

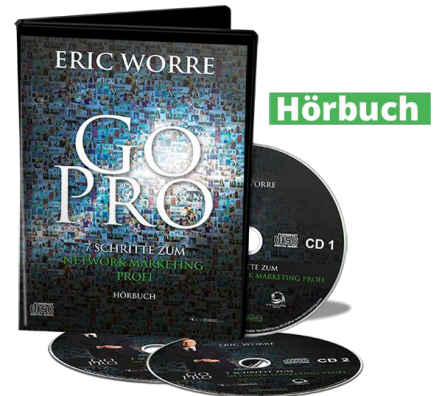
Wie werde ich ein Network Marketing Profi

Unsere Aufgabe ist Information und Verständnis.

Fragst du Interessenten nach den Dingen die sie bei einer perfekten Karriere

vermeiden würden, dann kommen meistens folgende Antworten:

- Kein Chef
- Kein Wecker
- Keine Angestellten
- Keine politischen Entscheidungen
- Keine Kompromisse
- Keine Diskriminierung
- Keine Ausbildung erforderlich



An welche positiven Dinge denken die Menschen bei einer perfekten Karriere:

- Es geht um etwas positives
- Großartiges Produkt oder Service
- Mögliche Nebeneinnahmen
- Unlimitiertes Einkommen
- Wiederkehrendes Einkommen
- Die Menschen mögen mit denen man arbeitet
- Freie Zeiteinteilung
- Kein Risiko
- Wirtschaftssicher
- Niedrige Startkosten
- FREUDE.

Alle Berufe fallen in 5 Kategorien bei denen es nicht möglich ist, eine Karriere mit den gewünschten Eigenschaften zu starten.

1. Klassischer Arbeiter
2. Klassischer Angestellter
3. Verkauf
4. Traditioneller Geschäftseigentümer
5. Investor

Keine dieser Berufsgruppen bietet die positiven Aspekte an welche wir bei unserem optimalen Job denken.

Es gibt keine Jobsicherheit mehr durch Loyalität, wenn du lange und hart für die Firma arbeitest. Das ist schon lange ein Mythos.

Es wird immer schwieriger den Job zu bekommen den man sich vorstellt, es gibt immer billigere Arbeitskräfte aus dem Ausland.

Network Marketing ist nicht perfekt, aber es ist besser.

Es hat die Vorteile des traditionellen Geschäftseigentums ohne die typischen Risiken.

Wenn man sich für Network Marketing entscheidet muss man definitiv damit leben, dass man sich Meinungen von ignoranten Menschen anhört, dass sie es versucht haben, dabei alles richtig gemacht haben, es aber nicht funktioniert. Das sind Menschen die auf Basis von Glück ein paar Leute als Partner gewonnen haben und sich dann zurückgelehnt haben und gewartet haben, bis das große Geld hereinrollt.

Die Entscheidung zum Network Marketing Spezialisten

Dieser Beruf funktioniert definitiv nur wenn man ihn ernsthaft betreibt (ist wie bei jedem anderen auch).

Es bedarf genau 7 Fähigkeiten die bei jedem mehr oder weniger ausgeprägt sind, aber geschärft werden müssen.

Nicht auf Glück, Geld oder mögliche "Abkürzungen" konzentrieren, sondern auf die Fähigkeiten und praktizieren, praktizieren, praktizieren.

Alle in der Gruppe werden die Veränderung feststellen und mitziehen. Wenn ich selber ein Bekenntnis zur Perfektion abgebe, wollen natürlich alle dabei sein und Teil davon werden.

Entscheidet man sich dabei zu sein, muss man es als Beruf ansehen.

Die primären Elemente in unserem Network Marketing

1. Ich habe die Produkte von NSA. Wenn jemand in der Organisation erfolgreich ist und ich nicht, sind nicht die Produkte schuld.
2. Ich habe den Vergütungsplan von NSA. Wenn andere erfolgreich sind und ich nicht, ist nicht der Vergütungsplan verantwortlich.
3. Das dritte Element ist das wichtigste, das bin ICH. Alle haben die selben Produkte und den selben Vergütungsplan, die einzige Variable bin ICH. Ich mache den Unterschied zwischen Erfolg und Scheitern aus.

