

NETWORK-KARRIERE

Europas größte Wirtschafts-Zeitung für Direktvertrieb

„Mit diesen Schulden versündigen wir uns an unseren Kindern“

Titelinterview mit Schauspieler und Stuttgart 21-Aktivist Walter Sittler

Gewinnchance
auf
250.000 €
Seite 20/21

Helmut Spikker spendet 300.000 Euro

UNESCO-Benefiz-Gala erwies sich als voller Erfolg

„Mein lieber DubLi“

Ein Quantensprung im Online-Shopping

Aloe vera – Königin der Heilpflanzen

Drei Milliarden Dollar Umsatz im Direktvertrieb



Mit dem ersten Eindruck begeistern

Imageberaterin Martina Berg über die Formel Image + Persönlichkeit = Erfolg

Jeder kommuniziert über seine Kleidung, gewollt oder ungewollt. Allerdings ist dies nicht allen Damen und Herren im Network bewusst. Auch wenn der Mann der Schöpfung mit vollgestopften Taschen die Designer-Anzughose trägt, signalisiert er damit etwas. In diesem Fall, dass er wenig Wert auf seine persönliche Wirkung, spricht auf sein Image legt.

Jeder kennt den Spruch: Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance! Und gerade im Network-Marketing haben Sie kaum eine zweite Chance, wenn Sie bei der ersten Kontaktaufnahme nicht hundertprozentig gepunktet haben. Die Kaltakquise lebt vom ersten Eindruck des Networkers. Hier entscheidet es sich, ob sich der erwünschte neue Kontakt für oder gegen Sie entscheidet. Ob Sie die ersehnte Telefonnummer erhalten oder mit „Nein, danke!“ abserviert werden. Jeder Networker hat es selbst in der Hand, ob sich eine Tür öffnet oder leider für immer schließt.

Glaubt man der Statistik, dann geben die Deutschen viel Geld für Kleidung aus. Allerdings scheinen viele die Lust auf Farbe, Stil



Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.

und Form verlernt zu haben. Martina Berg, Imageberaterin und Inhaberin von Image50plus: „In Italien sehe ich keine Frauen mit Sneakers oder Wanderschuhen durch die Fußgängerzone gehen. Oft habe ich den Eindruck, dass es vielen total egal ist, welchen Eindruck sie bei ihrem Gegenüber

hinterlassen. Wir haben alle Möglichkeiten, uns ins rechte Licht zu rücken. Und diese Möglichkeiten sollten gerade im Network-Marketing viel mehr genutzt werden. Die richtige Farbe zum richtigen Geschäftstermin ist oft dafür verantwortlich, dass der Beratervertrag gerne unterschrieben wird. Denn

dadurch zeigen Sie Vertrauen und Souveränität.“ Als kompetenter Networker gehört die bunte Krawatte mit Comic-Figuren nicht zum perfekten Outfit. Ein Bart muss regelmäßig gepflegt werden und der Dreitagebart hat seine Glanzzeiten seit Langem hinter sich. Die farblose Strickjacke ersetzt häufig das Sakko, weil es ja so bequem ist. Aber Network-Marketing ist nicht immer bequem. Ein Berater soll seine Marke, nämlich seine eigene Person, präsentieren. Ein wirkungsvoller Auftritt wird durch ein authentisches Business-Outfit zum geschäftlichen Erfolg.

Martina Berg: „Wir gehen jahrzehntelang zur Schule und studieren. Viele haben ein fachliches Know-how, was seines Gleichen sucht. Warum denken wir nicht einmal um und investieren ein paar Stunden, um auch optisch zu punkten? Optische Kompetenz ist ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg im Network-Marketing.“ Ein kompetenter Networker achtet nicht nur auf sein äußeres Erscheinungsbild, sondern rundet seine positive Wirkung mit verschiedenen Accessoires ab. Dazu zählt eine qualitativ hochwertige Visitenkarte. Mit einem Foto versehen und einer professionellen

E-Mail-Adresse zeigen Sie Stil. E-Mail- oder Web-Adresse wie „Schmusebär“ oder „schnell-reichwerden“ weist deutlich darauf hin, dass hier kein/-e Geschäftsmann/-frau am Start ist.

Fachliches Know-how alleine reicht in der heutigen schnelllebigen Zeit nicht mehr aus. Durch einen professionellen Auftritt, einem authentischen Erscheinungsbild und guten Umgangsformen wirkt jeder als kompetenter und souveräner Partner. Ob Dame oder Herr,

legen Sie Wert auf einen kompetenten und silsicheren ersten Auftritt. Denn so bleiben Sie bei Ihrem Gegenüber stets in bester, silsicherer und kompetenter Erinnerung.

Eins ist sicher: Ein neuer Geschäftspartner unterschreibt sicherlich nicht nur wegen des tollen Marketingplans oder der neuartigen Produkte. Nein, er unterschreibt explizit bei Ihnen, weil Sie gepunktet haben – und zwar durch Ihre optische Kompetenz!

Zur Person



Martina Berg gehört zu den erfolgreichsten Imageberaterinnen, Styling-Expertinnen und Trainerinnen, wenn es um den perfekten ersten

Eindruck geht. Seit mittlerweile über 15 Jahren begeistert sie deutschlandweit als Trainerin und Coach erfolgsorientierte Menschen mit ihren dynamischen Vorträgen und praxisorientierten Seminaren von der Kraft eines professionellen Auftritts und eines authentischen Erscheinungsbildes. Sie ebnet mit fundierten Tipps und Erkenntnissen den Weg zur einzigartigen Wirkung und Präsenz. Martina Berg ist Inhaberin und Gründerin von Image 50plus und der Image50plus-Akademie in München/Haar. Weitere Informationen www.image50plus.de