

NETZWERKE VERBINDEN

UNTERNEHMER STÄRKEN

MARKETING & VERTRIEB

ASENTIV ALS
FRANCHISEGEBER



Asentiv

ERFOLG ERMÖGLICHEN

www.asantiv.com



VOM VR-PRÄSIDENT, ASENTIV GLOBAL

Als CEO und VR-Präsident von Asentiv Global ist es mir eine große Ehre, Sie in der neuesten Ausgabe unseres Magazins begrüßen zu dürfen. In einer Zeit, die von ständigem Wandel geprägt ist, ist es von entscheidender Bedeutung, dass wir als Unternehmer und Führungskräfte uns weiterentwickeln und uns den Herausforderungen stellen, denen wir gegenüberstehen. Bei Asentiv sind wir fest davon überzeugt, dass der Schlüssel zum Erfolg in der Stärkung von Beziehungen und Netzwerken liegt. In diesem Magazin möchten wir Ihnen inspirierende Geschichten, wertvolle Einblicke und bewährte Strategien bieten, um Ihr Unternehmen zu stärken und Ihr volles Potenzial auszuschöpfen. Wir sind stolz darauf, Teil Ihrer Reise zu sein und freuen uns darauf, Sie auf dem Weg zum Erfolg zu begleiten. Vielen Dank, dass Sie sich für Asentiv entschieden haben.

Mit freundlichen Grüßen,



SANDRO MOOR
CEO & VR-PRÄSIDENT,
ASENTIV GLOBAL

Inhaltsverzeichnis:

02	Vorwort
05	Über Asentiv
08	Asentiv Global Convention
10	Asentiv Global auf Youtube
12	Fallstudien
16	Bücher
22	Business Blog
30	Vertragsverlängerung Asentiv Deutschland & Österreich
32	Ein Gespräch mit André Seifert
34	Millionen Business als Asentiv Franchise Partner

ÜBER ASENTIV

Bei Acentiv sind wir darauf spezialisiert, Unternehmen auf dem Weg zum Erfolg zu begleiten, indem wir maßgeschneiderte Strategien entwickeln, um ein breiteres Publikum zu erreichen und ihre Ziele zu erreichen. Unser Ansatz besteht darin, einzigartige Geschäftsstrategien zu entwickeln, die den Zielen jedes Kunden entsprechen, gefolgt von der Entwicklung kohärenter Geschäftskonzepte basierend auf den Interessen der Kunden für eine effiziente Umsetzung.



Darüber hinaus bieten wir umfassende Unterstützung im Bereich Marketing und Vertrieb, um neue Kunden anzuziehen und die Markenbekanntheit in den Bereichen Coaching, Seminare und andere Dienstleistungen zu steigern und so ein nachhaltiges Wachstum und Rentabilität für unsere Kunden zu gewährleisten.



Erfolg beginnt mit Verbindungen – entdecken Sie die Welt von Acentiv

Millionen-Umsätze ohne Werbekosten? Das schaffen die wenigsten Unternehmer!



Neukunden ohne hohe Werbekosten – Empfehlungen von zufriedenen Kunden sind extrem wertvoll! Denn:

- Der Kontakt ist oft besser qualifiziert, weil er dein Angebot durch die Empfehlung schon kennt
- Der Interessent vertraut dir schon, weil Empfehlungen häufig über Freunde und Bekannte laufen
- Empfehlungen sind unabhängig von komplizierter & teurer Online-Werbung und Marketing-Agenturen

Das Problem:

- Empfehlungen sind auch schlecht planbar – mal läuft es gut und du wirst viel weiterempfohlen, dann wieder nicht
- Du hast keinen Einfluss darauf, was über dein Angebot kommuniziert wird
- Wenn du Pech hast, passt der Kontakt nicht optimal zu dir – zum Beispiel menschlich!



Doch:

Viele Unternehmer nutzen überwiegend nur eine Form von Empfehlungen – über die eigenen zufriedenen Kunden.

Es gibt aber noch eine andere Möglichkeit, die riesiges Potenzial bietet – bei der die meisten Unternehmer aktuell noch Millionen-Umsätze liegen lassen:

Empfehlungspartnerschaften mit anderen Unternehmen!!



1. Die richtigen Partner finden

→ Welche Unternehmen passen zu dir? Wo könnten sich Zielgruppen überschneiden? Wer verkauft beispielsweise passende Produkte zu deiner Dienstleistung?



2. Partner für dich und dein Netzwerk gewinnen

→ Wie sprichst du Partner am besten an? Wie überzeugst du von deinem Angebot? Und wie findest du heraus, welchen Nutzen ihr einander bringt?



3. Das richtige Briefing

→ Damit die Empfehlung wirklich funktioniert, muss dein Unternehmen auch richtig präsentiert werden: Vorteile sollten hervorgehoben, Einwände und Sorgen deiner Kunden vorbehandelt werden.

Damit das jemand anderes genauso gut kann wie du, brauchst du Klarheit über dein Angebot:

- Wie kannst du einfach und direkt kommunizieren?
- Welche Kunden willst du erreichen?
- Wie strukturierst du dein Angebot, z. B. in Pakete?

Was muss passieren, damit Empfehlungen planbar werden?

4. Die richtigen Interessenten

→ Damit aus empfohlenen Interessenten zahlende Neukunden werden, müssen bestimmte Voraussetzungen wie z. B. Budget erfüllt sein. Aber auch auf einer persönlichen Ebene muss es passen, denn Geschäfte entstehen immer zwischen Menschen.

Deshalb musst du vorher entscheiden:

- Wie sieht ein Traumkunde aus?
- Welche Werte soll er mitbringen?
- In welchen Kundentypen investierst du gerne deine Zeit?



Reviews 36 • Excellent



VERIFIED COMPANY



Die 2-Tage mit Asentiv waren sehr interaktiv, mit vielen Inputs aus der Praxis, vertrauensvoller Umgang. Es war eher sehr sehr kurzweilig!

Christian Steiner



Bei Asentiv habe ich einen Auszug von meinem Tagesgeschäft und kann Ideen für neue Projekt kreieren. Es ergeben sich neue Freundschaften und es geht alles immer mit viel Humor.

Matthias Künzle, ICE-Tropez



Die Consultant Leute sind TOP. Haben Feuer, Wissen, Ideen, aber vor allem persönliche Erfahrung und Connections.

Tommaso Campanella, Hotel & Restaurant



Bei Asentiv lernte ich, dass nicht die Menge der Kontakte den Erfolg bringt, sondern die RICHTIGEN Kontakte.

Christian Baumann, AVPG Media





Insight Seminar



Asentiv Award Dinner 2024



Asentiv Freunde



Edra Kukleci und Sonja Moor



Sandro Moor mit Asentiv Kunden



Asentiv Global Convention 2024



Asentiv-Franchisenehmer



Tag der Asentiv-Franchisenehmer 2024

JÄHRLICHE VERANSTALTUNG

ASENTIV GLOBAL CONVENTION



Sandro und Sonja Moor mit Wolfgang Grupp

Die Asentiv Global Convention 2024 war ein außergewöhnliches Ereignis, das unsere geschätzten Kunden und Gäste begeistert hat. Diese Veranstaltung bot eine einzigartige Gelegenheit für Unternehmer und Netzwerkexperten aus aller Welt, sich zu vernetzen, Inspiration zu finden und wertvolle Einblicke in die neuesten Trends und Entwicklungen im Bereich des Unternehmertums und des Netzwerkens zu gewinnen.

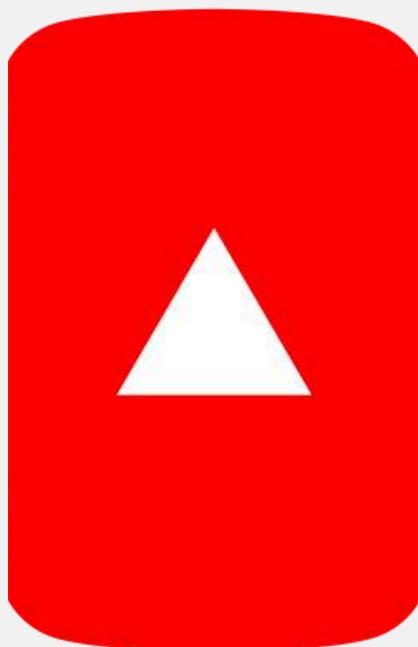


Von hochkarätigen Rednern bis hin zu interaktiven Workshops und Networking-Möglichkeiten bot die Convention ein umfassendes Programm, das die Teilnehmer motivierte, informierte und befähigte, ihr volles Potenzial auszuschöpfen und ihre Geschäftsziele zu erreichen. Die Rückmeldungen waren überwältigend positiv, und wir freuen uns bereits auf die Asentiv Global Convention im nächsten Jahr!