Ich allein muss die Verantwortung für meine Network Marketing Karriere übernehmen.

Fähigkeit #1 - Kandidaten finden

- Wir schreiben uns eine Liste mit Namen aller Personen die wir kennen auf Papier oder in elektronischer Form. Wirklich ALLE die uns einfallen, ob wir die mögen oder nicht, ob die Interesse haben könnten oder nicht usw. spielt KEINE Rolle.
- Die Liste wird permanent erweitert. Im Optimalfall mit 2 Namen am Tag. Wir lernen jeden Tag interessante Menschen kennen und sollten einen kreativen Weg finden in Kontakt zu bleiben.
- Netzwerken mit Absicht. Spaß haben, neue Plätze und Organisationen finden um neue Bekanntschaften zu machen. Nicht nur wegen dem Geschäft, sondern um großartige Freunde zu finden.

Wir werden diese Menschen jetzt NICHT der Reihe nach ansprechen, was wir damit machen erkläre ich später.

Fähigkeit #2 - Kandidaten einladen um das Produkt und die Geschäftsmöglichkeit kennenzulernen

Als Profi laden wir Kandidaten ein um eine DVD oder Informationsmaterial anzusehen, oder bei einem Event teilzunehmen.

Was wir NICHT machen ist die Kandidaten zu drängen oder mit unserem Wissen beeindrucken zu wollen.

Die Formel für finanzielle Unabhängigkeit im Network Marketing lautet:

Die Fähigkeit eine größere Gruppe von Menschen dazu zu bringen, ein paar einfache Tätigkeiten konstant über einen längeren Zeitraum auszuführen.

Die 4 Regeln dazu:

1. Du musst dich emotional vom Ergebnis lösen. Das ist sehr wichtig. Unsere primäre Aufgabe ist Aufklärung und Verständnis. Liegt der Fokus darauf neue Kunden bzw. Partner zu finden, bist du ständig enttäuscht und die Kandidaten laufen weg. Konzentrierst du dich auf Verständnis und Aufklärung, dann macht es Spaß und die Kandidaten genießen die Erfahrungen.
2. Sei du selbst. Konzentriere dich darauf das "beste du selbst" zu sein.
3. Leidenschaft mitbringen. Enthusiasmus ist ansteckend. Lächle beim Telefonieren.
4. Auf die Haltung achten. Ein starkes, sicheres Auftreten ist der Schlüssel um wahr und ernst genommen zu werden.

Es gibt 8 Schritte für eine professionelle Einladung:

1. Schritt 1: Sei in Eile:

Das ist ein psychologisches Thema. Menschen fühlen sich zu Personen hingezogen, bei denen sich etwas bewegt. Bei jedem Telefongespräch oder direktem Kontakt den Eindruck vermitteln das man in Eile ist. Die Einladung fällt kürzer aus und es kommen weniger Fragen.

2. Schritt 2: Ein Kompliment für den Kandidaten:

Das ist sehr wirkungsvoll, muss aber auf jeden Fall ehrlich gemeint sein.

3. Schritt 3: Einladung aussprechen:

Hier gibt es drei unterschiedliche Ansätze:

- **Der direkte Zugang:**

Diese Vorgehensweise verwenden wir, wenn wir Menschen einladen um ihnen mehr über die Möglichkeiten für SIE zu erklären.

"Suchst du noch immer nach einem Job. Ich habe einen Weg für uns gefunden um ein großes Geschäft ohne Risiken zu starten".

"Hast du vor dein ganzes Leben das gleiche zu machen oder hältst du dir andere Optionen offen ?"

- **Der indirekte Zugang:**

Bei dieser Vorgehensweise wird der Kandidat um Hilfe, Input bzw. Unterstützung gebeten. Dabei nimmt man sich selber heraus und stärkt das Ego des Kandidaten.

