

Keep it short and simple!



**Wenn du kritisiert wirst, dann musst du irgendetwas richtig machen.
Denn man greift nur denjenigen an, der den Ball hat.**

Bruce Lee

Bist Du bereit?

In der Anfangszeit glauben viele Menschen, dass sie über Nacht erfolgreich werden können, doch das sind eher die Ausnahmen. Begeisterung ist unbedingt notwendig und auch eine gute Sache, aber es ist noch wichtiger, dass Du dein Geschäft als eine auf Dauer ausgelegte Angelegenheit betrachtest, die sich erst entwickelt und gedeiht, wenn Du sorgfältig vorgehst, deine Ziele hast und die Arbeit in kleine, überschaubare Schritte einteilst. Gebe dir 5 Jahre Zeit für den Aufbau eines großen, stabilen Geschäftes. Es ist dabei wichtig, wie ein Unternehmer/in zu denken, denn ein Geschäftsaufbau benötigt nun einmal diese Zeit.

Sehe es so als wenn Du ein Haus bauen willst. Wir verschenken keine Häuser, Du kannst bei uns auch keins gewinnen oder kaufen, aber wir helfen dir dabei, wenn Du dein eigenes Haus selbst bauen willst. Alles ist vorbereitet, die Baupläne sind fertig und das Material ist da. Du musst nur die Ärmel hochkrempeln, anfangen und durchhalten. Das macht anfangs etwas Mühe, aber wenn dein Haus dann fertig ist, gehört es dir ganz alleine. Du kannst jetzt bis zum Lebensende darin leben und machen was Du willst, niemand wird darauf Einfluss nehmen. Du brauchst keine Miete zu zahlen, Du brauchst dir keine Sorgen mehr um deine Rente zu machen, Du hast immer genug Geld für dich und die Familie, für Reisen, für Freunde, für Gesundheitsmaßnahmen oder sonstiges. Du genießt deine finanzielle Sicherheit. Dafür lohnt es sich, diese Bauphase einmal zu überstehen, denn diese ist der Grundstein, dein Fundament für deine Unabhängigkeit.

Befolge die nächsten Schritte und Du wirst es garantiert schaffen.

Nicht das Beginnen wird belohnt, sondern einzig und allein das Durchhalten!

-Katharina von Siena-

Die Vier Geheimnisse des Erfolgs in deinem Vegas Geschäft

1. Wenn du etwas Großes aufbauen willst musst du etwas Einfaches aufbauen. Nur wenn es einfach ist kann es jeder nach machen. Wir sind in einem Duplikationsgeschäft und nicht in einem Geschäft von Individualisten. Individualismus ist nicht duplizierbar. Deshalb ist es wichtig, dass du dich für einen Weg entscheidest und dieser Weg muss einfach sein.
2. Wachstum gibt es nur durch Neue. Durch neue Kunden und neue Vertriebspartner. Nach wem solltest Du aber suchen? Du kannst durch Verkauf einige Tausend Euro verdienen aber nur durch dein Netzwerk und deinen Duplikationen wirklich finanziell frei werden. Das bedeutet sie sollten nicht den Kunden suchen sondern nur den Multiplikator (Vertriebspartner). Dein Geschäft wächst nicht dadurch dass du mehr verbrauchst oder verkaufst. Dein Geschäft wächst dadurch dass du eine zweite, dritte, vierte Person dazu nimmst.
3. Das Verteilen der Produkte ist die logische Konsequenz des Aufbaus einer Vertriebsorganisation. Es geht nicht darum so viele Produkte wie möglich zu verkaufen. Jeder Vertriebspartner wird immer mehr Umsatz machen als ein einfacher Kunde. Wenn du einen Kunden suchst und einen findest hast du nur einen Kunden. Wenn du einen Vertriebspartner findest hast du einen Kunden und einen Vertriebspartner. Der wiederum weitere Vertriebspartner und Kunden finden kann.
4. Stecke die Menschen in ein einfaches Duplizierbares System und Sie werden Erfolgreich sein.

Wichtig ist noch etwas: Konzentriere dich in deinem Geschäft auf das wesentliche! Finde neue Vertriebspartner und generiere Umsatz! Nur dann wirst du auf der Erfolgsleiter nach oben steigen. Konzentriere dich auch auf das wesentliche in der Produktpalette. Du selbst kannst natürlich alle Produkte verwenden, aber wenn du neue Vertriebspartner suchst bzw. Akquirierst dann Konzentriere dich beim Aufbau deines Geschäftes auf maximal drei Produkte.

Starte unbedingt sofort!

Ich sage dir auch warum: Fast alle guten Vorsätze scheitern, wenn Du nicht sofort anfängst und diese umsetzt. Vielleicht kennst Du die 72-Stunden-Regel. Wenn du innerhalb dieser 72-Stunden deine Ideen nicht umsetzt wirst du sie nie umsetzen und es später bereuen, denn nach drei Tagen sind deine Motivation und Ideen schon wieder versickert oder nur gute Gedanken gewesen. Dein Gehirn wird müde. Also starte unbedingt sofort!

Zielsetzung

Für alles was Du tust, brauchst Du ein Ziel.

Wenn Du heute Abend einen Fernsehfilm anschauen möchtest, ist dein Ziel heute Abend fernzusehen. Wenn Du in Kürze verreisen willst, ist dein Ziel bald eine Reise anzutreten. Welche Ziele hast Du aber für dein Vegas Geschäft?

Vielleicht: Ich möchte in einem Jahr Orgaleiter sein. Keine Schulden haben, mehr Einnahmen als nötig, Kapital anhäufen, und meine Zeit will ich so verbringen, wie es mir am besten gefällt. Wenn Du das oder ähnliches wirklich willst, musst Du dir das auch als Ziel setzen, sonst wirst Du nicht einmal in die Nähe dieses Zustandes kommen.

Spätestens jetzt solltest du verstanden haben, warum Du unbedingt ein Ziel benötigst. Schreibe dein Ziel auf der nächsten Seite bei „Mein Ziel“ in das freie Feld rein. Dein nächster Schritt ist es, dieses Ziel zeitlich zu begrenzen, ein Zieldatum zu bestimmen, damit Du dein Ziel nicht aus deinen Augen verlierst. Wann willst Du dein Ziel erreicht haben? Mache einen Termin mit deinem Ziel! Schreibe deinen Termin unten/auf der nächsten Seite bei „Bis zum Datum“ in das freie Feld rein.

Nachdem wir das Ziel und den Termin festgelegt haben müssen wir uns der Zeit von der Zielsetzung bis zum Termin widmen, denn diese ist kostbar. Du solltest jede Minute darauf achten was Du gerade machst und unterteile, deine Tätigkeiten, dein Handeln, deine Aktivitäten in drei Kategorien ein.

Zum Beispiel mit dem Ziel: 50 ernsthafte Geschäftspräsentationen zu führen.

Aktivitäten A bringen dich deinem Ziel näher.

Aktivitäten B bringen dich nicht zu deinem Ziel.

Aktivitäten C bringen dich sogar weg von deinem Ziel.

Führe eine tägliche Statistik um zu sehen, ob Du dich auf dein Ziel zubewegst und mit welcher Geschwindigkeit. Erfolgreiche Menschen tragen null Prozent in Aktivitäten C ein und maximal 10% in Aktivitäten B.

Wie sieht es bei dir aus?

