

Herzlichen Glückwunsch, dass Du den wichtigen Schritt unternommen hast, dich zu Entscheiden ein professioneller Networker zu werden. Hier sind, wie versprochen die besten Einladungsskripte für dein MLM Geschäft...

## ***Ich habe gute und schlechte Nachrichten.***

Ich werde mit den Schlechten anfangen. Wahrscheinlich bist Du schon draußen gewesen und hast Dir eine blutige Nase geholt, als Du von der Geschäftsmöglichkeit mit MonaVie gesprochen hast. Das ist OK. Das geht allen Menschen so und so haben wir auch angefangen. Die beste Einstellung ist dir selber zu verzeihen und es loslassen. Es gibt nichts was wir bezüglich der Vergangenheit tun können – außer das wir daraus lernen!

Die gute Nachricht ist, dass sich ab heute Deine Einladungsergebnisse verändern können und verändern werden. Jemanden dazu zu bewegen sich die Geschäftsgelegenheit anzuschauen und tatsächlich richtig das Follow-up (Nachfassen) zu machen ist eine Fähigkeit. Diese Fähigkeit kann wirklich von jedem erlernt werden (WIRKLICH JEDER KANN DAS LERNEN) und es kann jedem in deinem Geschäft beigebracht werden.

Menschen brauchen, das was unser Geschäft (MLM/MonaVie) zu bieten hat mehr denn je und Menschen haben gelernt sich neuen Möglichkeiten auf verschiedene Weise zu verschließen (Schneeballsystem/Pyramide, da verdienen doch nur die da oben, ich habe dafür nicht studiert, ich bin kein Verkäufertyp, ich habe keine Zeit dafür, das habe ich schon mal probiert – hat nicht geklappt, etc.). Unser Job besteht darin, diesen Menschen auf professionelle Art und Weise ihre Barrieren zu Öffnen und sie dazu bringen zu verstehen was wir tun.

Ich werde Dir eine erprobte Vorgehensweise in 8 Schritten zeigen, wie Du Deine Kontakte einladen kannst. Das klingt vielleicht kompliziert, doch du wirst sehen – ich begleite dich durch die 8 Schritte und werde Dich mit den besten Skripten versorgen. Wenn wir am Ende angelangt sind, wirst Du feststellen wie einfach es ist diese Methode anzuwenden und Du wirst dir auf den Arbeitsblättern Deine eigenen personalisierten Skripte je nach Situation erstellen können und dann den einfachen Prozess folgen. Du wirst von den Resultaten begeistert sein.

## **Bevor wir beginnen noch einige wichtige Dinge...**

Die Methode basiert darauf, dass wir dem Interessenten Informationen anbieten, damit dieser die Geschäftsmöglichkeit bewerten (evaluieren) kann. Diese Informationen sind Informationen von Dritt Anbietern (CD, DVD, Webinar, Youtube Video, aufgezeichneter Trainingscall, etc) und Du kannst völlig frei entscheiden, welches Tool Du in welcher Situation benutzt. (Siehe hier auch die Liste und Zusammenstellung der verfügbaren Tools). Diese Vorgehensweise ist nicht speziell dafür gemacht um auf Live-Events einzuladen. Dazu benutzen wir eine abgewandelte Form des Prozesses. Aber am einfachsten ist es du startest damit, dass Du Menschen dazu bewegst sich Informationen anzuschauen um die Geschäftsmöglichkeit bewerten zu können. Du wirst feststellen, dass es dann viel einfacher ist Menschen auf einen Live-Event zu bewegen, ja fast schon ein natürlicher nächster Schritt ist.

Was ich Dir hier in diesem Programm beibringe funktioniert via Telefon genauso wie im 1-1 Live Gespräch. Es funktioniert NICHT via E-Mail, SMS oder andere Kommunikationswerkzeuge. Übers Telefon oder 1-1 Gespräch – so geht's.

Es funktioniert in deinem warmen Markt (Menschen die Du kennst) und im kalten Markt (Menschen die du noch kennen lernst). Du wirst beides in diesem Programm sehen. Für Deinen warmen Markt kannst Du die Arbeitsblätter am Ende des Dokumentes benutzen. Für den kalten Markt musst Du einfach üben.