„Ich habe gerade einen neuen Beruf gestartet und bin ziemlich nervös. Es wäre wichtig das ich das einer Person zeige die mir gut gesinnt ist. Denkst du es ist möglich das ich es dir vorstelle ?“

- **Der "super" indirekte Zugang:**

Dieser ist extrem wirkungsvoll, da er auf verschiedenen psychologischen Ebenen arbeitet. Bei dieser Variante sagen wir dem Kandidaten das er kein Kandidat ist, fragen aber ob er jemanden kennt der von diesem Geschäft profitieren möchte.

"Die Sache in der ich aktuell aktiv bin ist sicher nicht s für dich. Kennst du jemanden der ein starkes Geschäft ohne Risiko sucht, welches von Zuhause aus betrieben werden kann ?"

"Der Beruf welchen ich ausübe ist wahrscheinlich nichts für dich, aber kennst du jemand der in seinem Beruf fest sitzt und auf der Suche nach anderen Möglichkeiten für ein Einkommen ist ?"

4. Schritt 4: Wenn ich...., wirst du ...?

Das ist eine extrem wirkungsvolle Phrase.

- Wenn ich dir eine DVD gebe, wirst du sie ansehen ?

- Wenn ich dir eine Zeitschrift gebe, wirst du sie ansehen ?

- Wenn ich dir eine CD gebe, wirst du sie dir anhören ?

Diese Formulierung ist aus verschiedenen Gründen so kraftvoll:

- **Erstens ist es reziprok.** Menschen sind darauf programmiert auf solche Situationen positiv zu reagieren.
- **Zweitens übernimmst du die Kontrolle.** Du bettelst nicht, sonder du bietest etwas an.
- **Drittens impliziert es, dass du etwas anzubieten hast.**

"Wenn ich... wirst du..." bringt Ergebnisse. Es bringt Menschen dazu "ja" zu sagen und es hilft Kandidaten das was wir anzubieten haben in einem anderen Licht zu sehen. Unser Ziel ist Information und Verständnis, nicht vergessen! "Wenn ich... wirst du..." hilft uns dieses Ziel zu erreichen.

Antwortet jemand auf dieses Angebot mit einem nein, bedanken wir uns für die Zeit und gehen weiter. Weiter überlegen wir uns was wir bei den Schritten eins bis drei besser machen könnten. Aber NICHT das Informationsmaterial weitergeben.

5. **Schritt 5: Bestätigung #1 - Verbindlichen Termin einholen.**

Du hast gefragt "wenn ich..., wirst du" und du hast ein "ja" erhalten. Der nächste Schritt ist die Bestätigung der Zeit.

- Wann denkst du hast du die DVD sicher angesehen ?
- Wann denkst du hast du die Zeitschrift sicher gelesen ?
- Wann denkst du hast du die CD sicher angehört ?

Keine Zeit vorschlagen. Die Person denkt nach der Frage über die Zeitressourcen nach und schlägt eine Zeit vor.

6. **Schritt 6: Bestätigung #2 - Verbindlichen Termin bestätigen.**

Wenn die Person sagt das die DVD bis Mittwoch Abend angesehen wird, dann kommt als Antwort: "Wenn ich dich Donnerstag Vormittag anrufe hast du die DVD sicher gesehen, ist das richtig ?"

Der Schlüssel ist, dass der Termin vom Kandidaten gesetzt wurde und nicht von dir!

7. **Schritt 7: Den nächsten Anruf planen.**

Das ist einfach, nur fragen "Was ist die beste Nummer und Zeit um dich zu erreichen ?"

8. **Schritt 8: Gespräch beenden.**

Daran denken, wir sind in Eile.

Jetzt dürfen wir nicht den Fehler machen uns noch auf Fragen oder Diskussionen einzulassen.

Das ist auch ganz wichtig !