Mein Ziel: _____

Bis zum Datum _____

Monat

Tag	A%	B%	C%
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			

Die Kraft der Duplikation

Die Kraft der Duplikation bedeutet, dass Du jetzt nicht nur Kunden, sondern vor allem Partner finden solltest. Kopien von dir selbst. Also Leute, die ebenfalls arbeiten und verdienen wollen.

Warum war das bisher so schwer? Weil jeder seine eigenen Vorstellungen hatte, wie er sein Geschäft betreiben will, weil jeder glaubt, anfangs viel vorbereiten oder auf irgendetwas warten zu müssen, vielleicht auf das nächste Seminar, auf ein Gespräch mit ihrem Sponsor, auf die nächste Ausgabe der Zeitung, in der sie eine Kleinanzeige haben usw.

Oft stören sie sich auch an Kleinigkeiten, weil sie nicht alles so vorfinden wie sie es selbst gemacht hätten und wie sie es dann nach außen vertreten könnten. Wer dennoch einigermaßen vorangekommen ist, hat überwiegend nur Produkte verkauft, weil die wirklich einzigartig sind und weil man damit natürlich Kunden findet, die diese für sich nutzen wollen.

Wenn Du deinen Dublikationsprozess aber jetzt einleitest, bedeutet das folgendes:

Wenn Du im ersten Monat nur **eine** einzige Person findest die mitarbeiten will, dann hast du erfolgreich deine erste Duplikation und du hast aus deiner 1 (Du) eine Zwei gemacht (Du+Duplikation)

Hältst Du das für möglich und traust dir das zu?

Natürlich, denn das kannst Du mit unserem System wirklich nicht mehr verhindern. Im ersten Monat bist Du also schon zu zweit und wenn jeder nur eine einzige Person findet, die mitarbeiten will, bist Du im 2. Monat bereits zu viert. Stimmt's?

Mehr ist das nicht, aber es reicht, weil Du mit unserem System jetzt Leute findest, die arbeiten wollen und genau das ist der Unterschied. Die Kunden, die „nur“ deine Produkte kaufen möchten, die du bei deiner Suche nach neuen Duplikationen nebenbei finden wirst Dass Du nebenbei auch noch ein paar Kunden finden wirst, die nur das Produkt haben wollen, wollen wir hier gar nicht berücksichtigen.

Im 2. Monat brauchen vier Leute, also Du und deine Partner, nur jeweils einen einzigen weiteren Partner finden und Du bist im 3. Monat bereits zu acht.

Also jeder, der arbeiten will, braucht nur eine einzige weitere Person innerhalb eines ganzen langen Monats zu finden – hältst Du das für realistisch?

Ich nicht, denn nur eine Person zu finden ist unvermeidlich und bedeutet, dass nicht ernsthaft an dieser Aufgabe gearbeitet wurde oder einfach nur zu wenig Engagement vorhanden war.

Aber weil das jetzt nicht mehr so ist, werden es höchstwahrscheinlich mehr Leute werden, als Du es dir heute vorstellen kannst. Bleiben wir aber trotzdem bei dieser Minimalversion:

Du bist jetzt im 3. Monat und hast ein Team von 8 Personen, die sich mit unserem System erfolgreich vermehren können. Du verdienst zwar noch nicht viel, weil wir über die langsamste Variante sprechen, aber schauen wir mal weiter. Machen wir es doch kurz und rechnen die Duplikation als Zahlenreihe durch. Nämlich:

2 4 8 16 32 64 128 256 512 1024 2048 4096

Im 12 Monat hast Du bereits 4096 Partner und verdienst nebenbei schon mehr als in deinem Hauptberuf. Wetten, dass...?

Denn wenn 4096 Partner die Produkte nur für den eigenen Gebrauch kaufen, sagen wir mal im Wert von 50€, dann ergibt es einen Umsatz von ca. 200.000 und davon würdest Du ca. 12% bekommen. Ist doch unglaublich welches Potenzial dieses Geschäft in sich birgt. Oder?

Warum sich das kaum einer vorstellen kann liegt daran, dass Du dir das nicht vorstellen willst, denn das klingt ja zu schön um wahr zu sein und da läuft der nicht kaufmännisch denkende Mensch doch eher verständnislos davon.

Andere stellen sich diese große Zahl von Menschen vor und fragen sich, wie man die alle betreuen soll. Das man davon aber selbst nur ein paar kennen wird (vielleicht 10% wenn überhaupt) und trotzdem durch das ganze Team verdient, ist für viele unheimlich, obwohl das überall im Geschäftsleben ganz normal ist. Warum diese Duplikation in den letzten Jahren bei den meisten Menschen nicht mehr funktioniert liegt daran, dass sich die Partner nicht mehr von selbst vermehren.

Du verkaufst lieber nur die Produkte, was ja auch ein schönes Taschengeld einbringt, aber Du findest keine Gleichgesinnten mehr, die ebenfalls weitere Partner finden. Das wiederum liegt daran, dass Du kaum noch **Einzelgespräche** führst.

Du hast zu viel auf Nebenschauplätzen zu tun und bleibst meistens im **Internet** hängen. Danach oder während dessen singst Du lieber das allgemein bekannte Klage lied.

Mit unserem minimalistischen System erleben wir es jetzt aber endlich wieder so, wie es anfangs war, als mancher noch innerhalb weniger Jahre reich werden konnte.

Probiere es aus, dann wird es auch bei dir klappen, aber nur wenn Du unsere Einfachheit beibehältst.

Das bedeutet:

- sofort handeln und anfangen,
- kein Warten mehr auf Meetings,
- keine Neuerfindungen der Unterlagen,
- keine Einrichtung irgendwelcher Internetprogramme,
- keine Anschaffung teurer Fachliteratur und Seminare,
- keine fehlende Unterstützung eines Sponsors, weil es jetzt auch ohne geht.

All das brauchen wir nicht mehr, wir machen einfach nur Gesprächstermine und gehen den Gesprächsleitfaden durch. D.h., eigentlich brauchst Du nur „Vorleser“ sein. Mit nur einem einzigen Erfolg pro Monat bist Du nach 12 Monaten Großverdiener. Du bist danach völlig frei und unabhängig, bekommst aber trotzdem nach Wunsch jede Unterstützung.

Identifikation

Du musst dich mit unserem Geschäft identifizieren, genau das nachmachen, was wir machen, die Unterlagen benutzen, die wir benutzen, die Einfachheit beibehalten, wie wir es tun, nur dann hast Du auch den gleichen Erfolg, wie wir ihn haben.

Die ersten 7 Tage

Entscheide ob Du verdienen willst. Aber nicht erst nächste Woche, nächsten Monat oder nächstes Jahr, sondern sofort.

Also fange jetzt an, am besten noch heute, jetzt gleich. Du kannst x-beliebige Menschen fragen und Gespräche vereinbaren.

Du kannst auch eine Reihe von Leuten Fragen, die Du bereits kennst und die umgekehrt auch dich kennen. Das macht dein Vorhaben leichter und erfolgsversprechend.

Es ist überhaupt nicht falsch, diese Menschen auf ein allgemeines Problem aufmerksam zu machen und ihnen eine Lösung anzubieten, man muss es nur richtig anstellen und nicht so plump vorgehen, wie es oft zu beobachten ist. Dazu zeigen wir Ihnen Dinge, die jeder kennt, aber trotzdem immer wieder falsch gemacht werden.