**Lass uns nun anfangen mit den 8-Schritten, dann werden wir am Ende alles zusammen fügen und Du wirst am Ende sehen wie das alles genau funktioniert.**

<b>Schritt 1: Sei in Eile</b>	<b>3</b>
<b>Schritt 2: Mache ein Kompliment</b>	<b>4</b>
<b>Schritt 3: Sprich die Einladung aus</b>	<b>6</b>
<b>Schritt 4: Wenn ich ..., würdest Du dann ...?</b>	<b>11</b>
<b>Schritt 5: Bekomme eine verbindliche Zeitzusage</b>	<b>12</b>
<b>Schritt 6: Bestätige</b>	<b>13</b>
<b>Schritt 7: Besorge Dir den Termin und die Telefonnummer</b>	<b>14</b>
<b>Schritt 8: Verabschiede Dich nun!</b>	<b>15</b>
<b>Anlage 1: Follow-up Standard</b>	<b>16</b>
<b>Anlage 2: Einladen auf Live Events</b>	<b>17</b>
<b>Anlage 3: Wie komme ich mit dem Interessenten auf den Punkt</b>	<b>19</b>
<b>Anlage 4: Beispiele</b>	<b>20</b>
<b>Warmer Markt – direkte Ansprache</b>	<b>21</b>
<b>Warmer Markt – indirekte Ansprache</b>	<b>22</b>
<b>Warmer Markt – super indirekte Ansprache</b>	<b>23</b>
<b>Kalter Markt - Direkte Ansprache</b>	<b>24</b>

# Schritt 1

## Sei in Eile – halte dich kurz und knapp

Dies ist eine psychologische Komponente – Menschen fühlen sich mehr angezogen von Menschen, die wenig Zeit haben, also beschäftigt sind. Wenn Du Dein Telefonat oder 1-1 Gespräch mit dem Gefühl beginnst, dass Du keine/nur sehr wenig Zeit hast, wirst Du bemerken, dass Deine Einladungen kürzer werden, weniger Fragen auftauchen und die Menschen Dich und Deine Zeit mehr respektieren.

**Hier sind einige „Sei in Eile – halte dich kurz und knapp“ – Beispiele:**

**Für den warmen Markt (Menschen, die ich kenne oder wo ich eine Beziehung aufgebaut habe):**

- Ich habe nicht viel Zeit zu reden, aber mir war es sehr wichtig mit Dir zu sprechen.
- Ich habe tausend Dinge zu tun – toll dass ich Dich schnell noch erreicht habe.
- Ich bin gerade auf dem Sprung zu einem Termin, ich muss ganz kurz mit dir reden.

**Für den kalten Markt (interessante Menschen, denen wir begegnen – gerade kennen lernen):**

- Ich habe jetzt nicht die Zeit um richtig in das Thema mit Ihnen reinzugehen, aber ...
- Ich muss jede Sekunde los, aber ...

Verstehst Du? Der Ton macht die Musik – im Tonfall baue die Dringlichkeit ein.

# Schritt 2

## Mache ein Kompliment

Das ist absolut wichtig. Gib dem Interessenten ein **aufrichtiges** Kompliment (das muss wirklich ehrlich gemeint sein). Ein aufrichtiges Kompliment öffnet die Türen zu einer wahren Kommunikation und wird dem Interessenten in eine positivere Stimmung, zu dem was Du zu sagen hast, bringen.

**Hier sind einige „Gib ein Kompliment“ Beispiele:**

### **Für den warmen Markt:**

- Du bist sehr erfolgreich und ich habe immer Deine Art geschätzt wie Du Dein Geschäft betreibst.
- Du bist immer sehr unterstützend für mich gewesen und ich schätze das sehr.
- Du bist mit so vielen Menschen vernetzt und bewegst so viel, das bewundere ich so an Dir.
- Du bist eine der wichtigsten Personen in meinem Leben und ich vertraue deinem Instinkt (oder Gespür).
- Du hast ein unglaubliches Talent/Gespür für Geschäfte und Du kannst Dinge/Möglichkeiten sehen, die andere Menschen nicht wahr nehmen/sehen.
- Ich habe mir gedacht – wer ist der intelligenteste Mensch den ich kenne und da bist Du mir eingefallen.
- Du bist einer der positivsten und tatkräftigsten Menschen die ich kenne.
- Viele Menschen haben eine recht eingeschränkte Sicht auf die Dinge, welches ihre Möglichkeiten einschränkt – aber ich habe immer deinen offenen Geist bewundert und dass Du neue Sachen genau prüfst.
- Ich brauche jemanden, der den Haken an einer Sache findet, mit der ich mich zur Zeit befasse und da habe ich an Dich gedacht.