Fähigkeit #3 - Das Produkt und die Geschäftsmöglichkeit den Kandidaten präsentieren

Das wichtigste bei allem was du machst, DU bist nicht das Thema. Bei professionellem Verhalten bist du nicht das Thema, mehr sogar, du gibst dich nie als Experte aus. Du agierst als ein Berater der auf Tools, die NSA/JuicePlus Homepage, Events oder andere Vertriebspartner verweist um die richtigen Informationen zu erhalten.

Bei Network Marketing ist nicht wichtig was funktioniert. Es ist wichtig was dupliziert !

Mache Leidenschaft, Enthusiasmus und Glaubwürdigkeit zu deinen Prioritäten, lade professionell ein und lass die Macht der dritten Person oder des Hilfsmittels den Rest erledigen.

Die Menschen sind nicht an dem interessiert wie viel du weißt, sehr wohl aber an deiner Geschichte, solange sie nicht todlangweilig ist.

Eine Geschichte hat 4 Elemente:

1. Deinen Hintergrund
2. Die Dinge welche dir in der Vergangenheit nicht gefallen haben .
3. Wie NSA/JuicePlus und Network Marketing zur Hilfe kamen.
4. Die Ergebnisse, bzw. Gefühle mit denen du in die Zukunft gehst.

Um ein guter Präsentator zu werden musst du folgende Dinge lernen.

- Die eigene Geschichte lernen.
- Die Standardpräsentation der Geschäftsgelegenheit lernen.
- Die verschiedenen Trainingspräsentationen lernen.

Das Set für diese Fähigkeit kann so zusammengefasst werden:

1. Du bist der Bote aber nicht die Botschaft. Nimm dich selber aus dem Vordergrund und benutze ein Werkzeug.
2. Lerne deine Geschichte so zu präsentieren, dass sie den Kandidaten neugierig für mehr macht.
3. Wenn es zu einer Präsentation vor einer großen Gruppe kommt ist Vorbereitung der Schlüssel zum Erfolg. Wenn du gut vorbereitet bist macht es Spaß.

Fähigkeit #4 - Weiter Schritte mit dem Kandidaten gehen

Du musst einige wichtige Konzepte verstehen um diese Fähigkeit zu meistern.

- **Konzept #1: Weiterbearbeiten bedeutet das tun was man versprochen hat.**
Plane dein Geschäft mit einem Kalender. Sei die Person die macht was sie verspricht zu tun. Menschen respektieren das.
- **Konzept #2: Der einzige Grund warum wir eine Termin haben ist um den nächsten Termin zu vereinbaren.**
Einen Kontakt mit der Frage "Was denkst du ?" abzuschließen ist eine der schlechtesten Vorgehensweisen. Diese Frage lädt den Kontakt dazu ein, seine kritische Seite zu zeigen und mit Anfechtungen schlau zu wirken.

Eine sehr gute Frage ist "Was hat dir am besten gefallen ?". Die Frage lenkt in eine positive Richtung und gibt dir Hinweise auf die Interessen. Kommt als Antwort "Das Produkt" dann ist der nächste Termin auf das Produkt abgerichtet. Kommt als Antwort "finanzielle Freiheit" dann geht der nächste Termin Richtung Geschäftsmöglichkeit.

Eine weiter gute Frage ist: "Auf einer Skala von 1 bis 10, wobei 1 kein Interesse und 10 startbereit bedeutet, wo befindest du dich gerade?" Alles über 1 ist GUT, es bedeutet es ist Interesse vorhanden. Egal welche Nummer gekommen ist, nun kommt die Frage "Wie kann ich dir helfen das wir eine höhere Nummer erreichen?".

Ist die Nummer wirklich hoch kann direkt zum Abschlussprozess übergegangen werden, dazu später mehr.

Was auch passiert, einen Termin immer mit der Vereinbarung des nächsten Termins abschließen. Sobald du das nicht mehr machst ist es vorbei. Das wirkt professionell und du hast die Kontrolle.

Der Kandidat hat mehr Respekt für dich und die Möglichkeiten.