"Vernetzen, Lernen, Erfolgreich sein: Erleben Sie die Asentiv Global Convention!"

YOUTUBE



*TAUCHEN SIE EIN
IN DIE
FASZINIERENDE
WELT VON
ASENTIV GLOBAL
AUF YOUTUBE!*

ASENTIV GLOBAL

*"Einblicke ins Unternehmertum: Inspirierende Vorträge
& Diskussionen"*

Mit einer stolzen Follower-Zahl von über 14.000 bieten wir eine umfangreiche Sammlung von Videos, die Ihnen einen **exklusiven Einblick in unsere Seminare, Veranstaltungen und hochkarätigen Redner** gewähren. **Erleben Sie mit uns inspirierende** Vorträge, spannende Diskussionen und wertvolle Einblicke in die Welt des Unternehmertums und des Netzwerkens.

UNSER YOUTUBE-KANAL

ist eine Schatztruhe voller Bildungsinhalte, die darauf warten, von Ihnen entdeckt zu werden. Egal, ob Sie nach praktischen Tipps zur Geschäftsentwicklung, motivierenden Erfolgsgeschichten oder innovativen Strategien suchen - hier finden Sie alles, was Sie brauchen, um Ihr Unternehmen auf die nächste Stufe zu bringen





Von Interviews mit erfolgreichen Unternehmern bis hin zu Live-Mitschnitten unserer beliebtesten Seminare bietet unser Kanal eine Vielzahl von Inhalten, die darauf abzielen, Sie zu inspirieren, zu informieren und zu unterstützen. Machen Sie sich bereit, Ihr Wissen zu erweitern, neue Perspektiven zu gewinnen und Ihr Potenzial voll auszuschöpfen.

Verpassen Sie nicht die Gelegenheit, von den Besten zu lernen und sich mit Gleichgesinnten auszutauschen. **Abonnieren Sie noch heute unseren YouTube-Kanal und werden Sie Teil unserer wachsenden Community von Unternehmern**, die gemeinsam nach Erfolg streben. Wir freuen uns darauf, Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg zu begleiten!



Seminare



Angebote für Kunden



Erfolgsgeschichte



Praktischen Tipps



FALLSTUDIE 1

TOM FLEMING, TAMPA FLORIDA (USA)

ASENTIV
FRANCHISEE

AUSGANGSSITUATION:

Ich war ein Geschäftsführer und besaß zwei erfolglose Unternehmen. Im Jahr 1999 begann ich Vollzeit als zertifizierter Trainer mit meinem strategischen Partner Asentiv zu unterrichten. Mein Partner gab mir die Erlaubnis und unterstützte mich in seinem Netzwerk in Massachusetts dabei, mein neues Geschäft zu starten.

ZIELSETZUNGEN:

- Das Leben von Menschen berühren
- Die Geschäfte von Menschen beeinflussen
- Dabei helfen, die Ergebnisse der Mund-zu-Mund-Propaganda besser zu nutzen

HERANGEHENSWEISE:

Ich habe einen Jahreskalender mit Kursen erstellt, die in verschiedenen Teilen der USA stattfinden und alle sechs Wochen beginnen.

Ich habe das Programm durch Besuche, Empfehlungen, regionale Promotionen usw. vermarktet. Vier bis sechs Wochen vor dem Start habe ich Einführungsabende durchgeführt, mit dem Ziel, bei jeder Veranstaltung 100 Personen zu erreichen.

Es war für mich einfach, eine gute Empfehlung zu bekommen, dank der Asentiv-Philosophie und -Strategie. Darf ich Sie zu einer bevorstehenden kostenlosen Einführungsveranstaltung einladen?

ERGEBNISSE:

Im ersten Jahr, in dem ich das Programm angeboten habe, habe ich über 100.000 USD eingenommen. Von null auf 100.000 USD, dank dem etablierten Franchise-System von Asentiv.

FAZIT:

Der Schlüssel liegt in der richtigen strategischen Allianz, vorzugsweise mit einem regionalen Netzwerk, und den persönlichen Beziehungen zu den relevanten Multiplikatoren.

Tatsächlich wirkt sich die Systematik von Asentiv auf die Unternehmer, ihre Unternehmen und das Leben der Menschen aus, was wiederum für Asentiv-Franchisenehmer sehr erfüllend ist.



FALLSTUDIE 2

ASENTIV
FRANCHISEE

FREDERIK MALSY, MASTER FRANCHISEE DEUTSCHLAND & ÖSTERREICH

AUSGANGSSITUATION:

Ich habe Asentiv bereits 2013 aus der Kundenperspektive kennengelernt, war begeistert und habe gemerkt, wie Asentiv mir geholfen hat, deutlich mehr Umsatz zu erzielen und mich unternehmerisch noch besser aufzustellen. Dadurch war ich immer daran interessiert, diese Inhalte als Trainer an eigene Kunden und Netzwerkpartner weiterzugeben. Als mein Geschäftspartner Nicolai Lennartz 2016 in meine Firma kam, ergab sich die Gelegenheit, 2017 die Asentiv-Franchise-Region Wiesbaden zu eröffnen.



HERANGEHENSWEISE:

Zum Start im Jahr 2017 existierten viele Prozesse noch nicht, daher haben wir das Thema Marketing und Vertrieb angepackt und professionalisiert. Die Auslieferung der Inhalte wurde verbessert und vieles digitalisiert, so dass wir heute eine sehr robuste Organisation sind. Die Chance, dass wir 2020 Franchisegeber für Deutschland und auch für Österreich werden konnten, haben wir gerne ergriffen.

ERGEBNISSE:

In der Region konnten wir seit dem Start rund 3 Millionen Euro Umsatz erzielen (reine Dienstleistung). Mittlerweile freuen wir uns, dass uns bereits seit 2020 10 Franchise-Regionen vertrauen und erfolgreich mit uns zusammenarbeiten.

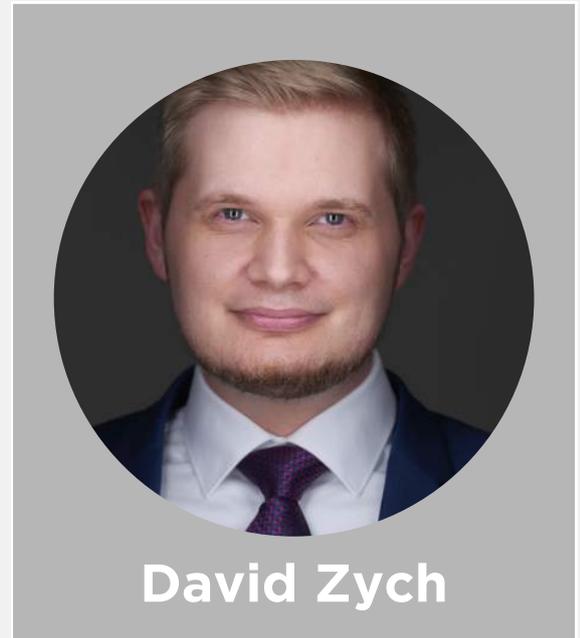
FAZIT:

Wir freuen uns sehr darüber, uns für Asentiv entschieden zu haben. Eine langfristige, vertrauensvolle und erfolgsorientierte Partnerschaft, zu der wir gerne unseren Beitrag leisten. Wir sind stolz, Teil dieser Organisation zu sein und dankbar dafür, dass wir als Trainer und Berater das Leben vieler Unternehmerinnen und Unternehmer verändern können. Die Auszeichnung Deutschlands als Land mit der besten Gesamtperformance in den Jahren 2022 und 2023 macht uns ebenfalls sehr stolz.



