

Network-Marketing-Basics

Rekrutierungsgespräch & Geschäftspräsentation

Tatort

- Eigene Wohnung
- Hotel-Lobby, Café, neutraler Ort
- Nicht zum Interessenten fahren
- Filter: Wer kommt, hat Interesse

Vorbereitung auf den Interessenten

Dossier ansehen:

- Situation beruflich und privat?
- Wissensstand, Vorkenntnisse?
 - Wünsche, Ziele, Träume?

Werkzeug vorbereiten

- Präsentationsmappe oder Laptop
 - Produkte - wertig präsentieren
- Schreibblock – erklären mit Stift und Papier
- Fragen und Antworten – Liste durchsehen

Innere Einstellung justieren

- Selbst überzeugt und begeistert?
- Interessiert am Gesprächspartner?
- Aufladen mit Energie, Freude und Erfolgsgewissheit
 - In den Spiegel schauen

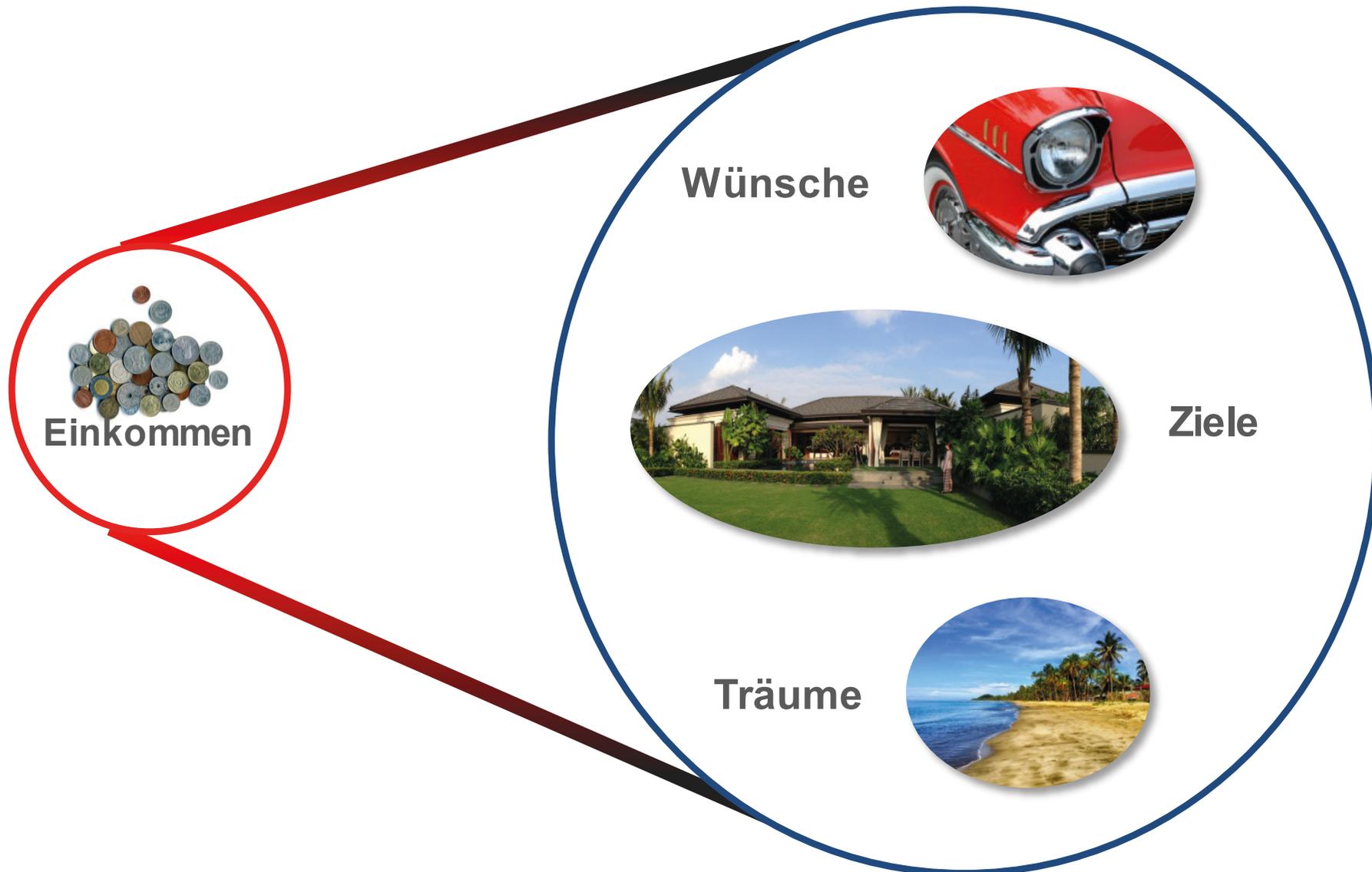
Kontaktphase

- Körpersprache
- Zeit geben zum Akklimatisieren
- Small-talk zum Kennenlernen

Vorgespräch

- Fragen stellen
 - Gemeinsamkeiten suchen
 - Eigene Geschichte erzählen
- Probleme erkennen, Wünsche wecken
 - Motive herausarbeiten

Motivsuche



Einkommen

Wünsche



Ziele

Träume



Lösung: Ein eigenes Geschäft

- **Chancen:** Produkt- und Marktpotenzial
- Verdienstmöglichkeiten und Karriereplan
 - Praktische Beispiele
- **Beweisführung:** Unternehmen und Produkte erklären

Fragen und Einwände

- Einwand bedeutet Interesse
- Emotionale und rationale Einwände unterscheiden
 - Hinterfragen, nicht widersprechen
 - Kurze Antworten, keine Vorträge
- Antworten mit eigener Frage abschließen

Entscheidung

- Mut zur Entscheidungsfrage
- Nicht zerreden, nicht drängen
 - Entscheidungshilfe bieten
 - Nein heißt „Noch nicht“

Die Quote regelt alles

**Wir müssen nicht jedes Mal Erfolg haben –
nur oft genug!**