Handeln statt lernen:

Die meisten Menschen kaufen lieber etwas um zu lernen, wie etwas funktioniert, anstatt einfach zu handeln und es umzusetzen.

Sie kaufen lieber die Hoffnung auf ein Resultat, anstatt selbst zu handeln. Als Lösung für die eigenen Probleme oder Erreichen der eigenen Ziele wird also gerne ein Fachbuch oder E-Book, eine CD, DVD oder ein Seminar gekauft.

Dabei entsteht das beruhigende Gefühl, dass man bereits an seinen Zielen arbeitet. Viele scheinen das als ihre Hauptaufgabe zu sehen und kommen nie ins Handeln. Wenn Du diese Eigenschaft bei dir selbst bemerken solltest, kannst Du ab sofort darauf verzichten und mit weniger Aufwand mehr erreichen.

Für das, was wir machen, brauchst Du keine umfangreiche Vorbereitung oder Ausbildung, alles ist fertig für dich vorbereitet. Du brauchst einfach nur anfangen.

Die Heiligen DREI Handlungen am Tag bringen dich garantiert zum Gewünschten Ziel.

Hol dir Karteikarten. Wenn du morgens aufstehst schreibe auf eine Seite der Karte dein gewünschtes Ziel. Visualisiere es kurz und auf die andere Seite der Karte notierst du dir die drei Handlungen die Du unbedingt heute erledigen musst. Dies könnten 10 neue Kontakte, drei Telefonate und eine Produkt weiter Gabe usw. sein. Sprich das, was dich deinem gewünschten Ziel jeden Tag näher bringt.

Das Geheimnis des Vorwärtkommens liegt darin, den ersten Schritt zu tun.

Das Geheimnis des ersten Schrittes liegt darin, deine komplexen, überwältigenden Aufgaben in viele kleine, handhabbare zu unterteilen und dann

mit dem ersten Schritt zu beginnen. –Unbekannt–

Visualisieren:

Vielleicht kennst Du die Kraft der Visualisierung, indem Du deine Ziele sichtbar machst. Wenn Du dir ein großes Haus wünschst, suche dazu ein Bild aus einer Zeitschrift oder einer Zeitung aus und zeige es überall herum.

Wenn Du dir ein Boot, ein Auto oder einen Urlaub an einem aufregenden Ort wünschst, mache es genauso und stelle oder hänge diese Bilder zu Hause auf. Erstelle dir dein eigenes Vision Board.

Eigenbedarf

Benutze die Vegas Produkte selbst und prüfe, wie Du dich fühlst.

Hast Du mehr Schwung? Sieht deine Haut glatter aus? Bekommst Du seltener eine Erkältung? Fühlst Du dich gesünder? Du brauchst sicher kein Sachverständiger werden um herauszufinden, was die Vegas-Produkte im Körper bewirken aber je mehr persönliche Erfahrungen du hast, desto besser kannst Du andere überzeugen.

Dein Geschäft läuft dann besonders gut, wenn Du selbst dein bester Kunde bist. Möglichst jeden Monat Produkte im Wert von 500 Umsatzpunkte (UP) kaufen und alles, was man nicht selbst braucht, verkaufen. Dies ist erforderlich, um ein Beispiel für deine nachfolgenden Berater/innen zu geben. Wenn man 30 Personen hat, die das ebenfalls tun und jeweils 500 UP kaufen, sind das jeden Monat 15000 UP und dicke Provisionen für dich. (ca. 2.000 bis 2.500 Euro jeden Monat)

Verkauf/Beratung

Der größte Fehler von Verkäufern/Beratern ist > argumentieren! (also viel erzählen)
Spitzenverkäufer/Berater reden nicht viel, sondern stellen Fragen – Fragen – Fragen.

Die Erfahrungen von Gestern sind die Hürden von Morgen.

Lasse dich von der Vergangenheit nicht aufhalten. Es gibt zwei Möglichkeiten, mit Erfahrungen umzugehen: Entweder man macht es nie wieder oder man macht es demnächst besser. Beispiel: Jemand verbrennt sich in der Küche an der Herdplatte die Handfläche. Der eine wird nie wieder die Küche betreten, viel zu gefährlich, der andere wird diese Erfahrung nutzen, um sich in der Küche nie wieder die Handfläche zu verbrennen. Der eine kann noch Sternekoch werden, der andere hat keine Chance mehr. Was ist also sinnvoller?

Thema kostenlos:

Alles kostenlos bekommen möchten meistens nur diejenigen, die „gerne wollen“, aber nicht bereit sind, etwas dafür zu leisten. Unsere Unterlagen und unsere Unterstützung sind natürlich nicht generell kostenlos. Aber wenn etwas berechnet werden muss, dann immer unter dem Preis, den wir selbst investieren. Wir subventionieren also.

Ein Leben im Mangel

Vermeide ein Leben im Mangel, denn es verursacht nur Schmerzen, Unzufriedenheit, schlaflose Nächte, weil irgendwelche Engpässe drücken, Liebeskummer, weil viele Partner lieber sorgenfrei leben möchten und es verursacht Stress und Krankheit. Ein Leben im Mangel macht unattraktiv. Man erkennt viele dieser Leute an ihrer Ausstrahlung, denn Schönheit und Zufriedenheit kommt auch von innen. Wenn Du deine finanziellen Möglichkeiten verbesserst, kannst Du sorgenfreier leben. Du genießt mehr Sicherheit und Unabhängigkeit, weil Du immer genug Geld für alles hast. Um das zu erreichen, musst Du jetzt handeln. Bisher war das Problem nicht die Wirtschaftslage, irgendeine Firma oder Person, das Problem bist Du. Du bist es, der keine Lust oder keinen Mut hat, der sich ergeben hat oder in seiner Komfortzone festsitzt. Wenn Du deine Chancen jetzt nicht nutzt, darfst Du niemandem einen Vorwurf machen, denn ein Sprichwort sagt: „WER NICHT HANDELT WIRD BEHANDELT“. Wir hören oft folgendes Klagegedicht, egal ob die Leute bei uns oder sonst wo tätig sind: „Wir haben ja keine Chance, niemand kümmert sich so richtig um uns“, ... usw. Ja, das ist so und wird auch so bleiben. Wenn Du dich jetzt nicht selbst kümmerst, ist deine Chance vorbei. Du hast zwar einen Berater/in, aber du bist von ihr/ihm nicht abhängig. Unser Geschäft ist doch so einfach, alles ist vorbereitet, keine Investitionen, nur etwas Fleiß am Anfang. Wenn Du diese Chance jetzt nicht selbst nutzt, sind deine letzten Ausreden dahin.

Ausreden wie: Das Produkt will keiner, die Firma kennt keiner, der Berater hilft mir nicht, in meinem Umfeld funktioniert das nicht, die Leute wollen das nicht, habe schon einige Wochen investiert und bin immer noch kein Großverdiener...usw.

Wenn Du Startschwierigkeiten hast, komm zu einer kurzen Ausbildung, danach wirst Du staunen, wie gut Du das kannst.

Durchhalten

Durchhalten ist die bestbezahlte Eigenschaft in diesem Geschäft. Jeder der Erfolgreichen hatte schon mal Schwierigkeiten, Ärgernisse, Pannen, Unzufriedenheiten, aber jeder dieser Erfolgreichen weiß auch, aufgeben oder hinschmeißen hätte ihren Reichtum verhindert.

