

[Free download] Tretminen-Management: Das groe Geheimnis, warum Network-Marketing so einfach ist und trotzdem die groe Masse der Networker arm bleibt. Und die ... zu latschen, die auf Ihrem Weg liegen

Tretminen-Management: Das groe Geheimnis, warum Network-Marketing so einfach ist und trotzdem die groe Masse der Networker arm bleibt. Und die ... zu latschen, die auf Ihrem Weg liegen

Von Hans Janotta

ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook

Hans Janotta



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrank: #433070 in BcherVerffentlicht am: 2011-01-14Abmessungen: 9.69 x .46b x 7.44l, .88 Pfund Einband: Taschenbuch220 Seiten | File size: 21.Mb

Von Hans Janotta : Tretminen-Management: Das groe Geheimnis, warum Network-Marketing so einfach ist und trotzdem die groe Masse der Networker arm bleibt. Und die ... zu latschen, die auf Ihrem Weg liegen before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Tretminen-Management: Das groe Geheimnis, warum Network-Marketing so einfach ist und trotzdem die groe Masse der Networker arm bleibt. Und die ... zu latschen, die auf Ihrem Weg liegen:

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
1 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.
Ehrliches Buch
Von Wiesel
Fast 4 Sterne durch viele Wiederholungen aber gute 3 Sterne
Der Autor erzählt ehrlich was einem erwartet und was man verkraften muss um überhaupt erfolgreich sein zu können! Ein guter Denkanstoß für Menschen die in dem Geschäft einsteigen möchten und um sich Gedanken zu machen was sie erreichen möchten?
1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Teures Geld für Dicke Hose-Geschwafel und Eigenwerbung ohne wirklichen Nutzen
Von Thomas Lor
Ich konnte mich in den letzten Monaten ja für Network Marketing begeistern - bzw. viel mehr wurde ich dafür begeistert (so funktioniert das Business schließlich). Und weil es wirklich ein spannendes Feld ist, habe ich mich auch gleich mit entsprechender Fachliteratur eingedeckt. Das hier ist allerdings das erste miese Buch zu dem Thema, das mir untergekommen ist - und das, obwohl es fast das Dreifache von den anderen gekostet hat. Anfänglich war ich zwar sehr von Herrn Janotta angetan, weil er wirklich ehrlich über das Business schreibt und speziell über den ganzen "Euphorie-Halligalli", der im Network Marketing gang und gäbe ist, im Grunde aber totaler Schwachsinn, der zu nichts führt. Stimmt! Alles in allem hat mir das Buch aber keine neuen Erkenntnisse und auch sonst nichts Sinnvolles mitgegeben - außer Janottas Eigenwerbung für seine anderen Publikationen und Websites...
1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Schonungslos ehrlich und gerade deswegen eine geniale Hilfe!
Von Kunde
Warum muss man als Networker dieses Buch lesen? Damit man dranbleibt! Damit man nicht vorzeitig aufgibt, weil man die Tretminen nicht kannte. Und wer die Tretminen kennt, wird auf seinem Weg nicht auf sie treten oder wenn es doch passiert, wissen: "Ich war gewarnt"! Wer sich mit der Wahrheit über dieses Geschäft nicht auseinandersetzt, wird nicht erfolgreich. Und dieses Wissen vermittelt Hans Janotta in seinem Buch glaubwürdig, unverblümt, hartnäckig und humorvoll. Ein wertvolles Wissen, das man gerade am Anfang seiner Laufbahn in diesem Metier nicht haben kann, aber unbedingt braucht, um nicht vorzeitig aufzugeben und diversen Umständen (die sich immer finden lassen) die Schuld zu geben. Nein, Hans Janotta macht gerade mit seiner Ehrlichkeit und seinem umfangreichen Wissen Mut und lässt den Leser nach Lesen seines Buches mit der Gewissheit in die Praxis hinaustreten, dass es nur an einem selbst liegt, erfolgreich zu werden. Wer den entscheidenden Vorsprung haben will, muss dieses Buch lesen! Da Hans Janotta aber ein Profi ist, erhält auch der im Networking erfahrene Leser noch viele wichtige und hervorragende Einsichten und Tipps, so dass das Buch einen außerordentlichen Mehrwert für eine breite Leserschaft bietet!

Werbetext
wo Taten zu Resultaten werden
Kurzbeschreibung
Fragen Sie sich, ob Sie im Network-Marketing erfolgreich sind. Wenn nicht, fragen Sie sich, ob Sie den Unsinn glauben wollen, es liege am System! Fragen Sie sich, warum es tausende von Menschen gibt, die mit dieser Vertriebs-Methode Erfolg haben. Möglicherweise Menschen von einfacherer geistiger Struktur als Sie. Fragen Sie sich, ob Sie sich noch lange auf der schattigen Seite der Straße aufhalten möchten, oder ob der Ort, den Sie sich gönnen The sunny side of the street ist. Und wenn Sie entschieden haben, dass Sie sich nur den erstbesten Fisch gönnen, dann hüten Sie auf, Fehler zu machen. Dieses Buch ist möglicherweise zuerst unbequem, aber es wird Ihnen helfen, die Tretminen auf dem Weg zum Erfolg zu erkennen und zu vermeiden. Und dann geht die Sonne Ihnen über den Autor und weitere Mitwirkende
Hans Janotta: Hans Janotta, geboren 1950 in Hof, aufgewachsen in Hof, Nürtingen bei Stuttgart, studiert in Stuttgart (Informatik, Betriebswirtschaft), lebt in Nürtingen, Rodorf bei Darmstadt, Frankfurt, Bernbeuren (Allgäu), schon immer selbstständig, Karriere in der eLearning-Abteilung der IBM, drei Fachbücher zum Thema eLearning, 30 Jahre selbstständig mit eigenem eLearning-Unternehmen, Belieferung internationaler Konzerne mit Learning-Tools und Consulting, Positionierung als Marketing Dozent und Coach, Schwerpunkte: Publikations-Marketing, Video-Marketing, Empfehlungs-Marketing, Menschen-Marketing, Gründer-Marketing vier weitere Fachbücher zum Thema Marketing, verheiratet mit Sophie Janotta, lebt heute im Allgäu mit der Perspektive Channel Islands oder Karibik, begeisterter Cabriolet-Fahrer.