- Du bist einer der besten im Bereich ... (Gesundheit, Computer, Mode, ...) die ich kenne und ich habe Dich immer dafür geschätzt.
- Du bist einer der intelligentesten Menschen, die ich kenne und ich vertraue Deiner Meinung.
- So lange ich Dich kenne, hast Du immer zu den Besten gehört, bei dem was Du tust.

## **Für den kalten Markt:**

- Sie haben mir/uns den besten Service geben, den wir jemals bekommen haben.
- Sie sind intelligent – darf ich fragen was sie beruflich machen?
- Sie haben .... (den Einkauf, die Beratung, den Ausflug, den Abend, ...) zu einem phantastischen Erlebnis gemacht.

Der Schlüssel zu dem Kompliment ist, das es absolut ehrlich gemeint sein muss. Finde etwas, was dein Interessent/dieser Mensch gut tut oder kann.

# Schritt 3

## Sprich die Einladung aus

In dieser Situation gibt es keinen festgelegten Satz. Ich habe eine Liste von direkten Ansprachen beigefügt, welche Du benutzt, wenn Du den Anderen DIREKT auf die Möglichkeit ansprichst; indirekte Ansprachen, welche Du benutzt wirst um nach Hilfe/Meinung/Unterstützung zu fragen; und super indirekte Ansprachen die Du benutzt um Menschen zu fragen ob sie jemanden kennen, der vielleicht interessiert ist.

Die meisten Menschen benutzen die **direkte** Ansprache für alle Menschen. Normalerweise geht das in etwa so: Ich habe einen Weg gefunden um reich zu werden und lass mich dir das erklären.... Blablabla...“ Ich verstehe Deine Begeisterung für Dein Geschäft, aber mal Hand aufs Herz – wer würde wirklich begeistert sein, wenn er so einen Anruf bekommt – es sei denn, es spricht wirklich ein Millionär!

Wenn Du anfängst professioneller zu werden und Deine Fähigkeiten ausbaust, wirst Du feststellen, dass Du die **Indirekte** und **Super Indirekte** Ansprachen häufiger anwenden wirst, weil sie sehr wirkungsvoll sind – das bedeutet aber nicht, dass direkte Ansprachen nicht dennoch sehr wichtig sind.

## Hier sind einige „Direkte Ansprache“ Beispiele:

Und denke daran, du hast Schritt 1 und 2 schon vorher gemacht!

### Für den warmen Markt:

- Als Du über .... gesprochen hast – hast Du es da erst gemeint oder hast Du es nur so erzählt? – warten auf Antwort – Super/Toll Ich glaube da habe ich etwas gefunden, was Dir weiter hilft – welches Dir die Möglichkeit bietet xyz zu tun. (das ist für Situationen wo Du den Schmerz des anderen kennst (keine Zeit für Kinder, kein Geld für die Reparatur, Angst um den Arbeitsplatz, etc.))
- Ich glaube ich habe eine Möglichkeit für uns gefunden unseren Cashflow zu steigern.
- Ich habe etwas gefunden, was Du Dir unbedingt anschauen solltest.
- Ich habe ein neues Geschäft gestartet und ich möchte unbedingt, dass Du Dir das anschaust.
- Als ich mir Gedanken gemacht habe, wer hier in diesem Geschäft richtig viel Geld verdienen kann, bist Du mir sofort eingefallen.
- Bist Du immer noch auf der Suche nach einem neuen Job/Arbeit oder nach einer anderen Arbeitsstelle? Ich habe einen Weg gefunden wo wir gemeinsam ein neues Geschäft ohne Risiko starten können.
- Wenn ich dir sagen würde, das Du zusätzlich Geld verdienen kannst ohne das aufzugeben was Du jetzt tust, würdest Du dich dafür interessieren?
- Ich arbeite mit einer Firma zusammen, welche gerade in Deinem Gebiet/Region/(im Raum Frankfurt etc.) expandiert.
- Ich habe etwas total Spannendes gefunden und Du bist einer der ersten Menschen die ich anrufe.
- Als ich mir Gedanken gemacht habe, welche qualifizierten und fähigen Menschen ich kenne mit denen ich gerne zusammenarbeiten würde – habe ich sofort an Dich gedacht. Bist Du offen Dir das anzuhören, was ich mache?
- Ich möchte Dir eine Frage stellen ... Bist Du offen für eine Diversifizierung Deines Einkommens (zusätzliche Einkommensmöglichkeit)?
- Lass mich mal eine gewagte Frage stellen – Wenn es eine Geschäftsmöglichkeit gäbe, welche Du nebenher von zuhause aus starten kannst und welche das Potential hat Dein jetziges Einkommen zu übersteigen/ersetzen – würde Dich das interessieren?
- Wie Du weißt habe ich als xxx gearbeitet (mich mit xyz beschäftigt), doch aus ... (gesundheitliche Gründe, Zeitmangel, Stress, ...) habe ich mich entschieden nach einer weitere Einkommensart zu forschen/ zu suchen. Nachdem ich mir alles angeschaut habe, habe ich eine super Möglichkeit entdeckt um das zu erreichen.