Events

Du kannst alleine zu den Meetings und Events kommen und was lernen und das ist gut. Oder du kannst durch Events dein Geschäft enorm weiter entwickeln wenn du es richtig Promotest und so viele Partner wie möglich motivierst mit zu kommen.

Begeisterung

Stecke alle mit deiner Begeisterung für die Produkte und die Geschäftsmöglichkeit positiv an! Genieße deinen Erfolg als Berater/in in unserem Team.

Der Wert eines potentiellen Gesprächspartners

> ca. 120.000 Euro

Bevor Du in ein Gespräch gehst bzw. ein Gespräch beginnst, sollte es dir klar sein, was es bedeutet, ob Du deinen Gesprächspartner/in von deinem Angebot überzeugst oder nicht. Dazu solltest Du ihm einen Wert zumessen, um die Wichtigkeit eines solchen Gespräches zu erkennen. Du willst einen Partner gewinnen, der wie Du demnächst mit dir und uns zusammen arbeiten will, der die Produkte nutzen wird und ebenfalls weitere Partner finden soll.

Das heißt, dass Du an den Umsätzen deines zukünftigen Partners/Partnerin entsprechend dem Provisionsplan beteiligt bist. Wir nehmen eine Faustformel zu Hilfe, wonach ein Berater ungefähr 10% von dem bekommt, was sein Partner umsetzt. Wenn Du (mit unserer Hilfe) deinen neuen Partner gut einarbeitest und ausbildest, wird dieser ohne weiteres bald um die 1.500 € monatlich verdienen.

Das ist völlig normal und liegt im unteren Mittel. Das heißt, Du bist dann mit ca. 1000 € jeden Monat beteiligt. So sieht es der Vergütungsplan vor und alles läuft automatisch über die Abrechnung der Firma Vegas, damit hat keiner von uns etwas zu tun.

Übrigens – hast Du das verdient? Natürlich, denn Du hast deinen neuen Partner gefunden, beraten, ihm geholfen, laufend unterstützt und stehst ihm weiterhin mit Rat und Tat zur Seite, auch wenn wir das zusammen machen und Du vielleicht gar nicht so aktiv werden brauchst. Da wirrbeit interessiert, wenn du dabei sehr gut verdienen würdest?

Fühlst du dich in unserer heutigen Welt mit deiner finanziellen Situation in Sicherheit oder meinst du: da ist noch mehr drin?

(weitere Vorschläge sind im Thema „Beratung“ enthalten)

Erst wenn dein Gesprächspartner „Ja“ gesagt hat, ist der Weg frei für ein Beratungsgespräch, dann hört er auch zu und nimmt den Inhalt auf, weil er ja die Genehmigung dazu erteilt hat. Wenn Du im Vorfeld kein „Ja“ bekommst, solltest Du kein Beratungsgespräch starten und schon gar nicht von sich aus anfangen, wie oben unter „**Falsch**“ beschrie aber keine Eintagsfliegen suchen, sondern Leute, die dauerhaft mit uns zusammenarbeiten, solltest Du mindestens erst mal von 10 Jahren der Zusammenarbeit ausgehen. Jeden Monat 1000 € sind im Jahr 12.000 € und in 10 Jahren bereits 120.000 €. Dass einige natürlich weniger verdienen und andere sehr viel mehr, macht den Durchschnitt aus. Wenn Du nun davon ausgehst, dass dein Gesprächspartner dir vielleicht 120.000 € einbringt (während er selbst das 3fache verdient), solltest Du nicht so leichtfertig oder gar plump in solchen Gesprächen hineingehen, wie wir es manchmal bei anderen beobachten können. Bevor Du überhaupt etwas zum Inhalt sagst, startest Du **IMMER** mit einer Frage ins Gespräch.

Falsch ist: Hallo Klaus, ich habe da etwas kennen gelernt, ganz toll, kennst Du die Firma so und so, die machen das und das, ich will jetzt dies und jenes, bla bla bla...

Besser: Hallo Klaus, ich habe da mal eine Frage – oder – Hallo Klaus, darf ich dich mal was fragen?

Wenn es eine Möglichkeit gäbe wo Du nebenbei genauso viel verdienen würdest wie in deinem Hauptberuf, würdest Du dir diese Möglichkeit wenigstens mal anhören?

Oder:

Wir suchen jemanden für unseren Network Firma, wärst du an einer Mitaben. Warte lieber auf eine andere Gelegenheit, diese Frage zu einem besseren Zeitpunkt zu stellen.

Ziel eines Gespräches

Bevor Du mit jemanden sprichst, musst Du wissen was Du erreichen willst. Was soll das Ergebnis meiner Kontaktaufnahme bzw. Gespräches sein?

- Termin für ein Beratungsgespräch irgendwo oder beim Gesprächspartner.
- Termin im Büro, soll mein Gesprächspartner zu mir nach Hause oder ins Büro kommen.
- Einladung zu einem Meeting
- Beratungsgespräch mit dem Ziel: Antrag/Einstieg/Mitarbeit

Erstkontakt mit dem Ziel, einen Termin für ein ruhiges Beratungsgespräch zu bekommen

Möglichkeiten einer Gesprächseröffnung > Beginn immer mit einem Kompliment und einer Frage: Du hast ein sehr positive Ausstrahlung. Darf ich dir eine Frage stellen?

Ja.

Wenn es eine Möglichkeit gäbe wo Du nebenbei genauso viel verdienen würdest wie in deinem Hauptberuf, würdest Du dir diese Möglichkeit wenigstens mal anhören?

Wann hast Du mal ungestört 20 Minuten Zeit, dann kann ich dir alle Möglichkeiten vorstellen? Vielleicht sofort? > Gesprächsleitfaden

Weitere Eingangsfragen:

- Wir suchen jemanden für unseren Network Firma, wärst du an einer Mitarbeit interessiert, wenn du dabei sehr gut verdienen würdest?
 - Warum arbeitest Du eigentlich noch nicht für die Vegas Vital?
 - Wenn es eine Möglichkeit gäbe wo Du nebenbei genauso viel verdienen würdest wie in deinem Hauptberuf, würdest Du dir diese Möglichkeit wenigstens mal anhören?
-

weitere Eröffnungsfragen als Anregung:

Möchtest Du dein eigener Chef werden?

Bist Du selbständig oder willst Du es werden?

Denkst Du wie ein Unternehmer und verdienst Du auch so viel?

Erstkontaktansprache

Guten Tag, bist Du aus ... (Ort der Ansprache)

- **Ja, Nein...egal**

Was macht jemand wie Du beruflich?

- *Warum willst Du das wissen?*

Weil es mich interessiert! Bist Du jemand, der hart arbeiten kann, wenn es dafür gutes Geld gibt?

- *Um was geht es?*

Frage wiederholen: Bist Du jemand, der gut arbeiten kann, wenn es dafür gutes Geld gibt?

- *Natürlich!*

Wenn es eine Möglichkeit gäbe wo Du nebenbei genauso viel verdienen würdest wie in deinem Hauptberuf, würdest Du dir diese Möglichkeit wenigstens mal anhören?

- Wenn Ja.

Wann hast Du mal ungestört 20 Minuten Zeit, dann kann ich dir alle Möglichkeiten vorstellen?

- *Wenn nicht sofort dann:*

Dann brauche ich deine Telefonnummer. (Smartphone rausholen)

Rufe dann zuverlässig an und beziehe dich auf den Ort des Kontaktes (z.B. Tankstelle), vereinbare einen Gesprächstermin, um dein Geschäft vorzustellen.