AUSGANGSSITUATION:

Nach einer Neupositionierung und der Gründung von ZYCH Consulting fiel die Neukundenakquise zunächst schwer. David hat wieder bei Null angefangen, das Netzwerk war irritiert durch die Umpositionierung. Gleichzeitig gab es keine klare Vision, keine klaren Ziele, keine darauf abgestimmten Maßnahmen. Der Beziehungsaufbau zu den richtigen strategischen Partnern hat nicht systematisch funktioniert. David hat gerne viel Zeit in Netzwerken verbracht, das Netzwerken selbst war allerdings nicht zielgerichtet. Die Umsätze blieben unter dem Potential.



ZIELSETZUNGEN:

FOLGENDE HERAUSFORDERUNGEN GALT ES BEI ZYCH CONSULTING ZU LÖSEN

- Klarheit finden in Bezug auf die **Positionierung** und sein Angebot
- Mehr und vor allem **planbare Empfehlungen** erhalten
- **Höhere Preise** im Markt durchsetzen und verlässliche Geschäftsprozesse in Marketing und Vertrieb etablieren
- **Mehr Umsatz** erzielen

HERANGEHENSWEISE:

In der Beratung mit unserem Asentiv-Partner Marc Ulrich Meier hat David seine einzigartige Positionierung gefunden. David hat in der Vergangenheit schon häufiger gehört, dass es gut sei, sein „Warum“ zu kennen und eine klare „Vision“ zu haben, um als Persönlichkeit und Unternehmer seine volle Kraft zu entfalten. Außer Marc Ulrich Meier und dem Asentiv-Team hat ihn bislang niemand wirklich dorthin führen können. Inzwischen hat er sein „Warum“ gefunden und eine klare Vision entwickelt.

Darauf abgestimmt konnte David nun viel klarer seine Ziele setzen und gemeinsam mit Asentiv Maßnahmen entwickeln, die dabei helfen, diese Ziele zu erreichen.





„Dank größerer Klarheit konnte ich die richtigen Multiplikatoren und Empfehlungspartner finden und erziele bessere Ergebnisse als je zuvor – allein im Q1/2022 doppelt so viel Umsatz wie im kompletten Jahr 2021.“

ERGEBNISSE:

- David hat eine große innere **Klarheit, wo er hin möchte** und wie der Weg dorthin ist
- Alle Maßnahmen sind auf seine Vision und seine Zielsetzungen abgestimmt
- Er erhält deutlich **mehr qualitative Empfehlungen**
- Netzwerken läuft zielgerichteter und effektiver und spart so viel Zeit
- Über **80% Abschlussquote** in Kundengesprächen
- Größere und **attraktivere Projekte**
- Preise konnten deutlich erhöht werden, neue Zielgruppen werden angesprochen
- Marketing und Vertrieb laufen mit einer großen Klarheit
- Im Q1/2022 bereits **doppelt so viel Umsatz** erzielt wie im kompletten Jahr 2021



Marc Ulrich Meier,
Asentiv Münster-Osnabrück

FAZIT:

„Dass ich mein ‚Warum‘ gefunden habe, war ein Booster in meiner eigenen Entwicklung. Ich habe viel mehr innere Klarheit und weiß nun genau, wie die nächsten Schritte aussehen. Mein Fokus im Netzwerken hat sich geändert. Ich erziele bessere Ergebnisse bei einem effektiveren Zeiteinsatz.“

Verbessere deine Geschäftsnetzwerk- Fähigkeiten mit Asentiv

Entfessele die Kraft des Netzwerkers: Tauche ein
in die Expertise der Asentiv-Inhaber!
Scanne für deine persönliche Beratung.



Entdecken Sie die bahnbrechenden Werke eines großartigen Autors! Tauchen Sie ein in die inspirierenden Bücher von Sandro Moor und profitieren Sie von seinem fundierten Fachwissen und seiner unvergleichlichen Expertise.

Mit praxisnahen Tipps und erprobten Strategien ist Sandro Moor der Schlüssel zu Ihrem unternehmerischen Erfolg.



"Sichern Sie sich jetzt zum **unschlagbaren Preis die Erfolgsgeheimnisse von Sandro Moor!"**



MEHR BUSINESS DURCH EMPFEHLUNG

Wie man seinen Geschäftserfolg durch strategische Weiterempfehlungen systematisch beschleunigt, ohne seine Marketingausgaben zu erhöhen oder Mehraufwand zu betreiben ...

Sichern Sie sich sofort das Original in der 4. Auflage aus den USA (jetzt endlich in deutscher Sprache) mit bewährten Business Strategien aus der Praxis, die nachweislich für mehr Erfolg im Business sorgen können...

STRATEGISCHES EMPFEHLUNGSMARKETING FÜR MEHR
GESCHÄFTSKONTAKTE UND MEHR KUNDEN...



Welche Autoren erwarten Sie in diesem Buch?



Sandro Moor

Owner Asentiv Global



Mike Macedonio

New York Times Bestselling Autor
Co-Founder Asentiv Global



Ingo Karsch

Bestseller Co-Autor



Dr. Ivan Misner

New York Times Bestselling Autor
Co-Founder Asentiv Global



Scannen Sie den QR-Code
und kaufen Sie das Buch
jetzt!

Wer ist in Deinem Raum?

Geschäftserfolg durch die Auswahl der richtigen Leute sichern und sich mit Personen umgeben, um den Erfolg systematisch zu beschleunigen, ohne seine Werte zu verändern oder Mehraufwand zu betreiben ...



INTERNATIONALER
BESTSELLER
ENTHÜLLT

Kundenbewertungen

Dieses Buch war großartig und hat mich gelehrt, wie ich mit Leuten in meinem Zimmer umgehen kann, die ein Drama verursachen. Ich muss mich nicht komplett von ihnen abwenden. Sanft bekommen sie weniger Zeit und Unaufmerksamkeit. Somit kann ich die Konzentration auf die Menschen richten, die ich wirklich brauche und in meinem Zimmer haben will.

Annette Frei



Scannen Sie den QR-Code
und kaufen Sie das Buch
jetzt!

UNTERNEHMEN AUFBAUEN UND SKALIEREN

In diesem Buch
bekommen Sie:

- Konkrete Tipps und Anleitungen für erfolgreiches Marketing und Rhetorik im Business
- Hilfe beim Aufbau von wertvollen Netzwerken
- Lösungen für häufig auftretende Probleme beim Aufbau und der Skalierung von Unternehmen
- Praktische Beispiele und Fallstudien aus der realen Businesswelt
- Ein leicht verständlicher und anwendungsorientierter Leitfaden für alle Gründer und Unternehmer

BONUS #1:

Passendes Workbook mit Gedankenstützen zu allen Themen

BONUS #2:

Die 11 häufigsten Fehler der Unternehmen und wie diese zu vermeiden sind inklusive praktischer Checkliste als Download

BONUS #3:

Beim Kauf einer gedruckten Ausgabe erhalten Sie das Buch noch mal als PDF, damit Sie auch wirklich mit jedem Gerät lesen können



*Wie Sie durch Marketing, Rhetorik
und das richtige Netzwerk Ihr
Business erfolgreich in eine
Geldmaschine verwandeln!*