- Ich habe eine außergewöhnliche Gelegenheit gefunden und ich glaube wir können gemeinsam hier etwas sehr tolles erreichen. 1+1 könnte 10 oder mehr ergeben!
- Oder vielleicht die sehr provokative Ansprache, welche sehr erfolgreich von Randy Gage verwendet wird. „ Mit Deinen Fähigkeiten kannst Du in dem Geschäft, was ich gerade gestartet habe 100.000€ im Monat verdienen! – Das funktioniert sehr gut, wenn Dein Interessent Dich respektiert.
- Oder diesen hier habe ich mit sehr großem Erfolg verwendet „Das ist der Anruf, auf den Du Dein ganzes Leben gewartet hast!“

## Für den kalten Markt:

- Haben sie sich jemals Gedanken darüber gemacht wie sie zusätzliche Einkommensarten schaffen können?
- Sind sie ein offener Mensch?
- Sind sie offen für eine berufliche Veränderung?
- Planen sie das, was sie jetzt tun, bis zur Rente zu tun?

Du kannst alle Skripte auch mit folgender Ergänzung variieren

- Ich habe da etwas, was sie vielleicht interessiert. Jetzt ist nicht der richtige Zeitpunkt dafür aber ...

## Hier sind einige „Indirekte Ansprache“ Beispiele:

Die indirekte Ansprache ist ein sehr mächtiges Werkzeug um den Menschen zu helfen ihren ersten Widerstand zu überwinden und zu verstehen, um was es wirklich geht. Dies ist eine hervorragende Methode, wenn Du gerade Dein Geschäft gestartet hast und Du den Menschen um Hilfe und/oder Rat bittest.

Ich habe diese Methode ausgiebig bei meinem eigenen Start benutzt. Denn ich war 22 Jahre jung und hatte keine Erfolge vorzuweisen. Daher habe ich mein Ego klein gemacht und das Ego meines Gesprächspartners vergrößert (in dem ich mich klein gemacht habe). Es funktioniert hervorragend und ich benutze es auch heute noch immer wieder.

### **Für den warmen Markt:**

- Ich habe gerade ein neues Geschäft gestartet und ich habe total Angst. Bevor ich loslegen kann, muss ich üben und brauche einen freundlichen Menschen. Darf ich mit Dir üben?
- Ich überlege mir mit einem Geschäft zu starten, welches ich von zuhause aus machen kann. Kannst Du mir dabei helfen zu Prüfen ob das tatsächlich ein gutes Geschäft ist?
- Ich habe eine Geschäftsmöglichkeit entdeckt, von der ich total begeistert bin – doch was weiß ich schon. Du hast so viel Erfahrung! Würdest Du Dir das mal anschauen und mir dann sagen ob ich in die richtige Richtung unterwegs bin/ eine gute Entscheidung treffe?
- Ein Freund hat mir gesagt, dass das Beste was ich tun kann, wenn ich ein Geschäft starte, Menschen zu fragen, die ich schätze und respektiere, so dass sie mir die Richtung zeigen. Würdest Du das für mich tun, wenn ich es einfach für Dich machen würde?
- Für negative oder kritische Menschen: Ich habe vor ein neues Geschäft zu starten und brauche unbedingt jemanden, der sich das genau anschaut und den Haken an diesem Geschäft rausfindet. Du übersiehst nichts – würdest Du Dir das mal genau anschauen?

