



Checkliste das zweite Gespräch mit einer Person, die sich für dein Angebot interessiert - Skala 1-5 (persönlich, Telefon, Skype usw.)

Die jeweiligen Checklisten immer eine halbe Stunde vor dem Gespräch selbst noch einmal sorgfältig durcharbeiten. Eine gute Vorbereitung auf das Gespräch gehört zu deinen wichtigsten Aufgaben.

Du möchtest Informationen bekommen und nicht Informationen geben!!

Mach dir unbedingt Notizen zu den Informationen, die du bekommst!!!

Wenn du eine Frage stellst, ruhig auf die Antwort warten und nicht dazwischen reden!

Das Gespräch nicht unnötig in die Länge ziehen, denn du bist viel beschäftigt und hast es eilig!!

Jedes Gespräch endet mit der Vergabe einer Aufgabe und der Verabredung eines neuen Termins.

Und, Marion, hast du das Video gesehen?

Ja, hab ich.

Und, was hat dir am besten gefallen?

Das ich in diesem Geschäft mein eigener Chef bin

7 Minuten Präsentation:
Haupt- und Nebenberuflich möglich
Egal wo
Erfolgsgarantie
Finanziell unabhängig
Mein eigener Chef
Größte Wachstumsbranche
Über 140 Länder (jetzt schon 160)
Hersteller liefert direkt an Kunden



Keine Werbung
Provision für Empfehlung
Perfekte Rente
80%ige Nachkauftrate
Qualität geht über alles
Registrierung ohne Verpflichtung
Forever übernimmt die gesamte Logistik und Auslieferung
Mein Forevergeschäft ist vererbbar
Der Haken - 1-2 Jahre Aufbauzeit

Ja, genau, dass ist einer der ganz großen Vorteile unseres Geschäftes. (Denk dran, du willst hier jetzt nicht viel erklären, denn du möchtest ja Informationen bekommen und nicht Informationen geben.)

Und, konntest du die Fragen klar beantworten?

Ok, wenn du dir jetzt eine Skala von 1 bis 10 vorstellst, auf der 1 bedeutet >kein Interesse< und 10 >ich möchte sofort anfangen<, wo befindest du dich?

3

Gut, und wie kann ich dir helfen eine höhere Zahl zu erreichen?

Indem du mir noch weitergehende Informationen gibst. Wieso ist dieses denn die größte Wachstumsbranche?

Ok, dann schau dir bitte die nächsten 2 Videos in der academia an www.academia-2080.com Deutsch - Vorbereitung des Teilnehmers - Passwort planb
Hier wird das sehr gut erklärt. Das besprechen wir dann beim nächsten Termin.

Oder: Ok, dazu schicke ich dir dann weitere Informationen. Die besprechen wir dann beim nächsten Termin.

Oder: Ok, dann schau dir bitte folgende Videos und Dokumente an. Die besprechen wir dann beim nächsten Termin.
(Du nennst deinem Kontakt spezifische Videos oder Dokumente, die seine Frage beantworten.)



Kannst du übermorgen um 14 Uhr?

Ja, das geht.

Ok, dann sprechen wir übermorgen. Mach dir bitte Notizen, falls Fragen auftauchen.