



Auszug aus der Video-DVD

### Alexander Munke **Erfolg mit Herz, Mut und Verstand**

die Sie im Medienshop unter  
[www.metatraining.de](http://www.metatraining.de) finden.

### Alexander Munke **Erfolg mit Herz, Mut und Verstand**

Erfolg mit Herz, Mut und Verstand, das ist auch heute noch möglich – wenn Sie ein Adler sind! Was ist ein Adler, was zeichnet Adlerverhalten aus? Das sind viele entscheidende Verhaltensweisen, die Alexander Munke in seinen Vorträgen mit viel Humor, großer Lebenserfahrung und fundiertem Know-how herausarbeitet.

Ein kleines Beispiel aus dem Berufsalltag. Ein Kunde ruft an: „Guten Tag. Kann ich bitte den Chef sprechen?“ Ein Huhn würde antworten: „Der ist im Moment nicht da.“ oder „Der ist im Haus unterwegs.“ Das ist typisch Huhn. Der Adler antwortet: „Ja, herzlich gern. Ich erwarte ihn in zwei Stunden zurück, bitte geben Sie mir Ihre Nummer, er ruft Sie an.“ Das ist Adlersprache. Sie ist positiv formuliert, ist lösungsorientiert, sie beinhaltet ein Angebot und sie ist zukunftsorientiert. Nur eine Kleinigkeit, sicher. Es geht nicht darum, 100 Prozent besser zu sein, sondern vielmehr darum, in 100 Dingen jeweils ein paar Prozent besser zu sein. Und jeder ist ein Adler, denn nur Adler können den größten Wettlauf gewinnen, den es überhaupt gibt.

Auch Sie haben diesen Wettlauf gegen 2.000.000 Mitbewerber gewonnen und zwar 9 Monate vor Ihrer Geburt. Natürlich kann es sein, dass man versucht hat Sie zum Huhn zu erziehen, damit Sie wie ein Huhn denken und wie ein Huhn handeln. Vielleicht ist das sogar gelungen. Sie können aber den Adler in sich wieder wecken. Dazu gibt es ein einige Gesetze, die zu beachten sind.

Eines dieser Gesetze heißt 4 As: Alles Anders als Alle Andern. Ob Sie als Unternehmen wahrgenommen werden wollen in der Flut der Information oder als Mitarbeiter, immer sind die 4 As wichtig. Fragen Sie sich, was das Besondere an Ihnen ist, das Sie von allen anderen unterscheidet. Stellen Sie dieses

Besondere heraus, entwickeln Sie es weiter. So werden Sie unverwechselbar, so werden Sie auch unentbehrlich. So werden Sie zum Adler, der sich von der Menge der gackernden Hühner unterscheidet.

Ein Adler, der aktiv gestaltet statt passiv darauf zu warten, dass ihm ein paar Körner zugeworfen werden. Wer mit den Hühnern gackert, kann nicht mit den Adlern fliegen! Wann damit anfangen? Wenn nicht jetzt – wann dann!

„Was immer Du tun kannst, wovon Du träumst – Fang damit an!“ sagte bereits Johann Wolfgang von Goethe. Daran hat sich bis heute nichts geändert.

### ÜBUNG

Überprüfen Sie Ihren Anrufbeantworter, ob er einen Adler- oder einen Hühnertext enthält.

Formulieren Sie in Ihrem nächsten Verkaufsgespräch bewusst lösungs- und zukunftsorientiert, also in der Adlersprache.

### Erleben Sie

**Alexander Munke live**

**am 11. März 2005**

**in Neumarkt bei Nürnberg**

**zusammen mit 3 weiteren Spitzetrainern!**

**Verkaufen ist wie Sport:  
Nur regelmäßiges  
Training führt zur Spitzenleistung**

# METATRAIN.

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

**regelmäßig  
selbständig  
für Spitzenleistungen trainieren**

Hat Ihnen der Trainletter gefallen, dann empfehlen Sie uns weiter! Über Anregungen, Wünsche und Kritik freuen wir uns besonders – nur so können wir uns verbessern. Nehmen Sie unter [info@metatraining.de](mailto:info@metatraining.de) Kontakt mit uns auf.

**Vielen Dank. Ihr METATRAIN Team.**