

TELEFON LEITFADEN FÜR FORTGESCHRITTENE

Einladen im **erweiterten** Umfeld

„Leute interessieren sich nicht für dich. Sie interessieren sich für IHREN Vorteil!
Verkaufe ihnen IHREN Vorteil.“

LEGE PRO PERSON EIN DOSSIER AN

Was weiß ich über die Person?

- Beruf
- Einkommen
- Familie
- Hobbies
- Träume
- Wünsche
- Probleme
- Überzeugungen
- Lebenszufriedenheit

Was könnte das Motiv des Interessenten sein?

- du wolltest doch eigentlich mehr Zeit für den Sport/ Familie haben?
- du kannst Familie und Beruf in Einklang bringen ...
- Damit kannst du deinen Bungalow bequem abbezahlen ...
- Damit kannst du es dir leisten die Welt zu bereisen ...
- Hiermit fährst du bald deinen Traumwagen ...
- Du kannst anderen damit helfen erfolgreich zu werden ...
- Du wirst Geld in ein Spenden Projekt stecken können ...

Eignung der jeweiligen Person

Auftreten

Du hast sowieso schon ein sehr starkes Auftreten was die Menschen begeistert

Führungsqualitäten

Das du Qualitäten im Bereich der Führung von Menschen hast, wissen wir ja Beide.

Erfahrung

Du bringst ja auch schon einige Erfahrungen in diesem Bereich mit. Deswegen könnte ich mir vorstellen, dass es gut zu dir passt

Fleiß

Ich habe dich als sehr fleißige und zielstrebige Person kennen gelernt. Genau solche Menschen suchen wir in diesem Geschäft – u.v.m.

ABLAUF TELEFONAT

BEGRÜßUNG + BEZUG HERSTELLEN+ GRUND DES ANRUFES

Hallo xy, hier ist yz, **wir kennen uns von xy**, schön, dass ich dich erreiche ☺ Ich rufe dich heute aus **beruflichem Grund** an (bei Selbstständigen sagst du „aus geschäftlichem Hintergrund“).

Ich habe grade **wenig Zeit**, allerdings habe ich an dich gedacht, da du ja ein sehr fleißiger Mensch bis. Mein Anruf könnte sehr interessant für dich sein, da du dir ja noch einige Träume erfüllen möchtest in den nächsten Jahren. Ich denke da grade an eure **Traumurlaub auf Hawaii**. Und zwar bin ich gestartet mit einem Konzept für mehr Gesundheit, Zeit und **FINANZIELLE FREIHEIT**. Ich stelle das Ganze mit meinem Geschäftspartner ein **paar ausgewählten Leuten** vor. Du gehörst dazu. Ob es etwas für dich ist oder nicht, weiß ich nicht? Für Viele, ist es eine große **Chance**.

Wann passt es dir besser, am Termin A und am Termin B?

RÜCKFRAGE 1 - Um was geht's genau?

Sehr gut, genau deshalb habe ich ja an dich gedacht, weil du ein neugieriger Mensch bist. Du bekommst alle Fragen geklärt am Termin A oder am Termin B. Was passt dir besser?

RÜCKFRAGE 2 - Warum sagst du mir nicht worum es genau geht?

Das werde ich definitiv! Es geht um finanzielle Freiheit. Ein extrem wichtiges Thema, denke ich. Daher will ich, dass du alle Infos direkt vor Ort aus erster Hand bekommst. Macht Sinn oder? Wie sieht es jetzt besser bei dir aus, Termin A oder Termin B?

RÜCKFRAGE 3 - Kannst du mir nicht mal ein Schlagwort sagen?

Das kann ich dir am Telefon nicht erklären. Hör mal, ich vertraue dir und ich denke du vertraust mir, oder? Es geht hier um eine absolut seriöse Möglichkeit und nochmal... wir erklären alles am Termin A oder Termin B.

Die Frage ist, wie interessiert bist du um mehr zu erfahren? Dann komm am Termin A oder Termin B! Was passt dir besser?

ABSAGE - Wenn ich nichts weiß, komme ich auch nicht.

→ okay, kein Problem. Danke für deine Zeit. Dann lass und einfach in einem halben Jahr nochmal sprechen. Ich muss weiter, dir noch einen schönen Tag.

ZUSAGE

Sehr gut, dann ist dein Platz gesichert. Es geht um xx Uhr los bis yy Uhr. Ich freue mich auf dein Kommen und eine spannende Präsentation. Tschüss!

BESTÄTIGUNG – FOLLOW UP

Lass dir den Termin spätestens einen Tag vorher nochmal bestätigen (Telefonat oder Nachricht). Kontaktiere die Person mit einem Aufhänger (Parkplätze gibt es vor der Türe / komm am besten 10 Minuten vorher)

Das Event selbst / Tipps

Als erfahrener Partner führst du deine Gespräche im Einzelgespräch selbst. Das bringt die beste Erfolgsquote!

Ansonsten: Stelle deine Gäste deiner Upline und anderen Teampartnern vor.

Nimm dich selbst etwas zurück und lass die Upline sprechen (die dritte Person hat oftmals mehr Glaubwürdigkeit bei den eigenen Interessenten)

Geschichten erzählen (Lockerheit reinbringen, Erfahrungen sind besser als Wissen)

Vereinbare wann du dich melden sollst (sollte beim Event noch kein Abschluss möglich sein, vereinbare den nächsten Schritt: *Passt es dir besser morgen Vormittag oder besser am Nachmittag für ein kurzes Telefonat?*)

Nachhaken / Abschluss

Was hat dir am besten gefallen?

Welche Fragen hast du noch?

Kannst du dir vorstellen mit mir zu arbeiten?

Wollen wir gemeinsam starten und loslegen? (Geschäft)

Was spricht dagegen die JuicePlus Caps zu nutzen?

→ **vereinbare das Startgespräch mit deinem neuen Partner**