### **Für den kalten Markt:**

Ich habe herausgefunden, dass das nicht wirklich gut funktioniert, weil das nicht wirklich Sinn macht jemanden viel Respekt zu zeigen, den man gerade erst kennen gelernt hat. Direkt und super indirekt funktioniert am besten

## Hier sind einige „Super indirekte Ansprache“ Beispiele:

Super Indirekt sind unglaublich wirksam und wirken auf verschiedenen psychologischen Ebenen. Das ist eine Ansprache, in der man dem Interessenten nachfragt, ob er jemanden kennt, welcher von dieser Geschäftsmöglichkeit profitieren könnte. Ich benutze diese Möglichkeit sehr oft – und dies mit sehr guten Resultaten.

### Für den warmen Markt:

- Das Geschäft in dem ich tätig bin ist sicherlich nichts für Dich – doch ich wollte Dich fragen, ob Du jemanden kennst der ehrgeizig ist und gerne Geld verdient und der begeistert ist ein zusätzliches Einkommen nach Hause zu bringen.
- Wen kennst Du, der vielleicht auf der Suche nach einer starken Geschäftsmöglichkeit ist, welche sie von zuhause aus betreiben können.
- Wen kennst Du, der vielleicht die Einkommensgrenze erreicht hat, und vielleicht offen ist für eine neue/zusätzliche Geschäftsmöglichkeit.
- Kennst Du einige gescheite/kluge Menschen aus dem Raum ....? Ja – super kann ich den Namen und die E-Mail Adresse bekommen, wenn Du die hast? Ich habe ein Geschäft, welches gerade im Raum xyz expandiert – ich möchte sehen, was diese Menschen über die Expansion in diesem Gebiet denken.
- Kennst Du jemanden, der sich wirklich beruflich verändern möchte?
- Ich arbeite mit einer Firma zusammen, welche gerade in Deiner Gegend expandiert und suche noch ein paar intelligente/helle Menschen, die vielleicht daran interessiert sind zusätzlich Geld zu verdienen. Kennst Du vielleicht jemanden, der in diese Kategorie fällt?

Meistens fragen die Menschen erst nach zusätzlichen Informationen, bevor sie Dir Empfehlungen geben (hinter diesem Verhalten steht die Neugier und die Frage ob das vielleicht auch etwas für sie selber ist ... doch das werden diese Menschen Dir nicht sofort sagen). Wenn sie dich also nach mehr Informationen fragen, antwortest Du ganz normal etwa so: „das macht Sinn. Du möchtest wissen worum es geht, bevor Du mir jemanden empfiehlst“ – dann gehe zu Schritt 4 über

### Für den kalten Markt:

Für den kalten Markt ist es genau das gleiche wie es für den warmen Markt mit der Super Indirekten Ansprache ist. Benutze einfach die oben aufgeführten Skripte in beliebiger Variation – so dass es komfortabel für Dich ist.

# Schritt 4

## Wenn ich ..., würdest Du dann ...?

Du wirst nicht Dein Tool (CD/DVD/Webinar, etc) rausgeben, bevor der Interessent zustimmt etwas dafür zu tun. Dies ist lange Zeit meine Geheimwaffe gewesen.

### **Hier sind einige „Wenn ich ..., würdest Du dann ...?“ Beispiele:**

- Wenn ich dir die sehr professionelle DVD mit allen benötigten Informationen gebe, würdest Du sie Dir anschauen?
- Wenn ich Dir diese Audio CD gebe, welche die Geschäftsmöglichkeit beschreibt, würdest Du sie Dir anhören?
- Wenn ich Dir diese Unterlagen gebe, würdest Du sie Dir anschauen?
- Wenn ich Dir einen Link zu einer Onlinepräsentation gebe, welche alles genau erklärt, würdest Du Dir diese dann anschauen?

### **Wenn Du die 3 ersten Schritte richtig gemacht hast, wird die Antwort Ja sein**

Wenn sie nach zusätzlichen Informationen fragen, antwortest Du einfach:

- „Ich verstehe, dass Du mehr Informationen möchtest, doch alles was Du suchst ist auf dieser DVD/CD/Unterlagen/Webinar. Die schnellste/beste Möglichkeit um zu verstehen worum es geht, ist wirklich dieses Material anzuschauen.
- Also wenn ich Dir das geben würde, würdest Du Dir das anschauen/lesen?