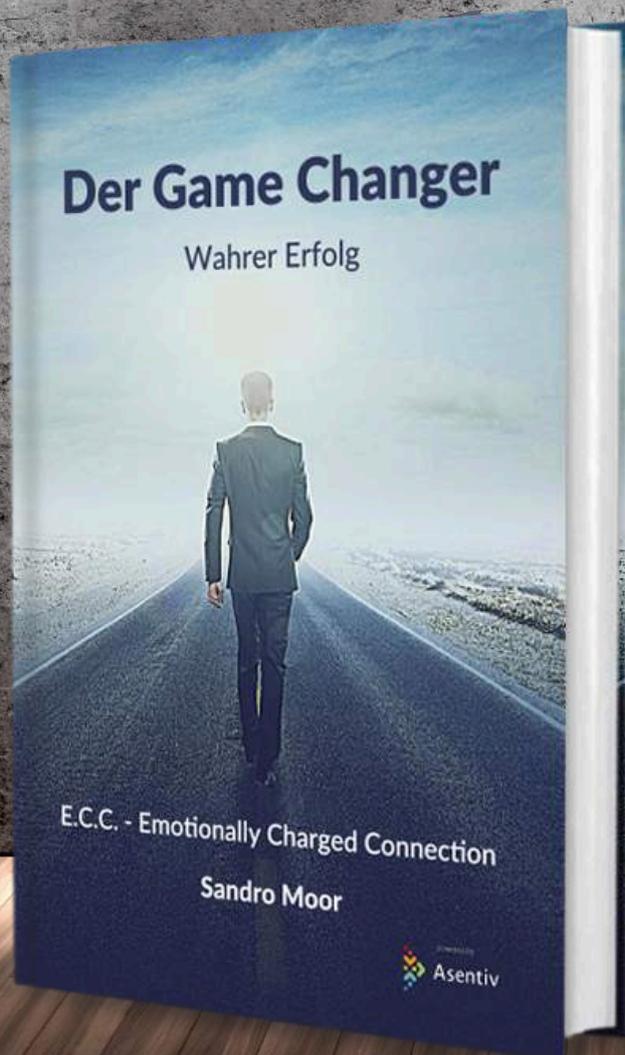


*Scannen Sie den QR-Code
und kaufen Sie das Buch
jetzt!*

DER GAME CHANGER

**Suchen Sie Ihren Schlüssel
zum Erfolg?**

Wir haben die 39 spannendsten Erlebnisse für Sie in dieses Buch gepackt, um Ihnen zu zeigen, was Menschen wie SIE und ICH alles erreichen können. Die Voraussetzungen sind komplett unterschiedlich und wenn Sie denken, Sie können es nicht, werden Sie bestimmt ein BEISPIEL finden, das Ihnen am nächsten ist. Dann werden Sie davon überzeugt sein, dass genau jetzt die Zeit gekommen ist, in der IHRE ERFOLGSGESCHICHTE geschrieben wird.



*Scannen Sie den QR-Code
und kaufen Sie das Buch
jetzt!*

**Jeder Erfolg verbirgt eine wahre
emotionale Geschichte!**

BUSINESS

BLOG

SANDRO MOOR

In Kooperation mit der englischen Version
von Dr. Ivan Misner

Willkommen zu einer exklusiven Serie von Blogartikeln, **in denen wir Ihnen Einblicke und Weisheiten von zwei der führenden Köpfe im Unternehmertum präsentieren: Sandro Moor und Dr. Ivan Misner.** Als Gründer von Asentiv und Experten im Empfehlungsmarketing teilen sie ihre wertvollen Erfahrungen und Strategien für den unternehmerischen Erfolg. Tauchen Sie ein und lassen Sie sich von ihren Einsichten inspirieren!

*Entdecken Sie in diesen
Artikeln bewährte Methoden
und Perspektiven, die Ihnen
helfen werden, Ihr
Unternehmen auf ein neues
Niveau zu bringen.*



***Lassen Sie sich von Sandro
und Ivan auf Ihrer Reise
zum unternehmerischen
Erfolg begleiten!***



ASENTIV

Eine unerwartete Wendung in der Karriere von Dr. Ivan Misner



Ich wurde von Karen Mangia für Medium.com im Rahmen der Serie "Can You Hear Me Now?: Top Five Strategies Leaders Use to Diminish Distractions & Win in the Attention Economy" interviewt. Dies ist der zweite von vier Auszügen aus diesem...

APRIL 22, 2024

ASENTIV

Dr. Ivan Misner – Ein denkwürdiger Karrieremoment



Ich hatte das Vergnügen, von Karen Mangia für Medium.com interviewt zu werden, als Teil der Serie namens "Can You Hear Me Now?: Top Five Strategies Leaders Use to Diminish Distractions & Win in the Attention Economy." Dies ist der erste...

APRIL 22, 2024

ASENTIV

Fügen Sie Ihrer E-Mail-Signatur ein „P.S.“ hinzu

P.S.

P.S. ist die Abkürzung für „Postskriptum“. Die Definition von Postskriptum lautet: Wird am Ende eines Briefes oder einer E-Mail verwendet, nachdem Sie Ihren Namen unterschrieben haben, um anzuzeigen, dass Sie eine kurze Bemerkung oder Nachricht hinzufügen, die nicht im Hauptteil...

APRIL 11, 2024

ASENTIV

Was auch immer wir es nennen, wir alle streben nach Erfolg.



Jeder von uns hat Wünsche, und wir streben danach, sie zu erreichen. Unsere Wünsche können von denen anderer abweichen, und wir betrachten es möglicherweise nicht als "Erfolg", sie zu erreichen. Wir schauen uns um und sehen Menschen, deren Erfolg wir...

APRIL 11, 2024

ASENTIV

Es gibt kein Geheimrezept für gutes Networking – aber eines brauchen Sie



Ist der Weg zum Erfolg im Business Networking an mathematische Formeln gebunden oder geht es um etwas anderes? Hier ist, was ich herausgefunden habe, das eigentliche Geheimnis beim Herstellen von Verbindungen im Netzwerk. Vor Jahrzehnten besuchte ich ein Seminar mit...

APRIL 11, 2024

ASENTIV

Eine sichere Methode für Empfehlungen für ein "schwer zu empfehlendes" Unternehmen



Selbst wenn Ihr Unternehmen nicht leicht durch Mundpropaganda wächst, gibt es dennoch Möglichkeiten, wie Sie netzwerken und den Ruf Ihres Unternehmens aufbauen können. Es ist eine Tatsache, dass einige Unternehmen schwerer zu empfehlen sind als andere. Oftmals haben diese Unternehmen...

APRIL 8, 2024

ASENTIV

Führen "Von unterhalb" Nicht "Von oben"



Eines Morgens, als mein guter Freund Stewart Emery (Erfolg Auf Dauer) mich zu Hause besuchte, erzählte er mir beim Frühstück eine Geschichte. Es ging um ein Interview, das er mit einem bekannten Milliardär aus der Computerindustrie geführt hatte. Der Milliardär...

APRIL 8, 2024

ASENTIV

Warum eine Dankeskarte senden?

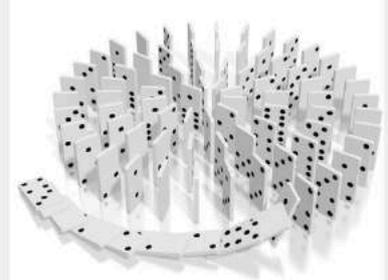


Eine einfache Dankeskarte mag nicht viel bedeuten im großen Bild des Geschäftslebens. Die altmodische, persönliche, handgeschriebene Dankeskarte wurde größtenteils durch E-Mails oder Textnachrichten ersetzt. Oder... die Ausdruck von Dankbarkeit findet überhaupt nicht statt. Obwohl E-Mails eine der einfachsten Formen der...

MARCH 25, 2024

ASENTIV

Wie man ein Netzwerk-Katalysator wird



Ich gebe gerne zu, dass ich kein Mechaniker bin. Als ich ein Junge war, nahm mich mein Vater (der fast alles reparieren konnte) einmal mit in die Garage und sagte: "Sohn, du solltest besser zur Universität gehen, denn du wirst..."

MARCH 21, 2024

VERMEIDEN SIE NETZWERK-ERSCHÖPFUNG



Ich werde ein Geheimnis mit Ihnen teilen, das vielleicht kontraintuitiv klingt: Sie können tatsächlich ZU VIEL netzwerken.

Was???

Ja, genau.

Jetzt fragen Sie sich vielleicht, "Wie kann das sein?" Nun, lassen Sie mich Ihnen eine kleine Geschichte erzählen.

Vor Jahren, als ich durch den mittleren Westen der USA reiste, hörte ich Leute über eine Frau sprechen, die sie als die Königin des Netzwerkers bezeichneten. Sie galt als die perfekte Netzwerkerin. Sie hatte Hunderte, vielleicht Tausende von Kontakten, was ihr ein breites Netzwerk von Menschen aus allen Lebensbereichen verschaffte. Sie war in ihrer Gemeinschaft als die Anlaufstelle für alles bekannt, was jemand brauchte. Diejenigen, die sie gesehen hatten, sagten, sie sei bei jedem Netzwerkevent dabei und schaffe es, mit jeder Person im Raum zu sprechen.

