

Der Erfolg ist unser Ziel und der Praxiserfolg ist unsere Glaubwürdigkeit. Durch unsere Glaubwürdigkeit wird die funktionierende und erfolgreiche Strategie bewiesen. Die Strategie des dargestellten Empfehlungsmanagements stellt Ihre Persönlichkeit, mit Ausstrahlung, Aktivität und Erfolg in den Vordergrund. Sie sind mit Ihrer Kompetenz, Erfahrung und der Darstellung als Unternehmer empfehlenswert!

Die Entwicklung von der einseitigen Empfehlungsnahme zu einem sehr interessanten Neuzeitempfehlungsmanagement ist ein wesentlicher Schritt in eine erfolgsträchtige Richtung. Die Aufforderung heißt: **Einfach machen!**

Die heutigen Marktverhältnisse, die Marktveränderungen und die Einschränkungen bei der Telefonakquise haben auf ein erfolgreiches Empfehlungsmanagement eine besondere Wirkung. Bei der Darstellung haben wir uns vorwiegend auf das Firmengeschäft bezogen. Die gleiche Situation ist auch im Privatkundengeschäft möglich. Die Erarbeitung von Empfehlungen ist auf diese Weise ebenfalls einfacher.

Dieser Weg wird in Zukunft noch mehr an Gewicht erhalten. Dabei ist der Erfolg davon abhängig, in welchem Ausmaß Empfehlungen erarbeitet und ausgewertet werden. Ein immer erreichbares und notwendiges Ziel sind pro Monat zwischen 10 bis 15 qualifizierte Empfehlungen.

Werden Sie Empfehlungsmanager! Für diese Aufgabe wünsche ich Ihnen viel Erfolg, viel Freude an der Ausgestaltung und Anwendung der Erkenntnisse.