Wenn sie nein sagen, würden sie sich auch nicht das Material anschauen. Bedanke Dich bei Ihnen für die Zeit und gehe weiter. Dann schaue noch mal Schritte 1-3 an und frage Dich was Du besser hättest machen können. Gebe die Informationen trotzdem nicht weiter!

# Schritt 5

## **Bekomme eine verbindliche Zeitzusage**

Schlage ihnen keine Zeit vor. Frage nach und lass Dich von Deinem Interessenten sagen, wie lange er/sie braucht um sich das Material anzuschauen. Wenn er/sie Dir sagt „Ich werde mal schauen, wann ich die Zeit finde“ – dann antworte:

- Ich möchte weder Deine noch meine Zeit verschwenden. Warum versuchen wir nicht einfach einen Zeitpunkt zu finden, wo Du Dir ganz bestimmt die Informationen angeschaut hast?

**Es geht darum das Dein Interessent hier ein zweites Mal sein JA gibt.**

**ACHTUNG: Ja im Schritt 4 ist noch lange keine Zusage!**

# Schritt 6

## Bestätige

### **Wenn Dein Interessent zum Beispiel sagt:**

Ich werde die DVD bis Dienstagabend anschauen

Ist deine Antwort:

- Also wenn ich Dich Mittwochvormittag anrufe, wirst Du sie bestimmt angeschaut haben - richtig?

### **Wenn Dein Interessent sagt:**

Ich werde die CD bis Donnerstagmorgen angehört haben

Ist deine Antwort:

- Also wenn ich Dich Donnerstag tagsüber anrufe, wirst Du sie bestimmt angehört haben - richtig?

### **Wenn Dein Interessent sagt:**

Ich werde den Link bis zum 1 Juli angeschaut haben

Ist deine Antwort:

- Also wenn ich Dich am 2 Juli anrufe, wirst Du sie bestimmt angeschaut haben - richtig?

Der Schlüssel im Schritt 6 liegt darin, dass dein Interessent jetzt 3x **Ja** gesagt hat und das überlegt und freiwillig. Du hast nun eine reelle Verabredung in der Zukunft.

# Schritt 7

## Besorge Dir den Termin und die Telefonnummer

### Beispiel:

- Welches ist die beste Zeit und Telefonnummer, um Dich zu erreichen?

Nun haben Deine Interessenten 4 Mal **Ja** gesagt und die Chance, dass sie diesem Prozess und den Aktionen folgen ist von weniger als 10% auf über 80% angestiegen.

Achtung: Schreibe Dir den Termin auf, so dass Du ihn nicht vergisst.

# Schritt 8

## Verabschiede Dich nun!

Du bist unter Zeitdruck – richtig? Also das Beste ist nun etwas wie

- Toll – wir telefonieren dann – muss nun weiter/auflegen

Diese sind die 8 Schritte mit jede Menge tollen Skripten was Du über das Geschäft sagen kannst.

Nun lass es uns zusammen fügen und einige Beispiele machen:

# Anlage 1

## Follow – Up Standard

Am Tag des Termins:

- 2 Anrufen, 1x Nachricht auf dem AB hinterlassen

In den darauffolgenden 7 Tagen:

- 3x anrufen (max 1x pro Tag) und gesamt in diesen 7 Tagen 1 Nachricht hinterlassen

In den darauffolgenden 7 Tagen:

- 2x anrufen (max 1x pro Tag) und gesamt in diesen 7 Tagen 1 Nachricht hinterlassen

In den darauffolgenden 7 Tagen:

- 1x anrufen dabei 1 finale Nachricht hinterlassen

# Anlage 2

## Einladen auf Live Events...

Beim Einladen auf Live Events ist folgendes zu beachten:

... tbd ...

### **Beispiel**

- Das Meeting ist am Mittwoch um 18 Uhr, bist du dabei?

Interessant sagt: Ja, ok! (ACHTUNG DIES IST NOCH KEINE ZUSAGE!)

Diese Zusage muss jetzt über Details gefestigt / bestätigt werden...