Es überraschte nicht, dass sie und ich an einem Abend bei der gleichen Veranstaltung landeten. Sie zog mich beiseite, um zu reden. Sie schien nervös und aufgebracht zu sein, und ich fragte mich, warum die Königin so aufgebracht war. Dann enthüllte sie etwas Unerwartetes. "Ivan", sagte sie, "ich weiß, alle nennen mich die Königin des Netzwerkers, aber ich sehe überhaupt keine Steigerung im Geschäft!" Sie sagte, dass ihre Bemühungen im Netzwerken keine Ergebnisse für sie brachten. Sie erzählte weiter von all den Gruppen, die sie besuchte, all den Leuten, die sie traf, wie sie sehr gute Kontakte geknüpft hatte, aber... sie bekam kein solides Geschäft aus all ihren Bemühungen.

Schockiert fragte ich sie, wie viele Veranstaltungen sie pro Woche besuchte. Sie antwortete: "Zwischen fünf und zehn pro Woche." Dann war ich wirklich schockiert! Das war ihr Problem – sie verteilte sich zu sehr!

Schockiert fragte ich sie, wie viele Veranstaltungen sie pro Woche besuchte. Sie antwortete: "Zwischen fünf und zehn pro Woche." Dann war ich wirklich schockiert! Das war ihr Problem – sie verteilte sich zu sehr! Denken Sie über den VCP-Prozess® nach – Sichtbarkeit führt zu Glaubwürdigkeit, was zu Rentabilität führt. Sie sah keine echten Ergebnisse, selbst mit ihrem offensichtlichen Talent, Kontakte zu knüpfen und sichtbar zu sein, weil sie nie zum Kern dessen kam, worum es beim Business-Netzwerken wirklich geht – Beziehungen aufbauen. Sie konzentrierte sich so stark auf die Sichtbarkeit, dass sie den Glaubwürdigkeitsaspekt aus den Augen verloren hatte.

Sie war so beschäftigt damit, herumzurrennen und Auftritte zu absolvieren, dass sie nicht lernte, wie man die geschäftlichen Netzwerke, die sie geschaffen hatte, tatsächlich "nutzt". Sie versäumte es, bedeutungsvolle Beziehungen zu Menschen aufzubauen und Glaubwürdigkeit bei ihnen aufzubauen; und ohne Glaubwürdigkeit können Sie nicht zur Rentabilität gelangen.

AKTIVITÄT IST KEINE LEISTUNG ”

Sie hatte dasselbe Problem wie viele Geschäftsleute: Wenn es um ihre Netzworkebemühungen geht, betrachten sie "Aktivität" als "Leistung". Das führt in der Regel dazu, **ein Netzwerk zu haben, das zwar breit, aber nur oberflächlich ist.**

Sie müssen den nächsten, und wichtigsten, Schritt mit den Menschen in einem weitreichenden Netzwerk machen. Sie müssen die Zeit investieren, um die Art von Beziehung zu einigen von ihnen aufzubauen, die es ihnen ermöglicht, Sie kennenzulernen, Sie zu mögen, Ihnen zu vertrauen und Ihnen Geschäftsverweise zukommen zu lassen.

Viele Fachleute, voller Energie und Begeisterung, besuchen viele Netzwerktreffen. Ihr Mangel an Ergebnissen liegt nicht an mangelnder Aktivität, Anstrengung oder Begeisterung dafür, hinauszugehen und neue Leute zu treffen. Das Problem ist, dass sie ständig hierhin und dorthin gehen und sich nie lange genug aufhalten, um die notwendige Zeit zu investieren, um die Art von langfristigen Wurzeln zu schaffen, die zu einer dauerhaften, gegenseitigen Empfehlungsbeziehung führen können.

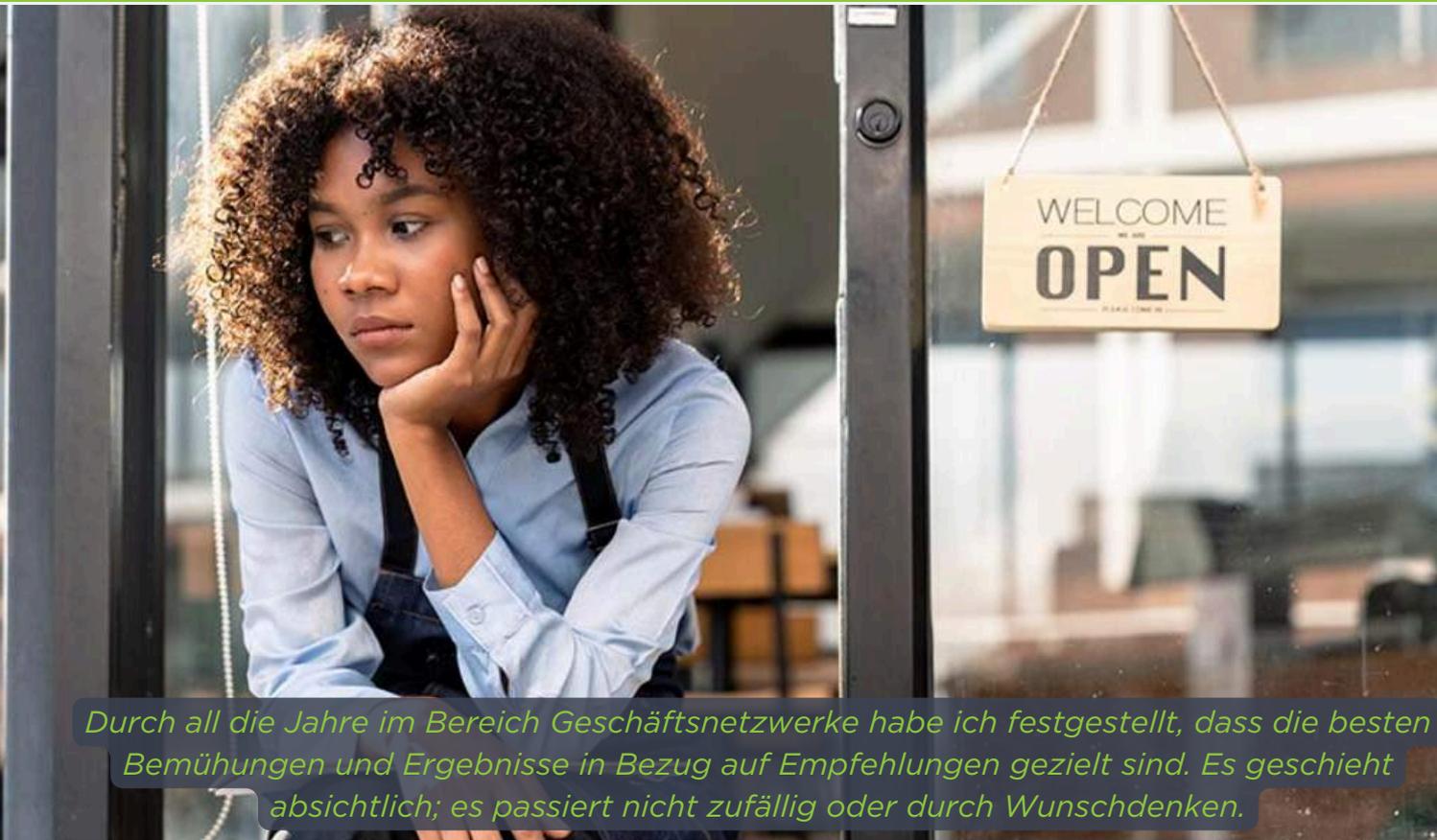
Ich sagte der Königin: "Wenn Ihr Netzwerk zwar breit, aber nur oberflächlich ist, werden Sie nie ein leistungsstarkes Netzwerk haben." Ich schlug vor, dass sie mehr Einzelgespräche mit potenziellen Empfehlungspartnern führen und sich darauf konzentrieren sollte, gegenseitig vorteilhafte Beziehungen aufzubauen, um ihre Glaubwürdigkeit in der Gemeinschaft zu festigen.

Die Moral dieser Geschichte? Versuchen Sie nicht, die "Königin" oder den "König" des Netzwerks zu sein. Wenn Sie sich ausschließlich darauf konzentrieren, so viele Kontakte wie möglich zu knüpfen, ständig unterwegs sind und versuchen, Hunderte von Menschen im Auge zu behalten, wird Netzwerk-Erschöpfung sicherlich folgen.



