

KAPITEL 1

„Aaah! Autsch! Auweh!“

- *„Haben Sie einen Plan B für ein Passiveinkommen?“*
- *„Ich bin in einer unglaublichen Geschäftsgelegenheit mit unglaublichen Produkten mit unglaublichen Gründern mit einem unglaublichen Vergütungsplan und unglaublichen Seminaren unterwegs ...“*
- *„Haben Sie Ihre Einkommensmöglichkeiten schon einmal auf den Prüfstand gestellt?“*
- *„Sie sehen wie ein deprimierter Vollversager aus - wie wäre es mit einer Gelegenheit, um ein Gewinnertyp zu werden?“*
- *„Die Weltwirtschaft geht gerade den Bach hinunter. Würden Sie gerne ganz oben sitzen?“*
- *„Wollen Sie für den Rest Ihres Lebens ein langweiliger Angestellter bleiben?“*
- *„Würden Sie gerne über mehrere Einkommensströme verfügen?“*

Ja, all das sind Eisbrecher, mit denen man ein Gespräch beginnen kann. Aber sie sind richtig, richtig **schlecht**. Selbst wenn diese Beispiele nicht für umgehende Zurückweisung sorgen - den Interessenten haben wir damit nicht von der vorteilhaftesten Seite erreicht.

Wir alle sprechen mit Menschen. Das Problem besteht darin, dass wir die **falschen** Dinge sagen.

Wir haben keine Angst davor, mit Menschen zu reden. Wir fühlen uns wohl, wenn wir zu jemandem sagen: „*Hallo, wie geht es Ihnen - schönes Wetter, nicht wahr?*“

Doch es besteht eine große Kluft zwischen diesen beiden Sätzen:

„*Hallo, wie geht es Ihnen - schönes Wetter, nicht wahr?*“

und

„*Wollen Sie mein Vertriebspartner werden?*“

Und diese Kluft **ängstigt** uns. Es ist schwer, in einem höflichen zwischenmenschlichen Gespräch die Kurve zur Vorstellung Ihrer Geschäftsgelegenheit zu bekommen, ohne dabei wie ein Hochdruckverkäufer zu wirken. Wir müssen zuerst „das Eis brechen“ und unser Angebot auf eine gesellschaftlich akzeptierte Weise in das Gespräch einfließen lassen.

Wenn wir nicht wissen, wie uns dies in eleganter Form gelingt, behandeln wir unser Geschäft einfach als ein Geheimnis. In diesem Fall erfährt niemand etwas darüber und niemand steigt bei unserem Geschäft ein.

Natürlich wollen wir unsere Beziehungen zu anderen Menschen nicht ruinieren. Wir wollen unsere Verwandten nicht übervorteilen. Aber wenn wir diese Sache nicht hinkommen - wenn wir nicht wissen, was wir sagen sollen - dann werden wir niemanden haben, mit dem wir reden können.

Hier kommt ein interessantes Geheimnis:

Der einzige Unterschied zwischen den Menschen, die im Network Marketing über **unbegrenzte** Interessenten verfügen und denjenigen, die es nicht tun, besteht darin . . . was diese Menschen sagen. Die exakten Worte zu kennen, die Sie sagen müssen, stellt

genau diese eine Fähigkeit dar, die jeder Mensch benötigt, der Ihr Angebot in ein Gespräch mit einfließen lassen möchte.

Sehen Sie, wir bringen bereits eine gute Einstellung mit. Wir haben auch die Geschäftspräsentation besucht. Wir glauben bereits an unsere Firma. Wir haben Ziele. Wir wissen, was wir wollen. Wir sind motiviert. Wir sind positiv eingestellt. All diese Dinge haben und tun wir schon.

Das Einzige, woran es uns fehlt, ist: die Fähigkeit, genau zu wissen, **was wir sagen** und **was wir tun** sollen. Aber die gute Neuigkeit lautet: wir können diese Dinge lernen.

Viele Vertriebspartner verfügen über den gleichen Vergütungsplan, den gleichen Standort, die gleichen Produkte und über die gleichen Preise. All diese Umstände in ihrer Laufbahn sind die gleichen. Bis auf eine Sache:

„Was Sie sagen und tun.“

„Was Sie sagen und tun“ - nicht die oben genannten Umstände - wird die Höhe ihrer Provisionsschecks bestimmen.

Es ist also an der Zeit, dass wir lernen, bessere Dinge zu sagen. Lassen Sie uns anfangen.