Das kürzeste Verkaufsgespräch wie Du in nur einer Minute 1 Liter Aloe Vera Getränk verkaufst!

A: Hallo, wie geht's dir?

B. Schlecht, ich bin schon wieder erkältet.

A: Warum trinkst Du nicht den Aloe Vera Nährstoffcocktail?

B. Was ist das? Seit wann kann man Aloe Vera trinken?

A: Über Aloe Vera könnte ich dir stundenlang erzählen. Aber die phantastische Wirkungsweise der Aloe Vera Pflanze ist der Menschheit schon seit über tausend Jahren bekannt. Napoleon, Christopher Columbus und Cleopatra, die alle wussten schon von der hilfreichen Anwendungsvielfalt dieser Pflanze. Den Hersteller gibt es schon seit über 14 Jahren, die haben 1.000de zufriedene Kunden und wir arbeiten mit einer 14-Tage-Zufriedenheits-Garantie. Das bedeutet: Der zufriedene Kunde steht im Mittelpunkt. Jedem, dem ich das bisher gegeben habe, war von den Ergebnissen total begeistert. Das einzige, was wir nicht wissen ist, wie dieser Nährstoffcocktail bei dir wirkt. Es gibt nur eine Möglichkeit, dies herauszufinden: Du musst ihn trinken. (Flasche auf und trinken!)

Das 1-Minuten-Werbegespräch

Wie Du als neuer Berater sicher neue Leute findest!

A: Hallo, wie geht's Dir?

B: Ich bin unzufrieden, ich kann (z.B.) schon wieder nicht in Urlaub fahren, das Geld fehlt usw.

A: Warum arbeitest Du eigentlich noch nicht mit der Vegas Vital?

B: Wer ist das?

A: Ich habe alles dabei und kann es dir zeigen, wie Du einen tollen Nebenverdienst bekommst. Aber vor erst noch eine Frage, darf ich?

B: Klar.

A: Wenn es eine Möglichkeit gäbe wo Du nebenbei genauso viel verdienen würdest wie in deinem Job, würdest Du dir diese Möglichkeit wenigstens mal anhören bzw. anschauen?

Beratungsgespräch am Tisch

Verkaufsgespräch.. (Du sitzt nun mit deinem Gesprächspartner am Tisch und hast Zeit für ein Beratungsgespräch)

Möglichkeiten einer Gesprächseröffnung >

Beginn zum Beispiel mit der Frage:

Hast Du dir schon einmal Gedanken darüber gemacht wie sich dein Leben verändern würde, wenn Du eines Tages besonders viel Geld verdienen würdest?

Wenn Du von niemandem mehr abhängig bist und dein Leben komplett selbst bestimmen könntest?

Würde dich das überhaupt interessieren?

Genau das ist unsere Aufgabe, die wir seit vielen Jahren erfüllen. Wir zeigen dir, wie Du eine nebenberufliche Tätigkeit erlernst mit der Du immer genug Geld für alles hast. Und zwar so viel, wie es für ein schönes Leben nach deinen Vorstellungen nötig ist.

Wie klingt das für dich?

Weißt Du, was es bedeutet, immer genug Geld für alles zu haben?

Viel mehr Freizeit, weniger Arbeit, nicht mehr von irgendjemandem abhängig sein, nicht vom Chef, vom Lebenspartner, von der Bank oder sonst wem, und das bis zum Lebensende mit einer üppigen Rente.

Wie klingt das jetzt für dich?

Du musst ja nicht reich werden, es lohnt sich doch schon, wie die Reichen zu leben, oder? Ohne Sorgen mit genügend Zeit und Geld. Genau dort wohnen, wo man es am schönsten

findet, viel Zeit für Familie und Hobbys zu haben, den Kindern (fast) alles zu ermöglichen, was wichtig ist, Sicherheit für den Fall, dass man mal in eine missliche Lage kommt, Urlaub machen, wie man ihn sich schon immer erträumt hat, das Auto fahren, von dem man schon immer geschwärmt hat, das ist es doch, was wir wirklich wollen, oder? Raus aus den Engpässen des Lebens!

Würdest Du das wollen?

Dann will ich dir das mal zeigen... Ich habe hier einen Gesprächsleitfaden, da kann ich nichts Wichtiges vergessen, den können wir eben durchgehen...

Weitere Vorschläge für Fragen:

Ich habe da mal eine Frage:

- Viel mehr Freizeit und Umsatz, wie klingt das für dich?
- Siehst Du bei deinem Autokauf zuerst nach deinem Traumfahrzeug oder auf dein Kontoauszug?
- Siehst Du bei deiner Urlaubsreise zuerst nach deinem Traumurlaub oder auf deinen Kontoauszug?
- Richten sich deine Entscheidungen nach deinen Träumen oder nach deinem Bankkonto?
- WO STEHST DU IN 5 JAHREN?
- Soll es nur etwas nebenbei sein oder willst Du einen festen Job anstreben?
- Welche Fragen kann ich dir nun beantworten, damit du jetzt anfangen kannst?
- Welche Fragen kann ich dir nun beantworten, damit Du heute eine Entscheidung treffen kannst?
- Was hat dich letzten Endes von unserem Angebot überzeugt?

Bei Ablehnung:

Was hätte anders sein müssen, damit Du unser Angebot angenommen hättest?

Nun ja, Andreas, unseren Partnern geht es wirklich gut und ich glaube, auch Du hättest eine echte Chance verdient gehabt. Solltest Du es dir einmal anders überlegen, kannst Du gerne wieder anrufen. Also, alles Gute und vielleicht bis bald.

Jemand ruft an:

Eröffnungsfrage: Guten Tag, was ist der Grund deines Anrufes? oder: Was kann ich für dich tun?

Anrufer/in hat irgendeine Frage...> egal was kommt:

Die Frage beantworte ich dir gerne, aber vorher möchte ich dir eine Frage stellen, ist das o.k.?

Oder: Das sage ich dir gerne, aber vorher möchte ich dir eine Frage stellen, ist das o.k.?

Frage: Wir suchen ja jemanden für unser Network Unternehmen. Wärs Du an einer Mitarbeit interessiert, wenn Du dabei **sehr** gut verdienen würdest?

Unterschiedliche Fragen innerhalb einer Diskussion:

Was bekommst Du nach 40 Jahren in einem normalen Beruf? Goldene Uhr, Zinnteller und vielleicht etwas Rente, falls Du noch gesund genug bist und diese dringend benötigst.

Was bekommst Du, wenn Du mit uns zusammen arbeitest?

Ein passives Einkommen bis zum Lebensende! Also immer genug Geld für alles.

Allgemein

Die wichtigste Frage, die sich deine Interessenten stellen ist - was ist für mich drin? bzw. was habe ich davon?

Als Berater wissen wir das und nehmen diese Frage einfach irgendwann vorweg:

Du fragst dich jetzt sicher: Was ist für mich drin? Richtig? Oder: Was habe ich davon? Richtig?

Das will ich dir jetzt sagen: Du wirst immer genug Geld für alles haben und was für ein schönes Leben nach deinen Vorstellungen nötig ist.

Immer genug Geld für alles haben, weißt Du, was das bedeutet?

Viel Freizeit, weniger Arbeit, nicht mehr von irgendjemandem abhängig zu sein, nicht vom Chef, vom Lebenspartner, von der Bank oder sonst wen und das bis zum Lebensende mit einer üppigen Rente.