Stattdessen konzentrieren Sie Ihre Netzworkebemühungen auf den Aufbau von Beziehungen. Sie werden eine Verbesserung bei Empfehlungen sehen und gleichzeitig eine tiefere Glaubwürdigkeit in Ihrem Netzwerk etablieren.

MÖCHTEN SIE GESCHÄFTS EMPFEHLUNGEN? HOLEN SIE SICH DIESE!



Durch all die Jahre im Bereich Geschäftsnetzwerke habe ich festgestellt, dass die besten Bemühungen und Ergebnisse in Bezug auf Empfehlungen gezielt sind. Es geschieht absichtlich; es passiert nicht zufällig oder durch Wunschenken.

Es scheint, dass viele Geschäftsleute Empfehlungsmarketing in etwa so betrachten wie das Wetter: "Sicher, es ist wichtig, aber was kann ich dagegen tun?"

Empfehlungen durch Geschäftsnetzwerkbemühungen können geplant und gepflegt werden. Unternehmer, Unternehmensgründer, Vertriebsmitarbeiter, Angestellte und sogar Personen, die ehrenamtlich tätig sind, können mit einem gut strukturierten System – einem Empfehlungsplan für ihr Geschäft – Ergebnisse erzielen.

Zu oft habe ich Profis gesehen, die darauf warten, dass das Geschäft zu ihnen kommt und durch ihre Tür geht. Sie denken, weil sie gut in dem sind, was sie tun, werden die Leute zu ihnen strömen. Nun, die Wahrheit ist – das funktioniert nicht so! Sie müssen das Ruder übernehmen und das Geschäft zu sich bringen, egal in welchem Berufszweig oder wie gut Sie in dem sind, was Sie tun.

Denken Sie an jemanden, der davon träumt, sein eigenes Geschäft zu eröffnen. Sie haben einen Geschäftsplan, finden den idealen Standort, investieren Zeit, Geld und Energie, um alles einzurichten und sich auf den Eröffnungstag vorzubereiten. Sie sind so aufgeregt, wenn dieser Tag kommt! Die Lichter gehen an, die Tür wird aufgeschlossen, das Schild sagt OFFEN und... Leute gehen einfach vorbei. Die Kunden, die sie sich vorgestellt haben, erscheinen nie. **Und dann erkennen sie – sie müssen rausgehen und die Menschen treffen, die potenzielle Kunden für sie sind, und die Menschen treffen, die die Menschen kennen, die ihre Kunden sein könnten.**



So ist es auch beim Empfehlungsmarketing. Sie können nicht einfach darauf warten, dass die Leute zu Ihnen kommen. Wenn Sie erfolgreich sein wollen, müssen Sie Ihr Geschäft holen oder besser noch, jemand anderen durch Empfehlungen holen lassen. Wie macht man das?



Finden Sie eine Geschäftsnetzwerk (Bsp, Asentiv) in Ihrer Nähe und besuchen Sie eines ihrer Treffen. Knüpfen Sie Kontakte zu anderen Fachleuten, die Kunden für Ihre Produkte oder Dienstleistungen haben könnten. Beginnen Sie, Beziehungen zu gleichgesinnten Menschen aufzubauen, die ihr Geschäft ausbauen und anderen dabei helfen möchten, dasselbe zu tun.

Die Quintessenz ist – warten Sie nicht herum. Tun Sie etwas! Entwickeln Sie einen Geschäftsnetzwerkplan, der Sie mit den richtigen Menschen in Kontakt bringt. Machen Sie Ihren Plan und setzen Sie ihn dann um.

NETWORKING AUF KONFERENZEN



Konferenzen und Messen bieten hervorragende Gelegenheiten zum Networking, unabhängig davon, ob sie virtuell oder persönlich stattfinden. Wir besuchen diese Veranstaltungen oft mit dem einzigen Gedanken, dass wir dort etwas mitnehmen wollen – Informationen, Weiterbildung, kostenlose Muster. Übersehen Sie jedoch nicht die vielen Möglichkeiten, neue Kontakte und Verbindungen zu knüpfen, die nützlich sein können, um Ihr Unternehmen bekannt zu machen.

VIER VORSCHLÄGE FÜR NETWORKING AUF KONFERENZEN

1

Schließen Sie neue Freundschaften

Konferenzen sind eine großartige Gelegenheit, um neue Kontakte zu knüpfen. Bleiben Sie nicht nur mit den Leuten zusammen, die Sie bereits kennen. Mischen Sie sie! Setzen Sie sich während der Veranstaltung neben andere Leute und sprechen Sie mit ihnen. Gehen Sie über eine kurze und freundliche Begrüßung mit einem Lächeln hinaus. Stellen Sie sich vor und erkundigen Sie sich dann nach den Leuten und ihrem Geschäft.

2

Lernen Sie die Konkurrenz kennen.

Messen sind Veranstaltungen, bei denen Sie Hunderte von Menschen treffen können, wenn Sie einen Stand haben. Vergessen Sie nicht, auch die anderen Aussteller zu treffen und mit ihnen zu sprechen; tun Sie dies auch als Besucher. Sie alle sind dort, um neue Geschäfte zu machen und neue Kontakte zu knüpfen, genau wie Sie. Mit diesen Personen sollten Sie sich nach der Veranstaltung als Erstes in Verbindung setzen.

3

Verschaffen Sie Ihrer Stimme Gehör

Wenn die Konferenz Workshops anbietet, melden Sie sich freiwillig als Redner. Ein Vortrag auf einer Konferenz ist eine wunderbare Möglichkeit, Ihr Unternehmen und Ihr Fachgebiet bekannter zu machen. Um diese Gelegenheit zu nutzen, sollten Sie im Voraus planen und sich rechtzeitig mit den Koordinatoren der Veranstaltung treffen. Wenn Sie zum ersten Mal an einer Konferenz teilnehmen, empfehle ich Ihnen, sich bei der Person vorzustellen, die für die Buchung der Themen und Redner für die Veranstaltung im nächsten Jahr verantwortlich ist. Beginnen Sie schon jetzt, eine Beziehung zu dieser Person für das nächste Jahr aufzubauen.

4**Seien Sie gesellig.**

Wenn die Messe, an der Sie teilnehmen, einen Mixer oder eine andere Networking-Veranstaltung anbietet, sollten Sie diese nicht verpassen! Dies sind wunderbare Möglichkeiten, um erste Kontakte mit Menschen zu knüpfen, die Sie noch nie zuvor getroffen haben. Es lohnt sich, dabei zu sein... und zwar mehrfach!

Betrachten Sie diese Veranstaltungen nicht als Chance, ein Geschäft abzuschließen, sondern als den ersten Schritt auf dem langen, gewinnbringenden Weg der Freundschaft und des gegenseitigen Nutzens mit einem neuen Empfehlungsmarketingpartner.

NACHBEREITUNG IST ENTSCHEIDEND

Natürlich sind all diese guten Ratschläge wertlos, wenn Sie sich nach der Veranstaltung nicht um die wichtige Nachbereitung kümmern. Planen Sie einen Termin für einen Anruf, ein Treffen zum Mittagessen oder eine E-Mail ein, um mit den neuen Kontakten, die Sie geknüpft haben, in Kontakt zu bleiben. Dies ist wichtig, um die Grundlage für eine starke Geschäftsbeziehung zu schaffen.

Das Wichtigste, was ich Ihnen mit auf den Weg geben kann, ist, dass Sie mit dem Gefühl an die Sache herangehen müssen, so viel wie möglich über die anderen Menschen, die Sie treffen, erfahren zu wollen, anstatt zu versuchen, ihnen alles über Sie zu erzählen.



Behalten Sie diese Punkte im Hinterkopf, wenn Sie die Gelegenheit haben, eine Konferenz oder eine Messe zu besuchen. Verlassen Sie absichtlich Ihre gewohnte Umgebung, um neue Geschäftskontakte zu knüpfen, und nehmen Sie von der Veranstaltung Informationen und Weiterbildung mit. Wenn Sie die Tipps in diesen Vorschlägen anwenden, werden Sie eine ganz neue Ebene des Networking-Erfolgs erreichen.

Welche Vorschläge haben Sie für erfolgreiches Networking auf Messen und Konferenzen?