Leseprobe

KAPITEL 2

Warum ich leide, während Sie reich und glücklich sind

Nehmen wir an, dass wir beide Vertriebspartner wären. Im Anschluss an die wöchentliche Geschäftspräsentation gehe ich noch in ein Restaurant zum Abendessen. Ich setze mich an einen Tisch und die Bedienung kommt zu mir und sagt:

„Was möchten Sie gerne bestellen?“

Ich antworte: *„Ich hätte gerne einen Hamburger, Pommes, einen Salat, Nudeln mit Käse, Knoblauchbrot, einen Heidelbeer-Muffin, Apfelkuchen, Eiscreme, Schokoladenkuchen und eine kalorienarme Cola.“*

Die Bedienung bringt meine Bestellung. Ich esse. Ich gehe zu meinem Auto im Parkhaus und denke mir:

„Was für ein armseliges und mieses Geschäft. Niemand hier ist an meiner Geschäftsgelegenheit interessiert. Niemand sucht eine Teilzeittätigkeit. Niemand will Geld investieren, um ein Geschäft zu gründen. Niemand will ein Verkäufer sein. Alle wollen bloß nach Hause gehen und das Fernsehprogramm sehen. Was für ein armseliges und mieses Geschäft!“

Nun aber besuchen Sie dieselbe wöchentliche Geschäftspräsentation und anschließend gehen Sie in das gleiche Restaurant zum Abendessen. Sie setzen sich an den Tisch neben mir, die gleiche Bedienung kommt zu Ihnen und fragt:

„Was möchten Sie gerne bestellen?“

Hierauf fragen Sie: *„Sind Sie mit Ihrem Beruf verheiratet oder sind Sie auch für neue Ideen offen?“*

Die Bedienung denkt einen Moment lang nach und sagt: *„Was?“*

Sie wiederholen: *„Sind Sie mit Ihrem Beruf verheiratet oder sind Sie auch für neue Ideen offen?“*

Die Bedienung antwortet schnell: *„Hey, ich bin für neue Ideen offen. Ich will nicht für den Rest meines Lebens als Bedienung arbeiten. Um was geht es denn?“*

Sie antworten: *„Nun, ich kann jetzt nicht mit Ihnen reden. Sie sind bei Ihrer Arbeit.“*

Die Bedienung unterbricht Sie:

„Also gut, haben sie einen Prospekt? Können Sie mir eine Internetseite nennen? Wie lautet Ihre Telefonnummer? Haben Sie eine Visitenkarte? Haben Sie eine CD oder eine DVD? Um was geht es? In 30 Minuten habe ich eine Kaffeepause, dann kann ich zu Ihrem Auto kommen. Wann können wir uns unterhalten?“

Sie beenden Ihr Essen im Restaurant, gehen zu Ihrem Auto und denken:

„Was für ein armseliges und mieses Geschäft. Ich kann nicht einmal in ein Restaurant gehen, ohne dass mich Leute belästigen, mich nach meiner Geschäftsgelegenheit fragen und um eine Präsentation bitten. Ich muss die Leute zurückweisen, damit ich wenigstens in Ruhe essen kann!“

Hoppla, worin bestand der Unterschied?

Wir beide sind in ein Restaurant zum Essen gegangen. Wir hatten beide die gleiche Bedienung. Der einzige Unterschied bestand darin, dass Sie **andere Worte gewählt haben.**

Weil Sie andere, „eingeübte“ Worte verwendet haben, verfügen Sie über eine unbegrenzte Zahl von Interessenten, die Sie um eine Geschäftsvorstellung bitten und führen das Leben Ihrer Träume. Da ich „ungeübte“ Worte verwendet habe, beschwere ich mich darüber, dass niemand bei meinem Geschäft einsteigen will und mein Network-Geschäft ist eine einzige Frustration.

Der einzige Unterschied in diesem Szenario besteht darin, dass Sie **andere Worte gewählt haben**. Alles andere war gleich.

Diese wenigen Worte („Sind Sie mit Ihrem Beruf verheiratet oder sind Sie auch für neue Ideen offen?“) unterscheiden mich – mit einem Leben voller Frustration und ohne Provisionschecks - von Ihnen, Ihrer unbegrenzten Zahl an neuen Interessenten und dem Leben Ihrer Träume.

Einfach nur ein paar eingeübte Worte.