- **Konzept #3: Es braucht im Schnitt 4 bis 6 Termine bis der Kandidat dabei ist.**
Unser Ziel ist Information und Verständnis, das geht schlecht bei einem Termin. Behalte deine Eile, sei aber geduldig.
- **Konzept #4: Abstände zwischen den Terminen kurz halten.**
Das Interesse des Kandidaten muss aufrecht bleiben, das ist schwierig wenn die Termine sehr weit auseinander liegen.

Das Ziel ist den Prozess solange am Laufen zu halten, bis der Kontakt ausreichend Informationen hat um eine überlegte Entscheidung treffen zu können.

Fragen und Bedenken

Während des gesamten Prozesses wirst du auf Fragen und Bedenken stoßen. Diese können in zwei Kategorien eingeteilt werden.

1. Der Kontakt hat mangelndes Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten. Er glaubt nicht erfolgreich sein zu können.

Es gibt eine Taktik die mit Einfühlung arbeitet: "Ich weiß wie du fühlst, mir ist es genau so ergangen. Aber dann habe ich folgendes festgestellt....."

Wenn der Kandidat erzählt er hat keine Zeit sich mit noch etwas zu beschäftigen: "Ich weiß wie du fühlst, mir ist es genau so ergangen. Aber dann habe ich mir vorgenommen 14 Stunden in der Woche in das Geschäft ernsthaft zu investieren. Wenn diese Zeit effektiv genutzt wird ist einiges zu erreichen."

2. Der Kontakt glaubt nicht das Network Marketing hilft die Ziele im Leben zu erreichen.

Da kommen die Fragen wie

"Ist das ein Pyramidensystem ?"

"Ist das MLM ?"

"Wie viel verdienst du damit ?"

"Ich bin nicht in MLM interessiert."

Das wichtigste ist die Emotionen herauszunehmen und Fragen zu stellen. Bei der Frage bzgl. eines Pyramidensystems ist es einfach: "Es ist kein Pyramidensystem, das ist illegal und ich würde nie bei etwas illegalem mitmachen".

90% der Menschen die so skeptisch Fragen stellen haben sich bereits in Network Marketing erfolglos versucht, bzw. kennen jemand der keinen Erfolg dabei hatte. Wenn du das Gefühl hast das die Person schon einmal in irgend einer Weise involviert war frag einfach "Hast du eine Geschichte, was ist passiert? Warst du in irgend einer Weise in Network Marketing involviert".

Lass die Geschichte erzählen, das verringert die Defensive und erlaubt dir Fragen über die gemachten Erfahrungen zu stellen.

Wenn jemand fragt wie viel zu damit verdienst und du erst kurz dabei bist kannst du entgegen "Ich mache das erst seit kurzem in Teilzeit aber ich freue mich wirklich sehr auf die Zukunft." Du kannst auch eine Geschichte von einem der Förderer erzählen welche bereits sehr erfolgreich sind.

Die eigene Geschichte und die Anderer hilft am Meisten um die Bedenken zu beseitigen. Unser Ziel ist informieren und verstehen. Das ist ein Teil davon und macht das Ziel zur Realität.

Fähigkeit #5 - Den Kandidaten helfen Kunde bzw. Vertriebspartner zu werden

Diese Fähigkeit ist ein Nebenprodukt der vorigen Aktivitäten.

Der Weg zum Erfolg ist die Kombination aus gutem Auftreten und das Stellen guter Fragen. Deine Wörter und Aktivitäten helfen dem Kandidaten sich beim Aufgreifen der Möglichkeiten überzeugt und sicher zu fühlen.

Die Frage „Was denkst du?“ führt dich nirgendwo hin, verwende Fragen die in eine positive Richtung gehen:

„Was hat dir am Besten gefallen?“

„Macht das Sinn für dich?“

„Siehst du darin eine Möglichkeit für dich?“

Die Antwort auf die Frage „Was hat dir am Besten gefallen“ ist meistens positiv und es gibt dir Aufschluss über die Prioritäten des Interessenten.