Aentiv™

Vertragsverlängerung Aentiv Deutschland & Österreich

Erfolgsgeschichte wird fortgeschrieben: Verlängerung des Aentiv Deutschland & Aentiv Österreich Franchise-Vertrags um weitere 10 Jahre

Gemeinsamer Erfolg mit Aentiv Deutschland und Aentiv Österreich mit großer Freude, Stolz und Dankbarkeit teilen wir heute mit, dass der Vertrag mit Aentiv Deutschland und Aentiv Österreich **vorzeitig um 10 Jahre verlängert wurde**. Diese erneute Verlängerung unterstreicht nicht nur unsere **exzellente Zusammenarbeit mit Susanne Lennartz, Frederik Malsy und Nicolai Lennartz**, sondern markiert auch ein weiteres Kapitel in unserer gemeinsamen Erfolgsgeschichte.



Nicolai Lennartz

Susanne Lennartz

Frederik Malsy

Gemeinsamer Erfolg auch in Zukunft mit Asentiv Deutschland & Österreich

Partnerschaftliche Erfolge und Wachstum

Die herausragende Partnerschaft mit Asentiv Deutschland und Asentiv Österreich **bildet das Rückgrat unserer Strategie, das weltweit größte Business Training & Consulting Franchise zu bleiben.** Durch eine tiefe Verbindung auf operativer, strategischer und menschlicher Ebene haben wir gemeinsam beeindruckende Meilensteine erreicht. **Die langfristige Verlängerung des Vertrags ist ein klares Zeichen dafür, dass wir nicht nur geschäftlich, sondern auch persönlich als Team wachsen.**

Innovative Strategien und Lokales Wachstum

Asentiv Deutschland und Asentiv Österreich haben sich nicht nur als zuverlässige Partner erwiesen, sondern auch als treibende Kraft in der Entwicklung und Umsetzung innovativer Strategien, insbesondere im Bereich Marketing und Sales. **Die erfolgreiche Etablierung von insgesamt zehn Franchise-Regionen in Deutschland und Österreich, darunter Wiesbaden, Köln, Koblenz, Münster, Oldenburg, Berlin, Chemnitz, Siegen, Heilbronn und Wien, ist ein Beweis für die Effektivität unserer gemeinsamen Bemühungen.** Diese Fortführung unserer Partnerschaft erfüllt uns mit Zuversicht, dass wir in den nächsten 10 Jahren weiterhin gemeinsam Erfolge feiern und neue Horizonte erkunden werden.

Erfolg beim Asentiv Award-Dinner

Ein Gespräch mit André Seifert



Beim kürzlich stattgefundenen **Asentiv Award-Dinner**, das herausragende Leistungen innerhalb der Asentiv-Community würdigte, hatte **CEO Sandro Moor** die Gelegenheit, sich mit **André Seifert, dem Asentiv-Franchise-Inhaber in Chemnitz**, zu unterhalten, der als erster offizieller externer Preisträger von Asentiv ausgezeichnet wurde. Ihr Gespräch beleuchtete Seiferts Weg mit Asentiv, seine Motivationen und den Erfolg, den er erreicht hat.

Sandro: "André, heute Abend Gewinner des Awards. Wie gefällt es dir?"

Andre: "Ja, ich möchte mich zunächst bei dir und bei Sonja bedanken, dass ihr das in die Hand genommen habt und diesen Awards-Dinner unabhängig von der Konferenz organisiert habt. Und die Frage war ja, wie gefällt es mir? Sehr gut, ihr habt das wirklich gut gemacht. Vielen Dank dafür."

Sandro: "Jetzt André, du bist schon lange **auf dem Markt als Selbstständiger, als Unternehmer**, viele, viele Jahre schon. Warum betreibst du Asentiv? **Warum betreibst du das Asentiv-Business in Chemnitz?**"

Andre: "Also, **ich habe Asentiv als Kunde kennengelernt**. Warum? Ich war über 20 Jahre in der Finanzdienstleistung tätig und **mein größtes Problem war immer, hochwertige Empfehlungen zu bekommen**. Also, ich habe Empfehlungen bekommen, **aber meistens waren es Low-Empfehlungen**. Und es war für mich einfach schwer, mein Wissen an Menschen weiterzugeben, die dankbar für diese Dienstleistung sind. Und so habe ich Asentiv kennengelernt und dachte mir, **hey, so wie es mir geht, geht es bestimmt vielen anderen Unternehmern. Und ich fand es großartig und das möchte ich einfach teilen**. Deswegen bin ich Teil von Asentiv. Sehr cool."

4



**2023 Umsatz:
250 000 EUR**

**20 Stunden
pro Woche**

**hochwertige
Empfehlungen**

Asektiv Award Dinner

Sandro: "Ist das Ganze für dich rentabel?"

Andre: "Ja. Sehr rentabel? Ja."

Sandro: "Wie viel Umsatz hast du 2023 gemacht? "

Andre: "2023 war tatsächlich ein herausforderndes Jahr, das muss ich sagen. Dennoch waren es knapp über den Daumen gepeilt **250.000 Euro.**"

Sandro: "Wie viel persönlichen Einsatz von deiner Seite in Stunden **pro Woche ungefähr?**"

Andre: "Also, ich betreibe zwei Geschäfte. Ich betreibe auch noch eine Netzwerkorganisation und Asektiv zusammen. Man kann also sagen, dass ich **etwa 20 Stunden pro Woche in Asektiv investiert habe.**

Sandro: "Wie viel machst du nächstes Jahr?"

Andre: "Hoffentlich mehr. Also, ich werde mich bemühen, wieder ein bisschen besser abzuschneiden. 2023 war ja auch ein gutes Jahr und ich möchte wieder dahin zurück. **Eine halbe Million ist das Ziel.**"

Sandro: "Sehr gut. Viel Erfolg. Vielen Dank. Danke für die Frage."

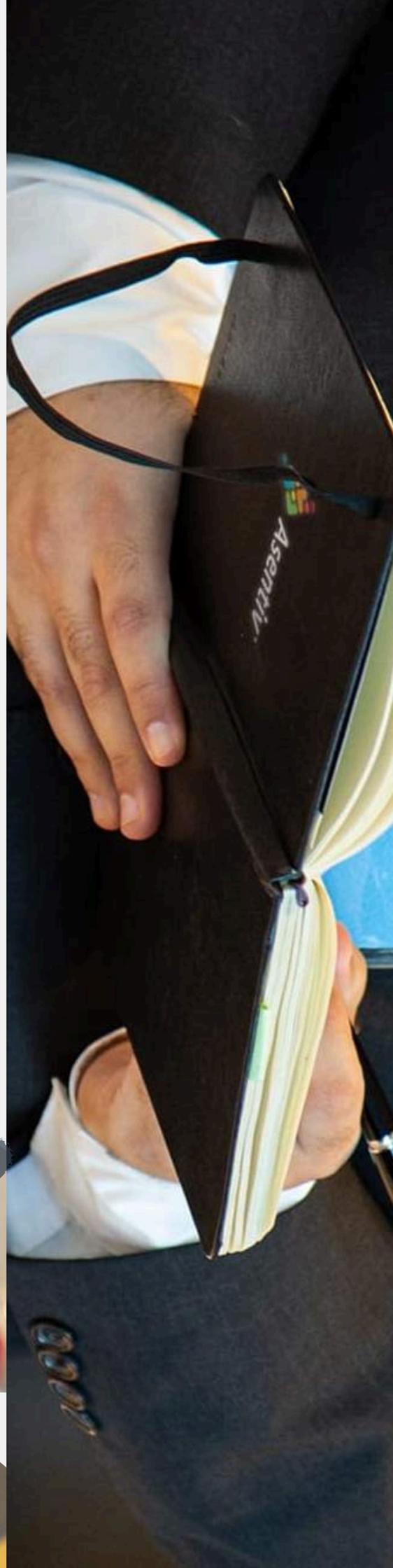
Der Dialog zwischen Sandro Moor und Seifert zeigt die Essenz von Asektivs Engagement für die Stärkung von Unternehmern und die Förderung von Erfolg innerhalb seiner Community. Seiferts Reise veranschaulicht das transformative Potenzial von Asektivs Ansatz und bietet wertvolle Einblicke und Inspiration für angehende und etablierte Unternehmer gleichermaßen. Während die Asektiv-Community weiter wächst und gedeiht, dienen Geschichten wie die von André Seifert als Zeugnis für die Kraft bedeutungsvoller Verbindungen und strategischer Zusammenarbeit bei der Erreichung unternehmerischer Exzellenz.