Wie klingt das für dich?

Kannst Du dir vorstellen, dass es das für dich gibt?

Kannst Du dir vorstellen, dass Du das zusammen mit uns erreichen kannst?

Übrigens, interne Anmerkung:

Alles was Du hier liest sind Anregungen und Vorschläge. Je nach Gesprächscharakter ergeben sich manchmal noch bessere Ideen oder Argumentationen.

Finde deinen eigenen Stil und lege dann DEINE Formulierungen fest. Du brauchst eine persönliche Einwand Behandlung, mit der Du dich wohl fühlst. Nach ein paar Gesprächen hast Du deine Version, die dann zu dir passt und bestens funktioniert. Deine und unsere Vorschläge werden regelmäßig verbessert und sind zurzeit in der Anfangsphase. Fülle nach jedem Gespräch den Gesprächsbericht aus, das machen alle erfolgreichen Partner so. Dadurch trainiert man sich selbst, hat eine Erinnerungsunterlage für spätere Gespräche, kann seinen eigenen Aktivitätsgrad erkennen und dein Berater kann dir helfen, wenn deine Gespräche nicht den gewünschten Erfolg haben. Also ein unverzichtbarer Vorgang, wenn Du wirklich erfolgreich werden willst.

Eine wichtige Berater-Regel:

Du musst nicht jeden Gesprächspartner zum Partner machen und Du musst auch nicht jeden Interessenten herumkriegen. Was Du aber musst, ist Deine Gespräche jedes Mal ganz konzentriert durchzuführen, ohne 'bla bla'.. Dazu zählt zum einen das Kontaktgespräch genauso wie zum anderen das Beratungsgespräch. Wer ungeübt ist, braucht doch nur den Gesprächsleitfaden vorlesen, einfacher geht es nicht. Einwandbehandlung der meisten Einwände, Ausreden und Vorwände. Die Kunst ist es eine gute Einwandbehandlung durchzuführen, diese gibt Sicherheit und Spaß bei allen Beratungsgesprächen.

Eine gute Einwandbehandlung bedeutet:

1. eine Antwort geben 2. einen Vorteil bieten 3. wieder in Fragestellung kommen

Der größte Fehler eines Beraters ist: argumentieren!

Wenn ein Profi ein Gespräch führt, besteht dieses nur aus

Fragen – Fragen – Fragen und Antworten des Gesprächspartners.

Eine gute Einwand Behandlung gibt Sicherheit und Spaß bei allen Beratungsgesprächen.

Nach ca. 7x „JA“ ist ein Profi-Gesprächsführer am Ziel.

Um welches Produkt handelt es sich denn? (..oder sonst irgendeine Frage)

Das sage ich dir gerne, aber vorher möchte ich dir eine Frage stellen, ist das o.k.?

Wir suchen ja jemanden für unsere Network Firma, wärst Du an einer Mitarbeit interessiert, wenn Du dabei sehr gut verdienen würdest?

Oder: Besteht denn grundsätzlich die Möglichkeit, dich oder deine Firma als neuen Partner zu gewinnen, wenn es dabei um sehr viel Geld geht?

Besteht da grundsätzlich die Möglichkeit? Oder bist Du grundsätzlich für alles Neue verschlossen?

Es besteht also grundsätzlich die Möglichkeit,

- sie mit neuen, profitablen Ideen zu begeistern
- dass sie Gutes durch Besseres ersetzen, wenn es wirklich Sinn macht
- dass sie neue Ideen prüfen, wenn diese vielversprechend sind (usw)

Ja

Dann sage ich dir, dass wir sehr erfolgreich einen Gesundheitssaft auf das Produkt aus der AloeVera Pflanze anbieten. Wäre das etwas für dich?

Das kommt darauf an:

Worauf?

Auf das Produkt!

Welches Produkt würdest Du denn gerne verkaufen?

Sage mir doch endlich, welches Produkt.

Das sage ich dir gerne, aber ich wollte dich ganz bewusst von dem Produkt wegbringen, denn darauf kommt es bei uns gar nicht an.

Wir suchen Geschäftspartner und keine produktverliebten /produktbezogene Menschen, weil die nur selten erfolgreich werden. Also, suche eine

Verdienstmöglichkeit oder ein Produkt, das auch DIR selbst gefällt.

Um was geht es denn?

Stelle dir bitte mal folgendes vor, nur einmal angenommen, ...

Viel Freizeit, weniger Arbeit, nicht mehr von irgendjemandem abhängig zu sein, nicht vom Chef, vom Lebenspartner, von der Bank oder sonst wen und das bis zum Lebensende mit einer üppigen Rente.

Wie klingt das für dich?

Ich habe keine Zeit

Das kenne ich, das geht fast allen so, aber dazu habe ich mal eine Frage:

Würdest Du das ändern, wenn es ganz einfach möglich wäre oder soll das so bleiben?

Mit uns kannst Du das ändern. Du wirst staunen, wie einfach das ist. Hättest Du Interesse daran?

oder ...gerade darum wäre es doch wichtig, diesen Zustand zu ändern, oder hast Du gerne „keine Zeit“?

oder ...das heißt: Es kommt dir also besonders darauf an, keine Zeit zu verlieren, sondern mehr Zeit zu gewinnen, richtig?

Ich habe kein Interesse - das ist nichts für mich

Gut, dass Du das gleich so direkt sagst, aber das ist genau der Grund, warum Du mit uns arbeiten solltest.

Neben der Schaffung von finanzieller Freiheit bekommst Du auch persönliche Freiheit, also genug Zeit um zu leben. All das, was dir bisher wegen zu wenig Zeit verwehrt blieb, könnte dir durch uns eröffnet werden. Wenn Du diese Chance nicht nutzt, welche dann?

Freizeit wächst nicht auf Bäumen. Greife jetzt zu und höre dir an, wie wir das zusammen möglich machen.

Oder...

Gut, dass Du das gleich so direkt sagst, aber weißt Du, dass ich dir gar nichts verkaufen will, sondern dir etwas bringe, wofür Du mir später dankbar sein wirst?

(weißt Du was es bedeutet, immer genug Geld für alles zu haben?)

Oder... Gut, dass Du das gleich so direkt sagst, aber dazu habe ich mal eine Frage, ist das o.k.? (Ja) Woran hast Du kein Interesse ? An die 1.000 Euro mehr jeden Monat auf einfachste Weise verdient oder woran genau?

Ich habe kein Geld

Das geht vielen so, aber dazu habe ich mal eine Frage: Soll das so bleiben oder würdest Du das ändern, wenn es möglich wäre?

Oder.. Gerade deshalb ist es wichtig, dass Du dir wenigstens anhörst, wie einfach wir das ändern können, ist das o.k.?

Ich mache so etwas schon - Ich mache schon so viel anderes

Das zeigt, dass Du dich schon einmal für solch ein Angebot interessiert hast, nur sind deine Erwartungen dabei erfüllt worden und hast Du ein System, das alleine schon deinen Spitzenverdienst ermöglicht?

Hast Du jetzt viel Freizeit, weil dein System alles für dich erledigt?

Und:

Wir machen nur das eine, denn ein Hund, der zwei Hasen gleichzeitig jagt, fängt keinen einzigen.

Ich mache das schon mit Vegas

Machst Du das noch aktiv und bestellst Du regelmäßig deine Produkte?

