DIE METHODE** – Einfach und mit Spaß ein Einkommen für das ganze Leben aufbauen (Deutsche Version)

**THE PROCESS** – The fun and easy way to build an income stream for life (Englische Version)

**DE METHODE** – Hoe je op een leuke en eenvoudige manier

een inkomen voor het leven kunt opbouwen  
(Niederländische Version)

**IL PROCESSO** – Un modo divertente e semplice per creare una fonte di guadagno per tutta la vita (Italianische Version)

## Todds neues Leadership-Buch



**Führen mit Herz –**  
Erfolgsprinzipien für wahres  
Leadership im Network Marketing  
(duitse versie)

**Leading with Heart –** Powerful  
wisdoms for lasting leadership in  
Network Marketing (engelse versie)

Wir befinden uns in einer nie dagewesenen Zeit der Network Marketing Branche. Der weltweite Umsatz übersteigt demnächst die 200 Milliarden-Dollarmarke und die Branche verzeichnete in den letzten 4 Jahren Zuwächse von jeweils über 6%. Wir haben den Punkt erreicht, an dem es nicht länger in Frage gestellt wird, ob es sich hier um eine ernstzunehmende Art handelt, ein nachhaltiges Einkommen zu erwirtschaften – und wir sind immer noch gerade erst am Anfang. Immer mehr Menschen finden in diesem Bereich eine Antwort, und auch die sich rasant weiter entwickelnde Technik macht es uns weltweit immer leichter, mit minimalem Zeitaufwand ein eigenes Network Marketing Geschäft aufzubauen.

Doch Technik allein reicht nicht aus im Network Marketing. Um ein nachhaltiges und stabiles Einkommen aufzubauen, ist wahres Leadership gefragt.

Dieses Buch hilft Ihnen dabei, eine „echte“ Führungspersönlichkeit zu werden und dauerhaft zu bleiben. Doch alles Wertvolle im Leben erfordert Geduld und Beharrlichkeit. Meistern Sie Widrigkeiten und Herausforderungen und entwickeln Sie Kompetenz UND Charakter. Echtes Leadership kann nur bestehen, wenn es von Herzen kommt und anderen dabei hilft, erfolgreich zu sein.

Lassen Sie sich von Todds besonderem Führungsstil inspirieren, den er sich selbst über viele Jahre mit viel Fleiß erarbeitet hat. Dieses Buch ist mit seinen 44 Lektionen puren Leadership-Wissens ein Muss für jeden ambitionierten Networker und Leader.

## Todd live auf CD und DVD



### **Erfolgreich mit Empfehlungs- marketing (Audio-CD)**

Todds beliebter Live-Vortrag

Mit 28 min. Bonustrack: Richtig  
Zuhören als Erfolgsfaktor



### **Todd live in Berlin - Mai 2012 (Audio-CD)**

Viele Tipps Praxis-Tipps, u.a.  
richtige Kommunikation,  
Umgang mit Frustration,  
Zeiteinteilung, Momentum,  
andere ermutigen u.v.m.



### **Basisaktivitäten und Leadership-Fähigkeiten für den Erfolg im Empfehlungs- marketing (DVD)**

Inhalt u.a.: Die Namensliste als  
Zielscheibe, Kontaktverwaltung  
mit 4 Ordnern, Aktivitäts-Ziele,  
Führen durch Vorbild, Wie  
baut sich Glaubwürdigkeit auf,  
Die Fünf Gruppen von  
Interessenten

# Erfolgstipps vom Balanceprofessor



## **Sechs grundlegende Entscheidungen zum Erfolg –** Entfalten Sie Ihr volles Potential im Beruf und im ganzen Leben (Audio CD)

„Sechs grundlegende Entscheidungen zum Erfolg“ ist eine inspirierende Anleitung für jeden, der mehr im Leben erreichen möchte. Es ist wirklich möglich, Erfolg zu „wählen“! Auf dem Weg zu großartigen Leistungen stehen Schritte wie Zielsetzung und Planung, Durchführung und Beharrlichkeit. Was auch immer Sie erreichen möchten, Sie werden Herausforderungen und Probleme meistern müssen. Je größer Ihr Ziel ist, desto größer werden auch die Herausforderungen und die Hürden sein. Ob Sie am Ende als Sieger dastehen, hängt grundlegend von den Entscheidungen ab, die Sie auf Ihrem Weg treffen. Jeder kann erfolgreich sein. Folgen Sie diesen fundamentalen Erfolgsgesetzen und würdigen Sie jeden einzelnen erfolgreichen Schritt.

Hörprobe: <http://www.youtube.com/user/BalanceTools>

**6 Decisions for Success** - An audio guide for achieving excellence in work and life (englische Version)