Millionen Business als Asentiv Franchise Partner



*ASENTIV bietet
weltweit neue
Möglichkeiten, eine
etablierte Franchise zu
übernehmen.*

Als
Unterstützungsorganisation
für andere Geschäftsleute
ziehen wir erfolgreiche
Coaches, Berater und
Trainer an, die einen großen
Einfluss auf das Leben von
Unternehmern haben
möchten



Warum eine Asentiv-Franchise besitzen?

Bewährte

Dienstleistungen

Ob persönlich oder live online: Unsere Unternehmensberatungsdienste basieren auf über einem Jahrhundert Geschäftserfahrung. Wir nutzen kontinuierliche Marktforschung, um sicherzustellen, dass unsere Schulungslösungen unabhängig von der Größe des Kunden, den Anforderungen oder der Branche relevant und effektiv bleiben.

Hervorragende

Unterstützung

Wir sind bei jedem Schritt an Ihrer Seite. Vom ersten Onboarding zu allen Aspekten des Asentiv-Geschäfts über intensive Unterstützung für fünf Jahre mit einem engagierten, funktionsübergreifenden Team bis hin zur fortlaufenden Unterstützung während des gesamten Lebenszyklus Ihres Unternehmens.

Weltweite

Reichweite

In über 12 Sprachen auf 4 Kontinenten kann Asentiv konsistente Lösungen für Geschäftsorganisationen weltweit bieten. Unsere Dienstleistungen helfen Menschen, einen größeren Einfluss zu gewinnen und bedeutende Beiträge an den Orten zu leisten, die ihnen am wichtigsten sind.

Beteiligung

Werden Sie Teil einer Organisation, die aus Menschen besteht, die sich dem Erfolg des anderen verschrieben haben und immer bereit sind zu helfen. Nehmen Sie an Konferenzen und Schulungsveranstaltungen auf der ganzen Welt teil und profitieren Sie von Strategien und Ideen, die sich ständig weiterentwickeln.

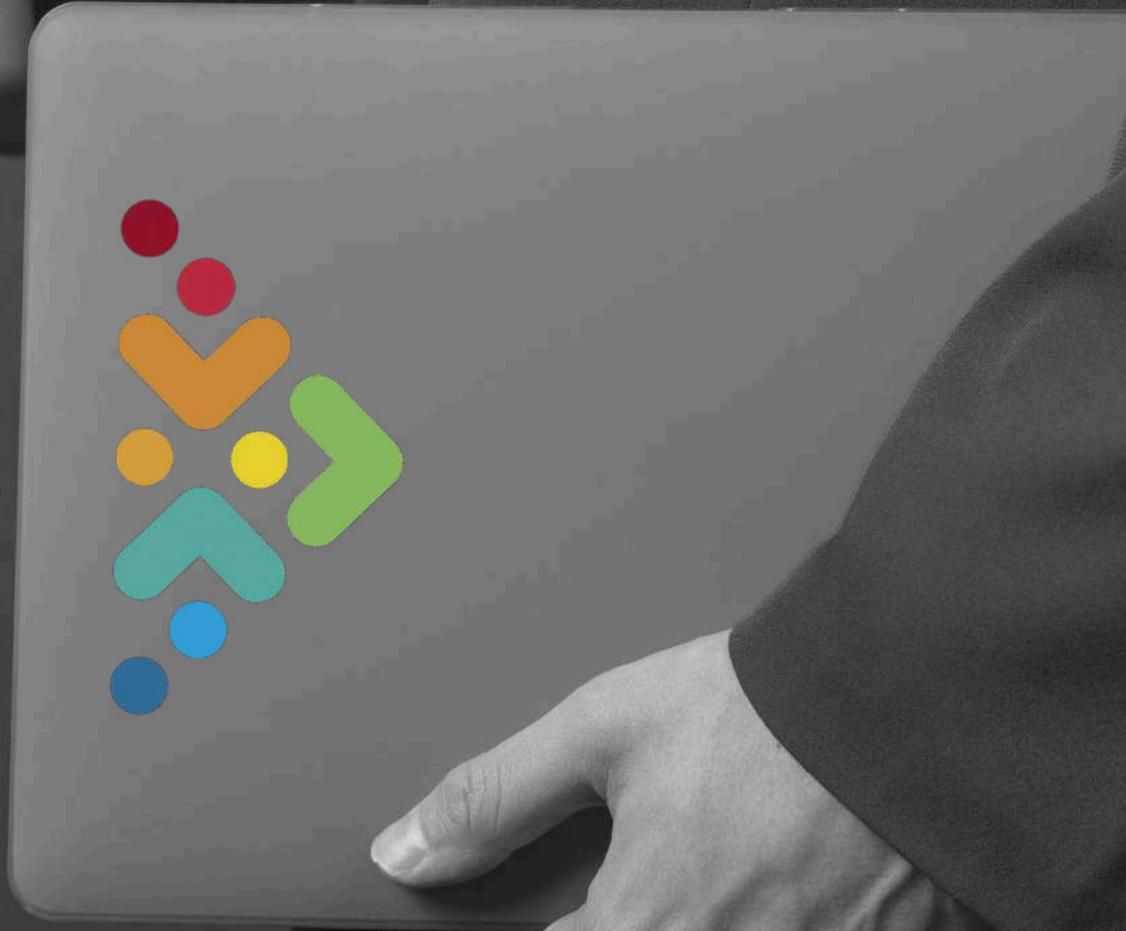
Vernetzung

Asentiv hat eine lokale, nationale, regionale und wirklich globale Reichweite - täglich werden innerhalb unseres Netzwerks wertvolle Geschäftsverbindungen ausgetauscht und lebensverändernde Beziehungen zwischen Menschen gebildet, die wirklich auf derselben Wellenlänge sind.

Wachstum

Der Einfluss, den unsere Coaches und Trainer auf Kunden haben, ist wirklich beeindruckend. Sie werden persönlich belohnt, allein indem Sie den Einfluss erleben, den Sie haben, und Sie erhalten kraftvolle Testimonials von jenen Menschen, deren Leben Sie verändert haben.

IST ASENTIV FÜR MICH GEEIGNET?



"Wenn Sie dem Asentiv Global Team beitreten, stehen Ihnen folgende Hauptzertifizierungen und Schulungen zur Verfügung:"

Asentiv Pro Zertifizierung

Dies ist unser Kernprodukt, ein bahnbrechendes Geschäftsprogramm 

AMC (Asentiv Mastermind Community)

Ein leistungsstarkes, einzigartiges Modell zur Verwaltung einer Mastermind-Community 

Business Development



Coaching Zertifizierung



Verkaufstraining



Behavioral Style/Kommunikation



Pipeline Zertifizierung



KLINGT DAS NACH IHNEN?

Vielleicht sind Sie ein außergewöhnlicher Leader in Wartestellung, der möglicherweise zu viel alleine arbeitet und **Chancen für Inspiration und Motivation verpasst, die sich aus der Zugehörigkeit zu einem Team ergeben.**

Jedes Jahr haben wir Menschen aus der ganzen Welt in unserem Globalen Hauptquartier in der Schweiz, um unsere Gründer, unsere breitere Gemeinschaft, zu treffen, um zu sehen, wie wir arbeiten, um unsere bahnbrechenden Materialien zu erleben und mehr über unsere Kernwerte und Überzeugungen zu erfahren, um zu sehen, ob wir gut zueinander passen.



A close-up photograph of two hands shaking in a firm grip. The hand on the left is wearing a dark red and black plaid shirt, while the hand on the right is wearing a brown ribbed sweater. The background is a wooden desk with several business documents, including a pie chart and a bar chart, and a white mug. The lighting is warm and focused on the hands.

**Vernetzen, wachsen,
triumphieren – das Aentiv
Magazine begleitet Sie
dabei**



**JETZT KOSTENLOSE
BERATUNG
ERHALTEN**

**Scanne den Asentiv-
QR-Code!**