Beispiele:

- Wie weit ist es denn von dir zu Hause bis zum Hotel?
- Weißt du wo genau das Hotel sich befindet?
- Kennst du die Parksituation?
- Wie lange arbeitest du an dem Tag?
- Kommst du dann direkt im Anschluss oder fährst du erst nochmal heim?
- Können wir uns dann um 17:40 Uhr schon treffen?
- Am Eingang, da steht ein gelber Blumenkasten, genau dort werde ich um 17:40 auf dich warten?
- Wann genau treffen wir uns also?
- Wenn bei dir etwas dazwischenkommt sagst du mir aber auf jeden Fall Bescheid, okay?
- Du lässt mich nicht alleine am gelben Blumenkasten stehen? :)

Und dann:

- Schau wenn du direkt von der Arbeit kommst hast du ja noch etwas Luft, würdest du mir einen Gefallen tun und
  - an der Tankstelle noch etwas Crush EIS mitzubringen für unseren Energy Drink?
  - Noch einen Bekannten von mir mitnehmen?
  - Eine Datei die ich dir zusende 10x auszudrucken?
  - Usw.

**MERKSATZ:** Umso mehr Details vereinbart werden und wenn der Interessent mit in die Verantwortung genommen wird, dann steigert sich die tatsächliche Anwesenheitsrate von 10% auf über 80%

Dann am Tag der Veranstaltung den Interessenten noch mal anrufen und den Termin bestätigen lassen.

- Hallo Klaus, bin gerade auf dem Sprung, hatte ich dir die genaue Anschrift für das Meeting gegeben? Super, parken kannst Du ganz bequem hier .... – Super, dann bis heute Abend – Tschüüsss ☺
- ...

Und auch hier gilt... üben, üben, üben bis es in Fleisch und Blut übergeht.

Viel Erfolg! :)

# Anlage 3

## Wie komme ich mit einem Interessenten zum „Punkt“?

Nachdem ein Interessent alles gesehen hat... die Präsentation, das 1zu1 Gespräch, die Geschäftspräsentation im kleinen Kreis, ein Meeting o.ä. - ist sehr oft folgende Fragestellung sehr hilfreich um von ihm eine Entscheidung zu bekommen... Versuche es einfach mal – DU wirst von den Ergebnissen begeistert sein!

- Basierend auf den Informationen, die du jetzt gesehen hast, wie viel Geld müsstest du verdienen, damit diese Gelegenheit für dich interessant wäre?
- Wie viele Stunden Zeit pro Woche wärst du bereit zu investieren um den Betrag von \_\_\_\_\_ € zu erreichen?
- Wie viele Monate würdest du dir Zeit geben um die Summe von \_\_\_\_\_ € bei einem Zeiteinsatz von \_\_\_\_\_ Stunden pro Woche stabil aufzubauen?
- Wenn ich dir einen Plan aufzeigen könnte mit dem du \_\_\_\_\_ € bei einem Zeiteinsatz von \_\_\_\_\_ Stunden pro Woche innerhalb der nächsten \_\_\_\_\_ Monate aufbauen könntest, wärst du dann bereit jetzt zu starten?

Diese Abschlussfragen sind deshalb so effektiv weil der Interessent die „Szenerie“ vorgibt.

# Anlage 4

## Beispiele

Interessenten Name: \_\_\_\_\_ Interessenten Kontaktinfo: \_\_\_\_\_

(Schritt 1 Seite 3) Sei in Eile: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 2 Seite 4) Mache ein Kompliment: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 3 Seite 6) Sprich die Einladung aus: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 4 Seite 11) Wenn ich ..., würdest Du dann ...? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 5 Seite 12) Bekomme eine verbindliche Zeitzusage \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 6 Seite 13) Bestätige \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 7 Seite 14) Besorge Dir den Termin und die Telefonnummer \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Uhrzeit \_\_\_\_\_ Telefonnummer: \_\_\_\_\_

(Schritt 8 Seite 16) Verabschiede Dich nun! \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## **Beispiel 1: Eine Person, die Du kennst, hasst ihren Job – Direkte Ansprache**

Interessenten Name: \_\_\_\_\_

Interessenten Kontaktinfo: \_\_\_\_\_

(Schritt 1 Seite 3) Sei in Eile: ***Ich habe nicht viel Zeit zu reden, aber mir war es sehr wichtig mit Dir zu sprechen.***

(Schritt 2 Seite 4) Mache ein Kompliment: ***Ich habe mir gedacht – wer ist der intelligenteste Mensch den ich kenne und da bist Du mir eingefallen.***

(Schritt 3 Seite 6) Sprich die Einladung aus: ***Als du über deine Unzufriedenheit an deinem Arbeitsplatz gesprochen hast – hast Du es da ernst gemeint oder es nur so erzählt? – .... warten auf Antwort . – OK -Ich glaube da habe ich etwas gefunden, was Dir weiter hilft – welches Dir die Möglichkeit bietet einen Ausstieg dort vorzubereiten und das ohne dass es ein Risiko für Deine Familie darstellt***

(Schritt 4 Seite 11) Wenn ich ..., würdest Du dann ...?