Ja > wer ist denn dein (Sponsor)?

Wir haben ja als einzige ein aktives System, d.h. wir machen die meiste Arbeit für unsere Partner. Hast Du das auch?

Nein > Schade, aber das können wir ja jetzt nicht mehr ändern, trotzdem viel Erfolg weiterhin.

Intern: Wenn der Gesprächspartner/in über 2 Jahre nichts auf seiner Nr. bestellt hat, gilt er als Karteileiche und kann seinen Berater/Sponsor wechseln. Das heißt, wir müssen ihn mit den gleichen Argumenten davon überzeugen, neu zu starten und zu uns zu wechseln.

Dazu muss ein Starter Antrag ausgefüllt werden.

Sie wollen mir nur etwas verkaufen

Lieber Kunde, ich bin hier um dich zu informieren, damit Du eine für dich intelligente Entscheidung treffen kannst und der einzige, der über einen Kauf entscheidet, bist du. Einverstanden?

Oder...Das stimmt, aber kannst Du dir vorstellen, dass Du dieses Mal kein Geld ausgibst, sondern welches bekommen wirst?

Das kann ich nicht

Davon gehe ich aus, denn keiner unserer Leute konnte das vorher, dafür haben wir ja auch eine kurze Ausbildung und zeigen dir, wie Du unser System nutzen kannst, denn wir machen ja das Hauptsächliche. Kurzum, Du bist doch sicher in der Lage, etwas zu erlernen, oder?

Ich bin völlig unbegabt - Das funktioniert doch nicht

Das haben schon viele von sich geglaubt und wurden dann angenehm überrascht, denn dafür haben wir ja eine kurze Ausbildung und ein System, das dir die meiste Arbeit abnimmt.

Oder... Diese Meinung kostet dir sehr viel Geld, wenn Du dich nicht vom Gegenteil überzeugen lässt...

Ich habe schon so viel ausprobiert, mehr will ich nicht

Das zeigt, dass Du ja grundsätzlich Interesse daran hast, etwas nebenbei zu tun und gut dabei zu verdienen. Du hast nur nicht das Richtige gefunden, richtig?

Oder... So geht es vielen, darum haben wir ja eine kurze Ausbildung und ein System, das dir das Hauptsächliche abnimmt. Da kannst Du nichts verkehrt machen.

Die Menschen wollen das nicht

Kennst Du andere Menschen als wir? Das können wir überhaupt nicht bestätigen.

Ich will mir das noch einmal überlegen

..ob Du jeden Monat 1.000 Euro zusätzlich haben willst oder was genau möchtest Du überlegen?

Muss ich etwas investieren oder etwas kaufen

Nein, nur wenn Du später einen eigenen Kundenkreis aufbauen willst, musst Du dich lediglich beim Hersteller registrieren lassen. Dazu ist eine Erstbestellung ab 100 Euro nötig, für Produkte, die Du selbst ausprobierst, aber auch schon mit Gewinn wieder verkaufen kannst. Also kein Problem für dich!

Ich habe keine Zeit zur Schulung zu kommen.

Wer ernsthaft ein Geschäft aufbauen will, muss den Kontakt zur Firma und Insiderwissen haben, also täglich auf die Internetseite zu schauen und das Konto zu beobachten.

**Ist das nicht wieder so was wie.....Pyramide,
Kettensystem, Schneeballsystem....? >**

**Die Firma kenne ich, damit will ich nichts zu tun
haben. >**

Handelst Du etwa mit diesen Produkten?

Allerdings ist der Hersteller ein Network-Unternehmen mit einem eigenen Vertrieb, mit dem haben wir aber nichts zu tun, wir beziehen dort nur diese Naturprodukte und arbeiten ansonsten typisch deutsch. Ist das in Ordnung für dich?

Willst Du dir nicht lieber anhören, welche Vorteile Du durch uns bekommen wirst, bevor Du irgendwelche Vorurteile festsetzt. Was meinst Du? >**JA**

**Eigentlich muss ich gar nicht viel Geld verdienen, ich
mache das höchstens als Hobby**

Aber Du hilfst doch gerne, oder?

Da muss ich ja Steuern zahlen auf die Einnahmen.

Wenn wir dir einen Betrag von monatlich 1.000 Euro schenken würden, würdest Du diesen dann zurückschicken, weil Du darauf Steuern bezahlen müsstest?

Oder... Weißt Du wie viel Steuern Du zahlen musst? Darf ich dir das kurz sagen? **Ja**

fast **Nichts!**

Zumindest nicht, solange Du noch keine 10.000 Euro im Jahr verdienst. Wenn Du so weit bist und dann immer noch keine Steuern zahlen willst, dann lasse es einfach bei dieser Verdiensthöhe und du hast Ruhe. Ist das ein guter Vorschlag?

Oder... Das Thema Steuern folgt später. Das wird erst wichtig, wenn Du eine Zeit lang tätig bist und merkst, dass Du mit uns auch viel Geld verdienst. Bis dahin besteht kein Handlungsbedarf. Wir machen dich rechtzeitig darauf aufmerksam, wenn es so weit ist.

sonstige Verhinderungsgründe = eigene Gedanken und die Außenwelt

Frage: Wovor hast Du Angst? ...dass Du 100 bis 300 Euro für den Einkauf verlieren könntest?

Zusammenarbeit – Einarbeitung

Nachdem der/die Neue eingestiegen ist, muss ich einen Arbeitstermin vereinbaren und das Startertraining mit ihm durchgehen und fragen, ob er inzwischen schon praktische Erfahrung gesammelt hat.

Sobald Du den ersten Partner in das Geschäft gebracht hast, bist Du nicht mehr nur für dich, sondern auch für deine Partner verantwortlich. Daher ist es von großer Wichtigkeit das Du für deine Partner da bist und die ersten Ziele gemeinsam erreichst.

Du darfst den neuen Partner nie allein lassen und musst ihm immer neue Aufgabe geben.

Du musst wissen was dein Neuer verdienen will, erst dann kannst Du es mit ihm planen.

1. Ziele was will er im 1. Jahr, im dritten und im fünften Jahr erreicht haben.

1.2 Wie viel Zeit ist er bereit am Tag zu Investieren

1.3 Namensliste mit mindestens 250 Namen

2. Der neue lädt ein, Du präsentierst die ersten 5 Male, danach übernimmt der Neue.

3. Wiederholen

Jedem Neuen in der Downline helfen, die ersten Stufen zu erreichen. 14%, 17% und Teamleiter.

Verhaltensweise der Erfolgreichen in Kurzform / 3 Schritte bis zum Reichtum

1. Selbst sein bester Kunde sein. Möglichst jeden Monat 500UP kaufen und alles, was man nicht selbst braucht, verkaufen. Wenn man 30 Personen hat, die das ebenfalls tun und jeweils 500 UP kaufen, sind das jeden Monat 15000 UP und dicke Provisionen für Sie. (ca. 2.000 bis 3.000 Euro jeden Monat)

2. Jeden Tag ca.10 Personen fragen. Den meisten ruhig etwas zum Schauen mitgeben und später fragen, ob sie mit uns arbeiten und näheres darüber erfahren wollen.

3. Beratungsgespräche führen und die Neuen dabei unterstützen, dasselbe zu tun. Fertig!

Roter Faden durch ein Beratungsgespräch

Kontaktaufnahme (für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance)

+Begrüßung: freundlich > per Handschlag > verbindliche Gestik

+Gesprächsgrund nennen, Gesprächseröffnung:

+Ich bin hier, weil ich mit dir ein Geschäft Starten möchte.

