

Das Entstehen des neuen Unternehmertums Network-Marketing – Karrierechancen im Wachstumsmarkt der Zukunft

Die Welt verändert sich schneller als jemals zuvor. Neue Technologien entwickeln sich, die Arbeitsplatzsicherheit nimmt drastisch ab, die Einkommensunterschiede steigen dramatisch.

Immer mehr Menschen fühlen sich zunehmend überarbeitet, kaum anerkannt und unterbezahlt. Weniger Zeit und Freiheit für sich selbst lässt viele Menschen nach einem Ausweg suchen.

Der schnellste, verlässlichste und steuerbare Weg zu mehr Wohlstand und mehr Freiheit ist sein eigenes Geschäft aufzubauen.

Im Sommer letzten Jahres habe ich daher das Portfolio meiner Firma punktomensch mit dem Geschäftsfeld des Network Marketing (NWM) erweitert.

Dieses Engagement hat mich in mehrfacher Hinsicht bereichert: Das Geschäftsmodell des NWM ist:

- flexibel und führt zu unternehmerischer Freiheit,
- individuell zu gestalten und verschafft Unabhängigkeit,
- professionell und führt bei zielgerichteter Anwendung zu wirtschaftlichem Erfolg und zwar für jeden Einzelnen im Netzwerk
- zukunftsorientiert, stellt den einzelnen Menschen in den Mittelpunkt und ist die Basis für ein erfülltes und unabhängiges Leben.

Lassen Sie sich dieses Geschäftsmodell unverbindlich vorstellen und sich davon inspirieren. Die Veranstaltung findet statt am

**Donnerstag, den 24. März 2015
von 18:30 bis 20:30 Uhr im Konferenzraum BEST WESTERN Hotel Domicil
Thomas-Mann-Str. 24–26, 53111 Bonn**

Die Teilnahme ist für Gäste selbstverständlich kostenfrei.
Vertriebspartner beteiligen sich mit einer Kostenpauschale von EUR 10,00.

Folgende **Agenda** haben wir inklusive einer ca. 30-minütigen Pause für Sie vorbereitet:

1. Begrüßung, Vorstellung der Referenten, Einführung in das Thema
2. Was ist Network Marketing?
3. Realität und Professionalität versus Vorurteile
4. Network Marketing als Geschäftsmodell des 21. Jahrhunderts
5. Herausforderungen und Chancen im Network Marketing
6. Sieben Schritte für den erfolgreichen Geschäftsaufbau
 - a. Ihr Ziel
 - b. Ihre Kontakte
 - c. Einladen
 - d. Präsentieren
 - e. Nachfassen
 - f. Anfangen "Los geht's"
 - g. Team-Arbeit

Pause

7. Die 5 Erfolgsfaktoren – Best Practise-Realität
 - a. Das Unternehmen
 - b. Timing und Trends
 - c. Exklusive Produkte
 - d. Einkommen
 - e. Team & Partnerschaft

Teilen Sie bitte formlos per Email

bis spätestens 23. März 2015

unserer Office Managerin Frau Doris Müßgen (Tel. +49-228-97 68 19 33, Email info@punktomensch.de) mit, ob wir mit Ihrer Teilnahme an unserer Veranstaltung rechnen können.

Wir freuen uns darauf, Sie durch diesen außergewöhnlichen Abend zu begleiten.