***Ich habe eine Audio CD, welche Du Dir unbedingt anhören solltest. Sie beschreibt viel besser um was es geht, als ich Dir erklären kann.***

***Wenn ich Dir diese Audio CD gebe, würdest Du sie Dir anhören?***

(Schritt 5 Seite 12) Bekomme eine verbindliche Zeitzusage

***Wann denkst Du, hast Du die Zeit Dir die CD anzuhören?***

(Schritt 6 Seite 13) Bestätige

***Dienstag? Also wenn ich Dich Mittwochvormittag anrufe, hast Du sie Dir dann bestimmt angehört? - richtig?***

(Schritt 7 Seite 14) Besorge Dir den Termin und die Telefonnummer

***OK dann rufe ich dich am Mittwochvormittag an. Unter welcher Nummer und zu welcher Zeit kann ich Dich am besten erreichen?***

Datum \_\_\_\_\_ Uhrzeit \_\_\_\_\_ Telefonnummer: \_\_\_\_\_

(Schritt 8 Seite 16) Verabschiede Dich nun!

***Perfekt! Dann telefonieren am Mittwoch –ich freue mich – muss los – Tschüss ☺***

## **Beispiel 2: Eine Person, die Du kennst – Indirekte Ansprache (Seite 9)**

Interessenten Name: \_\_\_\_\_

Interessenten Kontaktinfo: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 1 Seite 3) Sei in Eile: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 2 Seite 4) Mache ein Kompliment: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 3 Seite 9) Sprich die Einladung aus: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 4 Seite 11) Wenn ich ..., würdest Du dann ...? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 5 Seite 12) Bekomme eine verbindliche Zeitzusage \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 6 Seite 13) Bestätige \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 7 Seite 14) Besorge Dir den Termin und die Telefonnummer \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Uhrzeit \_\_\_\_\_ Telefonnummer: \_\_\_\_\_

(Schritt 8 Seite 16) Verabschiede Dich nun!

**Perfekt! Dann telefonieren am Mittwoch –ich freue mich – muss los – Tschüss ☺**

## **Beispiel 3: Eine Person, die Du kennst – Super indirekte Ansprache (Seite 10)**

Interessenten Name: \_\_\_\_\_

Interessenten Kontaktinfo: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 1 Seite 3) Sei in Eile: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 2 Seite 4) Mache ein Kompliment: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 3 Seite 10) Sprich die Einladung aus: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 4 Seite 11) Wenn ich ..., würdest Du dann ...? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 5 Seite 12) Bekomme eine verbindliche Zeitzusage \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 6 Seite 13) Bestätige \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 7 Seite 14) Besorge Dir den Termin und die Telefonnummer \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Uhrzeit \_\_\_\_\_ Telefonnummer: \_\_\_\_\_

(Schritt 8 Seite 16) Verabschiede Dich nun!

***Perfekt! Dann telefonieren am Mittwoch –ich freue mich – muss los – Tschüss ☺***

## **Beispiel 4: Eine Person, die Du nicht kennst – Direkte Ansprache (Seite 8)**

Interessenten Name: \_\_\_\_\_

Interessenten Kontaktinfo: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 1 Seite 3) Sei in Eile: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 2 Seite 4) Mache ein Kompliment: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 3 Seite 8) Sprich die Einladung aus: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 4 Seite 11) Wenn ich ..., würdest Du dann ...? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 5 Seite 12) Bekomme eine verbindliche Zeitzusage \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 6 Seite 13) Bestätige \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Schritt 7 Seite 14) Besorge Dir den Termin und die Telefonnummer \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Uhrzeit \_\_\_\_\_ Telefonnummer: \_\_\_\_\_

(Schritt 8 Seite 16) Verabschiede Dich nun!

***Perfekt! Dann telefonieren am..... –ich muss nun los – es hat mich sehr gefreut mit ihnen zu sprechen ☺***