Leseprobe

Leseprobe

KAPITEL 3

Interessenten sind überall - wenn Sie wissen, was sie sagen sollen

Ich brauche eine Batterie für meine Kamera. Also gehe ich zum örtlichen Elektronik-Geschäft und greife nach einer einzelnen Mikrozelle. Ich gehe an die Kasse und sage:

„Ich möchte gerne diese Mikrozelle kaufen.“

Der Kassierer antwortet: *„Das macht € 1.00. Möchten Sie auch eine Garantie dazu?“*

Mutig sage ich: *„Nein, nein, nein – ich riskiere den ganzen Dollar.“*

Ich gehe hinaus zum Parkplatz und brumme vor mich hin:

„Was für ein armseliges und mieses Geschäft. Niemand in dieser Stadt ist an einer Geschäftsgelegenheit interessiert. Niemand wünscht sich ein höheres Einkommen. Alle sind mit ihrer Arbeit zufrieden. Niemand ist ein Verkäufer. Jeder glaubt, dass es ein Pyramidensystem sei. Was für ein armseliges und mieses Geschäft!“

Genau hinter mir stehen Sie in der Schlange an der Kasse des Elektronik-Geschäfts. Nachdem ich meine Batterie gekauft und den Laden verlassen habe, stehen Sie vor dem gleichen Kassierer und sagen:

„Ich möchte gerne diese Mikrozelle kaufen.“

Der Kassierer antwortet: *„Das macht € 1.00. Möchten Sie auch eine Garantie dazu?“*

Und Sie sagen: *„Nein, ich gehe das Risiko ein. Aber ich bin neugierig, haben Sie schon eine Gelegenheit gefunden, Ihr eigener Chef zu sein, damit Sie nicht jede Woche 40 Stunden lang arbeiten müssen?“*

Der Kassierer denkt einen Moment lang nach und sagt: *„Was?“*

Sie wiederholen: *„Haben Sie schon eine Gelegenheit gefunden, Ihr eigener Chef zu sein, damit Sie nicht jede Woche 40 Stunden lang arbeiten müssen?“*

Der Kassierer lächelt: *„Nein, natürlich nicht, deshalb arbeite ich hier ja auch für den Mindestlohn.“*

Daraufhin sagen Sie:

„Nun, ich weiß dass Sie beschäftigt sind und wenig Zeit haben, aber wenn Sie sich einmal entscheiden sollten auf die Suche zu gehen – hier ist meine Visitenkarte. Rufen Sie mich einfach an.“

Und während Sie hinausgehen, sagt der Kassierer: *„Hey, ich brauche Sie nicht anzurufen, ich bin auf der Suche. Um was geht es?“*

Sie antworten: *„Nun, sie sind beim Arbeiten, ich kann jetzt nicht mit ihnen reden.“*

Der Kassierer gerät in Panik.

„Oh nein, also hier ist meine Telefonnummer. Ich bin um 5:00 Uhr zu Hause, rufen Sie mich dort an. Wenn Sie mich zu Hause nicht erreichen, versuchen Sie es auf meinem Mobiltelefon. Wenn Sie mich dort nicht erreichen, hinterlassen Sie eine Nachricht auf meiner Mailbox, ich melde mich dann gleich bei Ihnen. Gibt es einen Prospekt, den ich ansehen oder eine Internetseite die ich besuchen kann? Bitte erzählen Sie mir doch etwas darüber.“

Während Sie zum Parkplatz gehen, sagen Sie:

„Was für ein armseliges und miserables Geschäft! Ich kann nicht einmal eine Batterie kaufen gehen, ohne ständig belästigt zu werden.“

Die Leute betteln um eine Chance. Wollen dauernd Geschäftsvorstellungen besuchen.”

Was war der Unterschied?

Sie gehen einkaufen und die Leute bitten Sie um eine Geschäftsvorstellung. Ich kaufe an den gleichen Orten ein wie Sie, habe aber keine Interessenten.

Der Unterschied?

Sie und ich haben unterschiedliche Worte gewählt, als Sie mit den gleichen Leuten in Kontakt gekommen sind.

Wenn wir das Prinzip der Eisbrecher richtig verstehen, verfügen wir über viele Interessenten und haben ein gut gehendes Geschäft. Wenn wir jedoch beim Treffen neuer Leute „uneingeübte“ Worte verwenden, wird es ein armseliges und miserables Geschäft sein.

Das gesamte Buch ist erhältlich auf
www.meinerfolgsshop.de