



Checkliste das zweite Gespräch mit einer Person, die sich für dein Angebot interessiert - Skala 6-10 (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!!!

Im zweiten Gespräch kann dieses alles schon Thema sein, es ist aber genauso gut möglich, dass sich dieses auf 2, 3 oder noch mehr Gespräche verteilt.

Lieber etwas weniger aber wirklich verstanden als viel schnell und oberflächlich.

Für die Lerninhalte haben wir genügend Zeit. Zu Beginn ist es das Wichtigste, möglichst schnell in die Bearbeitung der Kontakte zu kommen.

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?

7

Gut, dann habe ich jetzt noch ein paar Fragen:
Ausgehend von dem, was du bis jetzt gesehen hast, wieviel möchtest du, wenn du mit mir auf Teilzeitbasis arbeitest, gern verdienen damit sich dein Zeiteinsatz lohnt?

1000,- €

Wieviele Stunden in der Woche könntest du einsetzen um dieses Einkommen zu erzielen?



10

Wieviele Monate würdest du diese Anzahl Stunden arbeiten um dieses Einkommen zu erreichen?

1 Jahr

Wenn ich dir zeigen könnte, wie du ein Einkommen von 1000,- € pro Monat erzielen kannst, indem du 10 Stunden pro Woche ein Jahr lang dafür investierst, würdest du anfangen wollen?

Klar, zeig mir wie.

Dann schicke ich dir jetzt 3 Dokumente per email, mit denen ich dir jetzt eine realistische Strategie erkläre. (Typische Einkommen, Marketingplan und 2 Säulen)(Sofort senden damit man gleich darüber sprechen kann)
Wie du siehst, haben wir 2 Säulen in unserem Geschäft. Säule 1 ist der Produktverkauf. Hier ist dein Verdienst die Handelsspanne zwischen deinem Distributoren-Einkaufspreis und dem Verkaufspreis. In diesem Bereich wird nur selten oberhalb von 500,- € pro Monat verdient. Im Bereich 1000,- € pro Monat reden wir ganz klar auch von der Säule 2 >Gewinnen und Führen von Mitarbeitern<. Hier ist das Einkommen nach oben unbegrenzt.
In dem Dokument >Typische Einkommensmöglichkeiten< kannst du erkennen, dass du bei einem Verdienst von 1000,- € pro Monat die Stufe Assistent Manager erreicht hast. Im Marketingplan siehst du, dass dieses einen Teamumsatz von 15000,- € in 2 Monaten erfordert also 7500,-€ pro Monat. Hier zählt sowohl dein eigener Umsatz als auch der Umsatz deines gesamten Teams als auch der gesamte Umsatz des Teams deines Teams.
Hier wollen wir also in einem Jahr sein. Das können wir wunderbar schaffen, wenn du wirklich ernsthaft bei der Sache bist und dir von mir zeigen lässt, was zu tun ist, und es auch tust.

Na, da bin ich ja mal gespannt.

Ja gut, dann würden wir jetzt deine Distributorennummer bestellen.
(Checkliste onlinesponsern)
Hast du denn schon eine Idee, welche Produkte du gern ausprobieren möchtest?
(Checkliste Erstbestellung)



Gemeinsam in die Seite www.flp.de oder www.flp.at und das Passwort ausprobieren und die Erstbestellung machen.

Ich schicke dir nachher eine Mail mit dem Text für eine email die du bitte an FLP Deutschland (oder FLP Österreich) schickst.

Lass uns mal eben überlegen für welche Länder wir dich aktivieren wollen. Spanien, Slowakei, Polen, USA, Holland usw. (USA immer ruhig mitaktivieren, denn das ist ja die Zentrale und dann hat man Zugang auf den login Bereich USA)

Mailtext an hilfe@flp.de oder für Österreich hilfe@flp.at

Du trägst hier den richtigen Namen, die richtige ID und die richtigen in Frage kommenden Länder ein!!

Sehr geehrtes FLP Team

Mein Name ist Marion Beispiel, ID 490 000 123 456

Ich bitte sie um Zusendung meines internationalen Passwortes für die Seite www.foreverliving.com und um internationale Aktivierung für folgende Länder: Spanien, Slowakei, Polen, USA.

Vielen Dank und herzliche Grüße

Marion

So, dann schau dir jetzt die nächsten 2 Videos in der academia an www.academia-2080.com Deutsch - Vorbereitung des Teilnehmers - Passwort planb und mache dir Notizen.

Und dann überlege bitte 3 Personen die du gern in deinem Team hättest und schreibe auf, was du von ihnen weißt aber erzähle ihnen noch nichts. Du solltest erst selber etwas besser wissen worum es geht.

Ich schicke dir noch per email das Dokument Checkliste Kontaktnetzwerk und Gmail und das Dokument Checkliste Kontakt vorbereiten. Die besprechen wir dann auch beim nächsten Termin.

Gut, kannst du übermorgen um 14 Uhr?

Ja, das geht.



Ok, dann sprechen wir übermorgen. Ich mach jetzt Schluss weil ich noch etwas für einen anderen Termin vorbereiten will.

(Wenn dir jemand völlig unrealistische Zahlen gibt, z. B. 10000,- € mit 2 Stunden pro Woche in 2 Monaten dann handelst du als Berater und du sagst: In diesem Fall sind deine Erwartungen einfach zu hoch. Du kannst zwar 10000,- € pro Monat verdienen aber dafür braucht es mehr Stunden und mehr Monate als du zu investieren bereit bist. Wenn du bereit bist deine Erwartungen zu ändern, können wir weitermachen.)

(Die interessanteste Zahl für dich ist am Anfang der sogenannte break even der neuen Person. Das ist der Geldbetrag, der notwendig ist um die grundlegenden Lebenshaltungskosten zu bestreiten. Also Miete und Nebenkosten, Essen, Trinken, Kleidung. Es ist also besser, wenn dir die neue Person einen Betrag zwischen 500,-€ und 3000,- € nennt als wenn sie antwortet: „Ich möchte in 10 Jahren 40000,- € pro Monat verdienen“. Dieser Vorsatz ist zwar völlig ok, aber für die Planung der nächsten Schritte und der Strategie benötigst du einen Betrag, der in ein oder zwei Jahren erreichbar ist. Nach dem Erreichen des break even wechseln die meisten von nebenberuflich auf hauptberuflich.)