

Ein bisschen mehr geben

Wie Sie zum Spitzen-Empfehlungsgeber werden

Fast jedes Chapter hat so einen – einen der deutlich mehr gibt als die anderen. Lesen Sie heute hier das Geheimnis von Hermann Weinmann aus dem Chapter SIRIUS von BNI Fildern. Im Durchschnitt hat er in den vergangenen 12 Monaten bei jedem Meeting 3,6 Empfehlungen mitgebracht. Insgesamt 160 Empfehlungen bei 44 Meetings sind sein stolzes Ergebnis mit Dankeschön-Karten in Höhe von über 45000 Euro.

»Es ist wie bei den Frauen, ...

... versuche immer mehr zu tun/geben, als dein Gegenüber erwartet!«, ist seine einfache Feststellung. Nur wirklich echtes Interesse an dem Gegenüber, egal, ob Kunde oder Netzwerk-Partner, führt zum Erfolg. Das bezieht sich auf das eigene Unternehmensergebnis genauso, wie auf das gemessene Netzwerk-Ergebnis. Hermann Weinmann makelt mit Immobilien, so wie gute Netzwerker mit Empfehlungen makeln. Da wir als Makler und nicht als Verkäufer tätig sind, sind wir für die berechtigten Interessen beider Vertragsparteien verantwortlich. Unsere Aufgabe ist es, jeder

Vertragsseite den Rücken so zu stärken, dass wir einen nahezu ausgeglichenen »Wasserstand« erreichen.

»Spare in der Zeit, ...

... dann hast du in der Not«, ist eine Weisheit, die auch auf das Netzwerken zutrifft. In den guten Zeiten werden die entscheidenden Fehler gemacht, vor lauter Selbstzufriedenheit und Kurzsichtigkeit! Während seiner ca. 25-jährigen Tätigkeit als Bankmakler und selbständiger Makler konnte Weinmann einige Höhen und Tiefen des Marktes, im Gegensatz zu vielen Mitbewerbern, erfolgreich meistern, da er funktionierende Netzwerke hat, über die er immer eine GRUNDAUSLASTUNG für sein Unternehmen gewinnen konnte. Dies sind Gewerbevereine und Branchenstamm-tische und Verbandsvereinigungen, heute zählt er auch BNI dazu.

Geben und fordern ...

... sind die zwei Seiten derselben Medaille! In der Regel drückt er es etwas charmanter aus, im Prinzip geht es jedoch um den Gedanken: Lieber Kunde, nachdem ich nun so viel für Sie ge-



tan habe (die perfekte Wohnung gefunden oder für Verkäufer den perfekten Preis erzielt) sind Sie mir neben meiner Rechnung noch etwas schuldig! Z.B. innerhalb der nächsten 2 Jahre 5 positive Empfehlungen! Sein zweiter Standard ist der Hinweis auf sein Netzwerk: Lieber Kunde, auch über meine Kernkompetenzen hinaus kann ich Ihnen professionelle und bewährte Partner »rund um die Immobilie« empfehlen. Nahezu jeder Käufer braucht eine Finanzierung, Küche, Bodenbeläge, Malerarbeiten, Möbel ... Genau das ist sein Schlüssel zu 3,6 Empfehlungen in der Woche! Welchen Schlüssel werden Sie in Zukunft für Ihre Chapter-Kollegen einsetzen?

Hermann Weinmann
Chapter SIRIUS, Stuttgart
T: +49-(0)711-78 25 600
h.weinmann@wvs-immo.de