Wenn du denkst der Interessent hat ausreichend Informationen um eine Entscheidung zu treffen stelle die „4 Abschlussfragen“:

- 1. Aufgrund der erhalten Informationen, wie hoch müsste das monatliche Einkommen sein, dass es dir Wert ist Zeit dafür aufzubringen ?*
- 2. Wie viele Stunden pro Woche würdest du dafür aufbringen, um dieses Einkommen zu erreichen ?*
- 3. Wie viele Monate würdest du diese Anzahl Stunden pro Woche aufbringen um das Einkommen zu erzielen ?*
- 4. Wenn ich dir einen Weg zeige wie du ein Einkommen von (Antwort Frage 1) mit einem wöchentlichen Aufwand von (Antwort Frage 2) Stunden in einem Zeitraum von (Antwort Frage 3) erzielst, würdest du dann starten ?*

Meistens wird der Interessant sagen, OK zeig mir wie es geht. Dann können wir mit unserem Karriereplan einen Weg definieren.

Fähigkeit #6 – Der richtige Start mit dem neuen Vertriebspartner

Wichtig ist dem Vertriebspartner zu sagen das ER selber verantwortlich für den Erfolg bzw. Misserfolg ist ! Es gibt die volle Unterstützung von der Upline bzw. vom Team, die Tätigkeiten müssen jedoch vom Vertriebspartner ausgeführt werden.

Wichtig ist auch zu erwähnen, dass eine rasche Unabhängigkeit vom Förderer sehr wichtig ist. Damit beginnt der neue Partner rascher als Leader in seinem Team zu wachsen und so zu agieren.

Natürlich sagt man dem neuen Vertriebspartner auch das es Höhen und Tiefen geben wird.

Was machen wir um einen guten Start zu gewährleisten:

- Checkliste
- <http://www.juiceplus-trainings.de/>
- Bonusprogramm „Be independent“ erläutern.
- Sicherstellen das der Partner mit allen relevanten Produkten ausgerüstet ist. Man kann nicht über Shape sprechen wenn man es nicht selber probiert.
- Sicherstellen das der Partner die Werkzeuge und Hilfsmittel welche wir bevorzugt verwenden, kennt und findet.
- Den Partner schnell ins Team eingliedern. Dazu gehören Informationsverteiler, Facebook Gruppen usw.
- Den Partner einschulen wie eine professionelle Einladung funktioniert.

Es ist wichtig das möglichst bald die ersten positiven Erfahrungen gemacht werden. Unsere Aufgabe als Upline ist es, den Partner „über die Linie“ zu bringen. Das kann sein durch:

- Der erste Kunde
- Der erste Partner
- An einem großen Firmenevent teilzunehmen
- Das Erreichen einer bestimmten Stufe
- ...

Unsere weiter Aufgabe ist es dann dafür zu sorgen, dass der Partner über der Linie bleibt!

Fähigkeit #7 –Veranstaltungen nutzen und fördern

Veranstaltungen bringen Geld.

1:1 Gespräche, Präsentationen in kleinen Gruppen, Conventions, usw. haben einen großen Einfluss auf den langfristigen Erfolg.

Eine Geschichte von Eric Worre: In seinen Anfangszeiten im Network Marketing fragte er auf einer Veranstaltung einen erfolgreichen Kollegen worin das Geheimnis liegt.

Dieser antwortete:

„Bei dieser Veranstaltung hier sind 2000 Personen. Bei der nächsten Veranstaltung sind nur mehr die Hälfte von Ihnen dabei, diese verdienen jedoch im Schnitt das Doppelte von allen anderen in diesem Saal. Deine Aufgabe ist bei den 1000 dabei zu sein. Beim nächsten Event werden 500 von den 1000 nicht mehr kommen, aber die restlichen verdienen im Schnitt das Vierfache aller anderen im Saal hier. Und das geht so weiter.“

Ohne Persönlichkeitsentwicklung ist auch kein Erfolg möglich, das ist klar. Jeder muss mit seiner Position mitwachsen. Unsere Vorbilder haben wir ja.

Jetzt geht es daran das Team zu erweitern ! Unser Ziel ist es bei jeder weiteren Veranstaltung mehr Menschen mitzunehmen.