+ Hast Du schon einmal Gedanken darüber gemacht - wie sich dein Leben verändern würde, wenn Du eines Tages besonders viel Geld verdienen würdest und würde dich das überhaupt interessieren?

Bedarfsermittlung

+ Um dich richtig beraten zu können, habe ich noch ein paar Fragen. Ist es erlaubt noch ein paar Fragen zu stellen? (Lächeln)

- Was ist für dich besonders wichtig, wenn du ein Geschäft starten würdest?
- Was müsstest du verdienen damit es sich für dich lohnt? (**Wichtig für den Abschluss**)
- Für unsere zufriedenen Kunden und Partner war es besonders wichtig keine Verpflichtungen und Vorgaben zu haben. Ist es für dich auch wichtig?
- Weiterhin war es für unsere zufriedenen Partner wichtig freie Zeiteinteilung zu haben. Ist es für dich auch wichtig?
- Was möchtest Du verändern, was möchtest Du erreichen, womit bist Du zurzeit unzufrieden?

Bedarfsermittlung Ende

+Risiko aufzeigen > Gesundheitsbedrohungen oder Rente oder Unsicherheit des Arbeitsplatzes, Steigende Kosten usw.(suche dir ein Thema aus, welches dich beunruhigt)

+Vorteile von „doppelter Gesundheit“ oder Passiven Einkommen oder doppelten Einkommen usw. aufzeigen. (suche dir ein Thema aus, welches dich begeistert)

+Das Gespräch :

Ich mache etwas was du schon 1.000-mal gemacht hast. Nur Du bekommst nichts dafür und mir zahlen die im Monat 3 bis 4 tausend Euro. (oder uns, oder das was Du bekommst)

Ich empfehle nämlich etwas weiter was mich wirklich begeistert. Hast Du schon mal ein gutes Buch ein gutes Restaurant oder ein Kino Film z.B. weiter empfohlen? > **JA**

Super . Was hast du dafür bekommen? > **Nichts**

Also was unterscheidet uns obwohl wir genau dasselbe tun? Nur das ich dafür Geld bekomme und Du nicht.

Und wenn Du in Zukunft für deine Empfehlungen auch Geld bekommen möchtest, bist Du bei mir genau richtig.

Auch ich empfehle Dinge nur weiter die mich begeistern und zu denen ich zu 100% stehe. Die Produkte, weil ich sie Tag täglich anwende und ein Geschäft, weil ich es Tag täglich praktiziere. Das ist mein Geschäft! Und jetzt die Entscheidende Frage.

Nachdem Du schon mal etwas weiterempfohlen hast, haben die Menschen daraufhin etwas gekauft? Buch, Essen im Restaurant oder ein Kinoticket? > **Ja**

Dann hast Du optimale Voraussetzungen um mindestens dahin zu kommen wo ich gerade bin. Ich verdiene nebenbei bei ca. 30 Stunden Im MONAT 3 bis 4 t € (Abrechnung zeigen von dir oder deiner Upline) Das ist mein Geschäft und das möchte ich dir anbieten.

+ Duplikation Erklären 2,4,8,16,31,64,128,256,512 usw.

+ Wenn Du wie du anfangs sagtest (z.B. 2.000€) verdienen könntest, was wärst du bereit zu Investieren in dein eigenes Geschäft?

+ Eventuell Einwand Behandlung

+ Schriftlich Formular ausfüllen, mit dem Paket unterschreiben lassen und später zu Hause Online eintragen.

+ Unterschrift (unbedingt vor Einleitung der Verabschiedungsphase)

+ Die nächsten Schritte besprechen, Verabschiedung (Einarbeitung, Ziele. 1,3,5 Jahre, Zeit pro Tag und Namenliste, Diese Broschüre weiter geben und die nächsten Telefonate bzw. Termine vereinbaren)

+ Entscheidung loben (Kauf Reue ausschließen und vorsorgliche Stornobekämpfung)

+ Stehe jederzeit für weitere Fragen zur Verfügung

+ Wiederbesuchstermin vereinbaren - Wichtig!

Das einfache System:

- Kontaktiere die Leute und unterhalte dich über das Geschäft.
- Gib ihnen einige Produkte zum Testen.
- Fordere Sie auf ihre Namensliste und ihre Ziele aufzuschreiben.
- Im zweiten Termin machst du die Registrierung und die Erstbestellung.

Wichtig:

- Nur wenn du die Ziele deiner neuen Partner kennst, kannst du sie optimal betreuen.
- Nur wenn du weißt wo jemand hin will, kannst du ihn optimal unterstützen.
- Nur wenn du weißt was dein Neuer erreichen möchte, kannst du ihm eine Empfehlung für seine erste Bestellung geben.

Die meisten neuen Partner sterben an Unterforderung und nicht an Überforderung. Lass sie nicht an Unterforderung verhungern. Füttere Sie mit Aufgaben, weiteren Zielen, mit unseren Produkten damit sie weiter arbeiten können. Und jeder der mit 100 oder 200€ einsteigt hat zu wenig Produkte um richtig zu Starten. Die Masse verbraucht er selbst, ein paar Produkte verteilt er an die Freunde und das war es, das Geschäft ist zu Ende. Sie müssen Ihre neuen überfordern und nicht unterfordern. Gibt euren neuen Vertriebspartnern in diesem Geschäft Persönlich zu wachsen.

Im zweiten Termin hat man die Ziele und die Namenliste von dem neuen Vertriebspartner angeschaut. Sobald ihr den neuen Vertriebspartner registriert habt, muss er sofort mit der Werbung anfangen und dabei alle Möglichkeiten nutzen. Egal ob es die Werbung im Internet ist, ob es ein Schild an der Haustür ist, ob es Werbung auf deinem Auto ist oder deiner Sportbekleidung. Außerdem muss er sofort anfangen nach neuen Vertriebspartnern Ausschau zu halten.

Das wichtigste ist tut Gutes und redet darüber, es nützt dir und deinem Vertriebspartnern nichts dass ihr wisst das ihr Gute Produkte und ein großartiges Geschäft habt, es müssen viele andere wissen damit daraus ein großes Geschäft wird.

Warum ist diese System einfach, weil es **JEDER** machen kann und niemand etwas schweres lernen muss.

Der Neue hat seine Namensliste, er hat die Leitfäden und jetzt muss er nur die Leute auf seiner Namensliste anrufen und eine einfache Frage stellen:

Du ich habe da was gefunden und sofort an dich gedacht. Wenn es eine Möglichkeit gäbe wo Du nebenbei genauso viel verdienen würdest wie in deinem Hauptberuf, würdest Du dir diese Möglichkeit anhören wollen?

Es ist einfach simpel und jeder kann es sofort machen ohne etwas Neues zu lernen.

Jeder hat das Potenzial sein Verdienst zu verdoppeln, verfünffachen oder zu verzehnfachen.

Überlege ganz kurz für dich selber wie sich dein Leben verändern würde wenn du auch 10.000€, 20.000€ oder 50.000€ jeden Monat fix verdienen würdest.

Wie würde sich dein Leben verändern?

Ich glaube es lohnt sich wirklich kurz da drüber nach zudenken. Oder?

Nicht das Beginnen wird belohnt, sondern einzig und allein das Durchhalten!

-Katharina von Siena-