

Unser Versprechen an dich!

- 5 Wochen-Module intensives Training
- Wir teilen alle Erfahrungen
- Wir verlangen nichts, was wir nicht auch tun
- Inspirierende Inhalte
- Sicheres Umfeld zum Üben und lernen
- Viel Spass



Du kannst nichts verlieren – nur lernen 😊

Dein Versprechen an uns

- 5-6 Wochen intensive Mitarbeit
- Sei positiv und enthusiastisch
- Übe und tue es – übe und tue es
- Komm aus deiner Komfort-Zone
- Begrüße Veränderungen und neue Ideen
- Nimm aktiv teil und mach mit
- Sei so gut wie du nur kannst



Könnte – sollte – würde ... gibt es hier nicht!!!

Konzept Kreis

- Aktivitäten durchführen
- Niemals aufgeben
- Fokus auf Deine Ziele

Disziplin

- 4 CC
- benutzen, verkaufen, einschreiben
- Veranstaltungen besuchen

Ausdauer

Beständig

Dein Warum

- Vision für Deine Zukunft
- Veränderungen begrüßen
- den Preis bezahlen

Haltung

Gefühl für das Wichtige

Durch gutes Beispiel führen



Team Marketing verstehen

Was ist Team-Marketing!

Der Vertrieb von Produkten oder Leistungen durch ein Netzwerk von unabhängigen Unternehmern direkt zu den Kunden.



Der Hersteller (Forever) zahlt Boni
an die Unternehmer.

Der Betrag errechnet sich aus den Umsätzen durch
Produktverkäufen.

Dazu zählen persönliche und Team-Umsätze

Das Unternehmen hat keine Kosten im Vertrieb.

Wir sind die WERBUNG, und die eingesparten Kosten
werden so direkt an uns ausgezahlt!



Die Vorteile von Team-Marketing

Selbständiger FBO

Ziehe erst alle Ausgaben ab, dann zahl die Steuer

Keine Einkommensgrenze
(Du entscheidest)

Sicherheit
(Langzeit, Deine Entscheidung)

Automatische Qualifikation
(Extrazahlungen)

Gutes Einkommen jederzeit
Hilfe und Unterstützung
Multiplikation von Zeit
3 bis 5 Jahre bis zum
Ruhestand

Angestellt sein

Steuer wird sofort direkt bezahlt

Gehaltszahlung
(Jemand entscheidet für dich)

Austauschbar
(Jemand entscheidet für Dich)

Jemand entscheidet ob du es verdient hast

RENTE

Politik und Zurückstufung

10 Std. Arbeit – 10 Std. Zahlung

40 Jahre Arbeit



Kommunikation lernen

Fakten sprechen – Geschichten verkaufen

- Produkt Geschichte gestalten
- Mein Lieblingsprodukt ist.... weil....

www.produkte.webinar-meeting.de



Kommunikation lernen

Fakten sprechen – Geschichten verkaufen

Entwickle deine Geschäfts-Story

- Mein Name
- Mein Hintergrund
- Was ich an meinem Leben geliebt habe
- Was ich an meinem Leben nicht geliebt habe
- Warum ich zu Forever gekommen bin
- Was die Philosophie für mich getan hat



Kommunikation lernen

Fakten sprechen – Geschichten verkaufen

Auf die Wortwahl achten!

Gute Wörter:

Fantastisch, große Möglichkeit, dynamisches Unternehmen, Sicherheit, Visionen, funktioniert, Boom...

Schlechte Wörter:

Könnte, vielleicht, denke, hoffentlich, eines Tages, Sponsor, unter Umständen...



Die Formel für Deine Positionierung!

Mein Name ist _____,
ich bin _____ (WER)
und ich biete / zeige _____ (WEM)
die _____ haben möchten (WAS)
wie sie _____ (WARUM)

Damit provozieren wir die Frage nach dem WIE
? Wie machst Du das ?

Antwort: In dem ich _____ (WIE)



Schriftliche Ziele mit Bildern

Warum?

- Es macht Deine Gedanken klar
- Es erzeugt eine persönliche Verpflichtung
- Es ist emotional und aufbauend

Schreibe Deine Ziel in ein Traumbuch oder eine Zielbildcollage.

Dein Geist braucht klare und detaillierte Bilder.
Wenn Du es nicht klar sehen kannst, kannst Du
Dich nicht darauf fokussieren.



Ziele messbar machen

Wir wollen alle unsere Fortschritte messen.

Das ist der Maßstab unseres Erfolges.

Setze ein Enddatum um dich auf der Laufbahn zu halten, z. B.

Ich möchte Manager werden – das bedeutet 120CC in 2 Monaten

Januar 10CC

Februar 15CC

März 25CC

April 35CC

Mai 50CC

Juni 70CC **MANAGER**

Entwickle solche Abläufe für alle Ziele und Träume und
siehe zu, wie sie wahr werden!



Schaffe Dir eine emotionale Verbindung zu Deinen Zielen und Träumen

**Konzentriere Dich darauf, auf etwas hin zu arbeiten,
das Dich emotional bewegt.**

Wofür würdest Du etwas härter arbeiten?

Was bring dich dazu zu sagen:

„Ich werde nicht aufgeben, ich werde tun was auch
immer zu tun ist!“



HOME WORK - Woche1

1. Das Wichtigste ist, 20-30 Kunden aufzubauen.
Verteile Muster, Test-Touch, Vital-Abend,...
2. Arbeite deine Geschichte aus –
Business und Produkt
3. Arbeite deine Positionierung aus
4. Gestalte dein Success-Book



HOME WORK – Woche 1

5. Erarbeite deine Liste mit mindestens 100+Namen – www.kontaktguru.com
6. Arbeite an deiner Liste!
7. Beginn deine Wochen-Kontakt-Liste
8. Mach dir eine schöne Woche, und denk daran, das Geschäft ist einfach GENIAL!
9. Dein simpler Plan:
Benutze die Produkte, Teile die Produkte,
Vergib eigene Nummern, zeige anderen, wie sie das gleiche machen



Deine Ziele für das erste Monat

- Arbeite an deinen ersten 2 CC's
(z.B. 4x Clean9 + Tee, bei einem Valtreff, webinar,...)
- Finde 2 Kandidaten, die ab dem nächsten Monat das selbe machen möchten
- Trainiere mit unseren www.webinar-meeting.de und www.business.webinar-meeting.de Videos
- Besuche Veranstaltungen, um Erfahrungen mit anderen Partner auszutauschen
hier findest du die Terminübersicht
www.wellnature.com/foreverteam

